

可以说,是淘宝将一个光棍节变成了购物节,毫无疑问,淘宝是目前国内最大的网上交易场所之一。

2007年前后,在网上开店赚钱成为了不少年轻创业者的首选,但随着收费项目的逐渐增多以及“天猫”的壮大,淘宝上那些中小卖家获得的扶持越来越少,他们中不少人不再死磕淘宝,开始寻觅新的销售渠道,有的甚至放弃淘宝,另觅新的电商平台。

文/现代快报记者 王立航

# 淘宝中小卖家生存现状调查

## 大学生:小曾

今年刚毕业,面对史上最难就业季,小曾打算开个淘宝店,自己创业试试,可是开始忙活起来后小曾才发现,淘宝店不是那么好开的。由于小曾销售的商品是布艺玩具,根据淘宝的要求就要先缴纳1000元的消保保证金,交了保证金后,店铺装修、商品推广等又是一笔接一笔的新花费。“钱没赚到,先花了一大笔钱,”小曾向记者大倒苦水,以前在装修市场买模板是永久性的,付一次钱就好了,而现在每个月付一次钱。现在每个月的固定花费有旺铺费用、装修费用、购买一些做折扣的营销工具等,尽管一个月100多元,费用不算太多,但是利润不高,这些最终都要算入成本当中,无疑增加了成本。

## 淘宝店主:小刘

小刘从2007年开始接触淘宝,读大学时开了淘宝店,最初只是转让一些闲置物品,大学毕业后,小刘看中淘宝的发展潜力和创业门槛低的特点,开始了淘宝卖家生涯,经过5年的发展,店铺已经发展为四钻店铺,而目前生意还算可以的小刘已经打算从全职淘宝卖家转为兼职。小刘告诉记者,现在做淘宝的人很多,除了淘宝之外,其他电商也都来势汹汹,卖家越来越多。说实话,近些年淘宝对天猫的扶持比较大,而对于他们这样的集市店来说,竞争就比以前大了许多,如果想让别人关注到自己的小店,就要加大营销方面的投入。小刘坦言,自己作为小卖家,并没有投入太多的营销费用,现在都是靠一些熟客来维持生意。

长时间面对电脑对身体不好,年纪大了也面临着结婚生子,不能再时时刻刻挂在旺旺上,要照顾家庭多一些——小刘的这些顾虑算是不少淘宝店主的心声,“最初做淘宝就是觉得时间自由度大,不用坐班,而真正经营起来,发现淘宝才是最可怕的坐班工作,你恨不得24小时挂在网上。”

## 天猫店铺店主:叶经理(化名)

叶经理曾在天猫经营图书,当时不仅当当、亚马逊竞争激烈,京东、苏宁易购也时常拿出图书优惠来吸引消费者,自己的小本生意并不能和这类电商相比,况且图书行业本身并没有太高的利润,而天猫商城内的收费却不断增多,最后只好关掉了天猫店铺,转向别的经营方向。“淘宝的营销费用投入大,这是个不争的事实。”在叶经理的帮助下,记者找到了淘宝卖家服务的页面,有非常多的营销工具,但是大部分的营销工具都是收费的,费用每月10元~60元不等。

## 中小卖家: 天猫不断壮大,我们的空间在变小

记者了解到,目前做淘宝或者其他网购的大致可以分为三类;第一类卖家占比不足20%,他们起步早、资金足、货源好、会营销,日子过得风风火火,很滋润,也是淘宝力捧的那部分;第二类“中层卖家”约占60%,1人单干或者夫妻店,也有的雇一两个人,每天能卖出几单或者几十单,有现金流,但是没有存款,都变成库存了,年底一结算,好像赚到了钱,但是没在口袋里,都在仓库里;第三类是玩淘宝的企业大户,大资金投入,大打广告,想用钱生钱,快速打响品牌,获取利润。至于那些兼职做淘宝的卖家,前景更不会乐观,一位业内人士表示,真正能在的淘宝上保持盈利的卖家应该只有20%。

据了解,淘宝一年有两次活动,一是针对天猫的“双十一”,二是针对小卖家集市店的“双十二”。目前淘宝多扶持天猫商城,使自己更正规更有保障,这样才可以在其他电商竞争时保证自己的优势。作为买家来说,天猫的建立是对产品质量进行把控,为买家提供物美价廉的商品,但是作为小卖家来说,淘宝对于天猫的扶持,一定程度上也是对集市店的削弱。以前电商有价格优势,而现在市场

的逐渐公开化和透明化,实体店也都在做线上生意,中小卖家的生存空间就更小了。天猫适合大的品牌经销商扩大规模,比如优衣库之类的品牌直销,本来就有实体店铺的支持和固定的客流量,库存多有优势,对他们来说,淘宝天猫店费用不成问题,开一个网店的成本比一个实体店低多了。而小店家的生意无非就是代购和批发,中间层层加价,成本增加利润减少,生存空间在天猫的壮大下,慢慢在变小。

不少卖家表示,现在已经不再是进入淘宝的好时机了,如果想把一个淘宝集市店做起来,投入还是要很大的,无论是资金还是精力,尤其是对营销广告方面,不然很容易被淹没在成千上万的店铺中,而且网购人数的高峰点过去后,网购的人就会变少,中小卖家如果不努力做大做强,也很容易被淘汰。现阶段年轻人如果想淘宝创业,还是要谨慎,竞争门槛高不好做,几乎所有的行业都会经历这种阶段,接下来就是调整自身的经营模式了。选择有特点的行业来做网店或者创新的营销模式,没有资本的情况下就要考虑创新。

## 多条腿走路: 淘宝、微博、微信、实体店一个不能少

方女士从事化妆品代购行业已经有十年之久,淘宝店和实体店都在经营着。在这期间,方女士经历了的化妆品代购行业的兴起和繁荣再到目前的萧条。方女士告诉记者,2004年开淘宝店的时候,也是淘宝刚刚兴起的时候,人无我有,当时做这一行的人并不多,利润也会稍微高一些。慢慢的,化妆品代购店开始遍地开花,团购网站出现后,更加影响了店内销量。现在生意都是走量的,薄利多销,靠着老客带新客的口碑营销。

为了加强和客户的交流,同时也增加推广渠道,方女士很早就开始在论坛上开辟了自己的讨论版,微博微信走红后,这两种推广方式也被方女士运用到自

己的生意经里,在微信微博上展开新品发布和到货通知。关于淘宝,方女士抱怨道,皇冠店不计其数,如果不加大投入做营销,别人很难搜索到的。曾经尝试过做淘宝推广,效果还没看出来,花费倒是不少。如今淘宝店、实体店都在做着,微博微信的推广也都在运行,也没有精力再去淘宝上进行营销了。

像方女士这样淘宝、实体店生意都做的卖家,在南京并不在少数。莱迪商城、淘淘巷,都可以看到店主一边照顾店内生意,一边旺旺在线谈着网上的生意。一位店主告诉记者,现在行情都不太好,多一条渠道销售就多一些销量,忙活着总比在店里干坐着强。