



今年是阮唯佳大学毕业的第六年，开淘宝店的第八年。前两天，他在朋友圈里晒出了自己赚来的第一辆大奔，成为了小伙伴们眼中的“励志哥”。这个在婚礼上说要将地摊摆到网上去的年轻人，最后成功地让梦想照进了现实。

“双十一”即将来临，此时的阮唯佳又在忙些什么呢？对于开网店这件事，他又是怎么看的呢？下面，大家就和小D一起聊聊开网店那些事儿吧！

记者 褚笑寒

婚礼上他说：我要把地摊摆到网上去

宁波80后淘宝店主 告诉您开网店那些事

没被骗过
都不好意思说
自己是做淘宝的

插画专业的阮唯佳，居然开了一家淘宝店。

8年前，当淘宝刚刚兴起之时，阮唯佳还是名在校大学生。他和同寝室的室友一起开的淘宝店，在朋友之间也引起了不小的话题。同学们和阮唯佳打招呼时也开起了玩笑，“阮老板，这次卖点啥呀？”

“刚开始开店啥也不懂，看到什么好卖就卖什么。货源、规则，都是一点点摸索出来的。”在阮唯佳的淘宝店里，卖过碗、卖过女装、卖过鱿鱼丝和牛肉干，还卖过电话充值卡。而他开网店的第一个跟头，就栽在了一张小小的充值卡上。

“新店开张，大家都想着多赚点信用。看到有客户在催，就想快点帮他弄好，结果这种心情反而被骗子钻了空当。”阮唯佳说起自己的受骗经历一脸的无奈，“骗子在找你买卡时装成十万火急的样子，一次次发消息催你发货，跟你说快点啊，我有事啊。如果是新卖家而且又赚信用心切，就很容易忽略一个问题——他是不是已经付款到支付宝了。所以当时我就长了个心眼，不看到买家已付款坚决不发货。后来有个骗子更阴，他的旺旺ID就叫做买家已付款。我一时疏忽，第一次就被骗了500元。”

后来阮唯佳也遇到专业的投诉师、差评师、发票师，但也没有第一次被骗来得那么气愤。“我们圈子里有人开玩笑，没有碰到几个骗子，你都不好意思说自己是做淘宝的。”



图为阮唯佳参加2013年上海国际自行车展。



一个人的淘宝店， 两代人的摆摊梦

◀2011年阮唯佳的自行车婚礼。

忆说，“外婆喜欢做点小生意，以前经常到灵桥、江夏桥附近摆地摊。我六七岁的时候常常跟着她去杭州进货，外婆常跟我说摆地摊是她最快乐的时候。”

婚礼上，阮唯佳向在座的亲朋好友们发出了豪迈的誓言：我要把地摊摆到网上去。

一幢居民楼的六楼成了他的新办公地点，两代人的地摊情结在网络上延续着。当时店里就只有阮唯佳一个人，所有的活儿都得自己干。“既要忙客服，又要拍照片，还要根据买家的要求验货。”不大的房间里堆满了成箱的货物，他在货物之间跑来跑去。居民楼没有电梯，他靠着双手和脊背，把新货物搬上六楼，又把要发的货搬下一楼。

“每天早上7点钟起床，睁开眼就是打开电脑挂上旺旺，基本一天就守在电脑前了，直到午夜才关机睡觉。”阮唯佳说，“那个时候我最大的心愿就是能过上朝九晚五的生活。”



进驻天猫 不能走摆地摊的老套路

如今阮唯佳的淘宝店拥有四个皇冠，公司也从只有他一人成长为现在的十人团队。去年7月份正式入驻天猫。然而阮唯佳却发现，不能按照摆地摊的老套路去做事了。“做淘宝时还是停留在摆地摊的理念上，大家拼价格、图片、折扣、好评率等。但是在天猫上，更看重的是信誉和客户体验。”

“天猫的规则要比淘宝的严格，每样事情都要按照正规化流程来。”阮唯佳说，“进天猫要先交押金10万元，和驾照类似也是实行扣分制，每个人最初拥有48分。如果有违背承诺或者被顾客投诉，就要被扣分。如果被发现有造假行为，48分全扣就直接被清退了。”

阮唯佳点开天猫商家的操作后台，界面上是条目细化到商品的授权、宣传方式的规范等。“每上架一个商品，我们必须拿到商家的授权，每年都要重新上传授权文件进行审核。”

双十一这一天的到来，不仅消费者们在摩拳擦掌，网店店主们也没歇着。“9月份我们一批优质店铺的店主被淘宝小二叫去杭州，进行双十一的前期预热。天猫规定参加双十一活动的产品价格，至少要是9月份之后日常零售价的9折。”

从去年双十一的数据上看，骑行装备类产品的销量差不多是10月份产品销量的2倍。阮唯佳表示，自己也准备足了半个月的货量来等待这一天的到来。“我能做的就是替消费者挑选好的货，将好的货提供給更多的骑行爱好者。”