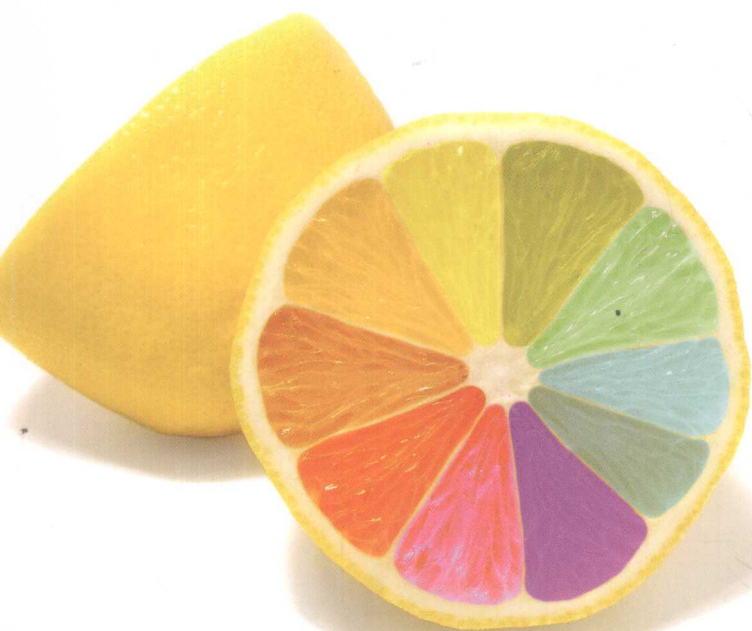


New Fortune
Ideas



刘正红 编著

要少开店、开好店，店不在于多，而在于精。

——马云

淘宝网开店与推广

财富新观念

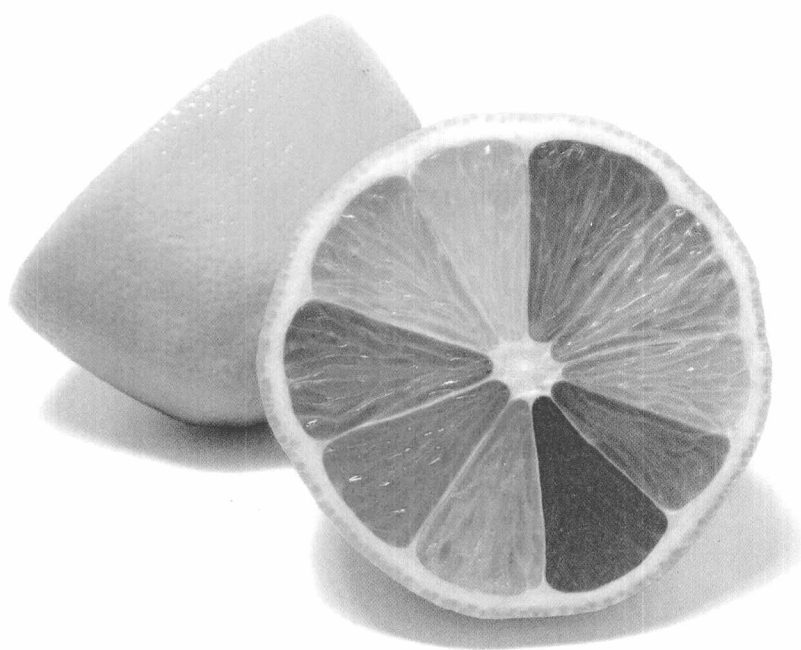


网络赚钱风靡世界，加入淘宝网开店将为你带来新的契机和赚钱乐趣。
本书全面讲解了在淘宝网开店的相关知识，能够为想要开始网商生涯的人员提供切实可行的开店和经营推广方面的指导。



清华大学出版社

New Fortune
Ideas



刘正红 编著

财富新观念
淘宝网开店与推广

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

随着电子商务的快速发展,网商队伍正在不断壮大,网上开店已经成为当今社会时尚并流行的趋势。

本书根据淘宝网开店的整体流程,循序渐进地介绍了开店前的准备工作、店铺推广、第一笔交易的具体流程、开拓买家市场、通过服务提升网店魅力、开展海外贸易、备份和恢复数据库以及网店人员的成功经验等。

本书适合想在淘宝网上开店创业的大学生,想要赚取外快的兼职人员,喜欢在家当老板的宅男宅女,以及所有想要开始网商生涯的人员学习和使用,同时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用书。

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

淘宝网开店与推广/刘正红编著. —北京:清华大学出版社, 2010.10

(财富新观念)

ISBN 978-7-302-23334-3

I. ①淘… II. ①刘… III. ①电子商务—商业经营—基本知识—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 145955 号

责任编辑:邹 杰

装帧设计:杨玉兰

责任印制:王秀菊

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

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:北京鑫海金澳胶印有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:170×240 印 张:17.75 字 数:258 千字

版 次:2010 年 10 月第 1 版 印 次:2010 年 10 月第 1 次印刷

印 数:1~5000

定 价:32.00 元

产品编号:036050-01

前 言

随着互联网的迅速发展，网络安全的逐步完善以及人们消费观念的不断转变，国内电子商务进入了一个快速发展的阶段。特别是在经济危机对国民经济带来威胁和影响的时候，电子商务成为国民经济发展中最大的亮点之一。

电子商务已经全面覆盖商业经济的各个方面，当前的电子商务应用，已呈现出较高的普及化与常态化趋势。据 CNZZ 的数据显示，电子商务的行业站点数保持着高速的增长，其发展可谓是红红火火。伴随网民数量的不断增加，国内使用第三方电子商务平台的中小企业用户规模已经突破 1300 万，网购用户的规模已经突破了 1.09 亿。

阿里巴巴集团董事局主席马云说：“网货将和‘中国制造’一起，在未来 10 年里占据世界经济主流。”随着网络市场的蓬勃发展之势以及网络购物的热潮，开网店的人越来越多，进行网购的用户也在不断增长，顺应这样的潮流，必然带来对相关网络购物指导书籍的需求。本书正是为了满足那些已经或正在进行网上开店，但对相关理论、具体操作流程及方法还不太了解的读者而编写的。

本书共 9 章 3 个附录，具体内容如下。

第 1 章介绍淘宝网和淘宝商城的相关知识，分析了网上开店的现状，讲解了在淘宝网上开店的软硬件配置及心理准备，阐述了寻找好的货源渠道和选择网上开店类型的方法与技巧。

第 2 章介绍注册淘宝会员，下载并安装阿里旺旺和淘宝助理，进行支付宝实名认证的方法，讲解了做好开张前的各项准备工作以及快速完成小店装修的方法。

第 3 章介绍宝贝分类、宝贝模板、店铺背景音乐和店铺计数器 4 项内容，以及精装修店铺页面的操作方法，讲解了如何做好店内宣传推广的各项工作，阐述了在消费者社区中进行店铺宣传的技巧，讲解了参加淘宝网活动的知识并介绍其他有效的宣传方式。

第4章介绍进行第一笔交易时使用支付宝、买家沟通、买家操作、卖家操作和买家退款处理的相关知识。

第5章讲解留住上门买家的技巧，介绍了如何主动联系潜在买家的方法，阐述了了解和邀请更多买家购买商品的技巧，以及关注同行动态的方法。

第6章讲解从导购服务、沟通技巧、发货细节以及售后服务4个方面提升网店的 service 品质。

第7章介绍如何扩大网店规模的技巧，讲解了国外网购市场的形势和国际汇款与配送服务。

第8章介绍使用淘宝助理修改宝贝信息的方法，阐述了设置运费模板详情，讲解了利用淘宝助理备份和还原数据技术，分析了转换淘宝数据的方式。

第9章讲解众多淘宝卖家的成功经营网店的经验。

附录介绍淘宝网开店的18条“戒律”、网上开店实用工具以及国内主流快递公司网站等相关内容。

本书主要有以下几个特点。

(1) 内容翔实，技术精练。本书不仅介绍了淘宝网开店的一般流程，还介绍了推广店铺、开拓市场、提升服务、开展海外贸易、备份与恢复数据库等内容，并通过某些成功网店致富的案例，全方位地介绍了淘宝网开店的理论和流程。

(2) 结合实际，操作性强。本书写作的根本目的是给那些已经或正在进行网上开店的人员提供一个操作指南，因此结合了多位钻石级卖家和皇冠级卖家的实际经验，一步步按流程进行准备、注册和认证等操作，轻松完成第一笔交易。

(3) 体例穿插，图表结合。本书大量运用体例和图表，通过通俗易懂的写法和大量的实际操作图片，增加了书籍的可视性，给读者一个直观的印象，便于阅读和实际操作。

本书内容紧凑、思路清晰、讲解全面、案例生动，具有很强的指导性，力求指导读者在了解淘宝交易的基本操作基础上，能够将网店生意越做越好。

目 录

第 1 章 开店前要了解 and 准备什么	1	1. 安装阿里旺旺	39
一、淘宝网简介	3	2. 安装淘宝助理	42
二、淘宝商城介绍	4	三、进行支付宝实名认证	46
1. 淘宝商城功能优势	4	1. 开通网上银行	46
2. 淘宝商城服务优势	5	2. 开通支付宝账户	46
3. 淘宝商城入驻要求	5	3. 进行支付宝实名认证	50
三、网上开店的现状	6	四、做好开张前的各种准备	54
1. 网上开店的整体状况	6	1. 准备商品图片	55
2. 支持网购平台的现状	8	2. 给宝贝取名	57
3. 网上购物的买家情况	12	3. 发布商品	59
4. 网上开店的卖家情况	13	4. 修改上架商品的信息	64
四、做好网上开店的各种准备	14	5. 申请店铺	66
1. 网上开店的硬件准备	14	五、快速完成小店装修	69
2. 网上开店的软件准备	15	1. 选择店铺风格	69
3. 网上开店的心理准备	17	2. 设置特色店标	70
五、如何寻找好的货源渠道	18	3. 制作店铺公告	72
1. 利用通用搜索引擎搜索货源	18	4. 设置宝贝分类	72
2. 利用专用搜索引擎搜索货源	19	第 3 章 百战百胜的店铺推广	77
3. 利用网下资源寻觅货源	21	一、精装修店铺页面	79
六、怎样选择网上开店的类型	24	1. 制作个性化宝贝分类	79
1. 网上特许经营加盟店	25	2. 使用个性化宝贝模板	83
2. 个性化的 DIY 店铺	26	3. 设置店铺背景音乐	91
3. 专业的网上服务店	27	4. 安装店铺计数器	93
第 2 章 走出网店第一步	31	二、做好店内宣传推广	96
一、注册成为淘宝会员	33	1. 巧用宝贝推荐	97
1. 注册电子邮箱	33	2. 善用店铺交流区	98
2. 注册淘宝会员	35	3. 交换友情链接	99
二、安装淘宝工具软件	39	4. 管理“我的江湖”	99
		三、走进消费者社区宣传店铺	102

1. 发表及回复帖子.....	104	第5章 进一步开拓买家市场	155
2. 申请社区广告位.....	106	一、留住上门买家	157
四、积极参与淘宝网活动.....	107	1. 灵活运用欢迎词.....	157
1. 参加淘宝网活动.....	108	2. 主动介绍商品	158
2. 加入淘宝商盟.....	108	3. 巧妙应对买家砍价.....	158
五、其他有效宣传技巧.....	110	二、主动联系潜在买家	159
1. 巧用阿里旺旺发布广告	110	1. 查看店铺留言联系买家.....	160
2. 提高信用等级.....	111	2. 浏览求购信息寻找买家.....	160
3. 灵活运用信用评价免费 做广告.....	112	三、了解和邀请更多买家	161
4. 多用拍卖形式提高访问量	112	1. 做好买家分类	161
第4章 完成第一笔交易.....	115	2. 为买家的昵称做好注释.....	163
一、第一笔交易之支付宝管理.....	117	3. 设置店铺提醒	164
1. 申请并备份数字证书.....	117	4. 派发红包邀请买家.....	165
2. 注销数字证书.....	121	四、关注同行动态	168
3. 为支付宝充值.....	122	1. 搜索同行店铺	168
4. 从支付宝中提现.....	123	2. 监测同行店铺	168
二、第一笔交易之沟通买家.....	127	3. 避免价格战	169
1. 寻找潜在买家进行沟通交流	127	第6章 从服务提升网店魅力	173
2. 及时回复买家信件和留言	130	一、从导购服务体现网店素质	175
3. 用好阿里旺旺.....	136	1. 导购服务的专业素质.....	175
三、第一笔交易之买家操作.....	142	2. 导购服务的服务态度.....	177
1. 购买宝贝.....	142	3. 导购中的小技巧.....	179
2. 确认收货.....	144	二、从沟通技巧体现网店亲和力.....	181
3. 为卖家做出评价	145	1. 提高服务亲和力.....	182
四、第一笔交易之卖家操作.....	146	2. 不要轻易对买家说“不”	183
1. 确认买家付款.....	146	3. 用好阿里旺旺的快捷短语	184
2. 选择物流发货	148	4. 电话交流中的沟通技巧.....	184
3. 为买家做出评价	150	三、从发货细节体现网店准则	187
五、第一笔交易之买家退款处理.....	151	1. 商品包装的注意事项.....	187
1. 同意买家退款.....	151	2. 选择最佳的送货方式.....	190
2. 拒绝买家退款.....	152	3. 上门送货的注意事项.....	193

四、从售后服务体现网店诚信.....	193	1. 备份和还原宝贝数据.....	233
1. 售后卖品的跟踪告知.....	193	2. 备份和还原数据库.....	236
2. 售后买家回访与调查.....	194	四、转换淘宝数据.....	237
3. 制定合理的退货和换货政策... ..	194	1. 将淘宝数据转换为拍拍	
4. 正确处理买家的投诉和意见... ..	196	数据.....	238
5. 引导买家修改中评和差评.....	198	2. 将淘宝数据转换为易趣	
6. 认真维护客户关系.....	200	数据.....	240
第 7 章 逐步扩展海外贸易.....	203	第 9 章 网店经营致富故事秀.....	243
一、扩大网店规模.....	205	一、余先生女性服装店的成功秘籍....	245
1. 发展连锁分店扩大网店		二、银行职员辞职做手工，	
规模.....	205	网上叫卖月赚五千.....	248
2. 网上销售连锁扩大网店		三、阿将的寻找高利润货源要诀.....	250
规模.....	207	四、女大学生小霞的网店经历.....	252
二、熟悉国外网购市场形势.....	208	五、沈小姐的网店售后服务理念.....	253
1. 国外网购市场现状.....	208	六、突破网店三大关，3 万元开一家	
2. 国外买家网购看法.....	210	赚钱网店.....	254
三、熟悉国际汇款和配送服务.....	212	七、小胡不足 5 元的平邮故事.....	257
1. 常用的国际汇款方式.....	212	八、徐太太畅谈如何留住客户的	
2. 跨国配送业务的法律规定		“心”.....	258
及海关政策.....	214	九、丽丽红红火火的银饰店.....	259
3. 国际速递的配送业务.....	215	十、兼职开店卖宠物粮食赚大钱.....	261
4. 国内跨国交易的配送业务.....	217	附录.....	267
第 8 章 备份和恢复数据库.....	223	附录 1：淘宝网开店的 18 条	
一、使用淘宝助理修改宝贝信息.....	224	“戒律”.....	268
1. 下载宝贝.....	225	附录 2：网上开店实用工具.....	268
2. 批量复制宝贝模板.....	226	附录 3：国内主流快递公司网站.....	270
3. 批量修改宝贝信息.....	228		
二、设置运费模板详情.....	229		
三、利用淘宝助理备份和还原数据... ..	233		

第 1 章



开店前要了解
和准备什么

【知识补充】

CEO 马云(Jack Ma)简介: 阿里巴巴集团主要创始人之一、阿里巴巴集团主席和首席执行官、阿里巴巴公司主席和非执行董事、软银集团董事、中国雅虎董事局主席、亚太经济合作组织工商咨询委员会会员。

吴阿姨的网上开店经历

通常在淘宝网开店的掌柜都是在 40 岁以下的年轻人, 而今年 50 岁的吴阿姨凭借着自己的努力和好学, 照样将她的网店经营得红红火火。

吴阿姨起初一直经营的是实体店铺, 经过多年的经营, 生意还不错, 但是在她开第二家店铺的时候, 由于经营上的失误, 新的店铺开张不到半年就倒闭了, 且这半年的亏损还波及了第一家店铺的运作。仓库的商品库存更是积压了很多, 令吴阿姨头痛得不得了。为了将这些库存清理掉, 尽量减少损失, 她想尽了各种方法, 结果却收效甚微。直到有一天无意中看到了电视中的淘宝网开店广告后, 吴阿姨立马就决定了要在网上寻找发展机会。

心动不如行动, 第二天, 吴阿姨就买了一些关于淘宝开店方面的书籍, 利用开店空当进行自学。约两个星期后, 吴阿姨就边学习边摸索地将网店开了起来。

吴阿姨的店铺销量突破“零纪录”花了约 20 天的时间, 她总结出主要是由以下两点原因造成的:

(1) **商品图片不美观。**为了图方便, 开始的商品照片都是直接使用手机拍摄后上传的, 效果不好, 影响了买家的购买欲望。在买了数码相机之后, 拍摄效果逐渐得到改善。

(2) **打字速度太慢。**吴阿姨由于接触电脑的时间不长, 打字速度较慢, 根本来不及回答买家的一连串询问, 自然就留不住买家了。在体会到这点后, 吴阿姨天天苦练打字, 现在的吴阿姨打字速度已经快赶上半个打字员了。

由于自己肯学肯练, 吴阿姨的电脑操作水平日益提升, 店铺的生意也日渐红火, 在开店 7 个月之后, 网店的销售业绩已经超过了实体店铺。于是吴阿姨果断决定关闭了自己的实体店铺, 将店内货物悉数搬回家中, 集中精力经营网店。

大家都存在一个疑问, 就是既然网上经营已经得到了成功, 网下的实体店铺生意也还可以, 为何要将实体店铺关闭, 而不网上网下一起经营呢? 吴阿姨认为虽然从表面上看, 网上网下一起经营的收益会比一家网店来得高, 但是实体店每年需要支付大量的租金, 而网店则不需要。基于成本考虑, 吴阿姨认为减少实体店铺资金的投入, 并腾出更多的时间和精力经营网店, 相信效果会更好。

吴阿姨的经历又一次证明了“行动可以改变未来”，依靠自学，吴阿姨也积累了不少的网上开店经验，同时也越发喜欢网店这种经营方式，逐渐将其当成了今后生活中的一份乐趣。

现在做电子商务网站的人越来越多，其中“网络店铺”又是电子商务里最普遍的一种存在形式，网络店铺的优势和广阔前景已经愈渐明显。2003年，当阿里巴巴以4.5亿成立C2C网站——淘宝网的时候，或许没有人能够想象到若干年后的今天，淘宝网的成绩会如此辉煌。

一、淘宝网简介

淘宝网，亚洲最大网络零售商圈，致力于打造全球首选网络零售商圈，由阿里巴巴集团于2003年5月10日投资创办。淘宝网目前业务跨越C2C和B2C两大部分。

B2B是Business to Business的缩写，是企业与企业之间通过互联网进行产品、服务及信息的交换。

C2C是Consumer to Consumer的缩写，是消费者与消费者之间的电子商务。

B2C是Business to Consumer的缩写，是企业与消费者之间的电子商务。

淘宝网从零做起，始终提倡诚信、活跃、快速的网络交易文化，坚持“宝可不淘，信不能弃”的原则，在短短的两年时间，迅速占领了国内个人交易市场的领先地位，创造了互联网企业的一个发展奇迹。

截至2006年12月，淘宝网注册会员超过3000万人，2006年全年成交额突破169亿，远超2005年中国网购整体市场总量。而2008年，淘宝网注册会员达9800万人，截至2008年1月，支付宝注册会员超过6300万，覆盖了中国绝大部分网购人群。2008年9月份，淘宝网单月交易额突破百亿大关，2008年全年交易额达到了999.6亿元。

另外,为了营造一个更为安定、和谐的网络购物环境,让淘宝网成为广大网民网上创业和以商会友的最佳选择,淘宝网采取了多项措施。在为淘宝会员打造一个更安全、高效的网络交易平台的同时,全力营造和倡导互帮互助、稳定和谐的家庭式氛围的同时,力争让每一位淘家都能宾至如归、身心愉悦地完成交易,并通过淘宝这一平台结交更多志同道合的朋友。

【知识补充】

淘宝商城的积分是指买家通过付款购买商品交易成功后所获得的促销活动费用,买家可按照本规则在其后与淘宝商城其他卖家的交易中使用该积分付款。卖家积分情况以“我的商城”中的返点积分记录为准,买家的积分情况以“我的积分”记录为准。

二、淘宝商城介绍

淘宝商城是淘宝网全新打造的 B2C 购物平台,服务的主要对象为大型卖家、部分品牌卖家和授权卖家。它成立于 2008 年 4 月 10 日,成立至今品牌数已达到 10000 个,企业商家数已近万家,现已成为国内最具影响力的 B2C 交易平台。

目前的淘宝商城正处在飞速发展阶段,多种新型网络营销模式正在不断被开创。同时,淘宝商城作为淘宝网主打的服务品牌也越来越受到广大买家的关注和支持,在新一轮的网上购物博弈中,淘宝商城打破了之前的低迷态势,正式走出了自己的 B2C 之路。加入淘宝商城,将拥有更多接触最前沿电子商务的机会,也将为全新的 B2C 事业创造更多的奇迹。

1. 淘宝商城功能优势

与普通的淘宝店铺或旺铺相比,淘宝商城在功能上还具备了以下一些特有的优势。

- 信用评价从 0 开始,最高为 5,无负值,全面评价交易行为。
- 部分店铺页面装修功能领先于普通店铺和旺铺,自定义范围更加广泛。
- 采用 Flash 技术进行全方位的产品展示,更全面、直观。
- 全部采用商城认证,保证交易的信用。

2. 淘宝商城服务优势

与普通店铺相比, 淘宝商城拥有更加具有吸引力的服务项目, 因为它不仅是大卖家和品牌的集合, 同时提供了以下一些比普通店铺更加周到的服务。

- **淘宝商城七天无理由退换货:** 淘宝商城卖家接受买家七天内无理由退换货, 为买家省去了后顾之忧。
- **淘宝商城正品保障:** 淘宝商城卖家所销售的货品都是正品行货, 接受买家的监督和淘宝的监督。

3. 淘宝商城入驻要求

无论是品牌商还是代理商, 想要加入淘宝商城, 都需要具备一定的入驻资质要求。

1) 品牌/厂商资质要求

企业资质: 申请企业需持有中国内地企业营业执照、税务登记证。

品牌资质: 申请企业需持有中国商标权证书。

服务资质: 申请企业需遵守“淘宝商城”七天无理由退换货、提供正规销售发票和积分活动等服务标准。

2) 代理商资质要求

企业资质: 申请企业需持有企业营业执照、税务登记证。

品牌资质: 申请企业需持有正规品牌授权书。

服务资质: 申请企业需遵守“淘宝商城”七天无理由退换货、提供正规销售发票和积分活动等服务标准。

淘宝网 VS 淘宝商城

(1) 淘宝商城是淘宝网的一部分。

(2) 淘宝商城需要公司注册资质。

(3) 淘宝商城需要交纳一定费用才能参加。

(4) 淘宝商城的卖家多为一个大的公司。

(5) 淘宝网发送的抵价券能否在淘宝商城使用, 需要看商城卖家的商品设置是否支持, 而不是卖家本身。

三、网上开店的现状

随着电子商务的普及，网上购物以其便捷、省时、省钱和安全等特点为人们所青睐。CNNIC 在其发布的《中国互联网络热点调查报告》中显示，在我国有 17.9% 的网民在半年内有过网络购物经历，在浏览过购物网站的网民中，有 29.6% 的人在半年内有过网络购物经历，有过网络购物经历的被访者中有超过 90% 的人今后会继续进行网络购物；有 63.7% 没有网络购物经历的网民表示今后会尝试网络购物。这些数据表明了我国网上购物市场的巨大潜力。

专家坐堂

据艾瑞咨询分析显示，网上闲逛已逐渐成为一种新的时尚，这一方面说明网购在网民中的渗透不断加深，另一方面说明网购也为企业进一步提升购物平台服务水平提出了更高要求，这部分闲逛的买家作为潜在的消费群体，如果加以引导和培育，必将会成为网购增长的新动力。

此外，除了消费者对网络购物的接受程度逐步提高、企业对电子商务渠道的开发更为注重外，在目前的金融大环境下，使得消费者对物品价格更为敏感，而网络购物所具有的价格优势则恰好迎合了消费者当下的心理，因此，网购市场的发展自然也就成为一种必然趋势。

1. 网上开店的整体状况

根据艾瑞咨询《2009 年上半年中国网络购物市场发展报告》数据显示，2009 年上半年中国网络购物市场规模突破千亿元，达到 1034.6 亿元，同比 2008 年上半年 531.1 亿元高速增长 94.8%，环比 2008 年下半年增长 37.8%，如图 1-1 所示。

网上开店已经成为越来越多人创业的新选择，根据艾瑞咨询调研数据显示，近两年开店的卖家呈稳步上升趋势，每年新增网店占原先网店数量的 30% 左右，如图 1-2 所示。

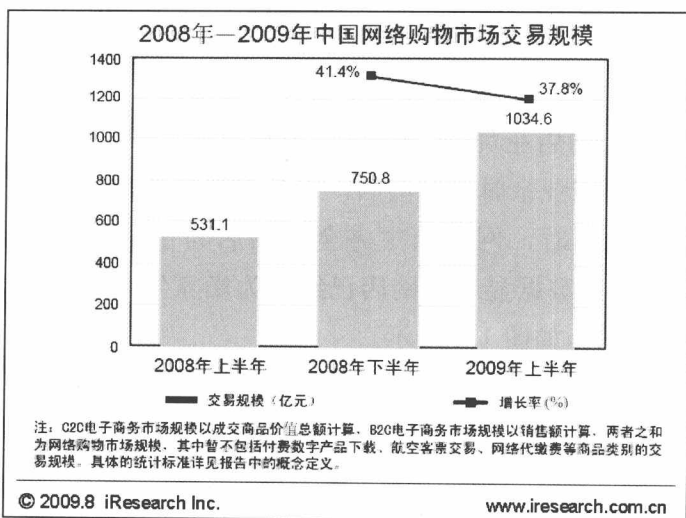


图 1-1 2008—2009 年中国网络购物市场交易规模

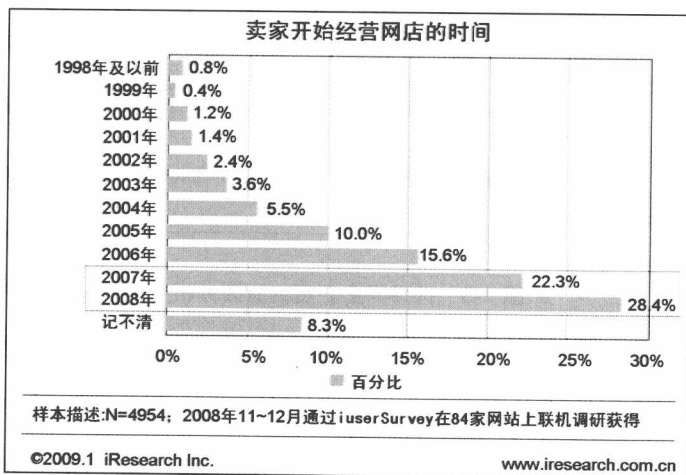


图 1-2 网上开店趋势

造成网上开店人数不断攀升的最直接因素是什么呢? 据艾瑞咨询分析显示, 网上开店之所以成为越来越多人创业的新选择, 主要原因为以下两个方面。

1) 投入较低

卖家开店的原因之一是“花费比较少”, 这部分比例占 67.2%; 卖家出售闲置商品, 这部分比例占 59.6%。以上数据从一个侧面

【知识补充】

从专业上讲, 网上购物是指交易双方从洽谈、签约以及货款的支付、交货通知等整个交易流程通过 Internet、Web 和购物界面完成的一种新型购物方式, 是电子商务的一个重要组成部分。

显示，开网店在资金方面的投入相对其他创业来说较低。

2) 收入可观

卖家认为网店花费少，却是一个赚钱的好方法，这部分比例占 67.2%；利用业余时间开网店，可赚更多的钱，这部分比例占 47.4%；与此同时，网店店主完全以网店为生，这部分比例占 11.5%。一系列数据显示，网店已经成为卖家生存或赚取更多收入的重要来源，如图 1-3 所示。

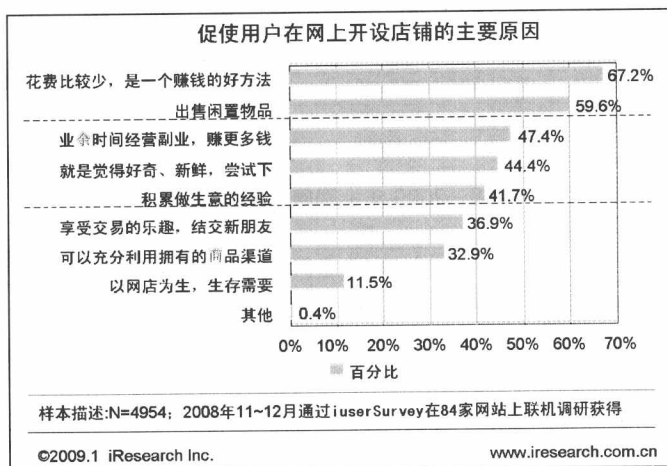


图 1-3 选择网上开店的原因分析

专家坐堂

网上开店的风险：中国的网上购物与网上销售市场还处于起步阶段，如果经营的产品不对路，价位不合理，没有良好的销售信用，不好支付货款与送货各环节的问题，网上开店很可能会出现打不开销售局面的情况，这样就无法从网上开店中获利，反而还要赔上时间和精力。另外，还有一点值得关注的是越来越多的人开网店，并不是每一个开店的人都可以赚到钱的，许多开店者往往是亏损的，因此在开店前一定要对经营的风险有足够的认识。

2. 支持网购平台的现状

目前，利用网络平台创业应用最普遍的依然是通过大型网站注册会员开店的方式，而国内这类提供网上开店服务的网站蓬勃发展，尤其是美国电子商务公司 eBay 注资易趣网，使国内此类

市场异常活跃。创业者需要根据自己的实际情况综合分析选择最适合自己的网店平台。

提供网店建设的站点,国内影响比较大的有淘宝网、易趣网和拍拍网等,其次,还有阿里巴巴、百度有啊等其他的相关平台。

1) 淘宝网

根据淘宝网半年业绩报告显示,截至2009年上半年,淘宝注册会员1.45亿,实现交易额809亿元,逼近去年全年999.6亿元,淘宝网页面如图1-4所示。



图 1-4 淘宝网首页(2010年1月)

数据显示,2009年上半年淘宝企业级商户平台“淘宝商城”交易额呈快速增长之势,到2009年上半年末,商城月交易额是去年年底的3倍。2009年上半年家居日用类商品销售的数量和金额都是去年全年的两倍以上。

另一方面,2009年上半年淘宝每日新开设店铺数接近1万,与去年下半年相比增长一倍。2009年上半年每月新加入淘宝的卖家近30万,与去年同期相比,增幅在60%以上。数据显示,2009年上半年月收入在2000元以上、5000元以下的小卖家增长数量是月收入超过50万大卖家的近100倍。

【知识补充】

阿里巴巴创建于1998年年底,总部设在杭州,并在海外设立美国硅谷、伦敦等分支机构。阿里巴巴是全球企业间电子商务的著名品牌,是全球国际贸易领域内最大、最活跃的网上交易市场和商人社区。成立至今,阿里巴巴集团现已拥有阿里巴巴网站、淘宝网、支付宝、雅虎口碑和阿里软件等子公司。