

全彩讲解 + 视频教学 淘宝开店不用愁, “非常实用”解您忧

非常
实用

从零开始! 淘宝网开店、 装修、营销一本通

(全彩视频版)

崔慧勇 刘瑾 编著



80个本书同步视频文件
200分钟同步教学视频
Photoshop图像处理全图解赠送视频
赠送海量淘宝网店模板素材文件

Go, 让我带您成为钻石级卖家!



详尽的开店步骤+精美的配图
+超大容量视频讲解=开一家
赚钱的淘宝网店

步骤 解说 配图

- 功能导购+实际案例：详解淘宝网店中常用的开店技巧，淘宝钻石卖家案例大分享
- 全彩印刷+视频教学：轻松的学习模式，直观的视听效果，让你一学就会，一看就懂
- 新手问答+赢在淘宝：解答淘宝新手问题、掌握网店运营技巧，快速让自己的淘宝网店赚钱

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

从零开始！ 淘宝网开店、 装修、营销一本通

崔慧勇 刘瑾 编著

(全彩视频版)



内 容 简 介

本书以网上开店的实际操作流程为主线,同时穿插了最新的网络营销、物流和金融知识,总结了很多卖家在实际经营中遇到的问题,并给出当前流行的解决方法,帮助网上开店初学者了解网上开店的流程、推广方法、运营思路等知识,最终实现自己的目标:开设一家成功、赚钱的网店。

本书适用于想在网上开店创业的读者,也适合作为已经开办网店,想进一步把网店生意做大、做强的读者使用,同时还可作为电商从业者的参考书。

图书在版编目(CIP)数据

从零开始!淘宝网开店、装修、营销一本通:全彩
视频版/崔慧勇,刘瑾编著. —北京:中国铁道出版社,
2014.7

ISBN 978-7-113-17981-6

I. ①从… II. ①崔… ②刘 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(2014)第018564号

书 名: 从零开始!淘宝网开店、装修、营销一本通(全彩视频版)
作 者: 崔慧勇 刘瑾 编著

策 划: 武文斌

读者热线电话: 010-63560056

责任编辑: 郭毅鹏

特邀编辑: 马寒梅

责任印制: 赵星辰

封面设计: 多宝格

出版发行: 中国铁道出版社(北京市西城区右安门西街8号 邮政编码: 100054)

印 刷: 北京米开朗优威印刷有限责任公司

版 次: 2014年7月第1版 2014年7月第1次印刷

开 本: 720mm×1000mm 1/16 印张: 15 字数: 218千

书 号: ISBN 978-7-113-17981-6

定 价: 45.00元(附赠光盘)

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书,如有印制质量问题,请与本社读者服务部联系调换。电话: (010) 51873174

打击盗版举报电话: (010) 51873659



致读者朋友

目前在淘宝网上开店已经成为新时期网络创业的一条捷径,虽然现在淘宝网已经有成千上万的店铺,但是近年来还是有很多人进入淘宝网开店创业。在这片网络创业的天地中,许多有心人通过勤劳和智慧掘到了第一桶金,很多淘宝卖家还在不断地刷新已经令人瞩目的成交额度和店铺盈利记录。

淘宝网上开店可以说是一项实战性与操作性都比较强的技术和学问,同时也需要新的运营技巧和新的创业思路,既需要理论的指导,也需要实践操作的最优化。

= 内容综述 =

本书针对在淘宝网开店的新进卖家或准备开店的读者,全面介绍在淘宝网开店以及经营的全部过程的基础知识和相关技巧。全书共 12 章,内容主要包括:网上开店的前期准备,寻找优质的货源,开通店铺并发布宝贝,推荐和管理宝贝,宝贝的美化与处理,店铺的装修与美化,轻松卖出第一件宝贝,店铺装修原则与店内促销方法,淘宝开店免费推广工具,付费推广通往钻石皇冠,以及淘宝开店成功经验谈等知识。

= 本书特色 =

◎ 从零起步、简单易学:针对淘宝开店初学者,内容涵盖新手学习淘宝开店的各个方面,深入浅出,简单易学,让读者一看就懂,一练就会。

◎ 丰富全面、专业指导:在全面掌握淘宝开店各种操作流程的同时,掌握淘宝开店经验技巧,从零到专迅速提高。

◎ 举一反三、轻松掌握:深入剖析了淘宝网上开店的全部流程,使读者不仅能轻松掌握具体的操作方法,还可以做到举一反三,融会贯通。



◎ 资深经验、倾囊传授：本书所讲的方法和技能都是经资深卖家证明过的、确实有效的经验总结，能够帮助卖家提高店铺盈利。

◎ 成功案例、理念分享：本书讲述了 12 个绝对真实的网店成功案例，揭秘皇冠级卖家的成功诀窍，能使读者迅速掌握相关方法和经营思路。

◎ 全程图解、版式时尚：本书全程图解剖析，版式美观大方、新鲜时尚，并开设了“知识插播”、“新手有问必答”等栏目，带来全新的学习体验。

= 适用读者 =

本书非常适合想在淘宝网上开店，进行网上创业的读者阅读，也适合正在经营淘宝网店，但想掌握网店管理、经营和店铺装修，将网店生意做大、做强的读者阅读。

= 售后服务 =

淘宝在变化，方法在更新，思维在升级。本书每个教学主题的实例，每一项注释都经过了反复的推敲和琢磨。希望通过对本书的学习，让准备开店或者正在开店的新手卖家能够在淘宝网上更加成功地经营自己的店铺，成为成功的淘宝网商。

如果读者在使用本书的过程中遇到什么问题或者有什么好的意见或建议，可以通过发送电子邮件（E-mail：jtbooks@126.com）或者 QQ：843688388 联系我们，我们将及时予以回复，并尽最大努力提供学习上的指导与帮助。

编 者

2014 年 5 月



第1章 网上开店的前期准备 1

- 1.1 了解网上开店的优势 2
 - 1.1.1 经营成本较低 2
 - 1.1.2 经营方式灵活 2
 - 1.1.3 限制因素较少 2
 - 1.1.4 消费群体广泛 3
 - 1.1.5 宣传成本低廉 3
- 1.2 网上开店的必备条件 ... 4
 - 1.2.1 硬件要求 4
 - 1.2.2 软件要求 5
- 1.3 开店前的调研 7
 - 1.3.1 经营项目类型 7
 - 1.3.2 店铺的定位 7
 - 1.3.3 学习优秀的淘宝店铺 ... 8
- 1.4 了解淘宝的各项规则 8
 - 1.4.1 商品发布管理规则 8
 - 1.4.2 信用评价规则 9
 - 1.4.3 淘宝投诉规则 10

新手有问必答

- 1. 网上开店要用什么配置的电脑? 11
- 2. 网上开店哪些商品不能卖? 11
- 3. 常见的网上开店平台有哪些? 11

赢在淘宝 90后女掌柜年销量上千万

第2章 寻找优质的货源 13

- 2.1 选择合适的商品 14
 - 2.1.1 进货的定位 14
 - 2.1.2 进货的要点 15
 - 2.1.3 进货的禁忌 16
 - 2.1.4 初次进货数量 20
- 2.2 解决进货问题 21
 - 2.2.1 从普通批发市场进货 ... 21
 - 2.2.2 寻找厂家进货 22
 - 2.2.3 寻找品牌代理商进货 ... 22
 - 2.2.4 寻找外贸尾单货源 22
 - 2.2.5 寻找民族特色货源 22
 - 2.2.6 寻找地域特色货源 23
 - 2.2.7 代销产品 24



CONTENTS

2.2.8 处理库存积压24



2.3 善用网络找货源25

2.3.1 网上进货的优势25

2.3.2 巧用 Google 搜索
货源25

2.3.3 在行业网站找货源27

2.4 网上进货的技巧33

2.4.1 网上进货防骗技巧33

2.4.2 网上交易技巧34

新手有问必答

1. 申请退出天猫, 保证金和技术服务费何时退还? 36
2. 经销与代销的区别是什么? 36
3. 什么是清单采购? 36

赢在淘宝

小伙回村开网店, 半年升到4钻

第3章 开通店铺并发布宝贝

38



3.1 免费申请店铺39

3.1.1 补全认证信息39

3.1.2 进行开店考试40

3.1.3 填写店铺信息42

3.1.4 开通免费的二级
域名43



3.2 轻松发布宝贝44

3.2.1 加入消费者保障
服务44

3.2.2 发布一口价宝贝45

3.2.3 发布拍卖宝贝47

3.2.4 发布闲置宝贝47

3.2.5 设置运费模板48



3.3 管理上传宝贝图片50

3.3.1 分类管理宝贝50

3.3.2 上传宝贝图片51



3.4 为宝贝图片添加水印52

3.4.1 设置图片水印52

3.4.2 批量添加水印53



3.5 重新编辑宝贝信息54

3.5.1 在“出售中的宝贝”
页面中修改54

3.5.2 在“宝贝详情”页面
中修改55

3.5.3 在宝贝描述中插入
网络图片56

CONTENTS



新手有问必答

1. 企业用户怎样进行淘宝身份信息认证? 57
2. 提交消保保证金后, 需要符合什么条件才可以解冻保证金? 57

赢在淘宝 淘宝路上我和他, 风雨之后见彩虹

第4章 推荐和管理宝贝 59



4.1 提高宝贝的曝光率.....60

- 4.1.1 利用橱窗推荐宝贝 ... 60
- 4.1.2 设置淘宝VIP推荐宝贝 61
- 4.1.3 公益捐赠推荐宝贝 ... 61
- 4.1.4 宝贝的删除、上架与下架 63



4.2 使用淘宝助理批量发布宝贝 64

- 4.2.1 下载并安装淘宝助理软件 64
- 4.2.2 下载宝贝数据 65
- 4.2.3 创建宝贝模板 67
- 4.2.4 新建宝贝 68
- 4.2.5 批量上传宝贝 69
- 4.2.6 批量编辑宝贝 70
- 4.2.7 导出与导入CSV数据 71

新手有问必答

1. 什么是搜索诊断助手? 72
2. 宝贝被删除后还能恢复吗? 72

赢在淘宝 越挫越勇, 淘宝让我的生活充满了希望

第5章 宝贝的美化与处理 74

- 5.1 如何拍出精美图片 75
 - 5.1.1 选择合适的摄影器材 75



CONTENTS

5.1.2 常见商品的拍摄方法	75
-----------------------	----



5.2 使用光影魔术手美化宝贝	79
------------------------------	-----------

5.2.1 调整图片的尺寸大小...	79
5.2.2 处理曝光不足的图片...	80
5.2.3 制作影楼复古色调效果	81
5.2.4 制作精美边框效果	82



5.3 使用美图秀秀美化宝贝	84
-----------------------------	-----------

5.3.1 使用自动抠图功能	84
5.3.2 拼贴多张宝贝图片	86



5.4 使用Photoshop美化宝贝	88
----------------------------------	-----------

5.4.1 调整倾斜的照片	88
5.4.2 去除图像上的污渍	89
5.4.3 修复曝光过度的图像...	90
5.4.4 锐化模糊图像	90
5.4.5 使用钢笔工具抠取图像	91
5.4.6 制作图像倒影效果	93

新手有问必答

1. 在Photoshop中为何无法新建图层? 96
2. 发布宝贝上传的宝贝图片有什么要求? 96
3. 宝贝描述内容有什么要求? 96

赢在淘宝 从兼职到全职——珍珠粉小卖家的淘宝路

第6章 店铺的装修与美化

98



6.1 开通淘宝旺铺	99
-------------------------	-----------

6.1.1 升级到旺铺专业版	99
6.1.2 更换模板颜色	100
6.1.3 更换页头背景色	101



6.2 制作精美店铺招牌....	102
-------------------------	------------

6.2.1 在线制作店招	102
--------------------	-----

6.2.2 使用Banner maker制作店招	104
--------------------------------	-----



6.3 添加多种功能模块....	108
-------------------------	------------

6.3.1 添加店内搜索宝贝模块	108
6.3.2 添加图片轮播模块...	109



6.3.3 添加自定义内容 模块	110	6.3.8 添加店铺动态模块 ...	120
6.3.4 添加Flash动态模块...	112	 6.4 打造个性化装修效果 ...	121
6.3.5 添加公益广告联盟 模块	117	6.4.1 编辑宝贝分类	121
6.3.6 添加友情链接模块...	118	6.4.2 管理页面布局	126
6.3.7 添加客服中心模块...	118	6.4.3 编辑店内搜索页	127
		6.4.4 购买装修模板	128

1. 关闭店铺和查封账户的区别是什么? 129
2. 店招设置好后, 为何在店铺页面不显示? 129
3. 淘宝助理为何无法批量编辑宝贝? 129

赢在淘宝 淘宝是我无悔的选择, 两年做到两皇冠

第 7 章 轻松卖出第一件宝贝 131



视频教程

7.1 如何使用千牛	132	7.1.5 使用短信千牛	143
7.1.1 下载并安装千牛 工作台	132	7.1.6 退款处理	144
7.1.2 登录并设置千牛	134	 7.2 完成第一笔交易	145
7.1.3 管理千牛好友	138	7.2.1 出售商品	145
7.1.4 管理千牛群	140	7.2.2 评价管理	147
		7.2.3 退款处理	148

1. 什么是分流? 149
2. 为什么千牛客户端在线但淘宝网和店铺中却是灰色的? 150
3. 千牛的活跃度怎么计算的? 150

赢在淘宝 支持中医, 将老字号产品引入淘宝



CONTENTS

第8章 包装与物流的选择 153

8.1 选择合适的配送方式... 154

- 8.1.1 邮政配送 154
- 8.1.2 快递公司配送 155
- 8.1.3 物流公司配送 155

8.2 国内常见的快递公司... 156

- 8.2.1 顺丰速运 156
- 8.2.2 宅急送 157
- 8.2.3 申通快递 157
- 8.2.4 圆通速递 157
- 8.2.5 中通快递 157
- 8.2.6 韵达快递 157

8.2.7 天天快递 158

8.3 降低物流成本 158

- 8.3.1 降低外包装成本 158
- 8.3.2 降低邮寄费用成本... 159
- 8.3.3 降低快递费用成本... 160

8.4 发货后的售后服务... 162

- 8.4.1 发货后的注意事项... 162
- 8.4.2 制定退换货制度 162

8.5 合理处理买家投诉... 164

- 8.5.1 如何修改/删除评价... 164
- 8.5.2 处理买家投诉的方法... 164

新手有问必答

1. 物流速度时间指的是什么? 165
2. 什么是上门退货服务? 165

赢在淘宝 用心经营淘宝, 仅半年升4钻

第9章 店铺装修原则与店内促销方法 167

9.1 店铺装修 168



9.2 店内促销方法 173

新手有问必答

1. 收到知识产权侵权处罚怎么办? 179
2. 被恶意举报了怎么办? 179

赢在淘宝 草根淘宝女掌柜的淘宝策略



第10章 淘宝开店免费推广工具 181



视频教程

10.1 淘宝社区与淘宝江湖 182

10.1.1 在论坛发帖和回帖 182

10.1.2 如何写出精品帖 184



视频教程

10.2 淘宝帮派 186

10.3 淘宝链接 187

10.4 淘宝抵价券 188

10.5 会员制管理 189

10.6 信用与评价 190

10.7 淘宝引擎的优化 190

10.8 其他免费推广方式 191

10.8.1 使用聊天工具推广 191

10.8.2 使用社区网站推广 192

10.8.3 使用博客推广 195

10.8.4 使用微信公众平台推广 195

新手有问必答

1. 如何获取淘宝论坛积分? 198
2. 如何添加好友到我的帮派? 198
3. 什么是淘宝商盟? 198

赢在淘宝 淘宝毛巾店，年销量高达 300 万件

第11章 付费推广通往钻石皇冠 200

11.1 淘宝直通车 201

11.1.1 了解淘宝直通车 201

11.1.2 淘宝直通车的作用 202

11.1.3 淘宝直通车如何收费 202

11.1.4 淘宝直通车的使用技巧 203

11.2 入驻淘宝商城 205

11.3 参加聚划算团购 207

11.3.1 申请聚划算团购 207

11.3.2 缴纳保证金规则 207



CONTENTS

11.3.3 对宝贝的要求208

11.4 淘宝开店其他付费

营销工具.....209

11.4.1 成为淘宝旺铺209

11.4.2 购买钻石展位209

11.4.3 淘宝客推广

你的网店210

11.4.4 超级卖霸提升

业绩210

11.4.5 淘宝联盟211

新手有问必答

1. 店铺有一次严重违规是不是就不能参加聚划算了?213

2. 淘宝直通车推广, 投放什么时间段效果会比较好?213

3. 淘宝客佣金如何结算?214

赢在淘宝 淘宝, 成就80后大学生的创业梦

第12章 淘宝开店成功经验谈216



12.1 上淘宝大学充电
学习217

12.2 掌握宝贝的上架
时间218

12.3 宝贝定价方法219

12.3.1 宝贝定价策略219

12.3.2 宝贝定价技巧222

12.3.3 宝贝定价原则224

12.4 学习同行成功
经验225

新手有问必答

1. 怎样维护与客户的关系?226

2. 在淘宝交易如何防骗?226

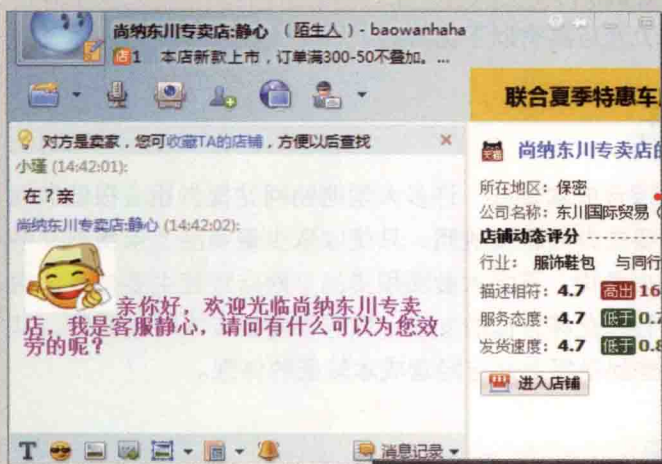
3. 什么是微淘?226

赢在淘宝 半年升5钻, 淘宝为我买辆车

Chapter 01 网上开店的前期准备



随着电子商务的各项技术发展越来越成熟，民众的消费观念也同从前有了很大的改变，网络购物成为一种新的消费趋势。如今很多朋友都计划开设自己的网店，在网上开店之前应先对网上开店有一个基本的了解，例如，网上开店的优势是什么，开网店的平台都有哪些，以及开网店需要什么条件等，本章将对这些知识进行详细介绍。



网上开店后需要与客户即时沟通，这时就要用到在线聊天工具。熟练地运用聊天软件，有助于与客户之间的沟通并促成生意。

浏览网店的客户往往会通过图片来判断产品的优劣，精美的产品图片不但可以提升店铺形象，更重要的是可以吸引客户的眼球，并进一步留住客户。



内容导读

- 了解网上开店的优势
- 网上开店的必备条件
- 开店前的调研
- 了解淘宝的各项规则

1.1 了解网上开店的优势



中国已成为全球互联网人口排名第一的国家，这一庞大上网人群必将产生一个规模可观的上网购物用户群，为网上开店奠定了坚实的基础。

据统计 2013 年 12 月中国网民规模达 6.18 亿，网购金额已经数万亿，无论对任何商家而言都是一个不小的诱惑。

相对于实体开店而言，网上开店具有以下优势。

1.1.1 经营成本较低

网上开店与实体开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，不需要去办理营业执照，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去进货，不会大量囤积货品；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；网店不需要专人时刻看守，从而节省了人力方面的投资，这些都是网上开店经营成本较低的体现。

1.1.2 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。网店不需要专人时刻看守，营业时间也比较灵活，只要能及时对浏览者的咨询给予回复，就不影响网店经营。

网上开店不需要像实体开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可以不需要存货或只需少量存货，因此可以随时转换经营其他商品，可以进退自如，不会因为积压大量货品而无法抽身。

1.1.3 限制因素较少

网上开店基本不受营业时间、营业地点、营业面积这些传统因素的限制，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站进行购物。

开设网店节省了人力投资，不用雇佣员工，店主完全可以在享受生活的同时把自家的店面打理得井井有条。

网店的访问量来自网络,因此网上开店基本不受经营地点的限制。网店的商品数量也不会像实体店那样,常常被店面面积限制,只要经营者愿意,网店可以摆上成千上万种的商品。

1.1.4 消费群体广泛

实体店铺在店址选择上有很大的限制,位置好的店铺人流量大,但是往往租金也较高;人流量小的店铺虽然租金较低,但是店铺的营业额一般不高,想盈利很困难。开设网店则不同,只要开设了网店,凡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,经营合法,网店就会有不错的访问量,从而大大增加了销售的机会,取得较好的收入。

1.1.5 宣传成本低廉

开实体店铺往往需要投入大量的宣传费用,例如利用平面广告、报纸刊物、电视广告等媒体来吸引消费者。而对于网店来说宣传成本则很低廉,只需少量的费用在购物网中进行宣传,例如,使自己的商品成为某个搜索关键词中排名靠前的商品,就可以吸引大量的网上购物人群。



知识插播

网上开店是网络经商的主要方式,分为全职网店、兼职网店和网上开店与实体店相结合三种经营方式。如果你正在考虑网上开店,应该根据个人的实际情况,选择一种适合自己的经营方式。其中全职网店需要花费最多的时间和精力,也需要承担更大的风险。

1.2 网上开店的必备条件



要想在网上开家自己的店铺，不需要支付昂贵的店面租金，也不需要雇佣员工打理店铺，只需满足网上开店所必需的硬件要求和软件要求，任何人都可以在网上开店。

1.2.1 硬件要求

虽然网上开店投资较少，操作简单，但也需要一定的基本条件。网上开店的硬件要求并没有统一的标准，各位卖家可根据自己的经营策略和经济状况进行购置。下面以兼职卖家和专业卖家为例进行简单介绍。

(1) 电脑与便捷的网络

拥有一台电脑是网上开店最基本的硬件设施。卖家最好能有一台笔记本电脑(如右图所示)，与台式电脑相比，它能够更方便地与自己的客户沟通。另外，购置一个刻录机或移动硬盘也很有必要，这样有助于卖家保存或备份客户资料。



有了电脑之后，便捷的网络也是非常重要的，网上开店就是利用互联网这个最基础的平台进行的。畅通的网络不仅有利于卖家从网上查询所需资料，还可以更加方便、快速地与自己的客户和厂家进行沟通，以及查看和回复买家的留言。

(2) 联系电话

对于不擅长使用电脑或打字的卖家来说，还必须要有一部固定电话或手机，以便与买家之间进行协商沟通。有时候网上联系并不能解决所有的问题，因为网络联系有时会受制于电脑和网络而无法随时进行，固定电话和手机则可以解决这个问题。

(3) 数码相机

对于很多卖家而言，数码相机(如右图所示)，也是最基本的装备，以便清晰地将商品的外观以图片的形式展示给客户。卖家可以使用数码相机将商品多角度、多方位地展现在买家面前，使买家对商品能够更加直观地感受和了解。卖家最好还要学习一些摄影的技巧，因为精美的图片更易激发买家的购买欲望。



(4) 打印机和传真机

有一些全职卖家将开网店作为自己的工作而全力投入，且交易额较高，在硬件