

为啥干淘宝？开店容易吗？货源从哪儿来？

听淘宝店主说说 开店那些事

□本报记者 陈曦



如今，网络购物已经不是新鲜事物，尤其是经历了又一年的双11、双12之后，热衷网购的职工们一边跟淘宝店主们唇枪舌战，磨价格、讨包邮，一边也对电脑另一端的店主们充满好奇。他们到底为什么开起了淘宝店？开店容易吗？遇到过什么有意思的事情吗？现在，就来看看他们怎么说的吧。



李婧：
“华姨安心食汇”店主

相信用心做事 就会获认可

我以前在北京工作，后来生宝宝，就回了云南老家。宝宝上幼儿园之前，我也间断在北京待过一段时间，可感觉空气污染特别厉害。2013年，我在北京知道了有机农夫市集，看到很多人都在从事安心食品的加工和制作。当时我就想，云南也有很多好东西啊，改不了空气，至少可以改一下入口的东西。从北京回来后，我决定做淘宝，专门挖掘云南的好东西。

其实，当年怀孕回云南，刚好是中秋，我在妈妈群里介绍了家乡的一种糕点云腿坨。妈妈们很想吃，我就去超市每种口味都买了一个尝，最后发现了一个厂家的最好吃，而且没有乱七八糟的添加剂，就帮她们代购了。后来，每年都帮她们买。开淘宝店之后，她们也成了我的第一批客户。

开店第一年的时候，我的出货量不大，就在超市买。第二年量大了，我就去厂家，看了他们的生产过程，特别干净。印象最深的是他们的卫生间，一点污渍都没有。老板的文化水平不高，但对原料把控很严，他们用的原料，比如猪油、油鸡枞，都是自己炼制的。今年，我已经是第五年卖他们的月饼了。

之后，我又挖掘了蒙自的红石榴、古法红糖……我店里卖的每样东西，基本都是去原产地看了好多次，每样都详细了解了种植流程或者生产流程。去找这些东西的过程就好像深度旅游一样，挺有趣的。我性格比较懒散，不愿意坐班受管制，但我觉得只要用心去做事，很容易得到别人的认可，而且还会得到很多帮助。



王晶：
“爱弥漫环球婴童亲子盟”店主

为了陪伴孩子 辞职干淘宝

我以前是做老师的，后来怀孕、生了宝宝之后，就特别希望陪伴她成长。那种感觉就是，外面的世界再缤纷可还是希望跟baby在一起。于是我就辞职了，但我不想做纯粹的家庭主妇，就开了淘宝店，现在想想自己当时真是挺有勇气的。

我给女儿起的名字叫“弥漫”，而我的店铺的名字叫做“爱弥漫”，意思就是希望以疼爱女儿的心，呵护我的客户。开淘宝店之后，我遇到的大部分买家都不错，有了问题可以顺利沟通解决，可是偶尔也会遇到比较难沟通的，不管我怎么解释或者是送赠品，都会给我差评，这让我很郁闷。

如果买家说我卖的是假货之类的，我会比较较真。因为我出售的是国外授权的品牌产品，所以我会联系国外厂商，他们会帮助我，给我提供完整的供应链授权文书，我会把这些给质疑我的买家看，证明我出售的产品的可靠性。

我不知道“评价”对于其他买家怎么样，反正我觉得对我很重要，我觉得每一个评价都是一种认同，会鼓励我。所以，一开始遇到无论如何都要给我差评的人，我还会哭鼻子呢，但是哭完了，自己也会反思。是不是应该多注意一些细节，多提升购物体验。比如，大多数海淘店铺其实没有“无理由退换”的承诺，一般的淘宝店铺都是承诺“七天无理由退换”，但是我会承诺延长到十五天。

另外，在包装和售后卡的细节也多为买家想，提供方便。我希望大家打开箱子那一刻也是一种惊喜和享受。



刘志远：
“竹园珍宝”店主

为保店铺品质 从零学知识

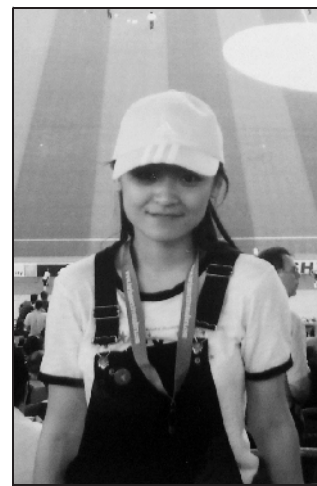
我以前就对珠宝首饰很感兴趣，平时没事就去珠宝城看看。后来，一次偶然的机会，我到杭州玩，偶尔看到介绍说附近有一个全国最大的珍珠集散基地，我去那里看了看觉得挺不错。那段时间我正好也在找工作，就想干脆开淘宝店好了。

相对于其他宝石来说，珍珠等级分级比较明确，而且辨识也比较容易。现在我店里不光有珍珠首饰，还有很多其他宝石的首饰。最初，我买书、看书，从零开始学习了很多珠宝知识，有时候会和朋友一起约着去看展会，我觉得多看实物很关键。

其实，我今年原本打算报考一个珠宝鉴定师的证。这个非常贵，要4万多块钱，虽然我也很心疼，但还是觉得做这个必须要专业。可惜的是他们今年名额满了，明年的还没有消息。

这几年我在网上卖珠宝，很多买家都会问我是不是真的，担心在网上买珠宝首饰买到假货，我觉得，有一个很直观的解决办法就是看证书。在我们店里，2000元以上的首饰，就会有一个国家珠宝玉石检测中心或者国家首饰检测中心的证书。上面会显示珠宝的等级、质地等，对于普通消费者来说，买比较重的宝石可以让店家出具权威检测部门的证书，作为参考，用这个方法来鉴别，对于珠宝菜鸟来说，绝对是最方便、最实用的。

另外就是多学习，像我就经常给朋友讲一些珠宝的知识，慢慢第，他们也学会了一些辨别方法。我有一个原则，不管东西贵贱，坚持只做品质比较好的，即便是几十块钱的耳钉，也只做质量最好的。



李花花：
“阿花正吉的小铺”店主

干代购虽辛苦 但手头宽裕不少

我因为有一些亲戚朋友在国外，或者经常有出差的机会可以到国外的免税店，所以以前自己经常让他们帮忙买护肤品，有时候也帮朋友带。时间长了，我当时的男朋友，也是现在的老公就提议说，不如咱们自己开个淘宝店。我想也是，既能接着买东西，还能顺便赚一点零花钱。那个时候，我们两个人都很喜欢宫崎骏的一部电影，所以采用了里面两个角色的名字作为店铺的名字。

开始，我们店里的货物种类其实不多，但是都是我自用过了比较好的，才会囤货。后来，就根据大家的要求代购各种各样的东西，现在我们店里已经有400种左右的物品了。清点的时候，我自己也很惊讶，这是我在开店之初没想到的。

我家卖的化妆品都是比较知名的，所以价格即便比商场专柜便宜，但是也不会很低。这就造成了一个问题，因为客户的钱一般都是收到货之后，才会打到支付宝上，再转过来。但是我也不能总让亲戚朋友花钱，所以都是自己垫付货款。另外，大家也都知道，国际物流运费比较贵，如果是一两件的话，还不如稍微多一点，能分摊运费。这可能也是造成我们货物越来越多的原因。

我觉得开淘宝店虽然也比较辛苦，但是还是有收获的。很多在我家店铺买过东西的人，现在都跟我成了朋友，这让我觉得很开心。

另外，虽然我没有算过盈利情况，但是自从开了淘宝店后，手头确实是宽裕了不少，这也让我觉得很欣慰。

【边聊边论】

学校该如何 培养文艺娃？

被访者 肖春园/记者 任洁



现在，很多学校都有学生乐团，组织有文艺特长的学生在一起活动、演出，这已成为培育学生综合素质的一项重要内容，同时，也能树立学生的团队意识。丰台二中副校长肖春园对此很有心得。

记者：请您介绍一下学校管乐团的情况。

肖春园：丰台二中管乐团1996年成立，1999年就评上市级金帆艺术团。乐团在国家大剧院、北京音乐厅等场馆登台，去美国、韩国、奥地利等国演出过，是丰台区唯一的中学生金帆管乐团。2004年至2013年，乐团在北京市学生艺术节比赛中连续获得一等奖，上周又应邀参加首都学生演出季，在中山音乐堂举办专场演出。到场的教师、家长看到孩子出色的表演，特别激动、欣慰。

管乐团现有2名指挥，还外聘了10名教师进校指导，分别来自海军军乐团、爱乐乐团等著名文艺单位。成员一共有90人，来自不同年级，专长有所不同，能把他们凝聚在一起发挥最大效能，我们感到很自豪。

点评：丰台二中管乐团参加市里比赛，那是硬碰硬的对抗，能够连续10年获得一等奖，充分证明了实力。

记者：很多“文艺娃”在校外都是一对一请家教练习，容易“独”。学校如何培养他们的团队意识呢？

肖春园：别看乐团在台上如此风光，台下，为了提高艺术水平，在学校的支持下，全团付出了很多汗水。我们要求学生“知难而进，永不退却”，有文艺特长的学生才华毋庸置疑，但如何树立他们的团队意识，学会与他人合作，共同提升才艺呢？乐团集训就是一个很有效的突破点。

每周二、五下午，乐团都要进行社团活动，由教师带着一同训练；每周六排练一天，寒暑假还要集训一段时间。成员长年累月一起排练、演出，一起进退，培养出了深厚的感情。在合奏的环境下，学生的视野不会局限在自己的小天地，而是变得开阔，懂得欣赏别人的长处，博采众长。

很多学生通过管乐团的系统学习，技艺得到充分提高，后来走上专业道路，有的已成长为军乐团首席。“梅花香自苦寒来”，取得的成绩固然可喜，更高兴的是学生综合素质的提高，这些是师生们共同努力换来的。

点评：培养学生的团队意识，一定要有适合的落脚点。通过集体生活，引导学生分享、合作，有助于他们在成才路上走得更远。