

## 新手小白如何做亚马逊跨境电商？一个人做淘宝店需要多少技能？

产品名称	新手小白如何做亚马逊跨境电商？一个人做淘宝店需要多少技能？
公司名称	郑州稻草垛商贸有限公司
价格	10.00/套
规格参数	亚马逊无货源:20 河南云时代跨:20 蚂蚁店长:02
公司地址	郑州市金水区环球大厦B座15
联系电话	17335733553

### 产品详情

作为一个90后老大叔（sa99229），我23岁的时候年薪大概5-6万。29岁年入42万，现在回头想想，觉得一切都像梦一样，23岁的时候可能想象不到29岁会是什么样，29岁可能也想象不到明年会是什么样，世界充满了可能。

坐标郑州

男，92年，今年28岁，孩子四周岁

普通二本大学，行政管理专业

27岁时入手郑州金水区首套房产，面积小

桑塔纳开了7年，今年年底考虑入手奥迪A6

2019年个人净利润42万+，由于爸妈同住，一家四口家庭年收入50万+

媳妇就职于家附近一家普通公司，老爸在工地上干活。

以下是我的真实生活经历：

由于小时候农村的特殊环境，当时没有幼儿园，只有上小学前的一年“育红班”。加之我小时候上小学还是五年制，在我上初一那年，恰好强制性全部改为小学6年制。所以我本科毕业时，只有21岁。

---

毕业后。21岁-26岁，从海南的大学毕业，决定往上海找工作看看，随后一直在一家上海卖自行车的网店工作。在北京的时光，也成为影响我一生非常重要的时光。

当时2011、2012年，网店是快速崛起相对好做的时候，当时老板自己也在上海一个国企工作，属于兼职做网店，只有我一个客服。我就职的时候原因很简单，我一个外地人，这个网店包吃包住，解决了我的生存问题。入职3个月后，网店订单倍增，老板辞职，专职做网店，扩招客服1人，老板租仓库，接当时还在广东打工的父母到上海来做发货事宜。同时也解决父母的生存问题。一家人在一起，在陌生的城市，显得格外团结和窝心，我的首任老板的行为处事和思想对我的影响也非常深远。在我入职半年后，我安排我大学的女友一起给老板工作。后来我对象变成我现在的媳妇，一直到我们结婚有孩子后，两人回到郑州老家。在我们工作的五年期间，我

们亲身经历了老板从白手起家到年入两百万，再到共享单车出现后，自行车行业突受冲击，大环境迅速走下坡路。

毕业后的第二个阶段，26岁，和相爱了6年的女友（大学同学）结婚，婚后三个月紧接着媳妇怀孕，怀孕三个月后辞职回郑州养胎。结婚前和女友存有6万的存款，对我来说是一笔巨款，“巨”到我错误的以为这笔钱够我媳妇趁着怀孕好好休息两年。

我女友也是农村的，家境一般，结婚的时候从盖房子到装修，爸妈借了16万，由于种种原因，在结婚的时候我和女友拿出来了3万存款，置办家具、办婚礼等。本来决定拍婚纱照，但是婚纱照的套餐要6688元，面对7千左右的花销，两人瞬间决定不拍了，我们小两口互相安慰对方说太不值了。又看了钻戒，对当时我们只剩下3万存款的情况，本来也决定不买钻戒了，后来经不住亲戚的“关切”“问候”，买了一枚老凤祥的钻戒2300元。恰好我对象不是物质的女孩，又是在19、20岁单纯的年纪遇到了自己的爱情，觉得只要我们小两口努力，以后什么都会有的。而我媳妇也恰好是个在工作上很勤快的人。未来还是充满了希望。

也可能是郑州物价相对比较高，也可能是婚后各项支出以及迎接即将出生的宝宝需要购买的各项物资比较多，也可能是钱太不经花，等到我媳妇怀孕七八个月的时候，我们的存款迅速消耗，不足5位数。我感觉到前所未有的着急，再过几个月孩子就要出生了，顺产要在6千左右，剖腹产要1万起，那两三个月后我岂不是连生孩子的钱都没有了？

怀孕七八个月的时候开始在网上找的兼职，网上活跃的也就是刷单，2015

年的时候，耍单还没有打击的这么严重，当时各种QT、YY平台刷单非常活跃，由于我有好几年的网店客服基础，所以可以很清晰的分辨出来哪些是坑哪些是可以做的，当然了刷单其实也只是挣个辛苦费，要小号多才能挣的相对多一点，当时我可能是闲的了，把一家四口的身份证全部拿来注册小号（一个身份证可以注册6个小号），一共24个小号，但是一个月也只能挣2千出头。对于当时的心理状态来说，还是很充实很开心的。媳妇怀孕9个多月，一次偶然的机会，突发奇想，既然商家每天投入这么多钱招刷手来耍单，我为什么不让我媳妇试试做个商家呢？恰逢我在一家4钻的淘宝店买衣服买了多年，于是我在又来买衣服的时候，问网店老板，请问我可以卖你家的衣服吗？老板说欢迎，你铺货到你店铺，有订单了来我店铺下单，我直接发给买家，你挣差价就行，省心。这件事也成为了我改变人生的一个转折点。但是衣服上传后，由于我是新店，加之又马上要过年，物流逐渐停，并没有订单。为了避免有打广告嫌疑，我不是透露自己的网店信息

当时客户还是比较少，但是打破了0咨询的记录。每天的订单已经破两位数了，多年后我才总结出来，其实我是赶上了年后的第yi个小高峰。当时的利润比较小，一件衣服只挣10元左右。后来回到家媳妇坐月子，大概出院5天左右，某个喂奶的晚上，我突然想到，为什么我不报个活动试试呢？于是打开电脑，报了“天天特价”，当时的天天特价还是需要自己报名的，不像现在已经是邀约模式了。两天后，活动通过，大喜。通过天天特价，卖出了几十个订单，由于订单增长相对比较快，收到了春势力周上新的活动邀约，此时距离出院将近半个月，当时不知道这个活动是干什么的，但是淘宝的销量主要就是靠活动走的量是多的，事实的确如此，几天后势力周活动上，3天的活动卖出去了1千左右的订单，净利润粗略估计在1万左右，尝到了甜头后，变得一发不可收拾。真正的开启了自己摸索网店的路。

我不懂任何的推广，我猜我只是恰好赶上了一辆好的车，或者赶上了一个流量小高峰的风口，我甚至一直到29岁除了用过基础的淘宝客，没有再用过其他任何推广的手段，直通车那个东西我也没有时间研究，因为我觉得很费解，我一直在全靠自然流量。在刚做网店也经常在上新款的时候找刷手刷几单，但是2016年赶上严查刷单的关键一年，所有平台都被封了，我以前刷单的24个小号也被封的只剩下了5个经常用的号，甚至连我店铺刷单的订单都给我查出来了几单，后来这些年我就放弃了刷单，大部分原因是因为我实在找不到人给我刷以及我很懒。同行看到了我这些话可能会觉得我在装A，但是有过类似经验的朋友会懂。我曾经以为我对网店的知识储备已经很丰富，但是等自己做网店后，发现自己懂的只是九牛一毛。因为卖厂家的货卖着轻松，我开始大量上款，阿里巴巴找款上，搜款网、17做网店等等各种渠道觉得不错的货，都挑一些全网销量靠前的款式上到自己店铺，后来问题来了，由于盗图严重，一般违规被扣过160多分，被节点扣分屏蔽店铺10多次，严重的一次被判B类扣分，这个有多严重做网店的都知道。（当时B类扣分还不计振，只关闭21天店铺作为惩罚）

然后觉得这样不行，鸡蛋不能放到一个篮子里，要多开几个网店，另外在选品上，要有针对性的找2-5家厂家合作，谈好图片使用之类的事情，避免再多次出现一般违规扣分。于是就按照自己这样的方法，2016年稳定过去。2017年，发展为4个淘宝店铺，1个阿里巴巴店铺，1个京东，但是我阿里巴巴店铺也是在转卖别人的货，实际发货还是厂家。当时我没有自己的公司，也没有商标，全部是通过中介租用的别人的公司和商标权，京东当时的年费是1万2/年，干了一年后，发现女装并不适合京东，销量低迷，还不如我一个淘宝新店的销量。2018年关闭京东店铺。2017年10月份，凭借这两年的积累，加上借亲戚了30万，在郑州金水区买了人生第一套房，二手房（郑州人比较懂，金水区鲜有新楼盘，2017年10月购入的时候是3万1/平，现在已经涨到2W/平）。

2018年，由于规则升级，不再租用别人公司的电商途径使用权，通过中介购买了一家公司+商标，也就是中介把别人注册的公司+商标转到我的名下，购买费费用是3万（当时我甚至还一度想多开发一条挣钱的路，就是多注册公司和商标，然后转卖，这样能挣不少钱还轻松。但是没心思想那么多事情把这个想法搁浅了，或许以后闲下来了还会再研究这方面的问题）。用这个公司重新开了阿里巴巴，当时想着开个天猫，但是由于5万保证金+6万年费，实在拿不出这么多钱，天猫的想法就搁置了几个月。后来的某天，又换位一想，5万保证金等我不做的话还可以取出来，6万年费是有返还的，年销售额达到120万就可以全额返还年费，这样想想投入并不算多嘛，加之退一万步想，如果我不想做了，再把店铺转卖，卖的可能3万不止，于是大胆用支付宝的网商贷套现做了一家天猫。事实证明我做对了，天猫女装比起淘宝和阿里巴巴来说好做很多，利润也更有保障。

2019年3月份，又是过年后的一个旺季流量小高峰，订单暴涨，结束我上班又网店生活的时间到了。我像我首任老板一样，成为了一名专职电商人。我辞掉了外包客服，租了一套办公室，雇了两名客服，就这样，正式开始了拼多多+淘宝+阿里巴巴+天猫的全面网店工作。但是我没有足够的管理经验，2019年似乎过的很混乱，用人和租房的开支上也大了很多，囤货的数额也在不断攀升，但是利润也在同比增长。2019年底，在什么都不耽误的情况下，我还清了买房时借亲戚的30万贷款，帮衬了几万块钱也帮我爸妈还清了他们的外债。媳妇由于工作努力勤恳，工资也稳定在7万+/年了，皆大欢喜的一年。我也终于可以抬起头在知乎上做一些我想知道和想回答的问题了。

2020年，我计划在速卖通和亚马逊上开店，如果把这个渠道打通，利润会更高。而且亚马逊是很简单的一个平台，就是把东西贴牌贴成自己的牌子转卖到其他国家，且不须要像淘宝一样客服要16甚至24小时在线，如果有

售后须要处理，也大多数是直接到了亚马逊平台那里，很小一部分会直接邮件到我这里。我爸一直在工地上做泥瓦匠，我们也谈妥今年让我爸妈跟着我做网店发发货，一家人在一起总好过在外提心吊胆，每个月月初我付薪水，让两位长辈也尽量安心在家含饴弄孙打点大后方。

还有我的婚姻生活，虽然有波折，但是依然很幸福。我媳妇生孩子的那一年我妈只有46岁，现在她带着孙子出门玩，总会被陌生人忍不住问是二胎还是孙子。从没有在带孩子意见分歧或者家庭意见分歧过。我从小也被家里娇生惯养习惯了，不会做饭，也不太会做家务，这些也是我结婚前我丈母娘家对我最大的担心，但是婚后经历了这么多事情后，爸妈似乎无视了我所有的缺点，郑州的男人又典型的很疼老婆，家里很多家务事我媳妇和我爸妈都会分担掉80%，所以我们平时相处的都很和谐很舒服，几乎没有过指责，是一个大爱的家庭。有时候很感谢我现在的家庭，多谢有他们，才可以让我做我喜欢的事情，而不是磕绊在油盐酱醋茶这些琐事上。有时候我也觉得活得不真实，总觉得还有另外一个我存在，并且活得很苦逼。

---

关于创业，我似乎没有把自己定位在创业这个意识上，我本质还是一个温柔又琐碎又涉世不深的人。我很感谢我的首任老板，给了我思维和经历，现在和首任老板是朋友，虽然我们很难再现实中再见面，但是一直在经常联系，交流一下策略和心得，是我和我媳妇最知心的一名长者。有时候我也在摸索，我应该怎样怎样做变得雷厉风行，变得更有魄力，但是这种刻意的性格特质不一定适合我，我是特别的，只让自己舒服就好的“特别”。目前我也没有远大的理想，没有更长远的规划，只想做实事，多挣点钱就行，能让自己的家人活得舒心安逸就够了。

同行如果看到我以上这段洋溢着略带得意和迷茫的文字，就尽情笑一笑吧。也祝大家笑口常开笑天下可笑之事。因为能把天猫阿里巴巴做大的，25岁28岁年入百万的实在如恒河沙数太多太多，我也经常仰望我们钉钉群里的各类大神，希望有朝一日能继他们后尘。

zui后，希望今年年底可以提到自己一直想买的奥迪A6，今年又出了新款，到年底能提到新款的A6更妙。毕竟孩子已经四岁了，现在一年下来学英语、学钢琴和街舞的费用也是一大笔开支，安。