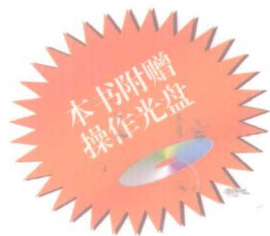




淘宝大学

网上交易实战提高篇合订本



Taobao.com 重磅推出 最新版

网上交易 实战提高篇

(第2版)

天天心悦 方美玉 谢萍 / 编著



难度星级:



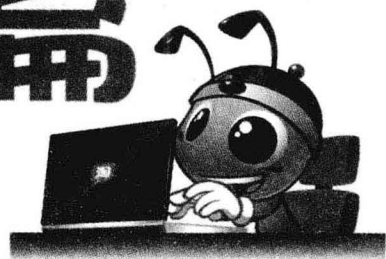
- 功能讲解、案例演示、注释、截图……新面貌登场。
- 开店决策、旺铺装修、网店维护……面面俱到。
- 最新、最全、最实用的妙计，助你实现网商梦想！

清华大学出版社



网上交易 实战提高篇

(第2版)



天天心悦 方美玉 谢萍 / 编著

清华大学出版社

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

网上交易实战提高篇(第2版)/天天心悦，方美玉，谢萍 编著。

—北京：清华大学出版社，2011.3

(我们是网商丛书)

ISBN 978-7-302-24891-0

I. 网… II. ①天… ②方… ③谢… III. 电子商务—商业经营 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 023885 号

责任编辑：陈 莉 高 岫

封面设计：周周设计局

版式设计：高新特公司

责任校对：成凤进

责任印制：杨 艳

出版发行：清华大学出版社

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编：100084

社 总 机：010-62770175

邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者：清华大学印刷厂

装 订 者：三河市新茂装订有限公司

经 销：全国新华书店

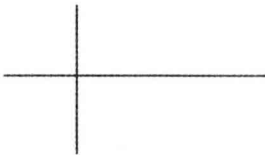
开 本：180×250 印 张：21.5 字 数：483 千字

附光盘 1 张

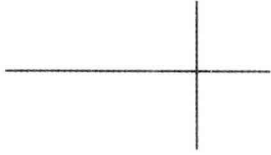
版 次：2011 年 3 月第 2 版 印 次：2011 年 3 月第 1 次印刷

印 数：1~5000

定 价：38.00 元



第2版前言



本书是《淘宝网上学淘宝——网上交易入门手册(第2版)》(简称“入门篇”)的姐妹篇,定位于已经有了网上交易基础,并且有了一些初步实践经验的广大网民。本书升级后,继续保持了手把手的教学特点,对第一版的实例重新实现了一遍,从功能到讲解,从案例到演示,从注释到截图,都以全新的面貌展现,尤其在新版中,为每一个操作环节均精心制作了演示光盘。“提高篇”是“入门篇”的延续,如果你是初进网上交易大门,可能还需要从“入门篇”看起。它们之间有着紧密的联系,都是以实践操作案例为主线,系统地介绍网上交易的过程与技巧。

另外,为了便于读者阅读,《网上交易实战提高篇——购物平台、创业准备、进货、选址、店铺装修》与《网上交易实战提高篇——销售工具、商品定价、店铺推广》在版本升级中合并为一本,即《网上交易实战提高篇(第2版)》。

我们期望这本升级后的“提高篇”对以下人群有用。

1. 已经了解网上购物过程,并且可能已经在淘宝网上以“竞拍”或“一口价”方式“淘”到过好宝贝,希望更加深入地提高网上购物技巧的网民。

我们在“入门篇”里讲了怎样在淘宝网这个人气最旺的网上商城“淘”到心仪宝贝的全过程。但是,作为网上消费者,总是希望能够多到几个有影响力、有信誉、服务好的购物网站上去看看,全面获取所需商品的对比性信息,方便、安全地完成支付。本书的一个目标即是,让普通网民了解目前有影响的网上商城,掌握一些网上购物的实用技巧。

2. 已经在人气冲天的淘宝网上有了自己的一片创业天空,希望在这里证明自己的人生价值,实现自己创业梦想的众多卖家。

我们在“入门篇”里介绍了在淘宝网上当卖家的全过程。因为在网上开店的门槛很低,所以网店的竞争非常激烈。为了能使你的网上小店从众多竞争者中脱颖而出,实现自己的创业梦想,我们在“提高篇”中,以“入门篇”中的技术为出发点,尽可能全面、细致、系统地讲解一些作为专业网商应该具备的技术。读者在阅读过程中,只要根据自己的实际情况,在自己需要得到指导的环节,跟着本书一步一步地实践,一定会受益匪浅,让自己的网上交易水平在很短的时间内有“质”的飞跃。

3. 已经开有实体店,有一定经营经验,也有货源,但因种种原因,传统的经营之道受到阻碍,希望在网上继续实现获取财富梦想的小商户。

在现实生活中,经常存在着这样一些个体经营者,他们在实体店经营的过程中碰到许多意想不到的困难,继续经营实体店心有余而力不足。面对许多网商成功的案例,也看到网上经营的美好前景,虽然心动,但是却不知如何运作,不知从何入手。相信这类人群只要认真阅读我们的“入门篇”和“提高篇”,就可以在这两本书的带领下,结合自己的经营项目,实际操作一遍,从而很快开拓出事业的另一片天地,成为成功的网商。因为网上经营技术可以在很短的时间内掌握,但多年积累的经商经验和经营头脑是你最珍贵的财富资源,也是你获得成功的关键。

4. 经营了多年实体店,并发展到一定规模,希望顺应目前电子商务迅猛发展的形势,在互联网上扩大自己的业务范围的大卖家。

在传统经营中,成功的大卖家有丰富的实体店经营经验,并且能拿到有较大利润空间的货源,但因缺乏成为网商应该具有的一些计算机技能,现在还没有登上电子商务这辆快车。相信这些传统行业的成功人士,跟着本书学习,也会征服互联网,成为一位成功的网商。

总之,我们希望这本书能够帮助已经进入了网上交易殿堂,或者已经接受了网上交易概念,还没有实际尝试过这种新型交易方式的众多网民,最大程度地享受网上交易带来的实惠与乐趣。

本书由天天心悦、方美玉、谢萍共同编写。其中光盘制作和第11章旺铺装修由方美玉完成,买家部分由谢萍完成,其余由天天心悦完成。书中如有疏漏或错误,敬请读者批评指正。

目 录

网上购物:有影响力的购物网站以及 常见的网上购物方式、购物技巧

第 1 章	有影响力的网上购物平台及常见的购物方式	3
	淘“宝”的乐趣——去个人商家 C2C 平台购物	3
	一网打尽,乐在其中——去企业商家 B2C 平台购物	11
	let's high, let's tao(淘)——去 C2B 平台购物	31
	团结就是力量,低价才是硬道理——2010 年最火的团购	39
第 2 章	网上购物常用技巧	42
	我要“搜”到你,不管南北东西——寻找好宝贝技巧	42
	我要“拍”到你,不想左东右西——竞拍好宝贝技巧	47
	我要“秒”到你,不怕人山人海——秒杀好宝贝技巧	52
	我要“找”到你,不要任何怀疑——辨别好卖家技巧	53
	骗骗骗!防防防!——安全防骗技巧	57
	吸取惨痛的教训——被骗案例分析	71
	淘心水宝贝,谈亲历经验——网上购物心经	80
	如何在网上淘到便宜货	81
	各类商品的网购技巧——衣食住行各种宝贝精彩淘法	93

网上创业:决策、进货、平台

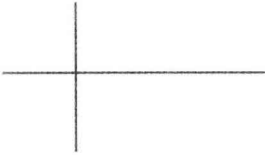
第 3 章	下定网上创业决心	113
	抓住网上创业时机	113
	做好网上创业的心理准备	114
	做好网上创业的物质准备	117

第4章 寻找最适合你的网上经营业务	119
适宜网络销售的商品	119
评估自身的技能	126
确定你的网上事业发展方向	128
第5章 寻找进货渠道	134
从批发市场进货	134
从生产厂家进货	137
寻找代理,加盟成功网店	138
成为网络代销	138
寻找商家余货	139
从打折商品赚差价	139
自产自销	140
从网络批发商品	140
从阿里巴巴进货	140
第6章 选好网上店址	149
网上开店创业的形式	149
开办个性化的网上商店	150

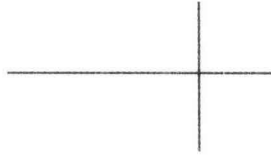
网店装修:店标、商品动画、 店铺公告、商品分类、旺铺装修

第7章 制作动态店标	155
学会用PS处理简单图形——满足淘宝对图片的要求	156
学会抠图——制作一张无背景的主题图层	160
学会处理已抠出的主题图层——改变主题图层颜色和大小	164
学会合并多个图层——制作一张专业图片	168
让多个动画图片动起来——制作一张格式为GIF的动画文件	170
学会使用动画店标——让你的淘宝店标动起来	177
第8章 网店常用动画制作技巧	181
动画制作的基本知识	181
使用位置渐变制作动画	183
使用不透明渐变制作动画	189
通过图像间的场景转换制作动画	193
通过不同图像大小的场景转换制作动画	196
使用图层蒙版制作动画	201

使用图层剪切制作动画	206
制作动态网页横幅广告	209
第 9 章 制作个性化的多媒体店铺公告	221
给店铺公告中的图片、动画、音乐找个“家”	221
制作一个多媒体店铺公告	228
如何写好店铺公告	231
如何写好店铺介绍	232
第 10 章 制作清晰的商品分类	235
如何进行商品分类	235
选择商品分类底图	237
在底图输入并修饰分类名字	238
在淘宝店铺上建立图片式商品分类	242
第 11 章 旺铺装修	249
认识淘宝旺铺	249
制作店招	253
制作旺铺模块	264
订购装修模块	279
 网店维护:专业化的商品介绍	
第 12 章 制作专业化的商品描述页面	285
起好商品标题	285
准备商品图片的途径	288
拍出赚钱好照片	289
商品照片的后期处理	295
写好商品介绍文字	326
附表 B2C 购物网站	333

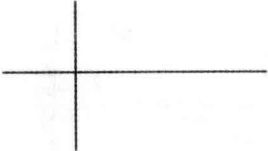


网上购物：有影响力的购物 网站以及常见的网上购物 方式、购物技巧

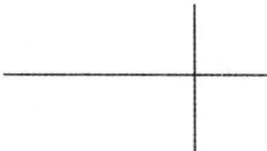


随着互联网的普及，网上交易额迅猛增长，越来越多的网民开始接受网购这一新鲜事物，希望享受到电子购物带来的种种便利。在“入门篇”（即《淘宝网上学淘宝——网上交易入门手册（第3版）》）里，我们手把手地引导你完成了在淘宝网购物的全过程。相信只要你亲身实践，一定会亲历那种“轻点鼠标，就可以买遍天下”的美妙感觉！

在“入门篇”中，我们介绍的只是在淘宝网上淘到宝贝的过程。其实，现在类似淘宝网的电子商务网站很多，每个网上购物平台都与淘宝网一样，可以提供各类商品信息，但经营品种、经营特色各有不同。作为一个网上买家，总是希望通过多去几家“逛逛”，来广泛获取商品的对比性信息。如果我们只是在一家商场购物，显然会失去很多机会。为了帮助大家省去在线摸索的时间和精力，在最短的时间内提高在网上“淘”到好宝贝的能力，我们在提高篇里将会介绍一些目前有影响的网上商城和很多网上购物技巧，相信你只要亲历实践，一定会受益匪浅。



第1章 有影响力的网上购物 平台及常见的购物方式



宽带的普及、互联网的发展,已经大大改变了人们的沟通和生活方式,也必然会改变人们的买卖方式,这是科学技术和时代发展的必然结果。现代人越来越依赖网络而生存,我们有理由相信,以后消费者不管是否真正去网上购物,但一定会先来电子商务网站了解一下商品信息。聪明的商家早已看到了这个潜在市场,使出浑身解数去争夺网络交易这块宝地,希望能获得其中的巨大财富。

如果你有过网购的亲身体验,一定会感受到网上购物的一个特性,那就是有很强的主体性,购物意愿完全掌握在你的鼠标中。如果你的鼠标不点击进入某个购物平台,即使那里有再丰富的“免费”大餐,你也不能享受到。现在,我们就带你去“赴”这一道道“盛宴”。

- 淘“宝”的乐趣——去个人商家 C2C 平台购物
- 一网打尽,乐在其中——去企业商家 B2C 平台购物
- let's high, let's tao(淘)——去 C2B 平台购物
- 团结就是力量,低价才是硬道理——2010 年最火的团购



淘“宝”的乐趣 ——去个人商家 C2C 平台购物

在“入门篇”中,我们详细介绍了在淘宝网购物的全过程。淘宝网是消费者与消费者之间的电子商务模式的典型代表,这种模式也叫 C2C(customer to customer)类型的电子商务,其他的如易趣网、拍拍网和新晋的百度“有阿”也都属此类。它们的卖家和买家都是个人消费者。这样的网站只是一个信息平台,它们本身并不参加具体交易,类似现实生活中的小商品市场,只是“生意的撮合者”。这些 C2C 交易平台给每一位普通消费者提供了参与电子商务的机会,他们可以在上面尽情购物,也可以在上面实现个人创业。下面我们就去 C2C 平台转转。

学会了在C2C平台上购物,没准你也会加入到在这一平台的创业大军中来呢!



亚太最大的 C2C 购物平台——淘宝网(www.taobao.com)

淘宝网是亚太最大的网购零售平台,C2C 网上购物家喻户晓,同时它也着力于打造 B2C 的电子商务平台,即淘宝商城。所以上淘宝购物与上 QQ 聊天一样几乎成了每位中国网民要会的事情。如果你没有看过“入门篇”,也可以通过下面的购买实例,以最快捷的方式提高在淘宝网上购物的实用技巧。

所有购物网站都提供两种最基本的找宝贝的方式:一是模糊搜索,就是在网站顶部的搜索框内键入关键词搜索,再根据搜索结果逐步筛选;二是分类搜索,就是按照网站提供的分类目录,选择所需目录下的品类,点击即可查找,还可以根据查找的大类结果进一步细化筛选。无论哪种搜索方式,其实目的都是找到宝贝,而不同的形式只是适合思维模式不同的人群。因为在淘宝网的首页上就可以看到最上方的模糊搜索框,而其中“宝贝”搜索是默认的,所以模糊搜索宝贝是大部分人最常使用的方法。

淘宝网

— 2010 高亮推荐 —

宝贝 淘宝商城 店铺 拍

Q 输入您想买的宝贝

搜索宝贝,会用关键词会让网购事半功倍!

我正好想买一双正品的耐克男式跑鞋。就用这个例子,试试大多数人最常用的模糊搜索吧?

好的,只要做好下面四步,一定会让你在淘宝网上淘到一双称心如意的好鞋子!

Step



寻找宝贝。

要想找到所有耐克男式跑鞋,可以用搜索框的搜索功能进行搜索,然后配合条件筛选功能进行筛选,具体方法如下。

◆ 在搜索框中输入“耐克鞋”并单击“搜索”文字按钮,出现所有“耐克”品牌鞋的商品页面(如图 1-1 所示)。



全国各地的耐克鞋全都显示在这里了。

图 1-1 耐克品牌的商品页面

◆ 依次单击每个页面中的“运动鞋”、“跑步鞋”、“耐克/NIKE”等条件进行筛选(如图 1-2 所示),逐步缩小筛选条件,直至进入所有“耐克跑步鞋”的商品页面。

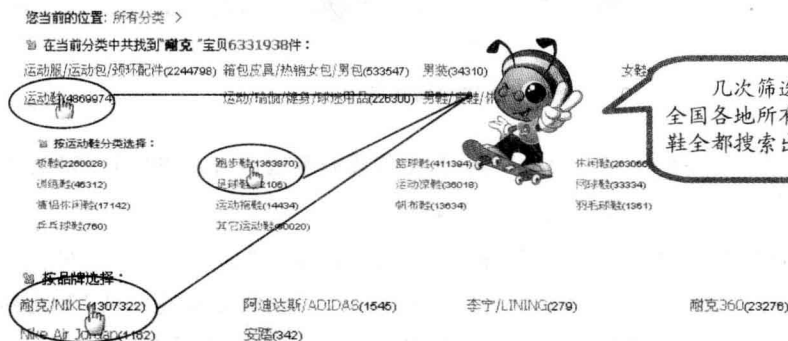


图 1-2 进行条件筛选

◆ 当出现所有耐克跑鞋的商品页面时,再用“性别”条件筛选(如图 1-3 所示),并单击“确定”按钮。这样,就出现了所有我们要找的商品。



图 1-3 用性别条件筛选

Step 锁定宝贝。

锁定好宝贝是综合运用各种条件筛选,找到自己心仪的宝贝的过程。尽管我们动用各种条件对宝贝进行了筛选,对宝贝显示数进行了限制,但最终显示的宝贝数还是很多。从这么多商品里一件一件地把它们看完,肯定是不切实际的。下面,我们就要在所有的男式跑鞋中找到自己想要的那双跑鞋。

◆ 因为要购买的是正品的耐克鞋,所以在搜索框的条件里可以键入“正品”或“专柜”等类似关键词,以锁定正品范围,同时还可以选中“七天退货”、“正品保障”、“如实描述”等条件,这样所出现的商品就全部都是正品了。

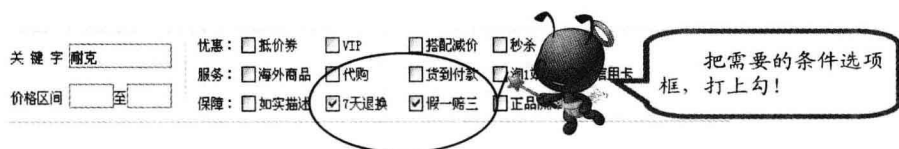


图 1-4 选中筛选条件

◆ 也可以用“价格区间”设定一个价格范围,比如我们希望价格在 300 至 400 元之间,就可以在“价格区间”当中设定: 价格区间 至 。

◆ 设定好价格区间,一般是默认排序,我们还可以用“排序”的下拉框给宝贝排序,淘宝提供“价格从低到高”、“价格从高到低”、“信用从高到低”、“销售量从高到低”等几种方式,这几种排序方式各有用处,而现在可以按照“价格从低到高”排序(如图 1-5 所示),方便挑选心仪产品中价格最低的商家。单击确定后,就可以在结果中慢慢挑选宝贝了。



图 1-5 进行价格排序

经过前面步骤,我们锁定了图 1-6 所示的这双鞋子。



图 1-6 锁定的商品



刚才你是先设定了价格区间,才找到了这双鞋子,有没有其他卖家也卖这双鞋子,比你设定的价格便宜呢?

这是很有可能的! 同一个产品不同的卖家可能会用不同的关键词来描述产品, 所以你完全可以用名称、特点、材质、型号、用途、价格和产地等不同组合关键词来搜索宝贝, 再进行多重比较, 这样才可以真正淘到性价比高的宝贝。过程可能比较耗时, 但这才是真正的“淘”宝乐趣。



Step



充分比价。

有时候,找到自己中意的宝贝时,我们没有必要马上把它拍下来,可以利用一些巧妙的方法,给宝贝比价,看哪家卖的最便宜。我们先来把出售这双鞋子的所有卖家,都搜索出来。



是不是把这双鞋的名字全部复制过来,粘贴到搜索框中,再去搜索?

这种方法理论上是可行的,但实际上,由于商品的名字太长,包含关键词太多,能完全符合的商品数量肯定很少。实际上同一个产品不同的卖家可能会用不同的关键词来描述产品。



不过别担心,要想搜出同款鞋子的方法,其实还是很简单的,比如我们可以用“核心词”搜索方法。任何一个产品必然会有最核心的几个特点,比如名称和品牌就是最基本的核心词。先从这款鞋子的名字中,找出几个核心词,然后用这些核心词去搜索,那么搜索出来的商品,一般都是同款商品。现在,我们的目标很明确,是要 347635-661 这款耐克鞋子,所以型号和品牌就是最核心的词,而且我们要的是正品,所以就用“正品 耐克 347635-661”试一试。

回到上一个页面(如图 1-7 所示),在搜索框中,直接输入“正品 耐克 347635-661 正品”。



图 1-7 搜索商品页面

这样,出来的就都是“耐克 347635-661 正品”字样的跑步鞋了。我们看到同款的鞋子,最便宜卖 112,最贵卖 529(如图 1-8 所示),价格差异就出来了。

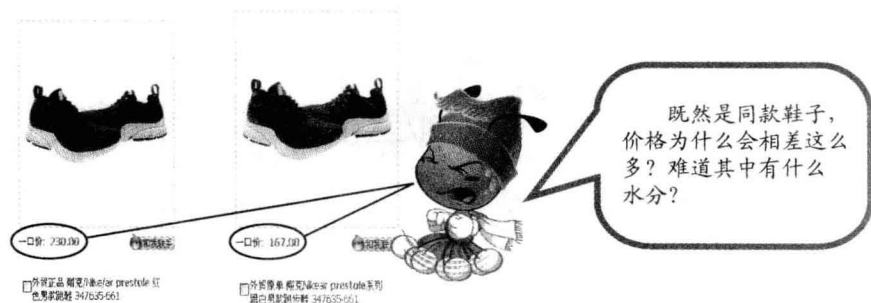
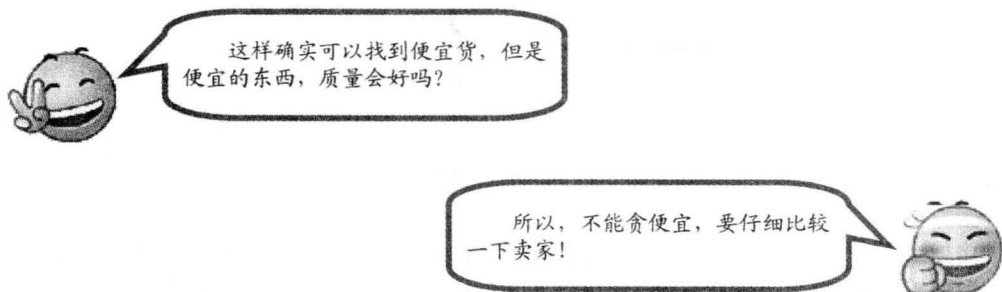


图 1-8 同一款商品不同的价格页面



Step 比较卖家。

同一款鞋子，有多种价格，这就让人有点困惑了。用列表方式可以看到最便宜的那双鞋子，没有“7天退换”、“如实描述”等服务承诺，这就让人很不放心了。我们要买的是正品耐克鞋，卖家卖得这么便宜，会不会是仿品呢？这时，我们可以用淘宝旺旺跟卖家沟通，问个明白：“这款鞋子是正品还是仿品？”如果卖家直接回答“是仿品”，那么我们心里就有数了，仿品当然会比正品便宜。如果卖家一口承认“是正品”，那我们就需要考察一下这个卖家的为人了，考察时可以先从他的信用评价看起。

我们点开卖家的信用详情（如图 1-9 所示），不看不知道，一看吓一跳，原来这个卖家虽然卖的是鞋子，但收到的信用评价却是售出游戏币的评价，这是淘宝卖家为了冲信用最常用的方法。即便这个卖家没有伪造信用，但是我们看不到对他的鞋子的真实评价，而且他又卖鞋子，又卖游戏币，很不专业，我们还是不和他交易为好。