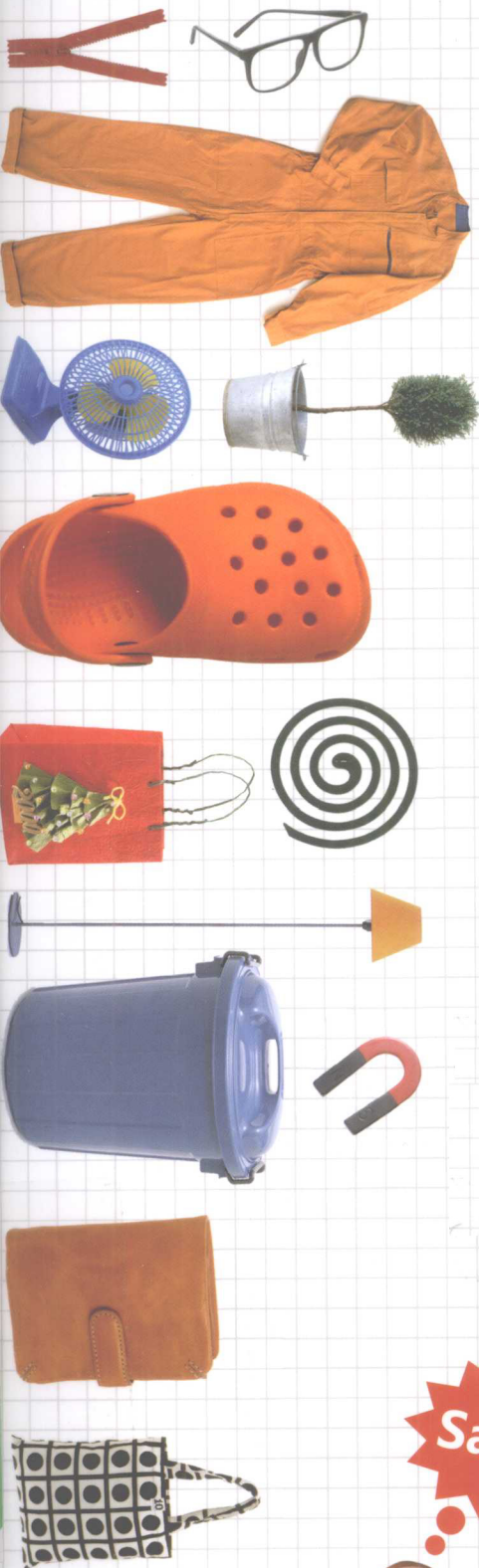


淘宝大赢家

前沿文化 编著

网上开店

完全自学手册



皇冠级卖家

淘宝大赢家
之路

管理
+
运营

营销
+
推广

装修
+
美化

规划
+
开张

Sale!



买家

1DVD多媒体教学光盘

长达3小时共29个典型实例的教学视频
让您的学习倍加轻松

加赠《非常简单学会电脑上网》视频
让您网上开店能力更上一层楼

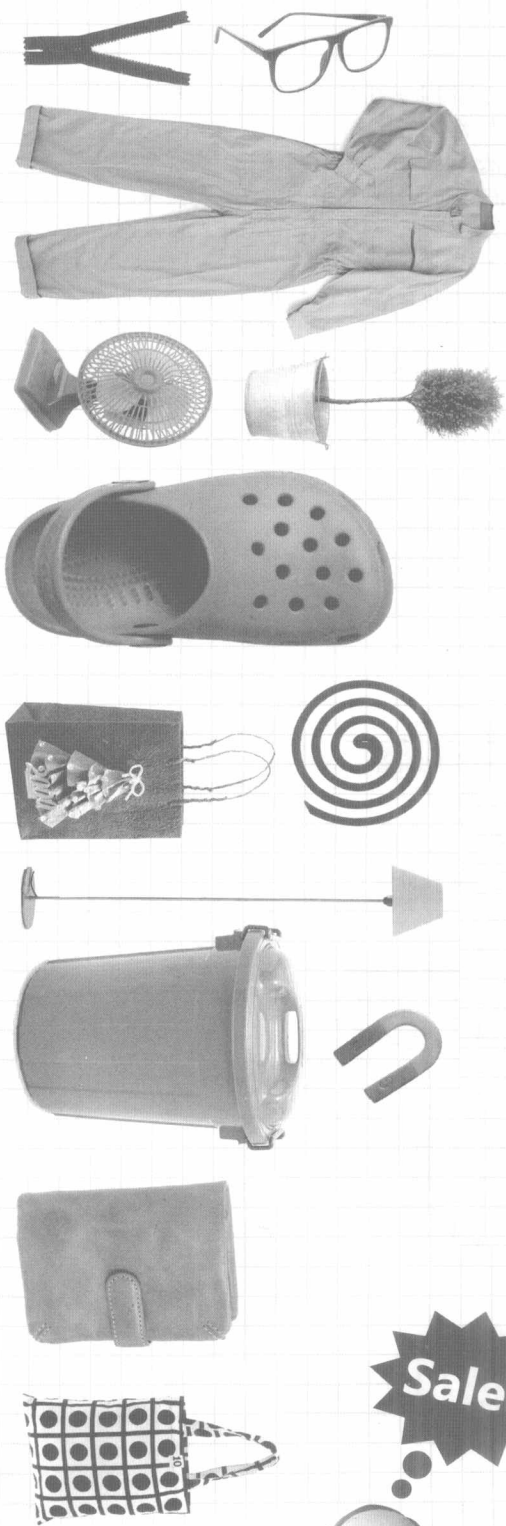


淘宝大赢家

前沿文化 编著

网上开店

完全自学手册



皇冠级卖家

淘宝大赢家
之路

管理
+
运营

营销
+
推广

装修
+
美化

规划
+
开张

Sale!



买家



科学出版社

内 容 简 介

本书从零开始,针对准备在网上开店做生意的新手,或已在网上开店但缺少经营技巧与经验的用户,系统并全面地讲解了在淘宝网上开店的各种知识技能与经验技巧。

全书共分为13章,内容包括在淘宝网中购物的流程与方法、网店货源的寻找途径、淘宝网的开店流程、店铺的设计与装修、商品照片的拍摄与美化、使用淘宝助理打理店铺的方法、与买家的交流技巧、支付宝的使用、商品的包装与发货、淘宝旺铺的购买与装修、网店的宣传与推广以及网店的安全保障等知识。

同时,本书还配备了一张大容量的DVD多媒体语音教学光盘,包含了29个、180分钟精心录制的教学视频,以及加赠的《非常简单学会电脑上网》一书的视频。这样,读者可以采用“书盘结合”的方式,在短时间内快速地学会网上开店的方法与经营技巧,并最终为自己的网店带来直接的经济收益。

本书通俗易懂,条理清晰,可操作性强,非常适合网店新卖家自学使用,也可作为相关职业院校、电脑培训班的教学用书。

图书在版编目(CIP)数据

淘宝大赢家:网上开店完全自学手册/前沿文化编著.

—北京:科学出版社,2010.6

ISBN 978-7-03-027737-4

I. ①淘… II. ①前… III. ①电子商务—商业经营—
中国—手册 IV. ①F724.6-62

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第095135号

责任编辑:李晶璞 胡子平 周 勤 / 责任校对:杨慧芳

责任印刷:新世纪书局

封面设计:彭琳君

科学出版社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

中国科学出版集团新世纪书局策划

北京市鑫山源印刷有限公司

中国科学出版集团新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2010年7月第 一 版

开本:16开

2010年7月第一次印刷

印张:18.75

印数:1—4 000

字数:457 000

定价:36.00元(含1DVD价格)

(如有印装质量问题,我社负责调换)

前言

随着人们生活水平的提高、消费观念的逐渐改变,以及互联网技术的普及与深入应用,网上购物已经被越来越多的上网人群所关注与接受。

◎ 本书的写作出发点

据统计,在所有上网人群中,约有30%的网民会选择网上购物,而且这个比例正在逐渐上涨,这也意味着网购市场空间将越来越大。随着网上购物的普及与流行,网上开店做生意,成为很多人迈出创业步伐、实现创业梦想的主要手段。由于网店门槛低,不需要占用太大的资金,因而只要具备上网条件的人群,就都可以开设自己的网店。

网店开设与经营看似简单,其实这个过程中涉及了许多知识。目前开店的卖家可以分为准备开店、刚开店以及正在经营店铺三个阶段的卖家,不同阶段的卖家,需要了解与掌握的网店技能也存在差异。因此,在编写本书之前,编者对不同层次网店卖家的需求进行了全面分析,并对目前市面上的各类网店图书进行了综合调查,同时结合多位资深网店卖家的经营经验与理念,编写了《淘宝大赢家 网上开店完全自学手册》这本图书。

本书在结构与内容安排上都经过了细致合理的规划,从零开始,针对准备在网上开店做生意的新手,或已在网上开店但缺少经营技巧与经验的用户,系统而全面地讲解了在淘宝网上开店的各种知识技能与经验技巧。

◎ 您是否适合或需要本书

如果您是一个对网络购物不了解的人,如果您是一个刚刚接触淘宝网的人,如果您是一个想创业但资金不足的人,如果您是一个想通过网络赚得第一桶金的人,如果您是一个想扩大经营范围、提升销量的人,如果您是一个渴望在淘宝网上冲皇冠的人,那么,这本书刚好适合您!

◎ 本书的内容安排与介绍

本书完全从新手开网店出发,首先从网上购物开始,先以一位买家的身份了解网上购物,进而循序渐进地讲解了寻找货源、开设店铺、装修网店、顾客交流、成交生意、资金管理以及网店宣传推广、网店安全等开店过程中必须掌握的知识经验以及网店功能运用的相关知识。全书共分为13章,内容安排如下。

第1章:介绍了当前热门的购物网站和网上购物需要具备的条件,并详细讲解了在淘宝网中购物的流程与方法以及收货相关注意事项。

第2章：介绍了开网店之前的规划，并对自身进行分析，同时介绍了网店货源的寻找途径与寻找方法。

第3章：介绍了淘宝网开店流程，并详细讲解了实名认证、发布商品以及申请店铺开张的方法。

第4章：介绍了淘宝网普通店铺的设计与装修方法，同时讲解了店铺装修常用的HTML代码以及使用方法。

第5章：介绍了商品照片的拍摄方法和不同类型商品的拍摄方案，并且讲解了使用Photoshop对商品照片进行各种美化与修饰的方法。

第6章：介绍了使用淘宝助理发布商品、批量修改商品以及各种商品管理功能的使用方法。

第7章：介绍了淘宝开店过程中与买家的各种交流技巧，并详细讲解了阿里旺旺、站内信等各种交流途径及相关工具使用方法。

第8章：介绍了淘宝资金管理平台 支付宝的各种功能的使用方法，包括支付宝充值、提现、转账、收款、账目查询以及支付宝数字证书等。

第9章：介绍了商品发货时商品的包装方法以及目前各种物流途径的选择方法，同时讲解了如何节约邮费与处理运输纠纷。

第10章：介绍了在淘宝网销售商品时，不同的销售阶段卖家所需要做的工作与相应的技巧，同时带领卖家认识淘宝网信用评价的重要性。

第11章：通过与普通店铺的对比，介绍了淘宝旺铺的优越性，并详细讲解了购买旺铺以及淘宝旺铺的各种装修方法。

第12章：介绍了宣传与推广网店商品的各种途径与方法，主要讲解了淘宝网 消费者保障服务 与淘宝直通车两项对卖家最有用的增值服务。

第13章：介绍了在开店过程中保障信息和资金安全的方法，包括保障电脑系统的安全以及淘宝账号安全等相关知识。

本书还配备了网店开设与经营的DVD多媒体语音教学光盘，光盘中包含了所有网店功能的场景再现视频。这样，读者可以采用 书盘结合 的方式，在短时间内快速地学会网上开店的方法并掌握经营技巧，最终为自己的网店带来直接的经济收益。

参与本书编写的人员有于昕杰、何兵、胡小梅、陈小银、赵松、何一科、蒲建、李大雷、王小红、吴明月、冉智梦、陈东、张彬彬、刘海涛。另外，感谢淘宝网卖家张燕（shop60227515.taobao.com）与谭莉（scgreenhome.taobao.com）的大力支持。

最后，真诚感谢您购买本书。您的支持是我们最大的动力，我们将不断努力，为您奉献更多、更优秀的电脑图书！由于计算机技术发展非常迅速，加上编者水平有限、时间仓促，错误之处在所难免，敬请广大读者和同行批评指正。

编著者

2010年5月

多媒体光盘使用说明

本书配套的多媒体教学光盘包括29个视频教学录像,播放时间长达180分钟。读者可以先阅读图书再浏览光盘,也可以直接通过光盘学习应用知识。另外,随光盘附赠了28个电脑上网的视频教学录像,便于读者学习和掌握电脑上网的相关知识。

光盘使用方法

1. 将本书的配套光盘放入光驱后会自动运行多媒体程序,并进入光盘的主界面,如图1所示。
2. 光盘主界面上方的导航菜单中包括 多媒体视频教学、浏览光盘 和 使用说明 等项目,如图1所示。单击 多媒体视频教学 按钮,在界面的 目录浏览区 中可以找到书中所有视频的文件名,单击以小节名称命名的链接,视频文件将在 视频播放区 中自动播放,如图2所示。



图1 光盘主界面

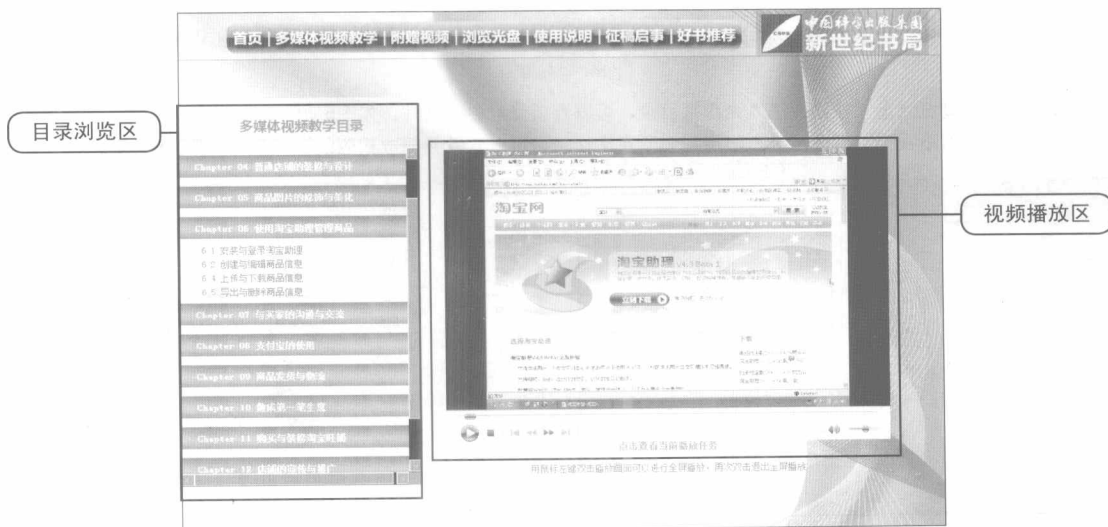


图2 光盘视频播放界面

提示:

如果光盘没有自动运行,只需在 我的电脑 窗口中双击光驱的盘符进入配套光盘,然后双击start.exe文件即可。

目录浏览区和视频播放区

目录浏览区 是书中所有视频教程的目录， 视频播放区 是播放视频文件的窗口。在 目录浏览区 中有以章序号顺序排列的按钮，单击按钮将在下方显示该章以小节标题命名的所有视频文件的链接，如图2所示。单击选择要学习的内容，对应的视频文件将在 视频播放区 中播放。

单击 视频播放区 中控制条上的按钮可以控制视频的播放，如暂停、快进；双击播放画面可以全屏播放视频，如图3所示；再次双击全屏播放的视频可以回到如图2所示的播放模式。



图3 全屏播放的视频文件

浏览其他内容

通过单击导航菜单（见图4）中不同的项目按钮，可浏览光盘中的其他内容。

首页 | 多媒体视频教学 | 附赠视频 | 浏览光盘 | 使用说明 | 征稿启事 | 好书推荐

图4 导航菜单

- ❖ 单击 浏览光盘 按钮，进入光盘根目录，可以查看光盘中的文件，如图5所示。
- ❖ 单击 附赠视频 按钮，进入附赠视频所在文件夹，可以查看并播放相应的视频教程，如图6所示。



图5 查看光盘文件



图6 查看附赠视频

- ❖ 单击 使用说明 按钮，可以查看光盘的设备要求及使用方法。
- ❖ 单击 征稿启事 按钮，有合作意向的作者可通过该页面的联系方式与我社取得联系。

Contents 目录

Chapter 01 从一个买家开始

1

- 1.1 热门购物网站介绍 2
 - 1.1.1 淘宝网 2
 - 1.1.2 易趣网 2
 - 1.1.3 拍拍网 3
- 1.2 网上购物的条件与流程 3
 - 1.2.1 网上购物应具备的条件 4
 - 1.2.2 网上购物的流程 4
- 1.3 加入淘宝网 4
 - 1.3.1 申请一个电子邮箱 5
 - 1.3.2 注册淘宝账户 6
 - 1.3.3 登录淘宝网 8
 - 1.3.4 启用支付宝账户 9
- 1.4 找到自己需要的商品 10
 - 1.4.1 分类浏览商品 10
 - 1.4.2 快速检索商品 12
 - 1.4.3 筛选商品 13
 - 1.4.4 直接进入卖家店铺 15
- 1.5 该买找到的商品吗 16
 - 1.5.1 查看商品详细信息 17
 - 1.5.2 查看商品交易情况 18
 - 1.5.3 查看卖家信用 18
 - 1.5.4 与掌柜交流 20
 - 1.5.5 影响商品购买的因素 22
- 1.6 把商品买回家 22
 - 1.6.1 商品的购买流程 22
 - 1.6.2 购买虚拟类商品 23
 - 1.6.3 虚拟类商品的收货 25
 - 1.6.4 购买实物类商品 26
 - 1.6.5 确认收货与评价 28
- 1.7 快递收货注意事项 30
 - 1.7.1 货物的检查 30
 - 1.7.2 货物的签收 31
- 1.8 本章小结 31

Chapter 02 开网店前的规划

32

- 2.1 网店的优势 33
 - 2.1.1 投资少 33
 - 2.1.2 无营业地点、面积与时间限制 33
 - 2.1.3 无地域限制, 消费群体广泛 34
- 2.2 该卖什么商品 34
 - 2.2.1 如何选择商品 34
 - 2.2.2 其他卖家在卖什么 35
 - 2.2.3 自己有什么商品优势 36
- 2.3 网店货源怎么找 37
 - 2.3.1 网上寻找货源 37
 - 2.3.2 代理销售 38
 - 2.3.3 在当地寻找货源 39
- 2.4 开店需要什么条件 40
 - 2.4.1 开网店的软件条件 40
 - 2.4.2 开网店的硬件条件 40
- 2.5 我适合开网店吗 41
 - 2.5.1 货源是否稳定 41
 - 2.5.2 时间是否充足 41
 - 2.5.3 物流是否方便 42
- 2.6 本章小结 42

Chapter 03 在淘宝网开设店铺

43

3.1 淘宝网开店流程.....44

3.1.1 开店前的准备 44

3.1.2 开店流程 44

3.2 支付宝实名认证.....44

3.2.1 什么是支付宝 45

3.2.2 什么是支付宝实名认证 45

3.2.3 提交实名认证信息 45

3.3 开店之前发布商品53

3.3.1 准备10件商品与相关资料 53

3.3.2 申请一个用于保存图片的相册 ... 54

3.3.3 在淘宝网中发布商品 57

3.3.4 继续发布商品 67

3.3.5 商品名称与价格的合理定制 68

3.4 申请开店与商品上架69

3.4.1 申请店铺开张 69

3.4.2 浏览自己的店铺 70

3.5 开店之后发布与管理商品...72

3.5.1 购买淘宝图片空间 72

3.5.2 发布商品,更快捷地上传图片 ... 74

3.5.3 编辑已经发布的商品 77

3.5.4 管理商品 78

3.6 本章小结80

Chapter 04 普通店铺的装修与设计

81

4.1 店铺基本装修.....82

4.1.1 装修前的准备 83

4.1.2 设置店铺风格 84

4.1.3 设置店铺名称与店铺介绍 85

4.1.4 设置店标 87

4.1.5 设置店铺公告 88

4.1.6 设置商品分类 92

4.1.7 管理与设置店铺交流区 96

4.1.8 设置友情链接 97

4.1.9 在店铺中推荐商品 98

4.2 让店铺更加绚丽100

4.2.1 添加店铺背景音乐 100

4.2.2 添加店铺访问计数器 101

4.3 店铺装修代码解析103

4.3.1 店铺装修常用代码及使用方法... 104

4.3.2 常用HTML代码功能与用途 104

4.4 网店装修建议.....105

4.4.1 店铺与商品相得益彰 106

4.4.2 店铺风格的协调性 106

4.4.3 店铺布局的简洁性 106

4.5 本章小结106

Chapter 05 商品图片的修饰与美化

107

5.1 拍出好的商品照片108

5.1.1 相机的选择 108

5.1.2 常用拍摄辅助器材 109

5.1.3 常见商品的拍摄 109

5.2 将拍摄的照片复制到 电脑中.....111

5.2.1 使用相机直接传送 111

5.2.2 使用存储卡复制照片 112

5.3 商品图片的美化.....113	5.4.3 把商品图像从照片中 “抠”出来.....122
5.3.1 常用的图片处理软件.....113	5.4.4 为商品图像更换背景.....125
5.3.2 商品图片需要进行哪些修饰.....115	5.4.5 添加图片水印.....126
5.4 使用Photoshop美化图片...115	5.4.6 调整图片大小.....128
5.4.1 认识Photoshop常用功能.....115	5.5 本章小结.....130
5.4.2 调整图片色调.....119	

Chapter 06 使用淘宝助理管理商品

131

6.1 安装与登录淘宝助理.....132	6.3.1 创建商品模板.....145
6.1.1 下载淘宝助理.....132	6.3.2 使用模板创建商品信息.....146
6.1.2 安装淘宝助理.....133	6.4 上传与下载商品信息.....146
6.1.3 运行与登录淘宝助理.....134	6.4.1 上传商品信息.....147
6.1.4 更新数据.....135	6.4.2 下载商品信息.....148
6.2 创建与编辑商品信息.....135	6.5 导出与删除商品信息.....149
6.2.1 新建商品信息.....136	6.5.1 导出商品信息.....149
6.2.2 导入商品数据包.....140	6.5.2 删除商品信息.....150
6.2.3 修改商品信息.....141	6.6 本章小结.....150
6.2.4 批量编辑商品.....142	
6.3 创建与使用商品模板.....145	

Chapter 07 与买家的沟通与交流

151

7.1 下载与使用阿里旺旺.....152	7.3.4 查看聊天记录.....161
7.1.1 下载与安装阿里旺旺.....152	7.4 阿里旺旺的店铺管理功能...162
7.1.2 登录阿里旺旺.....153	7.4.1 通过旺旺管理店铺.....162
7.1.3 使用旺旺与买家交流.....154	7.4.2 通过旺旺管理交易.....164
7.2 生意是谈出来的.....155	7.4.3 旺旺的实时提醒功能.....165
7.2.1 买家所关心的话题.....155	7.5 其他交流方式.....165
7.2.2 与买家交流的禁忌.....156	7.5.1 发送站内短信.....165
7.3 买家的分类与管理.....157	7.5.2 回复商品留言.....167
7.3.1 将买家加为好友.....158	7.5.3 店铺交流区.....168
7.3.2 分类管理好友.....159	7.5.4 使用其他通信工具.....169
7.3.3 为好友设置显示名称.....160	7.6 本章小结.....170



Chapter 08 支付宝的使用

171

- 8.1 使用支付宝充值与付款172
 - 8.1.1 为支付宝充值 172
 - 8.1.2 使用支付宝付款 174
- 8.2 支付宝收款与提现176
 - 8.2.1 使用支付宝收款 176
 - 8.2.2 从支付宝提现 180
- 8.3 查看支付宝交易状况181
 - 8.3.1 查询交易记录 181
 - 8.3.2 查询资金流动明细 183
- 8.4 交易退款流程185
 - 8.4.1 买家发出退款请求 186
 - 8.4.2 卖家确认退款 187
- 8.5 支付宝数字证书188
 - 8.5.1 申请与安装数字证书 189
 - 8.5.2 备份数字证书 191
 - 8.5.3 删除数字证书 192
 - 8.5.4 导入数字证书 193
- 8.6 本章小结194

Chapter 09 商品发货与物流

195

- 9.1 商品的包装196
 - 9.1.1 不同商品的包装方法 196
 - 9.1.2 商品包装注意事项 197
- 9.2 选择发货方式197
 - 9.2.1 常见的物流类型 197
 - 9.2.2 常用物流的资费标准 198
 - 9.2.3 如何选择物流 199
- 9.3 跟踪货物物流进度200
 - 9.3.1 在线跟踪EMS运输进度 200
 - 9.3.2 在线跟踪快递公司运输进度 201
- 9.4 快递省钱攻略201
 - 9.4.1 不要仅通过一家快递公司发货 202
 - 9.4.2 注意关注快递优惠活动 202
 - 9.4.3 快递公司讲价技巧 202
- 9.5 快递纠纷与处理202
 - 9.5.1 运输过程中货物损坏 202
 - 9.5.2 运输过程中货物丢失 203
- 9.6 本章小结203

Chapter 10 做成第一笔生意

204

- 10.1 售前阶段——促成买家下单205
 - 10.1.1 接待买家与相互交流 205
 - 10.1.2 买家下单 206
 - 10.1.3 关闭下单后不再继续的交易 206
- 10.2 售中阶段——商品成功卖出207
 - 10.2.1 修改交易价格 207
 - 10.2.2 确认买家付款 209
 - 10.2.3 根据订单发货 209
 - 10.2.4 买家收货与双方互评 210
- 10.3 售后阶段——完善售后服务214
 - 10.3.1 理性对待退换货 214

10.3.2 退换货时卖家需要注意的问题.....	215	10.4.1 了解淘宝网的信用等级.....	217
10.3.3 平和处理买家投诉.....	216	10.4.2 卖家信用对销售的影响.....	219
10.3.4 引导买家修改评价.....	216	10.4.3 影响好评的几个因素.....	219
10.4 认识买家评价的重要性.....	217	10.4.4 如何面对中评和差评.....	220
		10.5 本章小结.....	220

Chapter 11 购买与装修淘宝旺铺

221

11.1 了解与购买淘宝旺铺.....	222	11.3.2 调整页面排列顺序.....	232
11.1.1 旺铺与普通店铺的区别.....	222	11.3.3 删除不需要的页面.....	232
11.1.2 购买淘宝旺铺.....	225	11.4 装修店铺页面.....	233
11.1.3 设置个性域名.....	226	11.4.1 设置首页中显示的模块.....	233
11.2 店铺风格与整体设计.....	227	11.4.2 调整首页布局.....	235
11.2.1 设计店招.....	227	11.4.3 设置商品浏览页.....	235
11.2.2 设置店铺风格.....	230	11.4.4 设置商品详情页.....	236
11.3 管理店铺页面.....	231	11.5 本章小结.....	238
11.3.1 显示更多页面.....	231		

Chapter 12 店铺的宣传与推广

239

12.1 商品销售中的推广.....	240	12.5 使用淘宝直通车.....	252
12.1.1 以拍卖方式吸引顾客.....	240	12.5.1 了解淘宝直通车.....	252
12.1.2 部分商品低价销售.....	242	12.5.2 为淘宝直通车充值.....	254
12.2 增加买家的信任度.....	242	12.5.3 使用直通车推广商品.....	255
12.2.1 什么是“消费者保障服务”.....	242	12.5.4 商品推广设置.....	258
12.2.2 加入“消费者保障服务”.....	243	12.5.5 查看商品推广报表.....	260
12.2.3 退出“消费者保障服务”.....	246	12.5.6 管理推广商品.....	263
12.3 通过旺旺群结识淘友.....	247	12.6 淘宝网外的推广.....	264
12.3.1 加入旺旺群.....	247	12.6.1 在论坛中推广网店.....	264
12.3.2 创建旺旺群.....	249	12.6.2 在QQ、MSN与电子邮件中推广.....	265
12.4 利用淘宝社区宣传店铺.....	250	12.7 本章小结.....	266
12.4.1 在淘宝社区发帖.....	250		
12.4.2 如何通过帖子访问店铺.....	252		

13.1 淘宝密码安全设置268

13.1.1 设置密码保护 268

13.1.2 修改账户密码 270

13.1.3 找回丢失的密码 271

13.2 支付宝密码安全设置273

13.2.1 修改支付宝密码 273

13.2.2 开通手机动态口令 274

13.2.3 找回丢失的支付宝密码 276

13.2.4 其他支付宝安全设置 277

13.3 网银账户安全设置277

13.3.1 使用电子口令卡 277

13.3.2 使用U盾 278

13.4 电脑的安全设置279

13.4.1 Windows XP安全设置 279

13.4.2 使用杀毒软件查杀电脑病毒 ... 281

13.4.3 使用防火墙保障上网安全 285

13.5 本章小结288

Chapter

C1

从一个买家开始

I 本章导读

随着网上购物的盛行，很多经常上网的朋友都规划开一个自己的网店。当我们准备开网店之前，首先要从一个熟练的买家开始，作为一个卖家，我们同时还是一个买家，而且了解购物的流程，将有助于我们在网上开店。本章将介绍主流的购物网站，以及在淘宝网中选择并购买商品的方法。

I 技能提要

- \$ 了解网上购物的流程与条件
- \$ 加入淘宝网
- \$ 选择自己需要的商品
- \$ 查看与购买商品
- \$ 不同类型商品的购买流程
- \$ 快递收货注意事项



网上赚钱

其实简单



超人气甜美圣诞装
¥310.00
¥148.00



手绘施华洛水晶手链
¥490.00
¥218.00



央视推荐悠闲2用包
¥290.00
¥149.00



日系牛皮拼接翻边靴
¥250.00
¥129.00



甜蜜圣诞节
流行中长款毛衣



棉衣7折促销
圣诞好礼送不停



渐变色棉衣
展示独特的你



1.1 热门购物网站介绍

目前网络中的购物网站有很多，有公司面对个人的网站（B2C），如京东商城、国美、苏宁等各大企业的网上商城等；有个人面对个人的网站（C2C），如淘宝、易趣以及腾讯拍拍网等。我们在网上开店，就是在个人面对个人的购物平台中进行，因此这里主要对各大 C2C 购物网站进行简单了解。

1.1.1 淘宝网

淘宝网（www.taobao.com）是目前国内最大的个人电子商务平台之一，由著名的 B2B 网站阿里巴巴投资创办。目前淘宝网已经成为国内最成熟的购物网站之一，汇聚了数千家网上店铺，以及数以千万计的商品。可以说，只要是用户需要的商品，都能够在淘宝网上购买到；并且淘宝网采用了“支付宝”付款模式，为广大购物用户提供了有效的保障。

在国内，淘宝网基本成为网上购物的代名词，只要说到网上购物，广大网络用户自然而然就会想到淘宝网，如图 1-1 所示为淘宝网的页面。



图 1-1 淘宝网页面

指点迷津

了解 B2B、B2C、C2C 的差异。其中 B 是指商家，C 是指个人。B2B 是指商家对商家的商业关系，如阿里巴巴为商家合作提供的平台；B2C 是指商家对个人的商业关系，如京东、国美等网上商城；C2C 则是指个人对个人的商业关系，如淘宝、易趣等就是为个人提供销售平台。

1.1.2 易趣网

易趣网（www.eachnet.com）是国内最早成立的购物网站，也是国内较为领先的在线交易网站，与全球最大的电子商务公司 eBay 联盟。由于成立时间较早，并且得到 eBay 的支持，易趣提供的商品不但种类繁多，而且在面对国内市场的基础上，还将交易延伸到世界各地。如图 1-2 所示为易趣网站的页面。



图 1-2 易趣网页面

1.1.3 拍拍网

拍拍网 (www.paipai.com) 是由腾讯公司于 2005 年成立的在线交易网站。目前腾讯公司 QQ 的用户量非常庞大, 拍拍网则是基于广大的 QQ 用户群体, 所提供一个方便、快捷、完善的购物平台。目前拍拍网中的商品也非常丰富, 而且用户通过 QQ 就能方便地访问拍拍网, 同时与拍拍网商家使用 QQ 沟通。如图 1-3 所示为拍拍网页面, 图 1-4 所示为 QQ 面板中提供的拍拍网快捷购物按钮。

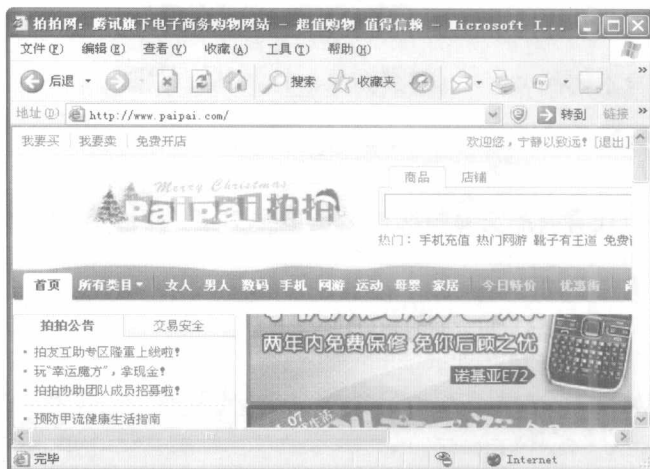


图 1-3 拍拍网页面

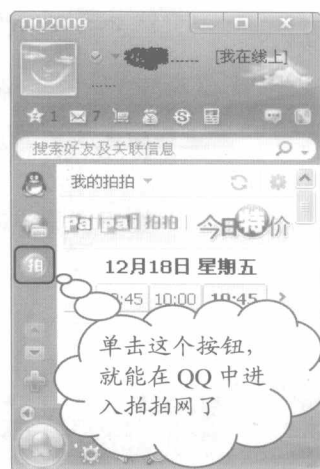


图 1-4 QQ 面板

1.2 网上购物的条件与流程

在开始网上购物之前, 可以先对网上购物的流程以及应该具备的条件进行简单了解, 这样在以后的购物过程中, 就知道自己应该如何进行下去, 从而避免绕弯路。

1.2.1 网上购物应具备的条件

要想在网上进行购物交易，我们应该具备以下三个条件。

1. 拥有开通了网上银行的银行卡

网上购物，一般都是通过银行卡在线交易的，这就需要我们拥有一张信用卡或已开通网上银行的借记卡。在银行卡的选择上，最好选择较大的银行，如建设银行、工商银行等。一是因为这类银行的网银服务比较全面，二是各大购物网站均支持上述银行的网上交易。

2. 拥有可以上网的个人电脑

网上购物会涉及资金的交易，为了保障自己的资金安全，建议用户不要使用公共电脑（如网吧等场所）进行网上购物，最好是使用个人电脑。

3. 拥有一个有效的联系方式与地址

网上购买的商品一般都是通过快递送到用户手中的，因此我们必须拥有一个有效的联系方式，方便卖家或快递公司联系；还要有一个固定有效的联系地址，便于快递送货上门。

1.2.2 网上购物的流程

各大购物网站的购物流程大致是相同的，下面以淘宝网为例，来简单了解网上购物的详细流程，如图 1-5 所示。

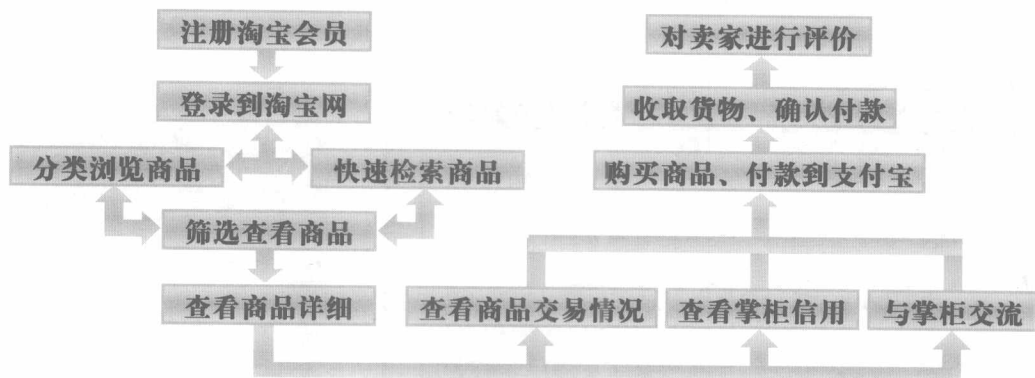


图 1-5 淘宝网购物流程

1.3 加入淘宝网

无论是到哪个购物网站购买商品，都需要先注册成为网站会员，其注册方法也大致相同。如注册淘宝网会员时，用户需要通过手机或邮箱进行注册，由于电子邮箱更便于接收来自淘宝的各种信息，因此推荐使用邮箱注册淘宝账户。

用户在网上购物时，可以在不同购物网站之间对商品进行对比，这就涉及到对多个购物网站的浏览。如果只是浏览商品信息，而不进行购买的话，就无需注册账户。因此用户可以选择一个购物网站进行注册，而在其他购物网站中仅浏览与对比商品。