

# 开网店还想白手起家?没门了

“装修费”、广告费、信誉费……越来越高的投资成本,让这条创业捷径日渐塞车

在电影《让子弹飞》中,血性男儿姜文的那一句,“站着也要把钱赚了”,霸气外露,饱受好评。现实生活中,不少人则认为开网店是“躺着赚钱”:零成本开店,在家一坐,传几张照片,就能等到生意上门。

这也曾经掀起了一场“全民运动”,实体店商家、都市白领、大学生甚至传统百货商场,都纷纷试水网店。

对此,中国电子商务协会湖南推广中心副主任张金炜一针见血地指出,开网店是很容易实现的,但是,比开一家网店更容易的,其实是做烂一家网店。对于一般的店主而言,如果没有高信用、好的产品链、成熟的价格体系以及稳定的产品来源,网店成功的几率是非常小的。

■见习记者 潘海涛 实习生 付勇



■漫画/陈琮元

## 店主经历 业内声音 专家观点 网上开店

易观国际数据显示,目前整个中国网上零售市场交易规模达到2788.4亿元,这让不少创业者跃跃欲试,在他们眼中,“在网上开店,就是一桩低成本投入,高收入回报的投资”。

长沙市民李亮曾是这一理念的忠实信奉者。3年前,看着网络上四处纷飞的开店致富消息,这个21岁的年轻人热血沸腾,“除了批发产品的费用及网店装修费用,再无其他投入。为什么不干?”想到这里,他瞒着父母投资了8000多元,开了一家淘宝服饰店。

一开始倒也顺风顺水,前两年共赚了2万多元,随着时间的推移,李亮越来越觉得“开网店的水实在太深了”,“为了给顾客最好的用户体验,网站界面经常要换;自己是辛苦经营起来的星钻,不少店面却通过第三方刷信誉后来居上……除此之外,一年的广告推广费大约需一万元,这挤占了大部分利润。”李亮表示,开一家普通网店并不需太多成本,但开一家含金量高的网店,所需投入的时间、精力和成本,并不比传统的实体店少,随着竞争的日趋激烈和无底洞般的投入,他越发感觉希望渺茫,今年8月初,他以亏损一万多元的现状被迫关店。

只有吸引到买家的眼球,你的产品才有成交的可能,因此必须源源不断地投钱升级装修、推广店面,这几乎是所有网店店主的共识。

近日,有网友宣称,某家网站在8月中旬的两个广告坑位均以35万元以上的拍卖价格成交。“35万元的坑位成本+3%的销售扣点+商城5.5%的扣点+公司营业税+快递运费……结论是没有40%的毛利就可能亏损。”这位细心的网友算了一笔账。

李亮向记者透露,2010年淘宝网大客户广告价位为150万元、300万元和500万元三档,到2011年就从500万元直接升至800万元,今年价格更是翻倍。

网店店主高投入的生存现状得到了中国电子商务协会副秘书长陆永波的认同,他坦言,在网上做亏本生意的很多,这些卖家的心态往往就是,只要不亏本或是少亏本都愿意花钱做广告,用他们自己的话来说便是,“一来增加流量,二来可以带旺人气,有人气才有财气”,但有时,人气和财气的转化往往并不成正比。

经营多元化的今天,特别是随着互联网的发展,谁也不能否认网络消费行业的未来。张金炜副主任就冷峻地指出,零门槛低成本,对于许多人来说,开一家网店是很容易想到也非常容易实现的。但是,比开一家网店更容易的,其实是做烂一家网店。

在这一点上,湖南商学院尹元元教授说得更为直白,前几年,由于市场空白,整个网络市场属于“谁做谁赚钱”的阶段,而今网络消费行业日趋成熟,特别是伴随着资本巨鳄的纷纷入驻,现在网上开店已经进入到“谁会做谁才能赚钱”的时代。鉴于此,他建议想要在网上开店的市民,入行需谨慎,谁会做谁才赚钱。

面对未来广阔的网络消费市场,广大卖家如何才能从中分得一杯羹?陆永波副秘书长坦承,做好一家网店并非一朝一夕之功,需要从信用、产品链、价格体系以及产品来源等多方面进行综合考量。张金炜副主任说得更加具体,网店就像实体店一样,不能局限于成交平台,在全网营销时代里,宣传端口必须走出去,熟练的营销技巧和操作手法显然必不可少。

躺着就能收钱?没那么容易

没有40%以上毛利都是陪玩

入行需谨慎,谁会做谁才赚钱

### 记者手记

#### 不妨试试给“淘金者做牛仔裤”

在当年美国西部的淘金热中,许多人都梦想从土地中挖出金矿来,可是有个人另辟蹊径——既然有许多矿工来淘金,当然需要结实耐磨的牛仔裤。于是这个卖牛仔裤的人成了富翁。

也就在今天,一个大学同学新开了一家名为“折扣末班车”的淘宝店,一大清早便发来一条推广信息,他欣喜地介绍,这主要是在工作之余办的一个店子,除了进货费,只花了130多元,就轻松地当上了兼职小老板。

在祝福他生意兴隆的同时,我其实内心真正想对他说的是,亲爱的朋友,与其在淘金热潮中争先恐后、挤过独木桥,倒不如向上述故事所说的那样,试着给淘金者做条牛仔裤,或许这看似普通的转变,就能帮助你在不经意间敲开未来财富的大门。

### 小贴士

#### 开网店小心软件骗子

骗子通过QQ推销一种软件,声称只要安装了该软件就能在淘宝网上开网店。在事主安装了该软件后,骗子要求受害人在软件中暂时存些钱,以提高网店信誉度。当事主存完钱后,骗子要求重启软件,再通过木马等方式转走现金。

### 延伸阅读

#### 白领每天摆摊两小时月入三千

有那么一个群体,常常在傍晚时分准时出现在地下通道,抑或是街头巷尾,生意从来不曾引起轰动,但也未尝有过冷清落寞,他们就是摆地摊者们。

长沙某杂志社编辑刘丽(化名)便是地摊大军中的一位,尽管从湖南师范大学毕业已有两年,但毕业后的她一直坚持住在河西大学城,就是为了下班后能更方便地去摆地摊。

刘丽每个月的基本工资是3000元,来自农村的她今年开始筹备在长沙买房,这份底气,一部分也少不了摆摊的功劳,同样月收三千为她买房的决定做了重要的支撑。

刘丽给记者算了一笔账,她每次都会在网上团购一批时尚衣服或者饰品,均价在二十元左右,但拿到摊位上卖的价钱基本都要贵几倍。“与蜂拥到网上开店相比,地摊更有优势,毕竟实物比网店图片更能赢得消费者的青睐”,她略带调皮地说道,“有时候经不起顾客砍价,五六十块钱也卖,不管怎么样,还是有几十块钱的利润嘛。”

外匯牌價由中國銀行湖南省分行友情提供  
 中國銀行 BANK OF CHINA  
 諮詢電話: 0731-82580629  
 中國銀行網上銀行提供個人匯票匯務

外幣	鈔買價	外幣	鈔買價
英鎊	968.74	日元	7.7367
港幣	81.07	加元	618.51
美元	628.85	澳元	640.38
瑞郎	636.39	歐元	764.42

(截止到8月22日17時50分,數據僅供參考)