

//卖家老白在店铺显著位置注明:“上架非现货,咨询后再拍,我是霸王龙,乱拍会喷火。”

# 大时代,小卖家

## 四个淘宝卖家,讲述生存现状

**卖家:糖可**  
店铺信誉:★★★★★  
经营项目:化妆品



### 不懂营销就很难发展

“糖可”(化名)是入驻淘宝的第一批集市卖家。入驻淘宝网前,她在西祠开了自己的版,还在易趣上销售。2003年,“糖可”辞了职,在网上做生意对她来说,是新鲜的尝试。目前“糖可”已经做到了五冠。

**卖家:老白**  
店铺信誉:★★★★  
经营项目:鞋子



### 借微博揽顾客

老白,网名“白一刀”,今年24岁。大学毕业后,她做了一段时间朝九晚五的工作。因为个性上爱自由,她想做点生意,不用再朝九晚五地上班。开始,老白在网上做生意,帮卖家发货。2008年年底,她开始做淘宝。

### 初入淘宝,寤寝忘食

开始,“糖可”在西祠的论坛发帖招揽人气,针对南京的客户,她每周做一次团购活动,事先在网上约好交易地点,到时间就去等客户来拿货。一个月忙活下来,不算人工成本,一个月才

能赚个五百块。算上人工,根本不够自己生活。

易趣是完全按照国外的模式运作,买家卖家不能直接联系,只有产品拍下来了,才能看到对方联系方式。当时,在易趣的卖家并不多,利润率挺不错的。“易趣当时出台了一套收费标准,100元销售额大概是交给易趣1.5元,很多卖家都觉得收费太高,淘宝刚刚起步并且免费,易趣卖家集体搬家到淘宝,易趣没过多久就基本死了。”

2004年5月,“糖可”注册了旺旺,年底,她开了自己的淘宝店。淘宝一是免费,二是买卖双方可以直接沟通,很多卖家都觉得淘宝太好了。

开始,“糖可”卖的是化妆品,做网店起步阶段,她都是自己全身心扑上去的,每样货拍照修图上传,定价,包发货,每天早上都会被各种电话叫醒,有时宅在家里一天,稀饭煮熟了忘了吃,冷了就热一下随便吃吃,晚上基本都要折腾到12点。

### 拒绝直通车

老白做淘宝的时候,淘宝已经遍地都是蓝冠金冠了,新卖家很难推广。去年有了直通车,老白坚持不肯做。“直通车很不公平,付费按照点击量来,卖家相关账户就

会扣几毛钱。很多人说直通车不好,点击并不等于成交量,收益与付出不成正比。很多新店不花钱做直通车就会死,但是花了钱收益也不能保证。”

淘宝店铺得推广。机缘巧合,老白赶上了微博流行的时候。她借力微博。微博里,老白叫“白一刀”,因为个性鲜明说话有趣,关注她的人不少。她低调地将自己的淘宝店铺链接附在简介一栏。有时在微博上抱怨下遇到的形形色色的卖家。关注人数渐渐多了

### 几经波折,做到五冠

2007年,“糖可”的淘宝店已经得心应手了。当时,她感觉淘宝做得挺顺畅的,不怎么费劲,每天都有订单。“后来想想,自己满足做个小老板,眼光局限了。我做这行年纪相对来说,是偏大的,很多卖家都是20多,刚刚大学毕业,试探到淘宝的潜力,一心扑上去。年轻人眼光放得远,精力超旺盛,懂营销。等我醒悟过来,就有点晚了。”

“糖可”打个比方,原先,淘宝卖一种产品的是10个人,现在很多人都在做,已经有300-400人在卖一种产品,池子里的鱼多了,不懂营销就很难发展。原先做的化妆品,运输过程中经常易碎,“糖可”就想转型。

她尝试做一些大牌化妆品。但是越知名的化妆品,做人越多,竞争非常激烈。这次尝试算是失败了。后来,有个朋友在新西兰,可以帮忙在国外直接购买,她决定做海外代购。

有市场,就有竞争。2010年广州亚运会期间,“糖可”对市场判断失误了。她前后进了一批货,平均单件成本贵了10元。其他卖家拿货的时候,价格已经降下来了。卖家拼的就是价格,亏也得卖。多的时候,“糖可”那批货亏了10多万。这是她做淘宝以来,最切实的一次教训。

现在小卖家生存越来越难。大公司看到商机,就搞商城官网,垄断货源。个人卖家一下子就没货可卖。”如今,淘宝上,做得好的或者有实力的集市卖家都开自己的商城。“淘宝的搜索规则摆在那,商城优先。”作为仍然坚守集市的卖家,如果让买家能找到自己,成了“糖可”经常琢磨的一个问题。“我一般用热

起来,从关注她的微博到关注她的“老白的鞋铺”。

“白一刀”经常换ID,现在叫“瘦死也光采”,因为她最近有志于减肥,她自述“金牌壮汉,免检胖子,铁拳少女心”。这样一个个性鲜明的姑娘,开启淘宝店来也是一反淘宝卖家讨好买家的“嘴脸”。

店铺显著位置,她注明,“上架非现货,咨询后再拍,我是霸王龙,乱拍会喷火。”商品展示区,老白不放商品,而是自己最近的心情图文。最近她的心情是“昨日和解,和明天干杯,同明日嗨醉”。

### 不迁卖家

2个月前,老白碰到一个买家,买了4双鞋,硬说自己支付宝里缺8元钱,要求五百块包邮。从下午3点一直磨蹭了48分钟,老白给自己的店铺定了规矩,拒绝讨价还价。买家磨叽进行到48分,一再说跪银行麻烦,要求免8元。

老白受不了这种幼稚的谎言。“买东西还价是正常,买东西出运费也是天经地义,一般卡里真正差几块的买家,我都会给抹掉,但这种”以卡里没钱”如此幼稚的借口扯谎的买家,我坚决不

能商品做直通车,这个商品还得有价格竞争优势。淘宝现在可以按信誉排名,可以按销量排名,可以按价格排名。一般买家都是按销量排名,谁销量大,信誉好,撞到哪家是哪家。店铺不做直通车是不行的。小卖家没有销量没有信誉没有回头客,生存很难。

“糖可”的淘宝店目前是5个皇冠。店铺最多的时候雇了10个人,租了一个300平方的仓库。每个月,她要付5000-6000元的直通车费用给淘宝。店铺模板一年是1000元费用。快递单批量打印,30元一个月。

### 竞争激烈,“烦不了”

去年“糖可”被淘宝忽悠,花了2万元做广告。“说是做平面媒体投放,感觉没有效果。如果连我店铺的人是看到广告来买商品的,他们会说的。一次都没有人说过。”2万元广告费还包括参加一次淘宝活动的机会,要求商品按一折到七折包邮。“后来,淘宝人催我赶紧参加活动,再不做就过期了。我都郁闷得不行,现在淘宝竞争这么激烈,能有10%的利润不错了。按7折卖我肯定亏。”

后来,“糖可”拿出自己的一款品牌的宝宝用的洗发帽参加活动。这款洗发帽,她按照10元进价,一次进了2000个。“糖可”设置了14块钱包邮,包中国大部分地区。她算了一笔账,附近地区每笔单运费平均下来是4元多,平均每笔交易贴几毛钱。北部的地区,运费是七元,一单自己贴几元也能接受。只要买家买了她店铺的任一产品,她就不亏了。没想到,这次团购活动让“糖可”很受伤。

能容忍。为了买东西便宜就扯谎的人,人格也不会高尚到哪里去,事实也证明,等东西到手以后,TA最后评价不会给你留下什么好东西,典型的得了便宜还卖乖。我作为买家买东西也会想还价,如果卖家店里标明不接受议价,那我会往口。作为一个成熟的成年人,拿自己的不方便去不停去绑架别人,这是一件非常愚蠢的事情。”

“遇到这种看不顺眼的买家,老白就到微博发微博或者豆瓣发帖吐槽。”

开店两年多,她得到唯一一次中评。有个西安的买家,买了鞋不满意,老白没有走淘宝流程,而是从银行退款了。可是买家已经给了中评,打电话不接。老白向淘宝申诉,淘宝一再回复说证据不足,要求取证。一直拖到老白没有耐心,不再计较了。

### 能保持温饱

老白搜索过自己的店铺。按商品名搜索,一般都要到三四页才能看到自己的店铺。有阵子很奇怪,很多卖家抱怨支付宝有时莫名其妙少了几元或者几十元。老白研究了一番,卖家都说自己没有点开过钓鱼网站,她留了个

“很多人在网上捡便宜的,很多买的人都是很偏远的地区的,那里快递不到,只能发EMS,亏得更多。活动下来,我一共收到30个中差评。我做到2个皇冠的时候,都是100%的信誉。其实我每笔都是倒贴当做广告了。差评各种说法都有。‘太黑了,这种质量,这么贵,坑爹啊。’‘太大了,用不了。’‘我就觉得不好,怎么了怎么了。’想我改评价,意思一下啊。’”

收到中差评,“糖可”尽管一肚子委屈,但还得赔笑脸打电话与顾客一一沟通。

以前,“糖可”特别崇拜马云,觉得他是草根创业人物的代表,为没背景的人提供了做生意的舞台。但是现在,淘宝的方向转变了,扶植大卖家,打压小卖家。这次商城小卖家围攻大卖家的黑色活动,“糖可”说是抱着看笑话的心态。

2010年开始,“糖可”开始做直通车,一年费用在6万元左右。“不做不行,买家就搜不到你。这对小卖家是个灾难,刚起步,没信誉没销量,哪有那么多钱做直通车?”“糖可”渐渐调整了自己的心态,“就当自己开了一个店,早上开门,晚上关门。”今年来,她决定规律生活,早早睡觉了,这是做淘宝以来没有过的。用她的话说,“烦不了”。

心眼,平常支付宝上不敢放很多钱。

老白的店铺在集市,现在生意稳定了,平均一个月可以赚三四千元。“我对收入要求不高,能保证温饱,略有盈余就可以了。”她真正的生活在淘宝之外,看书看碟听音乐,她对当下的自己说:“有的人在专柜里高价卖着鞋子,利润率高达百分之百以上;有人欢天喜地地前往购买,说不清是糊涂不懂事还是傻;还有人把伪劣鞋标注正品高价出售,他们俨然戴着耀眼的皇冠……”

无论这个世界如何,你必须坚持信念。千万不要因恶意的世界而改变你的善。坚持你想坚持的,不要在意恶意的怀疑和质疑,那些莫名的压力都打不倒你。你,只是在做你想做的每一件小事而已。你,只是在做好你自己而已。”

谁也不会怀疑,网上购物是未来的消费趋势。

每天,大量的新店开铺,大批的新手加入到淘宝的创业行列中来。同时,大批的传统企业大举入驻。中小卖家面临着前所未有的压力:利润空间在缩小;中小卖家无法与大型商城店铺抗衡;“免费的午餐”基本消失了……

淘宝这个巨大的商业帝国里,大多数卖家显得那么渺小。本期《博客周刊》,由四位卖家讲述他们的故事。

□快报记者 戎华 陈海飞 漫画:俞晓翔



**卖家:汪琴**  
店铺信誉:★★★★  
经营项目:宠物用品

### 三钻小卖家两年淘宝路

汪琴,南京新街口某外贸公司业务员,都市上班族。她的另一个身份是,淘宝店主,



### 从淘宝代销做起

2008年,大学毕业后,汪琴来到南京,找了一份外贸业务员的工作。忙里偷闲,时常混迹于西祠的败家美眉集中营版、包版(收藏货新版)等版。2009年夏天,南京淘宝大卖家“妖精的口袋”的成功已成为包版网友津津乐道的事,爱败家的MM时常在西祠上晒些淘宝上败来的衣服,淘宝小卖家也上这些版发些小广告,看着大家都在玩淘宝,这让汪琴有了开个网店的想法。

在和一些版内的淘宝卖家交流后,她知道了一个新词——网络代销。就是在淘宝上注册一个网店,代销别人的产品,无需进货、发货。代销商还会给你个数据包,直接将数据上传到你的淘宝店铺上,东西卖出后,代销商给你发货,你从中赚取差价。

没有成本,也没有风险。于是,汪琴就在网上搜索甄别,选择代销一家名叫“贝格”的服装厂商,卖起韩版衣服。“虽然代销跟空手套白狼一样,但我还是把这店铺当创业来做的,那时想,做好了就辞职,专职做淘宝。”汪琴说,不过,淘宝并没想象中那么好做。

店铺刚开始,信誉低,没人气。此时,淘宝上盛行刷评价,很多店铺一夜之间信誉从小星星直接刷成皇冠,不过,淘宝对这种恶意刷评价的打击力度也很大。

“花钱刷评价风险太大,而且也缺乏商业道德。我养了几个小号,每个月刷几个评价,增长点人气。”她让自己的妹妹、表弟、表妹等都注册了淘宝账号。然后,就拿着这些账号,买自己店铺里的东西,给好评。“那时候,我手上有七八个账号,账号和密码都记在小本上,怕记混了,不过,还是经常搞混了。”

淘宝有规定,一个月一个ID在一个店铺最多买6件商品计分,多余的不计分。所以,七八个ID一个月只能刷40多个信誉。“每到月初,我就很忙,要拿这些号一个个地刷,店铺信誉也噌噌地往上涨。看着就很开心。”

### 被差评,以牙还牙

随着信誉的增长,店铺也逐渐有了点人气,到2010年前后,网店信誉也有了一个钻,不过烦恼也随之而来,最烦的就是差评,对于网店而言,信誉就是一切。“差评,一般情况,和买家沟通一下,都会帮忙修改的,但是一些极品买家,就不好办了。买了一些十几块钱一件的衣服,还想买真皮的。

经营着一家宠物用品网店,兼职做了两年,信誉才达到三钻的淘宝小卖家。

“淘宝卖家两年,想尽办法提高店铺人气,几次心灰意冷,也几度重拾梦想。光网店名字就改过几次,代错过N家产品,卖过衣服,又卖过宠物用品,信誉才3钻。一个月挣千把块钱,其中就有八百给淘宝,一个失败的小卖家。”汪琴如此总结这两年的淘宝创业路。



不是真皮,就给差评。”碰到几次这种情况后,汪琴想出了一个对策,以牙还牙。

因为淘宝评价是双方互评的,买家给你评价了,卖家再给买家评价,这样,卖家才能看到买家给的评价。于是,她给买家评价一律差评,等看到了买家给的好评后,再立马将差评改成好评。“这样是有点不太道德,但是,没办法,碰到那些想讹你的极品买家,只能这样对付,给她差评,才有和她谈判改评价的筹码。”汪琴对此对策甚是得意。

“做代销,没有实体店,也没有仓库。也不太好给买家说这是我‘空手套白狼’的活儿,很多买家,尤其是南京的买家,经常会提出,要到店里来看看,我就犯难了。”“有时候,代销商发货速度慢,快递不给力。”这些,都是代销店存在的问题,她也无能为力。渐渐的,店铺有了几个差评。

### 最后钱都被淘宝挣了

有了几个差评,这让汪琴有点心灰意冷,店铺就懒得打理了。2010年9月份,网上宠物用品生意挺好,汪琴又重拾淘宝店,将服装店改成宠物用品店,她一口气在网上选择了4家宠物用品厂商做代销。起初,生意也不错,创业激情又重新燃起。

去年11月份,淘宝突然发布新规,修改了搜索排序设置,不花钱淘宝直通车(淘宝“搜索关键词竞价”),一种广告收费模式,都没流量,小卖家的生意都没了。汪琴的宠物用品店生意也是一落千丈。

无奈之下,她一狠心充了500块钱到直通车账户里,生意果然有起色,不过,直通车的“油”也是烧得花花的。“网友点击一下,就是五毛、一块啊!上个月,卖出了120单,赚了千把块钱,给了淘宝就有七八百元。我这种三钻的小卖家,一个月都要花这么多钱,太黑了。”

对于淘宝这次被小卖家围攻大卖家一事,汪琴表示她没参与,只是点评说,“跟马云谈过去,谈过去小卖家的功德,谈商业道德,幼稚!淘宝已经不是过去的淘宝了,狡兔死,走狗烹。当年易趣网火的时候,马云敢这样吗?淘宝现在在圈内已经无敌手,小卖家已经不再那么重要了。”

对于自己的创业路将怎么走,汪琴说,“淘宝创业,对我而言,已经不太现实了。现在,也就替淘宝打工。挣一千,给它八百,剩两百自己在淘宝买点小东西。小卖家,还能怎样?”

**店主:王传福**  
店铺:淘宝商城  
经营项目:服装

### 自述:不知路在何方

我是一名85后,2007年中国药科大学药剂学专业毕业后,一直没有做自己喜欢的工作。从2009年开始,辗转南京、常熟,开起了淘宝店卖衣服。但是两年的淘宝创业之路并不顺利,不知以后路在何方。

### 创业网店,道路艰难

开店首先在南京,开始的想法很简单,以为只要自己去进点货拍点照片,就能把衣服卖掉。但实际上,开店很久都没有卖出一件货。守了一个月之后,突然有一天电脑上的旺旺叮咚咚了一下,来第一个客人,卖掉了一件T恤,还在记得这位客户来自扬州,就这样,熬了很长时间,信誉累积了几个月星。

2010年5月,朋友介绍了一个合作伙伴,我们一起到了常熟,租了房子,拉上了宽带,花了一万多元买了一套摄影设备,真正开始创业。和大部分创业初期的人一样,我们每天都早早地起床,很晚才能睡觉。刚开始的前几个月,我们大部分时间都是每天只能吃到两顿饭,每顿饭就是炒一个菜,煮点米饭,凑合就吃了。

### 辛苦大半年,没挣到钱

忙了几个月,店铺的生意慢慢有点起色,同时我们又申请了一家新店,两个店放在一台机子上运作。可是,我们犯下了一个致命的错误。原来淘宝一直在查,同一个电脑或者网线上是不能挂另外一个上同样货的店,所以后面那个新店也是做到两个钻的时候,被淘宝封杀了,我们两个人差点都哭了。

后来我们找了一个做羽绒服的供货商,也做了一些推广,销量渐渐上来了。粗略算了一下,一个冬天销售了八九万元的销售额,对于我们两个八十后创业者来说,算比较多了。

算起来辛苦了大半年,差不多也有个15万元的赚头,但最后结算所有账目加上货,也就是7万元不到了。为什么?我们理几个小时的账目,原来淘宝那边的开销一直比较大,特别是直通车,每天都是好几百元的开销,平时我们设置了最高限额,但后来可能生意一直在提升,就没设置上限,没想到一下烧掉这么多钱。

今年年初我们遭到一次打击,淘宝彻查了网上很多假冒商标,我们拿货地方的很多店铺都被工商局彻查,店铺关闭,所有的货没收,直接影响到我们线上的生意。今年的四五月份,我们又找了家做夏装的合作,生意渐渐又有了一点起色。但是又突然遭到打击,5月12日连续弹出几个信息提示,说我们的商品部分涉嫌侵权被迫下架,而且店铺一下子被扣掉了12分屏蔽12天的处罚,当时,我跟我合伙人说,咱们辛苦到现在,店铺就这样被屏蔽了,直接就宣告了“死刑”。

### 转变战略,做淘宝商城

遭遇屏蔽的处理之后,我们整理一下库存和手上的现金,刚刚又交了一年的房租,只有3万元了,似乎一切都没钱了。到了6月份,一个多月没有生意,我们就散伙了,后来另外一个朋友打电话给我,我又选择了武汉,注册了一个公司,开启了淘宝商城,一切又开始回到了原点。

反思这两年,其实上班更苦更累,而且没有赚到什么钱,不知道以后的路会怎么样。10月10日新规宣布后,中小卖家又面临困境,我不知道自己这次是否彻底要放弃了,也许淘宝真的不是所有人的梦想,只是少数人的吧。