

网上开店研究：独立网店的前景分析

越来越多的人开始重视独立网店了，电子商务的模式每天都在变化了，除了开个淘宝店，开个有啊网店外，开个独立网店，好好的运营下去，应该是接下来几年最有成就的事情了。

阿里巴巴上市，成为最近互联网业界的一件大事，甚至被赋以第3次互联网浪潮开端的使命意义。而作为典型C2C模式的淘宝网，更是在中国打败了Ebay，成为中国电子商务的代名词。但对于中国电子商务而言，庞大的决定了不是一两家企业可以服务全部人群的现状，企业电子商务依然亟待更完善的服务模式。

寄人篱下的网商之困

网上商铺成为电子商务一种最普遍的形式，对于不少在淘宝、易趣等公共电子商务平台有商铺的网民来说，这些平台带给他们的便利和利益，是不言而喻的。然而，在商铺得到大流量带来的生意同时，这些网店的老板们发现自己除了挣到了钱，其他的什么都没有留下。没有独立的数据库，自己的客户也无法自己掌握，辛苦了很久也积累不起来自己的客户资源，到最后也只是在为网店提供商做了嫁衣。

客户资源的重要性，对于一个企业是不言而喻的。但是在别人的网络专柜里，你没办法便利收集这些和你买卖有关人的信息，更谈不上有针对性的促销与宣传了。这些资源都被保存在公共平台的数据库里，一切都是他们说了算。

淘宝的一个钻石级卖家，曾这样叙述自己的无奈：“在淘宝等平台开店，就只能在他们的框架下做事，能做什么，不能做什么，一清二楚。”不能按自己的想法和经营方式去实施，让一些商家在郁闷的同时，流失了不少商机。

可见，电子商务中最大的元素是“人”，这是无可置疑的，可是在公共电子商务平台，网店的卖家们要想对顾客有针对性的了解，根据顾客年龄、消费习惯等因素进行有目的的营销，根本是不可能的。