

文 / 李丽萍、周颖珊



网上开店 要懂吸睛术

管理网站不是只要将产品挂上网就行
胡中杰与Jeff教你如何「网」住商机

管理网站不是只要将产品挂上网就行 胡中杰
与Jeff教你如何「网」住商机

创业类型中，网路开店创业最发烧。热络的网路交易、年轻族群熟悉网路使用，加上创业资金门槛较低，持续吸引年轻族群投入网上开店的行列。

观察国外情况，网购不只与实体消费通路并驾齐驱，甚至隐然有超越的迹象。为什麽？

因为它做了越来越多实体店无法做到的事情。

商品多元，是一大要点。

一般量贩店卖场内，最多只能摆7、8万件商品，但中国淘宝网在线上的商品数目超过3亿件，从新疆的喀什米尔围巾、西藏的牦牛皮、天津的狗不理包子到北京的全聚德烤鸭，都买得到。

取好名字 便於搜寻

马来西亚Neowave创办人胡中杰表示，「全球商业的运作已趋向网路作业，不谈欧美，把焦点拉近到亚洲的中港台及新加坡，网路商店发展速度势如虹，不仅中小企业的网路商店做的成功，个体的小本经营网路商店也取得不错的成绩。」

马来西亚45岁以下使用网路者越来越多，小学2年级至大学的网路使用者也急速增加，资讯教育普及，已逼使企业必须使用网路行销，胡中杰看好架设网路商店的生意。

「比起实体店单在租金和装修的费用至少10多20万令吉，设立网路商店的费用可说是九牛一毫。网路商店投资成本是在货源、人力、时间和日后的宣传部分。」



The **Search**

Página inicial personalizada | Efectuar login

至於如何架设一个网路商店，胡中杰提到三项步骤。

「第一步骤是取好名字，是网路商店最重要的项目，名字要短要好记要好读要容易发音，最重要是容易拼写。好名字是为了方便展开网路行销时，所锁定的搜索关键字，比如Naturalidea，关键字就容易搜索。」

除了名字，为了避免日后开拓国际市场时队买家信心构成动摇的因素，胡中杰建议尽量避免选用.com.my、.net、.biz和.com比较具国际观的感觉，是不错的选择。」

第二步骤是寻找最方便管理的托管服务(Hosting Service)和架设系统。「市场上有许多资讯科技公司提供这种服务，不过，必须选择一个方便自己的系统。一般上，价格不超过1千令吉或更低。」

付费系统是第三步骤。胡中杰表示，这步骤的选择胥视所使用的架设系统和托管服务所提供的服务，一般上没有任何收费。

胡中杰透露：「国际网上付款的企业已进驻马来西亚，国行已原则同意Paypal、nbepay及iPay88等网路付款在国内操作，我国各银行也开始进入网上付款的市场，包括网上刷信用卡及使用现金卡付款等，在保安工作方面是获得保障的。」

一般人对网上刷卡存有疑虑，对此，胡中杰强调：「对于网路交易不安全的说法，一般上可以肯定提出的人不曾有网上刷卡或付款的经验。在网上刷卡和付款，必须经过多重的保安工作，包括填报资料等，一切的讯息都在重重保安系统和措施下进行。不安全只是一般人的迷思，而不是事实。」

无本生意 竟可免费开店

尽管网上开店虽然在申请、资金等各方面比开实际店面还要简便，但网上开店真的是无本生意吗？事实上，在重重询问及尝试后，打退堂鼓的人多不胜数。

殊不知，要开一间完整的网店，并全权拥有，所花费的网路设计、系统控制、网店名字注册等费用，就必须花上约1万令吉。

MessOneDown.com发起人之一的Jeff原是一家网站问题解决公司的股东之一，这些年来看见太多前来询问网上开店的人败兴而归，2009年时，身边一些朋友因为全球金融风暴而遭到裁员，希望用仅有的资金转向网路生意发展，激起他替有意在网上开店、却无太多资金的人创造一个解决方案。

MessOneDown.com提供一切免费的服务，包括在该商城注册开网店，甚至给予免费的广告，背后还有社区论坛让店主交流意见。

Jeff的概念是回归社会，邀集3位志同道合的软件工程师，为马来西亚电子贸易市场尽一份推广的力。4个人单纯地发挥所长，挪出一些私人的时间和资源，建立起一个免费的申请的商城，让人们都可以真正地「无本生财」。



网路工作者胡中杰看好马来西亚网路商店的前景。

虽然不收费，MessOneDown.com的运作并不马虎。除了基本的运作系统和支付方式，也支持中国22间银行的支付。商场也同时不断地提升其价值以及服务，如电子翻译，让不懂得中文的网民都可以知道货品内容；也有让店主可自行查看商店流量等工具，设备完善。

目前，MessOneDown.com 拥有约1500名的会员，注册店主超过500名，所售卖的商品超过2千。

虚拟竞争 不输实战

Jeff认为，马来西亚的电子贸易领域与其他国家相比，还有很多的进步空间，许多人因为网上开店的手续和资金没有比想象中容易和便宜而放弃，这不但可惜，也是让我国电子贸易领域发展缓慢的原因。

「大部分的大马网上店主都认为，只要把货物丢上网，就会有人来买。在竞争愈来愈激烈的虚拟商店市场，想在网上开店的人最好重新认识现实虚拟市场的状况。」

他感慨，马来西亚网路商店的店主太「看轻」虚拟市场的竞争，外国的虚拟店面有专业的摄影师拍摄货品照片，也有专业的撰写员为商品写词，让自己的网店和商品可以在众多同行中脱颖而出。

「中国的电子贸易领域在去年的重大发现之一，是出现愈来愈多的网站装修公司。这些公司专业地为网店店主们重新装璜门面，好吸引更多的客户『上门』光临。」

网路上开店已不再是无法开实际店面的替代方案，在马来西亚以外的国际圈里，已经把电子贸易市场当作一个新兴并庞大的市场。

Jeff补充，台湾的电子贸易市场发展完善，最值得赞许的是其配送以及支付的方式。

「在台湾上网购物，货物可以送至邻近的便利商店，买主下班了后就可以到便利商店领取订购的商品，同时付款。若发现商品有误或损坏，可以当下就要求便利商店人员退货，不必自己送还给卖主。」

摸不到 更要看得到

国外电子贸易领域发展迅速以及认真，都是Jeff认为马来西亚大部分的网店店长所缺乏的。

「我曾经看过，一位店主拍了一张装有苹果篮子的照片，就这样上传到网店，什么货品形容都没有，到底是卖篮子还是苹果都不知道。」

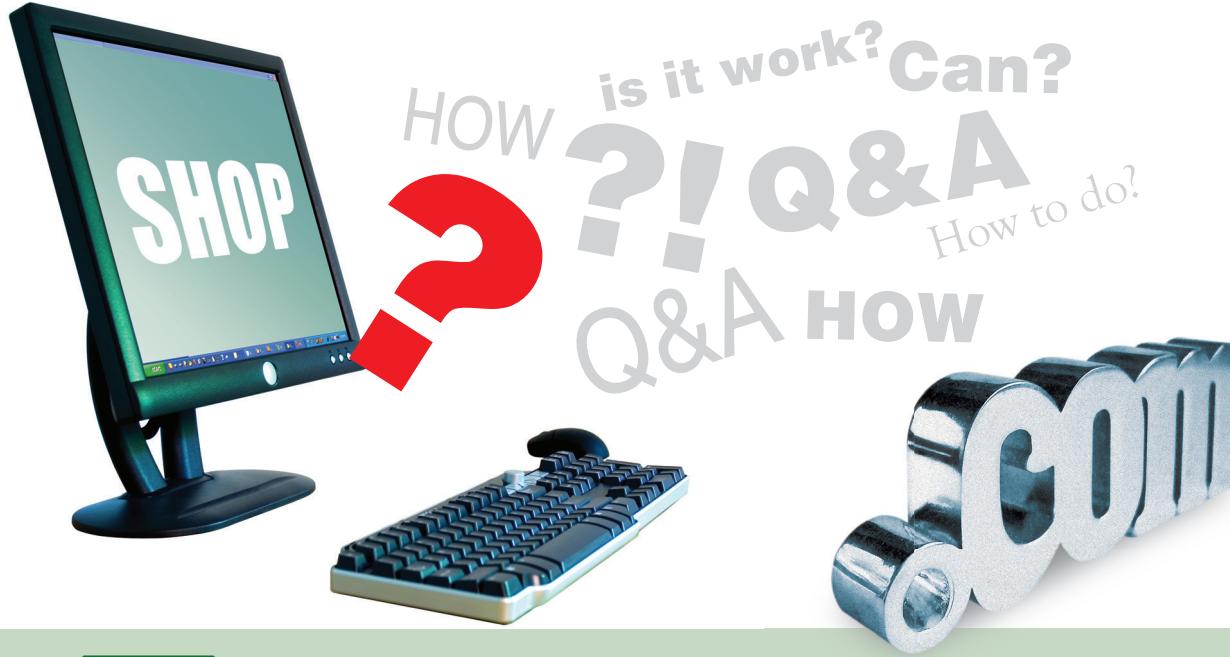
Jeff继续举例，开实体店面最重要的是店面的装潢、货品的摆设，吸引人群前来参观。

而网店则不如人们想象中容易管理，即使门面够吸引网民点击进来参观，但要引起网民的购物欲就必须在照片和货品形容中多下功夫。

「网上逛街没有可以将货品拿上手看看、从而刺激人们购物欲的便利，所以店主不能偷懒，只把货品随便拍拍，不理灯光问题，也不管货品有没有详细形容就丢上网。」

就是因为客户摸不到实际的货品，所以更要让他们可以看得到、感觉得到、想像得到，生意才会长做长有。

「经营网店所要付出的心血，绝对不比实际店面的少。无论是网路还是实际店面，都是在经营一门生意，所付出的心血也必须同等。」



开店指南

网上开店Q&A

1. 网路上开店，会花很多钱吗？

若是自己架设的网站，总花费大概是5千至1万令吉。当中的开销包括了购买站名的年费、寄存服务（hosting）、系统费用、设计费、支付方式系统和管理费。价钱会应所要求的条件而变动。

若是在商城开设网店，市场上有收费和不收费两种。收费的分别由1天1令吉和一年3千令吉的。

另外，市场上也有出售网站的范本，店主可以以300至1千令吉的价钱购得设备已完善的范本，直接把货品资料上传即可营业。

2. 自己架设网站或者参与现有的网路商城，各有哪些利弊？

自己架设的网站有比较多的自主权，可以依照自己的需求设计网站功能，同时也没有货品或宣传的限制。

而网路商城则有大量的人潮，同时所有的设备已完善准备，只需要上传货品详情即可，同时，也可以更加容易的进行联合促销活动。

3. 自己架设网站有哪些步骤？

第一步：购买站名、系统以及网页寄存服务

第二步：进行网路设计

第三步：选择支付方式

第四步：整理货品并上传

4. 如何处理线上刷卡的问题？

市面上提供网上支付服务公司都有一系列的配套和服务，可向他们寻求专业帮助。

5. 如何宣传我的网路商店？

最有效的方法是到着名网站、论坛、社区宣传。其二是与网站谈合作，互相交换网站广告。

可以运用免费论坛来制造话题的方式，论坛已有一群跟随者的流量，要赢得这群跟随者的注意及取得市场，必须有策略性的进行，从参与论坛、讨论事项到提出论点。

也可借用平面媒体的力量来宣传。Amazon.com在开拓网路商店时，也砸下重金在平面媒体上宣传。当然，宣传不一定要用广告的方式，不经意让媒体知道网路商店的特别之处也是其中的方法，而这需要经营者的创意和心思了。