

电脑自学手册  
系列

求人不如求己，学电脑要靠自己！

# 网上购物 与开店

## 新手自学手册

文杰书院 编著



- 超低学习门槛
- 超大内容含量
- 循序渐进的知识体系
- 简洁明快的双栏双色版式
- 寓教于乐的全程多媒体学习光盘



机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS



1DVD  
本书附赠  
超值多媒体语音  
视频学习光盘

电脑自学手册系列

# 网上购物与开店新手自学手册

文杰书院 编著



机械工业出版社

本书是“电脑自学手册”系列的一个分册,以通俗易懂的语言、精挑细选的实用技巧以及翔实生动的操作案例,全面介绍了网上购物与开店的知识及案例,主要内容包括初识网络交易、网上购物前的准备、网上交易的货币流通、选购宝贝与技巧、使用淘宝工具选购商品、在淘宝网中购物、网上开店前的准备、开设属于自己的店铺、使用淘宝助理管理店铺、制作专业的商品页面、使自己的店铺更加吸引人、成功卖出自己的宝贝、在拍拍网购物与开店和在易趣网购物与开店等知识。

本书双色印刷,采用简洁大方的排版方式,使读者阅读更方便,学习更轻松。

本书面向网上购物与开店的初中级用户,适合想在网上开店创业的初学者,包括创业者、寻求兼职者及自由职业者等,同时也适合已经开办了网店,并想进一步掌握网店经营的高级技巧,把网店生意做大做强了的读者选用。

### 图书在版编目(CIP)数据

网上购物与开店新手自学手册/文杰书院编著. —北京:机械工业出版社,2010  
(电脑自学手册系列)

ISBN 978-7-111-31249-9

I. ①网… II. ①文… III. ①电子商务-手册 IV. ①F713.36-62

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第130735号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码 100037)

策划编辑:丁 诚

责任编辑:丁 诚

责任印制:乔 宇

三河市国英印务有限公司印刷

2010年8月第1版·第1次印刷

184mm×260mm·18.25印张·451千字

0001—4000册

标准书号:ISBN 978-7-111-31249-9

ISBN 978-7-89451-609-1(光盘)

定价:39.00元(含1DVD)

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010)88361066

门户网:<http://www.cmpbook.com>

销售一部:(010)68326294

教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售二部:(010)88379649

读者服务部:(010)68993821

封面无防伪标均为盗版

随着信息的全球化,网络购物凭借着方便、快捷和产品丰富等特性,被越来越多的网络用户所接受,而网上开店具有成本小、门槛低和方式灵活等特点,吸引着越来越多的人投身其中,体验当网店老板的乐趣。为了帮助想在网络中购物的用户掌握购物方式和购物技巧,帮助想在网上开店的用户掌握开店方式和开店技巧,进而打造一个全新的网络营销模式,我们组织编写了本书。

本书从初学者学习的规律和角度出发,根据初学者的学习习惯,由浅入深、由易到难地讲解网上购物与开店的相关知识。此外,读者还可以通过随书赠送的多媒体视频教学光盘学习。全书结构清晰,内容丰富,主要内容包括以下5个方面:

## 1. 网络交易的基础知识

本书第1章至第3章,介绍了网络交易的基础知识,包括初识网络平台、注册成为淘宝会员、修改个人资料、开通网上银行、给支付宝充值和支付宝的实名认证等知识。

## 2. 在淘宝网购物

本书第4章至第6章,全面介绍了查找宝贝、收藏宝贝、了解宝贝的详细情况、掌握宝贝的选购技巧、使用淘宝打听、使用阿里旺旺、使用淘宝工具条、与卖家沟通、购买商品确认收货和处理交易纠纷等知识。

## 3. 在淘宝网开设店铺

本书第7章至第12章,全面介绍了寻找进货渠道、申请店铺、使用淘宝助理、拍摄商品图片、处理商品图片、装修店铺、宣传店铺、与买家沟通、包装商品、发货、提现和售后服务方面的知识。

## 4. 在拍拍网购物与开店

本书第13章,全面介绍了在拍拍网进行用户注册、设置财付通、购买商品、管理店铺和进行交易等知识。

## 5. 在易趣网购物与开店

本书第14章,全面介绍了在易趣网进行用户注册、设置安付通、购买商品、申请开店和进行交易的方法。

本书由文杰书院组织编写，参与本书编写工作的有李军、李强、张辉、李智颖、蔺丹、高桂华、周军、李统财、安国英、蔺寿江、刘义、贾亚军、蔺影、周莲波、贾亮、闫宗梅、田园、高金环、施洪艳、贾万学、安国华及宋艳辉等。

我们真切希望读者在阅读本书之后，不但可以开拓视野，还可以增长实践操作技能，并从中学习和总结操作的经验和规律，达到灵活运用水平。鉴于编者水平有限，书中纰漏和考虑不周之处在所难免，衷心希望读者批评、指正，以便日后我们能为读者编写更好的图书。

如果您在使用本书时遇到问题，可以访问网站 <http://www.itbook.net.cn> 或发邮件至 [itmingjian@163.com](mailto:itmingjian@163.com) 与我们交流和沟通。

编者

2010年4月

本书由文杰书院组织编写，参与本书编写工作的有李军、李强、张辉、李智颖、蔺丹、高桂华、周军、李统财、安国英、蔺寿江、刘义、贾亚军、蔺影、周莲波、贾亮、闫宗梅、田园、高金环、施洪艳、贾万学、安国华及宋艳辉等。

我们真切希望读者在阅读本书之后，不但可以开拓视野，还可以增长实践操作技能，并从中学习和总结操作的经验和规律，达到灵活运用水平。鉴于编者水平有限，书中纰漏和考虑不周之处在所难免，衷心希望读者批评、指正，以便日后我们能为读者编写更好的图书。

如果您在使用本书时遇到问题，可以访问网站 <http://www.itbook.net.cn> 或发邮件至 [itmingjian@163.com](mailto:itmingjian@163.com) 与我们交流和沟通。

本书由文杰书院组织编写，参与本书编写工作的有李军、李强、张辉、李智颖、蔺丹、高桂华、周军、李统财、安国英、蔺寿江、刘义、贾亚军、蔺影、周莲波、贾亮、闫宗梅、田园、高金环、施洪艳、贾万学、安国华及宋艳辉等。

我们真切希望读者在阅读本书之后，不但可以开拓视野，还可以增长实践操作技能，并从中学习和总结操作的经验和规律，达到灵活运用水平。鉴于编者水平有限，书中纰漏和考虑不周之处在所难免，衷心希望读者批评、指正，以便日后我们能为读者编写更好的图书。

如果您在使用本书时遇到问题，可以访问网站 <http://www.itbook.net.cn> 或发邮件至 [itmingjian@163.com](mailto:itmingjian@163.com) 与我们交流和沟通。

# 目录

## 前言

### 第1章 初识网络交易 ..... 1

- 1.1 网上购物的魅力 ..... 2
  - 1.1.1 适合网上购物的人群 ..... 2
  - 1.1.2 最畅销的网络商品 ..... 3
  - 1.1.3 网上交易的安全性 ..... 5
  - 1.1.4 网上购物的优点 ..... 6
- 1.2 网上交易的基本知识 ..... 7
  - 1.2.1 禁止网上交易的商品 ..... 7
  - 1.2.2 网上交易的常见付款方式 ..... 7
  - 1.2.3 网上交易的基本流程 ..... 8
- 1.3 常见的网上交易平台 ..... 8
  - 1.3.1 淘宝网 ..... 8
  - 1.3.2 易趣网 ..... 9
  - 1.3.3 拍拍网 ..... 9
  - 1.3.4 阿里巴巴 ..... 10

### 第2章 网上购物前的准备工作 ..... 11

- 2.1 注册成为淘宝网会员 ..... 12
  - 2.1.1 注册电子邮箱 ..... 12
  - 2.1.2 注册成为淘宝网会员 ..... 14
  - 2.1.3 登录淘宝网 ..... 17
- 2.2 修改会员资料 ..... 18
  - 2.2.1 修改个人信息 ..... 18
  - 2.2.2 设置密码保护 ..... 20
  - 2.2.3 整理收货地址 ..... 21
- 2.3 了解淘宝信用等级 ..... 23
  - 2.3.1 识别买家的信用等级 ..... 23
  - 2.3.2 识别卖家的信用等级 ..... 24
- 2.4 实践案例 ..... 24
  - 2.4.1 设置网站提醒 ..... 24
  - 2.4.2 查看站内信 ..... 26

### 第3章 网上交易的货币流通 ..... 27

- 3.1 常见的网上银行 ..... 28
  - 3.1.1 中国工商银行网上银行 ..... 28
  - 3.1.2 中国建设银行网上银行 ..... 28
  - 3.1.3 中国农业银行网上银行 ..... 29
  - 3.1.4 招商银行网上银行 ..... 29
- 3.2 初识支付宝 ..... 30
  - 3.2.1 了解支付宝 ..... 30
  - 3.2.2 安装支付宝安全控件 ..... 31
  - 3.2.3 登录并激活支付宝 ..... 31
- 3.3 支付宝的实名认证 ..... 33
  - 3.3.1 开通网上银行 ..... 33
  - 3.3.2 提交支付宝认证申请 ..... 35
  - 3.3.3 银行账户核实 ..... 39
- 3.4 给支付宝充值 ..... 40
  - 3.4.1 绑定手机 ..... 40
  - 3.4.2 安装数字证书 ..... 42
  - 3.4.3 给支付宝充值 ..... 46
- 3.5 实践案例 ..... 50



|                       |    |                     |    |
|-----------------------|----|---------------------|----|
| 3.5.1 修改支付宝登录密码 ..... | 50 | 3.5.2 查询支付宝余额 ..... | 51 |
|-----------------------|----|---------------------|----|

## 第4章 选购宝贝与技巧 ..... 53

|                        |    |                         |    |
|------------------------|----|-------------------------|----|
| 4.1 寻找喜欢的宝贝 .....      | 54 | 4.3.3 在宝贝页面中给卖家留言 ..... | 63 |
| 4.1.1 通过分类查找宝贝 .....   | 54 | 4.4 在淘宝网购物的选购技巧 .....   | 64 |
| 4.1.2 搜索宝贝 .....       | 55 | 4.4.1 了解店铺评分 .....      | 64 |
| 4.1.3 使用高级搜索查找宝贝 ..... | 56 | 4.4.2 查看卖家信用及店铺评分 ..... | 65 |
| 4.1.4 通过店铺查找宝贝 .....   | 57 | 4.4.3 挑选宝贝 .....        | 65 |
| 4.2 收藏喜欢的宝贝 .....      | 58 | 4.5 选购宝贝的注意事项 .....     | 66 |
| 4.2.1 收藏店铺 .....       | 58 | 4.5.1 淘宝网中的常见骗术 .....   | 66 |
| 4.2.2 收藏宝贝 .....       | 59 | 4.5.2 实用的防骗技巧 .....     | 67 |
| 4.2.3 查看收藏的宝贝 .....    | 60 | 4.6 实践案例 .....          | 67 |
| 4.3 了解宝贝的详细信息 .....    | 61 | 4.6.1 浏览掌柜热卖宝贝 .....    | 68 |
| 4.3.1 查看宝贝详情 .....     | 62 | 4.6.2 使用收藏夹进入商家店铺 ..... | 69 |
| 4.3.2 查看宝贝的评价信息 .....  | 63 |                         |    |

## 第5章 借助淘宝工具选购商品 ..... 71

|                         |    |                         |    |
|-------------------------|----|-------------------------|----|
| 5.1 下载与安装阿里旺旺 .....     | 72 | 5.3 使用淘宝工具条 .....       | 82 |
| 5.1.1 下载阿里旺旺 .....      | 72 | 5.3.1 下载淘宝工具条 .....     | 82 |
| 5.1.2 安装阿里旺旺 .....      | 74 | 5.3.2 安装淘宝工具条 .....     | 84 |
| 5.2 使用阿里旺旺 .....        | 76 | 5.3.3 认识淘宝工具条 .....     | 85 |
| 5.2.1 添加阿里旺旺好友 .....    | 76 | 5.3.4 使用淘宝工具条 .....     | 85 |
| 5.2.2 使用阿里旺旺与淘友沟通 ..... | 79 | 5.4 实践案例 .....          | 86 |
| 5.2.3 查看聊天记录 .....      | 80 | 5.4.1 给阿里旺旺中的好友分组 ..... | 86 |
| 5.2.4 删除聊天记录 .....      | 81 | 5.4.2 更改阿里旺旺的显示状态 ..... | 88 |
| 5.2.5 退出阿里旺旺 .....      | 81 | 5.4.3 设置淘宝工具条的功能 .....  | 89 |

## 第6章 在淘宝网中购物 ..... 91

|                                 |    |                       |     |
|---------------------------------|----|-----------------------|-----|
| 6.1 使用站内信与卖家沟通 .....            | 92 | 6.4 购买“竞拍价”商品 .....   | 99  |
| 6.1.1 给卖家发送站内信 .....            | 92 | 6.4.1 参加商品竞拍 .....    | 99  |
| 6.1.2 查看卖家回复的站内信 .....          | 93 | 6.4.2 查看竞拍中的商品 .....  | 101 |
| 6.2 使用阿里旺旺与卖家沟通 .....           | 94 | 6.5 使用购物车 .....       | 102 |
| 6.2.1 使用阿里旺旺与卖家沟通 .....         | 94 | 6.5.1 使用购物车批量购物 ..... | 102 |
| 6.2.2 使用网页版的阿里旺旺与<br>卖家沟通 ..... | 96 | 6.5.2 删除购物车中的商品 ..... | 104 |
| 6.3 购买“一口价”商品 .....             | 97 | 6.6 确认收货 .....        | 105 |
| 6.3.1 选择合适的运送方式 .....           | 97 | 6.6.1 确认收货 .....      | 105 |
| 6.3.2 购买商品 .....                | 98 | 6.6.2 对卖家做出信用评价 ..... | 107 |
|                                 |    | 6.7 处理交易纠纷 .....      | 108 |





|                             |            |                                  |     |
|-----------------------------|------------|----------------------------------|-----|
| 6.7.1 申请退款 .....            | 108        | 6.8.1 导出站内信 .....                | 113 |
| 6.7.2 申请退货 .....            | 110        | 6.8.2 删除站内信 .....                | 115 |
| 6.8 实践案例 .....              | 113        |                                  |     |
| <b>第7章 网上开店前的准备工作 .....</b> | <b>117</b> |                                  |     |
| 7.1 什么是网上开店 .....           | 118        | 7.3.2 软件要求 .....                 | 124 |
| 7.1.1 了解网上开店 .....          | 118        | 7.4 网上开店的方式 .....                | 127 |
| 7.1.2 网上开店的优势 .....         | 118        | 7.4.1 自助式开店 .....                | 127 |
| 7.2 做网店老板的条件 .....          | 120        | 7.4.2 制作店铺网页 .....               | 127 |
| 7.2.1 适合网上开店的人群 .....       | 120        | 7.5 实践案例 .....                   | 128 |
| 7.2.2 适合网上销售的商品 .....       | 121        | 7.5.1 在淘宝网中搜索帮助信息 .....          | 128 |
| 7.3 网上开店的要求 .....           | 123        | 7.5.2 将拍摄的图片导入到电脑中 .....         | 129 |
| 7.3.1 硬件要求 .....            | 123        |                                  |     |
| <b>第8章 开设属于自己的店铺 .....</b>  | <b>133</b> |                                  |     |
| 8.1 寻找进货渠道 .....            | 134        | 8.4 申请开店 .....                   | 142 |
| 8.1.1 常见的进货渠道 .....         | 134        | 8.4.1 给店铺取个好名字 .....             | 142 |
| 8.1.2 进货原则 .....            | 135        | 8.4.2 申请店铺 .....                 | 143 |
| 8.2 宝贝定价策略 .....            | 135        | 8.5 布置个人空间 .....                 | 145 |
| 8.2.1 宝贝定价原则 .....          | 136        | 8.5.1 在个人空间中上传头像 .....           | 145 |
| 8.2.2 宝贝定价方法 .....          | 137        | 8.5.2 撰写日志文章 .....               | 147 |
| 8.2.3 宝贝定价技巧 .....          | 137        | 8.6 实践案例 .....                   | 149 |
| 8.3 轻松发布商品图片 .....          | 138        | 8.6.1 将宝贝的细节图片上传到网络<br>相册中 ..... | 149 |
| 8.3.1 自己拍摄商品图片 .....        | 138        | 8.6.2 在宝贝描述中插入细节图片 .....         | 153 |
| 8.3.2 发布商品 .....            | 139        |                                  |     |
| <b>第9章 使用淘宝助理管理店铺 .....</b> | <b>155</b> |                                  |     |
| 9.1 下载与安装淘宝助理 .....         | 156        | 9.2.4 预览宝贝 .....                 | 166 |
| 9.1.1 什么是淘宝助理 .....         | 156        | 9.3 使用淘宝助理备份宝贝 .....             | 167 |
| 9.1.2 下载淘宝助理 .....          | 157        | 9.3.1 导出宝贝 CSV 文件 .....          | 167 |
| 9.1.3 安装淘宝助理 .....          | 159        | 9.3.2 导入宝贝 CSV 文件 .....          | 169 |
| 9.1.4 登录淘宝助理 .....          | 161        | 9.3.3 使用淘宝助理备份数据库 .....          | 170 |
| 9.2 使用淘宝助理下载与<br>上传宝贝 ..... | 162        | 9.3.4 使用淘宝助理导入数据库 .....          | 172 |
| 9.2.1 下载宝贝 .....            | 162        | 9.4 实践案例 .....                   | 173 |
| 9.2.2 建立宝贝模板 .....          | 163        | 9.4.1 修改出售中商品的信息 .....           | 173 |
| 9.2.3 上传宝贝 .....            | 165        | 9.4.2 使用淘宝助理批量编辑宝贝 .....         | 175 |
|                             |            | 9.4.3 使用淘宝助理查询宝贝 .....           | 176 |



## 第10章 制作专业的商品页面 ..... 177

- 10.1 介绍自己的商品 ..... 178
  - 10.1.1 精确有效的文字介绍 ..... 178
  - 10.1.2 利用模板制作商品介绍页面 ... 179
- 10.2 拍出最好的图片 ..... 182
  - 10.2.1 网店商品图片的特点 ..... 182
  - 10.2.2 拍摄商品图片的技巧 ..... 183
- 10.3 商品图片的后期处理 ..... 184
  - 10.3.1 剪裁图片 ..... 184
  - 10.3.2 调节图片的色调和对比度 ..... 185
  - 10.3.3 旋转图片 ..... 186
  - 10.3.4 给图片换个背景 ..... 187
  - 10.3.5 制作水印 ..... 189
  - 10.3.6 保存图片 ..... 192
- 10.4 设置自己的店铺 ..... 193
  - 10.4.1 选择店铺风格 ..... 193
  - 10.4.2 制作与上传动态店标 ..... 194
  - 10.4.3 设计店铺类目 ..... 199
  - 10.4.4 制作店铺公告 ..... 201
- 10.5 实践案例 ..... 203
  - 10.5.1 将普通店铺升级到旺铺 ..... 203
  - 10.5.2 为店铺设置计数器 ..... 204

## 第11章 使自己的店铺更加吸引人 ..... 207

- 11.1 充分利用店内资源宣传店铺 ... 208
  - 11.1.1 使用掌柜推荐位置 ..... 208
  - 11.1.2 使用橱窗推荐宝贝 ..... 209
  - 11.1.3 合理利用店铺交流区 ..... 210
  - 11.1.4 交换友情链接 ..... 211
- 11.2 参与淘宝活动宣传店铺 ..... 213
  - 11.2.1 申请加入消费者保障计划 ..... 213
  - 11.2.2 在淘宝社区中预订广告位 ..... 214
- 11.3 合理运用免费的网络资源 ..... 216
  - 11.3.1 登录搜索引擎推广网店 ..... 216
  - 11.3.2 登录导航网站推广网店 ..... 217
- 11.4 其他推广方式 ..... 218
  - 11.4.1 发送红包 ..... 218
  - 11.4.2 查看发送的红包 ..... 220
- 11.5 实践案例 ..... 221
  - 11.5.1 设置手机短信提醒 ..... 221
  - 11.5.2 取消手机短信提醒 ..... 223
  - 11.5.3 为店铺设置背景音乐 ..... 223

## 第12章 成功卖出自己的宝贝 ..... 225

- 12.1 与买家交流 ..... 226
  - 12.1.1 回复买家发送的站内信 ..... 226
  - 12.1.2 使用阿里旺旺与买家交流 ..... 228
- 12.2 做好商品包装 ..... 229
  - 12.2.1 常见的包装方法 ..... 229
  - 12.2.2 提高包装的价值 ..... 229
- 12.3 降低运输成本 ..... 230
  - 12.3.1 节省邮资的技巧 ..... 230
  - 12.3.2 选择快递公司的注意事项 ..... 230
  - 12.3.3 选择最省钱的物流方法 ..... 230
- 12.4 发货 ..... 231
  - 12.4.1 使用在线下单发货 ..... 231
  - 12.4.2 自己联系物流方式发货 ..... 232
  - 12.4.3 批量发货 ..... 233
  - 12.4.4 跟踪物流信息 ..... 235
  - 12.4.5 为买家作出评价 ..... 236
- 12.5 提现 ..... 237
  - 12.5.1 设置提现银行账户 ..... 237
  - 12.5.2 申请提现 ..... 239
- 12.6 实践案例 ..... 240
  - 12.6.1 处理退款 ..... 240
  - 12.6.2 处理退货 ..... 241

|               |                  |            |
|---------------|------------------|------------|
| <b>第 13 章</b> | <b>在拍拍网购物与开店</b> | <b>245</b> |
| 13.1          | 注册与登录拍拍网         | 246        |
| 13.1.1        | 注册拍拍网账户          | 246        |
| 13.1.2        | 登录拍拍网            | 247        |
| 13.2          | 设置财付通            | 248        |
| 13.2.1        | 激活财付通账户          | 248        |
| 13.2.2        | 给财付通充值           | 250        |
| 13.2.3        | 申请实名认证           | 250        |
| 13.3          | 购买商品             | 252        |
| 13.3.1        | 使用临时会话联系卖家       | 252        |
| 13.3.2        | 购买商品             | 253        |
| 13.4          | 管理店铺             | 255        |
| 13.4.1        | 发布商品             | 255        |
| 13.4.2        | 打开店铺首页           | 257        |
| 13.5          | 在拍拍网进行交易         | 257        |
| 13.5.1        | 售前临时改价           | 257        |
| 13.5.2        | 发货               | 259        |
| 13.6          | 实践案例             | 260        |
| 13.6.1        | 评价买家             | 260        |
| 13.6.2        | 巧用店铺留言           | 261        |
| <b>第 14 章</b> | <b>在易趣网购物与开店</b> | <b>263</b> |
| 14.1          | 注册与登录易趣网         | 264        |
| 14.1.1        | 注册易趣网账户          | 264        |
| 14.1.2        | 登录易趣网            | 266        |
| 14.2          | 设置安付通            | 266        |
| 14.2.1        | 设置安付通密码          | 267        |
| 14.2.2        | 给安付通充值           | 268        |
| 14.2.3        | 申请实名认证           | 270        |
| 14.3          | 购买商品             | 271        |
| 14.3.1        | 使用易趣通联系卖家        | 272        |
| 14.3.2        | 购买商品             | 272        |
| 14.3.3        | 支付货款             | 273        |
| 14.4          | 申请开店             | 275        |
| 14.4.1        | 发布商品             | 275        |
| 14.4.2        | 开设店铺             | 277        |
| 14.5          | 在易趣网进行交易         | 278        |
| 14.5.1        | 发货               | 278        |
| 14.5.2        | 申请提现             | 279        |
| 14.6          | 实践案例             | 280        |
| 14.6.1        | 同意放款             | 280        |
| 14.6.2        | 为卖家做出信用评价        | 282        |

# 第1章

## 初识网络交易

### 本章内容导读

随着互联网技术的不断发展,网络交易越来越受到人们的重视,本章将主要介绍网上购物的魅力、网上交易的基本知识和常见网上交易平台的知识与技巧,通过对本章的学习,读者可以掌握网络交易方面的基础知识,为进一步学习网上购物与开店的知识奠定基础。

### 本章知识要点

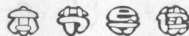
- ☐ 网上购物的魅力
- ☐ 网上交易的基本知识
- ☐ 常见的网上交易平台



## Section

## 1. 1

## 网上购物的魅力



随着互联网技术的不断发展,网上购物这一特殊的交易方式已逐渐渗透到人们的生活中,而且网上购物的人群还在不断增长,究竟网上购物有何魅力?本节将介绍网上购物的有关知识。

## 1.1.1

## 适合网上购物的人群

网上购物是指利用互联网搜索商品,在买卖双方不见面的情况下,实现消费者的网上交易和在线电子支付的活动。随着互联网在中国的进一步普及和应用,网上购物逐渐成为人们的网上行为之一,下面将详细介绍哪些人群适合网上购物。

### 1. 忙碌型买家

忙碌型买家的特点主要是没有时间逛商场,这正好适合网上购物,因为网上购物从交谈、付款直到收货整个交易过程,都在互联网上进行,因此无需担心受时间和地点限制,而且还可以帮买家节省大量的宝贵时间。

### 2. 时尚型买家

网上购物不仅可以买到本地商品,而且还可以买到本地没有的商品,甚至一些国外的稀奇古怪商品,这对于时尚一族是一个很大的诱惑。

### 3. 懒惰型买家

懒惰型买家的主要特点是对购物没有兴趣,但是一些生活必需品还是需要买的,这样的买家选择网上购物即可轻松解决这一矛盾,因为网上购物是最简单、最便利的购物方式,只需轻点几下鼠标即可买到称心如意的商品。

### 4. 内向型买家

由于网店中的商品是在互联网中销售的,因此在价格上有绝对的优势,这正可以为内向型买家免去讨价还价的烦恼。

### 5. 精挑细选型买家

网上购物可以随意挑选,无所顾忌,而且不受时间限制,没有外界干扰,这正可以除去精挑

细选型买家怕将店内的商品看遍后仍没买成而遭到店主冷眼的尴尬,而且看到合适的商品可以随时与卖家交谈,确认无误后再购买。

### 1.1.2 最畅销的网络商品

目前网购人群主要由年轻人构成,这些人群选择的商品切合时尚又具有特色,据统计,最畅销的网络商品大致分为以下几类,下面将进行详细介绍。

#### 1. 虚拟物品

网络游戏玩家为了追求完美的装备和游戏效果,会购买游戏账户、装备、游戏币等虚拟商品,同时电话卡用户往往会通过网络的快捷消费服务购买电话卡,如图 1-1 所示。

#### 2. 服饰

一些四季皆宜的服饰,例如牛仔裤,只要搭配得体,都可以显示出买家的独特魅力,同时会受到众多买家的青睐,如图 1-2 所示。

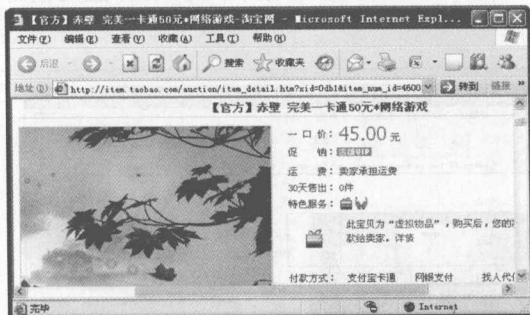


图 1-1 游戏点卡

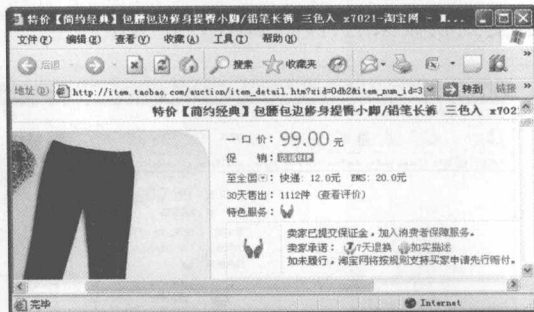


图 1-2 牛仔裤

#### 3. 数码产品

数码产品代表一个时期的时尚,而且不断推陈出新,每推出一款新的数码产品,都会吸引众多人购买,如图 1-3 所示。

#### 4. 饰品

“水晶”、“翡翠吊坠”等商品一直是网上交易最畅销的商品,如个性化手链、毛衣链、吊坠和耳环等备受买家的青睐,如图 1-4 所示。



图 1-3 手机

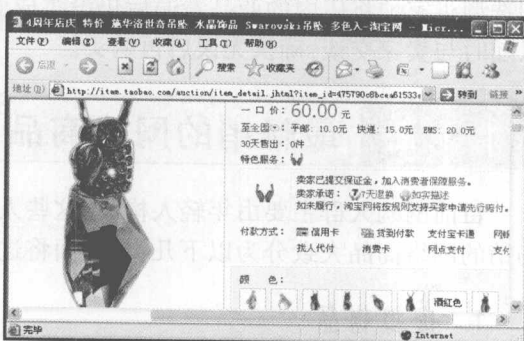


图 1-4 吊坠

## 5. 化妆品

相对柜台品牌护肤美容产品的价格,网上品牌商品价格低廉,这类商品受到众多女性的青睐,如图 1-5 所示。

## 6. 收藏品

“奥运”结束后,相关收藏品的热潮不会减退。同时,一些其他具有较高收藏价值的商品也受到收藏家的青睐,如图 1-6 所示。



图 1-5 化妆品



图 1-6 奥运纪念品

## 7. 礼品和家居商品

礼品和家居商品都足以显示出个人的品位、个性和心态,而床上用品及居家装饰的实用性是其热销的主要原因,如图 1-7 所示。

## 8. 箱包

箱包是人们生活和工作的必需品,适合的群体广,需求量也很大,几乎人人都需要几个箱包,如图 1-8 所示。



图 1-7 礼品



图 1-8 箱包

### 1.1.3 网上交易的安全性

在网上进行交易时,交易双方只能通过网络工具互相交流,并不能面对面地沟通,因此在网上进行交易时要注意交易的安全性。下面将详细介绍网上交易时应注意的安全性问题。

#### 1. 选择安全的交易平台

淘宝网、易趣网和拍拍网等网站都是大型的知名站点,在这样的交易平台中进行网上交易相对较安全。

#### 2. 设置和修改交易密码

在网上交易时经常使用交易密码,设置随意性强或较复杂的密码相对较安全。黑客常常使用密码字典,利用穷举法破解用户密码,如果用户能够经常修改交易密码,则可有效地防止这种盗用。

#### 3. 保护自己的信息

用户在互联网上与其他人交易时,不要轻易透露个人的相关信息,如姓名、身份证号码和银行账户等。

#### 4. 遵循网上的交易规则

在网络中进行交易时,购买方应遵循网络交易中所涉及的商家、支付网关和银行等一系列的交易标准。

#### 5. 删除带记忆功能的程序

如果电脑中安装了一些带记忆功能的程序,可以记录账号、密码和信息,一旦被黑客攻击,这些信息将被截取,因此需要删除这些程序。



## 6. 安装防护软件

首先,电脑中应该安装防护软件,另外不要访问非法网站,不要贸然下载和运行来历不明的程序,一些带记忆性程序,可以记录用户在使用键盘时输入的相关信息,而这些信息通过文本编辑器即可查看,一旦被黑客攻击,这些信息将被截取。

## 7. 及时中断异常交易

在网络交易的过程中,如果发生电脑异常或安全防护软件报警等现象,应立即中断交易,以免信息被盗。

### 1.1.4 网上购物的优点

随着互联网技术的发展以及互联网知识的普及,网上购物变得越来越容易,也被越来越多的人所接受,逐渐成为一种新的消费方式,下面将详细介绍网上购物的优点。

#### 1. 打破了时间和空间的限制

网上交易是一种无形的交易方式,不需要有形的交易场所,因此可以利用互联网,将交易双方联系在这个无形的交易场所中。只要有电脑和网络出口的地方都可以成为交易场所。

#### 2. 增加了信息的丰富性

由于网络覆盖范围广泛,各地的网络交易者都汇集到了互联网中,网上购物已成为一个面向全国乃至全世界的大商场,购买者可以在此购买到当地没有的商品。

#### 3. 降低成本

在网络中经营的商家,由于省却了租店面、雇员及保存商品等费用,价格较一般商场中的同类商品更低。

#### 4. 省时省力

在网上购物,不用亲自到商场挑选,不用亲自背回家,只需要在电脑前进行简单的操作即可将商品购买到家中,因此更适合工作较忙的上班族和行动不便的人。

#### 5. 购物安全

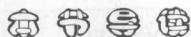
在网上购物不用携带大量现金,使用网上银行进行支付即可,从而避免了现金丢失的风险。





## Section

## 1.2 网上交易的基本知识



在使用互联网进行网上交易之前,首先需要掌握一些网上交易的基本知识。本节将主要介绍禁止网上交易的商品、网上交易的基本流程和网上交易的常见付款方式的有关知识。

### 1.2.1 禁止网上交易的商品

网上交易平台禁止和限制部分物品交易,一旦网络交易平台发现该类物品,有权立即删除,并保留给予相关用户的警告、冻结直至终止其账户的权力。下面将介绍几种禁止网上交易的商品。

- ▶ 毒品、发票、伪造物、人体器官、军用或警用物品、管制刀具、赌具、侵犯知识产权的物品、流通人民币、盗版和医疗器材等。
- ▶ 文物、动物、植物、地铁票、车票、酒精饮料和国家禁止流通的集邮票品等。

### 1.2.2 网上交易的常见付款方式

进行网上交易时,第三方担保的形式为买卖双方交易的安全性提供了有力保障,只有在买家确认货物无误的情况下,卖家才能收到货款,下面将介绍几种常见的第三方担保付款方式。

#### 1. 支付宝

支付宝(<http://www.alipay.com>)是由阿里巴巴集团创办的独立第三方支付平台,支付宝品牌以安全、诚信赢得了用户和业界的一致好评,其是互联网发展过程中的一个创举。

#### 2. 财付通

财付通(<http://www.tenpay.com>)是腾讯公司推出的专业在线支付平台,致力于为互联网用户和企业提供安全、便捷和专业的在线支付服务。财付通针对个人用户提供了包括在线充值、提现、支付和交易管理等丰富的功能;针对企业用户提供了安全可靠的支付清算服务和极富特色的QQ营销资源支持。

#### 3. 安付通

安付通是由易趣担当贷款保管人的交易工具,由易趣联合中国工商银行、中国建设银行、招商银行和银联电子支付服务有限公司提供的一种促进网上安全交易的支付手段。