



淘宝网上开店

48集（114节）大型交互式、专业级多媒体演示+260页交互式数字图书+全彩印刷

九州书源 编著

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

本书详细全面地介绍了淘宝网上开店的知识。主要包括淘宝网的发展历史、在淘宝网上买卖的准备工作、淘宝网的交易流程、交易宝贝的管理方法、开店的准备工作、使用阿里旺旺与客户进行沟通交流的方法、修饰宝贝图片和装修店铺的方法、使用淘宝助理工具管理宝贝、使用量子统计进行店铺的浏览统计和分析、淘宝店铺的推广等。

本书内容全面,图文对应,讲解深浅适宜,叙述条理清楚,并配有多媒体教学光盘。光盘中提供有72小时学习与上机的相关视频教学演示,有助于读者像看电影一样巩固所学知识并进行动手练习。

本书定位于立志创业的初级卖家或者想利用业余时间发展第二职业的兼职者。可作为想了解淘宝网开店、学习电子商务、了解网络销售的读者的参考读物。

本书显著特点:

48集(总计114节)大型交互式、专业级、同步多媒体教学演示,还可跟着视频做练习。

260页交互式数字图书,数字阅读过程中,单击相关按钮,可观看相应操作的多媒体演示。

全彩印刷,像电视一样,摒弃“黑白”,进入“全彩”新时代。

多方位辅助学习资料,赠与本书相关的大量多媒体教学演示、各类素材、应用技巧等。

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

淘宝网上开店/九州书源编著. —北京:清华大学出版社,2011.8
(72小时精通:全彩版)

ISBN 978-7-302-25640-3

I. ①淘… II. ①九… 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099499号

责任编辑:赵洛育 刘利民

版式设计:文森时代

责任校对:柴 燕

责任印制:何 芊

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 装 者:三河市春园印刷有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185×260 印 张:16 插 页:8 字 数:370千字

(附交互式DVD光盘1张)

版 次:2011年8月第1版 印 次:2011年8月第1次印刷

印 数:1~6500

定 价:45.80元

产品编号:039107-01



前言

Preface

本书写作背景

21世纪是信息的时代、互联网的时代。互联网作为社会的延伸，已经融入到用户生活的每一个角落。电子商务作为互联网中的重要应用，承载起了将生活扩展到网络的重要作用。经历了20世纪末和本世纪初的初级发展之后，电子商务也变得越来越成熟，淘宝网更是其中的佼佼者。

淘宝网作为国内乃至全亚洲最大的电子商务平台，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，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，繁荣了整个网络购物市场。目前不论是网上购物还是网上开店，淘宝网都提供了良好的环境，特别是对于创业初期，资金少或者是有工作又想兼职创业的人来说，在淘宝网上开店是不二之选，事半功倍还能减少初期的风险。

为帮助更多的用户认识淘宝，学会在淘宝中开店，我们编写了本书。本书通过从无到有，从零开始到成为淘宝网上卖家的高手，逐一讲解淘宝网上开店的知识和开店心得，使广大读者在较短的时间内学会如何在淘宝网上开店。

本书特点

本书具有以下一些写作特点。

■ **30小时学知识，42小时上机**：本书以实用功能讲解为核心，每小节下面分为学习和上机两个部分。学习部分以操作为主，讲解每个知识点的操作和用法，操作步骤详细、目标明确；上机部分相当于一个学习任务或案例制作，同时在每章最后提供视频上机任务，书中给出操作要求和关键步骤，具体操作过程放在光盘演示中。

■ **书与光盘演示相结合**：本书的操作部分均在光盘中提供了视频演示，并在书中指出了相对应的路径和视频文件名称，可以打开视频文件对某一个知识点进行学习。

■ **简单、易学、易用**：书中讲解由浅入深，操作步骤目标明确，并分小步讲解，与图中的操作图示相对应，并穿插了“教你一招”和“操作提示”等小栏目。

■ **轻松、愉快的学习环境**：全书以人物小李的学习与工作过程为线索，采用情景方式叙述不断遇到的问题及怎样解决问题，将前后知识联系起来，一本书就是一个故事，使读者像听故事一样学会在淘宝网上开店。

■ **技巧总结与提高**：每章最后一部分均安排了技巧总结与提高，这些技巧来源于编者多年的经验总结。同时本书有效地利用了页脚区域，扩大了读者的知识面。

■ **排版美观，全彩印刷**：采用双栏图解排版，一步一图，图文对应，并在图中添加了

操作提示标注，以便于读者快速学习。

■ **配超值多媒体教学光盘**：本书配有一张多媒体教学光盘，提供书中操作所需素材、效果和视频演示文件，同时光盘中还赠送了大量相关的教学教程。

■ **赠电子版阅读图书**：本书制作了实用、精美的电子版放置在光盘中，在光盘主界面中双击“电子书”按钮便可阅读电子图书，单击电子图书中的光盘图标，可以打开光盘中对应的视频演示，也可一边阅读一边进行其他上机操作。

本书内容与定位

本书共有8章，各章的主要内容介绍如下。

- **第1章**：介绍淘宝网的发展历史和买卖的准备工作。
- **第2章**：介绍以卖家为立足点的整个交易流程。
- **第3章**：介绍宝贝和交易的管理以及开店铺的基础知识。
- **第4章**：介绍使用阿里旺旺即时通信工具进行交流和客户服务的知识。
- **第5章**：介绍宝贝图片的修饰和店铺装修的知识。
- **第6章**：介绍使用淘宝助理工具来管理、更新和发布宝贝。
- **第7章**：介绍使用量子统计工具来进行淘宝店铺的浏览统计和分析。
- **第8章**：介绍淘宝网上开店推广的各种方法。

本书定位于立志创业的初级卖家或者想利用业余时间发展第二职业的兼职者。可作为想了解淘宝网开店、学习电子商务、了解网络销售的读者的参考读物。

联系我们

本书由九州书源组织编写，参加本书编写、排版和校对的工作人员有张鑫、骆源、李洪、薛凯、任亚炫、丛威、冯梅、张丽丽、陈晓颖、陆小平、张良军、简超、羊清忠、范晶晶、李显进、赵云、杨颖、张永雄、李伟、余洪、袁松涛、杨明宇、牟俊、宋玉霞、宋晓均、向利、徐云江、张笑、赵华君、刘凡馨、常开忠、陈良、刘可、王琪、穆仁龙、何周、曾福全。

如果您在学习的过程中遇到什么困难或疑惑，可以联系我们，我们会尽快为您解答，联系方式为QQ群：122144955，E-mail：book@jzbooks.com，网址：<http://www.jzbooks.com>。

由于作者水平有限，书中疏漏和不足之处在所难免，欢迎广大读者不吝赐教。

九州书源



目录

第1章 小小掌柜起航

1.1 认识淘宝.....	2
1.1.1 学习1小时.....	2
1. 淘宝的历史.....	2
2. 淘宝的现状.....	4
3. 淘宝网店的未来.....	5
4. 邮箱注册淘宝.....	6
5. 激活淘宝账号.....	7
6. 登录淘宝账号.....	7
1.1.2 上机1小时:	
维护账号信息.....	9
1.2 掌柜的钱箱子——支付宝.....	12
1.2.1 学习1小时.....	13
1. 注册支付宝.....	13
2. 绑定支付宝账号和淘宝账号.....	15
1.2.2 上机1小时:	
申请实名认证.....	16
1.3 注册网上银行.....	18
1.3.1 学习1小时.....	18
1. 认识网上银行.....	18
2. 开通网上银行.....	19
3. 登录网上银行.....	22
1.3.2 上机1小时:	
操作网上银行.....	23
1.4 走进淘宝.....	24
1.4.1 学习1小时.....	24
1. 认识淘宝购物分类.....	25
2. 学习在淘宝购物.....	26
1.4.2 上机1小时:	
购买多个宝贝一次付款.....	28
1.5 跟着视频做练习.....	29
1. 练习1小时: 淘宝账号页面设置.....	29

2. 练习1小时: 淘宝账号安全设置.....	30
3. 练习1小时: 在淘宝商场购买一件宝贝.....	30

1.6 秘技偷偷报——宝贝搜索技巧.....	31
1. “关键词”技巧.....	31
2. 减号妙用.....	31
3. 调整分类.....	31

第2章 小试身手——出售宝贝

2.1 出售宝贝起步.....	34
2.1.1 学习1小时.....	34
1. 如何进货.....	34
2. 发布宝贝方式.....	35
3. 类目选择.....	35
4. 填写宝贝信息.....	36
2.1.2 上机1小时:	
发布宝贝并建立邮费模板.....	37
1. 发布宝贝.....	38
2. 建立邮费模板.....	39
2.2 卖出宝贝并配送.....	40
2.2.1 学习1小时.....	40
1. 查看宝贝状态.....	41
2. 确认买家付款.....	42
3. 物流选择.....	43
4. 收款确认.....	44
2.2.2 上机1小时:	
在淘宝网销售宝贝.....	44
1. 查看宝贝销售情况.....	45
2. 选择物流发送宝贝.....	46
2.3 交易评价.....	47
2.3.1 学习1小时.....	47
1. 认识卖家、买家信用.....	47
2. 查看来自买家的评价.....	48
3. 查看其他评价.....	49

2.3.2 上机1小时:	
查看对方信用并评价	49
2.4 提取货款	51
2.4.1 学习1小时	51
1. 查看余额	51
2. 从支付宝账户中提现	52
3. 查看提现记录	53
2.4.2 上机1小时:	
从支付宝中提款到银行卡	54
2.5 跟着视频做练习	55
1. 练习1小时: 淘宝评价管理	55
2. 练习1小时: 出售宝贝全过程	55
2.6 秘技偷偷报——宝贝发布技巧	56
1. 宝贝取名	56
2. 宝贝发布时间	56

第3章 掌柜进阶

3.1 管理宝贝	58
3.1.1 学习1小时	58
1. 管理出售中的宝贝	58
2. 管理仓库中的宝贝	60
3. 宝贝留言/回复	61
3.1.2 上机1小时:	
管理店铺中的宝贝	62
1. 将仓库中的宝贝上架	62
2. 宝贝留言管理	63
3.2 管理交易	65
3.2.1 学习1小时	65
1. 修改价格	65
2. 关闭交易	67
3. 支持退款	68
3.2.2 上机1小时:	
修改宝贝价格并关闭交易	69
3.3 掌柜开店铺	71
3.3.1 学习1小时	71
1. 开通普通店铺	71
2. 淘宝旺铺申请	74
3.3.2 上机1小时:	
开通淘宝旺铺	75

3.4 店铺简装	76
3.4.1 学习1小时	77
1. 认识装修分类	77
2. 简单装修设置	79
3.4.2 上机1小时:	
装修店铺	82
3.5 跟着视频做练习1小时: 掌柜进阶 练习	85
3.6 秘技偷偷报——店铺管理技巧	86
1. 商品的标题很重要	86
2. 精心布置店铺	86
3. 店铺公告要使用准确	86

第4章 阿里旺旺

4.1 阿里旺旺基础	88
4.1.1 学习1小时	88
1. 下载阿里旺旺	88
2. 安装阿里旺旺	89
3. 登录阿里旺旺	90
4. 设置阿里旺旺	91
5. 阿里旺旺管理淘宝	94
4.1.2 上机1小时:	
登录、设置与管理阿里旺旺	95
1. 阿里旺旺登录	95
2. 设置阿里旺旺	97
3. 使用阿里旺旺管理淘宝	98
4.2 使用阿里旺旺与客户交流	99
4.2.1 学习1小时	99
1. 添加好友	99
2. 联系人管理	102
3. 阿里旺旺通信	104
4. 阿里旺旺通信的高级功能	108
4.2.2 上机1小时:	
使用阿里旺旺通信	109
4.3 阿里旺旺群	112
4.3.1 学习1小时	112
1. 阿里旺旺群的使用	112
2. 阿里旺旺群的管理	115
4.3.2 上机1小时:	
建立阿里旺旺群	120

4.4 跟着视频做练习1小时:	
操作阿里旺旺.....	123
4.5 秘技偷偷报——与买家的沟通技巧 ...	123
1. 不要随意打扰阿里旺旺上的客户	124
2. 与客户交流时间不宜过长	124
3. 回避客户情绪化的问题.....	124

第5章 美化宝贝图片与店铺

5.1 宝贝图片拍摄与简单处理	126
5.1.1 学习1小时.....	126
1. 宝贝图片拍摄技巧.....	126
2. 图片处理基础知识.....	132
3. 图片基础处理.....	133
5.1.2 上机1小时:	
修改拍摄的商品图片	136
5.2 使用光影魔术手处理图片	138
5.2.1 学习1小时.....	138
1. 为图片添加轻松边框	138
2. 为图片添加花样边框	140
3. 为图片添加撕边边框	141
4. 为图片添加多图边框	142
5. 为图片添加水印.....	143
6. 为图片添加文字标签	144
7. 批量处理图片	145
5.2.2 上机1小时:	
批量处理手机商品图片	147
5.3 使用Photoshop修改宝贝图片	150
5.3.1 学习1小时.....	150
1. 抠图处理	150
2. 为图片添加背景图	155
3. 添加星光效果	156
5.3.2 上机1小时:	
为手机图片添加背景和星光	158
5.4 店铺精装.....	160
5.4.1 学习1小时.....	160
1. 装修店铺招牌	160
2. 分类区装修.....	162
3. 应用宝贝介绍模板.....	164
5.4.2 上机1小时:	
添加分类图片和宝贝模板.....	165

5.5 跟着视频做练习	167
1. 练习1小时: 修饰宝贝图片.....	167
2. 练习1小时: 使用宝贝介绍模板 发布一款宝贝	168
5.6 秘技偷偷报——淘宝店铺装修技巧 ...	168
1. 添加公告栏的图片背景.....	168
2. 添加个性的鼠标指针代码.....	168
3. 添加店铺背景音乐代码.....	168

第6章 淘宝助理

6.1 认识淘宝助理	170
6.1.1 学习1小时.....	170
1. 安装淘宝助理.....	170
2. 认识淘宝助理功能.....	171
6.1.2 上机1小时:	
下载宝贝	173
6.2 用淘宝助理发布新宝贝	175
6.2.1 学习1小时.....	175
1. 新建宝贝	175
2. 预览宝贝	179
3. 导出导入宝贝	180
6.2.2 上机1小时:	
发布新宝贝	182
6.3 应用宝贝模板	183
6.3.1 学习1小时.....	183
1. 认识宝贝模板.....	183
2. 建立宝贝模板.....	184
6.3.2 上机1小时:	
应用宝贝模板.....	187
6.4 批量修改宝贝	190
6.4.1 学习1小时.....	190
1. 查找需要修改的宝贝	190
2. 批量修改宝贝信息.....	191
6.4.2 上机1小时:	
批量修改宝贝信息	194
6.5 跟着视频做练习1小时:	
宝贝批量上架.....	196
6.6 秘技偷偷报——淘宝助理使用 技巧	196

1. 强制更新上传	196
2. 保存数据库	196

第7章 管理利器——量子统计

7.1 流量分析	198
7.1.1 学习1小时	198
1. 登录量子统计	198
2. 量子统计功能	199
3. 流量概况	199
4. 实时客户访问	200
5. 按小时流量统计	201
6. 按天流量分析	202
7.1.2 上机1小时:	
统计数据分析	202
7.2 推广效果和客户来源统计	204
7.2.1 学习1小时	204
1. 流量的来源统计	204
2. 搜索关键字统计	205
3. 查看客户来源	207
7.2.2 上机1小时:	
根据统计优化宝贝名称	207
7.3 量子统计百宝箱	210
7.3.1 学习1小时	210
1. 个性化统计图标	210
2. 过滤掌柜ID	212
3. 量子排行榜	213
7.3.2 上机1小时:	
关闭过滤掌柜的访问量	213
7.4 跟着视频做练习1小时:	
优化宝贝投放	214
7.5 秘技偷偷报——统计数据分析	
技巧	214
1. 访客数	214
2. 全店成交转化率	214

第8章 店铺推广

8.1 淘宝直通车推广	216
8.1.1 学习1小时	216
1. 认识淘宝直通车	216
2. 开通淘宝直通车	219
3. 淘宝直通车推广计划	219
8.1.2 上机1小时:	
管理已有推广计划	226
1. 在推广计划中新添推广宝贝	226
2. 更改推广计划中宝贝的推广状态	228
8.2 超级卖霸	229
8.2.1 学习1小时	229
1. 初识超级卖霸	229
2. 参加超级卖霸的准备	233
8.2.2 上机1小时:	
申请加入超级卖霸活动	233
8.3 淘宝客推广	235
8.3.1 学习1小时	235
1. 认识“淘宝客”推广	235
2. 新建淘宝客推广计划	237
8.3.2 上机1小时:	
建立电影票推广计划	240
8.4 其他推广	242
8.4.1 学习1小时	242
1. 注册搜索引擎	242
2. 电子邮件推广	243
8.4.2 上机1小时:	
邮件推广淘宝店铺	244
8.5 跟着视频做练习1小时:	
综合推广店铺	245
8.6 秘技偷偷报——淘宝推广技巧	245
1. 适合淘宝客推广的宝贝	246
2. 超级卖霸参加的宝贝	246
3. 淘宝客推广佣金的设定	246

第1章

小小掌柜启航

小李最近面对高涨的物价，每月的房租、水电费、交通费和其他支出等，觉得压力越来越大。大学刚毕业，工作也没多久，年轻人还喜欢各种社交活动，小李的收入与支出显得很不平衡。开源节流，节流倒是可以省省开销，但是开源能有什么办法呢？一天，小李和大哥老马聊天时说到了网上购物，方便又快捷，越来越多的年轻人都喜欢在网上买东西了。小李突发奇想：“既然网上购物越来越流行，那我能不能在网上卖点什么呢？”可是小李对网购、开网店一窍不通。老马说：“这个简单，我可以教你，不如你开一个网店试试吧。首先你需要认识一下网购和开店的好地方——淘宝网。”



4 小时学知识

- 认识淘宝
- 掌柜的钱箱子——支付宝
- 注册网上银行
- 走进淘宝

7 小时上机练习

- 维护账号信息
- 申请实名认证
- 操作网上银行
- 购买多个宝贝一次付款
- 淘宝账号页面设置
- 淘宝账号安全设置
- 在淘宝商城购买一件宝贝

1.1 认识淘宝

小李对老马说：“老马哥，虽然我比你小很多，但你比我时尚多了，对于新鲜事物接受得比我快，见识也比我广，这下你可要好好教教我。说起这个淘宝网，我倒是经常听别人提起，但具体是怎么一回事我就不太明白了。”老马说：“这个容易，你听我详细给你介绍。”老马告诉小李，目前国内的各种购物网站中，淘宝网是最大的C2C购物网站。C2C是个人对个人的交易方式，淘宝网则是提供这种交易方式平台的网站。就好比一个自由贸易大市场，淘宝网上的卖家就是自由贸易市场里面的摊主，买家就是逛自由市场的买主们。选择淘宝网购物的最大好处，就是里面的东西类别特别的齐全，花样也很多。

1.1.1 学习1小时

学习目标

- 了解淘宝的由来和其发展历史。
- 了解淘宝购物的特色、淘宝的特色服务以及淘宝开店的前景展望。
- 学会使用邮箱注册淘宝账号。
- 掌握激活淘宝账号和登录淘宝账号的方法。

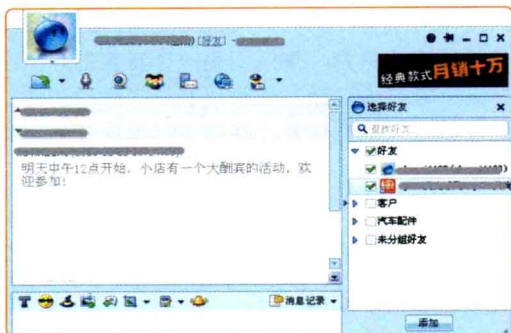
1 淘宝的历史

淘宝网于2003年5月10日在浙江省杭州市由阿里巴巴集团投资创立。当年美国电子商务巨头ebay投资1.8亿美元接管了易趣网。ebay易趣当年拥有90%的市场占有率，可谓一枝独秀。淘宝网一诞生就面临如此强大的对手，它是如何突出重围的呢？本小节将按出现时间的先后顺序一一介绍淘宝网的各种特色功能。



IM工具——淘宝旺旺

与ebay易趣不同，淘宝一开始就有和交易平台绑定在一起的即时通信软件——淘宝旺旺。买卖双方可以在交易前通过淘宝旺旺进行充分的交流，避免了不少误会。只要卖家登录了旺旺，买家只需要单击“和我联系”超链接就可以和卖家进行交流了。



高速的发展

利用免费的策略和各种广告宣传，依托于江浙一带密集的中小企业的大量商业需求，淘宝用户在2004年以每月760%的速度增长。一年之后，淘宝超越了ebay易趣，成为了行业的领头羊。同年2月，淘宝承诺只要在使用支付宝，出现问题时，支付宝负责全额赔付，很快淘宝网的大量交易都支持使用支付宝。4月，淘宝网、搜狐网宣布结成战略联盟。5月，淘宝网与MSN中国拍卖频道结成合作伙伴。6月8日，宣布支付宝再次升级，加入了物流环节，还可支持外部商家和买家使用，甚至直接置于QQ、MSN等聊天工具的对话框中，快速实现支付宝网上支付。淘宝也由此完成了“流量”带支付的战略布局。2006年，淘宝网成为亚洲最大的购物网站。2008年4月，淘宝商城上线。此时，淘宝网也不再只是C2C的交易模式，B2C的模式也孕育而生。

第三方支付方式——支付宝

淘宝网引入杀手级的第三方支付工具——支付宝。支付宝的引入极大地降低了C2C交易的风险，也避免了收了货款却不发货的恶意欺骗行为。对当时的C2C交易来说，引入第三方支付工具是一种非常有创意的行为。



淘宝商城

2008年4月，淘宝商城上线。淘宝商城主要为各大品牌商家以及有一定实力的企业经营，同时提供担保交易（先收货后付款）、先行赔付、假一赔三、七天无理由退换货、数码免费维修等安全交易保障服务。



教你一招：用支付宝为信用卡还款

支付宝账号不但可以用于淘宝网上的交易，还可以用于信用卡还款，即使用支付宝账户中的可用余额，向本人或他人的信用卡支付款项。

2 淘宝的现状

淘宝网的口号是“淘！我喜欢。”使命是没有淘不到的宝贝，没有卖不出的宝贝。作为亚洲最大的购物网站，淘宝网横跨C2C和B2C两大业务，截至2010年底，淘宝网注册用户突破1亿，拥有中国绝大部分网购用户，淘宝网的市场占有率超过80%。淘宝网集购物平台和支付平台功能于一身，结合社区、江湖、帮派等特色服务，使购物用户流连忘返。

购物类别

目前淘宝的购物类别有虚拟、数码、美容、娱乐、配饰、家居、母婴、食品、文体、服务和保险等11大类。



淘江湖

有人的地方就有江湖，在淘宝网也是如此。依托于淘宝网交易平台，淘江湖是一个真实的好友互交平台。通过淘江湖，你可以及时了解你的好友们最新状况与动态信息，获得更可靠的购物经验与建议。



淘宝门户论坛

淘宝门户论坛就是一个大的淘宝社区，在论坛里面各种主题包罗万象，淘宝用户们可以在论坛里面获得各种资讯和交流买卖经验。



淘帮派

有江湖就有帮派，淘帮派是淘宝网在原来论坛基础上升级产生的全新模式。淘帮派相当于一个小的社交圈，用户可以根据一定的目的和关系聚集在一起，并组成一个帮派。淘宝帮派成立后，有着相同需求的淘宝用户可以非常方便地找到志同道合的网友。派内的成员在帮派内可以交流各种经验和心得，一同“淘宝”或者开店。



淘宝服务

到目前为止淘宝网上提供的服务项目越来越多,不但有传统意义上的网上购物,还有新兴类型的购物方式,如彩票业务,机票,订酒店,手机购物等。



购物方便

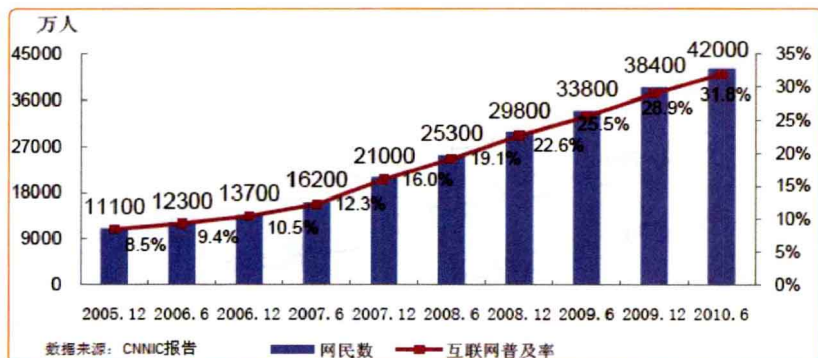
在淘宝上购物只需要输入想要的物品关键字,搜索出所有的相关商品,再根据自己的需求,快速地筛选出最合适的商品。例如,选择“货到付款”,“搭配减价”,“秒杀”等选项,就可以快速找到符合要求的商品。



3 淘宝网店的未来

从20世纪90年代开始,中国互联网用户数量以每年300%的速度增加,到2004年中国网民增加到了9000多万,和1997年的60多万相比,可谓人数激增。2010年1月15日,中国电子商务研究中心讯《第25次中国互联网络发展状况统计报告》显示,截至2009年底,中国网民规模达到3.84亿人,预计到2010年底中国网民人数将达到5亿人。中国电子商务研究中心发布的《2010年中国电子商务市场数据监测报告》显示,截止到2010年6月底,中国电子商务市场交易额达到2.25万亿元。其中,B2C网购交易额达到了2000亿元。而据统计,国内2009年全年的网购交易规模约为2600亿元。可见网购的潜力是巨大的,其发展速度非常迅速。

依附于亚洲最大的购物平台,即拥有了1亿潜在消费群体。选择在淘宝网上开店,对于初期没有过多资金,经验不足的创业型卖家来说是降低成本,降低风险又能够直接面对消费者最好的方式。通过初期的积累,规模扩大之后,既不丢掉老的客户,又能发展新的客户,淘宝商城的B2C模式是专业性卖家的不二之选。



淘宝网上购物的类别越来越多,几乎包含了生活中的方方面面。只要能抓住客户的需求,淘宝卖家的蛋糕是分不完的。

补充两句

4 邮箱注册淘宝

淘宝账号的注册条件很简单，只需一个有效的电子邮箱账号就可以了。所以在注册淘宝前需要先注册一个电子邮箱账号，然后就可以进入淘宝网准备申请账号了。



教学演示\第1章\邮箱注册淘宝

1 进入注册页面

在浏览器中打开淘宝首页，网址为“www.taobao.com”，单击淘宝网首页左上角的“免费注册”超链接，进入注册页面。



2 邮箱注册

进入注册页面后，有“手机号码注册”和“邮箱注册”两个选项。出于注册的方便性和登录的安全性考虑，这里选择右边的“邮箱注册”方式，单击“点击进入”按钮。



3 注册信息

1. 在“电子邮箱”文本框中输入一个有效的电子邮箱地址。
2. 在“会员名”文本框中输入一个自己喜欢的名字，该名字就是以后登录淘宝网的用户名。

淘宝网

1. 填写会员信息 1. 填入有效的电子邮箱 2. 输入准备注册的会员名

电子邮箱: 1. 请输入您常用的邮箱，没有电子邮箱？推荐

会员名:

登录: 2. 输入准备注册的会员名

确认密码:

验证码: 看不清？换一张

4 提交注册

1. 在“登录密码”和“确认密码”文本框中输入相同的登录密码。
2. 在“验证码”文本框中输入右边的验证码。
3. 阅读“淘宝网服务协议”。
4. 单击“同意以下协议，提交注册”按钮，提交注册申请。

会员名:

登录密码: 1. 输入

确认密码:

验证码: 2. 输入

☐ 用该邮箱创建支付宝账户

同意以下协议，提交注册 4. 单击

3. 阅读

淘宝网服务协议

本协议由您与浙江淘宝网络有限公司共同缔结。本协议具有法律效力。本协议中协议双方合称协议方，浙江淘宝网络有限公司在协议中称为“淘宝”。

一、协议内容及签署

1. 本协议内容包括协议正文及所有淘宝已经发布的或将来可能发布的各类规则。所有规则为本协议不可分割的组成部分，与协议正文具有同等法律效力。除另行明确声明外，任何淘宝及其关联公司提供的服务（以下称为淘宝服务）均受

5 激活淘宝账号

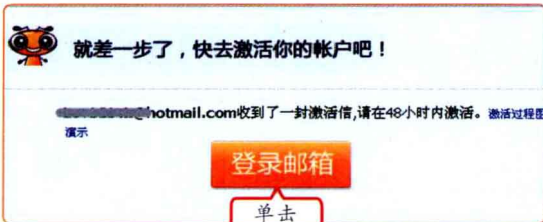
前面我们讲了如何申请注册淘宝账号，但是申请注册完成之后，申请的账号还不能马上使用。还需要通过邮件认证，然后再通过认证的邮件对账号进行激活。在注册申请提交完成之后，系统会自动发送认证邮件到注册的电子邮箱中，直接登录电子邮箱，打开淘宝网发送来的电子邮件激活淘宝账号。



教学演示\第1章\激活淘宝账号

1 登录邮箱

提交注册申请之后转到下一页面，看到下面的这个页面就说明系统已经自动发送了认证激活邮件。单击 **登录邮箱** 按钮进入邮箱激活账户。



2 查看邮件

登录在淘宝的注册邮箱之后，查看来自淘宝的邮件，邮件标题为“新用户确认通知”，单击打开邮件。



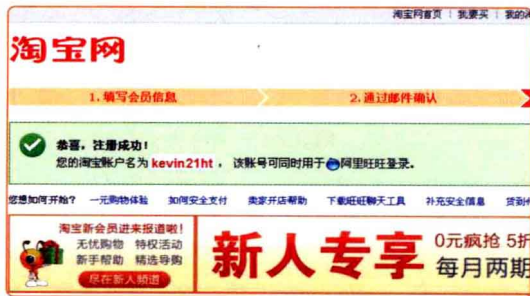
3 确认注册

1. 在确认邮件内，查看注册信息是否正确。
2. 如果信息正确，则单击激活链接。



4 激活成功

上一步完成之后，系统会自动跳转到账号成功激活的页面，表明我们注册的淘宝账号已经可以正常使用了。



6 登录淘宝账号

老马对小李说：“现在我们可以使用淘宝账号了，不过使用前需先登录。”小李问道：“这个账号什么时候登录呢？又应该是怎么登录的呢？”老马回答：“不用着急，我慢慢告诉你，很简单的。”

注册淘宝网的邮箱应选择长期稳定的邮箱提供网站，以保证使用过程中不出现意外。例如 hotmail、gmail、yahoo、新浪等都比较稳定。

补充两句

登录淘宝账号的方法一般有以下两种。

从首页登录

在淘宝网首页右侧有登录淘宝账号的入口，单击 **登录** 按钮即可进入登录页面。



购买时登录

在淘宝网上购物，可以暂不登录淘宝账号，等待宝贝已经选好以后，单击 **立即购买** 按钮就可以进入到登录页面。



采用以上两种方法后，将激活登录系统，从而依次进入淘宝的首页和卖家页面，其具体操作如下。



教学演示\第1章\登录淘宝账号

1 登录界面

在“账户名”和“密码”文本框中分别输入注册的淘宝账号和登录账号的密码，选中“安全控件登录”复选框确保账号的安全，单击 **登录** 按钮完成登录。



2 打开账号首页

账号登录之后页面上方分别有“我是买家”、“我是卖家”、“我的江湖”和“账号管理”等选项卡。“我是买家”是作为买家的信息集合。



3 进入卖家首页

选择“我是卖家”选项卡，进入卖家首页。作为卖家最基本的是“交易管理”、“宝贝管理”和“店铺管理”。



教你一招：其他登录入口

在淘宝首页中还有其他登录账号的入口。在首页顶部左侧，有一个入口，单击“请登录”超链接即可进入登录页面。



高手指点

一定要熟悉和学会应用“我是卖家”和“我是买家”页面左侧窗格中的各项功能。

1.1.2 上机1小时：维护账号信息

本例将为淘宝账号进行信息维护，包括更改登录邮箱，设置安全保护问题和设置安全邮箱以方便找回密码等。

上机目标

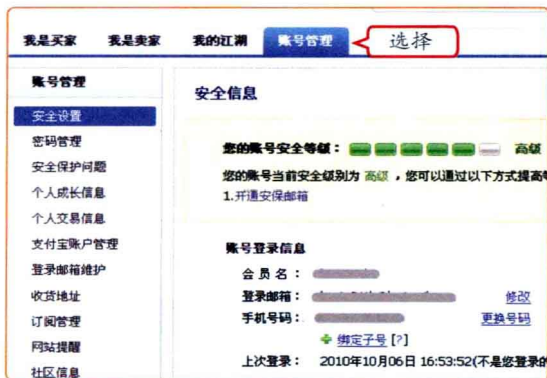
- 学习账号的安全设置。
- 能够进行账号基本联系资料的更改。



教学演示\第1章\维护账号信息

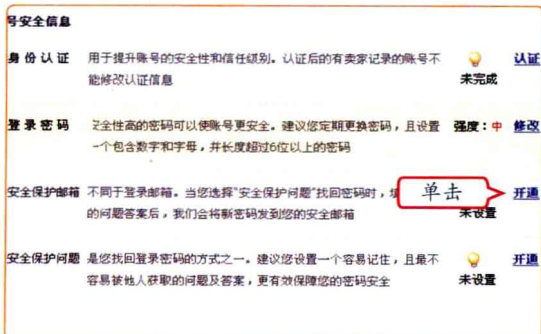
1 进入账号管理

登录淘宝账号之后，选择“账号管理”选项卡，进入账号管理页面。



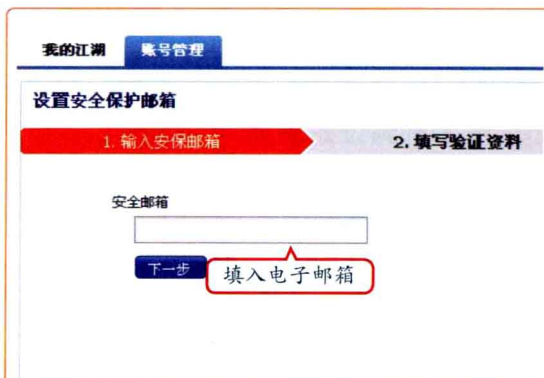
2 开通安全保护邮箱

在“账号管理”首页的“账号安全信息”栏中，单击“安全保护邮箱”选项后的“开通”超链接。



3 输入安全邮箱

在“安全邮箱”文本框中填写一个新的安全邮箱地址，单击“下一步”按钮。



4 登录邮箱查看校验码

在打开的新窗口中分别登录到安全邮箱和注册邮箱，查看发送到邮箱的验证码，并记录下来。



网上交易，不论是卖家还是买家，一定要注意把安全放在首位，对自己的账号必须妥善保管。

补充两句