**線上購物商店的規劃**

網路科技改變了現代人的消費習慣,已越來越多人願意在網路上購物,為創業者帶來了新的商機！想要開設一個線上購物商店要怎麼開始呢？

開設線上購物商店前,必須先做好完善的營運規劃與設計,才能使自己開設的線上購物商店獲得消費者的青睞。製作一個專屬自己的開店計畫,是開設線上購物商店的首要工作,這項工作可幫助創業者將開店的理念具體化,並根據此計畫逐步去實踐落實。

1. **設定營運目標**營運目標可分為：一年內要達成的「短程目標」、三～五年內要達成的「中程目標」、五年以上要達成的「長程目標」。設定營運目標時,必須衡量現實狀況,訂定有可能達成或明確可行的方案。
2. **評估市場環境**根據所要開設的線上購物商店,評估與市場相關的各項因素,包括市場規模、產值、產業概況、發展趨勢、競爭者的家數與商品特色等。
3. **評估自身具備的能力與資源**『有多少能力,做多少事』是經營商業成功的重要原則,在開店之前必須衡量自己所具備的能力與資源,例如：有多少資金、是否具備網站維護管理等能力,在經過審慎評估後,選擇適合自己的開店模式。
4. **選擇目標顧客群**開設線上購物商店前,須先選定好目標客群,再針對該客群的特性,包括年齡、性別、職業、所得等投其所好,販售符合目標客群需求的商品、提供符合目標客群需求的服務、設計可以引起目標客群共鳴的行銷方案等,才能將有限的資源發揮到最大的效用。
5. **規劃網站服務的項目與內容**在競爭激烈的電子商務環境下,如何留住顧客,讓顧客成為忠實會員經常消費,規劃完善的網站功能與服務就相當重要,以下列舉幾個要點：

* 建立 "吸睛" 的首頁,讓訪客有興趣繼續瀏覽網頁。
* 建立簡單、清楚、流暢、容易操作的網頁介面,方便顧客瀏覽選購商品。
* 提供多元的搜尋方式（如關鍵字、商品編號、商品分類等）,讓顧客可以快速
* 找到所需的商品。
* 提供詳細的商品介紹,讓顧客更瞭解商品。
* 提供安全、合適的付款機制,讓顧客能安心購物。
* 提供買賣雙方都方便的商品配送方式,讓顧客能快速、確實地收到商品。

1. **選擇線上購物商店的架設方式**在上一章介紹的線上購物商店架設方法有以下三種：自行架設、利用線上開店平台架設、在第三方電子商務平台開設。我們可評估自身的能力,選擇較適當的方式來架設。
2. **評估整體效益**我們須評估開設線上購物商店需要投入的各項成本,並預估未來可以獲得的收益,以確保開設線上購物商店能夠獲得利潤。