

都爱用这位美女店主的餐具

一个“外貌协会”的坚持

陈米粒说自己一直是个“外貌协会”，所以经常会因为东西好看而产生购买欲。她说：“所以我对店铺产品的视觉呈现要求很高。”

“就拿我店铺里月销量两千多的日式杯垫来说吧，”陈米粒说：“首图是一杯热牛奶，杯垫的卡通图案，摆出生动可爱的小表情，似乎只为博你一笑。整个视觉呈现都是给人一种美好生活想象的。”

当然光有美好生活想象还不够，还要让产品页面会说话。页面上要有详细的产品属性，提炼了产品卖点、产品材质、产品工艺等等，主要让顾客在不用通过客服的情况下，读懂你的产品，也能自助购买。这样一方面是方便顾客，一方面是节省店铺的人力成本。

“大概是因为我对‘外貌协会’近乎偏执的坚持吧，也吸引了一大批同样‘外貌协会’的人，”米粒笑着对记者说，淘宝店开始有点起色的时候，刚好微博微信特别火，赶上了是互联网+的风口：“我卖木质餐具，‘烘焙圈’虽然小众，但是大家的联系都很紧密，有很多人喜欢食物摄影，就会买我店铺里的餐具来盛食物，用它来拍摄，然后分享到社交平台。这无形当中给我带了很多流量。”

陈米粒说自己尝到了“流量红利”的甜头，从此她异常关注“时尚博主”的动向和流行趋势，别人看到一张照片可能只是觉得是张照片，她会仔细研究这张照片到底好看在哪里，流行哪些餐具以及餐具的摆放视觉呈现。

陈米粒坚持在豆瓣、微博、微信公号上分享一些她潜在顾客会喜欢的内容，也鼓励买过他们家产品的买家转发自己的购物心得。

如今，她的店铺陆续有外婆家、无邪、雕爷牛腩等知名餐饮店买她的餐具。万科买过她的厨房器具装饰样板房，甚至浙江卫视、湖南卫视的栏目组都购买她的产品做节目道具拍摄。

谈起店铺的未来展望，她首先想招一个“运营徒弟”，想把自己这些年的“电商葵花宝典”倾囊相授。下一步店铺将开展线下实体经营路线，也会尝试直营销售，米粒还认为东南亚是一片巨大的蓝海，有计划将自家产品远销海外。三年内店铺全面战略规划实现后，年销售额将破5000万。

陈米粒说，现在也是做淘宝非常合适的时候，淘宝的发展让他的流量还是逐年上升，流量红利还在。以前一些喜欢烧钱打开流量的店铺，现在随着识别的纬度提高，刷单成本会更高，因为淘宝正在严打；以前不包邮的店铺感觉都卖不动，现在不包邮的店铺比比皆是。随着消费的升级，现在已经告别“暴利时代”了，而是要做高性价比产品和精细化服务的时代。



木质杯垫

想做电商，先考虑这些问题

米粒说，现在做电商完全来得及，但做之前你要考虑好以下的问题：

1、你了解自己吗？

认清自己的能力，梳理一下：哪些是自己的强项，哪些是自己的短板。比如陈米粒说，文案是我的强项，美工是我的弱项，我就使劲去补。

2、你身上有没有天然的淘宝店主属性？

为什么很多网红店主开的店铺都很火，她们有原始的粉丝积累，自带流量的。

那我们这些没有粉丝的怎么有流量，怎么做？

微博、朋友圈、QQ群玩得好的都是天然属性，像陈米粒开店初期，都坚持在豆瓣、微博上开设专栏，分享一些潜在顾客会喜欢的内容。

3、认清开淘宝店铺的形式？

我有多少启动资金？允许自己亏损多长时间？有没有备用方案？

陈米粒说：我的启动资金是3000元，我给自己的是半年左右的时间，如果半年我开的店铺一点起色也没有，我可能会去找工作了。关键时刻不逼自己一把，是不会激发自己所有的潜能的。

4、你身边的人能用行动支持你吗？

想要创业的话，自己的坚持很重要，但家人的支持也很必要。

陈米粒说：我一开始创业的时候，身边的人都会非常支持，老公负责图片的摄影，我店铺忙的话姐姐会帮我打包，现在已经发展为老公来做我的摄影总监，姐姐变身仓储经理。所以我的建议是调动你身边所有能调动的人，来做你的“梦想合伙人”。

5、你能找准产品定位吗？

陈米粒说，产品选择，在我看来，要分小众产品还是大众产品。

如果你做大众产品，你是要对某一类型产品做大致了解的，去淘宝搜索看销量，了解市场的饱和度。你可以问自己，你的产品是符合自己预期设想的吗？有没有问过身边十几个好朋友，他们对你商品的使用感受以及评价如何？

如果你做小众产品，则是完全相反，就比如我在做的“品质餐具”，你个人判断和小众群体的判断就比大众审美更重要了。因为小众就是要特色，你参考身边所有人的意见做出来的产品和店铺，已然泯然众人了。

6、你会定价格吗？

陈米粒说之前是随心而定的，但随着店铺的慢慢做大，定价也成了烦恼的事情。

如果价格太低，就没有利润；反之价格太高，现在比价系统很多，会损失客户。

陈米粒说自己在定价之前会考察很多很多数据，考察市场价，再综合所有人力物力，在这个基础上，站在买家角度定出“最高性价比价格”。简单而言，就是找到消费者愿意出的价格和卖家心理价位的平衡点。

7、做淘宝前期需不需要开直通车？

陈米粒的答案是，前期不建议，等你搞清楚图片拍摄、关键词写作、宝贝价格制定、如何打造爆款等等。页面呈现相对精致了再开，毕竟开淘宝直通车要成本，渠道好了，你内容跟不上也是白瞎。