

一看即会

◎ 细致教学 ◎ 经验分享 ◎ 技术指南 ◎ 应用为王

淘宝开店 装修与营销

杰创文化 编著

CD

图书 + 光盘 + 附赠 = 绝对超值的学习套餐

高品质的图书
全面的知识讲解、详尽的操作步骤、实用的案例演练，三大要素完美融合

丰富的光盘资源
118个重点操作实例的视频教学录像，播放时间长达**290分钟**

买一送一超值附赠
畅销图书《新手学上网（应用篇）》的全部视频教程



一看即会

淘宝开店 装修与营销

杰创文化 编 著

科学出版社

内 容 简 介

随着网上购物的流行,网上开店也成为一种时尚。无论是自主创业的专职卖家,还是利用闲暇时间做点兼职的上班族,网上开店都是我们实现创业梦想、增加个人收入的切实可行的手段。然而,资金宝贵、经验不足和缺乏实践都是摆在眼前的难题,自己琢磨解决之道不仅费时费力,还不能立见成效,应该怎么办?本书全面介绍淘宝开店的基础知识和操作技法,不仅依据真实的网上交易流程介绍店铺管理、商品销售、物流发货、使用支付宝的方法,还归纳总结了店铺装修、商品推广和快速成为皇冠级卖家的秘诀。书中为每一个主题都提供了具体的操作步骤,并附有大量的插图和实例,具有很强的实用性和可操作性。

全书分为13章。第1章介绍在网上开店必学必做的事,如网上开店的优势、所需条件和基本流程等;第2章介绍注册会员、开通网上银行、申请支付宝、安装阿里旺旺等开店前的准备工作;第3章介绍新店开业、店铺的简单装修以及多种发布商品的方法;第4章介绍商品成功销售出去后的后续操作;第5~7章介绍店铺的基础装修,如何拍摄精美的商品照并对照片进行修饰,以吸引顾客的目光;第8、9章详尽讲解了如何对网店进行全面装修,以树立自己独特的风格;第10章介绍如何寻找热销的商品、低成本的货源和合理给商品定价;第11章对推广新店的各种方法进行介绍,以提升店铺知名度;第12章分享了建立完善物流渠道、提高包装水平,以避免产生交易纠纷的经验;第13章揭秘了皇冠卖家的经商之道,那就是提高售后服务质量的若干方法。

本书配套CD光盘的内容极其丰富,提供书中部分实例的原始文件和最终文件,以及播放时间长达290分钟的118个重点操作实例的视频教学录像。另外还赠送了畅销图书《新手上网(应用篇)》的全部视频教程。

本书适合电脑初学者及淘宝新卖家快速提高网店经营、行销能力,也适合有一定运营经验、需要进一步提高业务水平的从业人员,还可作为各类电脑培训学校、大中专院校的教学辅导用书。

图书在版编目(CIP)数据

淘宝开店、装修与营销/杰创文化编著. —北京:科学出版社, 2010. 4

(一看即会)

ISBN 978-7-03-026958-4

I. ①淘… II. ①杰… 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040109号

责任编辑: 杨倩 陈治立 责任校对: 杨慧芳
责任印刷: 新世纪书局 封面设计: 锋尚影艺

科学出版社 出版

北京西城根北街16号

邮政编码: 100717

<http://www.sciencep.com>

中国科学出版集团新世纪书局策划

北京市彩和坊印刷有限公司印刷

中国科学出版集团新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2010年5月 第一版

开本: 16开

2010年5月第一次印刷

印张: 15.75

印数: 1—6 000

字数: 383 000

定价: 29.80元(含1CD价格)

(如有印装质量问题,我社负责调换)



前言 Preface



随

着网上购物的流行，自己开家网店正在成为大家实现个人创业梦想的现实手段。无论是专职还是兼职，无论在哪个网站平台上进行交易，无论销售的是哪种商品，如何才能卖得更多、口碑更好、风险更小，实现利润的最大化，是每一个卖家都关心的问题。

本书就是为网店新卖家量身打造的快速提升淘宝网开店能力的实用大全。全书分为13章。第1章介绍在网上开店必学必做的事，如网上开店的优势、所需条件和基本流程等；第2章介绍注册会员、开通网上银行、申请支付宝、安装阿里旺旺等开店前的准备工作；第3章介绍新店开业、店铺的简单装修以及多种发布商品的方法；第4章介绍商品成功销售出去后的后续操作；第5~7章介绍店铺的基础装修，如何拍摄精美的商品照并对照片进行修饰，以吸引顾客的目光；第8、9章详尽讲解了如何对网店进行全面装修，以树立自己独特的风格；第10章介绍如何寻找热销的商品、低成本的货源和合理给商品定价；第11章对推广新店的各种方法进行介绍，以提升店铺知名度；第12章分享了建立完善物流渠道、提高包装水平，以避免产生交易纠纷的经验；第13章揭秘了皇冠卖家的经商之道，那就是提高售后服务质量的若干方法。这些知识可是前辈卖家们的心得总结，有了它们，不用你自己瞎琢磨、不怕做错损失惨重，自己就能解决问题，快速进入皇冠卖家行列。

本书的内容系统、全面，采用大量图片配合文字说明的方式对知识点进行介绍，步骤清晰、完备，保证读者一看即会！此外，在介绍操作方法时，尽量选用符合实际需求的实例，便于读者应用于实践。

本书配一张CD多媒体视频教学光盘，内容丰富，具有极高的学习价值和使用价值。不仅完整收录了书中部分实例的原始文件和最终文件，还有播放时间长达290分钟的118个重点操作实例的视频教学录像。另外还赠送了畅销图书《新手学上网（应用篇）》的全部视频教程。具体使用方法请阅读下页的“多媒体光盘使用说明”。

本书由杰创文化组织编写。如果读者在使用本书时遇到问题，可以通过电子邮件与我们联系，邮箱地址为：1149360507@qq.com。此外，也可加本书服务专用QQ：1149360507与我们联系。由于作者水平有限，疏漏之处在所难免，恳请广大读者批评指正。

编著者
2010年3月

前言

Preface





多媒体光盘使用说明

How to Use the CD-ROM



本书配套多媒体教学光盘内容包括118个重点操作实例的视频录像，对应书中各章节内容，逐步详细讲解了具体的操作步骤。读者可以先阅读图书再浏览光盘，也可以直接通过光盘学习淘宝网开店的方法。此外，为方便读者更好地利用网络，特贴心赠送了畅销图书《新手学上网（应用篇）》的全部视频教程。

将配套光盘放入光驱后会自动运行多媒体程序，并进入光盘的主界面，如图1所示。单击按钮①可进入目录浏览界面；单击按钮②可浏览光盘中的文件，如赠送的《新手学上网（应用篇）》视频教程。



图1 光盘主界面

在目录浏览界面中单击按钮④可打开下一级目录，包含以章节标题命名的视频文件链接；单击要学习的内容，对应的视频文件将在“视频播放区”中播放，如图2所示。如果不能正常播放视频，请单击图1中的按钮③，以安装视频播放插件。

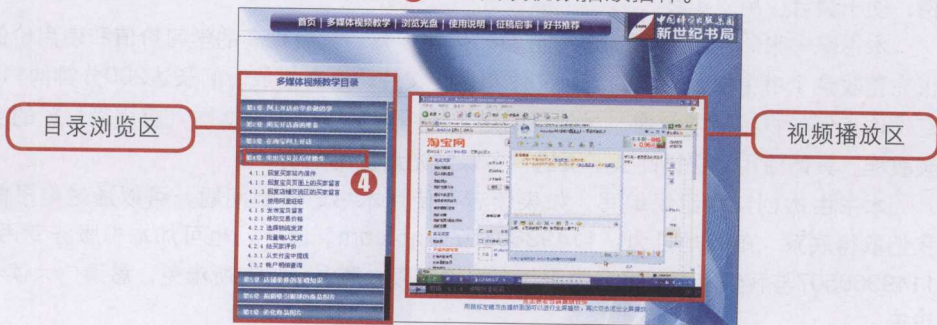


图2 播放界面

提示



如果放入光盘后没有自动运行，则在“我的电脑”中双击光驱盘符进入光盘，然后双击start.exe文件即可。

目录·Contents

Chapter 01 网上开店必学必做的事 1

- 1.1 → 网上开店能否赚钱 2
 - 1.4.1 自助式开店 8
 - 1.4.2 独立型网站 8
 - 1.4.3 独立网站和自助式开店相结合 9
- 1.2 → 网上开店有哪些优势 3
- 1.3 → 网上开店需要什么条件 4
 - 1.3.1 网上开店的硬件需求 4
 - 1.3.2 网上开店的软件需求 6
- 1.4 → 网上开店的方式 8
- 1.5 → 网上开店的三大平台 10
 - 1.5.1 淘宝网 10
 - 1.5.2 易趣网 11
 - 1.5.3 拍拍网 11
- 1.6 → 网上开店的基本流程 12

Chapter 02 淘宝开店前的准备 15

- 2.1 → 成为淘宝会员 16
 - 2.1.1 在淘宝网上注册 16
 - 2.1.2 激活支付宝 18
 - 2.1.3 个人实名认证 19
 - 2.1.4 防止淘宝账户和密码被盗 22
 - 2.1.5 修改支付宝密码 24
 - 2.1.6 找回支付密码 25
- 2.2 → 准备电子钱包 27
 - 2.2.1 办理网上银行 27
 - 2.2.2 银行卡、网上银行、支付宝账户之间的关系 27
 - 2.2.3 查看支付宝账户余额 28
- 2.3 → 使用阿里旺旺 29
 - 2.3.1 阿里旺旺的下载和安装 29
 - 2.3.2 阿里旺旺的列表多级分组功能 31
 - 2.3.3 将聊天窗口合并 32
 - 2.3.4 使用阿里旺旺搜索功能 33
 - 2.3.5 使用阿里旺旺群发文件 34

Chapter 03 在淘宝网上开店 35

- 3.1 → 加入淘宝卖家行列 36
 - 3.1.1 准备最少10件商品的信息资料 36
 - 3.1.2 上传一口价商品 36
 - 3.1.3 申请开店 38

**3.2 → 给网店简单装修..... 39**

-  3.2.1 选择店铺的风格.....39
-  3.2.2 更改店铺的基本信息.....41
-  3.2.3 为商品添加分类.....43
-  3.2.4 链接友情店铺.....44

3.3 → 发布拍卖商品..... 45

- 3.3.1 什么是拍卖.....45
- 3.3.2 拍卖的分类.....46
- 3.3.3 合理利用拍卖方式.....47

 3.3.4 设置拍卖方式.....47**3.4 → 使用淘宝助理批量发布商品... 49**

- 3.4.1 什么是淘宝助理.....49
-  3.4.2 下载和安装淘宝助理.....49
-  3.4.3 登录淘宝助理.....51
-  3.4.4 用淘宝助理创建并上传宝贝.....52
-  3.4.5 用淘宝助理批量编辑宝贝.....54
-  3.4.6 用淘宝助理备份宝贝并导入数据.....55

Chapter 04 卖出宝贝及后续操作..... 56**4.1 → 沟通买家..... 57**

-  4.1.1 回复买家站内信件.....57
-  4.1.2 回复宝贝页面上的买家留言.....59
-  4.1.3 回复店铺交流区的买家留言.....60
-  4.1.4 使用阿里旺旺.....61
-  4.1.5 发布宝贝留言.....61

4.2 → 出售商品..... 62

-  4.2.1 修改交易价格.....62
-  4.2.2 选择物流发货.....63
-  4.2.3 批量确认发货.....65
-  4.2.4 给买家评价.....66

4.3 → 用支付宝管理收支账户..... 67

-  4.3.1 从支付宝中提现.....67
-  4.3.2 账户明细查询.....68

Chapter 05 店铺装修的基础知识..... 70**5.1 → 前期准备..... 71**

-  5.1.1 确认商品的销售类型.....71
-  5.1.2 网店设计中色彩处理的原则.....72
- 5.1.3 收集装修素材.....74

5.2 → 店铺装修的一般流程..... 75

-  5.2.1 装修普通店铺.....75
-  5.2.2 装修淘宝旺铺.....76
-  5.2.3 个性化装修内容.....78

5.3 → 获得网络存储空间..... 78

-  5.3.1 免费相册空间.....78
-  5.3.2 在相册空间中上传图片.....80

5.4 → 优秀店铺装修评析..... 82

-  5.4.1 服装类店铺.....82
-  5.4.2 化妆品类店铺.....84
-  5.4.3 母婴用品类店铺.....86
-  5.4.4 食品类店铺.....88
-  5.4.5 电话卡类店铺.....89

Chapter 06 拍摄吸引眼球的商品图片 90

- 6.1 → 网店商品图应该是什么样 91**
 - 6.1.1 好图三要素 91
 - 6.1.2 构图和拍摄方式 92
 - 6.1.3 统一尺寸 94
- 6.2 → 常见的问题图片 95**
 - 6.2.1 模糊 95
 - 6.2.2 过暗或过亮 96
 - 6.2.3 颜色干扰、失真 96
 - 6.2.4 主题不突出 98
- 6.3 → 选择摄影器材 99**
 - 6.3.1 数码相机的选择 99
 - 6.3.2 摄影棚/摄影台 100
 - 6.3.3 灯光设备 101
- 6.4 → 了解你的相机 102**
 - 6.4.1 微距 102
 - 6.4.2 白平衡 102
 - 6.4.3 像素 102
 - 6.4.4 曝光补偿 103
- 6.5 → 好照片是怎么拍出来的 103**
 - 6.5.1 选择合适的光源 103
 - 6.5.2 选择合适的背景和道具 105
- 6.6 → 分类拍摄攻略 105**
 - 6.6.1 服装类照片的拍摄 105
 - 6.6.2 首饰饰品类 108
 - 6.6.3 日用品类 109
 - 6.6.4 数码商品类 109

Chapter 07 美化商品图片 110

- 7.1 → 使用Photoshop美化商品图片 111**
 - 7.1.1 让宝贝的主题更突出 111
 - 7.1.2 给照片减肥 113
 - 7.1.3 让宝贝亮丽更清晰 114
 - 7.1.4 为照片添加水印 114
 - 7.1.5 为照片更换背景 116
 - 7.1.6 处理闪闪发亮的图片 117
- 7.2 → 使用光影魔术手美化商品图片 121**
 - 7.2.1 调整曝光不足的照片 122
 - 7.2.2 调整曝光过度的照片 124
 - 7.2.3 为照片批量加水印 124

Chapter 08 淘宝普通店铺装修 127

- 8.1 → 店标设计 128**
 - 8.1.1 店标的制作要求 128
 - 8.1.2 制作店标的准备工作 128
 - 8.1.3 制作店标动画 132
- 8.2 → 公告模板设计 134**
 - 8.2.1 公告模板的制作要求 135
 - 8.2.2 制作图片公告 135
 - 8.2.3 编辑公告中的文字样式 142



8.2.4 在店铺中应用图片公告 143

8.3 → 分类导航设计 144

8.3.1 分类导航的制作要求 144

8.3.2 制作分类导航背景图片 145

8.3.3 制作分类导航文字 149

8.3.4 制作分类导航动画 150

8.3.5 应用分类导航 152

8.4 → 商品描述模板设计 153

8.4.1 商品描述模板制作要求 153

8.4.2 在Photoshop中设计描述模板 154

8.4.3 裁切图片为适合网页应用的元素 156

8.4.4 使用FrontPage生成网页代码 158

8.4.5 应用商品描述模板代码 164

8.4.6 添加店铺里链接 166

8.4.7 设置宝贝描述模板中字体的样式 166

8.4.8 添加商品评论信息 168

8.4.9 添加旺旺在线 168

Chapter 09 装修淘宝旺铺 170

9.1 → 旺铺店招设计 171

9.1.1 旺铺店招的制作要求 171

9.1.2 背景图片设计 172

9.1.3 添加店铺名称、广告语等文字 174

9.1.4 制作店招动画 175

9.2 → 旺铺促销区的设计 178

9.2.1 旺铺促销区的制作要求 178

9.2.2 设计促销区风格 178

9.2.3 裁剪和保存促销区图片 184

9.2.4 生成促销区网页 185

9.3 → 细节装修 188

9.3.1 加入动画鼠标 188

9.3.2 添加美妙的背景音乐 189

9.3.3 为店铺添加计数器 190

Chapter 10 寻找好货源 193

10.1 → 网上热销哪些商品 194

10.2 → 降低进货成本 197

10.2.1 从大型批发市场进货 197

10.2.2 从厂家进货 197

10.2.3 从阿里巴巴进货 197

10.2.4 关注外贸产品 198

10.2.5 寻找品牌积压库存 198

10.2.6 寻找换季、拆迁与转让清仓的商品 198

10.2.7 网络代销 198

10.2.8 委托他人进货 198

10.3 → 到阿里巴巴进货 199

10.3.1 注册阿里巴巴网站 199

10.3.2 在阿里巴巴批发进货 200

10.4 → 合理确定宝贝价格 201

10.4.1 网上开店的产品定价原则 201

10.4.2 网上开店的产品定价策略 202

10.4.3 网上商品的常用定价方法 203

10.4.4 网上开店定价密招 203

Chapter 11 推广宣传店铺205

11.1 → 制定促销打折策略 206

- 11.1.1 明确促销目的206
- 11.1.2 网上促销的六大策略.....207
- 11.1.3 推广网店的促销方案.....208

11.2 → 店内宣传技巧..... 209

- 11.2.1 善用宝贝推荐209
- 11.2.2 巧用店铺留言210
- 11.2.3 交换友情链接210
- 11.2.4 精心布置淘江湖.....210

11.3 → 在淘宝社区中宣传 211

- 11.3.1 认识淘宝社区211
- 11.3.2 设置个人信息211
- 11.3.3 回复帖子.....213
- 11.3.4 申请社区广告位.....214
- 11.3.5 在社区里推广网店的技巧215

11.4 → 参加淘宝网组织的活动 216

- 11.4.1 加入淘宝商盟216
- 11.4.2 加入消保.....216
- 11.4.3 开通淘宝直通车.....218
- 11.4.4 赞助社区活动219
- 11.4.5 淘宝客推广219
- 11.4.6 开通淘宝旺铺221

Chapter 12 轻松解决店铺物流222

12.1 → 网店的主要送货方式 223

- 12.1.1 普通包裹.....223
- 12.1.2 快递包裹.....223
- 12.1.3 EMS快递224
- 12.1.4 e邮宝.....225
- 12.1.5 圆通快递.....225
- 12.1.6 顺丰速运.....226
- 12.1.7 宅急送.....226
- 12.1.8 申通快递.....227
- 12.1.9 国内常见的快递公司.....227

12.2 → 让你的包装更有价值 228

- 12.2.1 常用的包装方法.....228
- 12.2.2 包装时的注意事项231

12.3 → 选择适合自己的送货方式 231

- 12.3.1 使用淘宝推荐物流的好处231
- 12.3.2 帮你节省邮费方法232
- 12.3.3 选择快递公司时需要注意的问题.....233



Chapter 13 提高客户售后服务质量235

- 13.1 → 制定合理的退货和换货政策236
- 13.2 → 用良好的心态来对待中评和差评237
- 13.3 → 合理处理矛盾和冲突239
- 13.4 → CRM在个人网店中的运用与操作240
 - 13.4.1 客户关系管理离你其实并不远 240
 - 13.4.2 网店店主建立自己的客户数据库并不难 240
- 13.5 → 网店店主和客户搞好关系要讲诚信240

Chapter 01

重点知识



- 1 网上开店能否赚钱
- 2 网上开店的优势
- 3 网上开店需要的条件
- 4 网上开店的方式
- 5 网上开店的三大平台
- 6 网上开店的基本流程

网上开店 必学必做的事

越来越多的人拥有了自己的网上店铺，是不是所有的网店都能赚到钱呢？网上开店与实体店铺相比较，到底有哪些优势呢？网上开店之前需要准备哪些硬件和软件呢？在本章中将一一为您解答。

网上开店不仅可以自己建立独立的网站开店，还可以依托大型网站开店，网上流行的三大平台分别是：淘宝网、易趣网、拍拍网。在不同的平台上开店，流程基本相同。

视频文件



参见随书光盘：视频教程\第1章

第1章 网上开店必学必做的事

- 1.1 网上开店能否赚钱
- 1.2 网上开店有哪些优势
- 1.3.1 网上开店的硬件需求
- 1.3.2 网上开店的软件需求
- 1.5 网上开店的三大平台
- 1.6 网上开店的基本流程



1.1 → 网上开店能否赚钱

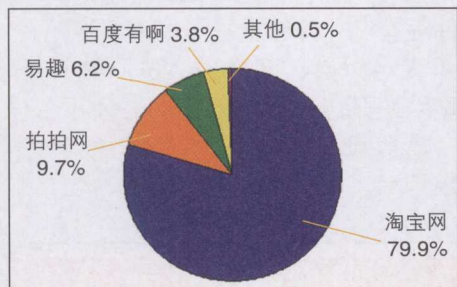
在网络迅猛发展的今天，网上开店成了时代的产物，让很多人享有了足不出户赚钱的乐趣。如果你工作之余有大量的时间，而又想再赚些钱的话，那么网上开店是一个值得尝试的事情，就算每月再能收入2000元，在目前的情况下，对普通家庭而言也是一笔可观的数字。

中国电子商务尤其是零售电子商务正处在迅速成长阶段，未来发展空间更大，因为我国网民数量已达到了2.3亿，居世界第一，但目前有网购经历的人还不到3成，而美国有80%的网民有网购经历。

据国内著名的调查咨询公司正望咨询发布的C2C平台卖家调查结果显示，我国C2C行业已呈现出一个相当活跃的大好形势。

① 数量大幅度增加

无论是网店数量还是卖家数量都有大幅度的增加。报告称：目前C2C平台上的活跃店铺数约为105万个，卖家人数约为117万人。目前最主要的C2C平台是淘宝，占到了79%以上。



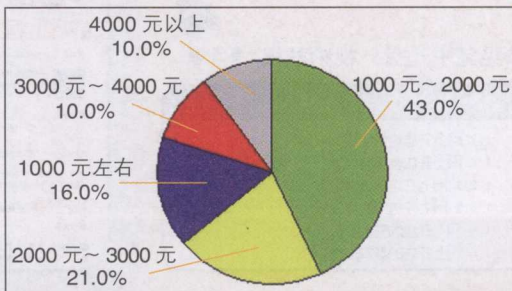
② 网上赚钱是很好的兼职之路

该行业为社会造就了大量的就业机会，据估计，直接创造的就业机会约为42万个，其中由在校学生、大学新毕业生、下岗、待业及无业人员等组成的社会群体，约占全部卖家数量的四分之一。



③ 卖家收入可观

据报道，C2C平台上就业人口的月收入平均值达到了2080元，有16%的就业人口月收入在1000元左右，有43%的就业人员月收入在1000~2000元区间内，有21%的就业人员月收入在2000~3000元区间内，有10%的就业人员月收入在4000元以上。



4 推动物流发展

C2C 平台还对物流、网上支付等产业起到积极的推动作用，其中仅 C2C 平台上卖家和买家每月的商品交付就给物流公司带来约 4000 万单生意和数亿元的收入。

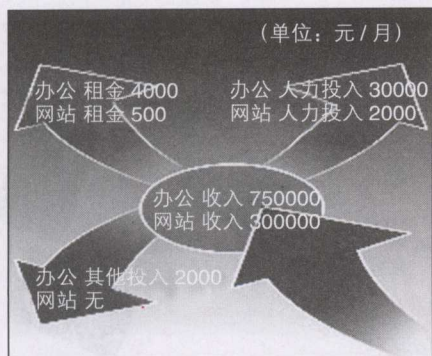


1.2 → 网上开店有哪些优势

网上开店是一种在互联网时代背景下诞生的新的销售方式，有别于传统的网下商业模式。网上开店投入低、经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，成为许多人的创业途径。

1 网上开店成本低

网上开店与网下开店相比综合成本比较低，许多大型购物网站提供租金极低的网店，有的甚至免费提供；网店主根据顾客的订单进货，减少了因货积压所占用的资金；网店经营主要通过网络进行，节省了税、电、管理费等方面的支出，网店不需要专人时时看守，节省了人力方面的投入。



2 经营方式较灵活

网店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；网店不需要专人看守，只要能对浏览者的咨询给予及时回复就不影响经营销售；网上开店不像网下开店那样办理严格的注册登记手续；网店在商品销售之前，不需要存货或者只需少量存货，因此可以随时转换经营类别，进退自如，没有包袱。



3 不受营业时间、地点、面积等限制

网上开店不受营业时间的限制,只要服务器不出问题,就可以实现 24 小时的全天候营业;网上开店不受经营地点的限制,网店的流量来自网上,因此,即使网店的经营者在一个小胡同里也不会影响到网店的经营;网店的商品数量也不会像网下商店那样,生意大小常常受店面面积的限制,只要经营者愿意,网店可以摆上成千上万种商品。



4 网上销售的范围比较广

网店开在互联网上,只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者,这个范围可以是全国的网民,甚至是全球的网民。只要网店的商品有特色,宣传得当,价格合理,经营得法,网店每天就会有不错的访问量和可观的销售业绩。



1.3 网上开店需要什么条件

要开一个赚钱的网上商店,还需要创业者熟练掌握电脑和网络的操作并具备一定的商业头脑。电脑和互联网是网上开店必不可少的硬件条件,除此之外,还应该根据需要配备数码相机、扫描仪、电话、传真机等设备。

>> 1.3.1 网上开店的硬件需求

网上开店有一些硬件设施上的要求,由于没有统一的标准,这里把硬件要求分为 3 类,以便于各位卖家根据自己的经营策略和经济状况等进行取舍。

1 体验型卖家

体验型卖家的硬件需求为电脑一台(可以上网)、数码相机一台。

如果卖家刚刚进入网上开店的行列,对网上开店的了解还非常浅显,主要目的是体验,那就不需要特别刻意地配置硬件设施,只要卖家拥有一台可以上网的电脑,就可以开始网上商店之旅了。随着卖家交易的进行,如果想更加深入地进行网上开店,自然会知道需要增加哪些硬件。



2 兼职型卖家

兼职型卖家的硬件需求为电脑一台（可以刻录、上网）、数码相机一台（高品质）、手机一部（能随时联系到）。

如果卖家是位兼职店长，且有稳定的交易额（交易额不高），那么对硬件的要求就严格许多，当然，也不需要增添硬件，只是对硬件的要求有所提高。

- **上网电脑**：要有便捷、稳定的电脑网络，最好采用包月宽带上网。
- **刻录机（或者移动硬盘）**：便于保存商品和客户的资料。
- **数码相机**：能清晰地反映产品，因为网上开店主要是通过图片给客户展示产品，拥有高品质的数码相机，可以最真实地把自己的产品多角度、细致地反映在客户面前。



3 专业型卖家

专业型卖家的硬件需求为办公场所、电脑（可以刻录、上网）、笔记本电脑、数码相机（高品质）、手机（能随时联系到）、固定电话、传真机、打印机，以及一些产品的相关设施。

由于专业卖家全力投入网上开店，且交易额比较高，所以硬件要求就复杂了很多，尤其是方便客户联系的手机和固定电话，谁都不想因为电话的原因，导致潜在客户的流失。

- **方便工作的笔记本电脑**：笔记本电脑对网上开店的专业卖家而言非常必要，特别是那些需要经常和客户、厂家打交道的创业者。利用笔记本电脑可以随时关注网上商店的信息，保证及时地维护与客户的关系；可以随时随地处理与厂家的相关事宜，保证货源畅通、货物准时。
- **收发合同的传真机**：当有很多客户和你签订合同时，传真机就可以大显神通了，而且这也是法律方面的保证。另外，很多资料的收发也离不开传真机。所以传真机也是很重要的一种装备。
- **打印机**：有些电子文本资料是需要书面保存的，因此打印机就是必需的了。



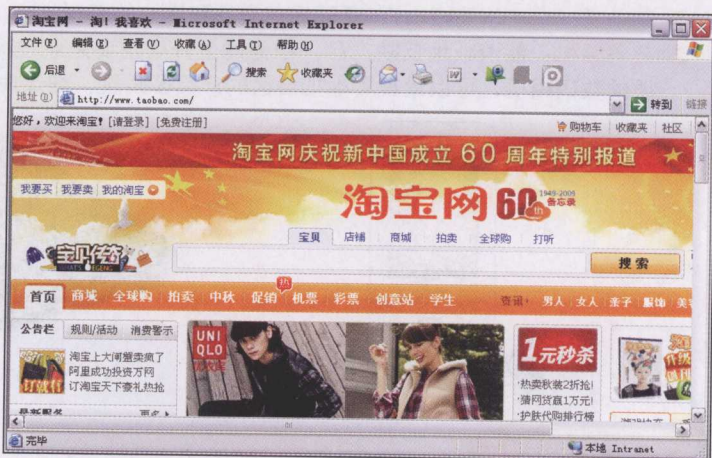
1.3.2 网上开店的软件需求

网上开店是一件需要不断学习、不断进步的快乐事业,关于软件方面的学习,不要因为自己没有学习过电脑而担心,只有不断地挑战自己,才能得到新的辉煌。

1 基本的上网操作

基本的上网操作要熟练,首先要会打开自己的网站,如果连自己的网站都不知道如何打开,那在网上开店显得有点空谈。

其次,打字要熟练,否则在与客户交谈时,会认为你不认真。打字熟练,在介绍产品信息等方面,都具有优势,可以减少在这部分工作上所花费的时间。



2 能熟练地收发电子邮件

首先要拥有自己的电子邮箱。电子邮件是在 Internet 上应用最广的服务,通过网络的电子邮件系统,可以用非常低廉的价格,以非常快速的方式,与世界上任何一个角落的网络用户联系,电子邮件可以是文字、图像、声音等各种方式。正是由于电子邮件的使用简易、投递迅速、收费低廉、易于保存、全球畅通无阻,使得电子邮件被广泛应用,它使人们的交流方式得到极大改变。

