

别说你懂网上开店

500 招 玩转网上开店

你是否想网上开店而不知从何下手？是否已拥有网店而苦于营销与推广？
是否想提升网店赢利水平？有了此书，你会找到答案。



赠送

- ▶ 《网上淘宝与开店》电子图书
- ▶ 123分钟的教学视频

招
招
实用

一线网店专家和教 技巧与经验样样都有。
真正让你学得会、用得上，并快速提升网店经营能力与赢利水平。

查
询
方便

知识内容科学归类，具有字典查询风格，力求帮助你快速解决问题，是
最实用、最及时的小帮手，也是一本不可多得的案头工具书。

一
学
即会

每个技能招数首先通过应用说明介绍作用与意义，以及日常工作中遇到的问题诊断，然后通过解决方案完成疑难问题的解答。采用图解写法+案例配合的方式，让你一学即会。



科学出版社

别说你懂网上开店

500 招 玩转网上开店

前沿文化 编著

科学出版社

北京

内 容 简 介

本书汇集了众多淘宝掌柜的“使用经验”和专家的“独门绝技”，通过 500 个精挑细选的技能招数，结合开店、运营、装修与推广中的应用需求，安排大量案例系统并全面地讲解了网上开店所涉及的经验技巧。本书按照“学以致用”的原则，力求解决淘宝掌柜在网上开店中遇到的各种疑难问题，以及传授提高开店效率的相关经验与技巧。

全书共分为 13 章，以技巧罗列方式，依次向读者介绍了淘宝开店的流程管理技巧，包括货源批发、开店方法、商品图片拍摄与优化、店铺装修、店铺营销与推广、商品出售技巧、财务管理技巧、商品售后包装、信誉提升技巧、店铺安全应用等内容。

本书采用字典类阅读方式，大家需要什么内容，就查阅相关的部分技巧，让你轻松、快速开店，实实在在赚钱，因此非常适合读者自学使用，尤其适合对淘宝网上开店缺少相关经验和技巧的读者使用，也可以作为大中专职业院校计算机相关专业的教材或参考用书。

图书在版编目 (CIP) 数据

别说你懂网上开店：500 招玩转网上开店/前沿文化

编著. —北京：科学出版社，2013. 1

ISBN 978-7-03-036400-5

I. ①别… II. ①前… 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 319029 号

责任编辑：郑 楠 胡子平 吴俊华 / 责任校对：杨慧芳
责任印刷：华 程 / 封面设计：张世杰

科学出版社 出版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码：100717

<http://www.sciencep.com>

北京朝阳新艺印刷有限公司印刷

中国科技出版传媒股份有限公司新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2013 年 5 月第 一 版

开本：16 开

2013 年 5 月第一次印刷

印张：22.75

字数：498 000

定价：45.00 元 (含 1CD 价格)

(如有印装质量问题，我社负责调换)

前言

您真的懂网上开店吗？

- 如何在批发市场批发商品？（见第004招）
- 搜寻代销网站的诀窍？（见第019招）
- 如何一次性通过支付宝实名认证？（见第033招）
- 怎么进行身份信息认证，同时避免认证失败？（见第034～035招）
- 百分百通过淘宝在线考试的诀窍是什么？（见第037招）
- 如何免费获得简短、易记的店铺地址？（见第047招）
- 如何DIY网上商品摄影棚？（见第055招）
- 如何美化网上商品的图片，让其更吸引买家？（见第090～099招）
- 怎样优化商品的标题，提高被搜索概率？（见第132～134招）
- 影响开店“宝贝”排名的因素有哪些？（见第138招）
- 不会美工，如何装修店铺？（见第167招）
- 不会设计，如何自定义打造网店店标？（见第191招）
- 有没有免费的网店商品推广技巧？（见第206～224招）
- 做好淘宝客有哪些诀窍？（见第228招）
- 该选择什么样的宝贝进行直通车推广？（见第238招）
- 如何用最少的钱购买最合适的钻石展位？（见第264招）
- 淘宝掌柜如何应对爱讲价的买家？（见第292～298招）
- 如何有效管理支付宝账户？（见第336～342招）
- 网店高手是如何开展店铺营销的？（见第410～429招）
- 如何把淘宝账户与手机绑定在一起？（见第492招）

....

致读者的话

“21世纪，要么电子商务，要么无商可务。”这是比尔·盖茨在十多年前的预言，现在正逐渐成为现实。推动这一预言成为现实的主要动力之一，就是目前火热的网上交易。也正因如此，每年踊跃在网上开店的淘宝新人络绎不绝。

作为淘宝开店的掌柜，笔者认为，最主要的就是学习、学习，再学习。只有勤于学习，善于交流，努力汲取前者经验，才能站得更高，看得更远，继而从中找出适合自己的网店发展轨迹。

如何学习，在哪里学习呢？相信通过阅读《别说你懂网上开店——500招玩转网上开店》这本书，就能够让你快速、轻松地找到答案与学习的原动力！

本书特色

为了帮助新、老用户更快地掌握网上开店的应用技能，我们在编写本书时，充分考虑到用户需求，竭尽全力地做到易学易用。本书具有以下特点：

1. 分类明确，查询方便

为了方便读者学习和使用，对开店流程方法、操作技巧及相关经验进行科学的归类，通过招数的形式进行罗列，具有字典查询风格，力求帮助读者快速解决问题，是最实用、最及时的“小帮手”，是一本不可多得的案头工具书。

2. 内容完善，招招实用

本书中所讲招数，都是一线网店掌柜以及相关专家倾情相授，技能与实战、技巧与经验样样都有。通过本书学习，真正让你“会开店”且“能赚钱”，快速提升你的网店运营效率。

3. 经验技巧，一学即会

在讲述每个技能招数时，首先进行了“应用说明”，给读者介绍使用该知识点的目的及日常工作中所遇到的问题诊断，然后通过“解决方案”的详细讲述，完成疑难问题的解答。内容写作上操作性强，图解写法+案例配合，让读者易学易用。只要你认真学习，或许到某一天，你就会成为一名叱咤淘宝网的高手，成为周围朋友羡慕的对象。

4. 配套的多媒体光盘，有无基础均可学习

本书配一张学习资源光盘，光盘中包括一本《网上淘宝与开店》电子图书，还加赠了长达123分钟的网上开店技能的教学视频，方便无基础读者学习使用。

系列产品介绍

本套图书主要面向有一定基础而严重缺少应用经验与技巧的读者。无基础的读者可以结合光盘中的电子图书进行学习，以便快速入门，然后通过图书内容的学习，让读者快速提高，甚至达到精通的目的。相关图书产品如下：

- (1) 《别说你懂Office——500招玩转Office办公应用》；
- (2) 《别说你懂Excel——500招玩转Excel表格与数据处理》；
- (3) 《别说你懂Word/Excel——500招玩转Word/Excel办公应用》；
- (4) 《别说你懂电脑——500招玩转电脑综合应用》；
- (5) 《别说你懂网上开店——500招玩转网上开店》；
- (6) 《别说你懂电脑维护——500招玩转电脑组装·系统安装维护与故障排除》。

本书由前沿文化与中国科技出版传媒股份有限公司新世纪书局联合策划。在编写过程中，淘宝开店专家小组多名一线掌柜提出了宝贵的建议，在此表示感谢！

最后，真诚感谢读者购买本书。您的支持是我们最大的动力，我们将不断努力，为您奉献更多、更优秀的网上开店图书！由于计算机技术发展非常迅速，加上笔者水平有限，不妥之处在所难免，敬请广大读者和同行批评指正。

编著者

2013年3月

第1章 开店第一步，寻找合适的货源

1

1.1 实体货源批发技巧	1	013招 通过关键字寻找货源	6
001招 寻找进货的突破点	1	014招 通过分类查找寻找货源	7
002招 找到适合自己销售的商品	1	015招 发布商品需求信息	7
003招 偷师学艺寻找热卖宝贝	2	016招 在阿里巴巴下进货订单	8
004招 在批发市场批发商品	2	017招 网上也可讨价还价	10
005招 寻找厂家一手货源	3	1.3 代理代销货源批发技巧	10
006招 寻找精品外贸货源	3	018招 在网上找代销货源	10
007招 寻找国外新潮宝贝	4	019招 搜寻代销网站的诀窍	11
008招 寻找库存性价比货源	4	020招 如何获取代销资格	11
009招 寻找地方特色货源	4	021招 网上货源如何搬回“家”	12
010招 寻找二手低价货源	4	022招 虚拟商品的批发代理	12
1.2 网上货源批发技巧	5	023招 下载虚拟商品数据包	13
011招 注册阿里巴巴会员	5	024招 代理代销防骗技巧	13
012招 登录阿里巴巴网站	5		

第2章 进军淘宝，账号的申请与店铺的开通

14

2.1 开店准备技巧	14	033招 如何一次性通过支付宝实名认证	21
025招 申请开通网上银行	14	2.2 店铺开通技巧	22
026招 开通网银在线支付	15	034招 进行身份信息认证	22
027招 注册免费邮箱	16	035招 避免身份信息认证失败	22
028招 申请淘宝账号	16	036招 进行在线开店考试	23
029招 激活淘宝账号	17	037招 百分百通过在线考试	23
030招 登录淘宝账号	18	038招 开通淘宝店铺	24
031招 激活支付宝账号	19	2.3 店铺信息设置技巧	25
032招 进行支付宝实名认证	20		

039招	店铺名称选择技巧	25	047招	免费获得简短、易记的店铺地址	29
040招	巧妙组合店铺名称	25	2.4	手机店铺设置技巧	30
041招	注意店铺名称选择的原则问题	26	048招	开通手机店铺开拓市场	30
042招	怎样取个好的店名	26	049招	申请二维码方便买家浏览	30
043招	为店铺添加“商标”	27	050招	合理选择推广位	31
044招	选择合适的类目	28	051招	手机店铺活动创建	32
045招	如何更好地介绍店铺	28			
046招	浏览自己的店铺	29			

第3章

让宝贝更有吸引力，热卖
宝贝的拍摄与美化

33

3.1	宝贝的拍摄技巧	33	073招	服饰拍摄时的搭配风格	42
052招	选购适宜的摄影器材	33	074招	不可忽视对商品细节的拍摄	42
053招	选购稳固的三脚架	34	075招	用手机给商品拍照的技巧	42
054招	选购适合的灯光器材	34	076招	用照明灯布设摄影棚的灯光系统	43
055招	教你DIY摄影棚	35	077招	利用自然光的拍摄技巧	43
056招	拍摄服饰类商品	35	078招	不同商品拍摄时的用光技巧	44
057招	拍摄化妆品类商品	36	079招	服装挂拍技巧	44
058招	拍摄数码类商品	36	080招	裤子的摆放技巧	44
059招	拍摄生活类商品	37	081招	拍摄白底脱影照片	45
060招	拍摄好看的小商品	37	082招	几种错误的用光方法	45
061招	拍摄毛绒玩具类商品	38	3.3	利用光影魔术手软件美化宝贝的 技巧	46
062招	探讨男装服饰的拍摄	38	083招	如何快速复制照片到电脑	46
063招	避免拍摄照片太暗	39	084招	调整曝光不足的照片	47
064招	避免拍摄照片偏色	39	085招	制作背景虚化照片效果	47
065招	避免拍摄照片太亮	39	086招	给图片添加美丽的边框	48
066招	避免照片上出现污点	39	087招	添加图片防盗水印	48
067招	让相机拍摄更稳定	40	088招	为商品添加文字说明	49
068招	让相机对焦更准确	40	089招	调整偏色的商品效果	50
069招	如何选择拍摄环境	40	3.4	利用Photoshop软件美化宝贝的技巧	50
070招	慎重选择自动拍摄模式	41	090招	抠取宝贝图片背景	50
3.2	宝贝另类拍摄技巧	41	091招	让宝贝图片更清晰	51
071招	教你拍好纯白色背景商品图片	41			
072招	T恤拍摄时的摆放技巧	42			

092招	快速调整商品图片的亮度	51	096招	为图片添加漂亮的边框	53
093招	为商品抠图并添加文字说明	52	097招	制作适合网上传播的图片	54
094招	为照片更换图像背景	53	098招	快速保存图片	54
095招	为图片添加店铺水印	53	099招	商品动画的制作	55

第4章

让更多人看到，宝贝的发布与展示

56

4.1 普通商品发布技巧.....	56	123招 利用淘宝助理批量修改宝贝价格.....	70
100招 将商品形象地展示出来	56	4.4 宝贝展示技巧	70
101招 进行宝贝的发布	57	124招 进行宝贝分类.....	70
102招 设置商品的类别	57	125招 让店铺动态展示宝贝	70
103招 选择商品属性.....	58	126招 进行掌柜推荐.....	71
104招 填写有吸引力的商品名称.....	58	127招 进行橱窗推荐.....	71
105招 制定合理的宝贝价格.....	59	128招 设置橱窗显示大小.....	72
106招 设置商品规格.....	59	4.5 淘宝图片空间使用技巧.....	72
107招 上传宝贝缩略图	59	129招 快速打开淘宝图片空间	72
108招 填写商品描述.....	60	130招 自定义图片空间	72
109招 设置物流信息.....	60	131招 如何进行图片搬家.....	73
110招 使用物流模板发布宝贝.....	61	4.6 商品标题优化	73
111招 以拍卖方式发布宝贝	61	132招 商品标题的结构和组合方式	73
4.2 宝贝批量发布技巧.....	61	133招 在标题中突出卖点的技巧.....	74
112招 下载和安装淘宝助理	61	134招 正确地选择关键词让店铺流量井喷	75
113招 登录淘宝助理	62	4.7 商品描述优化	77
114招 创建独立的宝贝模板	63	135招 撰写商品描述的步骤.....	77
115招 通过宝贝模板创建新宝贝	63	136招 写好宝贝描述有效提升销售转换率	78
116招 导入宝贝数据包	64	137招 商品图片优化做好视觉营销	79
117招 直接创建宝贝并上传	64	4.8 宝贝发布的技巧	81
4.3 宝贝编辑技巧	67	138招 影响“宝贝”排名的因素.....	81
118招 怎样将宝贝上架	67	139招 选择最佳的商品发布时间.....	82
119招 在线下架出售中的宝贝.....	68	140招 解决被盗用的宝贝图片	83
120招 在线修改出售宝贝.....	68	141招 科学正确地使用橱窗推荐.....	83
121招 删除库存的宝贝	68		
122招 让宝贝在指定时间自动上架	69		

4.9 关于商品定价的“潜规则”	84	144招 商品低价定位法则	86
142招 商品定价必须考虑的要素	84	145招 商品高价定位法则	86
143招 商品定价的诀窍	85	146招 利用数字定价技巧	87

第5章 好的店铺要有面子，进行 淘宝旺铺的装修

88

5.1 普通装修技巧	88	171招 打造店铺友情链接	111
147招 给自己一个店铺装修的理由	88	5.3 其他装修技巧	112
148招 选择合适的旺铺帮助自己经营	89	172招 新卖家该如何选择旺铺	112
149招 进行淘宝旺铺购买	91	173招 店铺装修常见代码集合	113
150招 好店招的设计要素	92	174招 重视热销排行和热门收藏排行	114
151招 设计出好店招的技巧	93	175招 善于从“淘宝大学”学习装修	114
152招 零基础学会店招设计	93	176招 如何给网店加滚动公告消息	115
153招 选择店铺的色彩风格	95	177招 如何自定义文字颜色	115
154招 设计店铺分类效果	95	178招 为文字添加背景色	116
155招 将店铺分类作为广告位使用	96	179招 在线编辑网店LOGO背景图	116
156招 使用图片空间保存装修素材	97	180招 寻找更多免费相册上传宝贝图片	116
157招 增加店铺导航分类	98	181招 在店铺公告中添加个性鼠标指针	117
158招 调整导航页面排列顺序	99	182招 宝贝分类的技巧	117
159招 删除不需要的页面	99	183招 给网店添加计数器	117
160招 设置首页左侧的显示模块	99	184招 宝贝分类图片自己找	118
161招 添加首页商品显示模块	101	185招 添加收藏宝贝链接	118
162招 设置商品列表页	102	186招 用Word制作淘宝社区签名图	118
163招 设置商品详情页	102	187招 学会快速截取图片	120
164招 为店铺放上美妙音乐	103	188招 制作阿里旺旺动态头像	121
165招 不同网店的装修建议	105	189招 制作店铺营业时间效果	122
5.2 高级装修技巧	105	190招 在线生成网店Banner图片	123
166招 购买装修模板	106	191招 在线生成网店店标	124
167招 让专人为自己设计店铺	107	192招 在线合成宝贝图片效果	125
168招 自己动手DIY广告效果	107	193招 在宝贝描述里加上其他宝贝链接	126
169招 利用代码装修店铺	109	194招 宝贝描述内容的色彩搭配技巧	126
170招 打造广告轮播效果	110	195招 生成阿里旺旺代码	127

第6章 让更多人知道，网店的推广与营销 128

- 6.1 淘宝收费推广技巧 128
- 196招 使用阿里妈妈网外推广 128
- 197招 通过超级卖霸让销量倍增 129
- 198招 使用淘代码分享宝贝 129
- 199招 使用宝贝限时打折 130
- 200招 使用宝贝搭配套餐 130
- 201招 使用宝贝满就送 130
- 202招 使用店铺优惠券 131
- 203招 购买促销套餐更划算 131
- 204招 使用聚流量让店铺的流量暴涨 133
- 6.2 淘宝免费推广技巧 133
- 205招 巧妙安排标题打造精华帖 133
- 206招 教你轻松写出精华帖 134
- 207招 让自己的帖子永远火爆 135
- 208招 在论坛高效发帖技巧 136
- 209招 创建自己的淘宝帮派 136
- 210招 加入他人的淘宝帮派 138
- 211招 利用“淘帮派”卖疯主打产品 138
- 212招 灵活运用信用评价免费做广告 139
- 213招 分享店铺流量，加入网商联盟 139
- 214招 设置VIP会员卡有力促销店铺 140
- 215招 网店“秒杀”促销要选好商品 141
- 216招 利用网摘推广网店 141
- 217招 鲜花网店的营销技巧 142
- 218招 通过分类信息网站搞宣传 142
- 219招 户外运动类网店的营销技巧 143
- 220招 服装网店如何寻找更多卖点 143
- 221招 固定在节假日做促销 144
- 222招 网店打折促销时机的掌握 144
- 223招 去他人网店留言宣传 144

第7章 网店流量大比拼，淘宝SEO高级推广 145

- 7.1 淘宝客推广技巧 145
- 224招 轻松参加淘宝客推广 145
- 225招 达成淘宝联盟加入条件 146
- 226招 制订合理的淘宝客推广计划 146
- 227招 做好淘宝客推广的黄金法则 147
- 228招 主动寻找淘宝客帮助自己推广 147
- 229招 通过店铺活动吸引淘宝客 148
- 230招 通过社区活动增加曝光率 148
- 231招 挖掘更多新手淘宝客 149
- 232招 从SNS社会化媒体中寻觅淘宝客 149
- 233招 让自己的商品加入导购类站点 149
- 234招 通过QQ结交更多淘宝客 150
- 235招 让产品吸引更多淘宝客推广 150
- 236招 巧用SEO结合淘宝客推广店铺 152
- 7.2 淘宝直通车基本技巧 153
- 237招 选择什么宝贝参加直通车 153
- 238招 如何玩转直通车 154
- 239招 加入直通车推广 155
- 240招 新建推广计划 156
- 241招 怎么分配推广计划 157

242招	推广新宝贝	157	249招	如何添加关键词	164
243招	直通车取词方法	158	250招	直通车综合优化技巧	165
244招	管理推广中的宝贝	158	251招	优化直通车展现和点击量	166
245招	该使用什么样的关键词	159	252招	服饰卖家如何选择直通车宝贝	167
246招	设置计划的投放	159	253招	选择更适合的宝贝投放形式	167
7.3	淘宝直通车高级技巧	161	254招	如何选择宝贝投放价格	167
247招	热门词表的应用	161	255招	选择合适的时间进行投放	168
248招	关键词的高级找词方法	162			

第8章 拼的就是营销，淘宝广告位 引流技巧

169

8.1	钻石展位引爆店铺销量狂潮	169	273招	卖家报名免费试用的宝贝要求	183
256招	购买钻石展位	169	274招	掌握试用推广的核心规则	183
257招	利用钻石展位扩大品牌效应	172	275招	用试用中心打造爆款	184
258招	用钻石展位进行爆款打造	173	276招	用试用中心做好关联销售	185
259招	用钻石展位进行活动引流	174	277招	用试用中心打造口碑效应	185
260招	如何做好品牌的广告	175	278招	让试用中心为店铺带来二次营销	186
261招	进行钻石展位的定位	175	8.3	参加分销平台扩大网店的规模	187
262招	选择钻石展位的投放位置	176	279招	选择什么样的商品进行分销	187
263招	制作出有吸引力的广告图片	176	280招	怎样才能扩大网络分销	187
264招	用最少的钱购买最合适的钻石展位	177	281招	怎样吸引更多分销商	188
265招	合理定位钻石展位的目标人群	178	282招	加入淘宝分销平台	189
266招	钻石展位投放时间的选择	178	283招	写好吸引力的招募书	191
267招	决定钻石展位效果好坏的因素	178	284招	分销商如何寻找供应商	191
8.2	使用“试用中心”打造爆款的 法宝	179	285招	怎样挑选适合自己的供应商	193
268招	了解试用中心的展示位置	179	286招	避开网络代产销骗局	194
269招	如何进入试用中心	181	287招	设置分销的产品线	195
270招	加入淘宝试用中心的好处	181	288招	邀请分销商加入	195
271招	加入淘宝试用中心	182	289招	给分销商设置不同的采购价	195
272招	让自己轻松加入试用中心	183	290招	挑选适合自己的分销商	196

第9章 出售商品, 宝贝的买卖交易技巧

198

- 9.1 宝贝出售必备技巧 198
- 291招 应对恐吓型买家 198
- 292招 应对纠缠型买家 198
- 293招 引导拍下不买型买家 199
- 294招 应对砍价型买家 199
- 295招 应对虚张声势型买家 199
- 296招 引导观望型买家 199
- 297招 诱惑路过型买家 200
- 298招 打消买家在价格方面的顾虑 200
- 299招 打消买家在质量方面的顾虑 200
- 300招 打消买家在信誉方面的顾虑 201
- 301招 打消买家在售后方面的顾虑 201
- 302招 与买家交流时应该注意哪些禁忌 201
- 303招 多用赠品增加回头客 202
- 9.2 淘宝工具使用技巧 203
- 304招 登录阿里旺旺 203
- 305招 使用阿里旺旺与买家交流 203
- 306招 添加买家为好友 204
- 307招 备注有购买意向的顾客 205
- 308招 为不同的好友进行分类管理 205
- 309招 查看旺旺聊天记录 206
- 310招 加入淘宝旺旺群 207
- 311招 创建淘宝旺旺群 208
- 312招 邀请买家进入旺旺群 209
- 313招 如何预防阿里旺旺骚扰信息 209
- 314招 使用淘宝助理对商品搬家 210
- 9.3 其他买卖咨询技巧 212
- 315招 使用手机旺旺与买家联系 212
- 316招 利用站内短信回复买家信息 213
- 317招 通过店铺交流区回复信息 213
- 318招 为买家提供更好的咨询方法 214
- 9.4 网店达成交易的黄金法则 215
- 319招 了解达成交易的必要条件 215
- 320招 掌握优惠成交法 215
- 321招 掌握保证成交法 216
- 322招 掌握从众成交法 217
- 323招 掌握机会成交法 218
- 324招 掌握赞美、肯定成交法 218
- 325招 赞美客人要遵循称心法则 219
- 326招 掌握步步紧逼成交法 219
- 327招 掌握选择成交法 220
- 328招 掌握用途示范成交法 221

第10章 财务明细要分清, 店铺账务的处理

222

- 10.1 宝贝成交交易技巧 222
- 329招 进行宝贝物流方式管理 222
- 330招 根据交易约定修改交易价格 224
- 331招 关闭无法继续的交易 225
- 332招 确认发货完成交易 225
- 333招 查收货款及给买家评论 226
- 334招 批量给买家评价 227
- 335招 进行交易退款操作 227
- 10.2 网店资金与账目管理技巧 228
- 336招 查询支付宝账户余额 228

337招	向支付宝账户充值	228	345招	降低支付宝手续费	237
338招	用支付宝余额支付交易款	229	346招	为支付宝安装数字证书	237
339招	直接用支付宝向对方打款	231	347招	绑定免费的手机动态服务	239
340招	用支付宝接收货款	232	348招	备份支付宝数字证书	239
341招	将支付宝资金转移到银行卡	233	349招	导入支付宝数字证书	240
342招	了解自己的日常交易情况	234	10.4 Excel辅助账务管理技巧	241	
343招	了解与分析店铺资金流动情况	235	350招	加密保存淘宝店铺数据簿	241
344招	掌握网店总体销售业绩	236	351招	创建淘宝店铺工作簿	242
10.3 支付宝的日常管理技巧	237		352招	录入特殊的店铺数据	242

第11章 做生意口碑第一，宝贝的发货与售后

243

11.1 宝贝包装与发货技巧	243	373招	卖家如何预防被买家欺骗	255
353招	选择合适的商品包装方法	243	374招	淘宝网卖旧货的经营注意
354招	用包装赢得买家好感	244	375招	用其他软件完成快递单的填写和打印
355招	设置物流运费模板	245	376招	快递放假该怎么办
356招	选择合适的物流方式	246	377招	纺织品包装用什么材料
357招	选择便宜的快递公司	247	378招	化妆品的包装邮寄技巧
358招	实时了解货物运输进度	247	379招	DVD碟片的包装邮寄技巧
359招	节省宝贝物流费用	249	380招	如何防范宝贝被快递员盗换
360招	处理快递运输纠纷	250	11.2 完善网店售后服务技巧	258
361招	进行同城交易	250	381招	加入“消费者保障服务”
362招	用淘宝助理打印快递单	251	382招	处理因个人喜好而引发的退货
363招	网店包装材料不花钱的技巧	251	383招	处理因实物照片分歧而引发的退货
364招	提醒买家一定要验货后签收	252	384招	处理因规格尺寸而引发的退货
365招	快递包裹丢失的预防	252	385招	处理因商品质量而引发的退货
366招	预防货物破损的方法	252	386招	如何有效预防中、差评
367招	货物丢失破损后的处理	253	387招	理智地处理中、差评
368招	网购快递单注意事项	253	388招	妥善处理买家的差评
369招	注意保价时加收保险费	253	389招	以平和心态处理投诉
370招	做好店铺中商品的分类	254	390招	引导买家修改评价
371招	养成随身笔记本记录的习惯	254	391招	使用评价解释功能取得好印象
372招	易碎品包装绝招	254		

392招	合理、有效地使用解释功能	268	400招	为老顾客设置更加实惠的折扣	275
393招	了解淘宝网的信用等级	268	401招	定期举办优惠活动	276
394招	卖家信用对销售的影响	269	402招	建立淘宝客户档案	277
395招	打造5心信用体系	270	403招	做好客户关怀, 迎来更多的回头客	277
11.3	网店售后服务的具体工作	271	404招	有效地管理顾客资料	277
396招	培养店铺售后服务的意识	271	405招	把网店回头率做到100%的秘诀	278
397招	学会从买家角度着想	272	406招	怎样打造优秀的网络销售团队	279
398招	定时介绍最适合的商品给新买家	273	407招	做到定期回访买家	281
399招	建立买家对卖家的信任度	274	408招	与买家进行售后沟通的技巧	281

第12章 钻石皇冠的秘密, 网店信誉的提升

282

12.1	高手谈营销的秘密	282	428招	参加手机“公车秒杀”	300
409招	少赚利润多赚人气	282	429招	尽一切努力参加淘宝活动	301
410招	让收益与宣传两不误	283	12.3	淘宝客服培养技巧	302
411招	巧妙通过邮费赚利润	284	430招	让自己的客服人员拥有专业知识	302
412招	在什么时候做促销效果最好	284	431招	让客服人员拥有谦和的服务态度	303
413招	选择什么样的商品做促销	285	432招	让客服人员掌握良好的沟通技巧	304
414招	店铺促销中常见的误区	286	433招	店主如何培训新手客服	306
415招	限时限量促销商品	288	12.4	鉴定买家的购买信心	306
416招	利用赠品做促销活动	289	434招	分析买家的购买心理	306
417招	进行购物积分促销	290	435招	巧妙应对各种类型的买家	309
418招	淘宝店打折促销方法	293	436招	打消买家对售后的疑虑	310
419招	拍卖促销的方法	294	437招	打消买家对包装的疑虑	310
420招	巧妙进行包邮促销	294	438招	打消买家对物流的疑虑	312
421招	销售旺季的促销方法	295	12.5	买家侃价的应对技巧	314
422招	销售淡季的促销方法	295	439招	轻松应对爱侃价的买家	314
423招	节假日销售促销策略	296	440招	打消买家对商品价格高的顾虑	315
12.2	淘宝社区促销技巧	298	441招	应对总拿其他店铺进行比较的客户	316
424招	参加淘宝万人团购	298	442招	老顾客要求价格优惠怎么处理	318
425招	参加淘宝免费试用	298	443招	买多件商品要求打折	318
426招	参加淘分享跟随购	299	444招	巧妙而适当地赞美买家	319
427招	加入钱庄淘金币	299			

445招 激发买家害怕买不到的紧迫心理·····	320	464招 利用SNS互动平台提高店铺流量·····	331
12.6 淘宝网外营销技巧·····	321	12.7 其他店铺营销技巧·····	331
446招 利用虚拟充值平台快速提升信誉·····	321	465招 深入优化店铺商品的关键词·····	331
447招 在热门论坛宣传店铺·····	321	466招 发展免费服务项目·····	332
448招 通过新浪微博宣传店铺·····	322	467招 合理使用宣传软文来推广网店·····	332
449招 通过腾讯微博宣传店铺·····	322	468招 利用校友录宣传店铺·····	333
450招 通过网易微博宣传店铺·····	323	469招 经常去百度百科宣传店铺·····	334
451招 通过搜狐微博宣传店铺·····	323	470招 在威客网发布任务做隐性宣传·····	334
452招 通过个性签名宣传店铺·····	323	471招 合理设置促销预告的时间·····	335
453招 通过QQ软件推广店铺·····	323	472招 时刻关注热门搜索关键词·····	335
454招 通过邮件方式推广店铺·····	324	473招 多写购物指南文章·····	335
455招 提高邮件推广的效果·····	324	474招 网店口碑的营销技巧·····	335
456招 利用百度贴吧推广店铺·····	325	475招 利用版主联盟推广·····	335
457招 利用百度知道推广店铺·····	325	476招 网店赠品促销注意事项·····	336
458招 提交店铺地址到各大搜索引擎·····	326	477招 利用好网店的抽奖促销·····	336
459招 设置合理的关键词才能被收录·····	326	478招 用好网上联合促销·····	337
460招 通过博客推广商品·····	327	479招 适当使用高价促销法·····	337
461招 博客文章的写作技巧·····	328	480招 提交网店地址到专门的收录站·····	337
462招 如何推广博客中的广告文章·····	329	481招 在节日促销中加入情感氛围·····	338
463招 不要轻信各种商品互动联盟·····	329		

第13章 安全不可忽视，网店的安全维护

339

13.1 系统安全设置技巧·····	339	491招 设置淘宝网账户密码保护·····	345
482招 启用Windows 防火墙·····	339	492招 把淘宝账户与手机绑定在一起·····	346
483招 定时安装系统补丁·····	340	493招 重新设置密码·····	346
484招 进行合理的Internet设置·····	341	494招 定期修改支付宝密码·····	347
485招 使用“360安全卫士”检测系统状况·····	341	495招 开通手机动态口令·····	347
486招 使用“360安全卫士”修复系统设置·····	342	496招 快速找回支付宝密码·····	348
487招 使用“360安全卫士”查杀木马·····	343	13.3 网银安全保障技巧·····	349
488招 使用“360安全卫士”修复漏洞·····	343	497招 申请免费的银行保护卡·····	349
489招 启动“360杀毒”实时防护功能·····	344	498招 使用银行U盾保护网银·····	349
490招 使用“360杀毒”查杀病毒·····	344	499招 用好银行数字证书·····	349
13.2 淘宝网安全保障技巧·····	345	500招 使用网银保护软件·····	350

第1章 开店第一步，寻找合适的货源

货源是开网店的最大问题所在，如果自己沒有熟悉的货源渠道，就很难找到合适的货源。况且网上店铺本来就薄利，因此如何在进货方面降低成本，将直接关系到网店的营利问题。在本章中，就来介绍这方面的内容。

1.1 实体货源批发技巧

在形形色色的批发商和商城之间，网店店主需要根据自己的经营状况来选择真正适合自己销售的货源渠道。下面来介绍这方面的知识技巧。

001招 寻找进货的突破点



应用说明

确立了网上开店以后，如何选择网店的货源往往是非常让人头痛的问题，对于新手卖家来说，更值得关注。



解决方案

从目前的网上交易情况来看，在网上购物的群体主要分为两类，一是学生群体，二是年轻的上班族。

当我们准备开网店时，可以和身边经常网上购物的学生或者上班族进行交流，多听听他们的意见，因为这些人就在一定程度上代表了网上购物的潜在客户；当然也可以咨询开网店的朋友，结合更多的意见来选择自己将要购进什么样的商品。

002招 找到适合自己销售的商品



应用说明

对于新手卖家来说，如果一时不知道

自己该销售什么样的商品，可以有针对性地寻找网上销售最火爆的商品进行销售。



解决方案

以淘宝网为例，目前销量最好的商品依次为化妆品、女装、饰品，而销售这类商品的卖家中，钻石卖家与皇冠卖家也非常多。下面挑选其中几类比较受关注的产品，进行相应的市场分析。

(1) 化妆品

女人爱美从古至今都有，而且在现在物质水平日益提高后，这种精神层面的追求越发地在攀升。化妆用品也属于消耗品，随时都在用；一旦觉得某店里的某品牌产品好用就会一直用下去。所以从客户群的消费力度上来说，化妆用品是网上最畅销的商品之一。

大师点拨

化妆品类商品消费群体巨大，需求量也大；经营得好回头客也多，任何时候都属于畅销类产品。不足之处在于，存在过期变质的问题，而且物流发货也会麻烦一些。

(2) 电子类产品

电子类的产品在网上热销最主要的因素是低廉的价格，并且其消费群体也是非常巨大的。电子类产品永远都是代表潮流的产品，自然可以随时保持“热销”的头衔。不过，此类产品的售后问题也是大家最担心的，只是由于相对低廉的价格让大家忽略了这部分开支而已。只要解决好售后服务，电子类产品的销售优势将更加明显。

(3) 虚拟产品

电话充值卡、网游点卡、电子机票等，都属于虚拟产品。此类商品最大的优势就是不存在运输问题，而且也很少出现交易纠纷，即时交易即时消耗。只是此类商品的利润比较微薄，主要靠量取胜。

至于我们到底应该选择什么样的商品，最终还得根据自己的实际情况来选择，这需要结合自己的个人优势、行业优势等。总之，需要从商品价格、利润以及是否便于运输几个方面进行综合考虑。

003招 偷师学艺寻找热卖宝贝



应用说明

有朋友打算在淘宝开一家女装店，并谈妥了一家本地大批发商，但是在进货时不知道该挑选什么款式才会热销。



解决方案

目前各大购物网站中都有着大量的高级卖家，所销售的商品种类也非常多。我们在选择自己的商品时，也可以进入这些网站中，看看自己将要销售的商品，有没有其他卖家销售，如果有，就说明该商品在网上有市场需求，这个时候就要对商品的品牌、价格进行对比，看看自己将要销售的商品，与其他卖家的同类商品在品牌与价格上是否有优势。

以淘宝网为例，目前淘宝网中共有数万卖家，涉及数千种商品分类，包括服装、化妆品、数码等，也就意味着我们不论选择销售什么商品，都存在同类商品的竞争。当然并不是建议选择购物网站上没有销售的商品，如果各大购物网站都没有销售某个商品，那只能说明该商品在网上购物中没有市场。

在淘宝网中，卖家的信用等级是通过商品的销售不断建立起来的，等级越高，说明卖家的商品销售状况越好，如皇冠卖家、钻石卖家等。在销售同一类商品的卖家中，皇冠卖家、钻石卖家的群体比例越大，说明该商品在网上销售的状况就越好，越适合在网上销售。

目前淘宝网共有近百万卖家，其中皇冠卖家的比例为0.3%左右，以此为基准，我们可以认为如果某类商品的卖家低于0.3%，就说明该商品在网上依旧有很大的市场。目前淘宝网销售最好的商品为化妆品，在淘宝网中化妆品卖家有数十万，其中皇冠卖家的比例仅为0.2%左右，这就说明，化妆品产品依旧在网上有市场需求。

总之，通过购物网站中其他卖家的分布状况，在一定程度上可以分析出网上交易市场的需求，某类商品的卖家越多，就间接说明其市场需求越大；某类商品卖家中的皇冠卖家越多，就说明在网上购买这类商品的群体越大。

004招 在批发市场批发商品



应用说明

全国各省会城市都有很多不同的批发市场，对于刚开始创业的朋友来说，往往会感到很迷茫，不知该上哪里进货，怎么进货。