

NEW



网上购物与开店赢家 随身查

© 孙东梅 马武帮 编著



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

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

网上购物与开店赢家 随身查

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京•BEIJING

内 容 简 介

本书作为一本网上开店创业的快速指南,从实际网上开店的准备讲起,同时穿插了最新的网络技术、网络营销和物流知识,总结了很多网上创业者在实际经营中遇到的问题。全书把网络技术、营销知识和成功案例完美地结合到一起,只需要一本书,就可以解决网上开店创业的所有问题,真正做到:一册在手,网上开店创业不用愁。

全书共收录了120个小实例,实例之间相对独立,便于读者随时学习。实例覆盖了开店和经营环节的方方面面。小实例中蕴涵大智慧,掌握并活用这些实例,能让你的店铺在众多网店中脱颖而出,把生意做大做强。

本书适合想在网上开店创业的初学者,包括在校大学生、兼职人员、自由职业者、小企业管理者、企业白领等想在网络中寻求商机的不同职业的人。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

网上购物与开店赢家随身查 / 孙东梅, 马武帮编著. —北京: 电子工业出版社, 2010.5
ISBN 978-7-121-10624-8

I. ①网… II. ①孙… ②马… 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056113号

责任编辑: 孙学瑛

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

装 订: 北京中新伟业印刷有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编 100036

开 本: 880×1230 1/32 印张: 7.375 字数: 269千字

印 次: 2010年5月第1次印刷

印 数: 5000册 定价: 19.80元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010) 88258888。



前言

据统计, 2009年中国网络购物市场全年交易规模接近2500亿元, 同比增长93.7%, 网络购物交易规模占社会消费品零售总额的比重有望攀升至1.98%。预计淘宝网2009年交易额超过2000亿元。

如此诱人的市场让不少人决定网上开店。随着电子商务广泛地深入到了人们的现实生活中, 越来越多的人将创业的目光瞄准了网络开店, 尤其是一些年青人更是视其为就业的另一条出路。如果你瞧不上不起眼的网上小店, 并且认为他们只是小打小闹、成不了大气候的话, 你就错了。在众多大学生、白领阶层为主力的网上店主中, 每天经他们完成的交易额令人吃惊, 这些店主们赚到的利润丝毫不比网下店铺逊色, 而其中优秀者不少拥有10名以上的雇员, 月销售额甚至在50万元以上。他们不仅早就积累了创业历程的第一桶金, 而且正在向规模化发展, 这确实有些超乎人们的想象。

在这个白手起家几乎成为神话的时代, 如何才能把握互联网带给我们的全新商机, 为自己打造一个最赚钱的网上商店? 如何在竞争尚不够激烈的网上店铺中做出自己的特色, 创造源源不断的网上财富? 许多人对这一系列的问题, 仍然是一知半解, 甚至一无所知。为了使读者能够在较短的时间内轻松掌握这些知识, 我们编写了这本书。



为什么要编写本书

经常有朋友向我咨询一些怎样在网上开店方面的问题, 例如怎样在网上开店? 怎样进货? 怎样给买家发送物品? 如何在淘宝网上

买到物美价廉的商品……这些朋友当中有一部分是没有多少计算机基础的，而也有相当一部分都是大学毕业，甚至有些人曾经还是计算机专业的，他们的自学能力和基础知识都应当不错，怎么连这么简单的问题也不会呢？

通过与他们的交流，我发现影响他们学习网络开店技术的因素主要有3个：一是太忙碌，往往拿到一本厚厚的开店书籍就没有勇气看下去；二是很多图书理论性和系统性太强，大篇幅的理论介绍和按部就班的知识点；三是在他们的眼中，目前图书的价格普遍有些偏高。

其实上述情况只是一个很小的缩影，针对这部分读者所反映的情况，我们作了大量的调查与研究，并精心策划了这本网上购物与开店“随身查”图书。本书作为一本网上开店创业的快速指南，从实际网上开店的准备讲起，同时穿插了最新的网络技术、网络营销和物流知识，总结了很多网上创业者在实际经营中遇到的问题。全书把网络技术、营销知识和成功案例完美地结合到一起，只需要一本书，就可以解决网上开店创业的所有问题，真正做到：一册在手，网上开店创业不用愁。



本书特色

本书是一本在淘宝网开店及经营的技巧合辑，精选自卖家多年来开店经验的积累。全书共收录了120个小实例，实例之间相对独立，便于读者随时学习。实例覆盖了开店和经营环节的方方面面。小实例中蕴涵大智慧，掌握并活用这些实例，能让你的店铺在众多网店中脱颖而出，把生意做大做强。

- 技巧性。本书既有相关的成功店主的营销服务经验，更有简明的操作方法，多层次、多方位地阐释了网上开店的艺术技巧和策略。
- 精致美观，便于携带。双色印刷让人感觉耳目一新，用轻型纸印刷的小巧的开本便于随身携带。



- 超值实用，便于查询。本书版式紧凑，内容丰富，定价实惠，本书中的每个知识点都比较独立，并以条目式进行编排，便于查询。
- 实用性和操作性强。精选应用中的热点和难点，摒弃枯燥的理论介绍，全部以实例进行讲解，使读者轻松上手，举一反三。读者只需要根据操作步骤一步一步地进行练习就完全可以开设自己的店铺。
- 网上开店最新实战宝典。本书详细介绍了在淘宝购物与开店的全过程。另外，还讲解了从货源的选择、店铺的营销与经营到物流发货等知识。



本书适合读者

本书适合想在网上开店创业的初学者，包括在校大学生、兼职人员、自由职业者、小企业管理者、企业白领等想在网络中寻求商机的不同职业的人。

本书由经验丰富的网店老手与网络技术高手编写，同时也得到了众多网络店主的支持，在此表示衷心的感谢。本书编者除了孙东梅、马武帮以外，参加编写的还有邓静静、李银修、刘宇星、邓方方、葛伟、张礼明、杨建伟、刘贵国、李晓民、孙良志、何秀明、刘中华等。

由于作者水平所限，书中可能还存在疏漏和不足之处，欢迎读者朋友不吝赐教。



目 录 Contents



第1章 了解网上购物与开店 1

1.1 为什么要在网上购物与开店 2

实例1 什么是网上购物 2

实例2 为什么要在网上购物 3

实例3 什么是网上开店 4

实例4 为什么要在网上开店 5

1.2 网上购物与开店需要哪些条件 6

实例5 网上开店所要具备的硬件基本条件 6

实例6 网上开店所要具备的软件基本条件 8

1.3 网上开店有什么优势 10

实例7 经营成本低 10

实例8 营业时间不限 11

实例9 地域限制小 11

实例10 对店主要求不高 11

实例11 经营方式灵活 12

1.4 做好网上开店的准备 12

实例12 熟悉网上开店的流程 12

实例13 网店经营者要保持良好的心态和状态 14



第2章 注册淘宝，领取网络交易“身份证” 17

2.1 成为会员 18

实例14 注册淘宝会员 18

实例15 支付宝的注册 20

实例16 支付宝实名认证 22

实例17 修改淘宝账户密码 24



实例18 修改支付宝密码	26
2.2 使用支付宝	27
实例19 开通网上银行	27
实例20 给支付宝充值	30
实例21 查询支付宝余额	34
2.3 使用阿里旺旺	34
实例22 下载与安装阿里旺旺	35
实例23 登录阿里旺旺并添加淘友	38
实例24 使用阿里旺旺与淘友聊天	40
实例25 快速查看聊天记录	40
 第3章 在淘宝购物流程	43
3.1 在网上搜索商品	44
实例26 通过分类查找	44
实例27 直接访问店铺地址	45
实例28 用高级搜索功能搜索商品	46
实例29 用高级搜索功能搜索店铺	47
实例30 收藏找到的宝贝	48
实例31 将宝贝按信用和时间排序	50
实例32 使用宝贝筛选功能	51
实例33 修改宝贝收藏标签	51
实例34 收藏特色店铺	53
3.2 沟通卖家，深入了解商品	54
实例35 使用阿里旺旺实现即时了解	54
实例36 利用站内信联系卖家	56
实例37 在卖家店铺留言	58
实例38 在商品详情页面留言询问	59
3.3 购买和付款	59
实例39 淘宝网网上商品的出售形式	60



实例40 购买商品.....	61
实例41 用支付宝付款.....	63
实例42 确认收货、支付.....	65
3.4 对卖家做出评价.....	66
实例43 进行评价.....	67
实例44 评价解释.....	68
实例45 修改评价.....	69
3.5 购买商品时的技巧.....	70
实例46 寻觅宝贝要货比三家.....	71
实例47 如何与卖家讲价.....	71
实例48 通过评价看诚信.....	73
实例49 怎样鉴别刷钻的店铺.....	73
实例50 安全购物当心骗局.....	75
实例51 投诉保障自身利益.....	77
 第4章 发布商品, 我的淘宝店铺开张啦.....	80
4.1 申请网上店铺.....	81
实例52 发布10件商品信息资料.....	81
实例53 给宝贝取个好名字.....	84
实例54 成功申请到店铺.....	86
4.2 “装修”网店.....	87
实例55 选择店铺风格.....	87
实例56 修改店铺的基本设置.....	88
实例57 设置店铺公告.....	89
实例58 添加商品分类.....	91
实例59 为店铺添加背景音乐.....	93
实例60 给店铺添加计数器.....	94
4.3 推荐网店的重点商品.....	96
实例61 使用橱窗推荐位.....	97



实例62 使用店铺推荐位	98
4.4 使用淘宝助理大量铺货	99
实例63 下载并安装淘宝助理	99
实例64 创建上传宝贝	101
实例65 批量编辑宝贝	102
实例66 下载宝贝	104
实例67 数据的导入和导出	105
实例68 备份数据库	108



第5章 卖出宝贝，完成交易

109

5.1 沟通买家	110
实例69 使用阿里旺旺	110
实例70 回复买家站内信件	111
实例71 回复宝贝页面上的买家留言	113
实例72 回复店铺上的买家留言	114
5.2 卖出宝贝交易流程	115
实例73 卖出商品，等待买家付款	115
实例74 买家付款后，选择物流方式发货	116
实例75 买家确认收货，从支付宝提现	118
实例76 给买家做出评价	120
5.3 用支付宝管理账目	122
实例77 账户明细查询	122
实例78 申请退款	123



第6章 商品图片的拍摄与处理技巧

125

实例79 数码相机的选购与日常保养	126
实例80 使用数码相机拍出好照片的技巧	131



实例81 调整图像亮度和清晰度	134
实例82 调整模糊的照片	135
实例83 轻松为商品图片批量添加水印	137
实例84 调整曝光不足或曝光过度的照片	141
实例85 批量优化图像和调整图像大小	142



第7章 宣传推广店铺, 提高网店知名度 146

7.1 在淘宝网中宣传与推广	147
实例86 淘宝网消费者社区推广	147
实例87 开通淘宝旺铺	150
实例88 参加淘宝客推广	152
实例89 开通直通车	155
7.2 运用免费网络资源宣传面面观	158
实例90 登录搜索引擎	158
实例91 登录导航网站	159
实例92 通过QQ签名	160
实例93 QQ空间推广	161
实例94 通过MSN推广	163
实例95 通过博客推广	163
实例96 互换友情链接	164
实例97 BBS论坛宣传	166
实例98 信用评价	168
实例99 电子邮件推广	169
7.3 提高网店流量的促销策略	169
实例100 限时限量促销商品	169
实例101 网上赠品促销	171
实例102 购物积分促销	172
实例103 打折促销	174



实例104 免邮费促销	175
-------------------	-----



第8章 商品进货与定价技巧	176
---------------------	-----

实例105 哪些商品适合在网上销售	177
实例106 网上热卖的商品	178
实例107 怎样进货才能有大利润	185
实例108 进货成功需要掌握的要领	187
实例109 进货低价渠道大全	189
实例110 把握商品最佳上架时间	198
实例111 商品定价应考虑哪些要素	199
实例112 网上商品的定价策略	200



第9章 轻松解决店铺的物流	203
---------------------	-----

9.1 网店主要送货方式	204
实例113 邮局	204
实例114 快递公司	206
实例115 物流托运	206
9.2 包装时的注意事项	207
实例116 常用的包装方法	207
实例117 包装时的注意事项	211
9.3 发货省钱妙招	213
实例118 降低快递费用的妙招	213
实例119 发平邮节省邮费的超级技巧	215
实例120 国外发货的省钱秘诀	218

第 章

了解网上购物与开店

网上购物已经被越来越多的人所接受，全新的购物体验和便捷的消费模式也正在更大范围内取代或扩展传统模式的购物方式，成为越来越多追求时尚的人的首选。同时涌现出了很多的网上商店，网上开店不仅成为一种时尚，甚至成为一些人的职业。如果你稍加留意，就会发现身边有一群人，他们在家点点鼠标、敲敲键盘，就做成了成百上千笔生意。

1.1 为什么要在网上购物与开店

网上购物，购销双方无须直接接触，只要轻点鼠标，便可下购物订单，不需要多长时间便可收到现货。目前，这种简单方便的网上购物方式正成为越来越多人的选择。无论在国内还是在国外，网上购物都已进入了快速成长期，这也给许多没有钱，但又想过一把老板瘾的人提供了机会。



实例1 什么是网上购物

自从互联网在我国快速发展起来后，就为网上购物提供了很好的平台，现在，网上购物已经迅速成为一种时尚、一种不可阻挡的潮流，甚至是相当一部分人群固定的生活方式。那么，什么是网上购物呢？对于非专业人士来说，这还是一个很模糊的概念。

所谓“网购”，顾名思义，就是网上购物，即逛街、挑选、购买、议价、付款等都通过网络实现，最终达成买卖交易的目的。快捷便利的网上购物让你足不出户，就可以享受逛街的乐趣，只要一台电脑、一根网线就可以实现，琳琅满目的商品尽收眼底，轻轻单击鼠标，从“逛街”到购物付款，轻松搞定！而后你只需静待商品上门。这就是E时代的产物——网购，用一个中国字来形容这一时尚新潮生活方式的感觉，“易”是最形象不过的。如图1-1所示为典型的购物网站——当当网。

简单地说，网上购物就是改变传统的购物方式，利用网络直接购买自己所需要的商品或者享受某种服务。从专业上讲，它是交易双方从洽谈、签约到货款支付、交货通知等整个交易流程都通过Internet、Web和购物界面完成的一种新型购物方式（属于B2C模式），是电子商务的一个重要组成部分。如图1-2所示为在淘宝购物流程。



图1-1 典型的购物网站——当当网



图1-2 在淘宝购物流程



开店小贴士

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商务。

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



实例2 为什么要在网上购物

网上购物如此受欢迎，那么网上购物的优势具体体现在哪里呢？以下就分别从消费者、商家以及市场的角度来进行分析。

1. 从消费者角度来说

第一，可以在家“逛商店”，订货不受时间的限制。

第二，可以获得大量的商品信息，可以买到市场没有的商品。

第三，与传统的现金支付相比，在做好安全防范的情况下，网上支付更加安全，可以避免现金丢失或遭到抢劫等意外事故的发生。

第四，从订货、买货到货物上门，整个流程消费者无须亲临现场，既省时又省力。

第五，由于网上商品省去租店面、雇员工及储存保管等一系列费用，所以成本较低，其商品价格较一般商场的同类商品相比更便宜。

2. 从商家角度来说

第一，由于网上销售没有库存压力，经营成本低，经营规模不受场地限制。

第二，通过互联网对市场信息的及时反馈，适时调整经营战略，可以提高企业的经济效益和参与国际竞争的能力。

3. 对于整个市场经济来说

网上购物这种新型的购物模式可在更大的范围内、更多的层面上以更高的效率实现资源配置。

低旺提示

网上购物突破了传统商务的障碍，无论对消费者、企业还是市场都有着巨大的吸引力和影响力，前景十分可观，前途无量！



实例3 什么是网上开店

网上开店是一种在互联网时代的背景下诞生的新销售方式，具体来说，就是经营者在互联网上注册一个虚拟网上商店并出售商品。

经营者将待售商品的信息以图片和文字的形式发布到网页上，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、快递等方式将商品实物发送给购买者。相比传统的商业模式，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，现在越来越多的人都开始选择这种方式进行经营。如图1-3所示为在淘宝网开设网店的流程。



图1-3 在淘宝网开设网店的流程



实例4 为什么要在网上开店

网上开店是一种风险很小却大有前途的创业方式。据《中国互联网调查报告》显示，中国网民的规模继续呈现持续快速增长的趋势。2009年上半年，中国经济虽受金融危机影响，但C2C电子商务却逆势而上行，增长率高达97.9%，交易规模达到812.3亿元，可见在金融危机环境下，个人更倾向于选择网上购物。2009年上半年我国网民规模已突破3亿，依然保持着快速增长的势头，领跑全球互联网。在这个庞大的群体中，有超过一半的人在最近一年中通过互联网购买过商品或服务。可以想象，在这个大背景下投身网上开店，真可谓“赶早不如赶巧”。

与实体店对比，网店的优势是显而易见的。

第一，因为网络连接全世界，所以网店的商品更容易销售。网店几乎不要资金投入，你只要有网页发布信息就可以。网店是虚拟商店，无须仓库等类似的存储空间，可免去昂贵的店面租金。

第二，网店的资源充足且容易组织。你可以销售本企业或自己的商品，可以销售其他企业或他人的商品，也可以到市场上去找寻商品，甚至可以销售你周围商品店里的商品。

第三，网店可以节约人手和时间，不需要自己站柜台，也不需要雇佣店员，只需要抽空上网看看订单就可以了。

第四，网店的适应性广。企业、家庭、个人等都可以开网店，个人在工作之余也可以开个网店来赚钱。

第五，网店的成本低、收益大，是一个可以全面展现自我的广阔