

网店生财有道系列丛书

# 新手 开网店 赚钱有绝招

环博文化 组编 王启城 陈益材 等编著

关于我们

新闻中心

客户中心

服务条款

订单查询



机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS



本书附赠光盘内容包括

- 书中全部实例素材+精彩网页赏析
- 免费提供市场价值超千元的独立网店源程序



网店生财有道系列丛书

# 新手开网店赚钱有绝招

环博文化 组编

王启城 陈益材 等编著



机械工业出版社

本书以新手开办网店并进行经营为主线，主要内容包括：新手开店的网络知识、选择迷你的买卖、免费建立网店的捷径、产品图片采集与处理、网店电子杂志的制作、品牌网店的搭建与动感美化、网店的经营服务和安全防范、网店的营销推广等，按开办网店的实际操作步骤详细介绍了新手创办网店的实现方法，其中穿插了大量的操作技巧和经验。

本书适合网上开店的初学者学习使用，也可作为从事网页制作、网页开发的专业人员的参考书。

### 图书在版编目（CIP）数据

新手开网店赚钱有绝招 / 王启城等编著. —北京：机械工业出版社，2010.4

（网店生财有道系列丛书）

ISBN 978-7-111-30180-6

I. ①新… II. ①王… III. ①电子商务-商业经营 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 047189 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 吴鸣飞

责任编辑：吴鸣飞

责任印制：乔 宇

三河市宏达印刷有限公司印刷

2010 年 5 月第 1 版·第 1 次印刷

185mm×240mm·15.5 印张·379 千字

0001—4000 册

标准书号：ISBN 978-7-111-30180-6

ISBN 978-7-89451-509-4（光盘）

定价：33.00 元（含 1CD）

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

销售一部：（010）68326294

销售二部：（010）88379649

读者服务部：（010）68993821

门户网：<http://www.cmpbook.com>

教材网：<http://www.cmpedu.com>

封面无防伪标均为盗版

# 前言

想赚钱，面对浩瀚的行业，却无从下手，那么本书就为您点亮一盏指航灯。面对金融危机，与其网下叹气，不如网上出击。了解网络零售业，网络商机无限，希望您通过对本套《网店生财有道系列丛书》的学习能够轻松从网上淘取第一桶金。

## 一、丛书由来

伴随着互联网的进一步发展，网上开店在满足人们网上娱乐、购物的同时，也提供了大量的就业机会，成为创业者致富的新兴行业。通过网上经营网店来赚取利润，被认为是一种赚钱较容易的行业。只要掌握足够的知识，人人都可以在网上开设自己的店铺，卖自己想卖的商品，从事网上销售工作。我们是一个专业致力于网站程序开发的技术团队，从事互联网的技术开发已经有近 10 年的从业经验，在此期间开发了几百家企业网站，也为众多朋友开办各式各样的网店提供了强有力的技术和营销推广支持，同时越来越多的朋友咨询开办网店的各种问题，针对这些问题和网友的需求特别编写了本套丛书。丛书共分三册，其中《新手开网店赚钱有绝招》是以新手在淘宝商城开办网店为主线，适合刚开始创办网店的读者借鉴；《网店制作和经营有绝招》是以独立网店的制作和经营为主线，适合想创办独立网店但又不想投入太多资金的读者学习；《网店包装有绝招》是以品牌网店的动感美化包装方法为主线，适合想扩大网店经营的读者参考。

## 二、本书主要内容

全书共分 8 章，其中第 1 章介绍新手开店的网络知识；第 2 章教读者如何选择网店的商品进行销售；第 3 章主要介绍在淘宝网上进行开店的详细步骤；第 4 章介绍网店产品的拍摄和处理工作；第 5 章介绍现在比较流行的电子杂志制作方法；第 6 章以实例的形式讲述品牌网店的建立；第 7 章讲解网店建立后的后期产品支付、物流、售后以及网店的安全防范设置；第 8 章讲解了专业网店的营销策划和推广方法。

## 三、本书的特色

**易学：**本书在介绍所有的知识点时没有使用让人头疼的技术语言，而是以简单易学的任务导向为目标，让读者在不知不觉中轻松掌握开办网店的必备操作技能。

**实用：**讲解了一些实际操作的注意事项和知识点，实现了实践与理论相结合，对于读者在开办自己网店中的思路整理、开发创意会有所帮助。

**专业：**本书由具有实际开店经验和专业搭建网店的技术团队共同编写，所采用的实例均是获得成功的案例，具有代表性和专业性。

**超值：**光盘中赠送网店模版的完整应用程序，该模版程序是作者自主开发的优秀作品之一（单独购买需要几千元），而通过对本书的学习，读者可轻松实现自己独立网店的建设，真正做到物超所值。



#### 四、本书的服务

本书章节安排合理，注重实用性、可操作性。欢迎所有购买图书的读者加入 QQ 技术服务群号 47392972 或本书主要作者的 QQ 号 83560148，共同探讨网店的经营之道。

感谢一起写网（互动写作和阅读平台 [www.17xie.com](http://www.17xie.com)）在本套丛书的策划和定位上给予的支持。

参与本书编写的人员有王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军。

由于作者水平有限，书中疏漏之处在所难免，欢迎各位读者与专家批评指正。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

本书由王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军共同编写，王启城、陈益材、李晓燕、王亚非、于荷云、任霖、江鸿、朱磊、张志雪、高雨、李青、朱文军担任责任编辑。

# 目 录

前言	1
第 1 章 问渠哪得清如许，唯有源头活水来——新手开店的网络知识	1
1.1 网店展露新“钱”景	2
1.1.1 网店的经营情况	2
1.1.2 网上赚钱有绝招	2
1.2 选择合适的开店方法	6
1.2.1 网络商店概念	6
1.2.2 网店创办方法	6
1.2.3 网店经营方式	9
1.3 提前做好投资准备	10
1.3.1 网上开店的手续	10
1.3.2 硬件投入准备	12
1.3.3 软件投入准备	13
1.4 了解开网店的风险	17
1.4.1 分析网上开店的优势	17
1.4.2 目前网店存在的风险	18
第 2 章 三百六十行，行行出状元——选择迷你的买卖	21
2.1 网店经营的商品	22
2.1.1 商品选择注意事项	22
2.1.2 适合网上经营的商品	22
2.2 量身定制找商品	28
2.3 开店的进货渠道	29
2.3.1 进货渠道的选择	29
2.3.2 如何寻找批发商	30
2.4 精明的进货店主	31
2.4.1 了解批发的概念	32
2.4.2 获得批发商的支持	32
2.4.3 批发市场进货规则	32
2.4.4 批发市场价格策略	33
2.4.5 打交道注意事项	33
第 3 章 步步为营，拔寨前进——免费建立网店的捷径	35

3.1	专业的淘宝网 .....	36
3.2	注册我的淘宝 .....	36
3.2.1	注册用户账号 .....	37
3.2.2	掌握“我的淘宝”功能 .....	40
3.2.3	下载淘宝必须软件 .....	43
3.3	支付宝的使用 .....	47
3.3.1	登录支付宝 .....	47
3.3.2	支付宝实名认证 .....	49
3.3.3	申请支付宝证书 .....	52
3.3.4	使用支付宝 .....	56
3.4	装饰个性网店 .....	58
3.4.1	发布 10 件宝贝 .....	59
3.4.2	免费开店 .....	61
3.4.3	动画店标 .....	62
3.4.4	装饰店铺 .....	66
<b>第 4 章</b>	<b>千呼万唤始出来，犹抱琵琶半遮面——产品图片采集与处理 .....</b>	<b>69</b>
4.1	拍摄精美产品图片 .....	70
4.1.1	相机的握法 .....	70
4.1.2	设置白平衡 .....	71
4.1.3	学会如何看图片 .....	72
4.1.4	摄影的构图 .....	74
4.1.5	拍摄的技巧 .....	76
4.2	将照片导入计算机 .....	77
4.2.1	连接数码相机 .....	78
4.2.2	导入产品图片 .....	78
4.3	扫描精美产品图片 .....	79
4.3.1	给扫描仪解锁 .....	79
4.3.2	扫描仪的安装 .....	81
4.3.3	使用扫描仪 .....	82
4.4	产品图片的处理 .....	84
4.4.1	图片基本知识 .....	84
4.4.2	Photoshop 基础 .....	86
4.4.3	剪裁调亮图片 .....	87
4.4.4	去除照片瑕疵 .....	89
4.4.5	加入水印文字 .....	91
4.4.6	图片背景替换 .....	92

4.4.7	批处理图片	95
4.4.8	制作版权印章	98
<b>第5章 工欲善其事，必先利其器——网店电子杂志的制作</b>		<b>102</b>
5.1	电子杂志的常识	103
5.1.1	电子杂志的概念	103
5.1.2	电子杂志的优势	103
5.1.3	电子杂志的应用实例	103
5.2	设计素材的准备	106
5.2.1	Flash 操作基础	106
5.2.2	网店的美工创意	110
5.2.3	素材图片的归类	111
5.3	杂志元件的设计	113
5.3.1	图形元件的制作	113
5.3.2	按钮元件的制作	115
5.3.3	杂志页面的制作	116
5.3.4	向右翻页的动画	120
5.3.5	向左翻页的动画	125
5.4	电子杂志的合成	128
5.4.1	图层的合成	128
5.4.2	翻书的声音	130
5.4.3	加入动作命令	131
<b>第6章 人靠衣裳，马靠鞍——品牌网店的搭建与动感美化</b>		<b>136</b>
6.1	品牌网店的策划	137
6.1.1	定位网店主题	137
6.1.2	拟定网店访问群体	138
6.1.3	设计网店结构	138
6.2	购买域名和空间	139
6.2.1	域名的概念	139
6.2.2	域名的类型	140
6.2.3	域名的注册	140
6.2.4	域名的解析	144
6.2.5	域名的备案	145
6.2.6	网店的空间	145
6.3	葡萄酒网店的设计	146
6.3.1	栏目设计	147
6.3.2	版面设计	147



6.3.3	分割图片	147
6.3.4	配置站点	151
6.3.5	编辑站点	154
6.3.6	布局网页	155
6.4	网店加入动画效果	162
6.4.1	建立动画	162
6.4.2	滚动字幕	163
6.4.3	商标动画	163
6.4.4	发光动画	172
<b>第7章</b>	<b>他山之石，可以攻玉——网店的经营服务和安全防范</b>	<b>179</b>
7.1	网店的支付问题	180
7.1.1	网店支付流程	180
7.1.2	第三方支付	185
7.1.3	即时汇款支付	187
7.1.4	网银在线支付	187
7.2	网店的物流配送	190
7.2.1	国营物流	190
7.2.2	民营快递	191
7.2.3	空运物流	191
7.2.4	注意事项	191
7.3	网店的售后服务	192
7.3.1	顾客满意度	192
7.3.2	处理顾客意见	193
7.4	网店的安全防范	195
7.4.1	电脑的安全设置	195
7.4.2	网店服务器配置	199
<b>第8章</b>	<b>真金不怕红炉火，酒香也怕巷子深——网店的营销推广</b>	<b>210</b>
8.1	网店的经营策略	211
8.1.1	需要创业精神	211
8.1.2	网店广告策略	212
8.1.3	商品价格策略	216
8.2	提高浏览量方法	217
8.2.1	精心设计产品图片	217
8.2.2	淘宝的“一元拍”	218
8.3	网店的推广	220
8.3.1	推广的方法	220

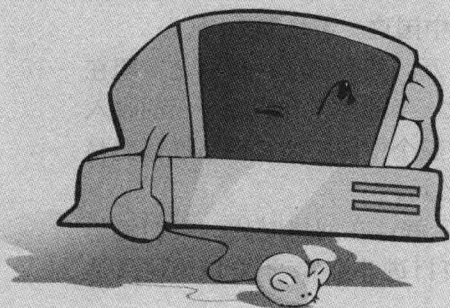
8.3.2	搜索引擎推广 .....	221
8.3.3	网络广告推广 .....	228
8.3.4	电子邮件营销 .....	230
8.3.5	营销网站推广 .....	231
8.4	网店的营销策划 .....	232
8.4.1	准备工作 .....	232
8.4.2	产品定位 .....	232
8.4.3	人员管理 .....	234
8.4.4	渠道的开拓 .....	235

# 第 1 章 问渠哪得清如许，唯有源头活水来

## ——新手开店的网络知识

面对金融危机，与其网下叹气，不如网上出击。了解网络零售业，网络商机无限，希望您像我们一样轻松从网上淘取第一桶金。

随着互联网的进一步普及应用，网上购物逐渐成为人们的网上行为之一，各种类型的购物网站迅速发展。在各种类型的购物网站中，提供网上开店服务的 C2C、B2C 网站以其服务的适用性与可行性，得到了诸多网民的认可。网上开店以其低成本、低启动资金、快捷的交易方式得到许多创业者的青睐，许多人在网上开店铺，通过网上销售商品赚取利润，越来越多的创业者加入到网上开店的队伍中来。亲爱的朋友，您是否也想开一家网店，可是您知道要如何开办网店吗？网络商店是指什么？网上经营又有几种方式呢？它的优势在哪里？风险又在哪里？通过本章的学习，我们将循序渐进地为您分析开办网店最常遇到的问题和解决办法。



### 本章要点

- ◎ 网络商店的概念
- ◎ 网店的创办方法
- ◎ 网店的经营方式
- ◎ 网店的投入准备
- ◎ 规避网店的风险

## 1.1 网店展露新“钱”景

电子商务的普及给青年网友带来了更多的工作机会。辞去朝九晚五的枯燥工作，全职在网站开网店，捧杯咖啡，坐在家中个人创业，成为越来越多的年轻人的全新选择。目前，了解网络零售业的人并不多，让人最为兴奋的是电子商务还处在初级阶段，就像莱特兄弟刚刚试飞一样。网络商机无限，与其网下叹气，不如网上出击。

### 1.1.1 网店的经营情况

目前在中国，每天大约有几十万，甚至上百万人在互联网上进行着交易。这些不见面的卖家和买家，在网上看货、侃价、成交。他们所创造的销售流水并不亚于国内诸多有名的大商场。网上交易繁荣的基础是网民人数。随着宽带进入更多家庭，电脑等外部设备性能的提高，价格的降低，使个人上网的条件越来越好。这一庞大的上网人群必将产生一个规模可观的上网购物用户群，这也是众多国际和国内互联网从业者看好中国这一市场的原因。

阿里巴巴网的调查数据显示，国内目前个人网商超过 40 万，其中相当一部分是专职在网上开店。55%的企业通过电子商务年收入超过 100 万元，近一半的个人开店者一年的收入超过 3 万元，20%的个人通过网上开店月收入达到万元。而在整个中国，通过网络进行交易的网商人数已经远远超过 1500 万，每年创造 GDP 达到 2000 亿元。

可见网上开店的“钱”景是美好的。因此，很多人都想了解：在网络时代，人们将怎么生活和工作，网络人的精神状态如何？“轻轻点击鼠标就可日进斗金”，不要以为这只是梦想。

如果你已经不满足在互联网上仅仅聊天、看看新闻、收发邮件时，如果你还在为自己的店面每月数千元房租而焦头烂额时，如你在为办公室工作而身心疲惫时，如果你意识到还可以利用网络创一番事业、改写人生轨迹时，那么请选择网上开店吧。这是一种风险小却大有前途的创业方式，而且随着电子商务、物流的发展和诚信体系的逐步完善，会有越来越多的人选择网上开店创业。

### 1.1.2 网上赚钱有绝招

洞察网上现有的赚钱机遇，有时你甚至会惊异，网络上似乎没有做不到的生意，而只有想不到的生意。首先让我们一起看一个在网上掏金的真实案例。

案例：点子创造网络财富

“白天上班工作，晚上家里玩网络游戏”是目前不少年青人的日常生活情况。但是，北京的李先生却利用晚上上网玩游戏的二三小时兼职做“游戏推广员”这个新兴的行业，真正



实现了“边玩边赚钱”的梦想。

上网的人都知道，玩网络游戏大部分人需要买游戏点卡，新的网络游戏要想生存，而且想过得比别人好，就必须拥有大量的游戏玩家购买相应的游戏点卡。李先生就是利用在游戏当中不断地帮玩家解决问题，代理销售点卡从中获取利润的。李先生于 2005 年初做起了某网络游戏的推广工作，每天上网约 3 小时，游戏经销商分配给他一个号段的游戏注册点卡，让他在其他游戏、聊天室免费发放，一旦领用的人多了，这些玩家在用完注册点卡后，就需要购买充值卡，仅 1 年时间，他就推广了近 2000 个游戏玩家，每月有将近 2000 元的兼职收入。

在网上经营各式各样商品的店主有很多，按其经营商品的属性可将其身份分为如下几种。

### (1) 威客：用智慧赚钱的网店经营者

按照威客 (Witkey) 模式创始人刘锋给出的定义：

定义一 威客模式：人的知识、智慧、经验和技能通过互联网转换成实际收益的互联网新模式，主要应用包括解决科学、技术、工作、生活和学习等领域的问题，体现了互联网按劳取酬和以人为中心的新理念。

定义二 威客的英文 Witkey 是 The key of wisdom 的缩写，是指那些通过互联网把自己的智慧、知识、能力、经验转换成实际收益的人，在互联网上通过解决科学、技术、工作、生活和学习中的问题从而让知识、智慧、经验、技能体现经济价值。

威客商业模式网站上的用户按照其行为可以分为两类：回答者和提问者。其中，提问者提出问题并发布任务，在获得合适的解决方案后支付报酬给回答者。回答者接受任务和回答问题，当回答者的解决方案得到提问者认可后，回答者获得约定的报酬。威客商业模式如图 1-1 所示，其国内代表网站如图 1-2 所示。

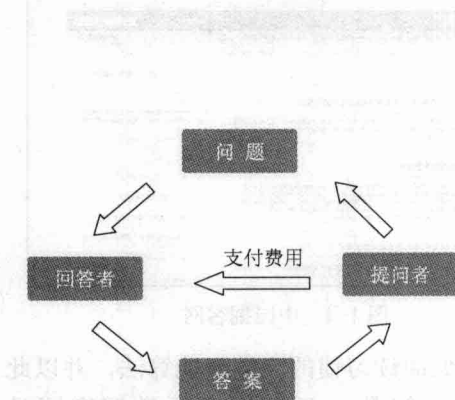


图 1-1 威客商业模式



图 1-2 威客网的首页



威客网一般规定，任务发布方在发布任务前，必须将任务酬金打到网站指定账户上，且必须接受网站方“永不退款”的协议。这个规定是保证“威客游戏”能顺利进行下去的核心，一方面可以调动参与者的热情，使参与者不会产生完成任务收不到款的顾虑，另一方面用以约束客户一些不负责的行为。

## (2) 掘客：扬名是赚钱的第一步

“掘客”(Dig)是网络最新名词。在一个掘客类网站上申请一个用户就可成为掘客，就像在博客网站上申请一个用户成为博客一样。

2004年10月，美国人凯文·罗斯创办了 <http://www.digg.com> 网站，如图 1-3 所示。这是第一个掘客网站。从 2005 年的 3 月开始渐渐为人所知，最初定位于科技新闻的挖掘；于 2006 年的 6 月第三次改版，把新闻面扩充到其他的门类，之后流量迅速彪升。目前，该网站已经是全美第 24 位大众网站了，正逼近纽约时报（第 19 位），轻松打败了福克斯新闻网。该网站的 Alexa 的排名是全球第 100 位。每天有超过 100 万人聚集在掘客，阅读、评论和挖掘 4000 条信息。

掘客类网站其实是一个文章投票评论站点，它结合了书签、博客、RSS 以及无等级的评论控制。它的独特之处在于它没有职业网站编辑，编辑全部取决于用户。用户可以随意提交文章，然后由阅读者来判断该文章是否有用，收藏文章的用户人数越多，说明该文章越有热点。也就是说，用户认为这篇文章不错，那么 dig 一下，当 dig 数达到一定程度，那么该文章就会出现在首页或者其他页面上。

目前国内比较流行的 dig 类网站有掘客网和至酷掘客网站。

1) 掘客网：中国掘客跟国外的掘客网站不管是从版面还是从其他方面都是类似的，如图 1-4 所示。



图 1-3 第一个掘客网站

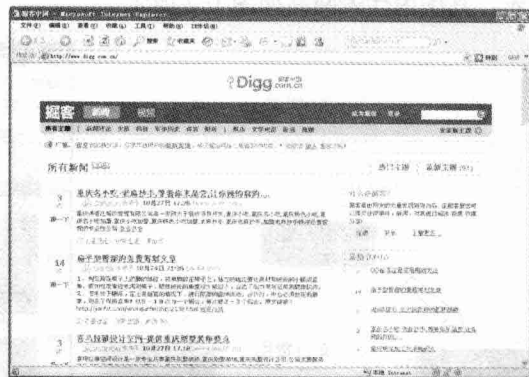


图 1-4 中国掘客网

2) 至酷掘客：至酷网研发出一套能够自动识别人们阅读习惯的尖端智能算法，并以此算法为核心，集多位经验丰富的策划和软件人员之智慧，开发出了至酷掘客网站 (<http://dig.gku.cn>)。其首页如图 1-5 所示。从你阅读文章的过程，系统就知道你是否喜欢这

篇文章。如果你喜欢，它会为你自动投上一票的，同时应用自动采集和网友发布相结合的方式，扩大了读者对信息需要的多样化，又能避免广大读者时间的浪费，提高阅读成功率。更值得一提的是，至酷掘客网站是手机和电脑的双平台。

### (3) 粉客：做粉丝也赚钱

粉丝，就是 Fans 的中文音译。Fan 原意为迷、狂热者、爱好者，也就是某人，特别是娱乐明星的支持者。Fans 是 Fan 的复数，代表众多的迷，众多的狂热者、爱好者、支持者。随着“粉丝”一词的日益流行和普遍认可，尤其是借助一个又一个选秀活动的强势传播，“粉丝”已不仅仅单纯替代“追星族”，而成为所有人、事、物的迷、狂热者、喜爱者、支持者的统一代名词，成为狂热一族的最强代名词。喜爱一个节目，你就是这个节目的 Fans；喜爱一本书，你就是这本书的 Fans。

在选秀节目热播时，一些“职业粉丝”也悄悄诞生，他们组建“粉丝团”，从单纯的追星变成了分工明细的职业运作团队。“职业粉丝”也是分“级别”的，普通的就是找人举海报、喊喊名字，为选手造势、造人气。中级粉丝就有技术含量了，他们的任务是去热门网站发帖子，为选手制作个人网页、博客，扩大选手的影响面。代表网站粉丝网如图 1-6 所示。



图 1-5 至酷掘客网首页



图 1-6 粉丝网首页

### 经验分享：

现如今的网络投资方式可谓是五花八门，网店的经营销售仅仅是其中一个极小的分支。运用你的所学特长，寻找市场需求点，网上投资就会易如反掌。同时网络与众人的生活紧密相联，成为他们生活的主要部分，也有越来越多的人，充分发挥自己的技能、兴趣爱好在网络上掘金，网络经济已成为当前最热门的经济之一。

## 1.2 选择合适的开店方法

那么，一块大蛋糕摆在了我们面前，那么该如何下手呢？首先让我们一起来了解一下网店的概念，同时介绍一下目前国内开网店都有哪些模式，并且简单地分析一下各种模式的开办方法和经营方式。

### 1.2.1 网络商店概念

网络商店是一个新兴的时髦的概念，具体来说，就是经营者在互联网上注册一个虚拟的网上商店（以下简称网店）或者自己根据所销售的产品特点建立独立的产品销售网站，将待售商品的信息发布到网页上，对商品感兴趣的浏览者通过网上或网下的支付方式向经营者付款，经营者通过邮寄等方式，将商品发送到购买者，从而达成交易，让网店创办者获得利润的一种市场经营模式。

网上开店是一种在互联网时代的背景下诞生的新型销售方式，区别于网下的传统商业模式，与大规模的网上商城及零星的个人网上拍卖相比，网上开店投入不大，经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，成为许多人的创业途径。

### 1.2.2 网店创办方法

目前，网店的创办主要有如下4种方式。

(1) 在专业的大型网站上注册会员

在提供网上开店服务的C2C、B2C网站开设个人的网店。像易趣、淘宝、易购、一拍等许多大型专业网站都向个人提供网上开店服务（图1-7所示为易趣网站，图1-8所示为淘宝网站），只要支付少量的费用（网店租金、商品登录费、网上广告费、商品交易费等），就可以拥有个人的网店，进行网上销售。这种方式的网上开店相当于网下去一些大的商场里租用一个店铺或柜台，借助大商场的影响与人气做生意，我们目前所看到的网店基本都是采用这种方式。

#### 经验分享：

C2C: C2C实际上是电子商务的一个专业术语，C2C即C to C，因为在英文中的2的发音同two，所以C to C简写为C2C。C指的是消费者，因为消费者的英文单词是Consumer，所以简写为C。现在大家应该知道C2C的意思就是消费者（Consumer）与消费者（Consumer）之间的电子商务。打个比方，一个消费者有一台旧手机，通过网上拍卖，把它卖给另外一个消费者，这种交易类型就称为C2C电子商务。C2C电子商务主要是指网上拍卖。C2C模式的特点就是大众化交易，因为是个人与个人之间的交易。



B2C: B2C (Business to Customer) 是电子商务按交易对象分类中的一种, 即表示商业机构对消费者的电子商务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主, 主要借助于 Internet 开展在线销售活动。B2C 模式是我国最早产生的电子商务模式, 以 8848 网上商城正式运营为标志。B2C 也可以被认为企业通过互联网为消费者提供一个新型的购物环境——网上商店, 消费者通过网络在网上购物、在网上支付。由于这种模式节省了客户和企业的时间和空间, 大大提高了交易效率, 特别对于工作忙碌的上班族, 这种模式可以为其节省宝贵的时间。但是在网上出售的商品特征也非常明显, 仅仅局限于一些特殊商品, 如图书、音像制品、数码类产品、鲜花、玩具等。到目前为止, B2C 市场上成功的企业, 如当当、卓越, 都是卖一些特殊商品的。目前, B2C 电子商务的付款方式是货到付款与网上支付相结合, 而大多数企业的配送选择物流外包方式以节约运营成本。



图 1-7 易趣门户网站首页



图 1-8 淘宝网门户网站首页

## (2) 自立门户型的网上开店

经营者自己亲自动手或者委托他人进行网店的设计, 网店的经营与大型的购物类网站没有关系, 完全依靠经营者个人的宣传吸引浏览者。自立门户型的网店的建设方式有两种: 一种是完全根据商品销售的需要进行个性化设计, 需要进行注册域名、租用空间、网页设计、程序开发等一系列工作, 个性化较好, 费用较高; 另一种是向一些网络公司购买自助式网站模块, 操作简单, 费用较低, 但是缺乏个性化。自立门户型的网店建设费用较高, 同时还需要投入足够的时间与金钱进行网站宣传, 优点是网店内容不需要像第一种类型那样受到固定格式的限制, 也不必交纳诸如商品交易费之类的费用。这一类网店相当于路边的小店, 如何吸引浏览者进入自己的网店, 完全依靠经营者自己的推广。图 1-9 所示为某品牌的儿童鞋网店, 图 1-10 所示为某品牌的服装网店。

## (3) 前两种方式的结合

既在大型网站上开设网店, 又有独立的商品销售网站。这种方式结合了前两者的优点, 不足之处是投入会相对较高。许多网下的商店经营者认识到网络的作用, 开始通过网上销售商品, 而一些网上开店取得不错收益的经营者也会考虑在网下开一个实体店, 两者相结合, 销售效果相当不错。