

随身查

淘宝开店与经营 必备技巧

前沿文化 编著



●内容全面

全面覆盖在淘宝网开店与经营过程中众多卖家遇到的典型问题

●精选案例

作者从多年工作积累中精选本书案例，以求切实提高您的网店效益

●讲解清晰

讲解图文对应，步骤描述清晰，便于您的操作与学习



科学出版社

随身查

淘宝开店与经营 必备技巧

前沿文化 编著



科学出版社

内 容 简 介

本书以技巧的形式,介绍了在淘宝网开店与经营的各种相关知识,包括网上开店的准备、进货、拍摄与修饰商品图片、申请与设置淘宝账户、商品的发布与展示、店铺装修、推广与营销、买卖交易、账务处理、发货与售后保障、提升信誉、安全维护等方面的知识。

本书实用性和可操作性强,非常适合在淘宝网开店或准备开店的读者。

图书在版编目(CIP)数据

淘宝开店与经营必备技巧 / 前沿文化编著. —北京:
科学出版社, 2011.6

(随身查)

ISBN 978-7-03-031112-2

I. ①淘… II. ①前… III. ①电子商务—商业经营—
中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第091019号

责任编辑:胡子平 张志良 / 责任校对:杨慧芳

责任印刷:新世纪书局 / 封面设计:林 陶

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>

中国科学出版集团新世纪书局策划

北京市艺辉印刷有限公司印刷

中国科学出版集团新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2011年7月 第 一 版

开本:32开

2011年7月第一次印刷

印张:7.5

印数:1—5 000

字数:259 000

定价:19.80元

(如有印装质量问题,我社负责调换)

致读者的话



目前，网上购物与网上开店逐渐成为一种时尚，也是很多人实现创业梦想、增加个人收入的切实可行的途径。然而在日常开店经营过程中，难免会遇到各式各样的问题。由于网络购物与消费属于新兴事物，也没有专门的学校进行培训和学习，所以通过图书自学就成为了很多人的首选方式。

实际上，很多问题都是看似复杂，解决起来却非常简单。只要进行简单的学习，完全可以轻松地解决问题。

本书正是基于这种“**帮助您快速、轻松解决问题**”的理念进行编写的，具体特点如下。



内容实用、便于查询

本书摒弃大篇幅的理论介绍与按部就班的知识讲解，完全从应用角度出发，每个技巧均解决1~2个实际问题；在目录上，直接用问题的表现或者问题的描述作为名称，以期让您在查阅时准确快捷，极力避免在翻看传统图书时出现“明明书里有答案，但通过目录就是找不到”的情况。



讲解清晰、图文并茂

本书在讲解上首先描绘了问题的具体表现状况，随后以步骤图解的形式介绍了具体的解决方法，并在图片上清晰地标注出了要进行操作的位置与操作内容，最大程度上避免您产生“看完文字描述了，但和电脑屏幕对应不上”的情况。



印刷精美、便于携带

本书彩色印刷，避免了黑白印刷或双色印刷在查看图片时产生的不易辨识的问题；精巧的开本放在办公室或家中的案头，十分节省空间，且便于您随身携带，在翻阅时完全可以单手持书，便于另外一只手进行操作。

阅读帮助



现象说明

描绘了问题的具体表现状况，让您准确地确定此问题是否为您关注的问题

解决办法

解决问题的方法与步骤

多学一点

提高性的知识和技巧，帮助您解决更多的问题

随身包

淘宝开店与经营必备技巧

闲置。在其他的选项中，应该根据自己的商品情况，正确选择关于商品的各个属性。

这里所选择的各项属性，最终将以表格形式显示在商品销售页面的上方，买家也会在一定程度上根据卖家所提供的商品属性决定是否购买商品，因此，卖家必须对自己的商品全面了解后，再设置商品属性，从而避免以后由于商品与描述不符而造成交易纠纷。

091 如何填写有吸引力的商品名称

现象说明：买家在购物网站中浏览商品的过程中，首先关注的就是商品名称，一个诱人的商品名称，不但能增加商品的浏览量，而且还能激起买家的购买欲望。

解决办法：在对商品的命名上，提供以下几点建议。

- 在商品名称前加上自己店铺的名称，建立自己的品牌形象。
- 知名品牌商品，建议在商品名称前添加品牌名称，通过品牌自身的影响力来吸引买家。
- 尽可能在商品名称中添加能表现商品特性的内容，如“新款上市”、“商品质地”、“商品风格”等信息。
- 对于一些商品，尽可能在名称中表现出个性、时尚、潮流等特性；季节性或者时间性强的商品，也可以在商品名称中展现出来。
- 实时掌握热门关键词，并将其与商品名称关联起来，增强买家的关注程度。



多学一点

由于商品名称的独特性，在购物网站中可能有很多商家销售同类商品，那么为自己的商品赋予一个独特的名称，不但能在同类商品中彰显出来，而且可以避免买家通过商品名称与同类商品价格对比。

092 如何制定合理的宝贝价格

现象说明：一般买家在网上购买商品时，都会挑选同类商品中比较便宜的商品进行购买。

解决办法：卖家在为自己的商品定价时，如何定制一个合理的价格是非常重要的，这里提供以下几点定价建议。

070

技巧名

技巧的序号和名称，与目录相对应，以便查找

解决办法：使用直通车推广商品的操作方法如下。

步骤 01 ①进入直通车页面后，在左侧列表中单击“推广新的宝贝”选项；②在商品列表中找到要推广的商品，单击“推广”按钮，如下图所示。



高手支招

推广的商品尽可能选择店铺中的优质商品，尤其是商品图片要能够吸引买家。

步骤 02 打开编辑推广内容页面，在最上方输入商品的推广名称，这里仅设置推广名称，而不会修改商品本身的名称，推广名称应突出商品的特色。

步骤 03 在页面中的“选择关键词”区域中选择淘宝网针对商品提供的关键词，在选择关键词时，要考虑到买家购买该商品时会采用哪些关键词搜索，也就是买家使用这类关键词搜索时，就会搜索到卖家的直通车广告商品。

步骤 04 在页面最下方的“是否启用类目出价”区域中选择是否启用类目出价功能，即买家进入对应的商品分类后，是否显示直通车推广的商品，这需要卖家根据各自的情况来选择。

操作步骤

按照 **步骤 01**、**步骤 02** 的顺序逐步阅读
其中，①、②……
为 **步骤 01** 中的子步骤，且与图片中的操作图注相对应

操作图注

要进行操作的位置与操作内容，与操作步骤文字中的①、②……相对应

高手支招

主要提示了用户经常会犯的错误，或需要重点注意的问题

本书内容



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兼职的上班族，网上开店都是我们实现创业梦想、增加个人收入的切实可行的手段。

本书主要讲解了在淘宝开店与经营过程中的大量实用技巧，以期帮助您切实提高实际应用能力。具体内容为：

- 第1章 网上开店准备技巧；
- 第2章 网店货源进货技巧；
- 第3章 拍摄与修饰商品图片技巧；
- 第4章 网店申请与设置技巧；
- 第5章 商品发布与展示技巧；
- 第6章 淘宝旺铺装修技巧；
- 第7章 网店推广与营销技巧；
- 第8章 商品买卖交易技巧；
- 第9章 商品账务处理技巧；
- 第10章 发货与售后技巧；
- 第11章 网店信誉提升技巧；
- 第12章 网店安全维护技巧。



作者致谢

本书由前沿文化与中国科学出版集团新世纪书局联合策划，由从事教学多年的相关老师、专家编写，他们具有丰富的教学经验与实战操作经验。

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、更优秀的图书！由于计算机技术发展非常迅速，加上编者水平有限，疏漏之处在所难免，敬请广大读者和同行批评指正。

编者
2011年4月

目 录

第1章 网上开店准备技巧 001

网上开店前的 准备技巧.....002

- 001 网店与普通商店有什么区别..... 002
- 002 网上开店有哪些好处..... 002
- 003 网店都有哪些销售模式 003
- 004 网上开店需要何种配置的电脑..... 004
- 005 网上开店是否需要专业的数码设备..... 004
- 006 网上开店需要哪些软件支持..... 005

网上开店的规划 技巧.....006

- 007 如何制定店铺定位规划 006
- 008 如何对网购人群进行分析 007
- 009 是否可以兼职网上开店 007
- 010 是否可以全职网上开店 008
- 011 实体店如何兼营网店..... 008
- 012 如何选择开店平台 009
- 013 哪些商品不适合网上销售 009
- 014 如何定位自己要销售的商品..... 010

开店的自我评审 技巧.....011

- 015 商品货源是否稳定 011
- 016 商品货源是否有特色..... 012
- 017 所在地联系物流是否方便 012
- 018 商品是否有销售优势..... 013
- 019 在线时间是否充足 014

第2章 网店货源进货技巧 015

实体货源批发技巧016

- 020 寻找进货的突破点 016
- 021 如何找到适合自己销售的商品 016
- 022 如何偷师学艺寻找热卖商品..... 017

023	如何在批发市场批发商品	018
024	如何寻找厂家货源	019
025	如何寻找外贸货源	019
026	如何寻找国外新潮商品	019
027	如何寻找库存货源	020
028	如何寻找特色货源	020
029	如何寻找低价货源	020

网上货源批发技巧021

030	如何注册阿里巴巴	021
031	如何登录阿里巴巴	022
032	如何通过关键字寻找货源	022
033	如何通过分类查找寻找货源	022
034	如何发布进货需求	023
035	如何订购供求信息邮件	024
036	如何下进货订单	025

代销货源进货技巧026

037	如何搜寻代销网站	027
038	如何获取代销资格	027
039	如何下载代销数据包	028

虚拟货源进货技巧028

040	如何选择合适的虚拟平台	029
041	如何开通虚拟充值平台	029
042	如何获得虚拟商品资源	031
043	如何进行虚拟充值	032

第3章 拍摄与修饰商品图片技巧 033

商品照片的拍摄 技巧.....034

044	如何选购好的摄影器材	034
045	如何选购合适的三脚架	035
046	如何选购适合的灯光器材	035
047	如何DIY摄影棚	036



048	如何拍摄服饰类商品照片	036
049	如何拍摄化妆品类商品	037
050	如何拍摄数码产品类商品	037
051	如何拍摄生活类商品	038
052	如何拍出清晰的照片	038
053	如何避免照片太暗	039
054	如何避免照片偏色	039
055	如何避免照片太亮	040
056	如何避免照片上有污点	040

使用Photoshop 修饰商品照片的 技巧.....040

057	如何将照片复制到电脑	040
058	如何调整图片色调	041
059	如何将商品从照片中“抠”出来	042
060	如何更换商品图片背景	043
061	如何为图片添加店铺水印	044
062	如何制作适合网上传送的图片	046
063	如何保存图片	047
064	如何制作商品图片动画	048
065	如何为图片添加漂亮的边框	049

使用光影魔术手 修饰商品照片的 技巧.....050

066	如何调整曝光不足的照片	050
067	如何制作背景虚化的照片效果	051
068	如何给图片添加美丽的边框	051
069	如何添加图片防盗水印	051
070	如何进行抠图换背景	052

第4章 网店申请与设置技巧.....054

网上开店预备技巧055

071	如何办理网上银行	055
072	如何申请免费邮箱	056

073 如何申请淘宝账号	056
074 如何激活支付宝账号	058
075 如何进行支付宝实名认证	058

网上开店实战技巧

076 如何进行在线考试	060
077 如何进行在线补考	060
078 如何一次通过在线考试	060
079 如何开通个人网店	060
080 如何查看店铺	061
081 如何开通手机店铺	061
082 如何浏览手机店铺	062

网店的基础设置技巧

083 如何给店铺取一个好记的店名	063
084 如何打造店铺公告	063
085 如何为店铺添加“商标”	064
086 如何为店铺选择一个好店址	065

第5章 商品发布与展示技巧 066

普通商品发布技巧

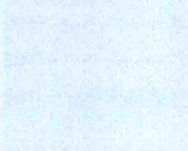
087 如何将商品形象地展示出来	067
088 如何进行商品的发布	068
089 如何设置商品类别	069
090 如何选择商品属性	069
091 如何填写有吸引力的商品名称	070
092 如何制定合理的宝贝价格	070
093 如何设置商品规格	071
094 如何上传商品缩略图	072
095 如何填写商品描述	072
096 如何设置物流信息	073
097 如何以拍卖方式发布商品	074



098 如何下载和安装淘宝助理	074
099 如何登录淘宝助理	075
100 如何创建宝贝模板	075
101 如何导入商品数据包	076
102 如何上传创建或导入的商品信息	077

商品编辑技巧

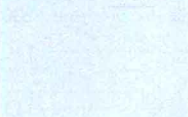
..... 079



103 如何将商品上架	079
104 如何将商品下架	080
105 如何删除库存商品	080
106 如何在线修改发布的商品	080
107 如何让商品在指定时间自动上架	081
108 如何利用淘宝助理批量修改商品	081

商品展示技巧

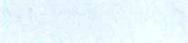
..... 082



109 如何进行商品分类	082
110 如何设置动态展示	082
111 如何进行掌柜推荐	084
112 如何进行橱窗推荐	084
113 如何设置橱窗显示大小	085

淘宝图片空间使用技巧

..... 086

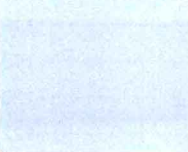


114 如何打开淘宝图片空间	086
115 如何自定义图片空间	086
116 如何进行图片转移	087

第6章 淘宝旺铺装修技巧 088

普通装修技巧

..... 089



117 旺铺和普通店铺有哪些区别	089
118 如何申请开通旺铺	089
119 如何定位店铺风格	090
120 如何为旺铺设计动态店招	091
121 如何制作店铺分类图片	092
122 如何用好店铺交流区	093

增值服务装修技巧
.....094

- 123 如何开通增值服务 094
- 124 如何设计商城促销广告效果 095
- 125 如何设计收藏页面 097
- 126 如何为商品列表页创建广告 098
- 127 如何打造个性的商品介绍页面 099

其他装修技巧
..... 100

- 128 如何制作背景音乐 100
- 129 如何设置鼠标动画 101
- 130 如何使用店铺流量计数器 102
- 131 如何开通免费的推广模块 103
- 132 淘宝店铺还可以使用哪些装修代码 105

第7章 网店推广与营销技巧 107

网店营销技巧
..... 108

- 133 如何少赚利润多赚人气 108
- 134 如何让收益与宣传两不误 109
- 135 如何通过邮费赚利润 110

淘宝网内推广技巧
..... 111

- 136 如何与其他店铺做友情链接 111
- 137 如何加入淘宝旺旺群 112
- 138 如何创建淘宝旺旺群 113
- 139 如何邀请买家进入旺旺群 114
- 140 如何在淘宝论坛发帖 115
- 141 如何加入淘宝帮派 116
- 142 如何混迹淘江湖 117
- 143 如何赚取淘金币 117

淘宝直通车推广
技巧 118

- 144 什么是淘宝直通车 118
- 145 如何充值淘宝直通车 119
- 146 如何使用直通车推广商品 120
- 147 如何设置推广日限额 122



	148 如何设置推广投放时间	123
	149 如何设置推广投放区域	123
	150 如何管理推广的商品	124
	151 如何查看直通车推广报表	125

淘宝收费推广技巧127

152 如何使用阿里妈妈进行网外推广	127
153 如何通过超级卖霸让销量倍增	128
154 如何用好淘宝客淘天下	128
155 如何使用淘代码分享商品	129
156 如何通过钻石展位展示商品	129
157 如何使用宝贝限时打折	130
158 如何使用宝贝搭配套餐	130
159 如何使用宝贝满就送	131
160 如何使用店铺优惠券	131

第8章 商品买卖交易技巧 132

商品出售必备技巧133

161 如何了解不同顾客的心理	133
162 如何了解买家网购的顾虑	135
163 如何掌握与买家交流的禁忌	136

阿里旺旺使用技巧138

164 如何登录阿里旺旺	138
165 如何使用阿里旺旺与买家交流	138
166 如何添加好友	140
167 如何修改好友名称	141
168 如何对不同的好友进行分类管理	141
169 如何查看旺旺聊天记录	143

其他买卖咨询技巧143

170 如何使用手机旺旺与买家联系	143
171 如何利用站内短信回复买家信息	145
172 如何通过店铺交流区回复信息	147
173 如何为买家提供更好的咨询方法	148

第9章 商品账务处理技巧 149

商品成交交易技巧

.....150

- 174 如何进行商品物流方式管理 150
- 175 如何根据交易约定修改交易价格 151
- 176 如何关闭无法继续的交易 152
- 177 如何确认发货 152
- 178 如何查询买家付款 153
- 179 如何给买家评价 154
- 180 如何批量给买家评价 155
- 181 如何进行交易退款操作 156

网店资金与账目

管理技巧157

- 182 如何查询支付宝账户余额 157
- 183 如何向支付宝账户充值 158
- 184 如何用支付宝余额支付交易款 159
- 185 如何用支付宝收款 161
- 186 如何将支付宝资金转移到银行卡 163
- 187 如何了解自己的交易明细 164
- 188 如何了解与分析店铺资金流动情况 166
- 189 如何掌握网店销售业绩 167

支付宝的日常管理

技巧168

- 190 如何降低支付宝手续费 168
- 191 如何为支付宝安装数字证书 169
- 192 如何绑定免费的手机动态服务 171
- 193 如何备份支付宝数字证书 172
- 194 如何导入支付宝数字证书 173

Excel 2007辅助

账务管理技巧

.....174

- 195 如何新建工作簿 174
- 196 如何输入特殊的表格数据 174
- 197 如何加密保存工作簿 175



第10章 发货与售后技巧 176

商品包装与发货技巧 177

- 198 如何选择合适的商品包装方法 177
- 199 如何用包装赢得买家好感 179
- 200 如何设置运费模板 179
- 201 如何选择合适的物流方式 181
- 202 如何选择便宜的快递公司 183
- 203 如何选择淘宝网在线物流 184
- 204 如何实时了解货物运输进度 185
- 205 如何节省商品物流费用 186
- 206 如何处理快递运输纠纷 187
- 207 如何进行同城交易 188
- 208 如何用淘宝助理打印快递单 189

完善网店售后服务技巧 191

- 209 如何加入消费者保障服务 191
- 210 如何处理因买家喜好引发的退货 194
- 211 如何处理因实物与照片的分歧而引发的退货 194
- 212 如何处理因规格尺寸而引发的退货 195
- 213 如何处理因商品质量而引发的退货 195
- 214 如何处理中差评 196
- 215 如何以平和心态处理投诉 196
- 216 如何引导买家修改评价 198
- 217 如何打造5星信用体系 198

第11章 网店信誉提升技巧 200

淘宝社区促销技巧 201

- 218 如何参加淘宝万人大团购 201
- 219 如何参加淘宝免费试用 202
- 220 如何参加淘分享跟随购 202
- 221 如何加入淘江湖钱庄 203
- 222 如何参加手机“公车秒杀” 203

淘宝网外营销技巧204

- 223 如何利用虚拟充值平台快速提升信誉 204
- 224 如何在热门论坛推广店铺 205
- 225 如何通过微博推广店铺 205
- 226 如何通过个性签名宣传店铺 206
- 227 如何通过QQ等软件推广店铺 206
- 228 如何通过邮件方式推广店铺 207
- 229 如何利用百度推广店铺 207
- 230 如何提交网店地址到搜索引擎 208

其他商品营销技巧208

- 231 如何开通免费的量子统计 209
- 232 如何查看每日店铺与商品流量 210
- 233 如何为自己的商品添加促销图片 210
- 234 如何即时查看商品是否被屏蔽 211

第12章 网店安全维护技巧 212

系统安全设置技巧213

- 235 如何启用Windows 防火墙 213
- 236 如何安装系统补丁 214
- 237 如何进行Internet设置 214
- 238 如何查杀病毒木马 215

淘宝网安全障 技巧216

- 239 如何设置淘宝网账户密码保护 217
- 240 如何把淘宝账户与手机绑定在一起 217
- 241 如何重新设置新密码 218
- 242 如何定期修改支付宝密码 220
- 243 如何开通手机动态口令 220
- 244 如何快速找回支付宝密码 221

网银安全保障技巧222

- 245 如何使用银行U盾保护网银 222
- 246 如何用好银行数字认证 223
- 247 如何使用网银保护软件 223