WANLIAN INTERNATIONAL

電商創業實戰指南

從選品、商品頁、訂單到售後的開店工作手冊

JW DIGITAL COLLECTION | 繁體中文版 | 2026.11

閱讀說明

本書以可執行的步驟、範例與練習為核心。建議每讀完一章，立即完成一項小練習，並把成果保留在自己的工作筆記。

著作與使用提醒

2026 萬聯國際有限公司（WANLIAN INTERNATIONAL）。本書為原創教育內容。購買者可供個人學習使用；未經授權不得公開散布或轉售。本書不構成個別法律、稅務、醫療或投資建議。各平台政策及服務功能可能更新，實際操作請以官方最新資訊為準。

章節目錄

01｜先算清楚商業模式

02｜確認商品是否有人需要

03｜寫出可信任的商品頁

04｜購物車與結帳設計

05｜數位商品交付與保護

06｜退款、隱私與消費者權益

07｜開店前的 20 項驗收

01｜先算清楚商業模式

選品不是只看熱門

選品要同時考慮需求、供應穩定、售後難度、毛利與法規。熱門搜尋只能代表注意力，不能直接推論購買率。

建立成本表

單件售價扣除進貨或製作成本、平台費、金流費、物流、退款與行銷成本，才是較接近實際的貢獻毛利。數位商品也有製作、客服與更新成本。

練習：單品損益

售價____；製作或進貨成本____；平台及金流費____；行銷成本____；預估退款成本____；單筆貢獻毛利____。

本章行動：選一項今天能完成的練習，記下實際結果、遇到的阻礙與下一次調整。

02｜確認商品是否有人需要

先做小規模訪談

找五位目標顧客，請他們描述最近一次遇到的問題、目前如何解決、願意為哪些結果付費。避免只問「會不會買」。

用測試頁驗證

先做一頁清楚的商品介紹，觀察詢問與加入候補名單的情況。若商品尚未完成，必須明確標示預購或即將推出，不得假裝現貨。

練習：商品價值主張

目標顧客____；具體問題____；商品交付內容____；與免費資訊的差別____；不適合的顧客____。

本章行動：選一項今天能完成的練習，記下實際結果、遇到的阻礙與下一次調整。