



电·脑·新·课·堂·系·列·丛·书

本书配套交互式、多功能、超长播放的DVD多媒体教学光盘，精心录制了所有重点操作的视频，并配有音频讲解，与图书相得益彰，成为绝对超值的学习套餐。



网上开店

XINSHOUXUEWANGSHANGKAIIDIAN

博智书苑 倪亚静 主编

本书特点

内容精炼实用 轻松掌握

全程图解教学 一看即会

全新教学体例 赏心悦目

版式设计精美 双色印刷

本书在内容和知识点的选择上非常精炼、实用且浅显易懂；在结构安排上逻辑清晰、由浅入深，符合读者循序渐进、逐步提高的学习习惯。

本书以“全程图解”的方式将各种操作直观地表现出来，配以简洁的文字对内容进行说明，并在插图上进行步骤操作标注，更准确地对各个知识点进行演示讲解。

全书每章都安排了“章前知识导读”、“本章学习重点”、“重点实例展示”、“本章视频链接”和“技巧点拨”等特色栏目，让读者可以在赏心悦目的教学体例下高效地进行学习。

本书在版式设计及排版上更加注重适合阅读与精美实用，采用双色印刷，图文并茂、美观实用，让读者可以在一个愉快舒心的氛围中逐步完成整个学习过程。

上海科学普及出版社



电脑新课堂



新手学 网上开店

CHAO ZHI CHANG XIAO BAN
**超值
畅销版**
电脑新课堂

博智书苑 倪亚静 主编

- 内容精炼实用、易学易用
- 全程图解教学、一学必会
- 全新教学体例、轻松自学
- 精美图文排版、双色印刷
- 互动教学光盘、超长播放

上海科学普及出版社

超值赠送**380**分钟多媒体视频与实例素材

图书在版编目(CIP)数据

新手学网上开店 / 博智书苑 倪亚静主编. —
上海: 上海科学普及出版社, 2013.1

(电脑新课堂系列)

ISBN 978-7-5427-5562-9

I. ①新… II. ①博… ②倪… III. ①电子商务—商
业经营—基本知识 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 254481 号

责任编辑 徐丽萍

新手学网上开店

博智书苑 主编

上海科学普及出版社出版发行

(上海中山北路 832 号 邮政编码 200070)

<http://www.pspsh.com>

各地新华书店经销

北京市蓝迪彩色印务有限公司印刷

开本 787×1092

1/16

印张 22.25

字数 378000

2013 年 1 月第 1 版

2013 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5427-5562-9

定价: 48.00 元

ISBN 978-7-900477-84-2/TP.16 (附赠多媒体光盘一张)

第1章 开店前的精心准备

随着社会经济的飞速发展,网上开店越来越受到人们的关注。在正式开店前,您需要了解开店的一些准备工作。

1.1 电子商务概述.....	2	1.3.3 网上开店的主观条件	11
1.1.1 电子商务的定义与发展	2	1.4 网上开店的前期准备.....	12
1.1.2 电子商务的特点	3	1.4.1 网上开店的商品选择	12
1.1.3 电子商务模式	4	1.4.2 网上开店的货源选择	13
1.2 网上开店全接触	6	1.4.3 网上开店的物流选择	15
1.2.1 网上开店的优势	6	1.5 网上开店的交易平台.....	15
1.2.2 网上开店的经营方式	7	1.5.1 认识淘宝网	15
1.2.3 网络购物的主要群体	7	1.5.2 认识拍拍网	19
1.3 网上开店必备条件.....	8	1.5.3 认识易趣网	20
1.3.1 网上开店的硬件条件	8	1.5.4 其他网上交易平台	21
1.3.2 网上开店的软件条件	9		

第2章 淘宝开店第一步

本章将引领读者迈出淘宝开店第一步,学习如何加入淘宝会员,以及如何使用阿里旺旺和支付宝。

2.1 加入淘宝会员.....	25	2.3 使用阿里旺旺.....	47
2.1.1 注册成为淘宝会员	25	2.3.1 添加好友	47
2.1.2 登录淘宝	27	2.3.2 组的操作	51
2.2 熟悉阿里旺旺.....	28	2.3.3 群的操作	56
2.2.1 阿里旺旺简介	28	2.3.4 查看聊天记录	60
2.2.2 下载并安装阿里旺旺	28	2.4 开通支付宝	61
2.2.3 熟悉阿里旺旺	33	2.4.1 开通支付宝账号	61
2.2.4 阿里旺旺的基本设置	35	2.4.2 办理网上银行	62
2.2.5 阿里旺旺的系统设置	39	2.4.3 给支付宝账户充值	65
2.2.6 阿里旺旺的其他设置	46	2.4.4 申请支付宝实名认证	67

第3章 先做一个好买家

要想成为一个成功的网店店主,首先要学会在网上买东西。毕竟要成为一个好卖家,首先要成为一个好买家。下面我们就赶快学习,开始我们的淘宝旅程吧!

3.1 寻找宝贝.....	70	3.1.2 通过搜索店铺寻找宝贝	72
3.1.1 通过分类寻找宝贝	70	3.1.3 直接寻找所需宝贝	73



3.2 联系卖家.....	74	3.3.2 等待收货.....	86
3.2.1 了解卖家.....	74	3.3.3 确认收到宝贝.....	87
3.2.2 用站内信联系卖家.....	75	3.3.4 给卖家评价.....	88
3.2.3 宝贝留言.....	77	3.3.5 购买拍卖宝贝和团购宝贝.....	89
3.2.4 用阿里旺旺联系卖家.....	77	3.4 网络购物全攻略.....	92
3.3 淘到宝贝.....	82	3.4.1 网络购物技巧.....	92
3.3.1 购买“一口价”宝贝.....	82	3.4.2 网络购物防骗攻略.....	96

第4章 在淘宝网开设店铺

在网上开店，一切都变得很简捷。此时的卖家只需要准备好商品和图片，马上就可以拥有自己的店铺了。

4.1 为商品定价.....	101	4.2.2 填写宝贝信息.....	106
4.1.1 准备商品图片.....	101	4.2.3 修改上架宝贝信息.....	109
4.1.2 定价原则.....	101	4.2.4 发布拍卖宝贝.....	111
4.1.3 定价策略.....	102	4.3 免费开店.....	113
4.2 发布宝贝.....	103	4.3.1 创建网店.....	113
4.2.1 发布“一口价”宝贝.....	103	4.3.2 开店须知.....	114

第5章 淘宝店铺管理

本章主要讲解店铺的基本设置，怎样推荐商品和淘宝助理软件的主要功能及使用方法，为以后长期开店做准备。

5.1 店铺基本设置.....	118	5.3.1 淘宝助理的下载和安装.....	129
5.1.1 店铺基本设置.....	118	5.3.2 下载宝贝信息.....	131
5.1.2 风格设置.....	120	5.3.3 新建宝贝.....	133
5.1.3 店铺公告.....	121	5.3.4 上传宝贝.....	134
5.1.4 店铺类目.....	122	5.3.5 创建宝贝模板.....	136
5.2 推荐商品.....	126	5.3.6 批量编辑宝贝.....	138
5.2.1 橱窗推荐.....	126	5.3.7 数据库备份.....	141
5.2.2 掌柜推荐.....	127	5.3.8 CSV文件的导入与导出.....	143
5.3 淘宝助理.....	128	5.3.9 淘宝助理其他功能.....	145

第6章 必会软件——Photoshop

在拍摄店铺商品之后，为了更吸引顾客，往往需要使用 Photoshop 对其进行处理或修饰。本章将介绍 Photoshop 的基本操作，读者应熟练掌握，这也是网上开店的一项必备技能。

6.1 Photoshop简介.....	148	6.4 图像的绘制与调整.....	169
6.1.1 Photoshop工作界面.....	148	6.4.1 绘制图像工具.....	169
6.1.2 Photoshop文档操作.....	149	6.4.2 文字工具.....	171
6.1.3 图像和画布尺寸的调整.....	151	6.4.3 颜色填充工具.....	172
6.2 Photoshop辅助操作.....	153	6.4.4 渐变填充工具.....	174
6.2.1 颜色的选取.....	153	6.4.5 描边功能的应用.....	180
6.2.2 撤销和恢复操作.....	156	6.4.6 图像色彩与色调的调整.....	181
6.2.3 标尺与参考线的使用.....	158	6.4.7 裁切图像.....	187
6.3 选区的创建与编辑.....	161	6.5 图层与图层样式.....	189
6.3.1 创建规则选区.....	161	6.5.1 认识图层.....	189
6.3.2 创建不规则选区.....	163	6.5.2 图层混合模式.....	192
6.3.3 选区的编辑.....	166	6.5.3 图层的基本操作.....	192
		6.5.4 应用图层样式.....	193

第7章 店铺装修与设计

在淘宝网开店是个很好的创业机会,不过由于创业群体庞大,单店铺就有几千万,想要在淘宝网上脱颖而出,则离不开漂亮的图片,精致的店面装修。

7.1 拍摄产品图片.....	199	7.3 网上店铺的美化.....	210
7.1.1 选购拍摄器材.....	199	7.3.1 制作动态店标.....	210
7.1.2 拍摄技巧.....	201	7.3.2 宝贝分类栏的制作.....	214
7.2 用Photoshop修改商品图片.....	204	7.3.3 店铺招牌的制作.....	215
7.2.1 处理拍摄的商品图片.....	204	7.4 宝贝描述页面模板.....	218
7.2.2 给图像添加水印效果.....	206	7.4.1 宝贝描述页面.....	218
7.2.3 给图像添加边框效果.....	207	7.4.2 宝贝描述页面模板制作.....	218
7.2.4 宝贝多图展示.....	208	7.4.3 宝贝描述页面模板的应用.....	221

第8章 店铺宣传与推广

网上商店同传统的商店一样都需要店主的精心打理,因此制定既适合网店又适合网络环境的宣传推广策略就显得十分必要。

8.1 淘宝店内宣传.....	224	8.2.2 销售联盟.....	231
8.1.1 设置店内促销活动.....	224	8.2.3 淘宝社区.....	232
8.1.2 管理信用评价.....	226	8.2.4 其他宣传.....	234
8.1.3 利用好橱窗位.....	226	8.3 淘宝营销中心.....	236
8.1.4 宝贝名称及上架时间.....	228	8.3.1 促销管理.....	236
8.2 店外免费宣传.....	229	8.3.2 淘宝直通车.....	239
8.2.1 搜索引擎.....	229	8.4 开通淘宝旺铺.....	243



8.4.1 开通旺铺	243	8.4.4 添加自定义内容区	249
8.4.2 设置旺铺店招	244	8.4.5 设置旺铺选项卡	251
8.4.3 添加促销区	246		

第9章 网络交易管理

一台电脑、一根网线，就可以实现快捷、便利的网上购物；足不出户，琳琅满目的商品尽收眼底；轻点鼠标，从“逛街”到购物付款，轻松搞定，而后只需静待商品上门……

9.1 使用支付宝交易	254	9.2.2 关闭交易	258
9.1.1 卖出商品，等待买家付款	254	9.3 利用支付宝管理账目	259
9.1.2 发货管理	254	9.3.1 给支付宝账户充值	259
9.1.3 等待买家确认收货	256	9.3.2 支付宝余额查询	260
9.1.4 客观地作出评价	256	9.3.3 查看账户明细	261
9.2 交易变更	257	9.3.4 从支付宝中提现	262
9.2.1 修改交易价格	257		

第10章 轻松解决物流配送

开网店的新手卖家都会问这样的问题：怎么把我的宝贝送到全国乃至全世界的客户那里呢？这就需要物流来帮忙，物流是电子商务的重要组成部分。

10.1 商品配送方式	265	10.2.3 包装省钱绝招	278
10.1.1 邮局配送	265	10.3 商品邮寄注意事项	279
10.1.2 快递公司配送	268	10.3.1 填写单据	279
10.1.3 物流公司配送	268	10.3.2 分类邮寄	281
10.1.4 如何选择快递公司	269	10.3.3 产品包装技巧	282
10.1.5 常用快递公司介绍	270	10.4 完善物流配送	284
10.1.6 常用物流公司介绍	273	10.4.1 发货后的注意事项	284
10.2 节约邮寄成本	275	10.4.2 物流跟踪	284
10.2.1 邮局邮寄节省费用的方法	275	10.4.3 制定退换货制度	285
10.2.2 快递公司节省成本的方法	277	10.4.4 正确处理交易纠纷	287

第11章 网上进货策略

网上批发是近几年兴起的新事物，发展还不成熟，但相比传统渠道进货的优势已经很明显。阿里巴巴是世界最大的网上贸易平台，在这里您可以获得一个比较全面的信息汇总。

11.1 认识阿里巴巴	289	11.1.2 阿里巴巴简介	290
11.1.1 网上进货优势	289	11.1.3 加入阿里巴巴	291

11.1.4 阿里旺旺贸易通版.....	293	11.3 使用阿里助手.....	303
11.1.5 诚信通指数.....	295	11.3.1 登录阿里助手.....	303
11.2 开店采购商品.....	296	11.3.2 收货地址管理.....	303
11.2.1 搜索产品.....	296	11.3.3 绑定支付宝账户.....	304
11.2.2 询价留言.....	297	11.3.4 使用“人脉通”.....	306
11.2.3 发布求购信息.....	298	11.3.5 使用“我的收藏”.....	311
11.2.4 网上订货.....	300		

第 12 章 在易趣网开店

淘宝网在国内虽然是较常用的购物网站,但其他一些 C2C 网站也同样具有非凡的实力,并且具有自身的特色。易趣网是国内最早的 C2C 电子商务网站,更突出海外代购特色。

12.1 走进易趣.....	315	12.3.5 图片管家.....	329
12.1.1 注册成为易趣会员.....	315	12.3.6 关闭店铺.....	330
12.1.2 通过易趣实名认证.....	316	12.4 使用易趣助理.....	331
12.1.3 在易趣网上发布商品.....	317	12.4.1 下载并安装易趣助理.....	331
12.1.4 在易趣网上开店.....	319	12.4.2 新建物品.....	333
12.2 使用易趣通.....	320	12.4.3 上传物品.....	334
12.2.1 下载并安装易趣通.....	320	12.4.4 下载物品信息.....	336
12.2.2 易趣通的使用.....	321	12.4.5 批量编辑物品.....	337
12.3 管理店铺.....	325	12.4.6 导出物品.....	337
12.3.1 基本设置.....	325	12.4.7 导入淘宝助理中的数据.....	338
12.3.2 店铺模板.....	326	12.5 易趣网与淘宝网的不同之处.....	339
12.3.3 物品推荐区.....	327	12.5.1 发布商品的不同之处.....	339
12.3.4 分类管理.....	328	12.5.2 网上开店的不同之处.....	340

第1章 开店前的精心准备

网络已成为现代人生活中不可缺少的一部分，在人们的生活、学习中发挥着越来越大的作用。随着社会经济的飞速发展，网上开店越来越受到人们的关注。在正式开店前，您需要了解开店的一些准备工作。

本章学习重点

1. 电子商务概述
2. 网上开店全接触
3. 网上开店必备条件
4. 网上开店的前期准备
5. 网上开店的交易平台

重点实例展示



淘宝网

本章视频链接



认识淘宝网



认识拍拍网

1.1 电子商务概述

随着互联网的迅速发展,风起云涌的网站在炒足了“概念”之后,都纷纷转向了“务实”,而“务实”比较鲜明的特点之一是绝大多数的网站都在试图做实实在在的“电子商务”。那么“电子商务”到底是什么呢?网上开店其实就是电子商务的一部分,在学习网上开店之前,我们先来了解电子商务的一些基础知识。

1.1.1 电子商务的定义与发展

广义上的电子商务(Electronic Business, EB)是指各行各业(包括政府机构和企业、事业单位)各种业务的电子化、网络化,可称为电子业务,包括电子商务、电子政务、电子军务、电子医务、电子教务、电子公务、电子事务和电子家务等。

狭义的电子商务(Electronic Commerce, EC)通常是指在全球各地广泛的商业贸易活动中,在互联网开放的网络环境下,基于浏览器/服务器应用方式,买卖双方互不谋面地进行各种商贸活动,实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付,以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关综合服务活动的一种新型的商业运营模式,如公司、厂家、商业企业、工业企业与消费者个人之间利用电脑网络进行的商务活动。EC也可称为电子交易,包括电子商情、电子广告、电子合同签约、电子购物、电子交易、电子支付、电子转账、电子结算、电子商场、电子银行等不同层次、不同程度的电子商务活动。

电子商务可以通过多种电子通信方式来完成,目前人们所谈论的电子商务主要是以电子数据交换(EDI)和 Internet 来完成的。随着 Internet 技术的日益成熟,电子商务真正的发展将是建立在 Internet 技术上的。

电子商务最早产生于上个世纪 60 年代,90 年代得到了长足的发展。电子商务产生和发展的重要条件主要是电脑的广泛应用。在中国,电子商务始于 1997 年,电子商务概念先于电子商务应用与发展,“启蒙者”是 IBM 等 IT 厂商。网络和电子商务技术需要不断拉动企业的商务需求,进而引领中国电子商务的应用与发展。这是中国电子商务发展的一大特点,也是理解中国电子商务应用与发展的一把钥匙。中国电子商务发展迅猛,2007 年全国电子商务交易总额达 2.17 万亿元,比上年度增长 90%。中国网络购物发展迅速,2008 年 6 月底,网络购物用户人数达到 6329 万,半年内增加 36.4%。截至 2008 年 12 月,电子商务类站点的总体用户覆盖已经从 9000 万户提升至 9800 万户。2010 年,网络购物的用户人数已经快速达到一个新的水平,网购市场已达 2670 亿元,网购人数 1.3 亿,已成为现代人们生活的重要购物方式。

随着媒体形式的发展,电子商务也表现出了极大的融合性,延展出许多创新形式。与其说电子商务是一个新兴的行业,不如说它是一个创业的商业模式。这几年,随着阿里巴巴、淘宝、拍拍、易趣、百度有啊、慧聪网等各种电子商务模式与电子商务服



务的兴起,对传统企业形成了很大的冲击。网购群体更是发展迅速,几乎超过互联网网民发展的速度,相信在不远的将来,服务商的服务越来越完善,网购平台越发成熟,电子商务的创新性与时代趋势也成为必然。

1.1.2 电子商务的特点

与传统贸易活动方式相比,电子商务主要具有以下几个方面的特点:

◎ 交易虚拟化

通过 Internet 进行贸易,贸易双方从贸易磋商、签订合同到电子支付等无须当面进行,均通过 Internet 完成,整个交易完全虚拟化。对卖方来说,可以到网络管理机构申请域名,制作自己的主页,组织产品信息上网。而虚拟现实、网上聊天等新技术的发展使买方能够根据自己的需求选择产品,并将信息反馈给卖方。通过信息的推拉互动,签署电子合同,完成交易并进行电子支付,整个交易都在网络虚拟环境中进行。

◎ 交易成本低

电子商务使得贸易双方的交易成本大大降低,具体表现在电子商务在网络上进行信息传递的成本相对于信件、电话、传真而言较低。此外,缩短时间及减少重复的数据录入也降低了信息成本。贸易企业利用企业内部网可实现无纸办公,提高了内部信息传递的效率,节省了时间,并降低了管理成本。

◎ 交易效率高

由于 Internet 将贸易中的商业报文标准化,使商业报文能在世界各地瞬间完成传递与电脑自动处理,原料采购、产品生产、需求与销售、银行汇兑、保险,货物托运及申报等过程无须人员亲身参与,而在最短的时间内完成。在传统贸易方式中,用信件、电话和传真传递信息必须有人的参与,且每个环节都要花不少时间,甚至有时由于人员工作时间的问題而延误传输时间,以致失去最佳商机。电子商务克服了传统贸易方式费用高、易出错、处理速度慢等缺点,使整个交易快捷、方便及正确无误。

◎ 交易透明化

由于买卖双方从交易的洽谈、签约以及货款的支付、交货通知等整个交易过程都在网络上进行,因而通畅、快捷的信息传输可以保证各种信息之间互相核对,可以防止伪造信息的流通。例如,在典型的许可证 EDI 系统中,由于加强了发证单位和验证单位的通信、核对,虚假的许可证就不易漏网。

◎ 突破了贸易的时空限制

时间、空间限制是人们从事贸易活动的主要障碍,也是构成贸易企业经营成本的重要因素。电子商务把商业和其他业务活动所受的时空限制大大弱化,从而降低了企业经营成本。基于 Internet 的电子商务是 24×7 全方位运行,利用 Internet,人们足不出户就可以达成交易、支付款项,完成各种业务手续,实现各种贸易活动,同城交易与异地交易所需时间相差无几。随着全球信息高速公路的发展,宽带光纤通信的普及,电子商务打破时空限制的优越性会进一步体现。



◎ 电子商务是少环节贸易

电子商务是在商务活动的全过程中，通过人与电子通信方式的结合，极大地提高商务活动的效率，减少不必要的中间环节，使生产“直达”消费。传统的制造业可以借此进入小批量、多品种的时代，“零库存”成为可能；传统的零售业和批发业可以开创“无店铺”“网上营销”的新模式；各种线上服务为传统服务业提供了全新的服务方式。

1.1.3 电子商务模式

按参与电子商务交易涉及的对象分类，电子商务可以分为 B2B、B2C、C2C、C2B 等类型，见下表。

	企业	消费者
企业	B2B 中国制造网、慧聪网、 阿里巴巴、环球资源、 CommerceOne……	B2C 卓越亚马逊、当当、 京东商城……
消费者	C2B PriceLine……	C2C 淘宝、易趣、百度有啊、拍拍……

◎ 企业与企业之间（Business to Business, B2B）的电子商务

B2B 方式是电子商务应用最多和最受企业重视的形式，企业可以使用 Internet 或其他网络对每笔交易寻找最佳合作伙伴，完成从定购到结算的全部交易行为，包括向供应商订货、签约、接受发票和使用电子资金转移、信用证、银行托收等方式进行付款，以及在商贸过程中发生的其他问题，如索赔、商品发送管理和运输跟踪等。B2B 典型的电子商务平台包括阿里巴巴和慧聪网等，如下图所示。



阿里巴巴



慧聪网

◎ 企业与消费者之间（Business to Customer, B2C）的电子商务

这是消费者利用 Internet 直接参与经济活动的形式，类似于商业的零售商务。随着 Internet 的普及，网上销售也迅速地发展起来。目前，在 Internet 上有着许多类型的虚

拟商店和虚拟企业,提供各种与商品销售有关的服务。通过网上商店买卖的商品可以是实体化的,如书籍、鲜花、服装、食品、汽车和电视等;也可是以数字化的,如新闻、音乐、电影、数据库、软件及各类基于知识的商品;还有提供的各类服务,有安排旅游、在线医疗诊断和远程教育等。典型的B2C电子商务平台包括京东商城、当当网等,如下图所示。



京东商城



当当网

◎ 消费者与消费者之间 (Customer to Customer, C2C) 的电子商务

这种电子商务主要指的是个人与个人之间进行的电子商务活动。C2C网站为买卖双方交易提供的互联网平台,卖家可以在网站上登出其想出售商品的信息,买家可以从中选择并购买自己需要的物品。例如,拍卖网站就属此类,最著名的是淘宝网、易趣网,如下图所示。另外,一些二手货交易网站也应属于此类。



淘宝网



易趣网

◎ 其他电子商务类型

其他电子商务类型还包括消费者与企业之间 (Customer to Business, C2B) 的电子商务,企业与政府机构之间 (Business to Government, B2G 或 Government to Business, G2B) 的电子商务,消费者与政府机构之间 (Customer to Government, C2G 或

Government to Customer, G2C) 的电子商务, 企业与员工之间 (Company to Employee, C2E 或 Employee to Company, E2C) 的电子商务等。

1.2 网上开店全接触

网上开店现在已经成为一种时尚, 很多人已经掘回了第一桶金。网上开店又称为网络营销, 是销售商通过互联网将商品或服务信息传达给特定顾客, 顾客通过互联网将订单发送给销售商, 采取一定的付款和送货方式, 最终完成交易。

网上开店是指店主(卖家)自己建立网站或通过第三方平台, 把商品(形象、性能、质量、价值、功能等)展示在网络上给顾客看, 然后在网络上留下联系和支付方式, 买卖双方相互联系, 然后买家以汇款或网上银行的方式跟店主进行买卖, 来达成交易的整个流程。

1.2.1 网上开店的优势

与实体商店相比, 网上店铺这种独特的商业模式充满了更多的商机。显而易见, 网上开店之所以大行其道, 是因为网上开店具有很多优势, 主要表现在以下几方面:

◎ 开店成本低

网上开店与实体商店相比综合成本较低: 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, 只是收取少量商品上架费与交易费; 网店可以根据顾客的订单再去进货, 不会因为积货占用大量资金; 网店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; 网店不需要专人时时看守, 节省了人力方面的投资成本。

◎ 经营方式灵活

网店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, 网店不需要专人时时看守, 营业时间也比较灵活, 只要能及时浏览买家的咨询并给予及时回复即可, 不影响经营。

网上开店不需要实体商店那样必须要经过严格的注册登记手续, 网店在商品销售之前甚至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, 可以进退自如, 没有包袱。

◎ 不受营业时间、营业地点、营业面积等传统因素的限制

网上开店, 只要服务器不出问题, 可以一天 24 小时、一年 365 天不停地运作, 无论刮风下雨, 无论白天晚上, 无须专人值班看店, 都可照常营业, 消费者可以在任何时间登录网店进行购物。网上开店基本不受经营地点的限制, 网店的流量来自网上, 因此无论网店的经营者在什么地方都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, 生意大小常常被店面面积限制, 只要经营者愿意, 网店中可以摆上成千上万种商品。



◎ 消费者范围广泛

网上商店所面向的是全国乃至全球的消费者,只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者,这是实体商店甚至是大型商场都无法相提并论的。只要网店的商品有特色,宣传得当,价格合理,经营得法,网店每天将会有不错的访问流量,大大增加销售的机会,从而取得良好的销售收入。

1.2.2 网上开店的经营方式

网店与实体店的经营方式有很多不一样的地方。网上开店的方式可以根据不同的标准划分,从个人对网店的投入精力来说,可以分为全职和兼职两种方式;从借助不同的网络平台来说,可以分为自建网站开店和自助式开店两种方式。网店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,卖家应该根据个人的实际情况选择一种适合自己的经营方式。

网上开店的经营方式主要有以下三种:

◎ **网上开店与网下开店相结合的经营方式。**即拥有一个实体店的同时,经营一个网上店铺,这样在经营实体店的同时还可以在网下做生意,大大增加了自己商品的销售渠道。此种网店因为有网下店铺的支持,在商品的价位、销售的技巧方面都更高一筹,也容易取得消费者的认可与信任。

◎ **全职经营网店。**经营者将全部的精力都投入到网站的经营上,将网上开店作为自己的全部工作,将网店的收入作为个人收入的主要来源。

◎ **兼职经营网店。**经营者将经营网店作为自己的副业,相对于专职,获得的收益较小,比如现在许多在校学生利用课余时间经营网店,也有一些职场人员利用工作的便利开设网店,从而增加收入来源。

按借助的网络平台来区分,网店的经营方式可以分为自建网站开店和自助式开店两种方式:

◎ **自建网站开店。**自建网站开店,就是自己建立相对小范围的电子商务系统。从域名选择、空间选择到电子商务网站的制作,都是自主完成。自建网站开店的突出特点是独立的域名空间,有独立的电子商务系统(不依托第三方平台)。这种方式成本相对较高,而且对技术要求也非常高。

◎ **自助式开店。**自助式开店就是依托第三方提供的功能强大、安全稳定的电子商务平台,通过相对简单的操作系统搭建属于自己的网店,就好像在大型的百货商场中租一个柜台经营商品一样。第三方的电子商务平台有很多,如淘宝网、拍拍网等。

1.2.3 网络购物的主要群体

网络购物的人群范围非常广,作为一个网络销售商,不可能做所有人的生意,所以对于网络购物的人群,卖家应该对其进行分类,了解消费人群,以选择销售对象,从而确定网店所销售的商品。

网络购物群体的主体明显地表现出年轻化的趋势,年轻人是网络购物的最主要群体。这部分人群对互联网非常熟悉,对新鲜事物有着强烈的好奇心。年轻人群体平均每天花在网上的时间相当长,网购这种新奇而又便捷的购物方式很受他们的欢迎。特别是大学生群体,在其经济条件受约束的情况下,大学生网上购物活动已经表现出相当活跃的态势。这一群体受教育程度高,对网络的运用娴熟,未来预期收入也相对较高,因此他们成为未来网络消费主宰的潜力巨大。

与全体网民相比,网上购物群体的高学历特征最为明显。例如白领阶层,他们的工作一般都比较忙,薪水较丰厚,并且很少有闲暇的时间去逛街购物。因此,这部分人更愿意利用网络便捷的特点进行网络购物。从购买力这个层面来看,白领上班族是网上消费的主流群体。

作为一个网络销售商,必须清楚地知道自己的目标客户群,这样有利于自己选择销售的商品,并制定合适、有效的营销策略。

1.3 网上开店必备条件

网上开店具有很多优势,但不是所有的人都适合网上开店,不是所有的商品都适合个人网上开店销售。在网上开店必须具备一定的条件,这些条件有主观条件,也有客观条件,在开店之前首先应该分析自己是否具备网上开店的条件。

1.3.1 网上开店的硬件条件

要想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、电话和传真机等设备。

◎ 电脑和网络

电脑的配置无须高档,能上网,能进行简单的图片处理或网页设计即可。目前能流畅运行 Windows XP 的电脑都能满足网上开店的要求,如下图(左)所示。网络是必需的,网上开店、网上销售不登录互联网肯定是不行的。因为要通过上网来打理自己的小店,同时查询资料、收发客户电子邮件、与客户随时沟通都需要网络。

◎ 数码相机

数码相机用来给产品拍照,以便在网络商店中进行展示,一台好的数码相机可以清晰地反映产品形象,如下图(右)所示。网上开店最主要的工作就是通过图片向自己的客户展示商品信息,实地拍摄的图片容易让买家产生信任感,从而提高商品的销售量。由于产品大多采用微距模式进行拍摄,要求数码相机的微距性能要好,最小微距应该在 3cm 以下。至于相机的像素则没有太高的要求,100 万像素以上即可满足要求,相机的其他功能也不用过于看重。



1.3.2 网上开店的软件条件

网上开店是一件需要不断学习、不断进步的事情，在网上开店还需要掌握一些必备的软件。对于软件的要求并不是很高，而关于软件的学习，其实很简单，只需要用户熟悉一些软件的使用方法即可。

◎ E-mail

电子邮箱很重要，一方面它是一种沟通工具，另一方面它能为将来的会员注册提供服务。网上开店做生意，电子邮件是一种比较重要的沟通方式，特别是在很多重要资料传输方面。目前 E-mail 有免费和收费两种。收费邮箱能提供稳定、安全的服务，以及超大的存储空间，价格也不太贵，一般用于企业邮箱。免费邮箱也很好，例如，网易推出的 126、163 系列邮箱的运行也很稳定，存储空间足够个人使用。如下图所示为 126 网易电子邮箱页面。

