

<<網進中國,賣翻天!>>

图书基本信息

书名：<<網進中國,賣翻天!>>

13位ISBN编号：9789866613401

10位ISBN编号：9866613402

出版时间：2011-6

出版时间：早安财经

作者：张志诚

页数：228

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;網進中國,賣翻天!&gt;&gt;

## 前言

【作者序】 一本走向中國網路市場的導讀書 那個鞋商到非洲考察市場的老故事，你一定聽到耳朵長繭，但我覺得還是有必要再說一遍。

悲觀的幹部回來對老闆說：「非洲沒鞋子市場，因為大家都不穿鞋。」

樂觀的幹部興奮地告訴老闆：「非洲鞋子市場大得嚇人，因為大家都沒穿鞋，我們的鞋子在非洲肯定賣得好！」

「不穿鞋」與「沒穿鞋」，一字之差，但影響完全不同。

「不穿鞋」的人認為，自己的商品在當地沒有市場，「沒穿鞋」的人則假設潛在消費者尚未使用過自己的商品，只要能讓消費者接觸到商品，新市場大有可為。

每個生意人對同一個市場，都會有不同的看法，但我自己比較接近那個樂觀幹部的看法。

我認為，沒有龐大資產與人力的中小企業，與其在一個成熟又狹小的市場拚鬥，倒不如去一個相對新興或龐大的市場開發。

台灣是個成熟又狹小的市場，相較起來，中國大陸是個新興與龐大的地方。

本書因此著眼介紹中國龐大的網路市場，幫助讀者認識中國這個從南到北、從沿海到內陸，每一個地域都截然不同的市場。

在台灣，雖然也有南北差異，但落差不致太大；消費習慣有別，但差距不會大得離譜，例如女裝，就不會有太嚴重的版型問題。

但在中國，南方人的版型就和北方人不一樣；在消費喜好上，城市與鄉村消費者對商品的喜好程度也不大相同。

以女性飾品來說，北方女人高頭大馬，飾品也喜歡挑大氣點的；南方女人則較喜歡細緻小巧的飾品，南北有明顯的消費差異。

除此之外，每個台商對沿海與內陸的品味與差異，也都有各自的經驗。

這樣的市場是挑戰，也隱藏著驚人機會。

中國市場就像一頭巨象，每個人摸到的都不太一樣。

這二十年來，我看著中國市場從封閉變得開放，從弱小變得茁壯，從早期的傳產業台商，到後來的高科技產業，台灣企業進入中國市場的門檻越來越高。

不可否認，沒有依附任何企業的台灣創業者，現在想進入中國市場並不容易，不管是開工廠、公司，甚至是開一家小店，難度都比在台灣要高出甚多，不僅成本高，還要面對從中央到地方政府的各種規範與要求。

儘管如此，我認為中國市場是台灣的新一代有機會效法父執輩在1970年代，提著007手提箱獨自一人闖蕩天涯，開創自己事業的夢想土地。

只是這裡所謂的「夢土」，不是實體的土地與市場，而是靠網際網路建構的一個無形市場。

創業是有門檻的，大多數的創業者都不是含著金湯匙出生的，以目前台灣的創業環境，不容易再出現一個王永慶或郭台銘，但在中國，過去十年卻出現好幾位資產也算是小王永慶、小郭台銘的創業者，原因主要還是在於市場環境與成長趨勢。

台灣的經濟以外銷為主，靠的是不斷將原料製成產品銷售出去，這也是台灣未來唯一的生存之道，畢竟只有2,300萬人的內需市場很小，而且台灣人又特別愛創業，競爭激烈下，使得台灣的創業環境反而對新生代極為不利。

除了在台灣賺自己人的錢之外，我們有沒有能力走出台灣，賺外國人的錢呢？

我想是我們這一代需要學習的一堂課。

這本書能夠完成，真的要特別感謝和中國淘寶網合作、在台灣協助數百位網購業者「網進中國」的台灣網勁科技游士逸總經理、電子商務服務事業部同仁、公關經理王蜜種及其他提供各類協助的同仁，沒有他們提供這麼多寶貴的開店輔導資料，這本書是無法如期完成的。

走出台灣是風險，留在台灣是另一種風險。

你願意留在台灣，當然也很好，但如果你願意踏出台灣冒險一搏，那麼這本書將會是你邁開步伐，走向另一個龐大網路市場的導覽。

<<網進中國,賣翻天!>>

預祝你成功！

## <<網進中國,賣翻天!>>

### 內容概要

部落客熱烈討論！

暢銷書《2萬元有找，中國批貨》《韓國批貨賺翻天》作者最新力作！

一個晚上，就把商品全部賣光！

在中國大陸，他們的網站業績衝到第一名，你也可以！

！

在台灣製造，到大陸狂賣！

火紅台灣賣家的故事一：CatWorld 來自台灣的陳偉成，在大陸自創了一個網路品牌CatWorld，是個一年來在中國淘寶網上，炒得紅紅火火的台灣館賣家，一路從淘寶網台灣館前五名衝到第一名！

！

火紅台灣賣家的故事二：PG 美人網 2007年，從台灣去大陸的莊龍隆，也決定跨入中國網購市場。

第一天在淘寶網台灣館上線，就有一百五十張訂單，第二天更上衝到二百張訂單，那一檔活動下來，PG美人網就拿到一千張訂單；別的網路賣家可能要花半年，甚至一年才能拿到一顆鑽，莊龍隆奪鑽的速度比別人快幾十倍。

兩年下來，PG美人網現在不僅每個月都能推出一百至一百二十個新款包包，而且還不斷推出新的行銷手法。

在中國，還有很多像他們一樣，來自台灣，卻在中國火紅的例子。

- 1.他們如何在中國成功開網店？
- 2.為什麼要到中國電子商務市場卡位？
- 3.到中國開網店，你準備好了嗎？
- 4.掌握中國網購市場現況
- 5.中國網友購物行為不可不知
- 6.中國主要網購市集有哪些？
- 7.選擇網購平台要注意什麼？
- 8.進軍中國開網店的第一步
- 9.在中國開網店要解決哪些問題？
- 10.台灣網商前進中國的SWOT
- 11.如何讓自己的商品脫穎而出？
- 12.進軍中國網購市場的六大要素
- 13.電子商務專家的建議
- 成功案例首度曝光
- 抓住主力消費者
- 圖文被盜用，怎麼辦
- 中國網購每日三大高峰期
- 台灣業者戰力分析
- 安全匯兌營運資金

## <<網進中國,賣翻天!>>

### 作者簡介

張志誠 暢銷作家，寫過《2萬元有找，中國批貨》、《韓國批貨賺到翻》等暢銷書。

淡江大學德文系，美國德州貝勒大學（Baylor University）國際新聞研究所畢業，畢業後返台加入環球電視的創建團隊，兩年後電視台因財務吃緊被「政黨輪替」，也跟著創建團隊被掃地出門，轉戰平面媒體。

目前是《職場情報誌》（注意，是Career，不是Cheers喔！

）資深撰述，負責創業與部分科技線採訪，以及大陸市場及各種創業資訊的研究。

採訪過無數前仆後繼的創業者後，開始在腦中鼓吹，「來吧，搞個自己的事業吧！

」但是卻也會想，「創業風險高啊，還是打工穩當些。

」就這樣「晚上想想千條路，早上起床走原路」。

不過，回過頭想想，即使不是創業家性格的人，如果能夠因為幫有志創業者提供有用的訊息而走出自己的一條路，不也是另一種創業嗎？

## <<網進中國,賣翻天!>>

### 書籍目錄

作者序 一本走向中國網路市場的導讀書 1.他們如何在中國成功開網店？

台灣業者【案例一】貓世界 (CatWorld) 【案例二】PG美人網【案例三】172巷鞋舖中國業者【案例一】搜酷【案例二】芳草集【案例三】妖精de國度2.為什麼要到中國電子商務市場卡位？

台灣電子商務市場趨飽和網友消費行為成熟，電子商務難度增高淺碟市場，商品異質性低，網店陣亡率高中國電子商務市場還在上升段 3.到中國開網店，你準備好了嗎？

我對中國網購市場了解多少？

我適合前進中國網購市場嗎？

多少資金才夠？

4.掌握中國網購市場現況從上網人數來看從省市發展來看分析中國網友結構從網路應用排名來看從網購服裝看中國網購市場 5.中國網友購物行為不可不知南方市場經濟發達，北方消費者購物豪爽日常生活用品的網路銷售大躍進二、三十歲年齡層是網路消費主力男女網路消費行為大不同網友的評價逐漸影響網購決定網友注重支付安全，加入網購平台為上策中國網友一天購物的三大高峰期 6.中國主要網購市集有哪些？

引兵入關，網友忠誠度快速流失：易趣網中國最大的消費者對消費者市集：淘寶網後起之秀：拍拍網和有啊 7.選擇網購平台要注意什麼？

戰線過長是台灣賣家的噩夢進軍中國網路市場分成兩大類年費與交易手續費是必要支出跨海前先確定平台能提供多少協助 8.進軍中國開網店的第一步進軍中國第一道關卡：網路實名制交易模式：確定買家收到貨才透過第三者付款如何將錢匯入、匯出中國？

物流費過高恐將阻斷兩岸網購之路政策、法規都可能影響生意 9.在中國開網店要解決哪些問題？

客服處理不好會弄巧成拙兩岸部門如何分工？

如何找到當地員工？

價格應該怎麼訂？

產品圖文被盜用該怎樣處理？

提供跨海及中國內陸的貨運公司有哪些？

10.台灣網商前進中國的SWOT台灣網商的強項 (Strength) 台灣網商的弱點 (Weakness) 台灣網商的機會 (Opportunity) 台灣網商的威脅 (Threat) 11何讓自己的商品脫穎而出？

網路開店第一步：讓消費者知道你的存在善用淘寶網行銷資源沒現貨就無法讓流量變訂單加入網購平台，不要單打獨鬥購買廣告是最直接有效的行銷方式善用標題增加商品點閱率藉由網路社群炒作來認識商店以台灣館的冠級賣家為師 12.進軍中國網購市場的六大要素服務品質參差不齊，為台灣賣家創造

利基商品力：品質、特色、賣點、流行價格力：成本分析、定價策略、付款方式包裝力：包裝商品，吸引網友下單集客力：創造讓消費者常來的誘因服務力：讓網友感動的服務，是台灣網路賣家的拿手

好戲品牌力：定位、消費者印象、口碑 13.電子商務專家的建議從網購供應鏈最上游分析經營成本中國網購市場朝大者恆大發展中小型網路賣家依舊有機會闖出市場開網店要確定有自己的「梗」附錄 中

國主要銀行及其服務電話中國快遞以及貨運公司網址

## <<網進中國,賣翻天!>>

### 章節摘錄

我對中國網購市場了解多少？

我幫大家先列出一些問題。

如果你每個問題都有很清楚答案或知道自己要什麼，那麼恭喜你；如果很多問題你都不知道答案，那請你耐心看完這本書，相信本書一定能給你一些方向，當然也可能讓你暫時打消進軍中國網購市場的決心，沒關係，只要你準備好了，隨時都可以開展你的鴻圖大業。

Q1：我知道哪個中國網購（網拍）平台適合我進駐嗎？

Q2：我知道怎樣在中國的網購（網拍）平台申請帳戶嗎？

Q3：我知道怎樣在中國銀行開戶嗎？

Q4：我的商品適合在中國網購平台銷售嗎？

Q5：我知道中國人的消費文化嗎？

Q6：我知道中國網友的網購習慣嗎？

Q7：我的人力有能力應付排山倒海而來的即時通訊嗎？

Q8：我已擬定在中國開網店的行銷策略了嗎？

Q9：我的各個部門要放在哪邊，應該要如何分工？

Q10：我需要找中國當地員工嗎？

我知道怎樣招募當地員工嗎？

Q11：我算過到中國開網店會有哪些成本嗎？

Q12：我打算怎樣訂定在中國的商品價格？

我適合前進中國網購市場嗎？

中國網購市場雖大，但競爭激烈也不在話下，我們也常聽到很多台商到中國闖蕩，最後鎩羽而歸，畢竟中國人多，每個人都想脫貧，動起腦筋來也不比台商差，相對之下，很多在台灣屬於成熟的市場規範，在中國統統都不適用，這是許多台商在中國商場上無法適應的原因之一。

我完全不認識一個大陸人，能夠在淘寶網台灣館開店嗎？

台灣早期的中小企業，常常就是提著007手提箱就到天涯海角做生意，我們的長輩們能夠這樣闖出一片天，這一代的我們為什麼就不能？

也許從這個角度想，大家就不會覺得是否認識大陸人，跟在淘寶網上開店做生意有多大的關聯。

我想台灣人一開始在大陸做生意，不管實體或虛擬，都會遇到不知道當地人消費習性的問題，我認為再多的經驗分享也不能套用在每個人的身上，因為畢竟大陸市場太大，南北差異更大，我和大陸東北的朋友談過很多在東北做生意的經驗，就發現東北又是一塊很特殊的市場，即使是大陸南方人都不見得能在東北落地生根，因此我認為，想進軍大陸網購市場，只有一些基本原則是勉強通用，接下來都要靠自己摸索了。

先確定自己的心臟強度再跨海西征 在台灣，商場上是有一定的遊戲規則，基本上大家也會按照這個遊戲規則運作，例如網頁內容不能全文照抄，更不用說盜用商品照片了，這些都是台灣政府十幾年來執行智慧財產權及推廣智財權教育的成果。

在台灣網拍網購平台上，如果你的產品說明或照片被盜用，通常只要打電話去告知對方，如果不撤下來，就等著收存證信函或律師信，對方一般都會乖乖撤下。

但在中國，地方實在太大，守法精神尚未落實。

你的網頁內容，特別是商品照片被盜用的機率非常高，這時候你拿出台灣精神打電話過去，通常是不會有任何效果的。

這時候你該怎麼辦？

是繼續打電話和對方耗下去，還是去找律師，或是就算了，趕快加緊腳步，專注在新產品開發上？

這是許多台商到中國闖蕩時，最容易遇到的情況，如果你連這個問題都覺得難搞的話，那最好在踏出第一步前，先想清楚，不要等去了之後，發現一切都和台灣不同，才開始埋天怨地。

## <<網進中國,賣翻天!>>

### 編輯推薦

本書特色 超機密！

成功案例首度曝光，這些一天可以賣得比別人一個月還多的網拍霸主，究竟 是怎麼做到的？  
超分析！

想要進軍中國卻又擔心血本無歸，水土不服嗎？

這本書一次告訴你，中國網拍市場的規模、消費習慣，連要準備多少資金都幫你算好了！

超實用！

在中國，選擇網拍平台的”眉角”有哪些？

又該如何有效使用這些平台？

圖文被盜用該怎麼辦？

在中國做網拍有哪些法律問題要注意？

超實力！

想在中國網拍市場脫穎而出，必須要掌握哪六大實力？

又有哪些好用的行銷工具有別於台灣市場呢？

<<網進中國,賣翻天!>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>