# 开网店策划书[推荐五篇]

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-09-09

*第一篇：开网店策划书开网店策划书网店名称：博诺（bono）经营模式：淘宝个人零售商和档口批发主营商品：男装休闲、修身小西服和大衣为主打产品，休闲衬衫、休闲裤、针织衫、毛衫为辅。1、网店定位在其他同类店铺同类产品的比较下卖出特色，做自己的品...*

**第一篇：开网店策划书**

开网店策划书

网店名称：博诺（bono）

经营模式：淘宝个人零售商和档口批发

主营商品：男装休闲、修身小西服和大衣为主打产品，休闲衬衫、休闲裤、针织衫、毛衫为辅。

1、网店定位

在其他同类店铺同类产品的比较下卖出特色，做自己的品牌，主要以自主设计开发生产中档修身小西服为主，打造淘宝休闲小西服第一品牌,其他产品为辅。

2、客户定位

15-25岁的在校学生

20-30岁的时尚青年（主要服务群体）

30-35岁的中高档人群

3、价格定位

高档产品定位：180-500元左右

中档产品定位：90-180元左右

低档产品定位：5-90元左右

3、商品的风格

以时尚、青春、阳光的产品风格，针对小西服主要从版型、色彩、面料上着手。

4、商品的品质

所有产品都已品质为第一前提，只做好的，不做贵的。产品质量层层把关，确保客户收到的每件产品都是合格品，每件产品比较要有LOGO5、客户体验

诚信经营、服务至上。在版型和面料上切实考虑顾客的需求，把握好衣服的舒适性和功能性，注重产品的包装，加强产品选购上的引导和售后服务。

6、店铺装修、宣传、物流、售后





 店铺的风格以时尚、大气、精致为主题，产品描述均采用美观清晰的模特和实物拍摄。产品分类清楚，让顾客一目了然，使顾客能更轻松直接买到自己所需要的产品。商标、吊牌、水洗唛、名片、包装的设计。和一至两家的物流公司谈合作。

**第二篇：开网店策划书**

开网店策划书

目录

一、项目背景„„„„„„„„„„„„„„„„„„„4

二、网店介绍„„„„„„„„„„„„„„„„„„„41、网店宗旨„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„42、经营业务 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„43、投资方式 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„44、网店目标„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„4

三、经营环境分析„„„„„„„„„„„„„„„„„41、行业分析„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„52、市场分析„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„53、客户分析 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„5

四、市场营销战略 „„„„„„„„„„„„„„„„„51、管理者及其任务„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„52、营销策略„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„6

（1）品牌策略„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„6（2）推广策略„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„6

（3）促销策略„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„6

五、进货方式„„„„„„„„„„„„„„„„„„„6

六、营销预测与分析„„„„„„„„„„„„„„„„61、营业额收入„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„62、支付方式„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„63、订货方式„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„64、送货方式„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„6

七、风险分析„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„6

八、商品的退货处理„„„„„„„„„„„„„„„„„„6

九、经营成本预估„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„71、初期投资„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„72、二期投资„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„73、其他成本„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„7

一、项目背景

随着社会的进步，时代在发展，科技也在进步，网络信息化也更加在完善，电子商务也随之发展起来，尤其是网络购物的发展。淘宝、京东商城、凡客诚品等一些优秀电子商务网站，也给人们创造了更多的价值，网上购物是互联网作为网民实用性工具的重要体现，随着中国整体网络购物环境的改善、网上支付和网上银行的快速发展，网络购物市场的增长趋势明显。据相关统计显示，我国网上购物发展迅速，网上购物用户在网民中的比例不断上升，网上购物发展前景十分广阔。

大学生课余时间较为充足，接受新事物的能力也相对较强，对网络应用也不陌生，所以开网店并不是什么难事。近几年，淘宝、京东、拍拍等购物网站发展迅速，还提供个人网店平台，而且有很多是免费提供的，这就更为大学生在网上开店提供了方便。

二、网店介绍

1、网店宗旨

提供优质的服务，保障产品的品质，让顾客开心购物。

开网店，信用是最重要的，只有良好的信用才能赢得消费者的信赖，才能使网店长久的存活下去。当下网店的竞争相当激烈，除了要以质优价廉的商品去吸引买家外，还要有热情耐心的服务，这样才能让自己的网店在众多店铺中脱颖而出，才能让自己的网店有较好的发展。

2、经营业务

由于网店刚刚起步，主要经营一些饮料、零食、服装以及书本资料等，主要服务于在校学生及周边居民。

3、投资方式

网店由四名舍友共同合资

4、网店目标

本网店将从淘宝的普通店铺做起，并用一年的时间积累一定的信用度，同时树立一定的知名度和品牌形象。有了信用度、知名度和品牌形象后，网店的浏览量就会成倍增加，进而就加大了成交量。有了一定的资本后，就能适当扩大网店规模，增加商品数量和种类，开始做淘宝商城。

三、信息收集

1、信息收集方式

（1）直接观察：我们通过在校园及周边小区的多次观察，对学生及居民的穿衣习惯进行分析。

（2）人员访问：直接通过访问，对他们的需求进行分析。

（3）问卷调查：把人们对商品的需求做成试卷，发给学生和小区居民让他们填写，利用这种方法收集信息。

（4）网络查询：我们也可以通过网络去查询。

四、经营环境分析

1、行业分析

网上开店对成本的要求低，它占用资金少，这样就解决了大学生没有创业资金的问题；网店经营方式灵活，基本不受时间、地域等因素的限制，只要有时间、能上网就能正常营业，而且只要少量存货就能开店，所以也可以随时更换经营其他商品；网店的客户范围十分广，只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者，这个范围可以是全国的网民，甚至是全球的网民。这也是网上开店的优势所在。

2、市场分析

（1）市场潜量。衣食住行在每个人的生活中必不可少，而且现在上网的人一般都是18-40岁的人，他们为了节约逛商店的时间会选择在网上购物，所以我认为在网上销售是一个很好的路径。

（2）竞争者。目前在市场上的各种商品种类繁多，质量参差不齐，竞争激烈。其中很多的品牌占有了市场的绝大部分，且每种品牌产品均有各自的特点和稳定期的销量，所以我们要寻找另一个市场，如在网上销售。

（3）消费者需求的特点。由于上网的人一般都是一些年轻的人，他们对商品的需求是时尚的、个性的。就服装而言，他们所能普遍接受的价格为200元——500元。

3、客户分析

在网上购物的用户中，占主要比例的是在校学生、职业白领等，年龄以中青年为主，性别上女性大于男性。其中，学生用户购买比例较高的商品为书籍、音像制品、服装以及游戏类商品等；职业白领购买比例最高的商品为服装、化妆品和饰品等。

总体来看，女装、化妆品、饰品的成交额长期排名靠前。可见，适合中青年女性消费的商品市场更为广阔。

五、市场营销战略

1、管理者及其任务

由于开店初期业务量小，全部工作由和本人舍友即可完成。待以后业务量大时，可寻找合作伙伴或聘请员工，合理分配任务。

2、营销策略

（1）品牌策略

第一，网店要有一个独特新颖，且易被人们记住的店铺名，并设计出美观大方的名片，在发货给顾客时随件发出，加深顾客对本店铺的印象，打造店铺的外在品牌形象。

第二，在商品质量上要严格把关，坚决不以假乱真，以次充好，力争让每一位顾客都能对本店商品的质量满意，打造店铺的质量品牌形象。

第三，努力提高服务质量，要让每一位顾客都能感受到一种贴心的售前、售中和售后服务，打消客户在购物时的后顾之忧。必要时还可对顾客制定个性化服务方案，打造店铺的服务品牌形象。

（2）推广策略

第一，朋友推广：我们可以通过周边的朋友，宣传我们的店铺让我们的店铺点击率上升，自己的产品也得到好的销售量。

第二，广告宣传：我们可以在网上发布贴子，让网上的人在贴子里看到我们店铺地址，来观光我们的店铺。

第三，运用媒体：我们可以运用媒体进行宣传我们的产品，提高产品的知名度，突出我们产品的特色。

（3）促销策略

第一，开店初期可进行“包邮”、“打折”、“有买有赠”等促销活动，以吸引客户；

第二，每年的各种节日期间，进行一些适合本店客户的促销活动，如“满就送”、“满就减”等，以增加成交量；

第三，在店铺信用等级上升时进行一些促销活动，如“冲钻包邮”、“冲钻打折”等。

六、进货方式

批发市场进货、厂家直接进货、批发商处进货

七、营销预测与分析

1、营业额收入

前一年属于积累信用的阶段，不会有大的收入，保证成本即可。

从目前淘宝网店销售情况看，预计普通店铺平均每天的销售额一般是300元左右，钻石店铺能达到1000元以上，皇冠店铺则可达3000元以上甚至更多。

2、支付方式

淘宝网店主要是用支付宝担保交易的，也可以进行网上银行支付。

3、订货方式

淘宝网店都是在线订购的。

4、送货方式

平邮、快递、送货上门、EMS四种方式

七、风险分析

在网店经营过程中，有些商品会出现囤积现象，进而会出现商品变质问题等，这都将影响商品的销售，对营业额造成影响，造成重大损失。因此，在进货时，要与商家协商，再出现商品囤积现象时能够退货胡饿着换货。

八、商品的退货处理

根据造成商品退货可能的各种理由，我们都提供退货服务。如果要退货，顾

客可以选择退货理由，并且可以写下对商品的评价，我们会对能的要求提供退货服务。若商品出现质量问题而要求退货时，我们会严格按照商品的“三包”规定，为顾客退换货，以保证自己的信誉；

九、经营成本预估

1、初期投资

初期（第一年）的投资主要是淘宝消费者保障服务保证金、代销加盟费（或预存款）、宣传推广费用等，还要一定的流动资金用于物流配送等。预计人民币3000元，由四人分担。

2、二期投资

这一阶段业务量会有较大的扩大，需要有较多的流动资金用于进货、发货等，有必要的时候还要聘请员工。鉴于淘宝网店自己流动较快，预计人民币15000即可，由四人均摊。

3、其他成本

电脑、数码相机：无须再买，0元

网费：56元/月；

淘宝增值服务和营销工具软件：80元/月

**第三篇：开网店策划书专题**

一、前言

2024电商注定要潮起潮落，究竟谁能笑喜颜开值得期待！认清2024电商发展趋势是创业的首要条件，2024电商究竟将如何发展？

2024电商发展趋势一：电子商务基础投资加速

目前网上零售，明显受到了基础设施不足，供应链薄弱的制约。没有足够的仓储，也没用合适的大仓，以至于很多大的综合性电商不得不分拆订单。随着网上零售的扩张，基础设施的需求也是刚性的，否则只能以牺牲用户体验为前提。

整体上看，整体的电子商务基础设施投资正在加速，而不会因为风险投资的减少而减少。2024电商发展趋势二：营销成本继续上涨

2024电商发展趋势三：传统企业大举反攻

2024电商发展趋势四：倒闭潮

2024电商也注定是一个潮起潮落的时期，电商企业必定需经历一段艰辛的历程，电商创业必定难上加难，创新必定是电商独树一帜的法宝。认清局势只是创业的一个前提条件，创业需要创新，需要坚持。对于2024电商创业我认为以下几个要点需要我们重视：

2024电商创业要点一：人才是第一要素

对于任何创业，找对合适的人是等于事业成功了一半，所以找到合适的合作伙伴对于创业的成功与否已经埋下了种子。我们到底应该找什么样的人呢？一个人的思维能力是有限的，我们需要每个创业者都要把精力和思维都全身心投入到创业当中来，前期的创业都应该经常讨论，大家各抒己见，集思广益，要有一个能把握方向的人。

2024电商创业要点二：纪律是第二要素

在过去的电商团队里，往往都是些朋友亲戚在一起探索和努力，没有完善的管理制度，使团队比较涣散，不能充分发挥出真才实力。团队讲究的就是合作，讲求的就是纪律。在一个团队里面，首先要有明确的分工，对于分工要落实人，然后把大家手头的资源进行合理的整合，根据每个人的特长定制各自的工作职责。对于没有按期完成工作任务的，要采取响应的措施，要有严明的纪律性。对于一个创业团队来说，前期的纪律维护是至关重要的。

2024电商创业要点三：明确方向，创新举胜

不要因为想做电商就一时冲动，人最怕就是头脑发热做出冲动的傻事情。如果没有一个明确的创业方向，最好先考虑然后再组建团队不迟，最好的情况就是有相当具体的项目，毕竟巧妇难为无米之炊，不要等到巧妇都到位了，米还没有找到。垂直细分，在一个领域站稳脚跟再向多元化的市场努力，充分集中有限的资源发挥最大的效用才是脱颖而出的诀窍。

2024电商不是寒冬，2024电商还会继续增速发展，但也必定潮起潮落。认清行业情形，做好行业细分，确定明确目标，从垂直领域入手将是主打模式。你是否做好准备迎接这样一个新的挑战？希望想电商创业的朋友们，充分注重消费者体验感受，给消费者带来更加便捷和满意的服务。

当新生事物和特大机遇来临的时候，我们首先不要盲目地接受,也不能轻易地拒绝和过早地下结论。我们应该以对自己负责的态度，用智慧的大脑、敏锐的眼光去耐心、全面地了解；深入、细致地分析。等我们把新生事物完全了解明白了就会得出正确的结论。这样，才能避免与特大机遇擦肩而过，也自然懂得该怎样去做。

很多人表面缺金钱，本质缺野心，脑子缺观念，机会缺了解，命运缺选择，骨子缺勇气，改变缺行动，肚子缺知识，时间缺管理，事业缺毅力。

现实生活中，弱者等待机会，强者抓住机会，智者创造机会，只有蠢才才会放弃机会！

我认为选择大于努力,没有完美的个人,只有完美的团队,穷则独善其身，达则兼济天下;将相本无种，男儿当自强!

成功是因为态度;过去不等于未来;人生因梦想而伟大,命运在自己的手里，而不是在别人的嘴里;自

助者天助也, 我要，我就能！

决心决定成功;只要不服输，失败就不会是定局;坚持到底，永不放弃！!

机会：你看不懂，他看不懂，总有人看得懂。事业：你不做，他不做，总有人去做。

谁也阻挡不住社会的发展和时代的进步。在潮流和趋势面前，谁先帮别人改变观念，谁就拥有了市场！二十一世纪信息时代，商机时代，信息和机遇相随相伴，打造未来,创造价值,走向成功！

二、淘宝开C店的条件和流程

条件：

（一）注册会员，并通过实名认证；

（二）发布10件以上(包括10件)的宝贝；

（三）为了方便安全交易，建议开通网上银行。

淘宝开C店的流程：

（一）想好在网上卖什么?

和传统店铺一样，在网上开店的第一步就是要考虑卖什么，选择的商品要根据自己的兴趣、能力和条件，以及商品属性、消费者需求等来定。

选择宝贝小技巧：

1、最好不要到处都能买到的商品，产品要有特色；

2、不要选择自己不熟悉行业的商品；

3、不要选择体积大、较重而价格又偏低的商品；

（二）开店前的准备工作

选择好要卖的商品后，在淘宝开店铺，需要满足三个条件：

一、注册会员，并通过认证；

二、发布10件以上(包括10件)的宝贝；

三、为了方便安全交易，建议开通网上银行。

1、用户注册

登录淘宝网点击页面最上方的“免费注册”。在打开的页面中，输入会员名、密码、电子邮件等信息，单击“同意以下服务条款，提交注册信息”按钮。然后，注册的邮箱会收到一封确认信息邮件，打开其中的链接，确认之后，就完成了用户注册。

安全小提示：为了保证交易的安全性．注意密码不要设置得太过简单，建议使用“英文字母+数字+符号”的组合密码。

2、身份认证

“淘宝网”规定只有通过实名认证之后，才能出售宝贝，开店铺。所以在注册用户之后，还要进行相应的认证(包括个：入实名认证和支付宝认证两个过程)。

3、进货、拍图

网上开店成功的一个关键因素在于进货渠道，同样一件商品，不同的进货渠道，价格是不同的。过身份验证后，您就要就忙着整理自己已经有的宝贝，为了将销售的宝贝更直观地展示在消费者面前，图片的拍摄至关重要，而且最好使用相应的图形图像处理工具进行图片格式、大小转换，比如Photoshop、ACDSee等等。

小技巧：在拍摄图片时，建议使用简单的背景，比如白色桌面，要突出主体，保证清晰，保证图片的大，J、在120KB以内，格式建议为JPG。

4、发布宝贝

要在淘宝开上店铺，除了要符合认证的会员条件之外，还需要发布1 0件以上宝贝。于是，在整理好商品资料、图片后，您要开始发布第一个宝贝。

第一步，登录淘宝网，在页面上方点击“我要卖”。在打开的页面中，可以选择“一口价”或“拍卖”两种发布方式，这里选择单击“一口价”

友情提示：“一口价“有固定价格，买家可以立即购买；“拍卖”无底价起舶，让买家竞价购买。

第二步，选择类目，根据自己的商品选择合适的类目。比如我选择了 邮币/古董/字画/收藏/字画书法碑帖/国画/走兽的宝贝详情。单击“选好了，继续”按钮继续下一步。

第三步，填写宝贝信息，这一步非常重要。首先，在“宝贝信息”区域取一个好的标题，单击“浏览”按钮来上传宝贝图片，输入宝贝描述信息、宝贝数量、开始时间、有效期等；接着，在“交易条件”区域输入宝贝的售价、所在地、运费、付款方式等内容；其他信息保持默认设置即可，比如默认使用支付宝支付等。最后，单击“确认无误，提交”按钮来发布该宝贝。

如果发布成功，下面会出现一个成功页面。点击“这里”可以查看发布的宝贝页面，点击“继续发布宝贝”可以继续发布宝贝。

友情提示：在买家没有出价时，如果要修改发布的宝贝信息，可以到“我的淘宝一我是卖家。出售中的宝贝“中进行编辑、修改。

宝贝在发布完成之后，最好进行定期更新、添加，以免店铺被系统删除。

宝贝发布小技巧：

(1)给宝贝起一个好标题，可以加上适当关键词，符号，比如★●◆▲等字符；

(2)使用吸引眼球的、详细的宝贝描述信息；

(3)宝贝定价要合理，可以取同类商品价格的一个中低价；

(4)运费邮资标准要合理，可以参考其他同类商品。

（三）获取免费店铺

淘宝为通过认证的会员提供了免费开店的机会，只要你发布1 0个以上的宝贝，就可以拥有一间属于自己的店铺和独立网址。在这个网页上你可以放上所有的宝贝，并且根据自己的风格来进行布置。

为了能让自己的店铺早日开张，我当初也是一口气发布了1 0个宝贝，花去了整整大半天的时间，发完以后迫不及待地打开“我的淘宝。免费开店”。接着，在打开的页面中给店铺取名，我取了一个“祺宝斋”的名字；在“店铺类目”中可以选择宝贝所属类目；在“店铺介绍”中输入店铺的简介内容。最后，单击“提交”按钮，在出现的页面中出现了“恭喜!您的店铺已经成功创建…”的字样，并提供了店铺的地址。

（四）店铺装修很重要

在免费开店之后，买家可以获得一个属于自己的空间。和传统店铺一样，为了能正常营业、吸引顾客，需要对店铺进行相应的“装修”，主要包括店标设计、宝贝分类、推荐宝贝、店铺风格等。

1、基本设置

登录淘宝，打开“我的淘宝---我是卖家---管理我的店铺”。在左侧“店铺管理”中点击“基本设置“，在打开的页面中可以修改店铺名、店铺类目、店铺介绍；主营项目要手动输入；在“店标”区域单击“浏览”按钮选择已经设计好的店标图片：在“公告”区域输入店铺公告内容，比如“欢迎光临本店!”，单击“预览“按钮可以查看到效果。

2、宝贝分类

给宝贝进行分类，是为了方便买家查找。在打开的“管理我的店铺”页面中，可以在左侧点击“宝贝分类”；接着，输入新分类名称，比如“文房四宝”，并输入排序号(表示排列位置)，单击“确定”按钮即可添加。单击对应分类后面的“宝贝列表”按钮，可以通过搜索关键字，来添加发布的宝贝，进行分类管理。

3、推荐宝贝

淘宝提供的“推荐宝贝”功能可以将你最好的6件宝贝拿出来推荐，在店铺的明显位置进行展示。只要打开“管理我的店铺”页面，在左侧点击“推荐宝贝”：然后，就可以在打开的页面中选择推荐的宝贝，单击“推荐”按钮即可。

除。

在店铺装修之后，一个焕然一新的页面出现在面前。

（五）推广是成功的关键

网上小店开了，宝贝也上架了，特色也有了，可是几周时间过去了还是没有成交，连买家留言都没有，这是很多新手卖家经常遇到的问题。这个时候，你就要主动出击了。

我曾经遇到这样的苦恼，于是他决定通过论坛宣传、交换链接、橱窗推荐和好友宣传四种方式给小店打打广告。

1、论坛宣传

在论坛宣传的主要方法就是通过发广告帖和利用签名档。

前者可以在各省或各太城市的论坛上进行，如果有允许发布广告的板块，可以发广告帖，内容一定要详细，商品图片一定要精美，并保持定期更新和置顶。

后者可以在论坛上更改签名档，更改为自己小店的网址、店标、宣传语以及店名等。发布一些精美的帖子，以便让有兴趣的朋友，通过你的签名档访问你的小店。

2、交换链接

在开店初期，为了提升人气，可以和热门的店铺交换链接，这样可以利用不花钱的广告宣传自己的小店。比如淘宝网就提供了最多35个友情链接，添加的方法很简单： 首先，通过淘宝的搜索功能，搜索所有的店铺，记下热门店铺的掌柜名称。接着，下载淘宝买家、卖家交流工具——“淘宝旺旺”，添加这些热门店铺的掌柜名称，并提出交换链接的请求。如果答应交换，最后，打开“我的淘宝\_我是卖家。管理我的店铺”，在左侧点击“友情链接”，然后输入掌柜名称，单击“增加”按钮即可。

友情提示：如果要删除友情链接．可以在该页面下方勾选店铺名，单击“删除”按钮即可。

3、橱窗推荐

淘宝提供的“橱窗推荐”功能是为卖家提供的特色功能，当买家选择搜索或点击“我要买”根据类目搜索时，橱窗推荐宝贝就会出现在搜索结果页面中。要设置“橱窗推荐”功能，可以打开“我的淘宝---我是卖家---出售中的宝贝”，选择要推荐到橱窗中的宝贝(已经推荐到店铺首页的宝贝不能再进行橱窗推荐，即有“推荐”标记)，单击“橱窗推荐”按钮即可。

友情提示：橱窗推荐是把好的宝贝推荐到淘宝网，获得更多的浏览量及点击率，店铺推荐是把宝贝推荐到店铺首页的推荐位上。橱窗推荐位数量是根据你的宝贝数、每月的信用度以及交易额度等内容来定的，默认为10个。

推荐小技巧：为了提高宝贝搜索到的几率，可以定期查看淘宝网热门搜索关键词。如果和你的宝贝类别相关。比如“韩版”、“瘦身”等，你不妨把宝贝的标题改成含有热门关键词的内容。

4、好友宣传

网上小店开张了，一定要告诉你的朋友和家人，比如在阿里巴巴、MSN Messenger上向好友发布网店的消息，将自己的个性签名改成含有网店地址的内容。这样，一传十、十传百，就会有越来越多的人知道你的网店。

（六）宝贝出售中

买家在购买商品时，一般会咨询一些与商品相关的信息，他们会随时在网上提出，并等待卖家的回复。然后，才决定是否购买商品。

1、查看买家留言

我在开店、打了广告之后，就天天打开“淘宝旺旺”，等待买家的咨询。如果有买家在店铺给宝贝留言，“淘宝旺旺’’会自动弹出消息提示窗口。

另外，登录淘宝网，依次打开“我的淘宝一我是卖家\_买家留言／回复”，在打开的页面中查询买家给你的留言，点击“等我回复”可以进行留言回复。

宝贝销售技巧：

(1)折扣策略。根据买家购物的数量的不同来制定不同的折扣标准，以此来吸引买家：

(2)促销策略。利用节假日、店庆等方式，以低价促销宝贝，以提高店铺的人气：

(3)拍卖策略。利用拍卖的宝贝来宣传自己的店铺，比如在拍卖的宝、贝中加上其他宝贝的链接。

2、查看宝贝是否出售

如果宝贝已经出售，可以通过三个途径查询：

一是登录“淘宝旺旺“，系统会提示已经有买家购买此宝贝。

二是可以通过“我的淘宝”来查看宝贝是否出售，只要登录淘宝，依次打开“我的淘宝\_我是卖家j已卖出的宝贝”即可。

三是登录注册淘宝用的邮箱，淘宝会有相关通知邮件。

（七）宝贝出售后

在宝贝售出之后，除了会收到相应的售出提醒信息，还需要主动联系买家，要求买家支付货款，进行发货以及交易完成后的评价或投诉等。

1、查看已卖出的宝贝

如果有买家购买宝贝，淘宝网会通过“淘宝旺旺”、电子邮件等方式通知卖家。卖家也可以登录淘宝网，打开“我的淘宝---我是卖家---已卖出的宝贝”。在“联络买家”区域点击“给我留言”可以通过“淘宝旺旺”给买家留言；如果买家没有使用“淘宝旺旺“，也可以记下买家ID，然后发站内信件。

2、联系交易事宜

买卖双方联系之后，约定货款支付、发货方式。为了保证买卖双方的利益，货款支付方式建议选择支付宝支付方式。

3、付款、发货

为了防止货到不付款的情况，卖家在卖宝贝的时候一般采用“款到发货”方式。

首先，要求买家付款，一般通过支付宝支付。支付货款之后，卖家可以打开“我的淘宝\_我是卖家一已卖出的宝贝”查询，如果发现交易状态显示为“买家已付款，等待卖家发货”，说明支付宝已经收到汇款，这个时候卖家就可以放心发货给买家。

友情提示：对于使用支付宝交易的卖家，可以打开“我的淘宝---支付宝专区---交易管理”，在其中对进行的交易进行管理，比如交易查询、退款管理等。

买家在收到卖家的货物后，在交易状态中进行确认，最后淘宝就会打款到卖家的支付宝账户中。这样，就完成了交易。别忘了，还要和买家保持联系，这样可增加再次访问你的小店、购买宝贝的机会。

4、评价、投诉

在完成交易之后，买家和卖家都可以打开“我的淘宝”进行评价，卖家可以打开“我的淘宝---我是卖家---已卖出的宝贝”，在卖出的宝贝中点击“评价”，根据实际情况选择好评、一中评或差评，还可以输入文字内容。

友情提示：如何成为淘宝信誉度比较高的星级店主?

要成为淘宝的星级店主，信用度至少为4分。卖家信用度得分的依据是每次使用支付宝成功交易一次后买家的评价，如果是“好评”加一分，“中评”不加分，“差评”扣一分。所以要成为星级店主，切记要诚信服务。如果出现网上成交不买、收货不付款等情况，卖家都可以打开“我的淘宝\_信用管理斗我要举报”进行投诉、举报，不过需要搜集发货凭证、买家签收凭证、旺旺截屏等证据。

三、网店筹备

（一）网店的具体事项：

网店名字：

网店模式：C店（集市店）

网店主营：户外童鞋

（二）网店的整体定位

网店定位：与其他同行业店铺相比，有货源优势，性价比高，店铺设计等优势。

客户定位：

0-3

4-9

10以上

价格定位：

0-50

51-100

100以上

（三）行销策略

商品策略：针对人群，商品种类齐全，性价比高，价格优势 促销策略：包邮、特价、折扣等等

渠道策略：厂家直销

（四）店铺特色

店铺文化

核心价值观：团队合作，诚信经营，质量第一

网店宗旨：打造独特品牌网店，宣扬舒适生活文化

网店精神：开店以德为本，治店以人为本，服务以情为本 进货理念、：时尚、新奇、个性

销售理念：只卖好的，不卖贵的售后理念：产品有价，服务无价，信誉第一

**第四篇：模拟开网店策划书**

“鑫诺家园”网站创业计划书

一、网店介绍

1.名称寓意：“鑫”自古以来为商店字号，取金多兴盛的意思。“诺”也是一直有许诺，承诺，一诺千金的内涵。“鑫诺”取谐音双关“信诺”，是一种态度，是一种服务，值得信赖。

2.概况介绍：网上主体经营兼营实体店，优质的生活，要有一种优质的生活态度，身处21世纪的我们，对服装的感触深深，衣服能给予一个人外层气质，也能给予一个团队团结一心的斗志。我们力求物美价廉，让你穿的舒适，穿的舒心，穿的开心，喜欢，就是这样，属于你们，属于我们，属于我们大家。

二、市场分析

1.目标顾客：青少年（主要为学生团体），青年（主要为公司机构团体员工）

2.市场竞争：竞争对手，对店铺的影响有正面有负面。所谓取人之长，为我所用。竞争对手应该是我们学习的最好榜样，尤其是刚刚开店的时候，在很多“前辈”对手店铺里可以学到不少东西！至于负面影响就是有些竞争对手为了信誉，以成本甚至亏本价格销售同类商品，造成某一产品的恶性价格竞争，这样恶性循环下去最后这款商品也就做死了。电子商务的竞争的特点最明显的就是价格战了，全国甚至全世界都在同一平台上竞争，这就造成了同一产品的价格，没有最低，只有更低，这就需要不断地开发新货源，新产品，要达到足够的销量，和厂家建立战略合作关系，拿到更低的价格，当然，最后，就是打造自己的品牌。还有就是自己的努力不能懈怠。走出店铺，寻找更广阔的空间，从同行网店中学习。

3.销售规模及发展目标：

初期：申请域名，申请贷款，吸收风险投资，制作网站。联系ISP，申请网络介入，购买服务器等软硬件设备。

6个月：建立网站，扩容网站内容，规范网站服务，吸引加盟营销商，使网站在本地区有一定知名度，建立服务网络，建立产品采购网络，建立产品配送网络，培训员工，产品采购、配送依托连锁超市等传统物流网络。依托传统物流网络可以采用合作加盟等方式，可作为一个传统零售商的从属企业。

1年：在本地区有较强的知名度，能打出自己的品牌，在网站内容上有更进

一步的充实，争取更多的加盟营销商，丰富网上超市的产品，并向高端产品发展。吸纳投资，扩大经营范围，着手建立B2B商业交易平台，实现网站盈利。

2年：达到本地区最大的几个电子商务网站之一，巩固市场份额，网站集成，B2B、B2C、C2C三种经营方式为一体，建设独立的物流体系，降低经营成本。在巩固低端产品市场的同时，重心向高端产品发展，建立以高利润，高附加值产品为主的经营体系。

3年：收购产品供货企业，建设自己的产销体系，进一步降低产品成本。完全脱离传统零售商，物流公司，建立更便捷，更优惠的产品营销网络。

三、网店的经营方面

1.经营宗旨：服务，是一种责任，更是一种人与人之间的信任。

2.经营目标：全国拥有加盟店不少于100家。

3.经营方式：以整合社会资源的手法来引导市场，线上为主，线下为辅，多渠道营销。线上销售主要采用网络营销方法，前期以平台营销为主，辐之于博客，论坛，及时通讯等平台推广。线下销售主要发展同城代购，扩展关系网络，奠定客户基础，为后期自有产品运做打下基础。

4.经营策略：

（1）低价不是目的，它是经营方法，能让你的店铺在短时间内迅速发展，以及积累客户；

（2）善待顾客，才能得到顾客的“善待”，好的服务是想做好店的最基本的一点；

（3）要有很好的销售技巧和服务意识。网上交易彼此都见不到对方，一切都是要靠文字语言以及相关的旺旺表情来传递，所以交流过程中的语言技巧就显得尤为重要。

5.销售区域：全国各省市

6.经营特色：个性独特的专人设计，个性独特的团队设计，让你满意，让你们满意。成功的服装设计，军功章有你的一半。人性化服务，一对一服务。

四、网店经营规模和内容

1.网店经营规模：存货80平米。有各式各样衣服款式100件。

2.经营的产品类型、品种、档次：薄款T恤，休闲装

3.产品价位：50—300不等

4.网上订购：针对相关产品为用户设计一个简单的网上订购程序

5.支付结算方式：

第一是接到定单后把进货款汇入商家支付宝帐号里，供货商受到货款后立即按照网店提供的用户地址和数量发货完成交易；

第二是先预付给商家一定数量的货款然后接到定单后直接通知供货商发货快速完成交易；

第三是跟供货商商议发货打款同时进行甚至可以交易结束后再结算比较省钱，合作商家稳定可靠是关键，保证货源的顺畅、质量和可靠性，我们接到订单，只需要通知商家，由商家直接把商品发给顾客。

6.物流配送方式：支持韵达，申通，中通，优速等所有快递

7.售后服务：

（1）树立售后服务观念

（2）交易结束及时联系

（3）卖家自己设计的邮件模版和旺旺消息

（4）买家款到详细记录

（5）交易结束如实评价

（6）不同买家不同备注

（7）发展潜在忠实买家

（8）信息管理至关重要

（9）平和心态处理投诉

8.促销方法：

（1）打折促销

（2）商品绑定

（3）包运费

（4）特价处理

（5）返还现金

（6）拍卖

（7）团购

（8）20元“抵”券

（9）会员制度

（10）赠送红包

五、网店推广策略和推广方式

一是，电话营销，借用网上聊天或电话让客户知道我们，了解我们的产品；二是，网址设计易懂好记，可以通过自己的人脉向周围的人说我们的网址；三是，现实中，贴广告或借助业务员来促销等等；四是，依靠电视台这个媒体，在黄金时间帮我们做广告；五是，加入大型网站的搜索引擎，如新浪 搜狐 百度等。

六、网站的整体投入预算

1.笔记本电脑一台，3500元

2.交1000元消保金，花300元买一款充值软件作货源

3.支付宝和平台存300-500元备用金

4.产品成本大约为5000元左右

总计：10200左右

**第五篇：关于开网店的策划书**

一、淘宝开C店的条件和流程

条件：

(一)注册会员，并通过实名认证;

(二)发布10件以上(包括10件)的宝贝;

(三)为了方便安全交易，建议开通网上银行。

淘宝开C店的流程：

(一)想好在网上卖什么?

和传统店铺一样，在网上开店的第一步就是要考虑卖什么，选择的商品要根据自己的兴趣、能力和条件，以及商品属性、消费者需求等来定。

选择宝贝小技巧：

1、最好不要到处都能买到的商品，产品要有特色;

2、不要选择自己不熟悉行业的商品;

3、不要选择体积大、较重而价格又偏低的商品;

(二)开店前的准备工作

选择好要卖的商品后，在淘宝开店铺，需要满足三个条件：

一、注册会员，并通过认证;

二、发布10件以上(包括10件)的宝贝;

三、为了方便安全交易，建议开通网上银行。

1、用户注册

登录淘宝网点击页面最上方的“免费注册”。在打开的页面中，输入会员名、密码、电子邮件等信息，单击“同意以下服务条款，提交注册信息”按钮。然后，注册的邮箱会收到一封确认信息邮件，打开其中的链接，确认之后，就完成了用户注册。

安全小提示：为了保证交易的安全性.注意密码不要设置得太过简单，建议使用“英文字母+数字+符号”的组合密码。

2、身份认证

“淘宝网”规定只有通过实名认证之后，才能出售宝贝，开店铺。所以在注册用户之后，还要进行相应的认证(包括个：入实名认证和支付宝认证两个过程)。

3、进货、拍图

网上开店成功的一个关键因素在于进货渠道，同样一件商品，不同的进货渠道，价格是不同的。过身份验证后，您就要就忙着整理自己已经有的宝贝，为了将销售的宝贝更直观地展示在消费者面前，图片的拍摄至关重要，而且最好使用相应的图形图像处理工具进行图片格式、大小转换，比如Photoshop、ACDSee等等。

小技巧：在拍摄图片时，建议使用简单的背景，比如白色桌面，要突出主体，保证清晰，保证图片的大，J、在120KB以内，格式建议为JPG。

4、发布宝贝

要在淘宝开上店铺，除了要符合认证的会员条件之外，还需要发布10件以上宝贝。于是，在整理好商品资料、图片后，您要开始发布第一个宝贝。

第一步，登录淘宝网，在页面上方点击“我要卖”。在打开的页面中，可以选择“一口价”或“拍卖”两种发布方式，这里选择单击“一口价”

友情提示：“一口价“有固定价格，买家可以立即购买;“拍卖”无底价起舶，让买家竞价购买。

第二步，选择类目，根据自己的商品选择合适的类目。比如我选择了 邮币、古董、字画、收藏、字画、书法碑帖、国画、走兽的宝贝详情。单击“选好了，继续”按钮继续下一步。

第三步，填写宝贝信息，这一步非常重要。首先，在“宝贝信息”区域取一个好的标题，单击“浏览”按钮来上传宝贝图片，输入宝贝描述信息、宝贝数量、开始时间、有效期等;接着，在“交易条件”区域输入宝贝的售价、所在地、运费、付款方式等内容;其他信息保持默认设置即可，比如默认使用支付宝支付等。最后，单击“确认无误，提交”按钮来发布该宝贝。

如果发布成功，下面会出现一个成功页面。点击“这里”可以查看发布的宝贝页面，点击“继续发布宝贝”可以继续发布宝贝。

友情提示：在买家没有出价时，如果要修改发布的宝贝信息，可以到“我的淘宝一我是卖家。出售中的宝贝“中进行编辑、修改。

宝贝在发布完成之后，最好进行定期更新、添加，以免店铺被系统删除。宝贝发布小技巧：

(1)给宝贝起一个好标题，可以加上适当关键词，符号，比如●▲等字符;

(2)使用吸引眼球的、详细的宝贝描述信息;

(3)宝贝定价要合理，可以取同类商品价格的一个中低价;

(4)运费邮资标准要合理，可以参考其他同类商品。

(三)获取免费店铺

淘宝为通过认证的会员提供了免费开店的机会，只要你发布1 0个以上的宝贝，就可以拥有一间属于自己的店铺和独立网址。在这个网页上你可以放上所有的宝贝，并且根据自己的风格来进行布置。为了能让自己的店铺早日开张，我当初也是一口气发布了1 0个宝贝，花去了整整大半天的时间，发完以后迫不及待地打开“我的淘宝。免费开店”。接着，在打开的页面中给店铺取名，我取了一个“祺宝斋”的名字;在“店铺类目”中可以选择宝贝所属类目;在“店铺介绍”中输入店铺的简介内容。最后，单击“提交”按钮，在出现的页面中出现了“恭喜!您的店铺已经成功创建…”的字样，并提供了店铺的地址。

(四)店铺装修很重要

在免费开店之后，买家可以获得一个属于自己的空间。和传统店铺一样，为了能正常营业、吸引顾客，需要对店铺进行相应的“装修”，主要包括店标设计、宝贝分类、推荐宝贝、店铺风格等。

1、基本设置

登录淘宝，打开“我的淘宝---我是卖家---管理我的店铺”。在左侧“店铺管理”中点击“基本设置“，在打开的页面中可以修改店铺名、店铺类目、店铺介绍;主营项目要手动输入;在“店标”区域单击“浏览”按钮选择已经设计好的店标图片：在“公告”区域输入店铺公告内容，比如“欢迎光临本店!”，单击“预览“按钮可以查看到效果。

2、宝贝分类

给宝贝进行分类，是为了方便买家查找。在打开的“管理我的店铺”页面中，可以在左侧点击“宝贝分类”;接着，输入新分类名称，比如“文房四宝”，并输入排序号(表示排列位置)，单击“确定”按钮即可添加。单击对应分类后面的“宝贝列表”按钮，可以通过搜索关键字，来添加发布的宝贝，进行分类管理。

3、推荐宝贝

淘宝提供的“推荐宝贝”功能可以将你最好的6件宝贝拿出来推荐，在店铺的明显位置进行展示。只要打开“管理我的店铺”页面，在左侧点击“推荐宝贝”：然后，就可以在打开的页面中选择推荐的宝贝，单击“推荐”按钮即可。除。

在店铺装修之后，一个焕然一新的页面出现在面前。

(五)推广是成功的关键

网上小店开了，宝贝也上架了，特色也有了，可是几周时间过去了还是没有成交，连买家留言都没有，这是很多新手卖家经常遇到的问题。这个时候，你就要主动出击了。我曾经遇到这样的苦恼，于是他决定通过论坛宣传、交换链接、橱窗推荐和好友宣传四种方式给小店打打广告。

1、论坛宣传

在论坛宣传的主要方法就是通过发广告帖和利用签名档。

前者可以在各省或各太城市的论坛上进行，如果有允许发布广告的板块，可以发广告帖，内容一定要详细，商品图片一定要精美，并保持定期更新和置顶。

后者可以在论坛上更改签名档，更改为自己小店的网址、店标、宣传语以及店名等。发布一些精美的帖子，以便让有兴趣的朋友，通过你的签名档访问你的小店。

2、交换链接

在开店初期，为了提升人气，可以和热门的店铺交换链接，这样可以利用不花钱的广告宣传自己的小店。比如淘宝网就提供了最多35个友情链接，添加的方法很简单： 首先，通过淘宝的搜索功能，搜索所有的店铺，记下热门店铺的掌柜名称。接着，下载淘宝买家、卖家交流工具——“淘宝旺旺”，添加这些热门店铺的掌柜名称，并提出交换链接的请求。如果答应交换，最后，打开“我的淘宝\_我是卖家。管理我的店铺”，在左侧点击“友情链接”，然后输入掌柜名称，单击“增加”按钮即可。

友情提示：如果要删除友情链接.可以在该页面下方勾选店铺名，单击“删除”按钮即可。

3、橱窗推荐

淘宝提供的“橱窗推荐”功能是为卖家提供的特色功能，当买家选择搜索或点击“我要买”根据类目搜索时，橱窗推荐宝贝就会出现在搜索结果页面中。要设置“橱窗推荐”功能，可以打开“我的.淘宝---我是卖家---出售中的宝贝”，选择要推荐到橱窗中的宝贝(已经推荐到店铺首页的宝贝不能再进行橱窗推荐，即有“推荐”标记)，单击“橱窗推荐”按钮即可。

友情提示：橱窗推荐是把好的宝贝推荐到淘宝网，获得更多的浏览量及点击率，店铺推荐是把宝贝推荐到店铺首页的推荐位上。橱窗推荐位数量是根据你的宝贝数、每月的信用度以及交易额度等内容来定的，默认为10个。

推荐小技巧：为了提高宝贝搜索到的几率，可以定期查看淘宝网热门搜索关键词。如果和你的宝贝类别相关。比如“韩版”、“瘦身”等，你不妨把宝贝的标题改成含有热门关键词的内容。

4、好友宣传

网上小店开张了，一定要告诉你的朋友和家人，比如在阿里巴巴、MSN Messenger上向好友发布网店的消息，将自己的个性签名改成含有网店地址的内容。这样，一传十、十传百，就会有越来越多的人知道你的网店。

(六)宝贝出售中

买家在购买商品时，一般会咨询一些与商品相关的信息，他们会随时在网上提出，并等待卖家的回复。然后，才决定是否购买商品。

1、查看买家留言

我在开店、打了广告之后，就天天打开“淘宝旺旺”，等待买家的咨询。如果有买家在店铺给宝贝留言，“淘宝旺旺’’会自动弹出消息提示窗口。

另外，登录淘宝网，依次打开“我的淘宝一我是卖家\_买家留言/回复”，在打开的页面中查询买家给你的留言，点击“等我回复”可以进行留言回复。宝贝销售技巧：

(1)折扣策略。根据买家购物的数量的不同来制定不同的折扣标准，以此来吸引买家：

(2)促销策略。利用节假日、店庆等方式，以低价促销宝贝，以提高店铺的人气：

(3)拍卖策略。利用拍卖的宝贝来宣传自己的店铺，比如在拍卖的宝、贝中加上其他宝贝的链接。

2、查看宝贝是否出售

如果宝贝已经出售，可以通过三个途径查询：

一是登录“淘宝旺旺“，系统会提示已经有买家购买此宝贝。

二是可以通过“我的淘宝”来查看宝贝是否出售，只要登录淘宝，依次打开“我的淘宝\_我是卖家j已卖出的宝贝”即可。

三是登录注册淘宝用的邮箱，淘宝会有相关通知邮件。

(七)宝贝出售后

在宝贝售出之后，除了会收到相应的售出提醒信息，还需要主动联系买家，要求买家支付货款，进行发货以及交易完成后的评价或投诉等。

1、查看已卖出的宝贝

如果有买家购买宝贝，淘宝网会通过“淘宝旺旺”、电子邮件等方式通知卖家。卖家也可以登录淘宝网，打开“我的淘宝---我是卖家---已卖出的宝贝”。在“联络买家”区域点击“给我留言”可以通过“淘宝旺旺”给买家留言;如果买家没有使用“淘宝旺旺“，也可以记下买家ID，然后发站内信件。

2、联系交易事宜

买卖双方联系之后，约定货款支付、发货方式。为了保证买卖双方的利益，货款支付方式建议选择支付宝支付方式。

3、付款、发货

为了防止货到不付款的情况，卖家在卖宝贝的时候一般采用“款到发货”方式。

首先，要求买家付款，一般通过支付宝支付。支付货款之后，卖家可以打开“我的淘宝\_我是卖家一已卖出的宝贝”查询，如果发现交易状态显示为“买家已付款，等待卖家发货”，说明支付宝已经收到汇款，这个时候卖家就可以放心发货给买家。

友情提示：对于使用支付宝交易的卖家，可以打开“我的淘宝---支付宝专区---交易管理”，在其中对进行的交易进行管理，比如交易查询、退款管理等。

买家在收到卖家的货物后，在交易状态中进行确认，最后淘宝就会打款到卖家的支付宝账户中。这样，就完成了交易。别忘了，还要和买家保持联系，这样可增加再次访问你的小店、购买宝贝的机会。

4、评价、投诉

在完成交易之后，买家和卖家都可以打开“我的淘宝”进行评价，卖家可以打开“我的淘宝---我是卖家---已卖出的宝贝”，在卖出的宝贝中点击“评价”，根据实际情况选择好评、一中评或差评，还可以输入文字内容。

友情提示：如何成为淘宝信誉度比较高的星级店主?

要成为淘宝的星级店主，信用度至少为4分。卖家信用度得分的依据是每次使用支付宝成功交易一次后买家的评价，如果是“好评”加一分，“中评”不加分，“差评”扣一分。所以要成为星级店主，切记要诚信服务。如果出现网上成交不买、收货不付款等情况，卖家都可以打开“我的淘宝\_信用管理斗我要举报”进行投诉、举报，不过需要搜集发货凭证、买家签收凭证、旺旺截屏等证据。

二、网店筹备

(一)网店的具体事项：

网店名字：

网店模式：C店(集市店)

网店主营：户外童鞋

(二)网店的整体定位

网店定位：与其他同行业店铺相比，有货源优势，性价比高，店铺设计等优势。

客户定位： 0-3 4-9 10以上

价格定位： 0-50 51-100 100以上

(三)行销策略

商品策略：针对人群，商品种类齐全，性价比高，价格优势。

促销策略：包邮、特价、折扣等等。

渠道策略：厂家直销(四)店铺特色 店铺文化。

核心价值观：团队合作，诚信经营，质量第一。

网店宗旨：打造独特品牌网店，宣扬舒适生活文化。

网店精神：开店以德为本，治店以人为本，服务以情为本。

进货理念、：时尚、新奇、个性。

销售理念：只卖好的，不卖贵的。

售后理念：产品有价，服务无价，信誉第一。

【关于开网店的策划书】相关文章：

1.关于开淘宝网店的策划书

2.包包网店策划书

3.网店商业策划书

4.网店运营的策划书

5.开网店的策划书

6.网店经营策划书

7.网店营销的推广策划书

8.有关建立网店的策划书

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找