

多一点经验多一份收获

# 两位在校大学生开网店

文/片 本报记者 侯书楠 实习生 张汝树 胡宏翠

在山东大学威海分校，有这样一些学生，他们除了日常学习和生活外，还在淘宝网上经营着自己的小店。相比现实中动辄数十万元的店铺成本，开网店的成本微乎其微。然而，要想在上百万网店中脱颖而出，不动动脑筋是不可能成功的。



张爽(左)和杜莹(右)跟记者分享自己开网店经验。

## 动机>> “心血来潮,挡都挡不住!”

张爽和杜莹是山大威海分校新闻传播学院的大三女生。张爽主攻话费、游戏点卡、Q币等充值业务，杜莹的小店主要卖特色女鞋。两人开网店有一个共同特点——被“忽悠”进来的。

“如果你经常浏览一些大型论坛和贴吧，就会注意到许多教你开网店的帖子。”张爽的淘宝经历有些“辛酸”，她说：“很多女生喜

欢在网上买东西，我一开始在网上买东西也没经验，结果图便宜花300元钱买了一部手机，没用几天就坏了。”这次网上购物的失败，让张爽很不爽，后来在购买其他产品时，她向一位客服人员大倒苦水。这位客服人员劝解她的同时，也给了她开淘宝店的一些经验，鼓励她自己开网店。“现在很多淘宝店都是做分销代理，成本很低，来

钱也快。这么好的赚钱途径很容易让人心动。”张爽笑言自己被“洗脑”后开始建淘宝店。

杜莹同样也是在网购时被客服人员说服的。不过，她认为这样的理由还不足以让她坚定信心，“大三后，课程明显减少，在宿舍里呆着太无聊。去做兼职的话，可支配时间太少了，还不如开网店，既能打发时间又能赚钱。”

## 现实>> 零宣传,不挣钱,干着急

2010年8月,两人的网店几乎同时开张。张爽的启动资金是300元,杜莹则没花一分钱:“当时我看好了一家鞋厂,他们要我买6双鞋子或者交300元定金,可是我没答应。经过一番谈判,他们答应我直接开店。”

“开网店也有捷径。”张爽分享自己的经验:“开网店最重要的就是要有成交量。”张爽坦言自己

有些“急功近利”,为了让顾客选择自己的商品,甚至赔本做生意,

“50元的话费,我只收49.5元,赔五角钱。”但很快就有了200多的成交量。同样是抱着“薄利多销”的心理,杜莹把鞋子价格压到最低,利润极少。

张爽介绍说:“平时白天上课期间,宿舍全部断网,晚上10点半

就熄灯,还好周末白天不断网。不能上网的时候,我们就用手机绑定淘宝,有顾客留言,就通过短信回复。”店铺的装修也挺重要,两人都不舍得花太多钱去装饰店面,杜莹只花10元钱买了一个简单的模板“摆弄”了一番。如何在最短时间

## 未来>> 相信一切会更好的

大三已经过半,两位女孩也要面临考研的压力。本来平时照顾就不多的网店,未来该何去何从?杜莹表示,自己开网店并不是为了赚钱,“我只想对这个行业有所了解,以后找工作指不定干什么,多一点经验多一分收获。”而张爽平时其实没少为小店操心,“我早打算好了,家里亲戚一直想做护婴成品的买卖,等

我把自己的成交量和信誉度提升到一定高度,就转到这方面来。”

尽管如此,两人仍一致表示现在考研才是重中之重,网店其实很好打理,如果顾客多了,也可以招客服。去年年底为了期末考试,两人几乎都暂时放弃了网店管理,过完年回来,她们觉着不能随便放弃,于是又操持起来。

3月25日,张爽在论坛上发了一篇帖子,其中写道:“现在对自己的网店又开始想振兴了,虽然现在有很多课。但是我觉得这是一种坚持,甚至偏执。做一件证明自己的事,做一件有意义的事,似乎觉得生活变得更好了,完全不是为了所谓的利益。钱这个东西,你爱它,也要尊重它。”对于未来,她说“相信一切会更好的”。