

轻松学



精品图书

+



视频教学

+



海量赠品

+



网络服务

=

轻松学

网上购物与开店

刘芸◎主编

价格便宜 超值实用

精品图书

双栏紧排，双色印刷，知识容量相当于**400**多页同类图书

超值光盘

大容量DVD多媒体教学光盘，包括书中操作视频、素材和源文件及模拟练习，播放时间长达**20**个小时以上

网络服务

技术支持邮箱(qingsongxue@126.com)和答疑QQ群(**103750102**)，全方位为读者提供便捷的在线服务

海量赠品

大容量的学习资源库，其中包括：
15小时《电脑上网》+**15**小时《工具软件》+**15**小时《系统安装与重装》+**15**小时《Dreamweaver CS3网页制作》
多媒体数学演示视频

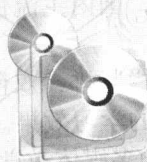
东南大学出版社

轻松学



精品图书

+



视频教学

+



海量赠品

+



网络服务

=

轻松学

网上购物与开店

刘芸 ◎ 主编

东南大学出版社

内容简介

本书是《轻松学》系列丛书之一,全书以通俗易懂的语言、翔实生动的实例,全面介绍了网上购物开店的应用和技巧。本书共分10章,内容涵盖了国内主流购物平台介绍,在淘宝网购物全过程,支付宝认证和开店必备工具的使用,寻找货源的方式,使用淘宝助理发布商品及店铺的装修,在淘宝网买卖交易的流程,推广店铺的方法,国内主流快递公司介绍,在易趣网和拍拍网购买商品以及开店详细过程等内容。

本书采用图文并茂的方式,使读者能够轻松上手。全书双栏紧排,双色印刷,同时配以制作精良的多媒体互动教学光盘,让读者学以致用,达到最佳的学习效果。此外,配套光盘中免费赠送海量学习资源库,其中包括3~4套与本书内容相关的多媒体教学演示视频。

本书面向电脑爱好者,是广大电脑初级、中级、家庭电脑用户和老年电脑爱好者的首选参考书。

图书在版编目(CIP)数据

网上购物与开店/刘芸主编. —南京:东南大学出版社, 2010. 4

(“轻松学”系列)

ISBN 978-7-5641-2177-8

I. ①网… II. ①刘… III. ①电子商务—基本知识
IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第068910号

网上购物与开店

出版发行	东南大学出版社
社 址	南京市四牌楼2号(邮编:210096)
出版人	江 汉
责任编辑	张绍来
经 销	全国各地新华书店
印 刷	江苏徐州新华印刷厂
开 本	787 mm×1 092 mm 1/16
印 张	12.75
字 数	280
版 次	2010年4月第1版
印 次	2010年4月第1次印刷
定 价	32.00元(含光盘)

*东大版图书若有印装质量问题,请直接与读者服务部调换,电话:025-83792328。

丛书序

学电脑有很多方法，更有很多技巧。一本好书不仅能让读者快速掌握基本知识、操作方法，还能让读者无师自通、举一反三。为此，东南大学出版社特别为电脑初学者精心打造了品牌丛书——《轻松学》。

本丛书采用全新的教学模式，力求在短时间内帮助读者精通电脑，达到全方位掌握的效果。本丛书挑选了最实用、最精炼的知识内容，通过详细的操作步骤讲解各种知识点，并通过图解教学和多媒体互动光盘演示的方式，让枯燥无味的电脑知识变得简单易学。力求让所有读者都能即学即用，真正做到满足工作和生活的需要。

丛书主要内容

本套丛书涵盖了电脑各个应用领域，包括电脑硬件知识、操作系统、文字录入和排版、办公软件、电脑网络、图形图像等，在涉及到软硬件介绍时选用应用面最广最为常用的版本为主要讲述对象。众多的图书品种，可以满足不同读者的需要。本套丛书主要包括以下品种：

《中文版Windows 7》	《五笔打字与Word排版5日速成》
《电脑入门（Windows XP+Office 2003+上网冲浪）》	《电脑组装·维护·故障排除》
《新手学电脑》	《Office 2007电脑办公速成》
《新手学上网》	《中文版Photoshop CS4图像处理》
《家庭电脑应用》	《Photoshop数码相片处理》
《老年人学电脑》	《网上购物与开店》

丛书写作特色

作为一套面向初中级电脑用户的系列丛书，《轻松学》丛书具有环境教学、图文并茂的写作方式，科学合理的学习结构，简练流畅的文字语言，紧凑实用的版式设计，方便阅读的双色印刷，以及制作精良的多媒体互动教学光盘等特色。

（1）双栏紧排，双色印刷

本套丛书由专业的图书排版设计师精心创作，采用双栏紧排的格式，合理的版式设计，更加适合阅读。在保证版面清新、整洁的前提下，尽量做到不在页面中留有空白区域，最大限度地增加了图书的知识和信息量。其中200多页的篇幅容纳了传统图书400多页的内容。从而在有限的篇幅内为读者奉献更多的电脑知识。

（2）结构合理，循序渐进

本套丛书注重读者的学习规律和学习心态，紧密结合自学的特点，由浅入深地安排章节内容，针对电脑初学者基础知识薄弱的状态，从零开始介绍电脑知识，通过图解完成各种复杂知识的讲解，让读者一学就会、即学即用。真正达到学习电脑知识不求人的效果。

（3）内容精炼，技巧实用

本套丛书中的范例都以应用为主导思想，编写语言通俗易懂，添加大量的“注意事项”

和“专家指点”。其中，“注意事项”主要强调学习中的重点和难点以及需要特别注意的一些突出问题；“专家指点”则讲述了高手在电脑应用过程中积累的经验、心得和教训。通过这些注释内容，使读者轻松领悟每一个范例的精髓所在。

(4) 图文并茂，轻松阅读

本套丛书采用“全程图解”讲解方式，合理安排图文结构，每个操作步骤均配有对应的插图，同时在图形上添加步骤序号及说明文字，更准确地对知识点进行演示，使读者在学习过程中更加直观、清晰地理解和掌握其中的重点。



光盘主要特色

丛书的配套光盘是一张精心制作的DVD多媒体教学光盘，它采用了全程语音讲解、情景式教学、互动练习、真实详细的操作演示等方式，紧密结合书中的内容对各个知识点进行深入的讲解，书盘结合，互动教学，达到无师自通的效果。

(1) 功能强大，情景教学，互动学习

本光盘通过老师和学生关于电脑知识的学习展开教学，真实详细的动画操作深入讲解各个知识点，让读者轻松愉快、循序渐进地完成知识的学习。此外，在光盘特有的“模拟练习”模式中，读者可以跟随操作演示中的提示，在光盘界面上执行实际操作，真正做到了边学边练。

(2) 操作简单，配套素材一应俱全

本光盘聘请专业人士开发，界面注重人性化设计，读者只需单击相应的按钮，即可进入相关程序或执行相关操作，同时提供即时的学习进度保存功能。光盘采用大容量DVD光盘，收录书中全部实例视频、素材和源文件、模拟练习，播放时间长达20多个小时。

(3) 免费赠品，附赠多套多媒体教学视频

本光盘附赠大量学习资料，其中包括3~4套与本书教学内容相关的多媒体教学演示视频。让读者花最少的钱学到最多的电脑知识，真正做到物超所值。



丛书读者对象

本套丛书的读者对象为电脑爱好者，是广大电脑初级、中级、家庭电脑用户和中老年电脑爱好者，或学习某一应用程序的用户的的首选参考书。

如果您在阅读图书或使用电脑的过程中有疑惑或需要帮助，可以通过我们的信箱（E-mail：qingsongxue@126.net）联系，本丛书的作者或技术人员会提供相应的技术支持。

如今,学电脑已经成为不同年龄层次的人群必须掌握的一门技能。为了使读者在短时间内轻松掌握电脑各方面应用的基本知识,并快速解决实际生活中遇到的各种问题,我们组织了一批教学精英和业内专家特别为电脑学习用户量身定制了这套《轻松学》系列丛书。

《网上购物与开店》是这套丛书中的一本,该书从读者的学习兴趣和实际需求出发,合理安排知识结构,由浅入深、循序渐进,通过图文并茂的方式讲解了网上购物与开店的各种应用方法。全书共分为10章,主要内容如下:

第1章:介绍了网上开店的优势、适合开网店的群体和基本条件以及主流网购平台简介。

第2章:介绍了在淘宝网搜索商品和店铺、寻找放心卖家并与之沟通以及购买商品的方法。

第3章:介绍了在淘宝网开店常用的图片编辑软件应用方法以及申请支付宝实名认证。

第4章:介绍了从批发市场和阿里巴巴进货技巧、申请店铺以及使用淘宝助理发布商品。

第5章:介绍了淘宝网店铺的基本装修、店标的设计技巧以及在线制作个性店面元素方法。

第6章:介绍了与买家沟通技巧、在出售商品过程中进行价格修改、物流选择等操作。

第7章:介绍了在淘宝社区和使用阿里旺旺宣传店铺以及参加促销活动招揽顾客的方法。

第8章:介绍了淘宝的主要发货方式、商品的包装技巧以及国内主要快递公司的介绍。

第9章:介绍了注册易趣网会员并认证会员、购买易趣商品以及在易趣网开店买卖指南。

第10章:介绍了注册拍拍网会员并认证会员、购买拍拍商品以及在拍拍网开店买卖指南。

此外,本书附赠一张精心开发的DVD多媒体教学光盘,它采用全程语音讲解、情景式教学、互动练习等方式,紧密结合书中的内容进行深入的讲解,让读者在阅读本书的同时,享受到全新的交互式多媒体教学。光盘附赠大量学习资料,其中包括3~4套与本书内容相关的多媒体教学演示视频。让读者即学即用,在短时间内掌握最为实用的电脑知识,真正达到轻松掌握,学电脑不求人的效果。

除封面署名的作者外,参加本书编写的人员还有王毅、孙志刚、李珍珍、胡元元、金丽萍、张魁、谢李君、沙晓芳、管兆昶、何美英等人。由于作者水平有限,本书难免有不足之处,欢迎广大读者批评指正。我们的联系信箱是qingsongxue@126.net。

《轻松学》丛书编委会

2010年2月

第01章

全新认识网上购物

1.1 网上购物的优势	2
1.1.1 节省购物时间	2
1.1.2 价格相对实惠	2
1.1.3 购买方式便捷多样	2
1.1.4 价格相对实惠	2
1.1.5 商品选择方式多样	3
1.1.6 查找方便	3
1.2 网上开店的优势	3
1.2.1 投资风险小	3
1.2.2 经营方式灵活	3
1.2.3 限制因素少	3
1.2.4 消费范围广	4
1.2.5 宣传价格低	4
1.3 网上开店的基本条件	4
1.3.1 硬件要求	4
1.3.2 软件要求	6
1.4 适合开网店的群体	7
1.4.1 开办网店的群体	7
1.4.2 开办网店需要哪些能力	8
1.5 主流网购平台	8
1.5.1 淘宝网	9
1.5.2 易趣网	9
1.5.3 拍拍网	9
1.5.4 优秀的网购平台具备的特征	10
1.5.5 国内常见的购物平台	10

第02章

体验淘宝网购物的乐趣

2.1 淘宝网购物前期准备	14
---------------------	----

2.1.1 注册电子邮箱	14
2.1.2 注册淘宝会员	15
2.1.3 开通网上银行	17
2.2 搜索合适的商品和店铺	18
2.2.1 货比三家	18
2.2.2 按分类搜索商品	18
2.2.3 按店铺搜索商品	19
2.2.4 使用淘宝网搜索引擎	20
2.2.5 收藏店铺和商品	22
2.3 寻找放心的卖家	23
2.3.1 查看卖家信用度	23
2.3.2 辨别好评	24
2.3.3 成功评价	24
2.3.4 识别不诚信的卖家	25
2.4 与卖家进行沟通	25
2.4.1 向卖家发送站内信	26
2.4.2 使用QQ与卖家交流	26
2.5 使用阿里旺旺交流	28
2.5.1 下载并安装阿里旺旺	28
2.5.2 登录阿里旺旺	30
2.5.3 添加联系人	31
2.5.4 与卖家交流	31
2.5.5 查看聊天记录	32
2.6 放心购买和支付	32
2.6.1 淘宝网商品出售形式	33
2.6.2 购买一口价商品	33
2.6.3 确认收货	35
2.6.4 给卖家评论	36
2.6.5 处理交易纠纷	37
2.6.6 网购防骗绝招	40

第03章

淘宝网开店第一步

3.1 淘宝网开店的优势	42
3.1.1 免费开店	42

3.1.2 享受淘宝网的优质服务	42
3.1.3 淘宝网服务热线询问	43
3.2 使用常用图片编辑软件	43
3.2.1 使用ACDSee编辑产品图片	43
3.2.2 使用光影魔术手修改图片	45
3.2.3 使用Photoshop制作产片图片	47
3.3 申请支付宝实名认证	53
3.3.1 淘宝网资料的保护	53
3.3.2 申请支付宝会员	54
3.3.3 申请支付宝实名认证	54
3.3.4 支付宝认证失败原因	57
3.3.5 保护身份证电子文档	57
3.4 在淘宝大学学习开店	58
3.4.1 买家学堂	58
3.4.2 卖家学堂	58
3.4.3 适宜网络销售的商品	59
3.4.4 选择合适的经营项目	59

第04章

进货与发布商品

4.1 从批发市场进货	62
4.1.1 初次进货数量	62
4.1.2 寻找批发商	62
4.1.3 与批发商沟通技巧	63
4.1.4 批发市场进货技巧总结	63
4.1.5 从批发市场进货注意事项	64
4.1.6 从厂家进货	64
4.1.7 寻找代理商	65
4.2 从阿里巴巴进货	65
4.2.1 搜索商品信息	65
4.2.2 采购固定价格的商品	66
4.2.3 在淘宝网发布求购信息	67
4.3 申请店铺	68
4.3.1 准备商品资料信息	68
4.3.2 发布商品	68

4.3.3 免费开设店铺	69
4.4 使用淘宝助理发布商品	70
4.4.1 淘宝助理简介	70
4.4.2 运行淘宝助理	70
4.4.3 创建模板	71
4.4.4 使用模板	73
4.4.5 发布大量商品	74
4.5 商品销售策略	74
4.5.1 制定产品组合定价策略	74
4.5.2 制定阶段性定价策略	75
4.5.3 制定薄利多销和折扣定价策略	76
4.5.4 合理定制运费	76
4.5.5 商品定价基本原则	76

第05章

淘宝店铺的装修和美化

5.1 店铺的基本装修	78
5.1.1 网店风格设置	78
5.1.2 编辑店铺公告	78
5.1.3 设置推荐宝贝	79
5.1.4 管理宝贝分类	79
5.1.5 设置店标	80
5.1.6 建立友情链接	81
5.1.7 浏览店铺	82
5.1.8 及时更新商品	82
5.1.9 使用淘宝助理修改已上架宝贝	82
5.2 设计店标	83
5.2.1 店标设计注意事项	83
5.2.2 制作静态店标	84
5.2.3 制作动态店标	86
5.3 制作个性店面元素	89
5.3.1 制作店面文字元素	89
5.3.2 制作导航栏图标	90
5.3.3 制作网店横幅	91
5.3.4 制作个性对话图片元素	92

- 5.3.5 制作售后人物图片元素 92
- 5.3.6 添加宝贝水印 93

第06章

赚取网店第一桶金

- 6.1 与买家沟通 96
- 6.1.1 熟知买家询价方法 96
- 6.1.2 回复买家站内信 96
- 6.1.3 回复买家留言 97
- 6.1.4 回复店铺留言 98
- 6.1.5 回复阿里旺旺留言 98
- 6.2 出售商品流程 99
- 6.2.1 支付宝出售商品 99
- 6.2.2 修改宝贝价格 100
- 6.2.3 选择物流发货 101
- 6.2.4 淘宝网推荐物流 101
- 6.2.5 处理退款请求 102
- 6.2.6 从支付宝提现 102
- 6.3 给买家作出评价 103
- 6.3.1 评价买家 103
- 6.3.2 查看买家评价 104

第07章

淘宝店铺的推广

- 7.1 在淘宝社区宣传 106
- 7.1.1 加入淘宝社区 106
- 7.1.2 淘宝社区优势 107
- 7.1.3 在淘宝社区发言 107
- 7.1.4 淘宝社区成名技巧 109
- 7.1.5 常见主题贴类型 111
- 7.1.6 赚取金币 111

- 7.1.7 领取淘宝金币 112
- 7.1.8 淘宝社区规则 113
- 7.1.9 实现主题贴互联 114
- 7.1.10 其他店铺宣传论坛 114
- 7.2 做好活动招揽顾客 114
- 7.2.1 参加商城促销活动 114
- 7.2.2 在活动平台中促销 115
- 7.2.3 发送红包招揽顾客 115
- 7.2.4 利用拍卖做免费宣传 117
- 7.2.5 显示生活中宣传网店方法 118
- 7.3 写好店名、店铺公告、店铺介绍 118
- 7.3.1 取个好点名 119
- 7.3.2 写好店铺公告 119
- 7.3.3 写好店铺介绍 120
- 7.3.4 进行商品分类 121
- 7.4 阿里旺旺帮忙做广告 121
- 7.4.1 设置签名信息宣传 122
- 7.4.2 创建临时群群发消息 122
- 7.4.3 下载淘宝软件百宝箱 123

第08章

选择物流发货

- 8.1 淘宝的主要发货方式 126
- 8.1.1 平邮 126
- 8.1.2 平邮发货注意事项 126
- 8.1.3 平邮邮资查询 126
- 8.1.4 快递 127
- 8.1.5 快递发货注意事项 128
- 8.1.6 快递跟单号查询 128
- 8.1.7 EMS 129
- 8.1.8 EMS发货注意事项 129
- 8.1.9 发货方式比较 129
- 8.2 商品的包装 129
- 8.2.1 包装的种类 129
- 8.2.2 商品包装的方法 131

8.2.3 商品包装注意事项	132
8.2.4 特殊商品的包装	132
8.2.5 节省包装费用的技巧	133
8.2.6 节省快递公司邮费的方法	134
8.3 国内常见的快递公司	134
8.3.1 申通快递	134
8.3.2 圆通快递	134
8.3.3 中通快递	135
8.3.4 顺丰快递	135
8.3.5 韵达快递	135
8.3.6 天天快递	135
8.3.7 防止快递掉包	135

9.7.2 店铺休假设置	149
9.7.3 友情链接	149
9.8 使用安付通	149
9.8.1 安付通简介	150
9.8.2 买家使用安付通	150
9.8.3 卖家使用安付通	151

9.9 使用易趣助理	152
9.9.1 易趣助理简介	152
9.9.2 下载并安装易趣助理	152
9.9.3 登录易趣助理	154
9.9.4 创建并绑定用户	154
9.9.5 使用易趣助理发布商品	155
9.9.6 批量编辑和上传商品	160
9.9.7 设置和管理文件夹	161
9.9.8 创建和管理模板	162
9.9.9 压缩和备份数据	162
9.9.10 版本更新	163

9.10 易趣客服与社区服务	164
9.10.1 易趣客服	164
9.10.2 易趣社区	164

第6章

易趣网买卖完全指南

9.1 走进易趣网	138
9.1.1 认识易趣网	138
9.1.2 易趣网的优劣势	138
9.2 注册易趣网会员	139
9.2.1 注册会员	139
9.2.2 实名认证	139
9.3 使用网银在易趣网购买商品	142
9.4 在易趣网发布商品	143
9.4.1 在易趣发布商品准备事项	143
9.4.2 在易趣发布商品	143
9.4.3 查看出售的商品	145
9.5 开设易趣店铺	145
9.5.1 准备开店	145
9.5.2 设置店铺	146
9.6 装修店铺	146
9.6.1 店铺基本设置	146
9.6.2 分类管理商品	147
9.6.3 物品推荐区	148
9.7 店铺管理	148
9.7.1 店铺留言管理	148

第10章

拍拍网买卖完全指南

10.1 注册拍拍网会员	168
10.1.1 认识拍拍网	168
10.1.2 成为拍拍网会员	168
10.2 注册财付通	171
10.2.1 财付通简介	171
10.2.2 注册财付通账号	171
10.3 拍拍网会员认证	173
10.4 发布和管理商品	176
10.4.1 发布商品	176
10.4.2 管理发布的商品	178
10.5 装修拍拍网店	179
10.5.1 店铺基本设置	179

10.5.2 设置店铺公告	180
10.5.3 店铺美观设置	181
10.5.4 店铺风格选择	181
10.5.5 店铺友情链接设置	181
10.5.6 自定义商品分类	181
10.5.7 店铺和社区推荐位	182
10.5.8 全局管理	182
10.6 管理店铺交易	183
10.6.1 商品卖出流程	183
10.6.2 在财付通中管理交易	183
10.7 使用拍拍助理	183
10.7.1 下载并安装拍拍助理	184
10.7.2 使用拍拍助理发布商品	184
10.7.3 发布商品注意事项	185
10.7.4 创建商品模板	186
10.7.5 导入其他网站的商品数据	186
10.7.6 批量上传商品	187
10.7.7 下载商品	188

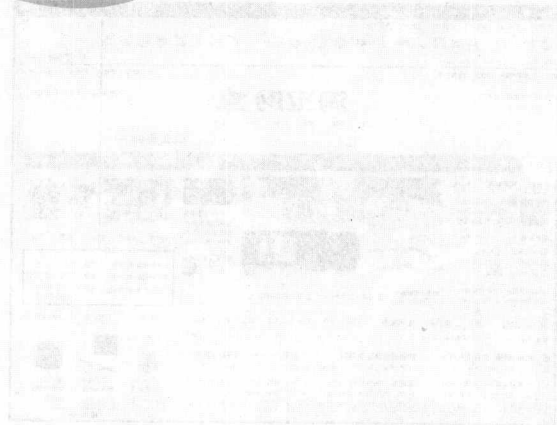
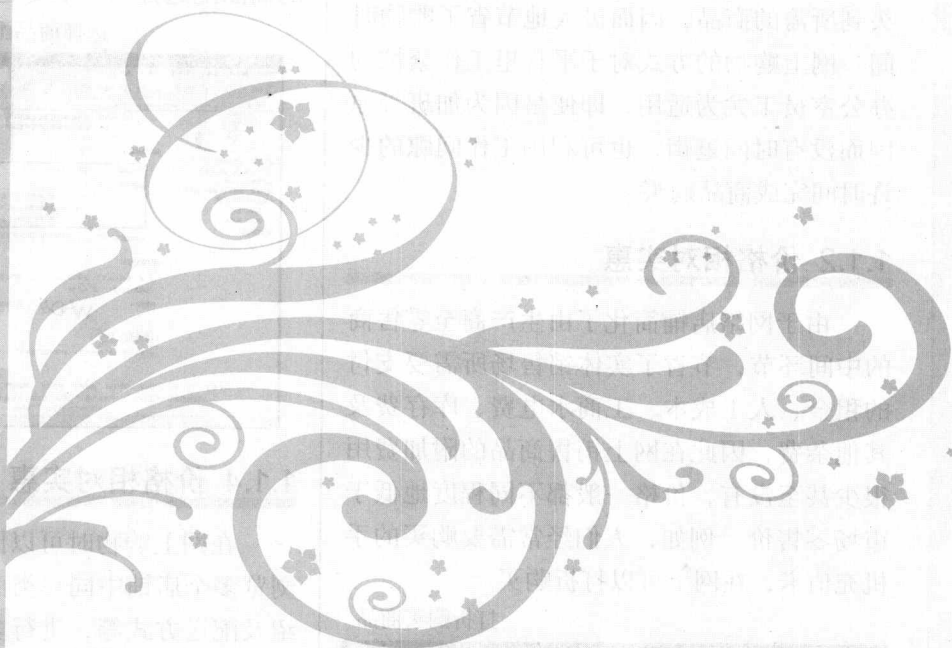
Chapter

01

全新认识网上购物

随着网络应用的普及，网上购物的消费者越来越多，在给人们打开方便和实惠的同时，也给广大网民带来了商机。本章主要介绍了网上购物和开店的优势、主流的网购平台以及购物前的准备工作。

- 网上购物的优势
- 网上开店的优势
- 网上开店的基本条件
- 适合开网店的群体
- 主流网购平台



1.1 网上购物的优势

人们的消费水平逐步提高,消费方式也在不断变化。越来越多的人乐于接受新的购物理念,尝试新的购物方式,网上购物就在这样的环境下应运而生,下面就简要介绍网上购物的各种优势。

1.1.1 节省购物时间

通过网上购物,人们足不出户就可购买到所需的商品,因而极大地节省了购物时间。网上购物的方式对于平日里工作繁忙的办公室员工尤为适用,即便是因为加班等原因而没有时间逛街,也可利用工作间隙的少许时间完成商品购买。

1.1.2 价格相对实惠

由于网络店铺简化了由生产商至零售商的中间环节,节省了实体销售场所需要支付的租金、人工成本、工商水电费、库存费及其他杂费,因此在网上销售商品的附加费用很少甚至没有,价格一般都不同程度地低于市场零售价。例如,人们经常需要购买的手机充值卡,在网上可以打折购买。

打折购买商品

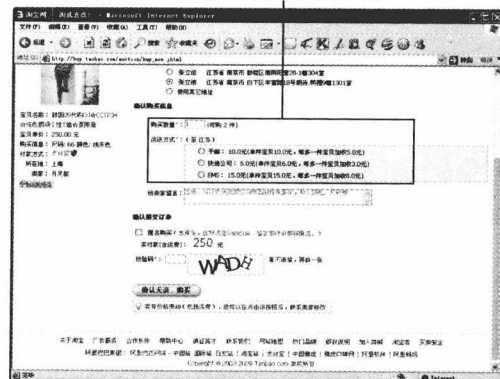


1.1.3 购买方式便捷多样

在现实商场中购物时,一般非大宗商品商场是不提供送货上门服务的,因而每次逛街都是大包小包地满载而归,这就会使得购

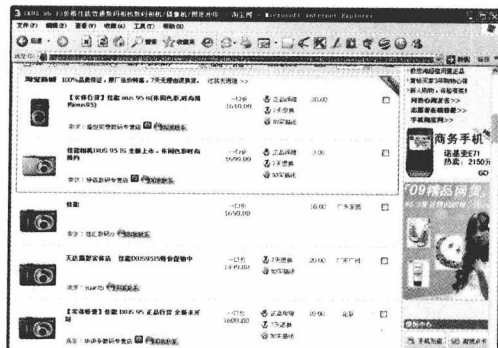
物过程很疲劳,即便是可以寄存包裹也很麻烦。而在网上购物时,消费者则可选择相应的商品配送方式,享受送货上门的服务。

选择商品配送方式



1.1.4 价格相对实惠

在网上购物时可以同时打开多个页面,浏览多个店铺中同一类商品的价格、功能介绍及配送方式等,进行多方面的比较。而在现实生活中,需要到多个商场比较同一件商品,了解哪家商店更为质优价廉,不仅旅途劳累,而且浪费时间。



专家指点

在网上购物时,可以通过聊天工具与店主交流,详细了解商品的具体信息。

1.1.5 商品选择方式多样

实体店铺的经营场地有限,而网上店铺则没有空间大小限制。因而,原则上网上店铺可以销售的商品种类比实体店铺要多得多。这样,消费者也就有更多的选择余地。尤其是对于相对不发达地区的消费者而言,也可获得与其他发达城市消费者相同的商品选购范围。

1.1.6 查找方便

在现实的商场中,基本上是将不同类别的商品分别放置于不同的楼层销售,如果商场面积较大,逛完一圈往往需要半天时间。

然而,在网上店铺中可以直接搜索所需的商品名称,也可以根据导航栏中的商品分类选购商品,节省查找时间。

方便地查找商品



1.2 网上开店的优势

网络店铺不仅给消费者带来了方便,也为商家提供了许多优势,因此越来越多的消费者青睐于网上购物。下面就介绍网上开店的各种优势。

1.2.1 投资风险小

建立网络店铺的成本相比于实体店铺要少很多:许多大型网络店铺平台都提供租金极低的网络店铺,有些甚至免费提供网络店铺;建立网络店铺的商家可以根据顾客的订单去进货,不会因为积压货物而占用大量资金;网络店铺的经营主要是通过网络进行,基本不需要水、电、管理费等方面的支出;网络店铺不需要专人时刻看守,节省了人力方面的投资。

1.2.2 经营方式灵活

网络店铺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。网络店铺,营业时间也比较灵活,只要可以及时对消费者的咨询给予回复就不会影响经营。建立网络开店不需要像开设实体店

铺那样经过严格的注册登记手续。网络店铺在销售商品之前甚至可以不需要存货或者只需要少量存货,因此可以随时转换经营其他商品,进退自如。

1.2.3 限制因素少

影响实体店铺的传统因素包括营业时间、营业地点、营业面积等,而网络店铺不受这些因素的限制。只要服务器不出问题,网络店铺可以一天24小时、一年365天不停地运作,无须专人值班看守店铺,都可照常营业,消费者可以在任何时间登录网络店铺进行购物。网络店铺基本不受经营地点的限制,其消费群体来自网络,因此即使网络店铺的商家在家中也不会影响到网店的经营。网店的商品数量也不会像实体店铺那样,生意量会被店面面积限制,只要商家愿意,网络店铺中可以摆放成千上万种商品。

1.2.4 消费范围广

网络店铺开设在互联网上,只要是上网的人群都有可能成为网络店铺中商品的浏览者与购买者。消费者的范围可以是全国的网民甚至全球的网民。只要网络店铺的商品有特色,宣传得当、价格合理、经营得法,每天将会有相当数量的访问流量,从而极大地增加销售机会,取得良好的销售收入。

1.2.5 宣传价格低

对于开设实体店铺的商家来说,一般需要在广告方面付出大量的金钱,对店铺进行宣传,以吸引消费者。而网络店铺的宣传价格则低廉很多,只需要少量的费用就可以吸引大量的网上购物人群。例如,在淘宝网中

进行宣传时,商家只需要设置少量的费用,就可以让自己的商品成为某个搜索关键字中排名靠前的商品,从而吸引大量的网上消费者浏览该商品。

开设网络店铺也并不是有百利而无一害,需要一定的机制加以保证。中国人口密度高,信用卡使用率低,加上产品的分类、管理等,这些问题对商家和消费者双方都意味着一定的风险。商家进行网上开店的弱势也自不待言。网络店铺都要依附于大的交易平台,因而很多平台的规定就不得不遵守。此外就是诚信问题,中国的电子商务法规和支付体系还不很完善,所以诚信成为了很多网上消费者望而却步的直接原因,是否待人诚恳,讲究诚信,是能否经营好网络店铺的重要衡量指标。

1.3 网上开店的基本条件

网络店铺的建立相比于实体店铺要简单很多,但是仍然需要事先准备好相应的硬件和软件。当然,网络店铺对于硬件和软件的需求并不高,只需要卖家准备一台基本配置的计算机和一些常用的软件即可。

1.3.1 硬件要求

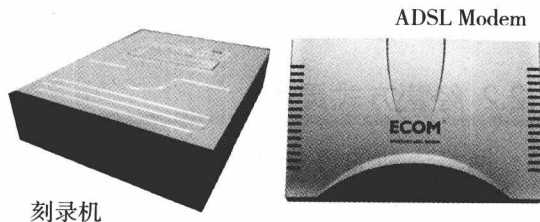
开设网络店铺的卖家主要分为两种类型,一种类型是兼职卖家,另一种类型是专职卖家。下面分别针对这两种类型的卖家介绍硬件配置。

1. 兼职卖家

对于这种类型的卖家,需要如下的硬件配置:

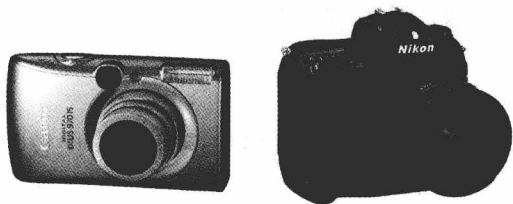
可以刻录光盘和上网的计算机:开设网络店铺对计算机本身并没有太高的要求,但是需要能够连接快速而稳定的宽带网络并配备一台刻录机。首先,卖家需要通过相应的设备(例如ADSL Modem)将计算机连接到网络。拥有快速而稳定的宽

带网络,不仅便于卖家设计自己的网络店铺、发布商品,也便于时刻保持与买家的交流。此外,当网络店铺的商品达到一定的数量并且拥有许多客户时,就可以使用刻录机将拍摄的商品图片和客户资料刻录到光盘上进行保存。

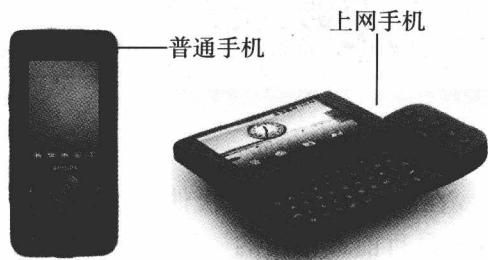


数码相机:对于兼职卖家来说,需要购买一部数码相机来拍摄网络店铺中

商品的照片。拥有一部拍照效果不错的数码相机，可以快速地将自己的商品从多个角度细致地展现在消费者面前。对于资金有限的卖家，只需购买一台普通的数码相机即可满足基本拍照需求；如果资金较为宽裕，可以考虑购买单反数码相机，使用单反数码相机拍摄出来的照片效果更为逼真，色彩更为艳丽，从而更容易吸引消费者的注意。



❖ 手机：对于兼职卖家来说，由于有正式的工作，往往不能时刻在网上与买家交流，这时就可以在网络店铺中留下自己的手机号码，如果消费者对某件商品感兴趣，可以通过发短信或拨打手机的方式与卖家交流。这样，卖家就不会由于不在线而丢失潜在的交易机会。另外，随着手机网络的普及，卖家可以购买具备上网功能的手机，通过安装相应的聊天软件随时与买家交流。



专家指点

兼职卖家也可以购买移动硬盘来保存商品和买家的各种数据，相比于将数据刻录到光盘中，移动硬盘容量更大，安全性更高，而且便于携带。

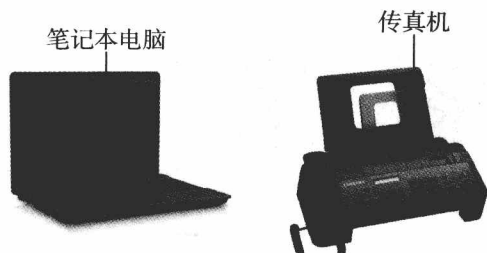
2. 专职卖家

为了将自己的网络店铺经营得有声有色，专职卖家需要相对较多的硬件配置。除了前面兼职卖家需要具有的硬件配置之外，专职卖家还需要购买如下的硬件：

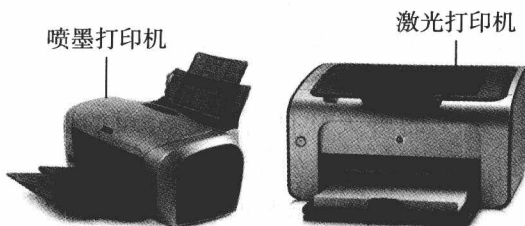
❖ 固定的工作场所：在网络店铺中写明自己的固定办公地址，这样可以增加买家对卖家的信任感。

❖ 笔记本电脑：除了普通的台式计算机之外，专职卖家也需要购买一台笔记本电脑，特别是经常需要与买家和厂家进行交流的创业人士。利用笔记本电脑，卖家可以随时随地关注网络店铺的信息，确保及时与买家交流；也可以及时处理与厂家的相关事宜，确保货源畅通，交货准时。

❖ 传真机：如果网络店铺经常有大宗交易，需要与买家签订合同，这时就需要通过传真机来接收和发送合同。



❖ 打印机：关于网络店铺的一些电子文本数据需要以书面的形式保存，此时就需要使用打印机。当前的打印机分为喷墨打印机和激光打印机，喷墨打印机价格较为便宜，但是打印速度较慢；激光打印机价格相对较贵，但是打印速度很快，卖家可根据自身情况选择适当的打印机。



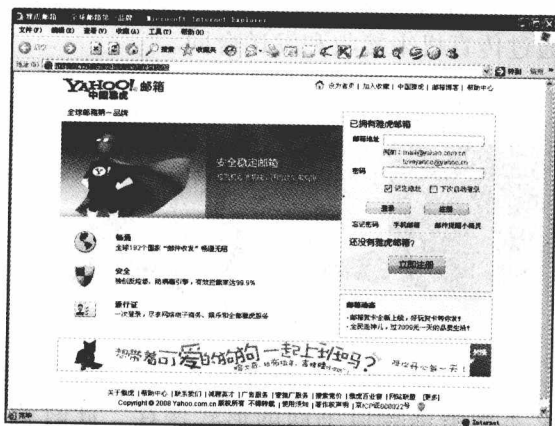
1.3.2 软件要求

设网络店铺也需要准备一些必要的软件,其中除了作图软件之外,都是日常生活中经常用到的软件。

1. 电子邮件

电子邮件是在互联网上应用最为广泛的服务,通过网络中的电子邮件系统,可以以非常快速的方式与世界上任何位置的人通过电子邮件进行联系,这些电子邮件可以采用文本、图像、声音等各种形式。

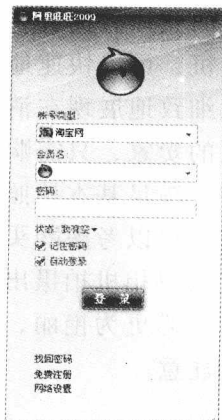
作为开设网络店铺的卖家,应该注册自己的电子邮箱以方便与潜在的买家交流,常见的免费电子邮箱有雅虎、163和Hotmail电子邮箱,本书第2章将详细介绍如何申请一个免费的雅虎电子邮箱。



2. 聊天软件

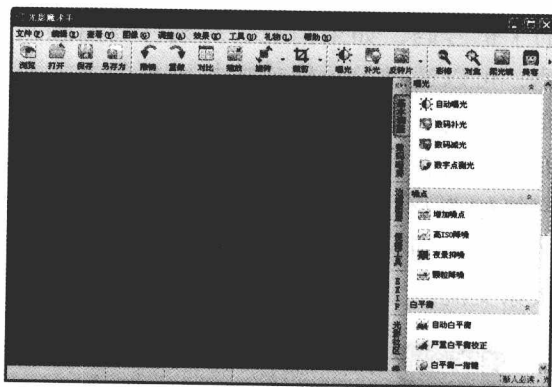
对于开设网络店铺的卖家来说,聊天软件非常重要,因为打字聊天是与买家交流的最直接的方式,大多数交易就是通过这种聊天而谈成的。

常见的聊天软件有腾讯公司的QQ软件以及淘宝网提供的交易沟通软件阿里旺旺。这些软件使用起来非常简单。



3. 作图软件

当前市面上有许多作图软件,比较常用的有Photoshop和光影魔术手,这些作图软件比较容易上手,使用它们可以对拍摄出来的商品照片进行适当的修饰,使照片更加美观,从而更能吸引买家的注意。



4. 文本编辑软件

在各种文本编辑软件中,Microsoft Word是目前最常用的一款软件。对于开设网络店铺的卖家,使用Word可以方便地编写店铺公告、宝贝描述、卖家资料等数据。文本编辑的效果会直接影响到网络店铺中商品的销售情况,因此应该尽可能熟练地使用文本编辑软件。市面上介绍Word使用方法的书籍有很多,在此就不再详细介绍如何使用该软件了。