

21世纪高等学校规划教材 | 电子商务



网店经营实务

徐桥秀 主编

徐桥凤 王圆 蒋华梅 副主编

清华大学出版社

21世纪高等学校规划教材 | 电子商务



网店经营实务

徐桥秀 主编

徐桥凤 王圆 蒋华梅 副主编

清华大学出版社

北京

内 容 简 介

本书是一本以“项目与任务驱动”为主题的教材,从实际应用角度出发,通过项目引领、任务驱动的方法,设计、组织了全书的内容,使读者在实际操作中学会网店经营的方法和技巧。

本书详细介绍了在淘宝网开店及管理店铺的过程,全书分为8个项目,包括网店开设准备、网店建立、网店装修、网店运营管理、网店营销推广、网店客服、网店物流、网店安全,每个项目包括项目目标、子任务、项目总结三部分。

本书具有设计合理、思路新颖和可操作性强等特点,既可作为高职院校电子商务和市场营销专业实训课程教材,也可作为其他专业学生的辅修课程教材。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

网店经营实务/徐桥秀主编.--北京:清华大学出版社,2016

21世纪高等学校规划教材·电子商务

ISBN 978-7-302-41993-8

I. ①网… II. ①徐… III. ①电子商务—商业经营—高等学校—教材 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 263157 号

责任编辑:刘向威 王冰飞

封面设计:傅瑞学

责任校对:徐俊伟

责任印制:沈 露

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

课 件 下 载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62795954

印 装 者:北京鑫海金澳胶印有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm

印 张:11.75

字 数:282千字

版 次:2016年2月第1版

印 次:2016年2第1次印刷

印 数:1~2000

定 价:25.00元

产品编号:066755-01

出版说明

随着我国改革开放的进一步深化,高等教育也得到了快速发展,各地高校紧密结合地方经济建设发展需要,科学运用市场调节机制,加大了使用信息科学等现代科学技术提升、改造传统学科专业的投入力度,通过教育改革合理调整和配置了教育资源,优化了传统学科专业,积极为地方经济建设输送人才,为我国经济社会的快速、健康和可持续发展以及高等教育自身的改革发展做出了巨大贡献。但是,高等教育质量还需要进一步提高以适应经济社会发展的需要,不少高校的专业设置和结构不尽合理,教师队伍整体素质亟待提高,人才培养模式、教学内容和教学方法需要进一步转变,学生的实践能力和创新精神亟待加强。

教育部一直十分重视高等教育质量工作。2007年1月,教育部下发了《关于实施高等学校本科教学质量与教学改革工程的意见》,计划实施“高等学校本科教学质量与教学改革工程(简称‘质量工程’)”,通过专业结构调整、课程教材建设、实践教学改革、教学团队建设等多项内容,进一步深化高等学校教学改革,提高人才培养的能力和水平,更好地满足经济社会发展对高素质人才的需要。在贯彻和落实教育部“质量工程”的过程中,各地高校发挥师资力量强、办学经验丰富、教学资源充裕等优势,对其特色专业及特色课程(群)加以规划、整理和总结,更新教学内容、改革课程体系,建设了一大批内容新、体系新、方法新、手段新的特色课程。在此基础上,经教育部相关教学指导委员会专家的指导和建议,清华大学出版社在多个领域精选各高校的特色课程,分别规划出版系列教材,以配合“质量工程”的实施,满足各高校教学质量和教学改革的需要。

为了深入贯彻落实教育部《关于加强高等学校本科教学工作,提高教学质量的若干意见》精神,紧密配合教育部已经启动的“高等学校教学质量与教学改革工程精品课程建设工作”,在有关专家、教授的倡议和有关部门的大力支持下,我们组织并成立了“清华大学出版社教材编审委员会”(以下简称“编委会”),旨在配合教育部制定精品课程教材的出版规划,讨论并实施精品课程教材的编写与出版工作。“编委会”成员皆来自全国各类高等学校教学与科研第一线的骨干教师,其中许多教师为各校相关院、系主管教学的院长或系主任。

按照教育部的要求,“编委会”一致认为,精品课程的建设工作从开始就要坚持高标准、严要求,处于一个比较高的起点上;精品课程教材应该能够反映各高校教学改革与课程建设的需要,要有特色风格、有创新性(新体系、新内容、新手段、新思路,教材的内容体系有较高的科学创新、技术创新和理念创新的含量)、先进性(对原有的学科体系有实质性的改革和发展,顺应并符合21世纪教学发展的规律,代表并引领课程发展的趋势和方向)、示范性(教材所体现的课程体系具有较广泛的辐射性和示范性)和一定的前瞻性。教材由个人申报或各校推荐(通过所在高校的“编委会”成员推荐),经“编委会”认真评审,最后由清华大学出版

社审定出版。

目前,针对计算机类和电子信息类相关专业成立了两个“编委会”,即“清华大学出版社计算机教材编审委员会”和“清华大学出版社电子信息教材编审委员会”。推出的特色精品教材包括:

(1) 21 世纪高等学校规划教材·计算机应用——高等学校各类专业,特别是非计算机专业的计算机应用类教材。

(2) 21 世纪高等学校规划教材·计算机科学与技术——高等学校计算机相关专业的教材。

(3) 21 世纪高等学校规划教材·电子信息——高等学校电子信息相关专业的教材。

(4) 21 世纪高等学校规划教材·软件工程——高等学校软件工程相关专业的教材。

(5) 21 世纪高等学校规划教材·信息管理与信息系统。

(6) 21 世纪高等学校规划教材·财经管理与应用。

(7) 21 世纪高等学校规划教材·电子商务。

(8) 21 世纪高等学校规划教材·物联网。

清华大学出版社经过三十多年的努力,在教材尤其是计算机和电子信息类专业教材出版方面树立了权威品牌,为我国的高等教育事业做出了重要贡献。清华版教材形成了技术准确、内容严谨的独特风格,这种风格将延续并反映在特色精品教材的建设中。

清华大学出版社教材编审委员会

联系人:魏江江

E-mail: weijj@tup.tsinghua.edu.cn

前言

电子商务作为现代服务业中的重要产业,有“朝阳产业”、“绿色产业”之称,以虚拟经济为依托的电子商务正在逐步走上正轨,发展成为我国新兴产业的中坚力量。信息经济时代,电子商务对经济发展的影响呈现出明显的“乘数效应”,带动我国传统经济领域的二次腾飞,为广大毕业学生创造大量就业机会,为实现我国 GDP 的快速稳定增长起到至关重要的推动作用。易趣、淘宝、拍拍等国内知名的第三方电子商务平台纷纷脱颖而出。网上购物已然成为一种时尚、便捷的生活方式,网上开店也成为一种时尚的营销方式。在此背景下,我们这本《网店经营实务》教材应运而生。全书主要讲述如何从卖家的角度经营网店,熟悉网上交易的基本流程、网店开设装修的方法以及网上销售的一系列环节,运用所学的知识,积极创业,赢取财富。

本书是一本以“项目与任务驱动”为主题的教材,从实际应用角度出发,通过项目引领、任务驱动的方法,设计、组织了全书的内容,使读者在实际操作中学会网店经营的方法和技巧。

本书详细介绍了在淘宝网开店及管理店铺的过程,全书内容分为 8 个项目,包括网店开设准备、网店建立、网店装修、网店运营管理、网店营销推广、网店客服、网店物流、网店安全,每个项目包括项目目标、子任务、项目总结三部分。

每个子任务又精心设计了以下几个栏目。

- 学习目标:包括这个任务需要达到的技能目标和知识目标。
- 知识准备:与这个任务和技能训练相关的知识。
- 操作步骤:完成任务的具体步骤和方法。

本书由徐桥秀任主编,由徐桥凤、王圆、蒋华梅任副主编。8 个项目具体编写分工如下:徐桥秀编写项目三~项目五;徐桥凤编写项目六和项目七;王圆编写项目一;蒋华梅编写项目八;王圆和蒋华梅合编项目二。由于淘宝网平台更新速度极快,许多内容在撰写过程中就已经发生了更新,这给本书的编写带来了一定的难度,加之编者水平有限,书中难免会有错误及滞后之处,敬请广大读者批评指正,以便不断修订完善。

同时,本书的编写得到了广州市拉丁互联网科技有限公司相关人员的大力支持,第三、五项目与企业高管谢希合作编写,在此表示诚挚的感谢。

编者

2015 年 10 月

目 录

项目一 网店开设准备	1
任务一：熟悉开店流程	1
任务二：开通网上银行	5
任务三：选择开店平台	11
任务四：确定销售产品	18
项目二 网店建立	23
任务一：注册成为淘宝会员	23
任务二：开通支付宝账户	28
任务三：开通店铺并发布宝贝	34
项目三 网店装修	46
任务一：网店基本装修	46
任务二：网店个性装修	54
任务三：网店其他设置	60
项目四 网店运营管理	65
任务一：网店运营工具使用	65
任务二：网店的运营管理	69
项目五 网店营销推广	79
任务一：提高店铺点击率与访问量	79
任务二：开通淘宝直通车与钻石展位	85
任务三：掌握限时打折、满就送与秒杀等推广手段	92
任务四：网店其他推广手段	98
项目六 网店客服	105
任务一：运用沟通工具——阿里旺旺	105
任务二：掌握沟通技巧促成交易	111
任务三：重视售后服务	120
项目七 网店物流	130
任务一：如何选择发货方式	130

任务二：掌握淘宝的发货流程	138
任务三：掌握商品包装与发货技巧	143
项目八 网店安全	149
任务一：加强计算机安全防范	149
任务二：提高淘宝与支付宝账户安全等级	161
任务三：识别防范各种常见骗术	175
参考文献	179

项目一

目一

网店开设准备



项目目标

- 熟悉开店流程
- 掌握如何开通网上银行
- 学会选择开店平台
- 学会如何确定销售产品

引言：随着我国电子商务的蓬勃发展，互联网铸造了一个又一个财富神话。

有关数据表明，北京、上海、广州三大城市共有 C2C 网上购物消费者近 1000 万人，网上经营销售已成为另一种新型经济和职业悄然兴起。有好多公司职员辞去工作，专业在家开店，他们月收入平均在 3000~6000 元之间，更有不少卖家月收入高达万元以上，因为轻松、灵活、方便的买卖流程，网络销售与购买正渗透到我们每个人的生活当中！

看到许多在网上成功的案例，我们是否心动了呢？如何拥有一个属于自己的淘宝店铺呢？下面先介绍开店流程。

任务一：熟悉开店流程

一、学习目标

- (1) 了解开店的基本条件；
- (2) 了解网上开店的经营方式；
- (3) 了解网上开店的优劣势；
- (4) 熟悉开店基本流程。

二、知识准备

1. 网上开店的条件

要开一个赚钱的网店，需要经营者有良好的经营能力。

- (1) 良好的市场判断能力，可以选择出适销对路的商品。

(2) 良好的价格分析能力,既要进到价格更低的商品,又要将商品标出一个适宜的出售价格。

(3) 良好的网络推广能力,可以通过各种方式让更多的浏览者进入自己的网店,而不坐等顾客上门。

适宜网上开店的人群。

目前,在网上开店的人群主要分布在以下几个方面。

(1) 在校学生,在校学生主要是指大学生,因为学业压力较低,可以有时间进行商品的采购,进行网上的交易。

(2) 自由职业者,网上开店因为手续简单、投资较少、容易操作成为许多自由职业者的选择。

(3) 网下开店经营者,许多有实体店面的经营者在网上也开店,将生意渠道扩展到网上,增加一个销售渠道。

(4) 收藏爱好者,收藏者的收藏品往往都是一些市场上不容易看到的,开一个网店进行销售,通常效果不错。

(5) 拥有特别进货渠道的经营者,一些有特别进货渠道的人在網上开店效果都不错,因为进货渠道特别,例如海关罚没品、国外带回来的商品,这些商品通常价格比较低,或者在国内不常见,可以获得不错的收入。

2. 网店的投入准备

网上开店需要一定的投入准备,主要包括以下内容。

(1) 硬件:可以上网的计算机、扫描仪、数码相机和联系电话,不一定非要全部配置,但是尽量配齐,方便经营。

(2) 软件:安全稳定的电子邮箱、有效的网下通信地址、网上的即时通信工具。

(3) 网上开店的手续,根据不同的类型有不同的开店手续。在大型网站里开店与建设独立的网上商店的手续是不一样的,一般网站只需要做IPC备案即可,IPC备案完全免费。

(4) 注册 HISHOP 为您提供的套餐服务网上商店快捷方便,更无须投入大量的人力、物力去做维护设备。

3. 网店注意规则事项

网上开店就是一个第三方,拍下东西后将钱支付到淘宝,卖家这时是收不到款项的。这样对卖家和买家都会有保障。简单地说就是在收到东西后才同意淘宝放款。网上开店是一种经营行为,同样也会有一些注意事项。

(1) 网上开店并不是万能的。网店有千千万万,真正实现赢利,取得成功的只是少数,对于网上开店,要摒弃一些不切实际的想法,安心经营,自有回报。

(2) 做一个守法公民,网上开店不要经营国家法律法规明文禁止经营的商品。

(3) 网上开店同样也要诚信为本,不要欺骗消费者,谋取不义之财。

(4) 遵守国家的法规政策。目前国家法律还没有对网上开店管理做出相应的规定,但是已经出现过经营不错的网店被当地工商局以无证经营处罚的案例,所以网上开店在必要

时,应该申请注册,及时缴税相关税费。

(5) 网上开店同样是在存在经营风险,要有足够的心理准备。目前中国的网店之中,真正赚钱的比例并不是太高,所以在开店之前要认真分析比较,如果在经营中遇到波折,也要平心面对。

4. 网上开店的经营方式

应该根据个人的实际情况,选择一种适合自己的经营方式。网上开店的经营方式主要有以下3种。

(1) 网上开店与网下开店相结合的经营方式。此种网店因为有网下店铺的支持,在商品的价位、销售的技巧方面都更高一筹,也容易取得消费者的认可与信任。

(2) 全职经营网店。经营者将全部的精力都投入到网站的经营上,将网上开店作为自己的全部工作,将网店的收入作为个人收入的主要来源。

(3) 兼职经营网店。经营者将经营网店作为自己的副业,例如现在许多在校学生利用课余时间经营网店。也有一些职场人员利用工作的便利开设网店,增加收入来源。

5. 网上开店的优势和劣势

网上开店的优势如下。

(1) 开店成本极低。网上开店与网下开店相比综合成本较低:许多大型购物网站提供租金极低的网店,有的甚至免费提供,只是收取少量商品上架费与交易费,免去昂贵的店面租金或投资;网店可以根据顾客的订单再去进货,无须存货;网店经营主要是通过网络进行,只要发布网页信息就行,基本不需要水、电、管理费等方面的支出;网店不需要专人时时看守,节省了人力方面的投资。

(2) 经营方式灵活。网店的经营是借助互联网进行经营,经营者可以全职经营,也可以兼职经营,网店不需要专人时时看守,营业时间也比较灵活,只要可以及时能浏览者的咨询给予及时回复就可以不影响经营。

(3) 网上开店基本不受营业时间、营业地点、营业面积这些传统因素的限制。网上开店,只要服务器不出问题,可以一天24小时、一年365天不停地运作,无论刮风下雨,还是白天晚上,无须专人值班看店,都可照常营业,消费者可以在任何时间登录网站进行购物。

网上开店基本不受经营地点的限制,网店的流量来自网上,因此,即使网店的经营者在一个小胡同里也不会影响到网店的经营。

网店的商品数量也不会像网下商店那样,生意大小常常被店面面积限制,只要经营者愿意,网店可以摆上成千上万种商品。

(4) 网店的消费者范围是极广泛的。网店开在互联网上,只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者,这个范围可以是全国的网民,甚至全球的网民。只要网店的商品有特色,宣传得当、价格合理、经营得法,网店每天将会有不错的访问流量,极大地增加销售机会,取得良好的销售收入。

网上开店的劣势如下:

(1) 由于网上商店大多数依托于所建立的第三方电子商务平台,因此在功能方面也受到一定限制,难以按照自己期望的方式设计网店,这样可能会造成在网店推广和建立用户信

任等方面存在一定困难。

(2) 很多顾客服务手段也受到电子商务平台的制约。

(3) 开网店的人越来越多,竞争比较激烈,如果没有很好的营销手段,很难经营得下去。

三、操作步骤

网上开店基本流程步骤如下。

1. 前期规划

开店之前需要计划好要开一家什么样的店铺。网店与传统店实质就是让自己的商品如何才有更大的竞争力,如何快速对自己产品营销,从而达到营利目的。

2. 平台选择

选择一个影响力大、适合自己产品销售的网上平台很重要,目前国内几大平台有天猫(淘宝)、京东、亚马逊、1号店、唯品会等。选择一家提供个人店铺的网站并注册成为用户,大多数网站会要求用户用真实姓名和身份证等有效证件进行注册。选择网站需要考虑的因素有人气、收费、服务、便利等。选择免费的开店服务会为你省下不少费用。

3. 店铺申请

选择平台后,接下来就要申请网上店铺了。在申请时一般需要详细填写提供商品的分类。例如,出售U盘,应归类在“手机、数码、电脑办公”中的“数码影音”一类,以便让用户可以准确地找到。同时,还要为店铺起个响亮的名字,买家在列表中单击哪个店铺,除了看店铺的资质认证外,更多会取决于名字是否吸引人。有的网店需要显示个人资料,也应如实填写,以增加买家对你的信任度。

4. 商品进货

可以选择与厂家直接联系进货,也可以到二级经销商那里,或者从你熟悉的渠道和交易市场进货。选择一种成本最低的渠道进货,可以保证你的网店市场竞争力。

5. 商品发布

把每件商品的名称、产地、性质、外观、数量、交易方式和交易时限等详细资料信息填写在网站上,配上精美的图片,从吸引顾客的角度,突出商品用途。名称应尽量全面,特点突出,因为当别人搜索该类商品时,只有名称会显示在列表上。为增加商品出货率,图片的质量应尽量高一点,各项参数也应尽量详细。价格、颜色、数量、促销、优惠和是否包邮等基础信息应明晰。

6. 营销推广

电子商务网站营销推广的方法很多,例如吸引客户策略、信任建立策略、情感投资策略

和整合推广等。服饰类是淘宝上销售最多的产品,例如,“新款包邮品质女装中袖连衣裙”采用了“款式+优惠+商品关键字+产品特性”等多样关键字组合方式,要尽量使用比较热门的关键字,这样被客户搜索到的机率大。

7. 售前服务

顾客在决定是否购买商品的时候,可能需要了解很多在店铺上没有提供的信息,他们随时会在网上提出问题,你应及时在网站专用联络工具上答复买家的疑问。并可根据商品的参数、数量和价格等条件临时调整顾客所需,并请顾客确认购买。

8. 网上交易

成交后,网站会通知双方根据约定的方式进行交易。可以选择线下交易,也可以通过在线交易,但应尽快完成交易,以免对方怀疑你的信用。一般安全的交易方式应由网店作为第三方担保交易。

9. 评价投诉

信用是网上交易中双方非常看重的因素,为了共同建设良好的信用环境,交易完结,买卖双方应互相给予对方评价。如果交易满意,最好给予对方好评,以让其他顾客知晓。如果交易不满意,则给予差评,或者向网站投诉,以减少损失,并警示他人。如果对方投诉,则应尽快处理,以免给自己的信用留下不良记录。

10. 售后服务

与实体店一样,聪明的卖家都会设置完善周到的售后服务,随时与客户保持联系,做好客户服务工作,这是使生意保持兴隆的重要手段。

任务二：开通网上银行

一、学习目标

- (1) 了解网上银行;
- (2) 了解网上银行业务;
- (3) 掌握如何开通网上银行。

二、知识准备

1. 网上银行的发展

自1995年世界第一家网上银行美国安全第一网上银行诞生以来,全球银行业在电子化道路上开始了爆发式的飞跃。网上银行在我国获得了迅速发展。1996年,我国只有一家银

行通过国际互联网向社会提供银行服务,到2002年底,在互联网上设立网站的中资银行占中国现有各类银行的27%。网上银行以其低廉的成本和广阔的前景,越来越得到人们的重视,在我国发展势头迅猛,但由于时间短、制度不完善及应对措施不足,网上银行依然存在不少问题,发展道路依然漫长。

我国网上银行多集中在沿海地区、长江沿岸的大城市,比如上海、北京、广州、武汉和南京等城市,服务种类、服务品种迅速增加,服务方式由以前的单一化、简单化到多元化、复杂化。经过近十年的努力,我国的网上银行的发展也得到国际的好评,但与欧美日本等发达国家相比,还存在不少问题,发展环境以及设施不够完善,银行业务纵深和宽度都还有限,受信息基础设施规模小、网络设备的终端和程度失去平衡、现代支付体系不完善、信用评价机制不健全等。我国网络银行业务虽然起步较晚,但具有较高的普及率。截至2005年底,我国网上银行业务已高达72.6万亿元;其中企业用户约为74万户,交易额达70万亿元人民币;个人用户达到3460万户,交易额超过2万亿元人民币。尽管如此,网上银行用户占我国总人口的比例还不到4%,客户群体规模依然不大。受体制束缚和传统业务规范的制约,网上银行的业务功能还比较单一,大多数已开通的服务仅有网上查询和代缴费用等,很容易受到本行城市综合业务网络的制约,很难突破传统的业务种类,难以发挥网上银行超越时间和空间障碍的优势,推进的速度和效果也不像预料及期望的那样好,投入产出比不够协调,网上银行装饰门面现象还客观存在,很多网上银行发展很不合理。

2. 网上银行的定义

网上银行又称网络银行、在线银行,是指银行利用 Internet 技术,通过 Internet 向客户提供开户、查询、对账、行内转账、跨行转账、信贷和网上证券、投资理财等传统服务项目,使客户可以足不出户就能够安全便捷地管理活期和定期存款、支票、信用卡及个人投资等。可以说,网上银行是在 Internet 上的虚拟银行柜台。

网上银行又被称为“3A 银行”,因为它不受时间、空间限制,能够在任何时间(Anytime)、任何地点(Anywhere)、以任何方式(Anyway)为客户提供金融服务。

3. 网上银行的业务

网上银行的业务品种主要包括基本业务、网上投资、网上购物、个人理财、企业银行及其他金融服务。

1) 基本网银业务

商业银行提供的基本网上银行服务包括在线查询账户余额、交易记录,下载数据、转账和网上支付等。

2) 网上投资

由于金融服务市场发达,可以投资的金融产品种类众多,国外的网上银行一般提供包括股票、期权、共同基金投资和 CDs 买卖等多种金融产品服务。

3) 网上购物

商业银行的网上银行设立的网上购物协助服务,极大地方便了客户网上购物,为客户在

相同的服务品种上提供了优质的金融服务或相关的信息服务,强化了商业银行在传统竞争领域的竞争优势。

4) 个人理财助理

个人理财助理是国外网上银行重点发展的一个服务品种。各大银行将传统银行业务中的理财助理转移到网上进行,通过网络为客户提供理财的各种解决方案,提供咨询建议,或者提供金融服务技术的援助,从而极大地扩大了商业银行的服务范围,并降低了相关的服务成本。

5) 企业银行

企业银行服务是网上银行服务中最重要的部分之一。其服务品种比个人客户的服务品种更多,也更为复杂,对相关技术的要求也更高,所以能够为企业提供网上银行服务是商业银行实力的象征之一,一般中小网上银行或纯网上银行只能部分提供,甚至完全不提供这方面的服务。

企业银行服务一般提供账户余额查询、交易记录查询、总账户与分账户管理、转账、在线支付各种费用、透支保护、储蓄账户与支票账户资金自动划拨和商业信用卡等服务。此外,还包括投资服务等。部分网上银行还为企业提供网上贷款业务。

6) 其他金融服务

除了银行服务外,大部分商业银行的网上银行均通过自身或与其他金融服务网站联合的方式,为客户提供多种金融服务产品,如保险、抵押和按揭等,以扩大网上银行的服务范围。

4. 网上银行用卡注意事项

银行卡持有人必须注意用卡安全,保证自己卡内资金安全。在持卡时要注意以下事项。

(1) 不要将密码设为生日等易被猜测的数字,密码尽量设复杂点,例如可以设英文加数字加、特殊符号等。

(2) 不要在公用的计算机上使用网上银行,这样可能会使数字证书等机密资料落入他人之手,从而直接使网上身份识别系统被攻破,网上账户被盗用。

(3) 登录网上银行时要进入银行的官网,查看银行网址是否正确,不要被一些钓鱼网站所骗。

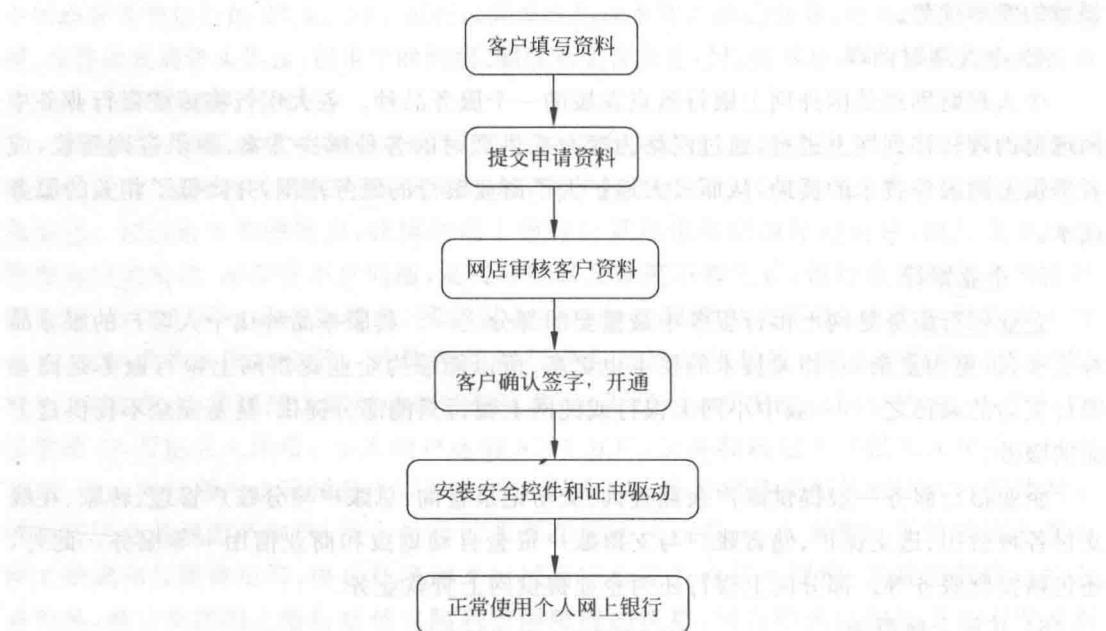
三、操作步骤

不同银行开通网上银行的方法有些许差别,一般来讲可以在银行柜台开通,也可以在各个银行的官网开通。下面以在中国建设银行开通网上银行为例介绍步骤。

1. 柜台申请

带 50~70 元到建设银行任何一个储蓄所可以申请办理静态密码客户、动态密码客户、U 盾用户,推荐办理 U 盾用户。U 盾用户每日没有最大交易额限制。

开通流程如下：



2. 网上申请开通

你必须持有信用卡等理财账户卡。

(1) 登录中国建设银行网站 <http://www.ccb.com/>，单击“马上开通”，如图 1-1 所示。

The screenshot shows the CCB website interface for online banking activation. At the top, the CCB logo and name are displayed. Below the header, there is a navigation bar with the text "网上银行服务" (Online Banking Service) and the customer service hotline "95533 | WWW.CCB.COM". The main content area is titled "欢迎使用个人网上银行" (Welcome to use personal online banking). On the left, there is a "最新公告" (Latest Announcement) section. The central part of the page features a login/activation form with fields for "用户名" (Username), "登录密码" (Login Password), and "附加码" (Additional Code). There are links for "忘记密码?" (Forgot password?), "首次登录" (First login), and "设置登录密码" (Set login password). A "登录" (Login) button is at the bottom of the form. On the right, there is a "只需轻轻三步即可享用方便、快捷、安全的网上银行服务。" (You can enjoy convenient, fast, and secure online banking service with just three simple steps.) section, followed by a "尚未开通? 快来开通体验吧!" (Not yet activated? Come activate and experience it!) section with a "马上开通" (Activate now) button. Below this, there is a "更多服务" (More services) section listing various services like "虚拟卡用户登录" (Virtual card user login), "他行网银通客户登录" (Other bank online banking client login), "个人网上银行注销" (Personal online banking cancellation), "个人证书到期更新" (Personal certificate renewal), and "“E路护航”安全控件下载" (E-Path Escort security control download).

图 1-1

(2) 选择普通客户,单击“马上开通”,如图 1-2 所示。

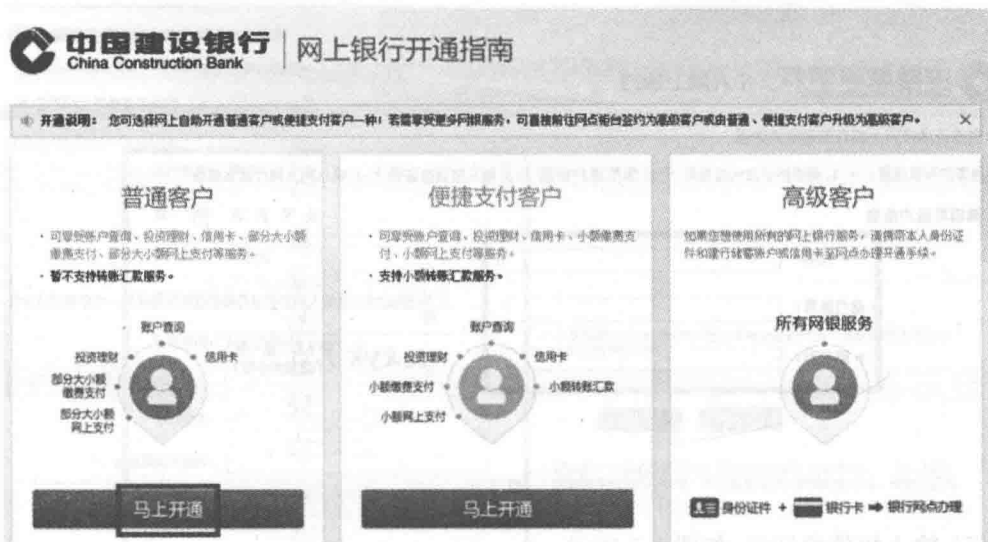


图 1-2

(3) 选中对应协议,单击“同意”,如图 1-3 所示。

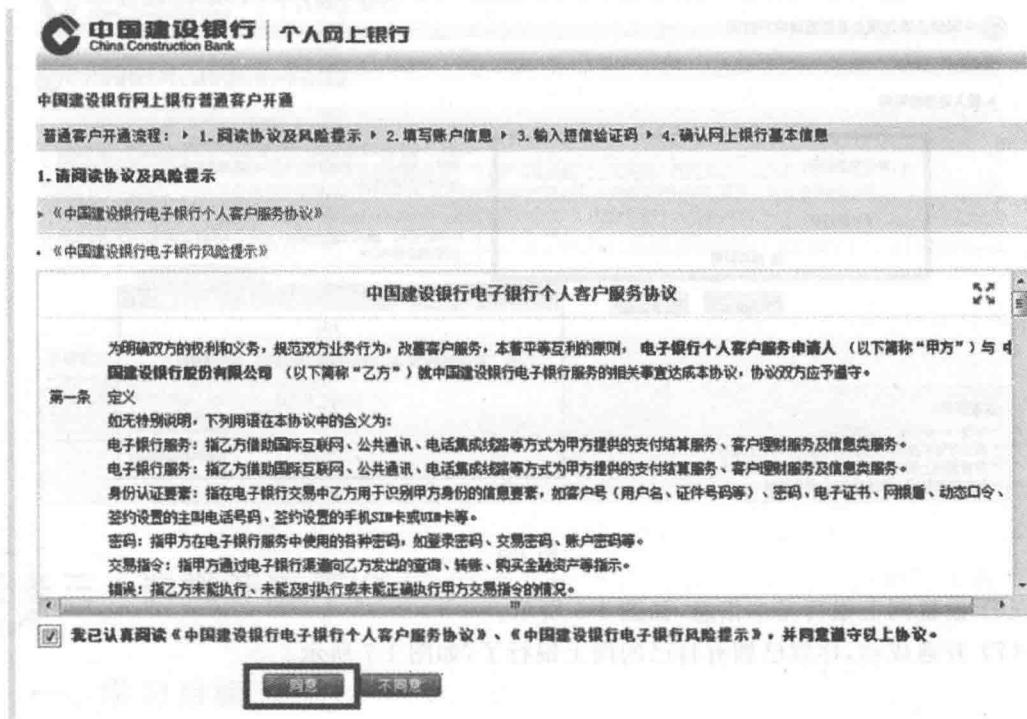


图 1-3