

白领网上兼职开店 淘批发货网上卖“宝”

一件批发市场只卖 10 多元的衣服,转手放到网上的店里,开价 80 多元。这种投资小、见效快的网上店铺吸引了一些写字楼白领投身其中,开辟自己的“第二职业”。记者通过调查 6 位淘宝网店主,揭开网上店铺生财之道。

【店主经历】

网上开店初受挫 动物园批发找窍门

杨小姐在一家广告公司的客户关系部任职,月薪 5000 元,她从 2006 年 2 月在淘宝网上开店。“开了店后,刚开始时卖我不穿的衣服和在五道口小店里淘到的衣服。”杨小姐说,由于淘宝网上的买家大多喜欢买新品,她挂在网上的衣服很难出手,而在一些外贸店淘到的衣服又由于价高成了压仓货。“在外贸店进衣服,一件最低也要五

六十元,在网上八九十卖出去就不错,所以赚不了多少钱。”据杨小姐介绍,一次朋友带她去逛动物园的服装批发市场,让她开了窍:同样款式的衣服,那里的价格要比外贸店便宜至少 1/3,而且有一些网上店主就在动物园进货。

杨小姐把从动物园批发的衣服放到网上卖,由于底价低,即使标出翻倍的价格也能卖出去。

记者在刘小姐淘宝网上的店里看到,一件紫色套头毛衣的价格是 120 元,而进价却低得让人“跌破眼镜”,只有 15 元,是卖价的八分之一。“有时顾客也砍价,但每件赚 4 到 5 倍是没问题的。”刘小姐说。

【记者调查】

网上开小店月赚 5000 元

记者通过直接见面、电话联系



等方式采访了 6 位在网开店经营服饰的店主,她们都是写字楼白领,进货渠道以动物园等批发市场为主。

“网开店只要求店主能经常上网就行,工作不太忙,正合适。”在一

家杂志社当编辑的马小姐说。

在对这 6 位店主的经营状况进行调查后,记者发现每个月她们都能从网上经营中获取 5000 元左右的利润。“像在动物园批发买一条牛仔褲,只需要 10 块钱,我在网上卖

出的价格不低于 60 块钱,一般一星期能卖出 10 条左右。”马小姐说,除去成本和快递费,每个月网上开店的收入已经高出杂志社给的工资了。

【买家看法】

自愿网上“换宰”

对于经常在网上购物的潘小姐来说,卖家从批发市场进货的这个渠道根本不算是秘密。“直接从批发市场买虽然便宜,但需要自己去淘,太花时间。”潘小姐认为,如果有人能把批发市场的货物先进行一次“筛选”,自己再从中挑选就方便许多。

“网上的店铺就是为我们这些懒人设计的,他们适当抬高价格应该算是淘宝的劳务费,可以接受。”黄先生说。(摘自《千龙网》冯伟/文)

IT 硕士淘宝创业 挑战未知

1 个月前,李金通在一家年营业额超过 40 亿元的公司上班,工作稳定且清闲,年收入约 18 万元。如今,他辞掉原来的工作,在淘宝上开了一家“东部牛仔褲王”的男装店,拥有 4 颗心。相比以前朝九晚五、旱涝保收的工作,淘宝的创业更充满了未知和挑战。

1 个月前,李金通在一家年营业额超过 40 亿元的公司上班,研究生毕业以后他就一直从事着 IT 研发,工作稳定且清闲。一年有 15 天带薪年假,10 天带薪病假,所有看病费用由公司给员工买的商业保险报销,一年一次公司旅游,年收入约 18 万元。6 月 30 日,李金通从原单位辞职。7 月 1 日,李金通在淘宝上开了一家男装店,开始了他的淘宝创业。

淘宝创业卖男装牛仔褲

与淘宝结缘要追溯到多年以前,在刚有淘宝的时候,李金通便注册了 ID。“那时候还没有支付宝,买东西都是先把钱银行转账给卖家,然后发短信‘钱已转,希望讲诚信尽快发货’。”李金通爽朗地笑着说,早在 2006 年,他就在淘宝上开过一个小店,卖鸭舌帽,生意不错,开了大概 2 个月,因为要出差去日本待一段时间,网店自然也就关掉了。当决定在淘宝上开店后,选择卖什么成为首要考虑的问题。由于李金通的哥哥和姐姐一直在做服装生意,非常支持弟弟淘宝上开店,“他们建议将实体店好卖的、顾客反馈良好的款式提供给我,放到网店上来卖。”在浏览分析了目前淘宝网上的男装后,他决定开一家高性价比的男褲店。“我给自己小店的定位就是高性价比男褲,价格不一定是最低的,但一定对得起这个价格。”

新店不意味着没有流量

开店一个月,李金通的淘宝店“东部牛仔褲王”拥有了 4 颗心,好评为 100%,对于一家新开的小店能有这样的成绩实属不易。“很多新手卖家认为自己现在才在淘宝开店太晚了。”对此李金通非常不认同,“如果你是一个实干的人,根本就没有时间抱怨竞争大小的问题。”而针对很多新手卖家最头痛的流量问题,李金通有自己的想法。“流量是什么?流量就是你的产品展现在别人的面前的时候有没有点击,点击了才是你的流量。没有点击就仅是展现而已,不管你是不是排在第一页第一行。”李金通提出一个简单的办法检验宝贝图片是否吸引眼球,他建议卖家先搜索到自己的宝贝,与其他图片进行对比,看你家店能提供的信息是不是比别人更多、更全面。(摘自《中广网》)

业余达人四大生财捷径

【爱好型达人潘亮】

兼职单纯因为爱好

80 后潘亮的本职工作是某大型国有企业下属企业报的编辑,朝九晚五中的一员。“做兼职有很多原因,但我跟别人不一样,单纯是因为喜欢,从小就对文学有特别的爱好。”

2005 年,起点文学网从众多文学网站中显露头角,潘亮开始转战起点,笔名三可居士。一位出版社的编辑在起点上看中了潘亮的小说,决定出版。“这是一家台湾的出版公司。当时还没有经济危机,文化产业相对大陆而言也更为发达”。这本小说名为《异界公司》,总共 60 万字,共 15 册。

让潘亮记忆犹新的是,他兼职出版的第一本小说就拿到了 14000 元的稿酬。除了请朋友们吃了一顿,还给自己买了一台当时价值不菲的 IBM 笔记本电脑。后来,潘亮的创作重心发生转移。“我个人觉得写小说过气了,不好玩。现在开始搞剧本创作”。

最初投入剧本创作的潘亮,并没有找到门道,只是看到网上有许多征稿信息,一般只要求提供 2000 字的大纲即可。兴趣所致加上出手又快,潘亮写了无数剧本大纲,但无一例外地石沉大海。

直到去年,一家出品国际大片的大型电影公司举办了一场有奖剧本征文比赛,潘亮一举获得了二等奖,奖金 4 万元。然而这笔奖金在潘

亮眼中似乎不值一提,因为他更看重的是,因为此役而获得的进入电影圈的门票。

前不久,潘亮去北京参加了电影节,目前剧本也基本有了合作意向,导演、投资人、故事情节都已基本定型,如果不出意外,他的剧本将被搬上大荧幕。

【技术型达人陈旭】

兼职收入超过主业

今年 32 岁的陈旭在广告公司工作已有 6 个年头,从读本科开始,他就和广告结下了缘分。现在,他已是项目负责人,偶尔接做些兼职更让他的收入锦上添花。去年年初,陈旭靠着积蓄买房了。

一个外地学生要在上海扎根并非易事,但陈旭做到了。入职后,他从部门最基本的创意、设计工作做起,一做就是 4 年。“那时候到手的收入只有 4000 多元,除去房租、车费、餐饮、电话费外就不剩什么了”。不过他并没有放弃,而是从前辈那里不断吸取经验,漂亮地完成了很多动画、网站的设计工作。同时,他也在圈子里广结人脉。一些同事跳槽后,陈旭还是会时不时地和他们联系、请教一下。久而久之,圈子里的朋友越来越多了。

“我粗略算过,现在这个职位的年收入在 10 万元左右,而我的兼职收入可以远高于此,只要多接几个大项目,日子就能过得相当舒服”。展望未来,陈旭依旧将广告公司的

本职工作放在更重要的位子上。他告诉记者,如果能够再上一个台阶,那么工资收入就能轻松超过现在主副业相加的数字了,这当然也是他所期待的。

【资源型达人白睿】

美妆代购网店轻松赚钱

“开店其实是我从小的心愿,没想到还真了。虽然蛮辛苦的,不过挺有意思的,也很满足。”今年 28 岁的白睿说。她是一家网上美妆代购店的掌柜,不过这只是她的兼职工作,就任航空公司空乘人员的她凭借工作与人脉优势,可以从世界各地代购到远低于国内专柜价格的护肤、化妆用品。也正因为这样,小店应运而生。

尽管只是网开店,可照看总是免不了的,身为空乘人员的白睿并不可能时时挂在线上。那么,与顾客的交流又该如何进行呢?

白睿告诉记者,她每个月的国际航班大概有 4 个左右,频率较高,一般不急用的顾客都乐于等候。而为了满足一些急用的顾客,她也会从进价较低的渠道囤一些当季热门产品。“比如夏天到了,我就囤了一些防晒霜、晒后修复产品,到了秋冬,就要囤保湿类产品了”。如果一段时间内没有合适的国际航班,她也会找同事代购,尽可能快地发货给买家。

白睿的工作月收入一般在 10000~12000 元左右,根据航班情

况会有所浮动,而目前小店每月所产生的收益在 3000~4000 元左右,两者相加,生活可以过得相当滋润了。

【投资型达人吴庆】

买基炒汇圆了买房梦

吴庆是一家商贸公司的行政部经理,朝九晚五的时间表已经运转了 15 年。和绝大部分的 70 后一样,他的理财启蒙也是来自股市。他说:“2000 年来到上海,那时候一个月 4000 元,自己吃喝满足问题不大,但是想买套房子把家人接过来,所以才开始跟同事学着炒股。”

2005 年下半年,牛市的迹象已经十分明显了。不甘放弃投资但又没时间操持股票的吴庆,把目光盯上了当时还是新兴门类的股票基金。到 2007 年 3 月份账户里显示基金总值超过了 100 万元。“那天晚上我给老婆打了个电话,决定赶紧买套房子。”吴庆很为自己的决定而庆幸。

随着职位的升高,吴庆开始不满足于枯等熊牛转变的漫长周期,他看上了新的投资门类——外汇。“一旦找到窍门,炒汇的收入会比较稳定,我今年上半年盯着瑞士法郎,到现在差不多 15%的收益吧,比基金强多了。”

(摘自《理财周刊》胡笑蓉 张安立/文)

刘政全网上专卖“留守蛋”

在四川省蓬安县嘉陵第一桑梓景区内,有这样一位新生代返乡农民工,他在自己的网店专替偏远农村留守老人销售鸡蛋等土特产品,还将这些蛋取名为“留守蛋”。

返乡创业开网店

在景区下河街尽头一商铺外,硕大的“留守蛋”三个字显得十分醒目,在约十多个平方米的小店里,摆满了鸡蛋、皮蛋等一系列土特产品。店内,一张电脑桌前,一位清瘦的年轻人正忙着填写快递单。

见店内来人,这位年轻人一边问来客需要些什么,一边递上了自己的名片,上面印着“四川农家宝特产店”、“刘政全掌柜”等字样。

刘政全说,他并非蓬安人,而是营山县增产乡野马村人。1998 年初中毕业后,就到广州等地打工。刘政全发现不少年轻人非常热衷于网购,他想,如能开一家年轻人中意的网店,该有多好啊。

开什么样的网店才能吸引网上淘宝一族呢?一有空,刘政全就泡在网上,仔细钻研和学习一些知名网店的成功经验。2010 年 8 月 8 日,刘政全正式开通了自己的网店,卖

工具书。但两个月过去,网店连一个客户都没有。刘政全意识到,必须选择好的项目。这时,一家“青川海岭山珍”的网店销售模式让刘政全眼前一亮,女大学生赵海岭,回到家乡创业,网开店专卖青川土特产,既促使她的网店得到飞速的发展,又让山里农民增加了收入。刘政全深受启发和感染,决定像赵海岭那样,回乡创业。

专替留守老人卖鸡蛋

2010 年底,刘政全把网店开到了蓬安嘉陵第一桑梓景区内下河街。“这里游客多,宣传效果好,离家近。”刘政全说,原本是打算在老家开网店的,但老家没有网线,于是就选择了人气旺,离家只有 30 公里的嘉陵第一桑梓景区,经营项目是从农村收购来的新鲜土鸡蛋、土鸭蛋等。

为何将蛋取名为“留守蛋”?刘政全的解释是,土鸡蛋多来自农村,而农村留守老人多,所以取名为“留守蛋”。

“农村留守老人大多年老体衰,我下乡去收购,就可以解决他们的出行之苦。”刘政全下乡,常备两样



工具一辆旧摩托、一口纸箱子。而大多农村老人家中的蛋存量并不多,收购一纸箱子鸡蛋,常常要跑上一个村。

刘政全替偏远山区留守老人销售土鸡蛋的四川农家宝特产店,开始引起了网友的关注,一些来自大中城市的客户纷纷发来消息,愿意购买这些土特产品。

坚守自己的这份选择

“开网店半年多来,几乎没有赚到什么钱,最差的要数 6 月份。”刘政全从网店上调出今年 6 月份的销售记录,显示的金额为 2932 元。“按

照利润 20%来算,6 月份利润只有 586 元。”“如果不是春节期间奠定了比较好的基础,6 月份的生活还真成问题。”刘政全说,虽然困难,但他对今后还是充满信心的。

现在,除了销售土鸡蛋、皮蛋等蛋类外,网店上还经营蓬安的地方土特产品,如姚麻花、河舒豆干、曹氏豆干、相如香兔、葛根水晶粉丝、利远粉丝等,不仅如此,蓬安的李子、梨子也成为了客户喜欢的网购对象。“你看,7 月份销售额就明显上去了。”10 天销售额就超过 2000 元,逆势上扬的销售业绩,让刘政全眉宇间充满兴奋和快乐。

(摘自《四川农村日报》)



穷书生开网店 创年销售过亿奇迹

一张 430 万元的“天价”税单,让淘宝网店主“我的百分之一”意外走红——这是中国首个被正式征税的网店。同时,“天价”税单将这个“中国最牛网上服装店”的真实规模首度曝光——去年的网上销售额高达 1.05 亿元,即便现实中很多大型服装店也很难企及。在数以百万计的网店中脱颖而出成为“参天大树”,这个最初的夫妻店只花了 7 年时间。

入行:“落魄书生”开网店

2004 年 2 月,在湖北美术学院读研的周钦年 30 岁,在易趣网开了第一家网店,这与他内向的性格有很大关系。“在虚拟世界不用和人打交道。”

周钦年说,网店发起人严格来说应该是他的妻子——其妻当时在网上卖二手衣服,而他则已先后开过两个广告公司,都快倒闭了。“二手衣服很好卖,每件衣服也就赚 8—10 元。起初完全是为了糊口,不知道能撑多久。”

2004 年一整年,两口子每天的工作就是在厨房铺上色卡纸,摆好衣服 POSE,然后再爬上金属梯子往下拍。妻子既负责设计,也是唯一的客服。

转折:搬家 + 改变发货渠道

2005 年淘宝上线,周钦年转战淘宝,命名“我的百分之一”。不过,就在转战第二年,周钦年的网店便遭遇沉重的危机。转到淘宝的前三个月,新店卖不出衣服,“顾客不熟悉,没有名气,也没有好评和星级,再好的衣服都淹没在衣服海洋里了。”周钦年一度不想干了。

除没名气外,周钦年总结教训发现,问题出在供货上。由于离汉正街太远,服装信息滞后,做出来的服装通常不畅销,他决定搬到汉正街附近。2005 年 7 月,他在汉口的江边盘下一处 100 多平方米的房子,既作住处,也兼作办公场所,工作重心则彻底转向淘宝。

另一个决定性转变是,在发货渠道上摆脱平邮发货,开始通过 EMS 和申通快递来发货。“当时快递公司对于我这样的稳定客户很好,不管刮风下雨,一个电话就马上过来了。”

半年之后,由于服装款式改进和发货速度提高,客人满意度明显提高,发货量暴增,他又租了一套村屋作为仓库。此时其网店已初见成熟架构——周钦年是老板,妻子是设计总监,客服分为销售和售后。为使网络顺畅,他还专门请了一位 IT 技术员。

发家:首推“真人秀”引领潮流

和国内众多网店店主一样,周钦年开业前 3 年的盈利空间,基本上在于服装差价和免税优势。但尽管有汉正街这样的大货场做靠山,他却逐渐发现做“二道贩子”没有前途。很多好款式难以买到,进货量太少很难找到长期合作的大商家。如果能自己设计当下最流行的款式,再找固定的厂家合作,就既能保证质量,又能保障货源。从此,妻子当起了女装的专职设计师。

2007 年初,网店推出了七款女装,周钦年喜欢古龙小说,以“七种武器”命名。推出之后火速爆红,每一款每天都能卖出 300 多件。

“折腾”并未消停——周钦年浏览国外,特别是韩国的购物网站发现,网站上都有真人模特出境,看起来既亲切又漂亮,点击量和成交量都相当可观。

于是他自己做摄影师,搭建了简易摄影棚,武汉旧租界的老巷子,江滩的芦苇丛中,长江大桥下的沙滩,室内和外景模特妻子都一肩挑了。女装销量果然大涨,每天卖出三四百件。“毫不夸张地说,不仅在武汉,在全国网店中我们都是最早推出真人模特出境的。我算是跟上了节奏,所以赚了钱。”

2010 年,网店的销售额突破 1 亿元,一款牛仔褲半年内卖出 30 多万条。最近,国际风投公司 IDG 找上周钦年,网店成功融资 2000 万美元以上。

(摘自《中国新闻网》肖欢欢 谢欣阳/文)