



# 项目十二：店铺评定

湛江市财经职业技术学校



# 新手开店常见七大症状

- 1、有头无尾
- 2、急于求成
- 3、抱怨满腹
- 4、封闭。
- 5、闭门造车
- 6、华而不实
- 7、盲从追风

## 有头无尾

症状：拍脑门——看到周围朋友有成功范例，自己也兴致冲冲开起店铺；拍胸脯——信誓旦旦，凭咱的能力，三个月就搞定钻石；拍屁股——受到挫折，感悟出此行不养爷，于是走人撤乎。

处方：没有付出，不会回报，没有痛苦，不会成功，遇到挫折，最好的方法不是逃避，而是坚持和总结。

## 急于求成

症状：盼望着开店之日就是开张之时，每天妄想，顾客盈门；严重者，自我开方下药，认为顾客不来是信誉度低的原因，卖点卡提升信誉，甚至挺而走险去刷钻刷信誉。

处方：打实基础，了解市场，研究一下自身宝贝的市场竞争力；

制定出与自身店铺相匹配的宣传策略；  
明确目前定位，起步期，无论是金钱、时间还是经历都属于投入阶段，放平心态，把网店当成自己的孩子去养，千万不要指望孩子一出生马上就能孝顺自己。

## 抱怨满腹

症状：把所有开店的不顺归结为外部原因：网店平台对新手不照顾，所有好事情都是信誉高的卖家的；顾客不来，是因为店铺的信誉度制度造成的；顾客不讲道理，太能侃价等等

处方：成功者找方法，失败者找理由，与其抱怨，不如自己脚踏实地，找出发生挫折的原因和解决办法，抱怨再多，换不来一个信誉度的增长，也撑不起自己空空的口袋。

## 封闭

症状：辛辛苦苦进了货回来，也辛辛苦苦做了宝贝描述，并且跑到论坛猛回帖子，只希望能够被一两个人看到并幸运地进了自己地店！苦苦地等着生意上门，可是却从来不去了解自己的对手情况如何。

处方：多了解多少，做的知己知彼百战百胜，你大可以用关键字搜索一下啊，看你的商品有多少人卖，都卖多少钱，知己知彼，才能制定出必胜策略。

## 闭门造车

症状：开店后，作“姜太公”状，等顾客主动上门，从不了解最新动态，不了解市场情况，与外界不做交流，信息闭塞。

处方：信息是第一生产力，不要幻想着市场来适应自己，只有掌握了最新的信息，才能根据此作出正确的决策与对策。多看、多听、多学习。“论坛转一转，链接点一点”。

## 华而不实

症状：投入大量时间对店铺大兴土木，分类描述版，宝贝描述版、店铺公告、店铺音乐甚至个人空间等店铺装修豪华奢侈，但宝贝价格无任何竞争优势，宝贝上下架时间全在半夜店铺装修之余安排。

处方：明确“卖出宝贝才是硬道理”，让顾客有个好的视觉感受固然重要，但让顾客能看得到你的宝贝，也能愿意买才是关键。从没见过先搞内部装修再打地基这样的盖楼方式，网上开店也是如此。



## 盲从追风

症状：赶时髦，任何一项促销宣传活动都想涉足，把宣传认为是顾客盈门的最关键，不惜花钱去参加这个那个。

处方：想卖出产品固然需要投入，但“好钢用在刀刃上”也是一句古训，宣传也固然主要，但结合自身目前店铺发展状态，找到合理合适的宣传方式才是更明智。通过宣传，和尚庙里也能卖梳子，但毕竟那里不是很大的市场。

感谢您的观看！

THANK YOU.

