



送给自己、送给孩子、
送给朋友一门实用的技能



新 手 学

淘宝开店

「超值实用版」

梵绅科技 编 著

全彩印刷+多媒体光盘

详解淘宝网开店的整体流程，提炼行销达人的
技巧和心得，揭秘迅速成为皇冠级卖家的必胜攻略



加赠

《新概念电脑上网》
视频教程

+

素材及源文件
提供书中实例的原始
文件与最终文件

+

教学演示视频
书中近百技法实例
全面分类收录

1CD 播放时间
长达 340 分钟！

1手册的价格 2本书的内容



淘宝开店

梵绅科技 编 著



北京科海电子出版社
www.khp.com.cn

内 容 提 要

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,网上开店都是他们实现创业梦想、提高收入水平切实可行的手段。然而,经验的缺乏和资金的珍贵都是摆在眼前的难题,自己琢磨解决之道费时费力,还不能立见成效,该怎么办?

本手册即针对在淘宝网开店的新卖家,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、发货、评价的方法,还归纳总结店铺装修和快速成为皇冠级卖家的秘诀。手册对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,使读者能够在最短的时间内学会淘宝网开店,轻松晋级为优秀卖家。

全手册分为12章。第1章介绍在网上开店前要了解的事,如网店的优势和为什么选择淘宝等;第2章对经营项目和销售风格进行确定;第3章介绍注册会员、开通网上银行、申请支付宝等开店前的准备工作;第4章介绍新店开业以及店铺的简单装修;第5~6章介绍在淘宝网安全成交第一笔生意后要做的事,并分享了建立完善物流渠道以避免产生交易纠纷的经验;第7~8章详尽讲解如何对网店进行全面装修,以吸引更多顾客;第9~10章介绍如何拍摄精美的商品照并对照片进行修饰,以吸引顾客目光;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章总结了皇冠卖家的速成秘籍。

本手册配套的CD光盘内容极其丰富,含本手册实例的原始文件和最终文件,以及播放时间长达200分钟的95个重点操作实例的视频教学录像。此外,还附赠《新概念电脑上网》一书34个实例的视频教程,专门讲解利用电脑进行上网的技巧。读者可以花一本书的价钱学习两本书的知识,绝对物超所值!

本手册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、需要进一步提高营业水平的从业人员;还可作为各类电脑培训学校、大专院校的教学辅导手册。

声 明

《新手学淘宝开店》(含1多媒体教学CD+1配套手册)由北京科海电子出版社独家出版发行,本书为多媒体教学光盘的配套学习手册。未经出版者书面许可,任何单位和个人不得擅自摘抄、复制光盘和本书的部分或全部内容以任何方式进行传播。

新手学淘宝开店

梵绅科技 编著

责任编辑 杨倩 徐晓娟

出版发行 北京科海电子出版社

社址 北京市海淀区上地七街国际创业园2号楼14层 邮政编码 100085

电话 (010) 82896594 62630320

网址 <http://www.khp.com.cn> (科海出版服务网站)

经销 新华书店

印刷 北京彩和坊印刷有限公司

规格 32开(140mm×210mm)

印张 7.75

字数 377 000

定价 26.00元(含1多媒体教学CD+1配套手册)

封面设计 Fashion Digital 梵绅数字

版次 2009年10月第1版

印次 2009年10月第1次印刷

印数 1 - 5000

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换



前言

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。无论是专职或是兼职,无论是在哪个网站平台上进行交易,无论卖的是何种商品,如何才能卖得更多、口碑更好、风险更小,实现利润最大化,是每一个卖家都关心的问题。

本手册就是为网店新卖家们量身打造的快速提升淘宝网开店能力的实用大全。本手册共12章,第1章首先介绍网上开店的优势、为什么在网上开店、网上开店的必备条件和基本流程;第2~6章介绍确定经营项目与销售风格、办理“营业执照”踏出开店第一步、新店开业与店铺简单装修、在淘宝网安全成交第一笔生意、建立完善的物流渠道以避免交易纠纷等内容;第7~12章进一步介绍网店全面装修、拍摄精美照片来展现商品、修饰商品照片以吸引顾客、推广新店以提升知名度、皇冠卖家速成秘籍等技巧。这些知识可是前辈卖家们的心得总结,有了它们,你不用自己瞎摸索、不怕做错被人笑,自己就能解决问题,快速进入皇冠卖家行列。

本手册的内容系统、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,保证读者一学就会。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。

本手册配一张CD多媒体视频教程光盘,内容丰富,具有极高的学习价值和使用价值。不仅完整收录了手册中部分实例的原始文件和最终文件,还有播放时间长达200分钟的95个重点操作实例的视频教学录像。此外,还超值附赠了《新概念电脑上网》的34个实例的视频教程,专门讲解利用电脑进行上网的技巧。读者花一本书的价钱可以学习两本书的知识,绝对物超所值!具体使用方法请阅读下页的“多媒体光盘使用说明”。

本手册由梵绅科技组织编写,参与资料收集、稿件编写、实例制作和整稿处理的有邓刘飞、张羽、黄佳、杨焕琦、欧阳克庆、徐秦刚、代佳蔚、陈运喜、邱思旺、余娜、张宇、王冉、李蒙、岳阳、高兴、贺淼、王瑞敏、林杭等人。

如果读者在使用本手册时遇到问题,可以通过电子邮件与我们联系,邮箱地址为:kh_reader@163.com。此外,也可加本手册服务专用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

2009年8月

多媒体光盘使用说明

多媒体光盘的内容

本手册配套多媒体光盘内容包括95个重点设置的视频教程，对应书中各章节内容，Step by Step的详细讲解了具体的操作步骤。读者可以先阅读手册再浏览光盘，也可以直接通过光盘学习淘宝网开店知识。

另外，为拓展读者的知识面，本光盘还贴心地赠送了超级畅销书《新概念电脑上网》的视频教程，具体内容包括接入Internet、使用浏览器上网、搜索网络资源、上传和下载网络资源、网上飞鸿、网上休闲娱乐等。丰富的光盘内容，真正做到花一本书的价钱，学习两本书的知识，绝对物超所值！

光盘使用方法

1. 将本手册的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。如果光盘没有自动运行，只需在“我的电脑”中双击CD光驱的盘符进入配套光盘，然后双击“start.exe”文件即可。

2. 光盘主界面上方的导航菜单中包括“多媒体视频教学”、“浏览光盘”和“使用说明”等项目（见图1）。读者单击“多媒体视频教学”按钮后，在打开的界面中可以找到书中所有的视频文件名，如图2所示；单击以章节名称命名的链接，视频文件将在“视频播放区”中自动播放；单击“浏览光盘”按钮，将浏览光盘中的其他内容。



图1 光盘主界面



图2 显示视频信息



目录浏览区和视频播放区

“目录浏览区”放置书中所有的视频教程目录，“视频播放区”是播放视频文件的窗口。在“目录浏览区”的左侧有以章序号顺序排列的按钮，单击按钮将在下方显示以节标题命名的该章所有视频文件链接，如图2所示。选择要学习的内容，对应的视频文件将在“视频播放区”中播放。

在视频教程目录中，有个别标题的视频链接以白色文字显示，表示单击这个链接会通过浏览器对视频进行播放，如图3所示。

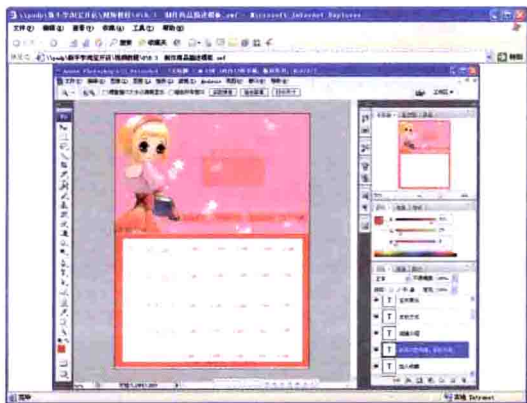


图3 使用浏览器播放

光盘内容浏览区

单击“浏览光盘”按钮，进入光盘根目录，双击“附赠视频”文件夹，即可看到赠送的视频教程，如图4所示。读者可选取感兴趣的内容进行学习。

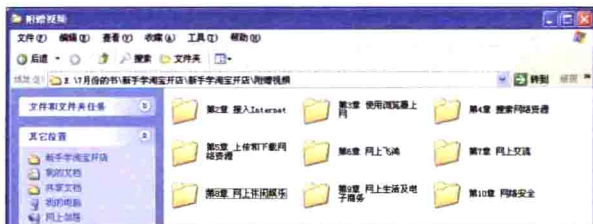


图4 赠送的视频教程

其他功能按钮

- “使用说明”按钮：单击该按钮，可以查看使用光盘的设备要求及使用方法。
- “关于科海”按钮：单击该按钮，可以查看本出版社的相关信息。
- “征稿启事”按钮：单击该按钮，有合作意向的作者可通过打开页面的信息与我社取得联系。
- “好书推荐”按钮：单击该按钮，可以查看“新手学”系列图书的相关信息，便于读者选购。



Contents 目录

第1章 | 头脑先热身——在淘宝网开店前要了解的事... 1



视频教程

1.1	网上开店的优势	2
1.1.1	网络购物是一种新的消费方式	2
1.1.2	投资成本少, 回报率高	2
1.1.3	营业时间比较灵活	3
1.2	为什么要在淘宝网上开店	4
1.2.1	淘宝网品牌大更容易吸引顾客	4
1.2.2	支付宝让客户放心	4
1.2.3	淘宝网的完善支持	5
1.3	网上开店必备条件	6
1.3.1	硬件准备	6
1.3.2	软件准备	7
1.3.3	心态准备	8
1.4	网上开店的基本流程	9



视频教程



视频教程

第2章 | 确定经营项目与销售风格 11



视频教程

2.1	卖什么产品稳赚不赔	12
2.1.1	利用独特的地理特产优势	12
2.1.2	选择热销的产品	13
2.1.3	寻找潜在的市场需求	15
2.1.4	寻找新奇特的产品	17
2.1.5	选择自己熟悉的产品	17
2.1.6	国外代购与厂家代理	18
2.2	如何才能找到物美价廉的货源	19
2.2.1	充当市场猎手	19
2.2.2	关注外贸产品	19
2.2.3	买入品牌积压库存	19
2.2.4	拿到国外打折商品	20
2.2.5	批发商品	20
2.2.6	与时俱进	21
2.3	选择有自己特色的销售风格	22
2.3.1	市场细分	22
2.3.2	选择目标市场	23
2.3.3	市场定位	23



第3章 | 新手开店第一步——办理“营业执照” 24

视频教程	3.1 注册为淘宝网会员	25
	3.1.1 淘宝网免费注册流程	25
	3.1.2 申请邮箱	25
	3.1.3 注册淘宝网会员	27
	3.1.4 登录淘宝网	30
视频教程	3.2 开通网上银行	31
	3.2.1 银行卡、网上银行和支付宝账户之间的关系	31
	3.2.2 办理网上银行	31
	3.2.3 登录网上银行	33
视频教程	3.3 申请支付宝	35
	3.3.1 了解支付宝	35
	3.3.2 安装淘宝网安全控件	36
	3.3.3 手机号码注册支付宝账户	36
	3.3.4 激活支付宝账户	38
	3.3.5 申请实名认证	39
	3.3.6 确认实名认证	41
视频教程	3.4 支付宝充值与余额查询	43
	3.4.1 使用网上银行往支付宝中充值	43
	3.4.2 查询支付宝账户余额	45
视频教程	3.5 支付宝账户和密码的安全设置	45
	3.5.1 修改支付宝密码	45
	3.5.2 修改淘宝网会员所绑定的支付宝	47
视频教程	3.6 安装淘宝网工具	48
	3.6.1 下载并安装阿里旺旺	48
	3.6.2 下载并安装淘宝助理	52

第4章 | 新店开业与店铺简单装修 56

视频教程	4.1 在淘宝网发布商品	57
	4.1.1 准备商品的图片	57
	4.1.2 发布商品	57
	4.1.3 物品如何描述更能勾起买家的购买欲望	62
	4.1.4 如何在商品标题中突出卖点	63
	4.1.5 申请免费的店铺	65



Contents 目录



视频教程



视频教程

4.1.6	为商品定价	68
4.1.7	如何让店铺更容易被搜索到	70
4.2	对店面进行简单的装修	71
4.2.1	选择店铺风格	71
4.2.2	上传店标	72
4.2.3	简单设计店铺公告	74
4.2.4	设置宝贝分类	75
4.3	推荐优势商品	77
4.3.1	使用橱窗推荐位	77
4.3.2	使用店铺推荐位	78

第5章 | 在淘宝网安全成交第一笔生意 80



视频教程



视频教程



视频教程



视频教程

5.1	与淘宝网买家交流	81
5.1.1	使用阿里旺旺添加联系人进行聊天	81
5.1.2	利用阿里旺旺不添加好友直接联系	82
5.1.3	阿里旺旺的分组功能	83
5.1.4	巧用最近联系人	84
5.1.5	妥善保存聊天记录	85
5.1.6	熟练使用旺旺表情	85
5.1.7	自动回复——让客户一个都跑不掉	87
5.1.8	如何用最短的时间了解买家的购买意向	87
5.2	使用其他通信方式留住客户	88
5.2.1	使用网页版阿里旺旺	88
5.2.2	使用移动旺旺	89
5.2.3	收发站内信	91
5.2.4	发布和回复宝贝留言	92
5.2.5	在店铺交流区中发帖和回帖	94
5.2.6	使用腾讯QQ	95
5.2.7	电话联系	96
5.3	进行第一笔交易	96
5.3.1	修改交易价格	96
5.3.2	发货与评价	97
5.4	妥善处理纠纷的方法	100
5.4.1	查看退款信息	100
5.4.2	同意买家退款协议	100





视频教程

5.4.3	拒绝买家退款协议	101
5.4.4	退款常见问题	102
5.4.5	如何对评价进行解释	103
5.5	设置拍卖宝贝	103
5.5.1	与拍卖相关的名词	103
5.5.2	拍卖的方式	105
5.5.3	发布拍卖商品	105

第6章 | 建立完善的物流渠道——避免交易纠纷 ... 107



视频教程



视频教程

6.1	降低物流成本——提高利润行之有效的手段	108
6.1.1	如何计算运输费用	108
6.1.2	如何降低运费	108
6.1.3	快递砍价小窍门	109
6.2	如何包装商品	109
6.2.1	服饰类商品的包装	109
6.2.2	易碎、重量级商品的包装	110
6.3	选择合适的送货方式	113
6.3.1	邮政货运	113
6.3.2	普通快递	113
6.3.3	各大快递公司服务介绍	114
6.4	如何避免发生物流纠纷	117
6.4.1	买家签收注意事项	118
6.4.2	物流纠纷的解决办法	118

第7章 | 网店全面装修以吸引更多顾客 (一)119



视频教程



视频教程

7.1	不同类型店铺的装修风格	120
7.1.1	化妆品类店铺	120
7.1.2	时尚服饰类店铺	120
7.1.3	儿童用品类店铺	121
7.1.4	数码电子类店铺	122
7.2	制作时尚店标	122
7.2.1	店标配色方案	122
7.2.2	设置店标文本字体	125
7.2.3	收集与编辑素材	126



Contents 目录



视频教程



视频教程

7.2.4	制作动态店标	128
7.3	简单公告区域的制作	131
7.3.1	自己动手制作简单公告区域	131
7.3.2	发布图片	136
7.3.3	在线制作精美的图片公告	138
7.3.4	在线编辑公告中的文字样式	139
7.3.5	在店铺中应用图片公告	141
7.4	发布店标	142

第8章 | 网店全面装修以吸引更多顾客(二) 144



视频教程



视频教程



视频教程

8.1	在线制作销售区模板	145
8.1.1	普通店铺和旺铺的区别	145
8.1.2	制作店铺销售区模板	146
8.1.3	在店铺中应用销售区模板	148
8.2	分类导航设计	150
8.3	制作商品描述模板	153
8.3.1	在Photoshop中制作模板	153
8.3.2	在FrontPage中修改模板	164
8.4	个性化的设计	170
8.4.1	添加美妙的背景音乐	170
8.4.2	为店铺添加计数器	172

第9章 | 旺铺秀宝秘诀——拍摄精美照片来展现商品... 174



视频教程



视频教程



视频教程

9.1	拍摄商品照片的准备工作	175
9.1.1	了解拍摄工具	175
9.1.2	布置拍摄环境	176
9.1.3	使用模特与道具	177
9.2	拍摄小型商品	177
9.2.1	柔光棚和灯光的布置	177
9.2.2	对小型商品进行单独拍摄	178
9.2.3	用微距模式拍摄商品局部以体现产品细节效果	179
9.3	拍摄服饰类商品	180
9.3.1	单独对服装进行拍摄	180
9.3.2	让模特摆不同的姿势来展现商品	182



视频教程

9.3.3	对服饰局部进行拍摄以展示服饰的材质和做工	183
9.3.4	如何让买家有试穿试戴的感觉	184
9.4	根据商品特点决定拍摄顺序	185
9.4.1	决定服饰类商品的拍摄顺序	185
9.4.2	决定贵重金属和反光饰品的拍摄顺序	186

第10章 修饰商品照片以吸引顾客目光 187



视频教程

10.1	简单的照片处理	188
10.1.1	调整拍歪的照片	188
10.1.2	将照片放大	190
10.1.3	自由裁剪照片到想要的尺寸	191
10.1.4	将照片设定为GIF格式	192
10.2	对照片效果进行调整	193
10.2.1	调整曝光不足的照片	193
10.2.2	调整曝光过度的照片	194
10.2.3	快速修补闪光过强的照片	195
10.2.4	调整照片的饱和度使照片更好看	196
10.2.5	调整模糊的照片让细节更明显	197
10.3	为照片添加水印和边框	199
10.3.1	为照片添加水印防止他人盗用	199
10.3.2	为照片加上相框提高商品档次	201
10.3.3	如何为商品照片批量添加水印	202
10.4	照片特殊效果处理技法	205
10.4.1	把照片中的产品抠出来	205
10.4.2	把抠出来的照片合成在一起	208



视频教程



视频教程



视频教程

第11章 推广新店提升知名度 209



视频教程

11.1	店内宣传很重要	210
11.1.1	充分利用店铺交流区	210
11.1.2	友情链接也帮忙	210
11.1.3	个人空间巧利用	212
11.1.4	巧设店名	214
11.2	社区内宣传很快捷	214
11.2.1	淘宝社区宣传	214



视频教程



第1章

随着网络的发展,在网上购物,开店已成为人们生活中物品交易的热点方式。俗话说“欲做事,先利器”,在淘宝网开店之前,我们先给头脑热下身,解决一下脑海中遗留的问题,以便全身心地投入到店铺中,这样生意才会红火。本章主要为用户介绍网上开店的优势,解决为什么要在淘宝网上开店,再详细介绍网上开店的必备条件和基本流程。

头脑先热身—— 在淘宝网开店前要了解的事

淘宝商城 Taobao mall

品质保证 现金积分 7天无理由退换货



商城公告

- 我和闺蜜赢大奖! 同货大回馈
- 劲爆! 夏日清凉家居1元起!
- 必看! 09淘宝网货新品大公开!
- 超人气女装3折+包邮!

[免费注册](#) [商家入驻](#)

新手帮助 · 积分规则 · 联系客服

[诚信店主](#) [货到付款](#)

[全场7天无理由退货](#)

浪漫满屋 美丽心情...

美家必备

惊喜99

游戏 手机 机票 酒店

运营商: 移动

地区: 浙江

面值: 50元

[查看折扣价](#)

- 手机话费秒充到账自动又安全
- 电信CDMA天翼话费秒充到账!
- 浙江移动牛年特价 抢!

运动正品 3折爆卖

夏季凉鞋&美包购买list

顶级 POLO ¥69

09防火男式衫 SEVNUOEN

加元送1件 限量抢购 ¥1599 ¥1190

暑期时尚风

商城精选类目推荐



参见随书光盘

视频教程\

- 1.1.2 投资成本少, 回报率高.swf
- 1.3 网上开店必备条件.swf
- 1.4 网上开店的基本流程.swf



1.1 网上开店的优势

如果你还在“为什么身边的人都在网上开了店铺”这个问题中盘旋,下面的介绍将为你解答。

1.1.1 网络购物是一种新的消费方式

网络购物是互联网、银行和物流业发展的产物,其消费方式是:首先通过Internet上的购物网站购买自己需要的商品或服务,然后通过银行付款,最后由物流公司送货上门。从交易双方的类型分,可分为B2C和C2C两种形式,即企业对个人和个人对个人的形式。

网络购物逐渐成为一种主流的消费方式。低廉的价格、送货上门服务的便捷、对未上市商品的尝鲜消费等特点让网络购物红红火火。用户可能会说我空口无凭,请看下面的数据:早在2006年,中国互联信息中心发布的《2006年中国C2C网上购物调查报告》显示,截止2006年3月,仅北京、上海、广州3个城市的C2C网上购物消费者共有200万人;而2009年的今天,京正望咨询有限公司即将发布的《中国网上购物市场调查报告2009》披露,2008年度只上海和北京两地的网上购物消费者合计就达到了1021万人。从2006年到2009年,网上购物消费者的数据增长是惊人的,这足以说明网络购物这种新的消费方式正在被更多人接受,网上开店的这一优势还在扩张。

2008年度网购市场的调查还显示了当年网购金额以及相对于2007年度的增长情况,如下表所示。其中京沪穗深指北京、上海、广州和深圳,双蓉西指成都、重庆和西安。

项 目	京沪穗深	双蓉西
2008年网购金额(亿元)	422	91
相对2007年的增长率(%)	65.90	111.50
其 中		
网购消费者数量增长(%)	36.30	74.90
网购消费者平均金额增长(%)	21.70	21
网购消费者数量和金额增长共同作用(%)	7.90	15.70

1.1.2 投资成本少, 回报率高

一项针对中国中小企业的调查显示,个人在网下启动销售公司的费用至少需要5万元,而筹备一家网上商店的投入则很少。

1. 不需要租门面

网上开店与传统的店铺式经营方式相比,最大的优点就是节约了如下页左图所示的租店成本,只要拥有可以上网的电脑就可以开店。许多大型购物网站都提供了租金极低的网店,有的甚至免费提供。

2. 不用囤积货物

网店可以根据客户的订单再去进货,一般的网店不用像下页右图所示的那样大量囤积货物。





3. 不用办营业执照

在淘宝网或者其他交易性网站上开网店，不需要办理如左下图所示的营业执照，免除了税和其他相关费用。

4. 网店不需要专人看守

网店不需要专人看守，只需要客服人员。买家需要商品的时候，只需要单击“和我联系”按钮，如右下图所示，就可以和卖家联系，节省了人力方面的投资。



1.1.3 营业时间比较灵活

对于所有的商家来说，时间就是金钱。和传统店不同，网上店铺延长了营业时间。一天24小时，一年365天，用户可以不停地运作，只需要把店铺往网络上一放，随时都会有客人光顾，并且不需要专人看守。卖家还可以根据自己的实际情况自行设置工作时间。

1. 工作时间

工作时间可以设置为早上9点到晚上23点，如下页左图所示。一般情况下，网上购物每天有两个高峰时间，一个是中午，一个是晚上。

2. 售后时间

售后时间是卖家为了方便买家和自己联系设置的，把售后时间公布出来，有利于买家在准确的时间内和卖家联系。如下页右图所示，设置的时间为15点~18点。





1.2 为什么要在淘宝网上开店

网上开店创业选择什么样的平台, 与自己的开业成本有关, 也会对销售结果产生一定的影响。

网上开店的方式有两种: 一种是在大型网站上开店; 一种是独立型网上商店。独立型网上商店不依附大型网站, 而是重新设计一个新的网站。对于初学者来说, 和独立型网上商店相比, 在大型网站上开店免去了域名等费用, 且上手更快, 更具有可操作性。淘宝网作为大型网站开店的领军者, 是一个不错的选择。

1.2.1 淘宝网品牌大更容易吸引顾客

淘宝网 (www.taobao.com) 是亚洲最大的网络零售商圈, 是国内最大的网络购物平台, 吸引着来自世界各地的上网人群。

2009年2月10日, 艾瑞咨询和淘宝网联合发布了《2008年度网购市场报告》。报告显示, 2008年中国网购市场的年交易额达到1200亿元, 而淘宝网的交易额为999.6亿元, 占网购市场的80%。2008年中国网购注册用户为1.2亿人, 而淘宝网注册用户为9800万人, 占总注册人数的82%。前面的两组数据足以证明: 淘宝网已成为网购市场的代名词。

1.2.2 支付宝让客户放心

网上开店, 交易安全成了店主们首要考虑的问题。“支付宝认证”服务是由浙江支付宝网络科技有限公司与公安部门联合推出的一项身份识别服务。支付宝认证除了核实身份信息以外, 还核实了银行账户等信息。通过支付宝认证后, 相当于拥有了一张互联网身份证, 可以在淘宝网等众多电子商务网站开店、出售商品。一张身份证可以通过多个支付宝实名认证, 但是其中只有一个账户可以在淘宝网上开设店铺成为卖家。

支付宝认证系统具有如下优势。

- 支付宝认证为第三方认证, 而不是交易网站本身认证, 因而更加可靠和客观。
- 由众多知名银行共同参与, 更具权威性。
- 除身份信息核实外, 增加了银行账户信息核实, 极大提高其真实性。
- 认证流程简单且容易操作, 认证信息反馈及时, 用户可实时掌握认证进度。



1.2.3 淘宝网的完善支持

网络的发展是飞速的，淘宝网之所以能够被众多的网上购物人群所接受，还有个重要的原因就是它在不断地完善自己的功能。

在淘宝网论坛上可以看到很多相关的工作人员针对其功能征集网友的意见，也能看到马云写给淘宝网网友的信，并有很多升级公告，就在写这本书时，淘宝网进行了再次升级。

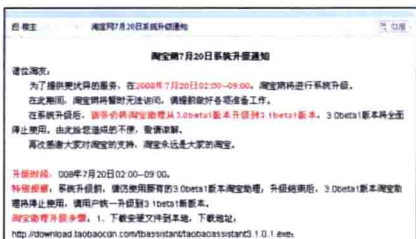
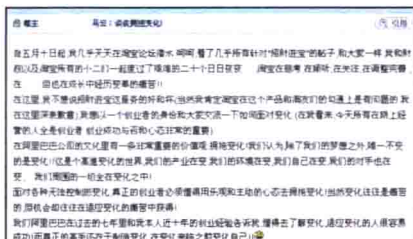
淘宝网功能完善，再加上现在大力提倡自主创业，从某种程度上说也是对淘宝网的支持。

1. 马云的话

马云的话（如左下图所示）是总结，是经验，也是淘宝网完善的支持。

2. 淘宝网升级公告

淘宝网的功能在不断地升级和完善，以适应网络的发展，如右下图所示。



3. 鼓励开网店

浙江省工商行政管理局出台《关于大力推进网上市场快速健康发展的若干意见》，如左下图所示。

4. 网上支付功能的发展

淘宝网作为C2C行业的领军者，不仅从自身交易流程上进行了严格限制，还推出了支付宝交易方式，如右下图所示。

