

小产品网上卖带来大订单 创造高利润

在国内，近 30%左右的中小企业在 2009 年被金融风暴完全吞噬，这些倒闭的企业有着几个相同的标签：民营企业、制造型企业、出口型企业。与之相比网络外贸则异常坚挺，在敦煌网上做网络外贸的李柏宁，2009 年底他的深圳众恒天地科技开发有限公司每月销售额可达 20~30 万美元，最近转入淡季每月也有 15 万美元，而这些成绩都是靠着在线外贸“小额批发”完成的。

选择一个适合自己的平台

李柏宁原先从事的是软件开发行业。他承接的大型软件项目在 2006 年全面结束，他觉得做软件遭遇瓶颈，开始寻找新的发展道路。李柏宁认为随着 IT 技术的发展，电子商务会成为一种新兴的更具代表性的商业模式。“网络可以为我们提供直接对接海外千万级中小采购商的机会与渠道，缩短国际贸易的交易周期，不仅极大地降低了交易成本，还能及时捕捉国际市场信息。”李柏宁分析认为，现在年轻一代的生活方式更青睐于网购这种模式，如果中小企业不抓住，将会错过一个前景广阔的机会。

“刚开始真的不知道做什么，根据深圳的条件，我就从电子产品配件开始。”李柏宁讲述自己最初类似“倒爷”的起步经历，“也没有花钱去专门进货，就是拿了一个相机去深圳的华强拍了一些 MP4 的图片，放到敦煌网上，想不到很快就卖出去

了。”

对于选择敦煌网而非其他在线外贸网站，李柏宁分析道：“传统的 B2B 电子商务企业，仅向企业提供信息推广服务，采用向企业收取会员费的模式。在面临巨大成本压力的情况下卖家开始追求更高的、可以预计的投资回报比，从而开始质疑这种先收费而又不能保证一定生意量的广告模式。敦煌网采取的则是企业免费注册，通过向企业提供在线外贸交易服务促成买卖双方的交易，交易成功后提取一定比例的交易佣金。这种为成功付费的模式对于减轻从零起步的创业压力是非常吸引人的。”

创造高利润的小订单

李柏宁的众恒天地目前的产品专注于汽车配件、家居产品以及美容美发产品。“欧美客户非常注重供应商的专业性，因此在几个领域进行深挖掘可以提升自身专业性，为客户提供更好的服务。”

但这几个行业并不是李柏宁盲目选择的结果。“选择产品应该注重数据调研，例如比较美国市场的零售价和本土的采购价，用数据化的模式计算利润空间。通过长期关注一些产品在采购网站如 EBAY 上出



现的几率是一个有效的办法，如果出现次数多，需求是呈现持续走高的趋势，则证明这一产品是值得选择的。”而由于产品面比较广，涉及到电子、家居和汽车配件等，为此李柏宁还成立了专门的团队做产品调研。

众恒天地最主要的出口市场是美国，其次是西欧。这些海外买家一是有自己店面的零售商，二是海外网商，“但都只能算是小规模买家”。他发现，美国经济下滑了，但是很多日常消费品仍然必需，危机将促使他们通过网络去寻找性价比更高的商品。为了降低库存和成本风险，大单被压缩，海外买家采购批发订单额在变小，次数更加频繁，而一些国

外小型批发商高频率的短单、小单，正在取代原有大中型批发商的长单、大单成为主流，比如每次下的订单在 300~500 美元，但一个月会下 3 至 4 次。李柏宁说，小订单给他带来了比大订单更好的利润率，最好可以实现 30%的利润率，这在一般电子商务中是很难实现的。据敦煌网统计，在线小单外贸市场从 2009 年 5 月开始，每月的订单增长率都在 20%以上，对应成交额增长率为 20%~30%。

选址接近货源地

深圳市众恒天地科技开发有限公司位于深圳福田保税区。深圳、广州和珠海有其天然地域优势，能借助香港成熟发达的物流资源，这是内地其他地区不具备的。香港的物流市场发达，航班多，服务好，价格低。李柏宁认为深圳中小商家应该有效利用香港的物流资源，让自己的产品以更好的价格优势获得海外买家的青睐。

由于是在线外贸，因此在选址上相对于沿街店面而言要宽松很多。李柏宁说：“因为你跟你的买家基本上是永远不会见面的，从此从

节约成本的角度考虑，可以在创业早期忽略形象这一块，选择比较便宜的写字楼。但是同样是出于节约成本，在选择便宜写字楼的具体位置时，我的建议是越接近货源地越佳。”

（摘自《城乡致富》王歆 / 文）

编后

虽然李柏宁的在线外贸生意是从零起步，但是他也告诉其他创业者，现阶段在线外贸已经开始有竞争加入。虽然在自己家用少量资金也可以在网

上做外贸生意，但前期投入还是以中小规模计算：电脑等设备投入不可少，大约在 3 万元，与合作工厂定制产品的原料采购和仓储投入，投资一家初具规模的在线外贸企业大约需要 10 万元，平均利润率在 30%左右。如果可以拿到更有竞争力的货源，同时再学习一些技巧的话，便能够成为一个成功的外贸网商。在互联网发达的今天，网上有很多翻译工具，善用这些工具往往会帮你很大程度上提高外语能力。卖家只需要在 24 小时内回复邮件和留言就行，不用一天时间都守在电脑面前。一位兼职卖家甚至表示，其一天只上线 2 个小时，但每月能创造的利润则是上万元人民币。

零食网店一月 30 万销售额 长沙小网店的生意经

【分析专家简介】

■单仁(原名:单以山): 经济学硕士、国际顶尖实战营销战略专家;曾打造过 5 个品牌: 太太口服液、天霸表、海霸表、肤阴洁、三源美乳霜(做女人挺好),并率领其中 3 家公司分别在中国香港、上海、新加坡上市。

■柳丁: 湖南资深网络营销实战专家。

◎ **淘宝店名:** 皇娃好吃屋
□经营类别: 时尚零食
□淘宝时间: 2009 年 8 月
□淘宝店主: 倪新
□月销售额: 30 多万元
● **创业经历:** 倪新在开淘宝店之前,已在长沙经营食品代理有些年头了,2009 年,倪新开通了第一家淘宝店。

● **经营心得:** 传统食品经营竞争压力很大,网店压力更大,因顾客面临的选择面更广,所以必须实行差异化竞争。1、一定要与渠道商保持良好关系,我们的产品很多都是湖南的总代理,不仅可以在价格方面享受优惠,还能获得很多专属权。2、网页设计应符合顾客习惯的搜索理念。美

食图片要能勾起消费者的食欲,且页面设置要一环扣一环。最好请专业人员设计。3、要有意识培养与老顾客之间的粘度。提供贴心便利的服务;保持与顾客之间频繁的互动;及时了解顾客的需求,产品保持不断更新。

● **营销秘诀:** 通过低价产品提高人气与销售量,通过高价产品盈利,其中,进口零食利润较低,但对提高人气效果很好,建议置放于显眼位置。

【柳丁点评】
产品页一定要从客户出发,每个页面内容环环相扣。能在客户的黏性上不断地提升服务这将会成为皇娃好吃屋最大的竞争力。拥有更多的客户数据库,在互联网时代,谁拥有更多的用户谁就能称“王”。

【顾客点评】
拥有自家工厂,每周上架新品。
◎ **淘宝店名:** 蒂诗尼时尚创意家居饰品

□经营类别: 家居装饰
□淘宝时间: 2007 年 4 月
□淘宝店主: 杨斌
□月销售额: 不愿透露

● **创业优势:** 杨斌与一般淘宝店家最大的区别就是,他拥有自己的工厂。“客户订单一般 3 天内处理好,因为我们能自主生产;还可以根据客户不同需求特别定制,且不需收取其他费用。”

● **营销秘诀:** 家居饰品,紧跟时尚潮流是关键。“我们除了保留经典产品外,每星期都会有新品上架,每月有不同的主题促销活动。”对于网店经营,杨斌认为要做到“三心”,即用心、细心、恒心。他认为“三心”中最关键的是“恒心”:如果想成功,必须持之以恒,把经营网店当作一份事业来做。

【单仁点评】
中国商业的痼疾是信用,网络交易,大家无法互相见面,又无法看到实体产品,就凭网络图片,难以产生销售。如何建立信赖感,很简单,从服务开始,先不要有太强烈的商业味道,只做好事,莫问前程。

【顾客点评】
Psoy: 发货速度快,卖家态度也很好,货物有瑕疵马上给我换了新的。

宝贝欢欢: 可以自己动手设计,不错,赞一个!

◎ **淘宝店名:** 魅乐购(长沙)
□经营类别: 化妆品
□淘宝时间: 2009 年 2 月
□淘宝店主: 刘谋清
□月销售额: 8 万多元

● **创业心得:** 刘谋清共有 4 个网店,仅其中一家月销售额就已超过 8 万元。“网上经营化妆品,产品质量与店家诚信是顾客最关注的问题。”为此,刘谋清采取公司运营的模式,在魅乐购的网站设置“公司简介”一栏,内有公司资质证书、公司团队、实体店、公司办公室的真实照片,还公布了热线投诉电话等。

● **营销秘诀:** 对于新店家来说,人气低是一道难过的坎。刘谋清的诀窍是:把促销作为一种习惯,促销产品要物美价廉;促销专栏放最显眼位置;宝贝描述要有冲击力,确保图片悦读,语言切忌过分夸张;店铺布局、装饰要符合女性喜好;设置秒杀产品;升级为旺铺;找一家好的物流公司;新手还可拉动身边朋友提高店铺点击率等。对于定价,刘谋清建议



新手不要为了一味吸引人气而定价太低。

【柳丁点评】
坚持促销来吸引顾客是一种非常好的方式,促销可使客户停留在网页上,给客户好处,达成更多销量;设置公司简介版块建立公信力,是在淘宝中差异化竞争最好的表现方式之一。

【顾客点评】
Hlpsj: 刚刚收到货,无论从气味还是包装上看起来都是正品,不过还没使用,不知用起来的效果怎样。但卖家服务态度超好,谢谢。希望有机会再合作。

（摘自《湖南在线》）

■创业故事I

陈磊借势创业 40 高校开 40 网店

“不要抱怨我们没有资金、没有经验、没有场地等,如果这些都有了,那还是创业吗?那叫守业!所以,我们大学生创业就要创造新的盈利模式。”陈磊如是说。陈磊的创业项目是在 40 所高校开设 40 家网店。

创业是性格使然

和大多数大学生创业者一样,陈磊也是在经历了大学生社团的锻炼之后才走上了创业道路。

大一,陈磊就加入了学校社团,社团举办活动需要资金,资金就由社团成员去商家拉赞助。刚开始时,陈磊坦言连商家的门都不敢敲,多

次都是在门口徘徊几分钟就悄悄地回来。可是,总这样也不行啊,咬咬牙,陈磊敲开总经理办公室的门。让他没想到的是,总经理对他很热情,还让秘书给他沏茶,和他刚才在门口设想的局面一点都不一样。陈磊的心里顿时暖暖的。

“虽然最后没能拉到赞助,但是这次经历对我来说绝对是一次蜕变。”陈磊就这样开始了他一次次的蜕变。

渐渐地陈磊和学校附近的商家都很熟悉了,拉赞助对他来说那就是“小菜一碟”。可是,陈磊反倒觉得没意思了,“我就喜欢做有挑战性的工作。”于是,陈磊离开了社团,同时也开始了他的下一次挑战——创业。

大学生是庞大的消费群体

“和其他的创业者经历差不多,因为我出身社团,业务对象自然也

就定位在学生市场,目前,大学生创业者大多数还是局限于赚学生的钱。”陈磊不好意思地笑着说到。

陈磊在综合分析了自己的优势势之后,觉得他的优势就是拥有畅通的高校渠道,现在,很多商家都看重大学生这一庞大的群体,因此切入点陈磊选择了帮助各商家搞校园活动。

“我要在 40 所高校开 40 个网店,每个学校一个,网店产品涉及品种很多,比如手机、笔记本、衣服等,我已经找好了多家供货商,并且价格很优惠。这样,我投入很小,风险也不大,可操作。”陈磊分析介绍到。

在 40 所高校开 40 个网店?这不是浪费吗?记者也有这样的疑问。听听陈磊的解释吧!他告诉记者,在他之前,有几个学长一直在做高校市场,但是没有做大做强,做出品牌。他一直在思考这是为什么?

后来,他觉得这可能是团队员工的缺陷所致,那就是,他们的渠道



组成都是高校在校生的,大学生没有生活等各方面的压力,动力不足,而且大学生是很懒散的,可是这一切又是陈磊无法改变的,他认为这是先天性的,所以他对此一直忧心忡忡,一直在试图探索一条适合高校市场的渠道,通过网店的形式的来提高大学生的主动性。举个例子吧,在没有网店的情况下,如果大学生不去推销产品,那产品肯定是卖不出的,但是有了网店,顾客会主动上门,迫使大学生们提高主动性。还有一个便利的条件,就是网店的成本很低。

“我做了最坏的打算”

在采访中,记者体会最深的就是陈磊在创业上很善于借势。“现在是买方市场,可以说销售决定着一个企业的生死。瞅准这一点,我觉得做渠道还是一种小投入低风险高回报的创业项目。”陈磊这个大男孩面对记者侃侃而谈,畅谈他的未来。“所以,我下一个目标就是建立省会社区渠道。”

陈磊告诉记者,他的创业路也是在摸着石头过河,可能最后会失败,为此,他做好了心理准备。“我想告诉想创业的同道人,不是我们不想成功,而是我们比谁都想成功,比谁都需要成功,但是创业要做最坏的打算,这样摔倒了还能再爬起来,重新开始。”（摘自《河北工人报》）

■赚钱妙招I

订蛋糕 拍菜单 美食达人 边玩博边赚钱

“怀着无比忐忑的心情,阿水手工烘焙小铺就此开张了,小西点、小饼干、芝士蛋糕、奶油蛋糕、慕斯蛋糕、翻糖蛋糕,只要会做我就做。”市民阿水的美食博客自 9 月 30 日开出定做蛋糕店到目前,已接单 50 多个;无独有偶,另外一位美食达人“张记茶楼”也从单纯的开美食博客发展到帮商家拍菜单照片、开淘宝店,还当起了甜品店老板。他们玩博客不但玩出了新花样还赚到了钱。

美食博客聚集人气

美食博客因为图文并茂,查看方便等优势越来越受 80、90 后们欢迎。在温州一批美食博客中脱颖而出的就是“阿水的吃痴生活”和“张记茶楼”。火爆的点击率和聚集的人气等让他们发现了新商机。

“因为美食博客而认识了饮食行业不同的朋友。比如认识了很多食材供应商,我就开起了以光明牛奶、黄鱼为主的淘宝店;认识很多餐厅老板,他们找我拍菜单;认识一些做甜品的朋友,我在银泰旁边开出了‘鲜果搭’。”这是“张记茶楼”的经历。

美食博客上聚集的人气是他们开店的基础。“平时很喜欢做蛋糕。虽然没有特地去学过,但是一有时间就会在家里研究烘焙蛋糕的各种做法,刚开始朋友生日、订婚时作为礼物送给朋友,有时候也会放在博客上,后来大家就起哄让我开店,我准备了几天的,也就开了。”阿水这样告诉记者。

赚得更多的是开心

在阿水的博客上,除了介绍最新的美食外,取名“私人定做”的蛋糕铺人气颇旺。9 月 30 日开铺到现在,订单已经达到 50 多个。一天只做 3 个,而且用最好的原料,普通蛋糕 6 寸 69 元—89 元之间的价格,根本不赚钱。“在博客上开店目的压根不是为了赚钱,而是为了自己的兴趣和看到别人喜欢蛋糕后满足的表情。”阿水坦言。也正是因为这种心态,阿水的蛋糕订单络绎不绝,由于日出出货量有限,有时候不得不婉拒订单。

跟阿水有点不同的张记茶楼则是因为拍美食而被商家发现,然后开始接拍菜单生意,“有时候朋友介绍的,干脆就是为了拍个热闹,赚钱不赚钱是其次,开心才是最重要的。”张记茶楼表示。

无心插柳柳成荫。如今张记茶楼老板除了本身的国际货运公司工作外,还兼了鲜果搭甜品店老板、淘宝店主、美食达人、摄影师等多重身份,商机的到来显得水到渠成。

博客上开店需功底

虽然阿水和张记茶楼都表示开美食博客之初纯粹只是为了好玩,后来开店也都是意外收获,不过在自己博客上开店的方式,没有一定的功底,想做到订单如雪片般来还有点难度。

通常要买阿水做的蛋糕,需要事先交流,阿水会根据顾客的要求先描绘出蛋糕的草图,再发给顾客看,修正好草图后就根据草图制作蛋糕。这些都需要绘画功底。原来阿水在开美食博客之前是幼儿园老师,绘画功底让阿水的蛋糕定制多了份特色。

虽然张记茶楼刚开始也不是摄影爱好者,但是多年拍美食,把他锻炼成了既能拍美食还可兼拍人像的摄影达人。看来外人看着“玩票”性质的开博赚钱并不是一般人能胜任的。（摘自《温州商报》董冰乐 / 文）

