

全彩印刷
+
500分钟
超值视频

新手 网上开店 「全图解」

九天科技 / 编著

《轻松学上网》

④《电脑常见故障诊断与排除从新手到高手》

打造三维学习新体验 好用超值模式全启动

现场
教学

+

易学
易用

+

难点
解惑

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

全彩印刷
+
500分钟
超值视频

新手 网上开店 「全图解」

九天科技 / 编著

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

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，并给出当前最为可行的解决方法，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。

本书非常适合想在网上开店创业的读者，同时也适合已经开办网店，但想进一步把网店生意做大、做强的读者使用，还可以作为网络交易初学者的参考书。

图书在版编目（CIP）数据

新手网上开店全图解：全彩印刷+500分钟超值视频 / 九天科技编著. — 北京：中国铁道出版社，2014.4
ISBN 978-7-113-17662-4

I. ①新… II. ①九… III. ①电子商务—商业经营—图解 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2013）第 272084 号

书 名：新手网上开店全图解（全彩印刷+500分钟超值视频）
作 者：九天科技 编著

策 划：武文斌
责任编辑：苏 茜
责任印制：赵星辰

读者热线电话：010-63560056
特邀编辑：赵树刚
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：北京铭成印刷有限公司
版 次：2014年4月第1版 2014年4月第1次印刷
开 本：700mm×1000mm 1/16 印张：14.5 字数：285千
书 号：ISBN 978-7-113-17662-4
定 价：32.00元（附赠光盘）

版权所有 侵权必究

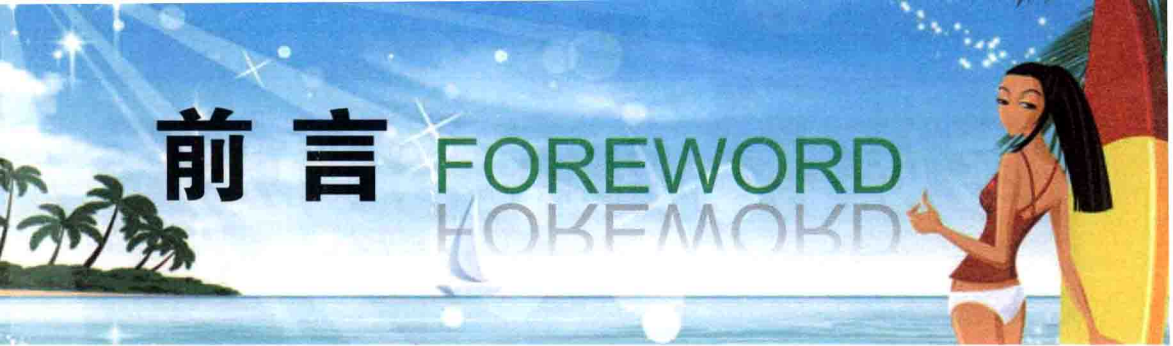
凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社读者服务部联系调换。电话：（010）51873174

打击盗版举报电话：（010）51873659

前言

FOREWORD

FOREWORD



内容综述



随着互联网的飞速发展,网络购物现在已经成为许多人生活中的重要部分,网上开店也成为很多人的职业,并且越来越多有创业想法却没有经验和资金的有志青年打算在网上开店或者已经在网上开设了店铺。但是,开店容易赚钱难,真正地学会开店并且赚到钱是需要深入探究学习才能实现的。

本书根据诸多网店经营者多年的宝贵经验,精心设计了非常系统的学习体系。本书共分为9章,主要内容包括:网上开店快速入门、在淘宝开个网店、发布商品、管理宝贝、网店的装修、美化宝贝图片、和买家沟通与交易、店铺宣传和推广,以及网上开店经验技巧等。

本书特色



◎ **从零起步、简单易学**:针对初学者,内容涵盖新手学习网上开店的各个方面,讲解清晰明了,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**:内容囊括网上开店、经营与推广的各个方面,并进行专业指导,使读者全面掌握网上开店的各种操作技能。

◎ **快速入门、注重方法**:“授人以鱼,不如授人以渔”,本书注重培养读者正确、高效的开店方法,使其快速入门,以达到立竿见影的学习效果。

◎ **举一反三、轻松掌握**:本书实例都是在工作实践中挑选出来的,均具有一定的代表性,可以做到举一反三,在实际网上开店过程中借鉴应用。

◎ **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,并在每页开设“行家提醒”和“操作提示”栏目,带给读者全新的学习体验。

适用读者



本书非常适合想在网上开店创业的读者,同时也适合已经开办网店,但想进一步把网店生意做大、做强的读者使用,也可以作为网络交易初学者的参考用书。

售后服务



如果读者在使用本书的过程中遇到问题或者有各种意见和建议,可以通过电子邮件(E-mail:jtbook@yahoo.cn)或者即时通信软件(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。

目录 CONTENTS



第1章 网上开店快速入门

- 1.1 网上开店方式.....2
- 1.2 网上开店的优势.....3
- 1.3 开网店的平台.....4
- 1.4 开网店的基本要求.....5
- 1.5 开网店容易成功的几类人.....7
- 1.6 实战演练——体验网上购物流程.....8
 - 1.6.1 本例操作思路.....8
 - 1.6.2 本例实战操作.....9



视频教程

新手有问必答

- 1. 网上开店哪些商品不能卖? 13
- 2. 网上开店卖什么最赚钱? 13
- 3. 网上开店要用什么配置的电脑? 13

第2章 在淘宝开个网店



视频教程

- 2.1 注册淘宝会员.....15
 - 2.1.1 注册用于验证的邮箱.....15
 - 2.1.2 注册淘宝会员.....16
 - 2.1.3 提升账号安全性.....17
- 2.2 管理支付宝账户.....20
 - 2.2.1 激活支付宝账户.....20
 - 2.2.2 修改支付宝账户密码.....21
 - 2.2.3 提升支付宝账户安全性.....22
 - 2.2.4 申请支付宝账户实名认证.....23
 - 2.2.5 给支付宝账户充值.....24
 - 2.2.6 使用支付宝进行转账.....25
- 2.2.7 实名认证关联.....26
- 2.2.8 修改绑定的支付宝账户.....27
- 2.3 开设网店.....27
 - 2.3.1 参加开店考试.....27
 - 2.3.2 正式开店.....29
 - 2.3.3 上传店标.....30
 - 2.3.4 设计二级域名.....31
- 2.4 熟悉淘宝规则.....32
- 2.5 求助淘宝服务中心.....33
- 2.6 实战演练——注册独立的支付宝账户.....35
 - 2.6.1 本例操作思路.....35
 - 2.6.2 本例实战操作.....35



视频教程



视频教程

新手有问必答

1. 没有手机是不是不能注册为淘宝会员? 37
2. 淘宝会员名可以修改吗?..... 37
3. 为什么淘宝账户无法与支付宝账户解除绑定? 37

第3章 发布商品



视频教程

3.1 加入消费者保障服务.....39



视频教程

3.2 发布宝贝.....41

3.2.1 发布一口价宝贝.....41

3.2.2 发布拍卖商品.....44

3.2.3 发布闲置商品.....45

3.2.4 设置运费模板.....45



视频教程

3.3 上传宝贝图片.....47



视频教程

3.4 设置图片水印.....49

3.4.1 设置图片空间水印.....50

3.4.2 为上传的图片添加 水印.....50



视频教程

3.5 重新编辑宝贝信息.....52

3.5.1 在“出售中的宝贝” 页面中修改.....52

3.5.2 在“宝贝详情”页面 修改.....53



视频教程

3.6 实战演练——在宝贝 描述中插入网络图片.....53

3.6.1 本例操作思路.....53

3.6.2 本例实战操作.....54

新手有问必答

1. 图片空间不足怎么办? 55
2. 商品发布数量有限制吗? 55
3. 发布的商品能使用其他店铺中的文字或图片信息吗? 55

第4章 管理宝贝



视频教程

4.1 橱窗推荐宝贝.....57



视频教程

4.2 设置宝贝促销.....58



视频教程

4.3 设置宝贝公益捐赠.....58



视频教程

4.4 宝贝的删除、下架与 上架.....60



视频教程

4.5 使用淘宝助理管理 宝贝.....60

4.5.1 下载并安装淘宝助理...60

4.5.2 下载宝贝数据.....62

4.5.3 创建模板.....64

4.5.4 新建宝贝.....66

4.5.5 上传宝贝.....67

4.5.6 批量编辑宝贝.....69

4.5.7 备份与还原宝贝数据...70



视频教程

4.6 实战演练——导出与导入 淘宝助理 CSV 数据 72

4.6.1 本例操作思路 72

4.6.2 本例实战操作 72

新手有问必答

1. 橱窗推荐的宝贝能删除并下架吗? 74
2. 为什么店铺中的宝贝突然下架了? 74
3. 下架后的宝贝为什么还在店铺显示? 74

第5章 网店的装修



视频教程

5.1 升级到扶植版旺铺 76



视频教程

5.2 更换模板颜色 79

5.3 制作店铺招牌图片 80

5.3.1 在线制作店招 80

5.3.2 使用Banner maker设计
店招 84



视频教程

5.4 装修左侧栏 95

5.4.1 编辑搜索店内宝贝 95

5.4.2 编辑宝贝分类 96

5.4.3 编辑友情链接 103

5.4.4 添加“客服中心”
模块 104

5.4.5 添加“掌柜说”
模块 105



视频教程

5.4.6 添加自定义内容区 106

5.5 装修右侧栏 110

5.5.1 编辑掌柜推荐宝贝 110

5.5.2 编辑店铺交流区 111

5.5.3 添加Flash模板区 112

5.5.4 添加自定义内容区 117



视频教程

5.6 管理店铺页面及布局 121



视频教程

5.7 为店铺添加背景音乐 122

5.7.1 搜索音乐文件 122

5.7.2 添加背景音乐 123



视频教程

5.8 实战演练——购买装修 模板 124

5.8.1 本例操作思路 124

5.8.2 本例实战操作 124

新手有问必答

1. 店招设置好后, 为什么在店铺页面不显示? 126
2. 淘宝助理为什么无法批量编辑宝贝? 126
3. 关闭店铺和查封账户的区别是什么? 126

第6章 美化宝贝图片



视频教程

6.1 装修宝贝描述页面 128



视频教程

6.2 使用工具软件修改与 美化宝贝图片 130

6.2.1 使用ACDSee批处理
图片 130

6.2.2 使用可牛影像美化
图片 132

6.2.3 使用Photoshop钢笔工具 抠图.....	136
6.2.4 其他美图软件	139



6.3 实战演练——使用 Photoshop 制作倒影效果.....	140
---------------------------------------	-----

6.3.1 本例操作思路	140
6.3.2 本例实战操作	140

新手有问必答

1. 宝贝描述内容有什么要求?	142
2. 宝贝图片有什么要求?	143
3. 在Photoshop中为什么无法新建图层?	143

第7章 和买家沟通与交易

7.1 回复宝贝留言	145
------------------	-----



7.2 收发站内信	145
-----------------	-----

7.3 使用阿里旺旺	147
------------------	-----



7.3.1 下载并安装阿里 旺旺	147
7.3.2 阿里旺旺常用设置	149
7.3.3 管理好友与群组	154
7.3.4 使用旺旺谈生意	158
7.3.5 阿里旺旺的快捷 功能	160



7.4 进行第一笔交易	163
-------------------	-----

7.4.1 出售商品	163
7.4.2 发货设置	164
7.4.3 评价管理	166
7.4.4 退款处理	167



7.5 实战演练——使用支付宝 提现	168
-----------------------------	-----

7.5.1 本例操作思路	168
7.5.2 本例实战操作	168

新手有问必答

1. 怎样用好阿里旺旺快捷短语?	170
2. 商品被恶意拍下怎么办?	170
3. 双方已互评, 为什么收到的好评不计分?	170

第8章 店铺宣传和推广



8.1 店内宣传	172
----------------	-----

8.1.1 做好店内装修	172
8.1.2 店内促销	180



8.2 使用淘宝网版制定 会员折扣	186
----------------------------	-----



8.3 参与淘金币活动	187
-------------------	-----

8.4 报名参加聚划算团购	188
---------------------	-----



8.5 店铺推广利器—— 直通车	189
---------------------------	-----

8.5.1 了解淘宝直通车	189
8.5.2 直通车能够给卖家 带来什么	189



视频教程

8.5.3 直通车展现位置.....	190	8.7.3 申请论坛广告位.....	198
8.5.4 其他推广方式.....	190	8.8 其他宣传方式.....	199
8.6 加入淘宝商城.....	193	8.8.1 聊天工具的宣传.....	199
8.7 淘宝社区宣传.....	195	8.8.2 各大社交网站宣传....	200
8.7.1 在论坛发帖和回帖....	195	8.8.3 利用博客推广.....	202
8.7.2 加入淘宝帮派.....	197	8.8.4 实体广告宣传.....	202

新手有问必答

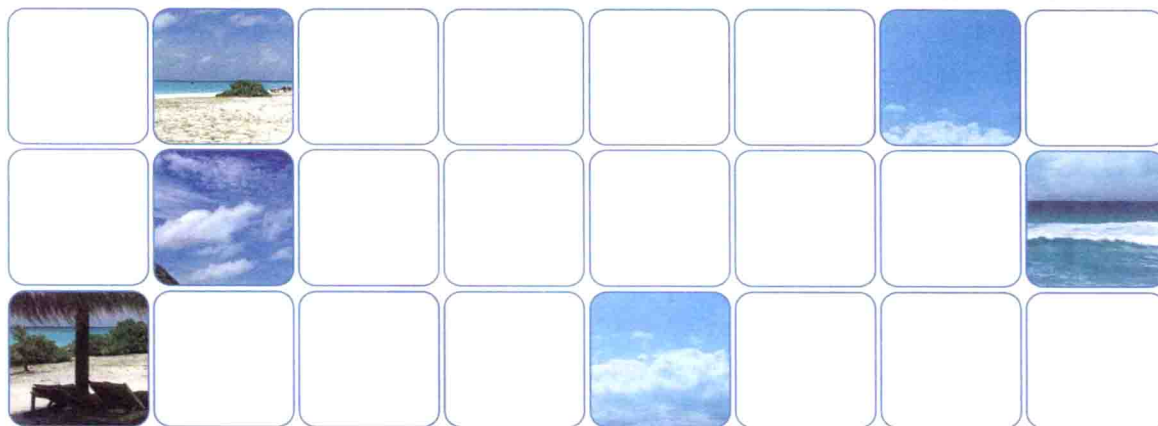
1. 店铺浏览人数可以统计吗?	203
2. 淘宝卖家服务市场是什么?	203
3. 为什么无法使用淘宝网店版?	203

第9章 网上开店经验技巧

9.1 寻找货源.....	205	9.5 商品定价方法.....	211
9.2 上淘宝大学.....	206	9.5.1 商品定价策略.....	211
9.3 了解买家最青睐哪些 店铺.....	208	9.5.2 网上商品定价的5种 技巧.....	215
9.3.1 观察卖家的信用度....	208	9.5.3 商品定价应遵循的 原则.....	217
9.3.2 当心卖家信用炒作....	209	9.6 上一淘网寻找买家.....	217
9.3.3 关注评价.....	210	9.7 从同行店铺发现商机....	218
9.4 掌握宝贝最佳上架 时间.....	210	9.8 提高服务质量.....	218

新手有问必答

1. 资金不够了, 是否可以申请贷款?	219
2. 怎样维护与客户的关系?	219
3. 在淘宝交易如何防骗?	220



Chapter 01

网上开店快速入门

在网上开店之前，应先对网上开店有一个基本的了解。例如，网上开店有哪些方式、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。

本章重点知识

- ◎ 网上开店方式
- ◎ 开网店的平台
- ◎ 开网店容易成功的几类人
- ◎ 网上开店的优势
- ◎ 开网店的基本要求
- ◎ 实战演练——体验网上购物流程



1.1 网上开店方式

网上开店是网络经商的主要方式,可以分为全职网店、兼职网店和网上开店与实体店相结合 3 种经营方式。

1. 全职网店经营

经营者将全部精力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。这种经营方式的重点和难点在于推广,需要有一套符合自己的宣传和营销战术。

2. 兼职网店经营

经营者将网店作为自己的一项副业来经营。其主要人群为课余时间比较充裕的大学生,或利用职场之便的办公人员,目的只是为了增加一定的收入来源,但并不以此为生活的全部来源。

兼职网店经营具有以下特点:

- ◎ 具备全职经营的所有特点。
- ◎ 经营的成本低,所承担的风险相对也低。

◎ 由于利用的是业余时间,所以在时间的安排上是自由的,不会影响正常的工作和学习,是一种自由的经营方式。



3. 网上开店与实体店相结合

此类网店因为有实体店铺的支持,在商品的价位、销售的技巧方面都会更高一筹,也容易取得消费者的认可与信任。

按照网络平台分类,还可将经营方式分为独立型网上商店和自助式网上店铺两种方式。

(1) 独立型网上商店

这类经营方式是指经营者根据自己经营的商品情况,自行或委托他人设计一个网站。从域名选择、空间选择到电子商务网站的制作,都是自主完成的。

独立型网上商店的突出特点是:网站的风格、内容可以完全按经营者的思路来设计,而不必像大型网站中提供的网店一样受具体模块的限制。独立型网上商店的投入成本相对较高,但基本上投入是固定的,经营者无须支付网上交易费和商品登录费等。独立型网上商店的劣势在于网上商店的推广与信誉,这需要经营者根据自己的经营情况想方设法对网站进行宣传推广,将网站的名号打响。下图(左)所示即为一个独立型的网上商店。

行家提醒

在开店前应先做好市场预测,预测在未来一段时间内的市场需求与供应的变化及趋势,使经营具有主动性和预见性。



(2) 自助式网上店铺

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。下图(右)所示即为一个自助式网上店铺。



1.2 网上开店的优势

相对于实体开店而言，网上开店具有以下优势。

1. 成本低，回收快

网上开店与网下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，只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，不会因为积货而占用大量资金；网店经营主要通过网络进行，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。

2. 经营方式灵活

网店借助于互联网进行经营，经营者可以全职经营，也可以兼职经营。由于网店不需要专人时刻看守，因此营业时间也比较灵活，只要可以及时对浏览者的咨询给予回复，就可以不影响网店经营。

3. 不受注册限制

网上开店不需要像网下开店那样必须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要少量存货，因此可以随时转换经营商品，经营进退自如，没有“包袱”。

4. 不受传统环境因素的限制

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

行家提醒

鉴于独立型和自助型网上商店的特点，企业还可以根据自身需求分别开设独立网店和自助网店，以更好地销售产品和树立企业形象。





要服务器不出问题, 可以一天 24 小时、一年 365 天不停地运作。消费者可以在任何时间登录网站进行购物。网店的访问量来自网上, 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商品。

5. 消费者范围极广泛

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, 网店每天将会有不错的访问量, 从而大大增加了销售的机会, 获得较好的收入。



1.3 开网店的平台

随着网络交易的普及, 各种网络交易平台也多了起来。目前比较流行的网店平台主要有淘宝网、拍拍网和易趣网等。

1. 淘宝网

淘宝网 (<http://www.taobao.com>) 成立于 2003 年 5 月 10 日, 由阿里巴巴集团投资创办。经过 6 年的发展, 截至 2009 年底, 淘宝网已拥有注册会员 1.7 亿; 2009 年全年交易额达到 2083 亿元, 是亚洲最大的网络零售商圈。国内著名互联网分析机构艾瑞咨询调查显示, 淘宝网占据国内电子商务 80% 以上的市场份额, 当之无愧为国内第一大电子商务平台。

2008 年, “大淘宝战略” 应运而生。秉承 “开放、协同、繁荣” 的理念, 通过开放平台, 发挥产业链协同效应, 大淘宝致力于成为电子商务的基础服务提供商, 为电子商务参与者提供水、电、煤等基础设施, 繁荣整个网络购物市场。截至 2009 年底, 已经有超过 80 万人通过在淘宝开店实现了就业 (国内第三方机构 IDC 统计), 带动的物流、支付、营销等产业链上间接就业机会达到 228 万个 (国际第三方机构 IDC 统计)。目前, 每天全国 1/3 的宅送快递业务都因淘宝网交易而产生。淘宝网的网站首页如右图所示。



2. 拍拍网

拍拍网 (<http://www.paipai.com>) 是腾讯旗下的电子商务网站, 于 2005 年 9

行家提醒

阿里巴巴 (www.alibaba.com) 是目前国内最大的 B2B 电子商务网站, 主要提供中国供应商会员服务与诚信通会员服务——分别针对外贸与内贸领域。



月12日上线发布,2006年3月13日宣布正式运营,是目前国内第二大电子商务平台。拍拍网依托于腾讯QQ超过7.4亿的庞大用户群,以及3.1亿活跃用户的优势资源,具备良好的发展基础。拍拍网运营满百天即已进入“全球网站流量排名”前500强(据Alexa统计),并且创下电子商务网站进入全球网站500强的最短时间纪录。

拍拍网目前主要有女人、男人、网游、数码、手机、生活、运动、学生、特惠、母婴、玩具、优品和酒店等几大频道,其中的QQ特区还包括QCC、QQ宠物、QQ秀、QQ公仔等腾讯特色产品及服务,其网站首页如右图所示。拍拍网拥有功能强大的在线支付平台——财付通,为用户提供安全、便捷的在线交易服务。



3. 易趣网

易趣(<http://www.eachnet.com>)是全球最大的电子商务公司eBay和国内领先的门户网站、无线互联网公司TOM在线于2006年12月携手组建的一家合资公司。

1999年8月,易趣在上海创立。2002年,易趣与eBay结盟,更名为eBay易趣,并迅速发展成国内最大的在线交易社区。秉承帮助几乎任何人在任何地方能实现任何交易的宗旨,易趣不仅为卖家提供了一个网上创业、实现自我价值的舞台,品种繁多、价廉物美的商品资源也给广大买家带来了全新的购物体验。

易趣网是中国最早提供网上开店服务的购物网站之一,同时也提供免费注册网上商店的服务,但用户需要支付商品的低价设置费、物品登录费、交易服务费及广告增值服务。作为网上交易平台的领先者,易趣网拥有完善的交易系统 & 各项服务,其网站首页如右图所示。



1.4 开网店的基本要求

要想在网上开一家自己的店铺,需要满足一定的条件,下面将介绍网上开店所必需的硬件要求和软件要求。





1. 网上开店的基本硬件要求

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) 兼职卖家

兼职卖家是指用户拥有自己的本职工作,工作之外的空闲时间通过在网上开店以获得另一份收入。其基本的硬件要求是:一台电脑加便捷的网络通信,一部手机,一台数码相机。拥有一台电脑是网上开店最基本的硬件设施。兼职卖家最好能有一台笔记本电脑。与台式电脑相比,使用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,还可以保障卖家与客户进行顺利的沟通。

对于不擅长使用电脑或打字的卖家来说,还必须有一部固定电话或手机,以便与买家之间进行协商沟通。

另外,卖家还要有一台数码相机(如右图所示),以便清晰地将商品的样子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。



(2) 专业卖家

专业卖家是指将开网店作为自己的工作而全力投入,且交易额较高,在硬件要求上就复杂许多了。其基本硬件要求是在兼职卖家的基础上还要加上办公场所、固定电话、传真机、打印机及产品相关设施。其中,笔记本电脑对于网上开店的专业卖家是非常有必要的,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店信息,保证能够及时地维护与客户的关系;还可以随时随地处理与厂家的相关事宜,保证货源畅通、货物准时送达。

利用传真机可以收发与客户签订的合同,而有些电子资料是需要书面保存的,这时就需要用到打印机了。

2. 网上开店的软件要求

网上开店的软件方面的要求,主要包括开通网银、收发电子邮件、运用聊天软件和掌握一些图像处理软件等。

要在网上开店,首先需要拥有一张银行卡,然后到相应的银行办理开通网银业务(免费)。这样就可以将银行卡中的资金转入网上第三方支付平台中(如财付通、支付宝等),并进行网络交易。

行家提醒

网上银行通过 Internet 向客户提供开户、销户、查询、对账、行内转账、跨行转账、信贷、网上证券、投资理财等服务项目。



另外,网上开店需要拥有自己专门的电子邮箱,它是一种通过网络与其他用户进行联系的现代通信方式,其拥有快速、方便、廉价和安全等特点。使用电子邮件不但可以传送文本,还可以将多媒体信息(如图像、声音和视频等)发送给客户。

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了,如QQ、MSN和阿里旺旺等。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。

学会一些图像处理软件可以将拍摄的商品图片进行美化处理,精美的产品图片可以吸引客户的眼球,并进一步留住客户。

1.5 开网店容易成功的几类人

拥有一台联网的电脑,就能在网上经营自己的网店生意。开网店可以不受年龄、职业和学历的限制,只要有经商的头脑和耐心,就能做好网店生意。但是,并非所有的人都适合做网店生意,也不是所有行业都可以开展网络业务,下面将介绍几类适合做网店生意的人。

1. 初次创业者

对于刚开始创业的人来说,起步是比较困难的,如会受到资金和地域的限制。而网店最大程度上解决了这个问题,主要体现在风险相对较小,投入的资金少,而且能从中学到宝贵的经营经验。创业者在公司建立的初期,知名度低,没有人知道自然就没有生意,通过开设网络店铺让客户知道有这么一个店铺,网民也可以用搜索引擎找到店铺的链接,建立起知名度就迈出了创业的第一步。

2. 中小企业管理者

对于中小型企业,网上销售、网上开店是一种很必要的选择,因为网络给它们提供了一个广阔的平台,能够有效地解决中小企业产品“销售难”的问题。不受地理位置、经营规模、项目等因素制约,只要上网就能资源共享,中小企业在网络店铺上与知名大品牌实现了平等竞争,而且可以开展全球经营,为企业的发展提供了更大的空间。

3. 具有产品货源的小商户

货源是卖家的根本资产,若需要更好的销售推广,则可以尝试网上开店。一次的投资,专业的推广,自己的产品就可以得到立竿见影的效果。网上开店的一个必要因素就是货源,有货源的小商户开设网上店铺是一种很有发展潜力的选择。

4. 大学生

一般大学生的功课较为轻松,有较多的空余时间,与其将时间浪费在玩乐上,不如在网上尝试一下创业的滋味。大学生具备较高的文化水平,自主学习能力强,





善于分析领悟, 接受新事物快, 对于网络应用更是得心应手, 在网上开店不失为课外实践的一种手段。只要经营有道, 定会有不错的收入, 不少大学生通过网上开店已经淘到了人生的第一桶金。

5. 整天活动在网的人

网上开店并不需要整天活动在网, 作为网上店主, 也许每天只需要 1 小时就完全可以照顾好自己的店铺。但是, 假如你是一个绝对的网虫, 那绝对是一种有利的资源。经常活动在网, 可以找到更多的客户资源, 可以在客户服务上尽可能地做到尽善尽美; 经常活动在网, 可以学到更先进的技术, 可以把自己的网上商店管理得更好。

6. 整天忙碌的企业白领

白领的上班时间比较固定, 并且工资也比较固定, 很多白领都不满足现状, 做起网店生意, 一方面可以利用现有的资源, 另一方面可以给自己带来一部分收益, 体验自己做老板的感觉。

7. 居住大都市的人

北京、上海、深圳……这些大都市本身就是一种资源, 因为在这些地方拥有最大的购物商场、最大的批发市场, 最重要的是有很广的消费人群, 所以居住在大都市的人完全可以利用这些资源开网店。

8. 自由职业者

不少自由职业者喜欢上网冲浪, 他们开设网络店铺并不在意自己的东西能卖多少钱, 而是希望那些平时逛街所觅来的东西同样会有人欣赏和喜爱, 其目的是通过开店来充实生活, 寻找志趣相投的朋友。还有不少人把自己喜欢的东西摆在网销售, 并不一定是为了盈利, 可能是为了寻找更多的生活乐趣。因此, 这类人在网上开店投资风险较小, 还可以以此为契机, 拓宽社会圈子, 为今后的发展做铺垫。



1.6

实战演练——体验网上购物流程

在网上进行购物与商品出售是相对的两个过程, 购物在前, 出售在后。为了使读者理解作为一个网店卖家是如何进行商品交易的, 有必要了解一下网上购物的流程。下面以在淘宝网购物为例进行介绍, 包括购买商品、确认收货并付款、评价卖家, 以及申请退款等。

>> 1.6.1 本例操作思路

本实例的具体操作思路如下。

行家提醒

并非所有的商品都适合在网上销售, 如体积太大的商品不容易邮寄运输、附加值太低的商品还不够付邮费。

