第一图书网, tushu007.com

<<网上开店进货指南>>

图书基本信息

书名：<<网上开店进货指南>>

13位ISBN编号：9787802182462

10位ISBN编号：7802182468

出版时间：2007-7

出版时间：中国宇航出版社

作者：小超人

页数：156

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

货源对于网上开店的人来说，一直是一个忌讳的话题。
不相信?你可以去问问海宝网上那些钻石和皇冠级的掌柜，“ 你们是从哪里进货的?进货价格是多少?联系人是谁7联系电话是多少?当时是如何找到的? ”你这么一问，别人会有什么反应? 如果你跟他不熟，他根本不会理你。
如果你跟他是普通朋友，他会感到非常惊讶，怎么可以问这么敏感的问题? 如果你跟他是要好的朋友，碍于情面，他只好含糊其辞地找借口将话题引开。
如果有人问你这个问题。
相信你也不会回答的。
货源，对于一个刚刚涉足网上开店的新人来说，简直就是个成王败寇的问题；对于一个已经在网上开店有些时日的人来说，简直就是成败得失的问题；对于一个资深的网店经营者来说，简直就是生死存亡的问题。
而本书，就是要直面这些问题! 本书就网店货源问题进行了深入探索，旨在给各位网店经营者提供相关思路作为参考，希望读者能藉此得到些许启发，从而在寻找网店货源的过程中有所借鉴。
本书并非教科书，书中自然带有作者的个人见解，因每个人所处的自然环境和人际关系环境的不同，故书中之见解仅供参考，不宜生搬硬套。
作者的描述重点在于思路，而不是具体的操作方法。
寻找网店货源毕竟不像操作电脑应用软件那样有死板的步骤，还应按个人的具体情况去组织自己的货源。
作者衷心希望各位读者朋友能从本书中得到启发，从而顺利地找到网店货源这个财富宝藏! 自从我的第一本书《淘宝的禅》问世之后，有幸得到中国宇航出版社汪立波老师的赏识，提供我再次出书的机会，让我感到非常荣幸。
在写作过程中，不断得到出版社编辑朋友的指点，让本书的写作过程一帆风顺，在此一并谢过! 感谢支持本书的读者朋友!

第一图书网, tushu007.com

内容概要

如果你是新手，想在网上开店，通读本书，你就会知道怎样去组织你的货源。
如果你经营网店已经有些时日，通读本书，你将会对网店货源方面有更加深刻的认识。
如果你是经营网店的资深人士，通读本书，你将会在成功的光环中找出潜在的危机！
错过这本书，也许，你就错过了一次改变你人生的机缘！

作者简介

我被带去警察局录口供，警察问：“ 你的淘宝ID ”？

“ superkt ”。

“ 有没有别名 ”？

“ 小超人 ”。

“ 真实姓名 ”。

“ 梁开发 ”。

“ 哪里的 ”？

“ 广西靖西 ”。

“ 年龄 ”？

“ 1971年生 ”。

“ 最高学历 ”？

“ 没有 ”。

“ 有哪个单位工作 ”？

“ 某外企公司做产品研发 ”。

“ 结婚没有 ”？

我一听，来火了：“ 喂，阿Sir，我只是一个目击证人，有必要问得那么详细吗 ”？

警察抬头看了我一眼，说：“ 年轻人，在生活中，没有目击者，都是当事人，懂吗 ”？

作者著有“ 玩转淘宝丛书 ”之《淘宝的的禅》。

书籍目录

第一章　运筹帷幄，决胜千里 第一节 开店的心态和市场调查　第二节　确定店铺定位和经营项目　第三节　一点唠叨第二章　知己知彼，百战百胜 第一节　外贸订单的尾单　1．何谓外贸订单的尾单　2. 异域风采——外贸尾单的优点　3. 雾里看花——外贸尾单的缺点　4．为什么有些外贸尾单是瑕疵品　5. 如何判断真假外贸尾单　6. 网络上的外贸尾单　7. 亲自找外销厂家才是硬道理　　案例分析——正品的困惑　第二节 品牌代理商　1. 品牌代理商的概念　2. 品牌代理商的优点　3. 品牌代理商的缺点　4．品牌代理商应具备的素质　5．选择品牌代理商应注意的事项　6．品牌代理商．路在何方　案例分析——没有情节的故事　第三节 代销式供应商　1. 何谓“ 代销式供应商 ”　2．代销式供应商的优点　3. 代销式供应商的缺点　4．选好供货方　5. 沟通好买方　6．代销式供应商，来日方长　　案例分析一化零为整　第四节 普通批发市场　1. 普通批发市场　2. 普通小商品批发市场的优点　3. 普通小商品批发市场的缺点……第三章　奇缘妙遇，因我而起第四章　鲸虾鱼鳖，一网打尽第五章　明修栈道　暗渡陈仓第六章　天崩地裂　稳如泰山附录

章节摘录

第一章 运筹帷幄，决胜千里 西汉初年，天下已定，汉高祖刘邦在洛阳南宫举行盛大的宴会。
酒过 三巡以后，他向群臣提出了一个问题：“ 我为什么会取得胜利?而项羽为什 么会失败? ”高起、王陵认为高祖派有才能的人攻占城池与战略要地，给立 大功的人加官奉爵，所以能成大事业。
而项羽恰恰相反，立功不授奖，贤 人遭疑惑，所以他才失败。
汉高祖刘邦听了，认为他们说的有道理，但是最重要的取胜原因是能 用人。
他称赞张良说：“ 夫运筹帷幄之中，决胜千里之外，吾不如子房。
”意思是说，张良坐在军帐中运用计谋，就能决定千里之外战斗的胜利。
这说明张良心计多，善用脑，善用兵。
后来人们就用“ 运筹帷幄 ”表示善 于策划。
战场如此，商场亦是如此。
在网上开店更是如此，要在网络环境中生 存，如果不对网络的具体环境进行广泛、深入的研究，那么，成功就是偶 然的，失败则是必然的。
经过调查研究发现：在网上开店，最让大家感到棘手的不是如何开店 的问题，也不是如何设计店铺风格的问题，更不是店铺如何推广的问题， 而是货源的问题。
比如，在淘宝论坛搜索 ”货源 ”两个字，当时共有结果6215条，也就 是说，有6215个帖子讲到有关货源的问题，有的是发布提供货源的信息， 有的是讨论货源的问题，更多的是寻找货源的信息，其渴望与焦急之情洋 溢在字里行间，而回复者几乎都是蜻蜓点水，泛泛而谈，顾左右而言他。
货源，永远是卖家的最高机密，就像祖传的武功秘笈一样，传内不传 外。
掌握第一手货源者，必守口如瓶，步步设防。
没掌握第一手货源者， 网店架子上的零售价格始终居高不下，处处落于下风，无法与人家抗衡。
大家都知道，目前国内的消费者几乎都是价格敏感型的，买家在搜索 商品时，下意识里必是先用眼角迅速扫一下价格，瞬时产生比较，价格相 对较高者必被无情地忽略过去。
此时，纵使你的商品照片精美绝伦，你的文字描述妙笔生花，你的店 铺模板新颖生动，买家也无缘看到了。
想想你为了这些所付出的心血，到 头来却是白忙一场，不由得心痛不已。
究其根源，都是货源不济所致。
到此时，你应该对这本书有点兴趣了，嗯，既然如此，我们不妨也来“ 帷幄 ”一下。
看了本书目录，你可能以为本书的第一章貌似与货源没多大关系，跳 过去直奔第二章，如果你真的这样做，那你就错了，这部分的内容跟将来 进一步深度探索货源有着千丝万缕的关系，就好像给你一本武功秘笈，却 不教你练功心法一样，到头来你练到的就只是招式上的皮毛功夫。
好，让我们正式开始吧。
第一节 开店的心态和市场调查 一个和尚因为耐不住寂寞下山还俗去了，不到一个月，因为受不了尘世的口舌纷争，又上山了，不到一个月。
又因不耐寂寞还是回去了。
如此 三番，老僧就对他说，你干脆也不必信佛，脱去袈裟，也不必认真去做俗 人，就在庙宇和尘世之间的凉亭那里设一个去处，卖茶如何7这个还俗的人 就讨了个老婆，支起一间茶店。
老僧的指引很对，半路子的人只能做半路 子的事。
看了这个小故事，我们都觉得那个和尚很好笑，但是仔细想想，我们 何尝不是这样，遇事浅尝辄止，反反复复，患得患失。
事实上，对于尝试在网上开店的掌柜来说，不应该把成败看得太重， 如果你已经努力去经营了，成功也好，失败也罢，无论怎样，一定有东西 让你赚到了，那就是“ 经验 ”，经验比任何东西都宝贵。
现在有很多人急功近利，妄想一夜暴富。
在淘宝网上，很多人兴高采 烈而来，垂头丧气而去，前后还不到一个月的时间，想想看，一个月的时间能干成什么大事?所以，想在淘宝网上开个小店，第一步应该做的就是端 正心态。
传统的市场调查的方法分为观察法和问卷法两大种。

●观察法 观察法是指通过直接观察取得第一手资料的调查方法。
市场调查人员 直接到商店、订货会、展销会、消费者比较集中的场所，借助于照相机、 录音机或直接用笔录的方式，身临其境地进行观察记录，从而获得重要的 市场信息资料。
观察法的优点是可以客观地收集资料，集中地了解问题。
不足之处在 于许多问题观察不到，如被调查者的兴趣、偏好、心理感受、购买动机、 态度、看法等。
●问卷法 问卷法是指通过设计问卷的方式向被调查者了解市场情况的一种方法 。
按照问卷发放的途径不同，可分为当面调查、邮寄调查、电话调查、留 置调查四种。
当面调查，即亲自登门调查，按事先设计好的问卷，有顺序地依次发 问，让被调查者回答。
邮寄调查，是将调查表或问卷邮寄给被调查者，由被调查者填妥后寄 还的一种调查方法，这种调查的缺点是问卷的回收率低。
电话调查，是指按照事先设计好的问卷，通过电话向被调查者询问或 征求意见的一种调查方法。
其优点是取得信息快，节省时间，回答率较高 ；其缺点是询问时间不能太长。
留置调查，指调查人员将问卷或调查表当面交给被调查者，由被调查 者事后自行填写，再由调查人员约定时间收回的一种调查方法。
这种方法 可以留给被调查人员充分的独立思考时间，可避免受调查人员倾向性意见 的影响，从而减少误差，提高调查质量。
其实网络上有很多很好的资源都被我们忽略了，比如“ 统计分析 ”。
中国互联网络信息中心CNNIC在2006年7月发布的“ 第18次中国互联网络发 展状况统计 ”的分析报告中，我们可以获悉大量有参考价值的数据信息。
互联网用户的年龄分布：18岁以下占17.3%，18～24岁占36.8%，25 ～30岁占16.4%，31～35岁11.5%，36～40岁占7.3%，41～50岁占6.7% ，51～60岁占3.3%，60岁以上为0.7%。
（从这一条可知，我们的网店服务 对象最好是针对18～24岁年龄层的网民。
） 互联网用户的婚姻状况：未婚用户占60.1%，已婚用户占39.9%。
（从 这一条可知，我们的网店服务对象最好是针对未婚男女。
） 网民的个人收入状况：互联网用户的个人月收入2000元及以下的网民 所占比例为78.0%。
（从这一条可知，网店经营的商品应该是经济实用型的 。
） 网民的比例：网民中学生所占比例最多，达到了36.2%，其次是企业 单位工作人员，占总数的28.9%，排在其后的是学校教师及行政人员，所 占比例为7.4%，国家机关、党群组织工作人员所占比例为6.2%，事业单 位工作人员所占比例为5.6%，自由职业者所占比例为5.3%。
（从这一条可 知，我们的网店服务对象最好是学生。
） 网民使用互联网的时间段：凌晨1点至早上7点是网民上网比例最低的 时间段，从早上8点起上网的比例急剧攀升，在上午10点达到一天当中的第 一个小高峰，有31.6%的网民在这一时间上网，11点小幅回落，从12点开 始继续攀升并一直持续到下午15点，达到一天当中的第二个高峰，此时上 网的网民比例为42.3%，此后上网网民比例再次回落。
从晚上19点开始上 网人数激增，晚上21点达到一天的第三个高峰，也是当日最高点，有60.9 %的网民在这一时间上网。
21点以后网民上网比例快速回落，回落态势一 直持续到凌晨5点达到最低点，此时上网网民比例只有4.1%。
（从这一条可 知，我们应该在哪个时间段保持在线状态，将休息时间调整到哪个时间段 最为合适。
） 看了以上的资料分析，你是否觉得受益匪浅? 很多人都认为，网络论坛只是个消遣娱乐的好去处。
殊不知，网络论 坛里也隐藏着巨大的商机。
精华帖：精华帖一般都是有价值的帖子，可以从里面学到很多东西。
比如，某人写了一篇关于教人如何DIY网店模板的帖子，当家掌门大人觉得 此帖非常有价值，于是给予加精置顶，后来发现回帖无数，回复内容几乎 都是表达感谢之情，仔细留意一下，发现回帖者大部分信用度都比较低， 很明显是新人，于是，有心人就可以从这个帖子里闻到商机：可以经营DIY 模板。

人气帖：人气帖一般都代表目前大家的喜好与价值取向，从中可以了 解大家普遍关心的问题。
比如，某人写了一篇帖子，讲述一个重症少女， 此帖子一出，响应者众，大家纷纷表示同情，有的还回帖表示想给予资助，在感叹人生的无奈与人情的温暖之后，有几个人马上想到将自己的目前 架子上的商品加入义卖呢7 论坛搜索主题：在论坛里搜索关键词，可以很快得到一些有用的数据，比如，在淘宝论坛上搜索“ 钱包 ”，共有结果2388条，帖子里就有相关 钱包的讨论，及各式各样的钱包图案，想经营钱包的朋友就可以学到很多 相关知识了。
有人说，模仿是最好的学习方法，用在网络开店上，就是去钻石卖家 的店铺里观摩是最好的学习方法。
学习什么呢? 学习人家商品图片的拍摄角度、光线强度、整体效果、局部细节等；学习人家商品功能的描述；学习人家商品文字介绍的措辞；学习人家商品名称的设计；学习人家的商品定价策略；学习人家的店铺风格布置；学习人家的店铺自我介绍；学习人家的店铺类目安排。
第二节 确定店铺定位和经营项目 从大的方面讲，网店店铺定位只有两种。
第一种：专业型 出售同一类别的商品，且做到精和专，成为业界的典范。
经过充分调查研究得知，现在人们在网上买东西，最担心的就是信用 问题，说白了就是怕被骗，专业型的店铺给人感觉比较可信。
有些人宁愿 贵一点，也愿意选择在专业的店铺里买东西，尤其是贵重物品。
故建立店 铺定位时，建议定位在专业型。
但定位专业型店铺也有不足之处，比较容易受行业兴衰所影响，且投 入的心血比较多。
第二种：杂货铺 出售多种商品，五花八门都有。
杂货铺的优点是随时可以转型，跟游击战比较类似，如果商品类目很 多很杂，且都属于新奇特商品，就会很容易引起买家的注意，从而提高店 铺的点击率，点击率上去了，成交量也会跟着增加。
在淘宝网，经营得非 常成功的杂货铺也不少。
杂货铺的不足之处是给人的感觉不是很踏实，除非是买家所需要的商 品只有你家有，或者你家的商品价格占有绝对的优势，又或者所购买的商 品价值低廉，就算上当也无关痛痒，否则很难吸引买家。
买家对杂货铺的 信用度也相当在意。
杂货铺的店铺装修也是个问题，因为商品多而杂，没 有统一色调、统一氛围，弄不好会一塌糊涂。
网上开店，第一要避免经营“ 街边货 ”，也就是随时随地都可以买到 的商品。
●选择商品的八个条件 ■新奇特商品： ■地域性很强的商品；■比较容易邮寄的商品；■价值偏高的商品；■符合邮寄规定的商品；■能用平面图片表现出来的商品；■保质期相对较长的商品；■不容易破碎的商品。
一般来讲，开店之初选择经营项目有两种方式。
●根据自身的优势，选择经营项目 比如说，你本身是搞网页设计的，可以选择经营店铺模板：你本身是 在服装行业的，可以选择经营服装：你本身在通信行业的，可以经营通信 设备等等……这种选择经营项目的优点是：本人对此行业比较熟悉，经营 起来得心应手，且货源充足，可以控制商品品质。
缺点是容易被绑定，也 就是说容易受本行业的兴衰所影响。
● 先进行充分的市场调查，寻找市场的 空白点 预测未来的需求趋势，确定经营方向，选择行业，对此行业进行深入 了解，然后锁定经营项目，最后着手开发货源。
这种选择经营项目的优点 是：由于进行过大量的市场研究，非常了解市场的动态，所以成功率比较高。
缺点是无论你开始着手经营什么，在那个行业里已经有数不清的行家 在其中干得有声有色了，作为这个行业的新人，你拿什么跟人家拼7市场的 变化永远比人的想象力要快，今天看起来发展形势很好的项目，或许到了 明天就会被更有利润空间的新项目所取代了。
第三节 一点唠叨 在这个世界上，谁都可以不相信，但你一定要相信爱因斯坦，爱因斯 坦他老人家曾经说过：“ 天下没有免费的午餐 ”，不要再想贪小便宜了， 好吗? ● 在寻找货源的过程中，要时刻提醒自己，你只是一个小生意人， 不要充阔，万事都要多长个心眼，如果一不留神，着了人家的道儿，金钱 事小，万丈雄心可能会立时丧失殆尽。

●在跟对方谈货源交易事宜时，有一些反比关系一定要注意，对方越 是热情，越有问题，对方越是信誓旦旦，你越要小心了。
自古以来，口头 的承诺之辞，永远让它左耳进右耳出，千万不要留在你可怜的脑海中。
●在跟对方签定合作协议时，要注意关键之处，不可有模棱两可的地 方，更要注意故意性的遗漏。如果你感觉有点昏，最好先别签名，等到完 全清醒再签也不迟。
●不要因为是小生意，就算亏损也不伤筋动骨而心不在焉，走好今天 的每一步，做好今天的每一单小生意，才是你唯一的出路。
看看那些大企 业家，除了继承家族企业之外，哪一个不是从小做起的? 好了，不唠叨了。
P1-7

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com