

# 如何擁有自己的網上商店(三)

## 2.2.1.2 會員型網上商店的開辦

在提供網上開店服務的大型網站上申請開店,主要需要如下三個基本步驟:

- 1) 註冊會員: 進入註冊界面, 註冊網站會員, 目前註冊會員基本是免費的。
- 2) 獲得買家認證: 註冊會員之後, 要想開網上銷售服務需要通過網站進行的買家認證, 目前主要通过通過身份證認證、手機認證、地址認證等方式。
- 3) 通過賣家認證: 上傳商品, 正式開網上銷售。

## 2.2.2 2.2.2 建設獨立網上商店

建設獨立的網上商店是指經營者根據自己的經營的商品情況, 自行或委託他人設計一個網站, 獨立的網上商店通常都有一個頂級域名做網址, 不掛靠在大購物網站上, 完全依靠經營者通過網上或線下的宣傳, 吸引瀏覽進行自己的網站, 完成最終的銷售。主要包含個性化網上商店與自助式的網上商店兩種類型。

## 2.2.2.2 個性化網上商店的開辦

完全個性化的網上商店開辦實際就是設計了一個新網站, 通過包

括四個方面, 域名註冊、空房租用、網站設計、程序開發、網站推廣等。

因為是完全獨立開發, 個性化的網店的風格、內容完全可以根據經營者的思路來進行設計, 而不必像大型網站裏提供的網店需要受限於具體的模塊, 而且網店商品的上傳與經營完全由經營者自己安排, 除了支付網站設計與推廣費用, 不需要支付網上交易費、商品登錄費等費用。

當然, 個性化的網店只有通過其他各種的網站推廣方式, 才可以取得瀏覽者的關注, 實現最終的商品交易, 個性化網店由於需要獨立證明賣家自己的信用, 往往無法立即取得瀏覽者在信任。

## 2.2.2.2.2 自助式網上商店的開辦

自助式網上商店主要是採用自助式網站構架建立自己的網店, 同樣也是一種獨立的網上商店, 只是比較個性化網店而言, 網店內容模塊化, 網店的內容只能在即定的模式內選取, 通常價格較低, 網站的應用功能不強, 但是個網店的風格則無法達到個性化的網店的標準。自助式網店操作簡單, 具體的應用則與個性化網店一樣。

## 第三部分: 網上商店的經營

### 3.1 網上商店的裝修正像在网上開店一樣

網上開店同樣需要對自己的網店進行裝修, 讓你的小店在成千上萬個網店裏脫穎而出, 首先就要一個美好的第一印象, 只有這樣才可以吸引到足夠多的瀏覽者來拜訪你的小店, 才會做成生意的可能。

說明, 本部分介紹的內容主要是針對在大型相關網站裏的會員型網店。

### 3.1.1 網上開店的起點技巧

網店的裝修首先要起一個吸引人的店名, 起名要注意幾個原則:

- 1) 簡潔通俗、琅琅上口。店名一定要簡潔明瞭, 通俗易懂且讀起來要響亮暢達, 琅琅上口, 如果招牌用字生僻, 讀起來拗口, 就不容易為瀏覽者熟記。
- 2) 別具一格、獨具特色。網店有千萬萬, 與眾不同的字眼, 使自己的小店在名字上就顯出一種特別, 展現出一種獨立的品位和風格, 吸引瀏覽者的注意。
- 3) 與自己的經營商品相關。店名用字要符合自己經營商品, 要選擇一個讓大從名子就看出你的經營

### 3.1.2 網上開店的其它裝修內容

範圍的名字, 如果名字與商品無關, 很可能導致瀏覽者的反感, 自然也就不需要談成交了。

4) 用字吉祥, 給人美感。用一些符合中國人審美觀的字樣, 你的店名應該讓人看起來有一種美感, 不要刻薄、為敵引人而注意使用一些陰晦低俗、惹人反感的名字, 這樣的結果會適得其反。

### 3.2 網上開店的進貨渠道

在確定了自己的經營商品範圍

之後, 就要去找物美價廉的貨源, 當然網上開店因為手續簡單, 也可以隨時根據自己發現的貨源情況, 確定自己的經營方向, 網上開店, 大致可以從以下幾渠道找到貨源:

- 1) 批發市場進貨。這是比較常見的進貨渠道, 如果你的小店是經營服裝, 那麼你可以去周圍一些大型的服裝批發市場進貨, 在批發市場進貨需要強大的議價能力, 力爭將批發價壓到最低, 同時與批發商建立良好的關係, 在關於調換貨的問題上與批發商說清楚, 以免日後起糾紛。
- 2) 廠家進貨。廠家進貨也是一個常見的渠道, 去廠家進貨, 可以拿到更低的進貨價, 但是一次進貨金額通常會要求會比較高, 增加了經營風險。經營商會, 最好認識在廠家工作的朋友, 或者自己直接就是在廠家工作, 這樣進貨就沒有任何問題了。
- 3) 關注外貿產品或OEM產品。目前許多工廠在外貿訂單之外的剩餘產品或者為一些知名品牌的貼牌生產之外會有一些剩餘產品處理, 價格通常十分低廉, 通常為正常價格的2-4折, 這是一個不錯的進貨渠道。
- 4) 買入庫存積壓或清倉處理產品。因為急於處理, 這類商品的價格通常是極低的, 如果你有足夠的價廉能力, 可以用一個極低的價格

吃下, 然而轉到網上銷售, 利用網上銷售的優勢, 利用地域或時空差價獲得足夠的利潤。所以, 你要經常去市場上轉轉, 密切關注市場變化。

5) 尋找特別的進貨渠道。比如, 如果你在香港澳門有親戚或朋友, 可以由他們幫忙, 進到一些國內市場上看不到的商品, 或者一些價格較低的商品。如果你是在深圳珠海這樣的地方, 甚至可以辦一張通海護照, 自己出去香港、澳門進貨。

在以上進貨渠道中, 對於小本經營的賣家而言, 後三者更適合一些, 但是要找到這樣的進貨渠道難度大一些, 需要買家們多用時間, 細心留意。

網上開店, 進貨是一個很重要的環節, 不管通過哪種途徑尋找貨源, 低廉的價格是關鍵因素, 找到了物美價廉的貨源, 你的網上商店就有了成功的基礎。

### 3.3 網上開店的經營策略網上開店

與網下開店有類似之外, 最重要的就是經營, 利用再再好的商品, 如果不善於經營, 同樣無法銷售出去, 取得利潤, 本部分主要介紹一些網上開店的經營策略。

(待續)

源自:《世界經理人情報中心》

# 電子商務助力產業升級高峰經濟論壇將於廣州舉行

## 廣交會進出口有限公司與泰翁國際商業網攜手參與

【本報記者史潔北京報導】首屆“電子商務助力產業升級”高峰經濟論壇將於7月28日在廣州中國大酒店舉行, 該論壇由中國對外貿易(中心)、美國、中國經工、進出口商會、中國國際貿易促進委員會廣東分會、中國國際商會廣東分會、聯合主辦。屆時, 廣交會進出口有限公司、中國進出口商品網

董事長梁勝將與泰翁國際商業網CEO蘇家敏就如何關中外進出口貿易平臺的合作協議。

據主辦單位介紹, 此次論壇將聚集政府主管部門負責人、行業協會領導、專家學者、國外商務機構代表、廣東中小型外資企業代表, 共同探討如何利用廣東省自身的優勢, 借助電子商務推進產業升級,

有效地幫助廣東省中小企業實現戰略轉型, 全面拉開廣東省“發展電子商務, 促進產業升級”系列活動的序幕。泰翁國際商業網CEO蘇家敏出席該論壇, 並將發表題為《美國B2B行業的發展趨勢及應用借鑒》的專題演講。應邀在論壇上發表演講的著名專家還有中國商務部研究院院長榮海濤和中國

家信息化專家諮詢委員會委員榮耀廷等。

在2008年中國全國人大政府工作報告中, “大力發展高新技術產業”、“做大做強優勢產業”、“推進產業集聚”、“提升產業核心競爭力, 促進產業升級”已成為

中國經濟發展的主題詞。廣東省作為中國改革與創新的前沿陣地, 承接著前所未有的壓力。面對嚴峻的挑戰和困難, 廣東企業該如何應對?

目前, 廣東經濟正經歷從傳統製造業向現代製造業邁進, 經濟增長方式由粗放型向集約型轉變, 從以廉價優勢為基礎獲得比較優勢向以技術創新贏得競爭優勢的戰略轉型過程。在這一過程中, 廣東企業

正面對出口市場經濟衰退, 國內通貨膨脹等不利因素的影響, 承受著前所未有的壓力。面對嚴峻的挑戰和困難, 廣東企業該如何應對? 政府主要領導曾在許多場合提出, 要借助電子商務推動廣東產業升級, 促進企業技術創新和管理創新。

# 史玉柱3.5億投資社交網站 收購51.com 25%股權

帶額巨人完成上市的史玉柱, 第一筆巨額投資對象竟然是一個社交網站51。7月1日巨人網絡宣佈, 斥資5100萬美元(折合人民幣約3.5億元)現金, 收購51網站25%的股權。巨人網絡從去年底上市以來, 股價一直未能收復發行價。

## 挖掘新玩家

據悉, 後者目前是国内第二大社交網站, 註冊用戶高達1.2億, 僅次於騰訊。史玉柱表示, 入股51的戰略意圖在於可以從51的用戶中挖掘出新的玩家。據瞭解, 近期社交網站勢不可擋, 吸引包括諾基亞、澳洲電訊等公司紛紛展開投資收購行動。51董事長兼CEO龐升東表示, 有多家公司參與了51此輪融資競標, 選擇巨人網絡主要看中雙方業務的互補性。比如, 巨人已是中國市值最大的網遊公司, 其網遊研發、運營能力非常突出, 51進軍網遊的戰略非常需要巨人這些方面的經驗。

調, 因此外界可能瞭解不多, 但是他們的用戶量很大, 在國內僅次於騰訊。從他們的註冊用戶中挖掘新玩家, 這對巨人的幫助會很大。

## 社交網站炙手可熱

不過, 對於網遊與社交網絡相結合的前景, 不少業內人士持謹慎態度。業內人士認為, 對於競爭激烈的社交網站與網遊而言, 這仍然是一種未被證明的商業模式嘗試。

而在另一方面, 手機廠商正開始從移動廣告入手嘗試社交網站的新盈利模式。諾基亞日前收購了德國的社交網站 PLAZES, 打算從移動社交網絡入手整合相關服務, 隨後更成立移動廣告聯盟, 其意圖無非是開啓快速增長的移動廣告市場。按照摩爾士丹利的分析, 2007年中國手機廣告市場的總收入約為7.8億元

人民幣, 由於中國約有5億移動用戶, 預計中國手機廣告市場未來5年的年複合增長率約為45%。國內移動社交網站首領網內人表示, 社交網站目前在國內炙手可熱, 已經有多家VC在尋覓投資對象。雖然目前市場中已有眾多社交網站, 如校內網、海內網、聚友網等, 但在手機平臺上, 社交網站仍有相當大的市場空間, 其用戶數目相當於網絡的兩倍多。

作者: 黃煥欣  
源自: 新快報



## 電子商務系列漫談之廿四

# Google Adwords 的特點及優勢

上一篇文章中我們談了什麼是Google Adwords 關鍵詞廣告, 在這裏我們談一下它的特點及優勢。

### 1. 對象明確, 範圍確定

A. 按位定位  
您可以設定只讓您的廣告出現在某個特定國家的客戶, 比如, 如果您有許多講法語的國家, 但如果您的目標客戶只在加拿大, 則您可以把除加拿大以外的其他講法語的國家屏蔽掉, 換句話說, 法國的查詢者是“點擊”不到您的廣告的, 因為您的廣告不會顯示出來。

B. 按語言定位  
您可以通過語言和位置來設定廣告系列的目標, 也可以針對不同的語言來定位圖片廣告。

### 2. 視覺效果突出, 吸引用戶注意力

廣告顯示在關鍵詞搜索結果首頁右側顯著位置。Google 搜索結果頁面異常簡潔, 沒有過多的其

他網頁元素的干擾, 使得廣告的視覺效果非常突出, 對搜索用戶產生強烈的視覺吸引力。可以這麼說, 只要您的廣告出現在搜索結果頁面上, 它就不可能被忽視。即使用戶不點擊, 他也會對您的廣告信息留下印象, 實際上這也是廣告所要達到的目的之一。

### 3. 信息量大, 效果更好

據統計, 文字廣告的點擊率是普通圖像廣告的3倍。Google 廣告全由文字內容, 可以向目標對象提供更多的信息, 讓潛在客戶更詳細地瞭解您的企業、產品和服務。因而效果比一般的條幅圖廣告要好得多。

### 4. 廣告覆蓋範圍

Google 關鍵詞廣告除了顯示在其自身的搜索結果頁面外, 還有機會(因為每個網站規定不同, 會有個別廣告不能出現)出現在以下各大門戶及搜索引擎的搜索結果首頁: 美國在線 AOL、Go/

infoseek、AskJeeves、Netscape、Lycos Sympatico、CompuServe、Teoma 等, 還有十數家規模較小的搜索引擎也登載 Google 關鍵詞廣告。因此從受眾面來說, Google 關鍵詞廣告有著非常廣的覆蓋範圍, 使得您的產品服務有機會面對更多的潛在客戶。

### 5. 防止惡意點擊

同一個 IP 地址在1小時內對同一個關鍵詞有多次點擊計為一次, 如果同一個 IP 地址連續點擊同一個關鍵詞, 則24小時內的點擊計為一次。Google 的系統會自動識別惡意用戶或自動過濾器所產生的大量惡意點擊, 並在這些點擊在您的報告中出現之前將其過濾掉。

Google Adwords 的效果顯著, 您可以自己申請賬戶, 也可以尋求我們的幫助。

全能網站設計與排名

Abledesigner.com  
626-618-0777, 1-877-628-9888

# 美國中小企業商務解決專案

- ◎美國本土市場銷售通路建設
- ◎如何在美國建設產品品牌
- ◎進口商電子商務營銷
- ◎專業商業計劃書撰寫
- ◎中國商家美國融資渠道

多年美國商業實戰經驗, 深刻瞭解美國市場特性, 為中國中小型企业拓展美國市場出謀劃策, 解決實際問題。

諮詢電話: 626-410-3185



每一箱油省 7% 至 14% 或更多  
保護引擎、降低排汙 75% 以上

21世紀環保  
有效省油、減少汙氣  
參與環保、造福後代  
請您到我網站查詢  
幫您省錢又賺錢

歡迎加入美國全球性 FFI 公司  
(626) 510-2829 網站 www.Guo.my.FFI.biz

# Top Schools Consulting Group

名校升學教育學院擁有多年辦理留學的經驗, 在美國和中國設有多家留學中介機構。精辦中國及臺灣留學生赴美留學, 服務範圍廣, 可辦理從小學到大學的留學生, 並提供住宿, 課後輔導, 升學規劃等一條龍服務。

美國名校  
升學教育學院  
TOP SCHOOLS  
CONSULTING GROUP

名校升學  
教育學院

Cell: (626)831-6928  
Phone: (626)572-6588  
Address: 227 W. Garvey Ave. #D Monterey Park  
聯繫人: Paul Chen

ADVANCING KNOWLEDGE THROUGH LEARNING