

网上开店研究：新手开店 怎样提升销售业绩

在互联网这么发达，这么便利的条件下，越来越多的人开始做起电子商务。

电子商务说得有点大，那往小说就是网赚，开网店。

现在开个网店非常容易，注册个帐号，上传一张身份证照片实名认证，就可以开店了。那怎样能开起来?怎样能有生意成交?就不是传身份证那样简单了。只看到人家说开网店月赚过万，却没看到他背后付出的辛苦努力，但是没看到不等于不存在。天下没有免费的午餐，还是要脚踏实地做事。

开好网店有几点非常必要

一、优质货源

优质货源是大前提，从几方面去考虑。单拿服装来说(因为笔者是做男装的):

第一，款式是不是新颖?个性?是不是让你看了第一眼会说这衣服我想要。如果连你自己都吸引不了，相信你也没自信去吸引更多人。

第二，款式可以了，看他是不是在网上已经泛滥成灾。即使这衣服特别好，很好卖，但是一搜索一百多页，不计其数个店家都在卖。可选中你的幸运指数有多少?

第三，商品的更新周期长短。

橱窗里长时间摆放同样的商品必定令人乏味。相反那种快时尚会套牢顾客，顾客发现你这里款式不错，而且一星期一个大更新，他一定会时时刻刻来关注你。很怕错过一次新款上市错过喜欢的衣服，很怕这次看到了没买，过两天没货了又更新了。新款的周期短会带动顾客的购买欲望。

这里质量不做说明，本人是把高质量放在第一。每个人出发点不同，低质量也有低价格的优势，自己衡量把握。

二、网店装修

有人觉得没赚钱就买旺铺有点浪费，个人觉得这个很必要，相信淘宝也不会做无用的东西出来。现实中很明显，一个好的门面漂亮的装修是会吸引大量顾客上门的。网络也如此，一个精心装饰过的店铺，可以让顾客看出你的用心和做事的态度。直观的让顾客了解你是位有心的店主，这不是最划算的宣传吗?赏心悦目的店铺也会让顾客愿意停下脚步多看一会，这多看一会也许就看出交易来了。

三、人气——宣传

货源也找好了，店铺也漂亮了，没人来看白搭了。人气不是守株待兔得来的，要主动去宣传。比如，没事多逛逛各大论坛，发发贴宣传一下。方法其实都简单，不要闲麻烦，不要抱怨。你在讲话时周围人不一定都在听，更何况不讲话呢？没人会知道你的存在。要主动出击，宣传自己。告知你的朋友自己开网店了，相信一传十十传百的力量。

当然也不是乱宣传，要对症下药，方能药到病除。首先要了解自己的产品面向哪些客户群体，针对这些客户进行宣传推广。当找到了对的客户或是潜在客户时，客户关怀很重要。可以在一些节日、顾客生日等特别的日子，发短信问候一下。发一次两次十次都很容易，一百次呢？你能做到始终如一吗？人们总是想学习一些销售技巧，和客户沟通怎么能用技巧呢？真正的技巧就是没有技巧，靠的是真诚。人都是可被感化的动物，坚持下去，相信你的真诚会打动每一个客户，那时还怕没有成交量吗？

四、专业素质

当顾客来了，高兴之余你是否顿时手忙脚乱？紧张不安？甚至连打字都出错？甚至简单的操作都一片混乱？突然的压力来源于你的不自信，不自信又来源于不专业，平时多补充能量。腹有诗书气自华，就是这个道理。不要等顾客问起服装是什么材料做的，才想到去搜索研究面料辅料。顾客也喜欢和专业人士交流，专业化的语言介绍自己的商品，会让人觉得是种享受，是最短时间取得顾客信任的好方法。你的不专业是导致顾客离你而去的最直接原因。

五、优质服务

在信息如此发达，商品价格透明化的今天。怎样取胜？靠服务。同样的商品，同样的质量，同样的价格，哪买都一样为什么选择你？因为你有好的服务，令顾客舒心的态度。好的服务态度是会让人放松价格尺度的。同样的物流，富奎要比别人高几倍的价格，为什么还会有那么多忠实客户去发货？因为服务好，发货快，顾客心理得到一种安全保障，所以愿意多花钱买这个服务。好的服务不是说话客气那么简单，还是要具备良好的专业素质，导购知识，现在再不是那个单凭伶牙俐齿，把商品吹嘘的天花乱坠就能取胜的时代了。商品市场化，价格透明化，只有专业令人信服。

六、加减法则

80%的业绩来自于 20%的客户，这其中又有 80%来自老客户的重复购买和推荐，和 20%新客户的开发。刚开始没有客户，所以要多做加法，暂时还没资本去减。当积累了一定量的客户，适时做个客户清单。你会分辨出哪些是优质客户必须要保留并常联系的，有新款推出一定要第一时间通知到。还有一部分不好的客户，要做减法进行删除。减掉了一部分，就要再开发新客户补充进来，这样加加减减，使得整个客户体系能够良好的持续稳定健康发展。会做减法很重要，懂得放弃的人是智慧的，他才会拥有更好的。

下面说说新店信誉低制造低价格的问题

好多新手开店总是抱怨信誉低，没人来买，没办法靠低价格赚信誉吧。笔者非常不赞同这种做法(因为自己这样做过，结果非常恼火)。低价格扰乱市场秩序搞得别人没法卖，同时

也会把自己做死的。新店没信誉，是事实客观存在的，信誉低是会影响顾客的购买欲，但不是绝对的。决定因素还在你的商品竞争力上。从顾客角度看，选商品的时候，被 pass 掉的一定是最贵的，还有最便宜的，呵呵。适中的价格反而好卖。

换角度想想，低价格就一定吸引顾客吗？这样方法吸引来的是好顾客吗？斤斤计较？一毛钱翻脸？没事挑刺也能挑出毛病给个中差评的？想想现实中低价的商品面对的是什么客户群，喜欢讨价还价的是哪些顾客群，网络里也是一样的。顾客是不知足的，你越是让利，顾客越是觉得应该，因为你的让步让人觉得你利润空间比他想象中还要大，这是非常可怕的。所以价格的掌控很重要，你强硬的时候，顾客反而感觉比较正规，前提是物有所值。

还有非常非常重要的两个字--坚持。当你的货源也可以，宣传推广也在做，来访客人也有，但就是没有成交量。这时候是很容易打消甚至摧毁新手开店的积极性和信心的。

千万要坚持住，选择了喜欢的就别泄气，别放弃。相信量的积累必然会取得质的飞跃。也许未来某天你的销量会喷泉式的爆发出来，贵在坚持。反正做生意就是这样，没有哪个成功人士是一夜暴富。都是在跌倒时吸取教训，总结经验，再跌倒，再爬起来，反复磨练的。失败带给他足够丰富的经验，让他足够了解这一行的规则，难关闯过了，剩下的路就是畅通无阻了。暂时的亏损远远好过频繁转行损耗的时间和金钱，况且坚持下来是一定会盈利的。坚持两个字，做到很不易。

建议空闲时多学习一些前辈经验，多熟悉一下所处的环境，多了解如何在这环境中生存，多研究如何能够形成良性可持续稳定的发展。忙的时候也不要太得意，比自己做得好的多的是。当你觉得自己总是欠缺很多的时候，就没有闲暇时间去抱怨了。