

洛阳·消费

河南科技大学三名大学生合伙开网店,月营业额达20万元,他们有啥成功秘诀?一起来看看——

“校园合伙人”的生意经



核心提示

□记者 刘亮 实习生 王笛 文/图

“梦想是什么,梦想就是一种让你感到坚持就是幸福的东西。”提起《中国合伙人》中的这句台词,张伟林、金涛、马铭智这三个90后小伙子不约而同地点了点头。

他们都是河南科技大学电子商务专业大四的学生。从2011年开始涉足网店,到现在月营业额维持在20万元,纯利润6万元左右,在通往梦想的道路上他们一直坚持着,有失败,更有收获。

如果您是一名网店“菜鸟”,不妨来看看他们一路摸爬滚打总结出的生意经吧。



马铭智(左)和张伟林在电脑前与买家交流



张伟林在检查商品质量



三人在查看刚到的新货

1 三名大学生演绎校园版“中国合伙人”

张伟林从2011年开始经营自己的网店,也是三人中最早涉足网店的。之后,金涛和马铭智也分别开起了自己的网店,但各自独立经营有很大的局限性。

今年4月20日,三人决定合并网店,此举不仅增加了网店销量,也使网店等级

和排名有所提升。张伟林说:“目前我们一共经营11家网店,主营雪地靴、帆布鞋和男装。”

现在,他们三人在淘宝网上经营的网店月销售额稳定在20万元,纯利润6万元左右。

2 生意经之 教训篇

● 教训一:忽视商品说明

张伟林刚涉足网店时,经常把商品挂在网上就不再过问了,连商品的文字说明都懒得加,结果网店生意很冷清。

张伟林说:“卖家对自己网店里的商品的熟悉程度和推销力度不够,买家自然也不会对商品感兴趣。”

● 教训二:新货盲目上架

和其他网店新手一样,张伟林他们在“单打独斗”的时候,都经历过盲目上架影响商品销量的窘境。

“那时候喜欢熬夜,有新货,三更半夜就上架。结果这些货在搜索排名中都排不到靠前的位置,吸引不到买家。”张伟林说。

于是,他开始经常修改商品说明和名称,尝试着推出优惠套餐和折扣聚拢人气,网店的生意逐渐回暖。

这样的反差,让张伟林领悟到,网店的商品说明一定要不断更新。现在只要坐在电脑前,他一定是在做和网店有关的事情。

经过一段时间的摸爬滚打,张伟林他们终于发现了一些规律:“网友在搜商品时,淘宝网会自动把上架满7天的商品排在比较靠前的位置。也就是说,新货上架的时间最好要选在每周网友最喜欢网购的时段,因为7天后的那个时间段,网友会最先搜到你的商品。”

3 生意经之 经验篇

● 经验一:选好货源,心里不慌

网店经营成功的关键是什么?金涛说:“货源决定成败,产品质量是网店长期发展的关键。”

金涛介绍,几乎每一个网店店主都是从代销开始的,一是风险低,二是货源压力小一些。“货源好找,但是好货源不好找。”张伟林说,货源

的好坏会影响店主开网店的信心。

如果货源供应不顺畅,或者质量不好,每次发货店主心里都会很忐忑,毕竟货源质量的好坏要等到成交之后,有了卖家反馈才能了解清楚。因此,刚涉足网店经营的店主最好提前选好货源再开始创业。

● 经验二:争取好评,提升排名

在淘宝网上有数不清的商品,挑东西能挑花了眼,怎样才能从众多商品中脱颖而出,最有效的办法就是力争让商品的排名靠前。

“动态评分、好评率、橱窗推荐……这些都会影响淘宝网对商品的排序,这是淘宝网的规

则。”张伟林说。现在,网购达人在网上购物一定会查看评论和成交量,网店的动态评分高,商品的好评多,排名就会靠前。

另外,淘宝网对新开的网店有一定的扶持,所以如果一家网店不成功,可以试着开新的网店进行调整。

● 经验三:把买家当朋友,退换货要及时

在采访中,一名买家想给自己1岁半的孩子买双鞋,但不知道穿多大码,马铭智立刻就给出了鞋的号码。他说:“只有对自己的商品了如指掌,才能及时解决买家提出的各种问题,提供更周到的服务。”

张伟林认为,不能只把网店当成买卖的平台,应该把买家当成长期合作的朋友。他说:

“和买家聊的时候,你打的字数一定要比买家多,不能他问一句你答一句,偶尔还要开一下玩笑,这样能让买家感受到你的热情。”

“在不影响二次销售的情况下,一定要尽快帮买家换货或者退货,不能因为在乎一时的小利破坏了潜在的长久客户关系。”张伟林说。

4 生意经之 展望篇

下一步,张伟林三人打算注册公司进驻天猫商城,将他们的电商事业做大,但金涛对于公司的注册地点还犹豫不决。

“洛阳电商发展相对落后于南方,而且货源少、运输成本高,但还有很大的市场亟待挖

掘。广州那边货源充足但电商市场几近饱和。”金涛说。

做电子商务最重要的就是解决货源问题,金涛说,希望他们在洛阳本地找到可以合作的大型企业,得到高质量的稳定货源,这样就能够继续留在洛阳发展了。

LONGINES

浪琴

凡在亨大表行(万达广场德克士旁)

购买帝舵、浪琴、梅花系列

可享受满1000元立减

300元优惠活动

电话: 18637984466

