

网店“夹心层” 流量贩卖淘金记



国外自由职业者网赚经验

帮助人们通过出售他们技能的网络已成为一个蓬勃发展的产业：从 Etsy.com 到 Freelancer.com，近年来还冒出数十家网站。穿着睡衣坐在家看着现金滚滚而来不再是幻想。

当然，现实，却经常辜负这种幻想。例如，从博客赚取生活工资，是彻头彻尾的折磨，像如今的网络广告几乎是不可能的。图形设计网站 99designs.com 常以低价格压制艺术家的作品，许多网站上，如 freelancer.com 的自由职业者生活在发展中国家，那里的工资比美国低得多。这使得它无法将总部设在美国，很难在自由职业者的工作中竞争。

克里斯·哈迪，47 岁，设法克服这些赔率。一天，住在北卡罗莱纳州和利用维修学校乐队乐器的优势，开始在 Fiverr.com 销售卡通声音这种个性化的服务。该网站允许用户购买和出售 5 美元的产品（如 MP3 录音）和服务。有些产品是非常的怪异：“我会标示我的嘴唇上的语言制成照片为 5 美元。”其他如手工绘图，似乎花了不少精力却只卖 5 美元。

虽然哈迪已经成为最成功 Fiverr 卖家之一，部分原因是因为他还可以利用网站的能力、产品或服务的“附加”赚取超过 5 美元。一个额外的 50 美元，将不只是他的声音，例如整个乐队的声音记录。他说网店从 2010 年 9 月开业以来赢得了 4000 多美元。这些赚取的现金帮助他的妻子回到学校。哈迪还向我们分享一些其他人网赚的秘诀。

问：你是怎么开始呢？
答：我是听克拉克霍华德广播节目，他提到有关 Fiverr 东西。我很好奇，并认为这是很吸引人的。我开始思考，“5 元，我能做些什么呢？”好一段时间我带着他们与我一起演出，但这一次我认为“这是伟大的！”2011 年 12 月里它几乎变成我的兼职工作。

问：你如何使人们买你卖的东西？

答：我的第一个问题是，“我会以您选择的卡通声音去表达你想说的话。”这是一个个性化的东西，很独特，任何人都可以使用。两个星期后，演出上传到 Fiverr 中，引起 Fiverr 其他人的关注，我得到了更多的演出。第二个最特色的是我标准的语音。我非常轻松地进行着我的演唱会，它帮助了我在 Fiverr 展现我的特色。

问：你是否有计划扩大？

答：如果我能关闭配音的生活，那将是很酷的一件事。在 Fiverr 上，你并不需要运行自己的网站。由于附加项，您可以赚取超过 5 美元。

问：对其他的有抱负的 Fiverr 卖家你的建议是什么？

答：一个人用自己的才华，提供给客户的是有益有帮助有形的产品或服务，网友一定关注你的。你可以做两个或三个同样的产品，让他们选择最好的一个。

（摘自《创业黄金路网》）

颇为知名的珠宝品牌，同时还是香港六福珠宝北美总代理，一切顺风顺水。然而，一次线上零售的尝试，激发了他回国创业的豪情。

从 2007 年开始，李海涛尝试在 E·bay 平台上销售饰品，生意很不错，日订单超过 1000 单。但是，订单量越大，李海涛被压的库存资金就越多。另外许多饰品往往在中国生产，需要走海运到加拿大发货，拿到手上的货往往距离出厂两三个月。饰品的更新周期往往也就三个月，这导致李海涛不得不打折销售。

这时候，美国一个叫 D·O·BA 的网购平台进入了李海涛的视线。D·O·BA 是一种 DropShipping(直接代发)的电商解决方案提供商。在 D·O·BA 平台上，李海涛得以与美国的小额批发供应商和制造商建立了合作关系，直接成为分销商，这样既降低了库存的成本，又能够获得批发的价格。作为小型零售商，这是李海涛以往不敢想象的事情。抱着整合中国的供应链，将中国的制造品打到海外的决心，李海涛回到深圳。

回到国内的李海涛发现，整合供应链不是短时间内能完成的，中国网上购物的市场已经相当发达，淘宝等平台的卖家群体的市场空间非常大，对产品货源、仓储、物流等的需求非常强烈；同时，大量工厂都已经强烈意识到网络销售渠道的重要性，开拓网络

市场对大部分工厂来说需求也很强烈，这坚定了他开发中国版“D·O·BA”的决心。

整合上游“无名良品”

李海涛认为，“作为货源的分销平台，你要让人家看到‘大鱼池’的感觉，才有足够的吸引力。”

在国外见识了“madein·china”商品的厉害，李海涛对中国的工厂非常有兴趣。在搜物网上，更多的产品是直接跟工厂合作，李海涛将他们称之为“无名良品”。在他看来，中国大量的制造工厂生产出质优价廉的产品，但是拓展互联网渠道吃力，这正是搜物网合作的

优势所在。

而对许多工厂来说，这也是求之不得的事情。工厂只需要在搜物网后台上负责产品库存的更新及订单的处理，订单就能够通过搜物网源源不断送上门来。

当然，加入合作的前提，是供应商必须要接受搜物网的游戏规则。供货商所有的商品必须寄样交由搜物网的专业检测小组进行经验，质量合格才能上架。商品可以选择由供应商代发，也可以交由搜物网提供的仓库统一管理。为了保障分销商的利益，供应商在配送包装商品的时候，不得有任何公司其他网店的宣传。最为重要的是，当供应商的产品下架时，搜物网提供一键同步下架产品功能，把网店分销商

的产品同步下架，做到及时同步库存。

不过，网上交易竞争激烈，单品利润越来越少，如何保证同时供应多个渠道的供应品价格在搜物网上存有优势？

李海涛认为，要实现供应商走量和清库存的需求。无数的网店创业者实质上为供应商扮演起网络分销商的角色，这无形中为工厂开拓了网络渠道，供应商又何乐而不为呢？供应商在确保供应给搜物网最低价格的基础之上，搜物网加价 5%—20%作为服务费，在产品达成实际销售后搜物网才获得分成。

不可忽视的是，建立在库存的供应基础上，现在大量的加工厂开始觉醒，往 O·D·M 和自主品牌发展，建立在库存模式基础上的搜物网又能走多远？

李海涛对此并不担心。在过去半年，他至少接触了 100 多家 200 人规模以上的工厂，它们大多存在价值超过 2000 万人民币的产品库存，网络成为他们处理这些库存的重要渠道。加上企业的生产存在旺淡季，当工厂淡季的时候，源源不断的小订单比突如其来

的大订单更能维持工厂的稳定发展。更进一步，工厂甚至可以在搜物网上孵化品牌，检验市场。

（摘自《南方都市报》）

小齐和小叶都是宁波某高校的在校大学生，在大学生创业大潮下两人都没 hold 住。小齐原先就一直在做家教生意，几年下来积累下不少电话、QQ、飞信等资源，并在家教界具有一定的名气。

但小齐人到大四，其他事情忙了起来，就找了大二的小叶入伙。小齐将所拥有的无形资源都交给小叶经营，自己则退到帮忙的位置。不过两人签署协议规定，小叶必须在校上课期间的 8 个月中，每个月支付小齐 800—1000 元的利润分成，每个月利润 2400 元以下的支付 1000 元，2400 元以上的支付 800 元。

只要有人的地方就有纷争，有经济利益的时候就会有冲突。小叶接手后联合小齐在报纸上登了家教广告，其中广告费小叶出了大头，小齐出了小头。两人合作经营之后，小叶除了第一、二个月支付利润分成给小齐，后面两个月就以业绩不好为由，拒绝支付。小齐几次讨要不

成，两人关系迅速恶化，一气之下将小叶告上公堂。要求小叶支付分成 1800 元及违约金 5000 元，并归还自己提供的电话、客户资源、QQ 群等。

法官接手这件案件后就迅速介入处理。法官几次组织调解，并发动小叶老师、父母一同劝解，同时也做小齐的工作。最后小叶答应支付小齐 1300 元，并同时归还小齐电话和 QQ 群。小齐则表示家教社的名号已经被小叶做臭了，他不要了，那个登报的联系电话也留给小叶好了，他宁可重新开始做。这件事虽然看似圆满解决了，但留给小齐和小叶的阴影却是永远的。

（摘自《中新网》何蒋勇 / 文）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

正在改变世界的十大初创公司

对不少初创公司创始人来说，获得高估值只是实现了一半目标。推动许多初创公司前进的唯一动力，乃是改变我们看待周遭世界并与其互动的方式。每家初创公司都能教会我们一些事情，而最具颠覆性的那些公司往往也能给我们最深远的启发。下面列出的是当今最高瞻远瞩、最值得钦佩的 10 家初创公司，更重要的是，他们值得效仿。

1、Instagram
Instagram 是一个流行的照片分享应用，能用滤镜改善照片效果。发布安卓版本之后，该应用下载次数打破纪录，构建了拥有逾 5000 万忠实用户的虚拟社区。Instagram 没有营销预算，完全依赖几乎狂热的粉丝群体作口碑宣传。Facebook 近期出资近 10 亿美元收购了该公司。

★启示：构建并培育好社区，用户就会帮你宣传。

2、2tor
由重量级教育专家于 2008 年创立，2tor 与美国顶尖大学——包括乔治城大学、北卡罗来纳大学、南加州大学及最近签约的圣路易华盛顿大学——合作，将后者的学历教育项目搬到网上。其使命是以网络化变革高

等教育，同时又不牺牲质量、学习体验、毕业率与就业率。由于已筹集 9600 万美元风险投资，而且迄今为止显然已取得一定成功，该公司已崛起为迅速发展的“学校即服务”领域的市场领袖。

★启示：变革行业永远是可能做到的——只不过需要创新思维。

3、Global Giving
Global Giving 改变了人们向发展中世界投资的方式。该机构开发了一个捐赠者网络，资助世界各地的草根项目，累计已筹集逾 6500 万美元，资助了超过 5000 个项目。

★启示：回馈可以缔造活力无穷的社会共同体。

4、Pinterest
Pinterest 是一个虚拟剪贴板，用户可以方便快捷地在网上分享图片，它已迅速发展为第三大社交网站。其不断膨胀的用户群，时刻分享着数以千计的视频剪辑，Pinterest 藉此重新发明了社交网络。

★启示：保持网站简单易用，用户自然会蜂拥而来。

5、Airbnb
Airbnb 网站帮助拥有多余住宿空间的人士将其租赁给旅客，它挑战并颠覆了宾馆行业。尽管租赁房失窃和

客户服务不如人意的个案引发了巨大的公关丑闻，该公司的估值仍于 2011 年增长至 10 亿美元。Airbnb 面对危机时反应很快，改善了客户服务，为用户设置了保障措施，现在比以往更受欢迎了。

★启示：如果应对得当，公关灾难可以变危为机。

6、Square
Square 为移动商家提供了接受信用卡支付的方式，藉此成长为估值逾 10 亿美元的公司。Square 免费赠送所需设备和应用，藉此扩大用户基数，而靠收取较低比例的交易费获取收益。

★启示：有时候免费赠送你的产品，可能打开获取更多收入之门。

7、Zappos.com
全球最受欢迎的鞋类网络零售商起源于一个简单的信念：专注于服务好顾客，其余事情自会水到渠成。Zappos 一直坚守这一原则，在这一过程中也重新定义了客户服务。其客服政策回报丰厚——亚马逊 2009 年出资 12 亿美元收购了该公司。

★启示：好好对待客户，他们也会全心回报。

8、BetterWorks
尽管失业率居高不下，许多公司

仍发现吸引并留住顶尖人才很不容易。BetterWorks 应时而生，提供了职场认可与奖励平台，使企业可与当地合作伙伴共同提供富有创意的奖励项目，更好地与员工互动。其效果相当不错，显著改善了互动，提高了生产效率。

★启示：好好对待雇员，他们是任何业务的基础。

9、Docstoc
杰森·纳扎(Jason Nazar)与阿隆·施瓦茨(Alon Schwartz)创办的 Docstoc 将社交元素引入了枯燥的职业文件世界。尽管它最初只是文件托管与分享网站，但很快加入了允许用户上传上传的文件的功能，之后又鼓励商界职业人士参与，最后还聘请了一个律师与商务写手团队，创作原创内容。

★启示：营收模式不应僵化静止，而应随公司的发展而发展。

10、Better Place
Better Place 是一家思维超前的初创公司，它为电动汽车建造交通基础设施。通过投入着眼未来的基础设施，Better Place 为更绿色、更高效的汽车技术铺平了道路。

★启示：瞄准未来市场开发相应产品能够成为可行的商业模式。

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）

（摘自《福布斯中文网》）