

速读区

年纪轻轻的她毕业仅一年,却勇于将自己的想法付诸实践,善于处理细节,注重宣传,更好地取得客户的信任,目前已在阿里巴巴开店并小有成就,日平均营业额达2000元左右,月净利润上万元。

大学生怎样开好网店? 谢永柯或许能给你不同的见解

90后毕业生阿里巴巴创业 月盈利1万元

■实习生 林翔程

来到市区东南大厦一个140平方米的工作室时,一位穿着白色裙子、花凉鞋的年轻小姑娘正在忙碌地敲打着键盘。这位年仅24岁、浙江大学城市学院旅游管理专业的应届毕业生谢永柯,就是这家新开工作室的老板。



谢永柯在工作室



周三早盘两市小幅低开,随后快速上行,此后保持红盘震荡。盘面上,权重板块集体回升,券商表现较强。从早盘看,市场支撑力度尚可,短期不必担心系统性风险。午后两市冲高受阻,掉头下行,沪指围绕开盘价小幅震荡,最终以小幅上涨收盘。截至收盘,沪指报2209.47点,涨幅0.11%,成交1041亿元;深成指报7841.07点,涨幅0.35%,成交1305亿元;创业板指报1420.54点,涨幅0.67%,成交245亿元。

股票

看平

上海证券: 周三股指以小阳线报收,市场资金小幅流出。从技术形态上看,大盘未延续周二跌势,维持在2200点上方缩量震荡,二十日均线继续支撑转变为压力位。另外,下方的成交量在昨日出现明显的萎缩状态,在企稳反弹的过程中成交量的萎缩对后市延续反弹行情不利。加上下方MACD技术指标的绿柱继续在变长,空方强势的压制下,预计后市大盘短期性调整的概率较大。

期货

浙商期货: 周三国内商品期货市场各类品种走势分化,焦煤钢板先涨后跌,依旧缺乏上涨动力,其中铁矿石增仓下行,再创新低,在矿山远期继续增产的预期下,远期矿石继续维持看空格局。豆类农产品全线上涨,大豆尾盘站上4600点,延续近期强势,油脂减仓反弹,虽然库存略有减少,但外盘、油脂需求及市场信心仍对后市构成一定压力,观望为宜。天胶受泰国抛储影响,短期或将延续弱势格局,维持偏空思路。(分析师观点仅供参考,不构成投资建议) (陈成成)



玩票性质开网店: “角的投入,元的产出”

谢永柯从小喜欢动手做东西,在她巧手改造后,原物总能美观许多。

2010年大一下学期,小谢不慎摔了腿,只得回家休养。行动不便的她呆在家里,度日如年,于是做些小饰品打发时间。当时正刮着一股淘宝网购热。“不如上淘宝开家网店,既打发时间又赚钱”,她一边摸索一边在淘宝申请了账号。

“开网店所有资金都来自我的生活费,都是省吃俭用攒下的。”谢永柯家庭条件不错,但她骨子里有一种傲气,从不曾因开店额外向家里要钱。

那时,小谢先后卖过发卡、发带、手绳、手机壳等经过创意改造的小玩意。她先花费几百元网购一些装饰材料,将其装饰在发卡、手机壳等上面。“小饰品成本低,一两百元买来的材料能装饰很多东西。”一个发卡几角钱的成本,经过她DIY稍加装饰后便可以卖到5元甚至10元。几个月下来,小谢净赚2000元。

大二下学期,心血来潮的谢永柯用之前盈利的2000元在杭州四季青批发市场进货童装。此前,小谢曾先后考虑过卖女装、男装,但由于还是学生的她资金有限,一件女装的进价可以进好几件童装,又考虑到儿童市场潜力巨大,她便全心全意做起了童装生意。

大学期间开网店积累的经验,为她日后的创业奠定了基础。

工作的取舍 是一次心灵的对话

到了大四,旅游管理专业毕业的谢永柯进入中国国际旅行社实习。实习期间,谢永柯设计了一套旅游方案,领导颇为欣赏,当时正有一个部门职员离职,职位空缺,领导有意将她调去栽培,那时,谢永柯除了基本工资外,其他待遇已与正式员工一样。

实习结束后,谢永柯开始思考自己今后去向。她暗自思量:在旅行社工作,每月可能有四五千元稳定收入,貌似有个不错的饭碗,但是很难再有更大的发展空间;自己创业,也许刚开始月收入不足千元,但未来不可估量。也许和商人家庭的氛围有关,谢永柯不愿替人

打工,她希望自己创业,有自己的品牌。

那么,开网店如何呢?大一和大二开网店的经历,让她除了小有盈利外,还囤积了不少货物。谢永柯想,开网店卖东西需要进货,现在货物囤积,何不开阿里巴巴店。“前几年在淘宝开店,每天盯着电脑,还经常好几个星期没人下单,但阿里巴巴不同,可能几个月没打理,却有多人批量下单,也许阿里巴巴更有发展机会。”和不少毕业生上淘宝开店不同,小谢勇敢地吧目光投向了阿里巴巴,很快注册了阿里巴巴帐号。

不同于淘宝面对单家独户

的客户,阿里巴巴面对的是企业,门槛高了很多。

小谢寻找工厂代加工,将自己对童装的想法和理念告诉工厂设计师,让设计师具体去操作。

截至今年5月前,谢永柯的网店销售量每个月已从零变成能卖五六十件。“宣传是否到位很重要。同样一件衣服,宣传到位的,买家上一搜就会看到,而宣传不到位的,很可能就搜不到。”她乘胜追击,通过参加网上平台的活动,增加产品曝光率。

果不其然,产品曝光率提高后,她的产品平均每个月能卖出350件。

阿里开店经验 不尝试 永远不能成功

小谢发现很多韩国的衣服款式新颖,但因国人眼光差异,总会对其部分不满意,加之价格昂贵,性价比不高。“如果我以韩版为基础,设计更符合国人眼光的童装,并以较低的价格生产,不就占有市场了吗?”她借鉴韩国童装在个性、细节等方面的长处,融入自己的元素,优选面料并定价实惠。

最初的尝试在今年1月份,当时网上许多批发商已经在生产春款,小谢设计了一款卡通针织衫,把图片放在网上预售。挂在网上后,由于当时天气冷,少有人问津,但有一位客户没有询问就下单40件,小谢在犹豫中又放弃了这笔生意。“工厂一次生产至少要300件,一旦生产,至少需投入1万多元,当时我对是否需要生产犹豫不决,可到了3月份,随着天气转暖,这款衣服反响非常好。”小谢懊恼地说。然而那时,她却因为没有准备面料错过了最佳生产时机,大量客户下单后只能退单,造成上千元的损失。“做了不一定能成功,但不做一定不会成功”,通过这次的教训,小谢在后来的开店过程中,多了份勇敢和尝试的勇气,积少成

多,生意也越来越好。

随着客户经销商的不断增多,有些人要求实地考察。小谢认为,想要做大,就应该有个实体店,有充足的货源,才能让客户和经销商放心满意。于是,她将两三年开店盈利后积攒下来的6万元,在市区安阳东南大厦租下一个店面,方便经销商考察,也方便本地客户上门购物。

小谢的童装适合3至7岁的小孩,客户基本都是年轻妈妈,如何取得客户信任呢?

2013年年底,一位客户在网上对小谢说:“我今年28岁,您一定比我大,我以后叫您谢姐好吗?”去年才23岁的小谢听完愣了大半天,但是灵机一动,将错就错。“我要是说自己才23岁,她一定不信任我”,谢永柯笑。

“经常有不清楚衣服尺码的年轻妈妈来请教我,拿我家‘小孩’做参考”,谢永柯在和客户合作交流的过程中发现,要想及时、迅速地回答客户问题,有共同语言,必须做一个经验老道的“妈妈”。于是,每天一有空,她就在网上搜不同年龄段孩子应该穿的衣服尺码并熟记,而今她已俨然如一

位有丰富抚养孩子经验的“妈妈级”老板。

小谢在阿里巴巴注册后,如果聘请美工、客服、仓库管理员、产品设计师等,员工们每月工资支出至少要1万多元,而她在付了6万元的工作室租金后手头已没有多少剩余,但阿里巴巴是一个面向企业的平台,门槛较高,一个只有一个人的店肯定会让客户产生质疑。于是谢永柯想到了一个秘诀:一人分饰多角。

有一次,谢永柯去工厂看样品,接到一客户电话质问,为何客服没人回复,谢永柯只能以员工放假回家过年为理由搪塞过去,并让客户有问题直接打电话给她。这种一人分饰多角、自导自演的事情经常发生,一个人要包揽几个人的工作量,忙得她一天只能休息5小时,经常连饭也吃不上,但谢永柯坚信这只是一个过渡时期,公司终有发展壮大的一天,而在阿里巴巴开店的经历,也让这个年轻女孩先他人一步学到了诸多生意经。目前,小谢已发展了大约150个稳定的批发客户,网店日平均营业额达2000元左右,月净利润1万元。眼下,她正准备招聘第一批客服。

申银万国证券
SHENYIN & WANGUO SECURITIES

申银万国正式推出非现场开户

自助操作, 网上开户
足不出户, 网上开户
另有多款理财产品可供选择

瑞安营业部: 安阳安盛路188号侨联大厦二楼(大润发后)
邮箱: 29780527@qq.com 客户热线: 66882000
网址: http://www.sywg.com