

# 网上开店

# 大赢家

## 淘宝网开店日记

曾晓燕 编著

- 第一天，第二天，第三天，每一天你都在实现自己的淘宝开店梦想。
- 本书以日记的形式，记录新手淘宝开店每天的过程。
- 读者可以通过这种独特的方式解读新手开网店所要掌握的知识和诀窍。

清华大学出版社



# 网上开店

# 大赢家

## 淘宝网开店日记

曾晓燕 编著

清华大学出版社  
北京



## 内 容 简 介

网络购物的兴盛带动了网上开店的热潮,越来越多的人加入到网上开店的行列中,网上开店已经成为当今社会流行的趋势。

本书根据淘宝网开店的整体流程,循序渐进地介绍了决心开一家淘宝店、着手解决货源问题、去淘宝申请开通店铺、店铺装修乐趣无穷、精心设计我的宝贝美图、发布最佳面貌的宝贝、我的小店开始做生意了、我组建了一支客服团队、客服工作培训以及推广网店,扩大影响力等全方位知识。

本书适合想在网上开店创业的大学生、想要赚取外快的兼职人员,也可以作为高校或培训机构电子商务相关专业的实践参考书。

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

网上开店大赢家——淘宝网开店日记/曾晓燕编著. 北京:清华大学出版社,2010.11  
ISBN 978-7-302-24067-9

I. ①网… II. ①曾… III. ①电子商务—商业经营—基本知识 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 201095 号

责任编辑:邹杰 郑期彤

封面设计:山鹰工作室

版式设计:杨玉兰

责任校对:李玉萍

责任印制:何芊

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

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](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

质 量 反 馈:010-62772015, [zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn)

印 刷 者:北京鑫丰华彩印有限公司

装 订 者:三河市李旗庄少明装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:170×240 印 张:16.25 字 数:240 千字

版 次:2010 年 11 月第 1 版 印 次:2010 年 11 月第 1 次印刷

印 数:1~5000

定 价:32.00 元

产品编号:037863-01

## 前言

随着互联网的发展,网络已经深入到社会生活的各个方面,给人们的生产、生活带来了巨大的影响。而随着网络安全正在逐步的完善,人们的消费观念也在不断转变,国内电子商务进入了一个快速发展的阶段。电子商务已经成为国民经济发展中的亮点之一。

在各种类型的购物网站中,提供网上开店服务的 C2C、B2C 网站不仅逐渐得到了网民的认可,而且以低成本、低启动资金和快捷的交易方式等优势,得到了创业者的青睐,越来越多的网民加入到网上开店的行列中。

### 本书主要内容

本书精心安排了 10 个章节和 2 个附录,具体内容如下表所示。

全书章目	主要内容
第一篇 决心开一家淘宝店	介绍了国内网店现状,分析网上开店的优势,还介绍了网上开店并非稳赚不赔、淘宝开店注意事项、网上开店的软硬件要求、开通网银以及做好网上开店的安全措施等内容
第二篇 着手解决货源问题	介绍了适合在网上销售的商品及销售模式,寻找适合自己的货源及其进货渠道
第三篇 去淘宝申请开通店铺	介绍了如何注册淘宝会员、电子邮箱和支付宝账户,如何发布商品、申请店铺以及使用淘宝助理和阿里旺旺
第四篇 店铺装修乐趣无穷	介绍了店铺风格、公告、店标、宝贝分类和背景音乐的设置方法,还介绍了如何设计商品描述和店铺公告模板
第五篇 精心设计我的宝贝美图	介绍了宝贝图片的拍摄技巧和宝贝图片的处理技巧
第六篇 发布最佳面貌的宝贝	介绍了宝贝图片的名称、描述方法以及宝贝定价的方式与技巧
第七篇 我的小店开始做生意了	介绍了阿里旺旺、站内信以及宝贝留言的使用技巧,还介绍了做第一笔生意、支付宝证书的管理以及处理买家退款申请



续表

全书章目	主要内容
第八篇 我组建了一支客服团队	介绍了如何寻找和管理网店客服，阐述好的客服是网店的“心脏”，成熟的团队是网店的发展动力，优秀团队应具有的特征，以及提高服务意识、完善快捷短语等内容
第九篇 客服工作培训	介绍了导购交流技巧、商品包装、物流送货方式的选择、做好防骗措施以及售后保障服务等内容
第十篇 推广网店，扩大影响力	介绍了在店内、社区、网络和其他地方宣传自己的店铺，为店铺带来更多顾客，提升店铺浏览量和信誉度
附录	介绍了中国 60 大专业批发市场和店铺装修 HTML 代码

## 本书特色栏目

本书在编写过程中，每章都穿插了“技巧点拨”、“网店学堂”、“温馨提示”和“皇冠支招”等栏目(见下表)，让读者可以更加高效地学习、更加轻松地掌握。

主要栏目	主要内容
技巧点拨	将一些实用的技巧穿插在正文中，让读者能够快速掌握这些简便方法或操作技巧
网店学堂	将高手在开店过程中积累的经验、心得、教训等全部告诉读者，让读者快速上手，少走弯路
温馨提示	提醒读者需要掌握的重要知识、操作要点及注意事项，从而达到巩固知识和融会贯通的目的
皇冠支招	将皇冠卖家开店成功的技巧展示给读者，对读者进行专家级指导与经验传授，使其快速掌握

本书内容翔实、思路清晰、讲解全面、案例生动，具有通俗易懂、可操作性强的特点，力求指导读者在了解网上交易整体流程的基础上将网店越做越好。

本书适合想在网上开店创业的读者，同时也适合刚在网上开店相关事项



## 前言

还不太了解的读者。

本书在编写过程中力求精益求精，但由于编者水平有限，以及网络 and 软件升级速度快，书中难免存在疏漏和不足之处，恳请广大读者不吝批评指正，提出宝贵意见，以便我们作进一步改进。

编者



## 目 录

**第一篇 决心开一家淘宝店**  
(耗时 2 天)..... 1

- 第一天..... 2
- (一)分析国内网店的现状..... 3
  - (二)认识网上开店的优势..... 6
  - (三)了解网上开店并非稳赚不赔..... 8
  - (四)研读淘宝开店注意事项..... 9
- 第二天..... 13
- (一)了解网上开店的硬件要求..... 13
  - (二)了解网上开店的软件要求..... 16
  - (三)及时到银行开通网银..... 20
  - (四)做好网上开店的安全措施..... 22

**第二篇 着手解决货源问题**  
(耗时 3 天)..... 27

- 第一天..... 28
- (一)了解适合在网上销售的商品..... 29
  - (二)选择适合自己的销售模式..... 30
- 第二天..... 31
- (一)从批发市场进货..... 32
  - (二)认识淘宝分销..... 35
  - (三)从阿里巴巴网上批发..... 39
  - (四)厂家直接供货..... 41
- 第三天..... 42
- (一)了解民族特色工艺品..... 42
  - (二)了解地方特产..... 46
  - (三)了解手绘和手工制品..... 49

**第三篇 去淘宝申请开通店铺**  
(耗时 2 天)..... 53

- 第一天..... 54
- (一)注册淘宝会员和电子邮箱..... 55
  - (二)注册支付宝账户..... 59
- 第二天..... 64
- (一)学会发布商品..... 64
  - (二)修改上架宝贝..... 67
  - (三)成功申请店铺..... 69
  - (四)使用淘宝助理..... 70
  - (五)使用阿里旺旺..... 76

**第四篇 店铺装修乐趣无穷**  
(耗时 2 天)..... 79

- 第一天..... 80
- (一)设计自己的店铺风格..... 81
  - (二)写好店铺公告..... 82
  - (三)制作独具一格的店标..... 82
  - (四)进行明确的宝贝分类..... 84
- 第二天..... 86
- (一)设计商品描述模板..... 86
  - (二)设计店铺公告模板..... 90
  - (三)设置符合装修风格的  
背景音乐..... 93

**第五篇 精心设计我的宝贝美图**  
(耗时 2 天)..... 97

- 第一天..... 98



## 淘宝网开店日记

(一)准备拍摄设备.....	98
(二)准备拍摄场所.....	99
(三)选取拍摄角度.....	99
(四)宝贝图片的拍摄技巧.....	100
第二天.....	101
(一)认识 Photoshop 软件.....	101
(二)认识光影魔术手软件.....	102
(三)为宝贝图片添加统一水印....	103
(四)为图片添加边框.....	106
(五)调整图片大小与格式.....	110
(六)调整图片色彩.....	113
(七)调整图片亮度和清晰度.....	115
(八)调整曝光失误的图片.....	117

### 第六篇 发布最佳面貌的宝贝 (耗时 2 天)..... 121

第一天.....	122
(一)为宝贝起个好名字.....	123
(二)写好让人心动的宝贝介绍....	125
(三)制作完美的宝贝图片.....	127
第二天.....	128
(一)了解宝贝定价的原则.....	128
(二)了解宝贝定价的几种形式 和特点.....	129
(三)了解宝贝定价的技巧.....	131

### 第七篇 我的小店开始做生意了 (耗时 2 天)..... 135

第一天.....	136
(一)使用阿里旺旺与买家交流....	137
(二)使用网页阿里旺旺.....	142
(三)学会收发站内信.....	143
(四)发布和回复宝贝留言.....	145

第二天.....	146
(一)做成第一笔生意.....	147
(二)管理支付宝证书.....	150
(三)管理支付宝.....	154
(四)处理买家退款申请.....	159

### 第八篇 我组建了一支客服团队 (耗时 2 天)..... 163

第一天.....	164
(一)了解网店客服.....	165
(二)了解聘请网店客服的意义....	165
(三)寻找合适的网店客服.....	166
(四)设置和管理网店客服的 工资.....	168
第二天.....	169
(一)好的客服是网店的心脏.....	170
(二)成熟的团队是网店的 发展动力.....	171
(三)优秀团队应该具有的特征....	177
(四)提高服务意识,完善快捷 短语.....	177

### 第九篇 客服工作培训 (耗时 3 天)..... 181

第一天.....	182
(一)主动介绍宝贝.....	183
(二)导购中的小技巧.....	183
(三)电话交流中应注意的事项....	185
(四)怎样的包装才合格.....	187
(五)选什么物流才划算.....	190
第二天.....	194
(一)好生意得选好上家.....	194
(二)常见的网络骗术.....	196





## 目 录

(三)卖家防骗策略.....	199
第三天 .....	203
(一)善用信用评价.....	203
(二)引导买家修改中评和差评.....	204
(三)合理的退换货政策.....	206
(四)买家投诉与卖家应诉.....	214
(五)如何维护客户关系.....	215

### 第十篇 推广网店, 扩大影响力 (耗时 3 天)..... 219

第一天 .....	220
(一)使用橱窗推荐宝贝.....	221
(二)使用店铺推荐位进行 店铺推广 .....	223
(三)设置好店名.....	225
(四)善用宝贝推荐.....	226
(五)巧用店铺留言.....	227
(六)设置阿里旺旺头像和签名.....	227

第二天 .....	229
(一)申请社区广告位 .....	229
(二)发表及回复帖子 .....	230
(三)参与社区活动 .....	232
(四)积极参加淘宝网活动.....	234
第三天 .....	239
(一)登录搜索引擎提高访问量.....	239
(二)登录导航网站让网店被客户找 到 .....	240
(三)多用拍卖提高访问量.....	241
(四)灵活运用信用评价免费 做广告 .....	242
(五)现实生活中的推广方式.....	242

### 附录..... 245

附录 1: 中国 60 个专业批发市场.....	245
附录 2: 店铺装修 HTML 代码 .....	245



## 第一篇

# 决心开一家淘宝店(耗时 2 天)

在开网店之前要先对市场做一个调查了解，并仔细研读淘宝开店的注意事项。

了解了在淘宝网上开店的基本情况后，就可以开始为开店做一些基本的工作了，如添加必要的硬件设施、下载所需软件和开通网银等。

本篇主要内容如下。

- 分析国内网店的现状
- 认识网上开店的优势
- 了解网上开店并非稳赚不赔
- 研读淘宝开店注意事项
- 了解网上开店的硬件要求
- 了解网上开店的软件要求
- 做好网上开店的安全措施
- 案例 1: 第一个化妆品网店的诞生
- 案例 2: 新手开淘宝网





## 案例1：第一个化妆品网店的诞生

吴敏是淘宝网上一家化妆品网店的掌柜，开店半年来，销售最好时的周交易额达到6万余元，在淘宝化妆品类的销售排名很不错。开业不久就有如此好的成绩着实让人羡慕，那么，是什么样的经营思路和销售方式为吴敏带来了这样的收益呢？

吴敏告诉大家，在网上开店没有学历之分，没有阶层之分，只要你对网店有一份爱心和执着，你就可以成功。

吴敏在开店前期进行了详细的市场调查。第一是关于品牌和产品的选择，经过调查，她发现国外的一些大品牌的化妆品相对来说比较好卖，但是大牌子的价格没有优势；第二关于定位，她发现，在淘宝上100元以下的产品消费群体比较多；第三关于产品的选择，吴敏建议想要开店的卖家多了解网上热卖的产品，多看些女性时尚类的杂志及电视节目，重点注意杂志和电视节目中推荐的产品。根据经验，吴敏总结出杂志和电视节目中推荐的产品一般销售都比较好。同样，那些正在做宣传广告的产品也都是热门产品。

另外，在淘宝网“彩妆”、“香水”、“护肤品”栏目类别中，那些热卖的商品会以鲜艳的字体显示，根据这个思路开始准备自己的商品也是不错的选择。



### 第一天

开店之前应先了解一下网上开店的现状，以及开网店需要注意哪些方面的事项，为开店做好充分的准备。

新手在开店前要对国内网店现状、网上开店的优势和淘宝开店注意事项等内容有所了解。



### (一)分析国内网店的现状

2009年,国内的网络购物市场交易规模翻番,达到了2630亿元,约占社会消费品零售总额的2%。网购用户的规模也增长了45.9%,达到1.08亿人。这一切都展示了国内网购市场迅猛的发展势头和巨大的发展潜力。

#### 1. 国内网络购物市场高速增长

目前,国内的网购市场总体呈现出供求两旺的趋势:一方面,网购群体的规模快速增长,显示了庞大的市场需求;另一方面,传统的品牌商开始进军网购市场,自主销售式购物网站数量激增,在市场供给日渐丰富的同时,网店的竞争也日趋激烈。

##### 1) 网购群体规模增长迅速

根据淘宝网发布的《2009—2010年度中国网购热门城市报告》显示,在2009年5月1日至2010年5月1日这段时间,网购消费最高的城市——上海,其网购消费金额达到了174.2亿元,成交人次则达到了5881.7万人次。

根据上海市公布的统计数据显示,至2009年年末,上海全市常住人口为1921.32万人。平均下来,上海市的常住人口平均每人的网购次数达到了3次,而每人的网购金额则达到了906元。



#### 温馨提示:中西部城市的网购发展迅速

虽然目前网购消费力最高的十大城市主要集中在以江浙沪为主的长三角地区、以广深为主的珠三角地区和以北京为主的京津地区。但处于中西部的二、三线城市的网购消费力增长却是最快的,很多城市的网购消费力增长倍数达到了5.05倍,甚至10倍,显示了强劲的后发势头。

##### 2) 网店竞争日趋激烈

随着网购热潮的空前爆发,越来越多的人开始建立自己的网上销售平台,投入到了网店的经营中。根据淘宝2009年上半年的业绩报告显示,2009年上半年,淘宝每日新开店铺数接近1万家,每分钟做成30万元的生意,从而掀起一股全民网商的风潮。

面对电子商务这块大蛋糕,除个人用户热衷网上开店外,越来越多传统销售模式的企业也开始发展自己的电子商务。这类传统企业通常结合网购



## 淘宝网开店日记

的三大模式进行网络营销：借助平台式购物网站开店，入驻淘宝、拍拍以及百度有啊等现有成熟的电子商务平台；自建网店，迅速树立自己的品牌形象；发展网络经销商，利用网络打破传统地域限制，快速拓展自己的市场范围。

目前，像联想、李宁以及宝洁等传统品牌都入驻了淘宝商城，并取得了不错的销量；而像“麦包包”、“飘飘龙”以及 OLOMO 等品牌更是随着淘宝网一路成长和壮大。

如今的企业已经不再仅仅将网络作为产品和服务的销售平台，而是将其作为用户的体验平台、产业链的重要环节以及市场数据的直接来源，电子商务逐渐成为了企业“复合营销”的重要组成部分。

### 2. 网络购物得到政策扶持

近年来，电子商务在金融危机中逆势而上，一直保持着较高的增长速度，成为眼下最热门的行业之一。电子商务的蓬勃发展，除了得益于网购市场的日趋成熟，也少不了国家以及地方政府的政策扶持。

商务部及各地政府纷纷出台指导意见及措施推动网络市场发展，如被誉为“中国电子商务之都”的杭州市出台了六大措施推进传统产业“电子商务化”；东莞开通“东莞市国际电子商务平台”之后，又拨款 1500 万元为电子商务提供资金支持。

此外，各种新闻媒体对电子商务积极、正面的传播和推广，也为电子商务营造了一个前所未有的发展契机。

### 3. 网店经营状况分析

目前，我国网店经营的总体情况有以下几点。

#### 1) 内外相争

运营好一个购物网站需要投入巨额资金，因此虽然目前国内购物网站数目众多，但真正有影响力的并不多，总体呈现出一种“内外”相争的局面。

其中外资代表是卓越亚马逊和 eBay 易趣。卓越亚马逊的前身为卓越网，2004 年被美国电子商务网站巨头亚马逊公司收购，并成为其子公司，主营图书、音像、软件、影视等。eBay 易趣的前身为易趣网，2003 年易趣作为当时中国最大的电子商务公司被 eBay 合并，推出联名拍卖网站“eBay 易趣”。

内资代表则是淘宝网、拍拍网以及百度有啊。淘宝网是电子商务网站阿



## 决心开一家淘宝店(耗时2天)

里巴巴创建的子公司,是目前亚太地区最大的网络零售商圈。拍拍网是中国市场上最大的互联网即时通信软件开发商腾讯公司所创立的。百度有啊则是全球最大的中文搜索引擎百度旗下的网站。

以上几家购物网站占据了国内网络购物市场的绝大部分份额,但是网站间同质化竞争较为严重,各个购物网站结合自身的优势不断地进行创新,从而为广大网商提供了更多的选择和机会。

### 2) 网货种类增长迅速

网上商品五花八门,小到柴米油盐等生活日用品,大到家电、计算机甚至汽车、住房等应有尽有,涵盖了人们生活的方方面面,并且不断有新的商品被开发并放到网上进行销售。

### 3) 地域差异逐渐缩小

虽然目前网店卖家主要集中在上海、深圳、北京、广州以及杭州等大城市,但是中西部地区的卖家增长速度却是最快的,这说明了我国网上开店的地域性差异在逐渐减小。

### 4) 商品质量良莠不齐

众多中小网商大部分都是个体经营者,他们主要通过向上游厂商或批发商分散采购产品进行零售赚取差价,一些销量较大的网商则通过一些小工厂代为加工一些仿品。在竞争激烈的市场环境中,大家都拼命压低价格,有些不良网商就趁机以次充好,拿仿品当正品卖,这不但影响了用户的购物体验,还在一定程度上扰乱了市场秩序。然而这种情况通常随着市场经济的发展,依靠市场的调节会得到不断的改善。

### 5) 服务质量日趋完善

服务和信誉一度是网络购物发展中的一道门槛,各个网络购物平台也一直在为此努力,淘宝、拍拍以及百度有啊等网站相继施行了一系列的消费者保障计划,将消费者的购物风险降到最低。

随着网络购物规则的日趋成熟和完善,很多诚信卖家提供的服务在一定程度上反而超越了实体店,给予了顾客更为良好的购物体验。



## 淘宝网开店日记



### 温馨提示：热卖商品分析

相关统计报告显示，服装、服饰以及箱包类商品是2009年中国网络购物用户最常购买的商品种类。

其中，服装服饰、箱包类商品排名第一，用户比例为35.0%；其次是图书音像类、虚拟卡类商品，用户比例分别为15.2%和10.5%；而化妆品及护理品类、IT产品类则分列第四、第五位，用户比例分别为11.3%和6.1%。

## (二) 认识网上开店的优势

相对于需要支付昂贵的店面租金和装修费用的实体店来说，费用低廉的网上开店以其绝对优势赢得了越来越多的网民青睐。网上开店的优势主要体现在以下几个方面。

### 1. 投资回报率高

由于在网站开店成本低廉、收入可观且创业的风险低，所以相对来说投资回报率也就相应地提高了。

#### 1) 成本低廉

目前国内各大网上购物平台基本都实行免费开店的策略，网上开店的初期投入成本较低。网上开店与实体店的成本比较如表1-1所示。

表 1-1 网上开店与实体店的成本对比

对比项目	网上开店	实体店
营业时间	24 小时	一般情况下 8 小时
工作时间	自由安排	一般情况下 8 小时
销售区域	全国	本地
店铺租金	0 元/月	3000 元左右/月
店铺装修	低	高
水电费	较低	较高
可展示商品数量	不受限制	有限

网店经营主要是通过网络进行，日常必要支出主要为宽带费、电费，而不必缴纳店铺租金等费用，大大降低了成本；而且网店也无须专人时时看守，节省了人力方面的投资。

### 2) 收入可观

很多人都信奉“打工不如开小店”，虽然辛苦点，但总归是为自己赚钱。如果经营得当，每个月2000~3000元的收入还是比较稳定的。所以目前不少年轻人都将网上开店作为自己的职业或者赚取“外快”的主要方式。

### 3) 创业风险低

网上开店的另外一个好处是不用积压商品。很多网店卖家在经营初期通常会采用与代理商或者厂家签订合同之后不提货，等待有了订单之后再进货，或者干脆由厂家直接发货的形式。这种方式不仅大大降低了网店卖家的进货成本，而且也省去了库存成本。如果发现生意不理想，网店卖家也可以根据市场行情和客户需求及时调整所经营的商品，真正做到进退自如，从而有效地避免了创业风险。

## 2. 营业时间自主

除了少数24小时营业的店铺，实体店通常都有一定的营业时间，而网店则不受传统营业时间的限制，只要网站的服务器不发生问题，网店可以7×24小时营业，一年365天不停地运作。有些经营充值卡的网上店铺，具有自动发货的功能，卖家不需要在线就可以完成交易，买家可以在任何时间进行购买，十分便捷。

## 3. 客户来源广泛

网上开店不会受经营时间、地点以及经营面积的影响，而且由于网上开店是建立在互联网平台上的，所以网上开店的客户来源也不会受到空间的限制，全国甚至全球范围内的网民都是潜在的消费者。

只要网店的商品有特色、宣传得当、价格合理、经营得法，网店就会有不错的访问流量和商品的销售机会，从而取得良好的销售收入。这也是实体店无法比拟的优势。

## 4. 经营方式灵活

(1) 网店卖家可以根据自己的实际情况选择全职或者兼职经营，时间安排方面相对比较自由。

(2) 因为还没有相应的政策法规出台，因此，目前网店经营并不像实体





## 淘宝网开店日记

店那样，必须办理注册登记手续或营业执照才能正常营业，而是只要经过网店平台的身份认证即可营业，经营方式相对较为简单、方便。

(3) 网店在商品销售之前只需要少量存货，甚至可以不存货，因此网店卖家可以根据季节变化或者流行风向随时更换经营项目，当然也可以改行做别的生意，进退自如，没有包袱。

(4) 实体店由于受店面空间的限制，无法摆放过多的商品，而在网上开店则不必考虑店面空间的束缚，只要卖家的信用达到一定程度，就可以发布成千上万件商品。

### (三) 了解网上开店并非轻而易举

网上开店有着许多优势，但是通常收益往往会伴随着风险，和其他行业一样，网上开店也存在着一定的风险。

作为一个网店经营者，应该在开店之前，尽量对自己要进入的市场领域深入了解，并能及时规避一些风险，这样才能提高开办网店的成功率。

#### 1. 竞争激烈

目前，国内的网上销售市场竞争十分激烈，每天都有大量新手卖家涌入，不少企业级的卖家也开始重视并且入驻网络市场，而且很多资深卖家经过多年的磨练其经营方式也日趋专业化。整个网上销售市场必然会经过一个由混乱到专业化的转变，期间充满了机遇和挑战。

作为一名新手卖家，要想在这个竞争激烈的环境中赢得自己的一片市场，必然要对经营的风险有足够的认识。

#### 2. 诚信风险

“诚信是商人的血液”，即使作为一名网商，诚信也同样的重要。在网店经营过程中，一定要以诚待客，千万不能以次充好、见利忘义。如果一家网店的差评过多，那么离关门也就不远了。

#### 3. 货物积压风险

如果经营时效性较强的产品，例如流行服饰、潮流饰品等，若没有对市场进行准确的估量和把握，造成了货物积压，则很容易做赔本生意。