

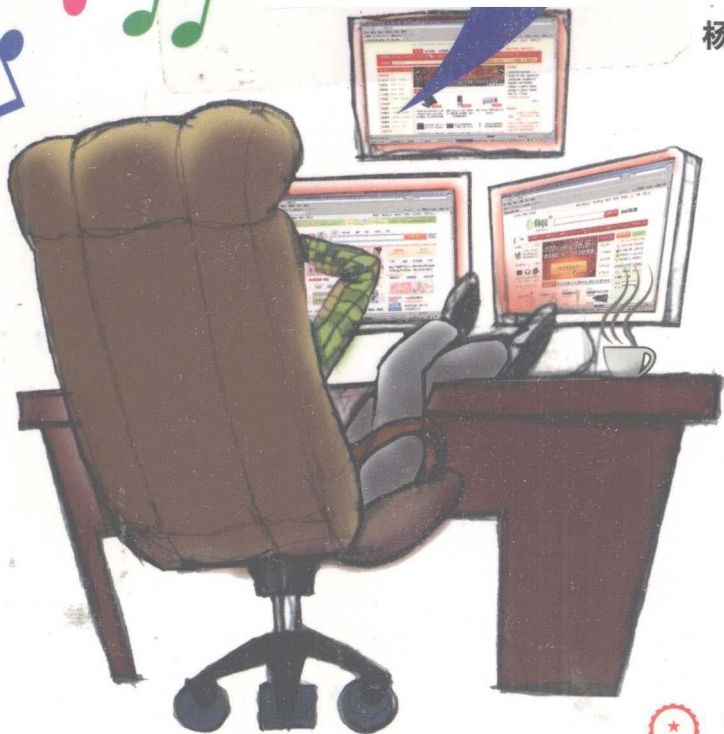
网上开店一学就会



我也当老板!



杨金 等编著



机械工业出版社
China Machine Press

网上开店——学就会

我也当老板!

杨金 等编著



机械工业出版社
China Machine Press

近几年随着网络的快速发展,网络购物已经成为许多人生活中的一部分,网上开店也成为很多人的职业,并且越来越多有创业想法却没有经验和资金的有志青年打算在网上开店或者已经开设了店铺。但是开店容易赚钱难,真正地学会开店并且赚到钱是本书作者希望读者读完本书能实现的。

淘宝网(以下简称淘宝)在2009年全面改版,无论是操作界面还是功能都发生了很大的变化,而且还添加了很多新的增值服务等,以前很多介绍淘宝网的工具书已经不再适用。本书顺应时代的发展需求,完整系统地展示了淘宝改版后的方方面面,让读者可以边看书边应用;并且运用大量示例和图片,以浅显易懂的方式让读者一目了然,学得轻松。本书不仅教授技术,还教授方法。让读者不仅能够知其然,还能知其所以然。不仅能学会开店,更能赚到钱。所以,这不单纯是一本介绍淘宝的工具书,而且还是一本在淘宝开店的致富指南。

全书共分12章,包括分析开店前景、开店前的准备、寻找货源、注册会员、发布商品、店铺装修、交易详情、降低物流成本、客户沟通技巧、营销推广、开店风险和成功案例等内容。每一章的内容都非常丰富,详细地介绍了淘宝的每一个版块,从店铺前台的装修到店铺后台的管理,文字结合图例,简单易懂,方便实用。每章之间就像淘宝的每个功能一样,既相互独立,又相互影响。

本书适用于所有淘宝的新老卖家,以及任何想在网络中创业的人士。想在淘宝开店的人可以把这本书作为了解淘宝的工具书,刚进入淘宝的卖家可以把这本书当作是入门和提高的“淘宝学习宝典”,而淘宝的老卖家也可以从中学到很多实用的方法以及淘宝改版之后最新工具的应用技巧。因此,不管你是想要开店的初学者还是已经开店的新老卖家,本书都有着实际的指导意义。

封底无防伪标均为盗版

版权所有,侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

图书在版编目(CIP)数据

我也当老板——网上开店一学就会/杨金等编著. —北京:机械工业出版社, 2010.4

ISBN 978-7-111-30216-2

I. 我… II. 杨… III. 电子商务—商业经营—基本知识 IV. F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第053732号

机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑:李东震

北京诚信伟业印刷有限公司印刷

2010年4月第1版第1次印刷

170mm×242mm·13.75印张

标准书号:ISBN 978-7-111-30216-2

定价:29.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

客服热线:(010) 88378991; 88361066

购书热线:(010) 68326294; 88379649; 68995259

投稿热线:(010) 88379604

读者信箱:hzsj@hzbook.com

前言

由于淘宝倡导的大淘宝概念，2009年淘宝也不断地改版，并且扩展了更多功能。现在淘宝慢慢地成熟起来，越来越开放，功能越来越多，也越来越复杂。对于初入淘宝的朋友来说，要想更好地享受淘宝的乐趣，不管是购物还是创业，都变得比以前困难了。为了让更多朋友加入到淘宝中来，并且让淘宝卖家更好地在淘宝生存乃至最终成功，本书诞生了。

现在市面上已经有很多介绍淘宝的书籍，但大部分内容重复，并且很少做到把淘宝的功能全面立体地展示出来，而本书很好地弥补了这些缺点。作者凝结三年来的淘宝成功经验，完整系统地展示了淘宝的方方面面，并且加入了很多自己的看法和技术创新。

通过本书的学习，你将会获得非常多的淘宝知识，并能够充分全面地了解淘宝这个购物和网络创业平台，在淘宝上从此不用再走弯路。

本书特点

本书内容浅显易懂，并且配合了大量图片，希望能够让大家非常清楚地了解整个淘宝的操作流程以及理念。本书不是一本教科书，也不是一本看完就丢的闲书，它是一本系统地教你如何更有效地利用淘宝为你的生活服务的指南书。

- ❑ 本书针对打算在淘宝开店以及初入淘宝对淘宝不是很了解的人群，结合淘宝在2009年大面积的改版，配备了大量最新的详细图例参照，一步步教你操作。有了这本淘宝指南，想开店和已经开店的新手卖家会很快对淘宝有一个全面的了解。
- ❑ 本书是作者在淘宝开店历经三年时间总结的心血结晶，绝大部分内容都是原创的并且是作者使用过的有效技术和一些小窍门。
- ❑ 实用是本书创作的宗旨。希望本书能给想在网上开店和刚开店的卖家一些指导，希望每个人看了都会有所启发，能教想在网上创业的人如何快速成长，真正地致富成功。

- 本书按照2009年最新改版的淘宝界面进行教学，并且详细介绍了淘宝最新推出的一些营销工具的功能和实际运用方法，让读者可以轻松熟悉淘宝。
- 本书以浅显易懂的方式讲述了从进入淘宝到要最终获得成功所要做的方方面面。基于作者对淘宝所有功能的详细了解和丰富的淘宝营销经验，书中介绍的淘宝店铺营销方面的内容，非常具有实用价值。
- 本书语言平实。它是一本实实在在的、每个人都能读懂并且对每个人都有帮助的书，而不是一本华而不实的、只是说开网店收入可观却没有实际用途的书。

本书主要内容

第1章主要讲解网上开店的优势，详细分析了各个网上开店平台的优劣势，哪些人适合淘宝创业以及如何才能在淘宝成功创业，首先为我们的淘宝创业做好一个心理上的准备工作。

第2章主要讲解开店前必要的准备，比如选择什么样的产品才能赚到钱，如何做开店前的市场调查，如何给店铺定位选择服务人群，如何进货等，并且介绍成功卖家的开店经验。只有做好了这些前期工作，才能在开店之后稳步向前。

第3章主要介绍如何寻找货源和选择优劣货源的方法，详细地介绍了批发市场和代理货源的种种注意事项。

第4章主要介绍如何成为淘宝会员，如何开通支付宝和绑定银行卡，只有做好这些前期准备工作，卖家才能开始在淘宝开设店铺。

第5章介绍一些基本的拍摄和处理图片的技巧和知识。一个好的店铺，里面的图片非常重要。好的产品图片和店铺宣传图片能够提升产品的价值，吸引更多买家光顾。另外还介绍了如何发布宝贝，给宝贝定价等一些小窍门。

第6章介绍2009年改版后淘宝店铺装修的最新技巧，包括最新的旺铺装修模板功能的使用，目的是让卖家更快地了解店铺装修功能，设计出自己想要的独一无二的店铺门面。

第7章主要介绍了第一笔交易中从买家询问到最后交易完成，买家给出评价的整个过程，其中详细地介绍了卖家在整个交易过程中需要注意的事项和会应用到的淘宝功能，让卖家迅速地熟悉交易里的各项功能，在接待买家时得心应手。

第8章介绍买卖成交之后卖家发货时的注意事项，用文字结合图片详细地说明各种物品邮寄的方法，以及邮寄物品时应该注意的问题。

第9章介绍的是卖家和客户沟通的问题，只有做好了第一步的沟通，才能促成之后的交易。只有处理好了和客户的关系，才能提高一次销售额和再次购买率。另外还讲解了和实体店差别最大的淘宝的客户服务，那就是包含售前服务和售后服务。

第10章介绍了一些非常简单却又很实用的推广方法，切实地提高卖家店铺的销售额和店铺客流量，同时还介绍了淘宝提供的几个增值推广营销服务。这些服务的开通和使用需要花费一定费用，本书介绍的方法和工具都是经过长期实践总结而来的，这些技术虽然会花费一定的费用，但是能够极大地提高店铺的销售量，再结合使用本书介绍的方法会有不错的效果。

第11章讲解了网上开店的风险控制和防诈骗、防木马入侵的方法，提高了广大卖家在淘宝开店的安全性。

第12章介绍了在淘宝开店的经典成功案例，可以让读者从中找到开店的动力和学习前人总结的有用经验。另附编者总结的一些装修实用代码，使用它们可以免费把您的店铺装修得更个性美观。

适合阅读本书的读者

- ☐ 在校期间没钱但有时间，想创业的大学生
- ☐ 刚刚毕业找不到工作，想要创业的大学生
- ☐ 失业而又无从找到工作的人
- ☐ 拥有实体店铺，想要进行网上营销的店主
- ☐ 想在网络或者现实中创业的有志青年
- ☐ 已经拥有淘宝店铺的掌柜

关于作者

本书由杨金（笔名）主笔编写。作者在淘宝开店三年，从兼职到专职，已经是淘宝三钻卖家，目前最高月利润过万，对于如何经营淘宝店铺，如何从新手卖家到获得成功颇有心得。由于编者是设计专业，所以在店铺的整体装修上也有一定见解。由于一直做淘宝，所以对淘宝的功能以及最新的趋势动态了解也非常深入。

其他参与本书编写和资料整理的人员有冯华君、刘博、刘燕、叶青、张军、张立娟、张艺、彭涛、徐磊、戎伟、朱毅、李佳，在此一并表示感谢。

编 者

2010年4月

目 录

前言

第1章 没有多少钱也可以当老板1

1.1 网上开店能否赚钱2

1.2 兼职你也可以当老板4

1.3 你是否适合网上开店5

1.3.1 创意就是“利益”5

1.3.2 “三心级”卖家6

1.3.3 21世纪是“读图时代”7

1.3.4 玩出“钱景”7

1.4 网上开店选择什么平台比较好7

1.4.1 阿里巴巴淘宝网8

1.4.2 易趣网10

1.4.3 腾讯拍拍网12

1.4.4 百度“有啊”网络交易平台14

第2章 网上开店前的准备16

2.1 开店前的调研17

2.1.1 开店的硬件设施17

2.1.2 开店的软件设施19

2.1.3 开店的目标24

2.2 借鉴开店经验24

2.2.1 创业先锋25

2.2.2 经验畅谈26

2.2.3 淘江湖27

第3章 寻找优势货源有技巧30

3.1 代理货源31

3.1.1 看图片31

3.1.2 谈细则33

3.1.3 找定位34

3.2 批发市场淘精品35

3.2.1 给自己的店铺定位35

3.2.2 做到货比三家35

3.2.3 淘精品中的精品35

3.2.4 大胆囤货36

3.2.5 全国十大服装批发市场集锦36

3.3 从钻石皇冠店铺批发39

3.4 阿里巴巴小额批发市场40

3.5 工厂下单定制41

第4章 迈出网上开店的第一步43

4.1 成为淘宝会员44

4.1.1 注册淘宝会员44

4.1.2 登录“我的淘宝”页面45

4.1.3 编辑淘宝个人基本信息48

4.1.4 设置密码保护并修改密码50

4.2 拥有支付宝51

4.2.1 申请支付宝账号51

4.2.2 网上银行与支付宝52

4.2.3 为支付宝账户充值52

4.2.4 查询支付宝账户53

4.2.5 支付宝账户提现54

4.3 申请实名认证55

4.4 阿里旺旺59

4.4.1 什么是阿里旺旺60

4.4.2 阿里旺旺的功能与特点60

4.4.3 下载并安装阿里旺旺	61	第7章 第一笔交易	116
4.4.4 阿里旺旺的使用	63	7.1 与买家沟通交流	117
第5章 发布商品, 拥有自己的店铺	66	7.2 使用支付宝交易	119
5.1 准备宝贝图片	67	7.2.1 卖出宝贝, 等待买家付款	119
5.2 为宝贝设定价格	68	7.2.2 及时发货	120
5.2.1 参考实体店的定价标准	69	7.2.3 等待买家确认收货	121
5.2.2 参考其他网店的定价标准	70	7.2.4 给对方评价	121
5.2.3 独家定价小窍门	72	7.3 交易变更	122
5.3 发布10件宝贝, 店铺开张	73	7.3.1 修改交易价格	122
5.3.1 发布“一口价”宝贝	74	7.3.2 关闭交易	123
5.3.2 发布“拍卖”宝贝	77	7.3.3 投诉	123
5.4 整理店铺	79	7.4 主动提醒买家	124
5.4.1 店铺基本设置	79	7.4.1 利用淘宝的“提醒”功能	124
5.4.2 设置橱窗推荐	81	7.4.2 利用阿里旺旺提醒买家	125
5.4.3 宝贝归类	82	7.4.3 利用站内信提醒买家	125
5.4.4 店铺独立域名设置	83	7.5 利用支付宝管理账户	126
5.4.5 店铺风格设置	84	7.5.1 用支付宝收款和付款	126
5.4.6 图片空间	86	7.5.2 交易管理	128
5.5 多种方法管理店铺	87	7.5.3 账户明细查询	129
5.5.1 淘宝网店版	87	第8章 降低物流成本	130
5.5.2 淘宝助理	90	8.1 巧处与快递公司的关系	131
第6章 如何美化装修店铺	94	8.2 物流省钱之道	133
6.1 必学的Photoshop的简单应用	95	8.2.1 包装安全	133
6.1.1 抠图	95	8.2.2 物流省钱	138
6.1.2 加水印	102	8.3 邮政速递业务	138
6.2 制作店标	104	8.4 大件物品使用快运和铁路托运	139
6.2.1 静态店标	104	8.5 物流问题的善后处理	140
6.2.2 动态店标	106	8.5.1 包裹破损丢失	140
6.3 给店铺取个好名字	110	8.5.2 无人接收	141
6.4 制作个性化的宝贝分类	112	8.5.3 发错地址	141
6.5 为店铺页面安装计数器	113	8.5.4 退换货问题	141
6.6 美化商品描述	114	第9章 如何和客户沟通及留住客户	142
		9.1 “不同心态”影响沟通成败	143

9.1.1 急于求成型	143	11.2 淘宝防诈骗技巧	185
9.1.2 心高气傲型	144	11.2.1 尽量要用支付宝交易	185
9.1.3 游戏悠闲型	145	11.2.2 要用旺旺, 不要用QQ	185
9.1.4 埋头苦干型	146	11.2.3 看对方的信用度和注册 时间	186
9.1.5 敬业+技巧型	146	11.3 鉴别黑客木马有高招	186
9.2 导购中的小技巧	149	11.3.1 集成到程序中	187
9.2.1 礼貌是与客户沟通的基础	149	11.3.2 隐藏在配置文件中	187
9.2.2 善用阿里旺旺表情	151	11.3.3 潜伏在Win.ini中	187
9.2.3 消除顾客的购买顾虑	152	11.3.4 伪装在普通文件中	187
9.2.4 和顾客讨价还价	153	11.3.5 内置到注册表中	188
9.2.5 勇敢向客户说“对不起”	154	11.3.6 在System.ini中藏身	188
9.2.6 如何对待潜在客户	155	11.3.7 隐形于启动组中	188
9.3 发货包装的注意事项	156	11.3.8 隐藏在Winstart.bat中	189
9.4 让老客户记住你的店, 再次购买	157	11.3.9 捆绑在启动文件中	189
9.5 合理处理矛盾和冲突	158	11.3.10 设置在超级链接中	189
第10章 营销推广的小窍门	160	第12章 成功案例	190
10.1 旺铺、旺店, 让店铺亮起来	161	12.1 白手起家, 月入过万	191
10.2 宝贝名称关键字的设定	165	12.1.1 大卖家的辛酸创业路	191
10.3 阿里旺旺和淘宝博客推广	166	12.1.2 小卖家如何脱颖而出	195
10.4 巧用社区发帖推广	166	12.1.3 几月上钻冲皇冠不是梦想	196
10.5 加入直通车, 让买家轻松搜 到你	168	12.2 自主创业, 自创品牌	198
10.6 淘宝客——不成交不收费	171	12.2.1 把爱好转变为商机	198
10.7 满就送、搭配套餐, 提升购 买转化率	173	12.2.2 老字号的新思路	199
10.8 钻石展位、超级卖霸, 让流 量飞涨	175	12.2.3 为了梦想, 自创品牌	199
第11章 网上开店风险控制	179	12.3 放飞梦想, 寻找新的蓝天	200
11.1 把握底线——淘宝卖家规则谈	180	12.3.1 他们的淘宝生活	200
11.1.1 违规行为类别	180	12.3.2 他们也可以自强不息	201
11.1.2 淘宝处罚措施说明	182	12.4 店铺装修实用小技巧	201
11.1.3 违规行为记分说明	184	12.4.1 店铺装修代码大全	202
		12.4.2 为促销宝贝添加链接	204
		12.4.3 为店铺添加客服旺旺	206

百系系帮高跟鞋
秒杀价
58元

美国代购 台湾馆 热搜 蜂抢 数码 手机 女人 男人 居家

搜索物品 输入物品名称 所有物品分类 搜索 高级搜索

长宽 秒杀价 85元

热卖商品

Lancome Holiday Box高
兰蔻大礼盒
743元

Amazon Kindle
电子阅读器
2201元

FOSSIL 橙色表带
男式运动表
494元

COACH2月新款
手提包
1561元

时尚女人街

市场价125活动价**49**
超显瘦弹力牛仔铅笔裤

市场价120活动价**65**
长袖宽松针织上衣

市场价165活动价**85**
百变多穿靴

36期

时尚女人街 数码DIY 传信鞋名表 手机大盘点 海外正品购

购物达人关键字

MP4 E71 笔记
外套 保湿 饰品
靴 围巾 牛仔裤
床品 运动鞋

密码特价
新奇家居
便宜好货

搜精选

 国野葛根片 价格:468元 售出:16件	 LOVE牙刷套装 价格:8.5元 售出:20件	 华彩巧克力礼盒 价格:78元 售出:13件	 精致纯棉四件套 价格:215元 售出:36件	 老虎靠垫抱枕 价格:28元 售出:4件	 李宁新动运动鞋 价格:280元 售出:139件	 ZIPPO打火机 价格:268元 售出:137件
---	--	--	---	--	--	--

时尚

0新春上市



韩版美衣
28元起

韩版春装

时尚手机

畅销手机
金牌推荐



第 1 章

没有多少钱也 可以当老板

如何赚钱是每个人都在烦恼的问题。随处可以听见炒房、炒股票、炒基金的话题,投资有风险。有没有投资低、风险也小的赚钱方法呢?这是大多数人都想知道的。

在一般地段开实体店,店面租金、水电、杂费加起来一个月好几千,店铺装修和进货也需要几万块钱,要是没有从商经验选择加盟品牌的话也需要十几万。对于许多想创业又没太多钱而且没有从商经验的人来说,启动资金不足成为他们放弃创业的重要理由。那么没有多少钱就不可以创业,不能当老板吗?其实并不是这样的。

在信息高速发展的今天,网络已经成为我们生活中不可缺少的一部分。网络生活丰富多彩,许多人利用网络工作、学习、娱乐等。随着现代生活节奏的不断加快和网络的迅速普及,一种新的购物方式——网络购物应运而生,相对传统购物方式,网络购物轻松、快捷、方便。

网络购物造就了许多网络零售商,他们中的大部分白手起家,之前很少有从商经验,却通过网上开店成为新一代的成功创业者。

1.1 网上开店能否赚钱

开网店起点低,店面租金、水电和杂费等金额较小,没有从商经验的创业者在创业之初可以选择在网店兼职,先学习经验,这是很多创业者起步时都会选择的一种方式。但是俗话说高投资高风险高回报,那么投资少是不是就意味着回报也很少呢?

其实并不是这样的,虽然网络购物刚兴起,但是它的发展速度却是惊人的。随着我国网络的迅速普及,网络购物这种新兴的便捷购物方式已被许多人接受。从事电子商务的网商们屡屡创造了销量奇迹,缔造了一个个传奇人物,相信很多人都知道阿里巴巴的创建人马云,他放弃大学教师职务投身电子商务,创立了阿里巴巴B2B商业网站。当年18个人50万资金的网络小作坊,8年之后变成了世界最大的B2B商业网站,马云被著名的“世界经济论坛”选为“未来领袖”,被美国亚洲商业协会选为“商业领袖”,是50年来第一位成为《福布斯》封面人物的中国企业家,并曾多次应邀为全球著名高等学府麻省理工学院、沃顿商学院和哈佛大学演讲。

□ 2003年5月,阿里巴巴投资1亿元人民币推出个人网上交易平台淘宝网(www.taobao.com),打造全球最大的个人交易网站。

- 2004年7月，又追加投资3.5亿元人民币，2005年10月，再次追加投资10亿元人民币。
- 截至2005年12月31日，淘宝网在线商品数量超过1663万件、注册会员数突破1390万，2005年第四季度成交额达30.3亿元人民币，占中国C2C市场70%的份额。
- 据淘宝发布的《2007年网络购物报告》显示，2007年间，中国网络购物市场总成交额达594亿元，和去年312亿元的总成交额相比，增长了90.4%。其中仅淘宝一家2007年就完成了433亿元的成交额，这一数字大概是零售巨头沃尔玛在华销售额的3倍，实现了156%的增长率，远远超过许多传统零售巨头销售额的增长率。2007年淘宝网用户数达到5 300万，与2006年的3 000万相比，增幅达76.7%。淘宝网在线商品数达到1.16亿件，日独立用户数突破900万。2007年淘宝网人均消费额达817元。2008年淘宝网销售收入达到999亿元。

或许您对上述巨额数字并没有什么概念，但是阿里巴巴旗下的个人交易网站淘宝网每年举办的“年度十大网商”评选，每个选出来的网商都是年销售额几百万，月销售额十几万的卖家。其中很多创业者都是白手起家，这种现象告诉我们网上开店能够赚钱。

一位年仅25岁的卖家仅仅凭借卖几毛钱、一块钱的小东西，4年创造了年销售额过百万的奇迹。这个卖家很早就做化妆品行业，2005年辞职在淘宝网注册开店。因为之前的工作关系，她可以拿到很多化妆品的代理。但是在起步的时候很困难，于是她想到以低价格取胜，卖的不是那些大品牌化妆品，而是1块钱的面膜、3块钱的出口搓脚板、5块钱的国产睫毛膏等。大家一定很奇怪一两块钱的东西怎么可能做到如今的百万销售额。但就是这些不起眼的小东西，经中国台湾综艺节目推广，在买家口口相传的作用下，顾客一买就是一大堆，她的店铺销售量一翻再翻。

还有被各大报纸、电视报道过的“淘宝第一美女”月入两万的新闻，这个生长在杭州的小姑娘，其实现在还就读于杭州一所大学，虽然她算不上淘宝网的第一美女，但是她的创业经历给每个创业者很多启示。大学没毕业年仅22岁的小姑娘怎么可能月入两万呢？很多人都会觉得匪夷所思。杭州服装工厂众多，小姑娘在高中二年级的时候就在淘宝网注册了一家网店。当时是因为自己很喜欢买衣服，许多新衣服买了不穿又觉得可惜，就想办法卖掉闲置衣服。卖了又可以有钱再买新的，衣服就越买越多，而且小姑娘闲置的衣服得到了很多人的喜欢，后来她转

念一想何不利用杭州的货源优势干脆多进一些新衣服来卖。于是就正式开了网店，而且越做越好，22岁已经月收入几万。

从这些鲜活的例子我们可以知道，网上开店并不是小投资就只有小回报的，传统形式的实体店销售辐射面只在店铺周围或者这一区，更广为这个城市。我国人口众多、幅员辽阔，开网店的辐射面是全国整整十几亿人，试想有几亿人作为潜在顾客的网店会没有销量，赚不到钱吗？

当然网上开店同样存在风险，如果你是兼职卖家，风险相对减少，但是投入的时间和精力也有限，所以回报可能也是有限的；如果你是全职卖家，你不能在上百万卖家中找到自己店铺的立足点，那么你的货品积压就会越来越严重，没有其他收入之前只能不断追加资金，后来就造成大量库存，资金周转不灵。只是相对开实体店，网上开店起步要容易一些，如果能打开市场，就会有较好的前景。

1.2 兼职你也可以当老板

兼职当老板是很多上班族的理想，现在上班时间长、工资也不高，生活节奏越来越快，没有什么是不花钱的，再面对买房、买车等敏感问题，大家都感觉到压力越来越大，赚钱的欲望越来越强。有些人上班时自由安排的时间比较多，有些人希望可以利用下班时间做兼职。开网店大大满足了这些上班族创业的梦想，在几年前网络没有那么普及的时候，很多创业者都是通过做兼职卖家起步的，他们一边上班一边利用工作之余开网店，也有一些实体店铺卖家利用网络来扩大自己店铺的销售量，还有卖家是利用工作关系拿到一些好的产品在网上售卖，虽然每个创业者采取的方式不同，但是由于网店起步低、辐射面广，所以兼职开网店赚的钱也许比上班赚的钱还多。

某家专门从事网络店铺形象设计的网店最初就是两夫妻兼职创业的，他们两人都是从事平面设计工作，想利用休息时间创建一个网络店铺形象设计网店，不需要投入太大的成本又是他们的专长，只是占用一些业余时间，但是没想到开店以后生意很好，因为开网店的人不断增加，新客户需要把店铺装修得很漂亮来吸引买家，老客户更是需要随时更新店面装饰和促销信息。开店大半年以后两人就决定辞职专职做网店设计，辞职半年以后他们又聘请了3个设计师，现已发展成为分工明确的专业设计团队。

一个居住在大连的卖家，在一家做服装进出口贸易的公司上班，因为大连临近韩国，所以有很多货源。最初这个卖家也是从做兼职开始的，因为公司是做外

贸服装的，她利用工作之便可以拿到很多外贸尾单货源。这些货虽然稍有瑕疵，但是都不影响穿着，和商场里面几乎同样的衣服比起来，大家肯定还是愿意买相对便宜的产品。所以，她的店铺从开张以后生意就很好，回头客很多，这个卖家一个月赢利在三千元左右。她觉得全职开网店应该会更好，所以她辞职后全心打理网店，半年后每个月纯利润可以达到一万元左右。

这样开网店从兼职到专职的例子很多，在我们没有从商经验之前，没有固定客源和大量启动资金的时候，兼职开网店也是不错的选择。一方面，可以给我们之后创业积累经验，另一方面，如果你工作还不错也可以作为增加其他收入的途径。

开店存在风险，就算是兼职开店也会存在库存等问题，而且如果是兼职起步以后有全职打算的卖家，还需要一边开店一边学习给网店制订一套更全面、更长远的计划。

1.3 你是否适合网上开店

网上开店的前提是必须会使用电脑，熟悉你要选择的网站平台的各项基本操作。对于很多创业者来说，开店之前都是没有创业经验的。网上开店和开实体店其实有很多共同之处，要做好一件事，决心、恒心、信心都是必需的。但是除了具备这“三心”之外，我们还应该在开店之前做好更全面的准备，才能使得网店快速正规化，达到赢利的目的。

开店之前首先要准备好电脑、拍照工具，其次找准自己店铺的定位，有一个详细的计划才能在做每一步的时候都有章可依，这样不会导致店铺发展很慢，不系统化。还有货源推广也很重要，店铺有了好的定位，也要有相应的好货源才能使得网店成功踏出第一步。

1.3.1 创意就是“利益”

创意对于现在这个时代已经不再是新奇的事，这个时代就是力求创新、推崇个性的时代，很多80后、90后、非主流，网络红人的崛起都说明创意是现今社会必不可少的。换言之，创意也是提高收入的手段之一，以前很多工业设计师把创意运用到物品设计上，但是现在创意不再是设计师的专利。现在很多网店卖的就是创意，把创意当物品出售已经不再是只可想象不可实现的事情。

淘宝网上某天出现了一个很惊人的卖家，标题就是出售自己的剩余人生。很多人看了很惊奇，以为他是生病了或者怎么了，大家都忍不住去看。原来这个卖

家是出售自己的时间来帮大家完成一些因为时间、地域等问题不能完成的事情，也就是帮忙代做事情。比如：帮人写一张贺卡，帮人买一张机票，帮人在情人节给女朋友送一束花，帮情人选择一件纪念品等事情。这个卖家的想法很有创意，她利用了一个之前没有人想到或者想到了没有去实践的构思来赚钱。这个卖家经过众多媒体的报道，被大家所熟知，再加上很多买家的好评推荐，成为很多人需要帮忙时想到的首选卖家。

虽然之后很多卖家模仿她出售自己的时间，但是大家还是愿意相信这个第一个出售剩余人生的卖家。所以在现今这个时代，没有做不到的，只有想不到的，一个好的创意就等于利益。

1.3.2 “三心级”卖家

有决心是每个创业者在创业之前必须具备的首要条件。在创业之前也许你是有工作的，甚至在工作上小有成就，但是为了创业你必须有决心放弃之前拥有的一切，创业之初都是很艰辛的，没有哪个创业者可以一步登天，这是一个漫长艰辛的过程，如果不能做到在创业前抛下之前的一切附加荣耀，那么你的创业在开始的时候注定就是失败的。

恒心是每个创业者在遇到挫折时坚持下去的动力。创业就像人生一样不可能一帆风顺，生意有赚有赔，在创业之初就应该做好这个心理准备，不是所有的生意都赚钱，有的创业者也许是在创业很多次之后才获得成功，成功的经验虽然不能复制，但是我们可以学习。创业失败的时候一定要有一颗恒心，凡事贵在坚持，当然也得是对的事才能坚持。

有一次在电视上演的相亲节目中看到一个开网店的卖家，这个卖家已经29岁了，之前经历数次创业，但是都以失败告终，可是他并没有放弃，在网络盛行的时候他加入开网店的大军，最终获得一定成功，成为两家网店的老板，月赚6 000元。如果在之前屡次创业失败的时候他选择放弃的话，那么他永远也不可能走到成功这一步。

信心也是每个成功创业者必须具备的，没有信心的人就算不是创业也不可能做好一件事情，要全面正确地估计自己的能力，根据自己的能力来完成一件事，才能做好它。

1.3.3 21世纪是“读图时代”

近几年很多媒体都说21世纪是读图的时代、影像的时代，大家不再像以前那样喜欢看文字，而是喜欢看图。网络的普及更是让图片越来越多被使用，很多网站都用图片来吸引读者阅读。

图片对于开设网店至关重要，买家看不到实物只能根据卖家放在网上的照片和介绍来选购物品，那么照片不好看或者不能突出商品特点，怎么能吸引买家，甚至使买家产生购买欲望呢？

笔者认识一个卖家，2007年在淘宝上开的女装店铺，是夫妻店。他们之前没有从商经验，没有好的货源，开店前男的是失业人员，也不认识做服装行业的朋友。成都属内陆城市，不像杭州、广州是服装集散地，服装价格也不具备竞争优势。男的唯一特长就是擅长使用图像处理软件Photoshop，他把每款衣服的照片都做得很好看，当然也不夸大事实，虽然他们的店铺没有什么其他特色，但是因为图片好看迅速成为淘宝网女装热门店铺。由此可见，在读图时代，一张好的图片也可成为你赚钱的工具。

1.3.4 玩出“钱景”

很多人觉得奇怪，玩并不是一件正经事，却还能玩出钱。在一个追求个性的时代，玩不再是不正经的事，但是一定要玩出新意。现实生活中很多人就是从玩开始，甚至把玩当成了自己的事业。很多人喜欢收集物品，特别是有特色的物品，所以出现了很多“手表达人”、“鞋子达人”等。那么，这些把喜爱一种东西发挥到极致的达人，在和别人分享的同时也可以把玩转变为商机。

许多人认为可以把玩发挥得淋漓尽致的一定是设计师，其实并不是这样的，笔者个人一直很喜欢收集各种各样的本子，所以注意到那家卖本子的店铺，卖家也是一个超爱本子的“本子达人”。最初开店卖家只是希望能和大家一起分享她喜欢的本子，可是没想到来看本子的买家很多，都被她拍的精致的照片吸引，喜欢不喜欢的都忍不住掏钱买上一大堆。像本子这种不是必需品的商品市场看起来好像不大，但是一旦你把玩发挥到了极致，那么也是前景无限。

1.4 网上开店选择什么平台比较好

电子商务势不可挡，做好前期准备后，准备开店时是否又不知道选择哪个

平台?如今电子商务蓬勃发展,平台众多,开店之前选择一个适合自己的平台也是很重要的。那么我们来详细分析一下每个C2C(个人对个人)平台的优劣势。

1.4.1 阿里巴巴淘宝网

淘宝网是亚太最大的网络零售商圈,致力于打造全球领先网络零售商圈,由阿里巴巴集团在2003年5月10日投资创立。淘宝网现在的业务包含C2C(个人对个人)、B2C(商家对个人)两大部分。截至2008年12月31日,淘宝网注册会员超过9800万人,覆盖了中国绝大部分网购人群。2008年交易额为999.6亿元,占中国网购市场80%的份额。在2007年,淘宝的交易额达到433亿元,比2006年增长156%。2008年上半年,淘宝成交额就已达到413亿元。

淘宝网开张之初打着全部免费的招牌吸引大量卖家,使得几年间商品数量剧增,注册用户也不断创新高,近几年已经成为国内商品最多最全的电子商务平台。

□ 经营口号:淘!我喜欢。

□ 任务:创造100万就业机会。

□ 是否收费:免费,可选收费的增值服务。

□ 特色服务:淘宝网突出的优点是,如果商品的剩余时间在1小时以内,时间的显示是动态的,并且准确显示到秒。

淘宝网与易趣网不同的是,淘宝会员在交易过程中能感觉到轻松活泼的家庭式文化氛围。其中一个例子是会员及时沟通工具——“淘宝旺旺”(现在改为“阿里旺旺”)的使用。会员注册之后淘宝网和淘宝旺旺的会员名将通用,如果用户进入某一店铺,正好店主也在线的话,可以及时和卖家联系询问商品相关情况;如果卖家不在线也可以通过旺旺给卖家留言。“阿里旺旺”具备了查看交易历史、查看卖家店铺、了解对方信用情况等特有功能和个人信息、头像、计算器、多方聊天等即时聊天工具所具备的一般功能。

淘宝网的网址为www.taobao.com,首页如图1-1所示。另外,淘宝拥有大规模的商城,页面如图1-2所示。