

# 店宝宝：过来人的网店血泪史

产品名称	店宝宝：过来人的网店血泪史
公司名称	上海店宝宝电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市嘉定区众仁路399号1幢12层B区J1589室
联系电话	60545156 13296244282

## 产品详情

回想创业的这些年，失败多于成功，苦涩多于喜悦，教训多于经验。很多人可能还走着我曾经走过的错路，不忍之下，写下此文，共勉！

如果你准备淘宝开店，看完这20条我总结出的宝贵创业经验

我最早的淘宝创业（如果那算创业的话）是从09年开始的，卖大家都卖的女装，做分销，一件代发，后来做过很多大类目小类目。最辉煌的时候就跟我当时的女朋友两个人，连续两个月，每天的净利润都在1万左右；但是在14年，一切归零，重新踏上了打工的道路，拿着不高不低的工资，就这么混着！

1. 选合伙人太重要了（如果你有合伙人的话）。你们一定要有一个敢作敢当的人，能力很重要，但是比能力更重要的是人品；不管你们的关系有多好，哪怕是亲兄弟，千万不要平分股份，因为亏多了或者赚多了，都会发生争执，本着最基本的原则：多劳多得！

2. 开始的时候，哪怕就是记流水账，也一定要记，每一笔都要记，只要是从项目上进出的钱。千万千万不要随意，积少成多，你是在创业。就跟一个水桶一样，如果桶底儿是用纸做的，水少的时候无所谓，水多了，桶就漏了，什么就都没有了。记账，就是桶底儿，从第一天就开始严格。哪怕就你一个人。

3. 别轻易去参加什么培训，现在很多鱼目混珠骗你学费，人家讲的东西或许是正确的、有用的。但是很遗憾，一般情况下对你都没用，因为这会涉及到产品、供应链能力、你的执行力、淘宝大环境、类目、店铺基础等等多个因素。当然，不排除会有个别人有很强的执行力，有很强的领悟能力，再加上选的产品不错，确实有效果的！

4. 你不如多加入一些群、圈子什么的，在群里多交流，虚心一下，淘宝上愿意分享的还是很多的。很多时候一些不经意的小方法和小技巧就可能给你带来巨大的收获。别怕没人给你分享，我一般在淘宝上都装成刚进入淘宝没多久的清纯少女（想吐，因为我是个五大三粗的纯爷儿们），做淘宝的屌丝非常多，你去问他们，他们恨不得把自己知道的都告诉你。至少我学习到的刷单技巧，都是这样得到的。我当时做的最好的时候，也是用这种方式获得的选品技巧，蒙上了，就赚钱了。当然了，如果你觉得装女的太

恶心，那你就开开心心的，一样的效果。

5. 你淘宝上创业是为了赚钱来的，而不是为了体会当老板的感觉来的（当然，如果你是富二代、官二代、红二代、星二代、拆二代，那就另当别论了）。所以花每一分钱你都得好想想，别害羞讨价还价，一个纸箱子能少花1毛钱，一个月算下来也不少呢。开始的时候，家里的、同学家的、朋友家的，不要的纸箱子，你都要，单子不多的时候，你也有充足的时间，这些纸箱子能拼出好多包装箱来，这能省不少钱，尤其在刚开始创业，对于一个月可能赚不了一两千块钱，甚至要亏钱的你来说，这更重要。

6. 但是快递千万不要只图便宜。京东的出现，让淘宝上的卖家对物流的要求更高了，因为物流的速度和服务态度问题给差评的情况经常会遇到，赔点钱是小事，要是因为这个影响排名可就亏了。虽然每个地方的物流服务和速度你是没法控制的，但是尽量不要图便宜选择那些没有听过的物流，顺丰、圆通、中通、申通啥的，这还是相对不错的。

7. 如果你想调整价格，通过打折软件调整，千万不要去改一口价，千万不要改，千万不要改，打折软件在淘宝的卖家服务市场有很多，选一个合适的，便宜的就行。

8. 进货的话一定要先进一点儿看看质量什么的，如果有条件最好你亲自去选，除非你已经非常相信供货商了。千万不要上来就进一大堆货，很多时候你自己想的非常好，愿望非常好，但是现实是残酷的。甚至，你宁愿到时候会缺货，也不要进了一堆货卖不出去。我14年就是因为进了将近100万的货，然后没卖出去变傻叉的。对于那些资金实力雄厚的，100万无所谓，但是对于绝大多数的小微创业者来说，这可能是一切。

9. 不要去相信那些什么多少钱给你刷到钻，多少钱刷到皇冠的。先不说可信不可信，安全不安全，即使真的安全的给你搞上去了，店铺信誉对你店铺权重的帮助是非常非常低的，低到甚至可以忽略不计。

10. 我相信很多人受过这样的忽悠，我也受过：让你交几百块钱，然后在店铺里面挂上虚拟产品，主要是充话费、游戏点卡一类的，说这样可以快速的积累信用！我呸，积累你妹！你除了被骗几百块钱，没有任何收货。

11. 店铺视觉不能凑合。不管你有钱没钱，钱多钱少，店铺的视觉都是不能凑合的，不管你做什么类目，如果不是产品极具优势的话，你的店铺视觉一定要用心做，好好做。如果你是做分销，拍下来你想上的宝贝，从淘宝上拍，这样你拍完照后还可以退货，虽然这招儿很讨人厌，但是你可以省钱，这就是王道。收到商品后，拍照、做首图、做详情页，一定要做专业的。有的钱能省，有的钱不能省！

12. 除非你真的忙不过来了，否则客服是你最后一个想要去雇佣的人。两点，第一还是为了省钱，第二，对产品，你自己肯定比客服熟悉，你自己肯定比客服用心，在转化上，这是没法儿比的。不要想着什么客服外包、什么雇佣客服，然后培训啥的！注意，你是小卖家，小卖家，小卖家！

13. 网店初期可以找大型代运营公司，学习人家的优秀经验，我开店初期，就下载了店宝宝，有专业的老师提供培训，叫我开网店，受益匪浅。

14. 不要去抄别人的标题，尤其是去抄袭销量高的，人气高的宝贝标题。因为你们的操作、产品、服务、店铺基础，都不一样，相同的宝贝，相同的标题，人家有展现，你就没有，并且还因为标题一样，失去了获得新品加权的的机会。

15. 如果你想刷单，最好找你的朋友，找你的同学刷，然后给他们钱的时候，千万不要从你的店铺绑定的支付宝上去转。微信转账就行。轻易不要用平台刷单，轻易不要随便找不认识的人刷单，骗子太多了，如果你客单价低还好（客单价低骗子都不愿意骗），客单价高，这种损失很肉疼的。我曾经三天之内被骗了两次，每次损失1000多，一周没睡好觉，那时候2000块钱是钱的！

16. 如果真的是因为你的原因造成的差评，好好跟顾客说说，最大不了就是退款不退货，差评对小卖家的影响太大了。

17. 做淘宝就是很辛苦，是个伺候人的活儿，有人旺旺跟你咨询时，一定要耐心、迅速，不要不耐烦，像周小帅小龙虾那样的客服，那是营销，绝大多数中小卖家做不来，那需要炒作的。促进转化是一方面，最关键的是你的旺旺相应速度，会影响你的权重的。

18. 把能开通的服务都开开，什么货到付款、信用卡支付、7+退货、运费险啥的，一方面对转化有帮助，另外一方面刷单的时候可以用来卡条件，比卡价格、卡地区安全多了。

19. 如果连续做了一年，你发现你赚的钱每个月就几千块钱，那就别干了，踏踏实实的找个地方去上班，那只能说明你是没有创业的天分的，真的，创业需要天分，不是谁都能干！当然，马云叔叔会告诉你，谁都能在淘宝上发财，实现人生梦想，赢取白富美！但是，有几个人做到了呢？

20. 不管你忙成啥样的狗，你每天都要找时间运动运动，做电商的，很容易烙下一身的职业病，颈椎、腰椎、眼睛、手腕儿、脱发……