

大学生网上开店 创特色胜过拼价格

网上开店已不新鲜，从最初被看作不务正业，到现在从中诞生了不少商业精英。网上开店因门槛低，时间自由，成为创业尤其是大学生创业的方式之一。在 5 月 16 日举行的淘宝创业论坛《网商促就业——大学生成功创业论坛》上，专家指出，尽管网络零售在中国发展很快，但对于跃跃欲试的人尤其是大学生来说，网上开店仍需要注意一些问题。

网店样板

起步校内倒爷变身网上“澳门代购”

2004 年，在北师大珠海分校校园里，经常可以看到一个学生骑着单车穿梭于教室和宿舍之间，车上放着浴巾、浴帽等日常用品。王涛说，他就是利用校园网的交易平台，开始创业的。

学校市场有限，王涛就把目光投向网络，当时网上购物在国内刚有苗头。但王涛很看好它的前景：国外网购已成人们的重要方式，国内在几年内也将迅猛发展。他决定放弃学校，进驻淘宝。运作方式改变后，他对货源进行了调整，定位为白领所使用的高档护肤品，并利用珠海邻近香港、澳门的优势，每周到港澳去拿货，用地域差价获得利润。这种不压资金，低投入的网上代购方式让王涛赚到了第一桶金。他打出的“澳门代购”招牌也沿用至今。

瓶颈拼价格导致“遍体鳞伤”

“网店比实体更加严格要求诚信和服务标准。要求创业者有更远的眼光，更广的胸怀和更强的意志。”王涛说，“因为实体面对的竞争只是一个区域的，而网店面对的是千千万万几乎同水平的竞争，消费者可任意选择自己觉得品质、服务一流的店铺。”

“要想在众多店铺中存活并壮大，产品质量是首要因素。价格、服务和营销也必不可少。”最初在网上做销售，王涛曾为赢得顾客而狠拼价格，拼得遍体鳞伤。渐渐地他认识到，价格没有底线，与其拼价格，不如做好自己。度过艰难的低利润换信誉阶段，他开始注重营销方式和服务。

突破口碑带来客户爆发式增长

为了让顾客清楚地了解产品，王涛在每件产品照片和说明后，附上发票的照片以及使用反馈。新品到货，会给老顾客寄试用装，顾客生日时发 Email 或贺卡……

“有位男士在我这里买了瓶香水作为情人节礼物送给女友。他本人在上海，女友在珠海市区。因为快递耽搁送货时间，客人想放弃购买时，我立即决定自己坐车送去。还花钱买了束玫瑰，一起送到他女友手中，并说这是她男友的心意。这笔生意不但成就了一段好姻缘，我也拥有了两位忠实的顾客，他们还带朋友来买。”王涛说，就是靠这种长久的品质保证和服务口碑，带来了客户几何式增长。

目前在王涛的 BUYEASY 网店，澳门代购产品已不足 10%。公司成立后的规范化运作，王涛已更多地与国际品牌在国内的一级代理商甚至国际代理商合作，保证品质的同时获得更低的价格。王涛透露，公司年营业额达 2000 万，利润在 20%-30%。下一步计划做自己的护肤品品牌，批发、零售同时进行，“我们一定要发展成蜘蛛网式的销售模式，网罗天下。”