

# 如何擁有自己的網上商店 (四)

## 3.3.1 網上開店的廣告策略

網店運作起來了，下一步就要吸引瀏覽者進來看覽你的網店，才會有成交的機會。在此，向網下的店主推薦如下廣告策略：

1) 利用好網站內的收費推廣。在易趣、淘寶等網站上開網店，網站本身提供了一些廣告宣傳方式，如標題顯示、圖片欄窗、首頁推薦位展示等，這些服務通常是收費的，但是可以為自己的網店帶來瀏覽量，值得你一試。注意的是，不需要將自己網店裏的每一個商品都採用收費推廣的方式，只需要選出一兩件有代表性的商品進行推廣即可。為網站做貢獻，可以得到一些關照，網店自然也可以得到相應的推廣。

2) 利用好網站內其它推廣方式。比如多參加網站內的公共活動，為網站做貢獻，可以得到一些關照，網店自然也可以得到相應的推廣。

3) 利用好網內外的公共活動。為網站做貢獻，可以得到一些關照，網店自然也可以得到相應的推廣。

5) 如果你的現在的網店是需要支付交易費或登錄費的，那麼不妨設法讓一個不需要這些費用的網店，對於每一個成交的客戶，介紹他們以後通過新的網店瀏覽並購買你的產品，降低商品的銷售成本。

6) 在各種提供搜索引擎註冊服務的網站上登錄網店的資料，爭取獲得更多的瀏覽者進入網店。

3.3.2 網上開店的定價策略

為你經營的商品制定一個適當的網上銷售價位是十分必要的。網上開店的商品定價可以遵循以下的原則：

1) 銷售價格要保證自己的基本利潤點，不要輕易降價，也不要定價太高，定好的價格不要輕易去改。  
2) 包括運費在內的價格應該低於市價的價格。  
3) 網下買不到的時候向網下購買的價格可以適當高一些，反之則影響顧客對商品的印象。  
4) 店內經營的商品可以拉開檔次，有高價位的，也有低價位的，有時為了促銷需要甚至可以將一兩款商品按成本價出售，主要是吸引眼球，增加人氣。  
5) 如果不確定某件商品的網上定價情況，可以利用比較購物網站(推薦 www.8848.net)，在上面輸入自己經營的商品名稱，在查詢結果你就可以知道同類商品在網上的報價，然後確定出自己的報價。

6) 如果自己願意接受的價格遠低於市場售價，直接用一口價就可以；如果實在不確定市場定價或者想要吸引更多買家，可以採用競價的方式。  
7) 定價一定要清楚明白，定價是不是包括運費，一定在交待清楚，負責有可能引起麻煩，影響到自己的聲譽，模糊的定價甚至會使有意向的客戶放棄購買。

3.3.3 網上開店的支付方式選擇

目前的網上開店主要有幾種付款方式：網上支付、郵局匯款、銀行匯款、貨到付款。為了方便顧客付款，應該給出多種選擇，不要只接受一種支付方式，因為這樣很可能會因為顧客感覺不便而失去成交機會。當然，一般情況下不要接受貨到付款的方式，原因很簡單，增加了己方的經營風險。

3.3.4 網上開店的送貨方式選擇

目前網上開店主要是採用的送貨方式有以下幾種：  
1) 普通包裹，普通包裹裏用的是綠色郵票，寄達時間約需 7-15 天。  
2) 快遞包裹，與普通包裹類似，只是寄達時間快許多。  
3) UPS、FedEx、DHL 等快遞，安全可靠，送貨上門，寄達時間更快，只是費用較高。

4) 掛號信，適合比較輕巧的物品，20克內，寄達約 3-5 天，注意物品要包幾層以免損壞價值。  
5) 專人送貨。如果顧客就在本市，可以考慮直接送貨上門。與這種方式相結合可以採用貨到付款的方式。  
3.3.5 網上開店的經營秘笈

網上開店也要深諳經營之道，要掌握一些經營方面的秘笈。

1) 網上出售商品，絕大部分的時候買家是無法看到實物的，所以需要拍出清晰漂亮的商品照片，還要有詳細的商品描述，這樣才能對買家更有吸引力。如果你網店裏的商品照片不清晰，描述也很簡單，是難獲得買家青睞的。  
2) 網店裏的商品種類盡可以齊全，更新迅速。把新貨掛到網頁明顯位置，但是不要因為增加了數量而不顧及質量。不要因為生意不好而放棄上貨。如果網店裏的商品總是幾張老面孔，帶給不了別人新鮮感，買家會看煩的。  
3) 售後服務要周到。賣出商品後，要在第一時間和買家取得聯繫，發貨後儘快給您的買家發一封發貨通知信，最好能附上包裹裏的照片，讓買家能看清楚上面的字號和具體編號等，讓買家放心，也讓買家感到親切，這對吸引“回頭客”很重要。

4) 重視網店的“信用度”評價。商品網上成交時，提供平穩的

網店將按商品成交的比例收取一定的交服務費，達成交易後，買賣雙方都有義務為對方做信用評價，高信用度對於網店的經營至關重要，所有買家都會以信用度來選擇是否買你的商品。

5) 誠信第一。在網上經營，最主要的就是誠信。在網上，每個買家都可以看到關於誠信記錄，買家都可以看到買家以前的銷售狀況以及別的家對賣家的評價。網上記錄了任何一個買家的誠信記錄，不誠信的人很難在網上經營下去，誠信買家的高品質價格都有人買。

6) 開店之初不要增加人氣，可以考慮設定一元拍或低價出售的方式達成交易，只要你有比較多的成交記錄，有不錯的好評，就會有更多的買家信任你的店，來你的網店買東西。一元起拍能在短時間內聚集人氣。但是要做好這件東西一元賣的準備。開一元拍的時候，最好能配合一些廣告，讓大家都知道你這裏的“優惠”政策。一元拍的目的，是通過這件東西，吸引買家順便看你的其他商品。

7) 採用一些有效的促銷策略。定期有折扣，或者贈送。給予回頭客一定的折扣，或者是購物滿多少元，可以有禮物贈送，可以有折扣，可以免費郵寄等。配合活動，你要換上新的發名片，介紹活動，還要去其他地方發佈信息“促銷消息”，充分利用好每一個寶貴，來宣傳網店。  
8) 額外贈送小禮品。為了增加自己的良好的評價，可以事前不讓

買家知道，當他收到你寄出的貨品和禮物的時候，一定會很開心，禮物不在於是否貴重，也是一份心意。不論他的買家以後還會不會繼續購物，把他當做朋友，真心的面對。一定會有好回報。

9) 安心對待拍下不買單的買家。這是很正當的。作為買家要保留一份平常心。店鋪如何設計，以後更激烈的網上店鋪的競爭

10) 平常心對待差評。有時因為自己或其它原因，可能會在自己的信用記錄裏出關差評的現象，你要安心面對，採取相應的補救措施。或者在網上說明真實的情況。同時爭取用更多的優質來獲取買家的正面印象。

11) 要看某種貨物是否好賣，可以先在網上搜索一下，買這類商品的人有多少。包括買相同的種類如何，他的銷售情況如何。產品價格如何定位，店鋪如何設計，產品如何介紹等等。這也是研究分析市場的時候，可謂“知己知彼”。  
12) 網上開店要循序漸進，一般網店的開3個月是適應網上開店和聚集人氣的時候，這個時候要多學習好賣的買家的經驗，及時根據市場調整自己的經營，同時可以積累一些客戶，這些客戶都是你的朋友，也是最有經驗的，一定要服務好，老客戶服務好是會不斷給你介紹新客戶。之後，網店的經營就會實現向良性發展。

源自：《世界經理人情報中心》

# 中國分類信息市場持續升溫

中國的互聯網將來會跟美國一樣，越來越工具化，互聯網將從娛樂的互聯網走向生活的、商務的互聯網。作為典型的web2.0應用，生活化分類信息網不僅可以為市民提供租房、二手買賣、找工作、拼車等個人信息發佈服務，而且完全免費，解決老百姓實在存在的生活需要，受到網民的普遍歡迎。預計明年開始，分類信息開始真正走進老百姓的生活，成為主流生活。

互聯網從傳統的門戶網站到IM、搜索引擎，再到視頻網站，經過一輪又一輪的淘汰，目前傳統的門戶網站、IM和搜索引擎市場都已經形成寡頭壟斷的局面，視頻網站也開始形成殘酷的競爭，而下一個熱點，將是分類信息網站。

中國分類信息市場規模達300億元

在美國網站的最新排名中，分類信息網站Craigslist.org已排在第12名，僅次於ebay、微軟的msn、亞馬遜。在美國這種類型的網站已經非常主流。而在美國所有的手機用戶中，使用Craigslist的排名第一，很多人在海邊度假的時候，在不方便上網的時候使用手機看一些生活和生活相關的資訊，都首先上Craigslist，而不是谷歌、ebay。

一間投資機構對美國所有沒有上市的公司做了一個估值，SNS、Facebook非常火，是90億美元，第二位是維基百科的，70億元，Craigslist排第三，50億美元，這個估值包括流量以及商業價值的評估，這證明分類信息將會成為市場上一個非常受追捧、非常熱門的概念。  
軟銀實業曾經於2006年向58同城網投資500萬美元，6月23日，58同城網在廣州宣佈再次獲得軟銀實業的巨額投資。此次為何再次投資？軟銀實業副總裁徐哲告訴記者：傳統的分類廣告無論在國內還

是美國都是一個很大的市場，互聯網是傳遞分類廣告非常好的工具。搭建一個分類廣告的平台，去解決老百姓實在存在的生活需要，有很多創造出來的需求，中間有很多的機會。

據不完全統計，中國的分類市場規模達到300億元，這也是分類信息網站將來的目標市場空間。

分類信息網動作頻頻  
據這個三年前在廣州成立後移師北京的中國雅虎和口碑網整合成立雅虎口碑公司，未來重點發展基於生活搜索服務的電子商務、社區和通訊業務。

阿裏巴巴集團董事局主席馬雲在發給公司的內部郵件中詳細闡述了此次合併的計劃。他表示：“中國網民的高速增長和在家上網趨勢的形成，給生活服務的電子商務帶來了廣闊的發展前景。雅虎口碑網致力於幫助服務領域的中小企業和個人創業者生存、成長、發展，為中國消費者提供最好的生活服務平臺。”

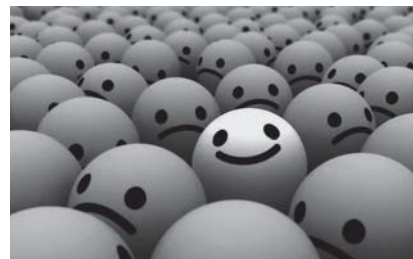
巨頭也在嘗試試水分類信息  
在中國，目前分類信息網站有

趕集、客齊集、酷訊、愛幫、口碑網以及58同城網，其中趕集是谷歌的一個子品牌，客齊集是ebay的子品牌，口碑網是阿裏巴巴旗下的企業，酷訊和愛幫更像是某個領域的垂直搜索網站，只有58同城網的軍直搜索。不過，58同城網的創始人兼CEO姚勁波認為，大網站投資小網站成功的概率非常低，因為它們創業不好還有母公司撐着。而獨立創業團隊運作的網站，天生的憂患意識強一些，所以在網站技術、用戶體驗上都會下大功夫。

目前，分類信息網站比較受歡迎是口碑網和58同城網，它們都提供提供分類信息和垂直搜索的社區網站，其覆蓋領域涉及餐飲、房產、交友聚會、同城招聘、跳蚤市場、服務信息、車輛、招聘求職、教育培訓等多個垂直搜索領域。

不過，58同城網的本地社區更濃，不管你在哪裏上網，它都會跳轉到本地的頁面；生活服務也都是本地化的，比如租房、招聘、交友。另外，其應用也更為簡單，與QQ聊天沒有區別，不像傳統網商而且對個人用戶全部免費。

作者：梁紅翠  
源自：廣州日報



## 電子商務系列漫談之廿五

# 如何開設 Google Adwords 帳戶

我在前面的章節裏談了 Google Adwords 的特點和優勢。啟動 Google Adwords 第一步，是要開設帳戶。

Google Adwords 帳戶註冊的步驟：

(1) 選擇客戶語言和地區  
在註冊頁面的中文說明分別為“按位置確定目標客戶”和“按位置確定目標客戶”。其實這些信息即使第一次選擇不正確也沒關係，以後在投放關鍵詞廣告時再予以進行調整。

(2) 製作第一個關鍵詞廣告  
也許你還沒想好自己的關鍵詞廣告該怎麼設計，Google 已經要求你先製作第一個關鍵詞廣告了。好在這個過程並不複雜，並且在左上角顯著位置提供了一個關鍵詞廣告的樣本，你可以根據 Google 的廣告信息寫這個總共只有 5 行的廣告信息。

完成這些信息基本之後，再點擊“繼續”，Google 將對你的第一個關鍵詞廣告進行自動檢查，如果沒什麼嚴重問題，你可以繼續進入下一步完成你的關鍵詞廣告。

(3) 選擇關鍵詞 (關鍵字)  
關鍵詞選擇的目的，也就是你希望當用戶利用哪些關鍵詞搜索時出現你的廣告，這是關鍵詞廣告製作和管理中最重要的一個環節，也就是說，在你還沒有開始正式投放關鍵詞廣告的時候，就應該事先對其進行調查研究了。這就涉及你的電子郵件活動簿，您的廣告才會開始顯示。只有在您隨時改變每次點擊費用和預算，或者完全暫停您的帳戶。

當關鍵詞設置完成之後，你的第一個關鍵詞廣告製作就已經完成了，但是這個廣告並不會出現在搜索結果中，因為到目前為止

你還沒有正式開戶，也還沒有支付 Google Adwords 的啟動費用呢！

當點擊繼續按鈕之後，會出現這樣的提示信息。

請稍等... 我們正在計算點擊量 and 價格估算  
我現在正在使用您提供的關鍵字和目標選項來幫助確定您廣告的點擊量和價格估算。這可能需要幾秒鐘。完成後，您將轉到下一頁。

(4) 為你的關鍵詞廣告定價  
雖然說關鍵詞廣告的價格底線是 Google 設定的，不過有關廣告定價和廣告費用設置還需要你自己已做一些設定。這個步驟的工作主要有幾項內容：支付廣告費的幣種選擇、每日預算限額、每次點擊費用設置。

在這些註冊流程中，並沒有說每次點擊費用設置多少比較合適，並且在“輸入您的最高每次點擊費用”選項中，Google 給出的提示是：(最低金額：\$0.01)。但同時下面有一個提示：“每次點擊費用越高，廣告排名越靠前，通常會得到更多點擊次數”。因此在實際的廣告投放和管理中，還需要對每次點擊費用進行認真研究才行。

如果僅僅為了完成註冊流程，那麼可以隨便填寫一個金額都可以了。直到完成上述廣告設置內容。

Google 在“要記住的事三件事”中提醒：“直到您通過回復我們發送給您的電子郵件活動簿，您的廣告才會開始顯示。只有在您登錄並提交發給信息之後，才會刊登您的廣告，您才有可能獲到生意。”

點擊“創建我的 AdWords 帳戶”  
這時你的前期工作才告一段落，但並沒有最後完成，因為 Google 告訴你的是：  
恭喜您！您已成功創建您的 AdWords 帳戶。

我們通過 xxxxxxx@gmail.com (注：作者註冊使用的 Email 地址) 給您發送電子郵件，告訴您如何啟動您的帳戶。在電子郵件中，我們將提供有關如何執行以下操作的詳細說明：  
• 確認您的帳戶。  
• 提交您的結算信息。

全能網設計與排名  
Allnetdesigner.com  
626-618-0777 / 1-877-628-9888

想提高您網站的曝光率嗎？  
想提高您網站的流量嗎？  
想提高您網站的訪問/銷售轉化率嗎？  
想提高您網上的銷售額嗎？  
如果您想達到以上幾點，您需要馬上做SEO  
請找abledesigner.com 我們會分析您的網站，提出優化方案

美元貶值、油價飛漲、通脹加劇、房貸告急、股市動盪...  
單槍匹馬的您如何規避風險、把握機遇？  
歡迎加盟互助理財俱樂部  
定期舉辦專題講座 定期發送電子簡報 在線交流理財資訊 在線回復產品比價  
電話：626-571-5858 傳真：626-284-7883  
電子郵件：financialclub@yahoo.com

◎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

美國中小企業商務解決專案  
多年美國商業實戰經驗，深刻瞭解美國市場特性，為中國中小型企業拓展美國市場出謀劃策，解決實際問題。  
諮詢電話：626-410-3185 or 626-618-0100

