

网上开店研究：如何经营好个人网店？

个人网店依附在淘宝，易趣等大网站上，同一个商品在淘宝上能找到上千个商家。网店的竞争力可想而知，那么个人网店的生意怎么才能做的更好？

(1)进货渠道

如何找到一个好的进货渠道是非常重要的，否则就失去了价格竞争的优势。网上商店是最容易“对比”的，大多数购买者几乎是必定要做网上做一番价格比较才能决定是否购买的。当然不是要求你的价格最低，最低的价格不见得就是购买率最高的商品，价格太低/最低可能购者反而认为你的商品质量有问题。那么如果做好进货渠道？

一、就近寻找供应商，节省运输成本。二、寻找竞争力高的商品，太普通/太泛滥的商品没有吸引点。阿里巴巴，慧聪等都是不错的 B2B 网站，可以从中检索到大量的供应商的信息，此外网络商机站专门收集各类信息，国内中文 B2B 网站收集文档在网络商机站论坛有免费下载的。其实这里面还有个问题：阿里巴巴，慧聪等知名的 B2B 网站谁都会去那里寻找供应商，如果你能掌握更多的查找供应商的渠道，那么无疑你能从同类商品中脱颖而出。

(2)网店信用

网店的信用值在淘宝，易趣是相当重要的。顾客在购买商品的时候，这个信誉值绝对是一个重要的参考依据。但是这个不是短时间能做到的，需要一个长期的努力过程。对于这点需然它相当重要，但是笔者也没有法子告诉你如何去速成。

(3)网店广告

个人网店也需要广告吗？那是肯定的，你不能总是等人上面，守株待兔是不行的。那么如何利用广告来为你的网店带来访问量和销量呢？当然这个你可以不用先去购买付费的广告。

这里总结几个经验给大家：1)论坛广告，在和你网店销售商品相关的论坛好好混着，认真真为网友解决问题，不时为大家推荐商品。这个办法是最好的广告，但是切忌在论坛直接发 AD 帖子。只有认真为网友解决问题才能得到大家的认可和信任。2)文章广告，商品使用心得，商品比较之类的文章多写写自己的使用心得和大家分享，文章内不失时机的为自己的商品说说好话，一定能为你的网店带来销量的。3)个人博客，给你的网店建个博客吧，把你自己的文章，商品信息归类，建档。需然这个效果不如前两个有效，但是也有不少收获的。

(4)独立网店

当你的网店做到业绩后，那么你会还会选择挤在淘宝或则易趣上开店吗？笔者推荐不如自己假设一个独立的网店，目前开源的网商商店源代码可以免费下载使用，也不需要付费。虚拟主机的价格也很便宜。建设一个独立的网店成本已经很低了。那么独立网店的好处在那里呢？

1、可以更好的推广自己的网店品牌，推广起来更加有效。这里举个例子，你如果你是

在商业步行街开一个实体店，商品的价钱肯定要受到周围竞争对手的压力，如果你周围没有这些竞争对手呢?那么你的价格竞争的压力肯定就小多了，商品的利润就提高了。2、独立网店，你可以添加商品的数量，商品展示方式，网页美观程度，网店的所有的特点都可以按照你自己的意愿来做。3、独立网店搜索引擎就可以直接搜索你的网站，毫无疑问搜索引擎就能给你带来更多的客人。

(5)信息收集

网店，实体店都一样，网络信息收集对于商人来说都非常的重要，你需要时刻掌握同类商品的信息，新出的商品有那些?那些商品什么特点，优势，劣势等等。竞争对手都在做什么?行业信息，政策都应该关心一下，网络信息收集是需要一定技巧和经验的，您可以更多的学习与实践。