

开网店如何淘宝 两位成功网商为大学生支招

网上开店是很多大学生的创业选择,但开网店仅仅注册一个账号这么容易吗?近日,广西民族大学举行了一次《网商是怎样炼成的》讲座,阿里巴巴公司阿里学院邀请了南宁两位成功的网商,教大学生如何在网上淘金。

“我不建议大学生创业。”南宁市宝莱医疗器械有限公司技术副总罗晖给现场的同学们泼了一盆冷水。罗晖说,大多数一毕业就创业的大学

生,不具备相应的人生阅历、资金后盾等资源,创业难,要把创业坚持下去并做大做强更难。

南宁成功网商,获得百佳网商提名的南宁蕴霞服装设计工作室的总经理杨春霞则鼓励大学生们,可以通过网上开店的方式,来实现自己的创业梦想。但是,开网店虽然不需像实体店店面一样,有着租金、水电费、员工费等成本问题,但供货渠道、销售渠道以及网店的技術维护等,也是对没有经验的大学生们不小的挑战。

杨春霞建议,大学生、年轻人开网店,在不具备成型的生产线、销售点、售后服务等实力的情况下,从做分销商起步,找到良好的货源、专攻销售服务这块,可以在课余时间练练手,是个不错的选择。“找到适合自己销售的产品,一点点地做大做强。有好的起点,才能给自己强大的动力和信心,这对今后独立做好专业的网店非常重要。”

在淘宝,每天都有新的网店在更新换代,如何让自己的网店常青下

去?针对这一点,杨春霞说,现在很多网店都没有生产商,仅仅把产品从批发市场买回来,挂一两张图在页面上就了事。杨春霞强调了一句:“不要只为了钱去做营销。”“当你在销售自己喜欢的东西,就会主动研究这个产品的市场、客户群。对这个产品有了更深的了解和感受,你才能跟客户更好地交流沟通,才能拓展你的市场。”杨春霞说。

(摘自《广西新闻网》雷小琴 张笑梅/文)



网店开张第二天卖裙子2400条

在义乌篁园市场,一名经营童装店的女商户,在冷清的市场角落开了一家网店,开张第二天便一口气卖出了2400条小裙子,赚了一笔。因为这笔出人意料单子,她改变了对于眼前外贸困境的心态——没有销路,更应主动出击。

位置较偏 生意淡得心发慌

今年30多岁的朱女士是义乌篁园市场一名服装商户。她主要经营各类公主裙和儿童表演服。由于经营时间不长,加上位置较偏,生意并不好,有时好几天都接不到订单。

朱女士认为,生意欠佳还与经营时间较短、没有老客户有关。原先,她一直在义乌国际商贸城租商位做小商品生意,新篁园市场落成后,有了自己的摊位,才改行卖童装,因此老客户几乎为零,新客户也很少,有时候生意淡得让人发慌。

一天下午,一名中东客户走进这家童装店,询问一款儿童服装的价格。“三件套,21元。”朱女士介绍,这套服装含有衣服、裤子和马夹三件产品。如果拿货量大,还可适当便宜。

听完朱女士的介绍,这名客户只要了张名片,然后就转身离开了。虽然没做成生意,朱女士仍然十分热情地送走了客户。她认为,店里越是没生意,态度越是要好一些。

网店开业次日 卖裙2400条

实体店生意不佳,但她不久前意外地在网上收获了一笔大订单。

今年2月,朱女士接到一名欧洲客户的外贸订单,对方一口气采购了2400条公主裙,每条28元,订单额达67200元,这是该店今年接到的最大一笔外贸订单。

令朱女士感到奇怪的是,自己与客户从没有接触,对方怎么就看上了自家产品?

一番打听后,她从一名外贸业务员那里获悉,欧洲客户在网上看中了童装店的一款公主裙,然后委托在义乌的外贸公司前来取样,对方看了样品后十分满意,就爽快地下单了。

“网上?网络?”想了许久,朱女士才想起不久前刚刚开通的一家网店,上面贴有许多产品图片。春节前,两名中国小商品城网的客服人员来到店里,搜集了商位信息和拍摄了产品图片。2月16日,她收到了一款“网站确认信”,上面提及童装店已开通“onccc”网店。

起初,朱女士并不以为然,认为开个网店没什么花头,谁曾想第二天就有外贸业务员找上门来取样品,而且很快接到了2400条公主裙的外贸订单。

两个月前,该订单已成功交付。客户表示,如果产品畅销,还将陆续补单。“除了实体店外,网店的生意以后也要好好打理。”朱女士坦言,自己“被赶鸭子”式地开了“onccc”网店,但如今效果明显,今后将投入更多的精力打理网店。

商道: 没有销路,打开销路

眼看今年上半年的外贸旺季就要结束了,不过,欧债危机结束似乎仍遥遥无期,一些商户感叹外贸一年比一年难做。

朱女士说,在坐等客户上门的传统营销方式不奏效的情况下,大家不妨考虑主动出击,寻找一些新的销售渠道。“没有销路,打开销路。”不擅长营销的传统商户,不妨多寻找一些机会。(摘自《浙中晨报》冯俊江/文)



加盟饰品行业要慎重

打开网页,经常能看到“加盟某饰品品牌,低投入,零风险,高回报”的广告语,很多饰品品牌都在发布“诱人信息”。它们标榜自己为实力品牌,号称有众多加盟店,提供全程加盟服务,但最后只是草草打发加盟商。同时记者了解到,这类饰品企业存在很多猫腻,用非常手段来收取加盟费。

验收没有标准。这是最重要的一点,也是加盟合同陷阱的核心。也就是说,合同中根本没有验货标准,是否合格完全是品牌经营商说了算。加盟商拿到的货摆在展厅中看到货的根本不能相比,很多是次品或过期货,而且价格比市场上高几倍。因没有在合同中写明验收标准,加盟商不能退货,若不付货款,还要追究加盟商的违约责任,以骗走押金。

经营商自己不经营加盟的品牌。一些品牌经营商没有自己的工厂,自己经营的店面,自己不经营自己的产品和技术,但通过一系列的宣传将自己包装得十分华丽、光彩照人,获得加盟者的青睐,这些企业做的网站和展厅往往都非常精美。

无限夸大实力,充满诱惑。一些品牌经营商的宣传册与网站制作精美,其中充斥着“小投入、大回报”、“超低的投入,巨大的利润回报”、“‘钱’途无忧”之类的诱惑内容。将其自身进行美化包装,如:是某外国公司或香港公司的中国机构;属于某行业协会的会员;归国某博士任技术顾问等等。这些介绍名头响亮,且难以证实,正好拿来伪装自己。一些新注册的公司,为了让自己的公司显得“老牌”些,他们往往不敢正面出示营业执照;而一些乱吹的奖牌时间往往早于其公司的注册时间。

高额利润的分析,回报率海市蜃楼。在宣传中为投资者计算回报,并列商品的成本、消耗等各项费用,然后计算出惊人的纯利,而实际上原材料、能耗各地、各企业都是不同的,定做方在广告中的预算总是低成本、低消耗,这一般在实际中很难达到。

这些是很多饰品企业忽悠加盟商的惯用伎俩,他们要各种手段让自己招到更多的加盟商。网上曝光饰品企业“忽悠”加盟商的信息随处都是,这些信息使很多想加盟饰品品牌的创业者犹豫不决。所以你如果要加盟饰品行业,一定要做好充分的市场调查,尽量找知名的品牌加盟商。

(摘自《番禺日报》)

教你创业茶叶加盟店要注意什么

在快节奏的工作生活中,人们开始提倡放慢脚步来享受慢活带来的乐趣,多多关注身边的人与事,别让繁忙的工作占据了你每天的时间,闲暇之余坐下来喝杯茶,谈谈心。因此,很多投资者看到了这一商机,开始纷纷投身茶叶加盟行业中。然而,对于没经验的加盟商来说,如何开一家茶叶加盟店?

1、店址选择
茶叶店的选址很重要,一般来

说,茶叶加盟店适合开在商业繁华地带或者高档社区。因为,如今的茶店定位都比较高端,开在太偏的地方,不仅档次上不去,而且也招徕不到高消费的客人。

2、品牌选择
如今,很多人都追求品牌、时尚,喝茶找地也不例外,所以说要开茶叶店,不如加盟一个茶叶品牌,既省心又省力,少了推广的疲惫,又可直接引用品牌知名度,一举两得。比

如,像知名茶叶连锁品牌茗山生态茶,其“原生态、更健康”的理念已成为大众共识,因此,加盟该品牌,加盟商便可充分利用其好茶知名度,成功推广茶馆。

3、装修布置
茶叶品牌店的装修风格决定着茶馆给予人的心情。通常,茶店是让人休憩的地方,适合比较雅致的装修风格,而且室内灯光要柔和,音乐应以轻音乐、宁静、安详

开饭店选址得关注技术指标

根据国家统计局辽宁调查总队抽样调查的城镇住户记账数据,去年辽宁省城镇住户人均在外就餐花费达788.8元。35岁以下年轻人是沈阳地区在外就餐的主力人群,被调查者每月平均花费在300元以上。“不会做饭”、“没时间做饭”、“在家吃和在外吃花费差不多”等原因,让“下馆子”成了这些年轻人的重要生活内容。

面对这样火爆的市场,很多投资者都想开一个餐饮类店铺。但是如今开一个饭店的成本可不小,中小型的餐饮店都要100万元起。如何选址,就成为投资中最开始,也是最重要的问题。为了让投资者少走弯路,近日记者请到了沈阳某知名餐饮店的老板彭先生,让他给投资者们讲述一下自己的选址秘籍。

秘籍一:了解商铺的工程技术指标

作为餐饮行业的一个投资者,不仅要是一个美食家,更是一个技术人才。

彭先生说:“无论什么行业的投资者要弄明白商铺的具体工程技术指标,对于开餐饮店铺更是如此,要对开设餐饮店铺所必需的指标作全面的掌握和了解,其中涉及到商铺排烟、排气管道的走向和管径是否达到经营餐饮的标准。如果不具备上述条件,投资者则需弄清是否可以改造达成餐饮商铺的开业条件,包括如何改

造、谁来改造、改造周期及费用等问题。千万不可轻信开发商或者房东对于商铺的模糊性介绍,一定要追问每个方面的细节数据。”

秘籍二:车站附近要开快餐店
不同地段的特征对餐饮业的要求不同,顾客群体也不一样。彭先生说:“很多投资者都喜欢选择在车站附近开店,因为这里客流多、热闹,甚至不用打广告。但是车站附近一定要开快餐店,千万不要开火锅、烧烤这样的店,因为其主要顾客群便是来往的乘客,包括上班族、学生等。在此地段最适合开设快餐店,并要慎重处理的是定价问题,要分不同对象而有所不同。”

秘籍三:写字间区域开店别怕周末冷清

还有一些投资者,最愿意在高档的写字间附近开店。对此,彭先生说:“如果将商铺开在公司集中区,最主要的顾客为上班一族,其光临的目的不外乎洽谈生意或聊天。这样的饭店,午餐是高峰时期,但是到了周末,生意就会清淡。对此投资者要有心理准备。”

秘籍四:学校店有“季节性差异”
把饭店开在学校附近也是一个不错的选择,主要以校园为中心。

彭先生说:“如果选择在学校附近经营餐饮,学生便是此地段的主要顾客。商铺一天中没有明显的高峰与



清淡时段的差异,但季节性的差异却相当大。寒假和暑假生意几乎要减少60%。”另外,彭先生还说,学生利用餐饮店的动机,除了聊天、消遣之外,还有同学聚会或看书等,所以必须注重桌椅移动的便利,并准备书报杂志。

秘籍五:在商业区开店要有特色
太原街、中街这样的商业闹市区成为餐饮店的集中地。但是经常会出现一家店面经营不长时间后,就自动消失的情况。

对此,彭先生说:“不少人愿意选择在商业闹市区经营餐饮,此地段是约会、聊天、逛街、休息的场所,当然

是开店最适当的地点。该地段无论对什么类型的店都比较适合,但一定要有自己的特色。”

秘籍六:农家乐要设置醒目广告牌

面对污染的空气,拥挤的交通,如今的读书人都愿意去郊区的农家乐。

所以,到郊区开个农家乐也是不错的经营之道,彭先生说:“如果选择在市郊路段经营餐饮,餐饮店附近必须设有停车场,并且要有醒目诱人的广告招牌。如果是专供便宜聚餐的大型餐厅,提供有特色的餐饮将是此地段的营业重点。”

(摘自《时代商报》)

内衣女王的十条创业经验

日前,在鼓舞人心的全美职业女性联合会第二届年度网络会议上,我有幸聆听了 Spanx 公司创始人萨拉·布雷克里(Sara Blakely)的主题演讲。在一个小时的演讲中,萨拉讲述了她从拿出5000美元积蓄开办初创企业,到成为历史上最年轻的白手起家女亿万富豪的精彩历程。

萨拉·布雷克里从传真机推销员成长为创业巨星,下面是她的成功历程教给我的10条重要经验:

1、不怕失败——萨拉·布雷克里敬爱的父亲按照励志大师韦恩·戴尔(Wayne Dyer)的指导,教会他的孩子失败的力量。每天萨拉的父亲都会问孩子们“你今天做错了什么事?”如果没有做错什么,父亲就会感到大失所望。

关注失败让萨拉明白,失败固然没有结果,但是缺乏尝试不会发掘你的潜力,让你脱离舒适的环境,获得超越过去的成就。失败也是一件好事。

2、发挥想象力——萨拉擅长发

挥想象力,用特定具体的方式实现重要的目标。在登上奥普拉电视节目前15年,她就清楚地预料到这一点,她确定这件事会发生。萨拉·布雷克里在脑海中看到自己和奥普拉坐在沙发上,两人兴致勃勃地交谈。

3、不要立即与别人分享尚处于雏形期的想法——萨拉·布雷克里在开发内衣原型的时候,制造出一款精美的新式女性内衣,她把这个秘密保守了一年。只有在她完全实现目标,准备发布产品的时候,她才和朋友们坐下来,阐明她的新方向。萨拉解释说,这些创意都很脆弱,容易受到影响;等到你完全准备好继续前进的时候,再与别人分享。

4、永不言弃——萨拉·布雷克里遭到了制造商和律师的拒绝,反而帮助她为产品申请了专利,创造出成功的产品原型。每次她与潜在制造商谈话的时候,她都会问三个问题:1、你是谁? 2、谁赞同你的观点? 3、谁在支持你? 这三个问题的答案都是“萨拉·布雷克里”。

5、雇用你喜欢和信任的人(即

使他们不知道你需要他们做什么)——萨拉·布雷克里聘请的产品开发负责人和公关总监都是她最初的朋友和支持者,尽管她们对自己负责的职能领域一无所知,但是萨拉相信她们会在新的岗位上创造良好业绩,结果果然如此。

6、你不必循规蹈矩——萨拉·布雷克里充满热情地投入了 Spanx 公司的新产品中,她必须身兼多职,负责产品开发和市场营销活动,为了顺利推出产品,她不必循规蹈矩。萨拉和内曼马库斯百货店(Neiman Marcus)签订的协议涉及产品在七家商店摆放的位置,当时她还不知道如何批量生产内衣的腰部。

7、相信自己的能力——你有这种才能。萨拉·布雷克里起初完全不了解女性内衣,她为新产品申请专利,负责产品生产、营销推广、产品开发、网站建设、电子商务等,但是这并没有难倒她。萨拉研究了她需要的东西,聘请了擅长其他领域的人士,带着永恒的承诺和活力勇敢向前。

8、你可以从5000美元起家,建

立10亿美元的业务——萨拉·布雷克里在决定命运的那天只有5000美元积蓄,当时她把连裤袜剪短,搭配一条白色裤子,看起来很讨人喜欢(她从此意识到,这个世界需要新式的内衣产品,这种产品应该穿着舒适,适合女性身材)。从5000美元起家,萨拉开始设计产品原型,联系制造商,为产品命名,获得合法商标,推荐给潜在买家。

9、等到时机成熟才担心外在包装——萨拉·布雷克里不知疲倦地在公寓里生产产品,避免投资办公室、市场营销活动和商业手段,直到这款产品走红。在她登上奥普拉的电视节目前,还没有正式网站,此时她才需要准备一家网站。任何与打造产品无关的事情,以及对品牌进行宣传,都不是她的首要任务。

10、打破桎梏是好事——萨拉·布雷克里开始研究女性内衣的时候,发现这些内衣款式已经使用了50年,她感到非常惊讶。她打破了桎梏,开发了截然不同的新方法来设计女性内衣。(摘自《福布斯中文网》)