

非常掌上宝¹⁰

网上交易大赢家

北京希望电子出版社 总策划
非常掌上宝编委会 编写

- 
- ★ 精彩解读网络商店奥秘
 - ★ 以人气旺旺的淘宝为背景
 - ★ 由资深网店店主亲自授课
 - ★ 传授开网店的方方面面
 - ★ 体验逛网店的酸酸甜甜
 - ★ 奉献作者多年心得，尽显网店精彩生活

电子科技大学出版社



北京希望电子出版社
Beijing Hope Electronic Press
www.bhp.com.cn

非常掌上宝¹⁰ 网上交易大赢家

北京希望电子出版社 总策划



- ☆ 精彩解读网络商店奥秘
- ☆ 以人气旺旺的淘宝为背景
- ☆ 由资深网店店主亲自授课
- ☆ 传授开网店的方方面面
- ☆ 体验逛网店的酸酸甜甜
- ☆ 奉献作者多年心得，尽显网店精彩生活

图书在版编目 (CIP) 数据

网上交易大赢家/非常掌上宝编委会编写. —成都:
电子科技大学出版社, 2006.10
(非常掌上宝; 10)
ISBN 7-81114-231-7

I. 网... II. 非... III. 电子商务—基本知识
IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 092840 号

非常掌上宝®网上交易大赢家

非常掌上宝编委会 编 写

出 版: 电子科技大学出版社 (成都建设北路二段四号 610054)
北京希望电子出版社 (北京市海淀区上地 3 街 9 号金隅
嘉华大厦 C 座 611 100085)

网址: www.bhp.com.cn 电话: 010-82702660 (发行)
010-62541992 (门市) 010-62978181-516 (编辑部)

责任编辑: 周 岚 周凤明 刘 芯 邓 伟

发 行: 全国新华书店经销

印 刷: 北京东升印刷厂

开 本: 787 mm×960mm 1/32 印张 94.75 字数 2600 千字

版 次: 2006 年 10 月第 1 版

印 次: 2006 年 10 月第 1 次

书 号: ISBN 7-81114-231-7/TP·72

印 数: 0001~5000 册

定 价: 120.00 元 (全套 10 册)

内容简介

本书是网络交易的全面操作指导书，全书分为简介篇、买家篇、卖家篇和论坛篇四部分，包括 18 章，主要内容为：“因为网络，所以交易”、“注册会员，加入网购一族”、“支付宝，保支付”、“淘宝旺旺功能全曝光”、“淘宝助理，发布商品好帮手”、“网购一般流程”、“‘我是买家’界面全展现”、“安全交易指南针”、“超级大买家，实用小技巧”、“我能成为网上卖家吗？”、“身份认证，卖东西的基础”、“发布商品，要当老板啦！”、“‘我是卖家’界面全展现”、“小店初开，从容迈好艰难第一步”、“温暖自我情绪，度过网络经营寒冬期”、“钻石卖家是这样炼成的”、“卖家也防骗”和“购物论坛，网上交易另一片天”。

本书内容丰富、全面，层次清晰、图文并茂，以淘宝网为例详细介绍了网络购物、出售商品的方法和技巧，通俗易懂，便于读者参考操作。

本书具有极强的实用价值，适合所有电脑用户，特别适用于希望在网上创业的用户学习使用。

本书由邵毅主持编写，其他参与编写的还有程明雷、赵艳铎、赖梅艳、郑林、罗皓菡、张金霞、张传毓、郭瑞、陈杰、荣飞等人，在此表示感谢。

作 者

非常掌上宝编委会

主 任：陆卫民

副主任：徐建华 郑明红 杨如林

编 委：

张增强	甘登岱	刘鉴君	胡国钰
张治文	郑濯东	刘书智	梁文建
李黎明	秦 旭	杨晓强	潘恭华
程鹏辉	张秋生	宋 昕	程明雷
罗皓菡	张金霞	陈海波	张 拓
张 威	杨 波	栾大成	李 磊
韩素华	周凤明	陈 朝	葛 宁
王玉玲	刘海芳	邓 伟	刘 芯
黄治国	王克伟	仲治国	钟 伟
钟希武	陈柏润		

前言

三、四十年前，我国的商品交易还相当薄弱，人们也无法想象网络是什么概念。随着经济大潮涌遍全国，电子商务的风尚在不知不觉中以人们想象不到的速度来到我们身边。某一天，我们突然发现：周围已经有那么多人有过网购的经历，甚至还有人以网络交易为职业，忠于职守、乐此不疲。网络购物，似乎已不可争议地成为时尚的代名词之一。

“今天你网购了吗？”当有人开始用这样一句话作为见面问候语的时候，你是否也迫切地想要了解网络购物和网络售货的过程？当同事、同学足不出户就能买到个性、满意的商品的时候，你是否也不愿意自己被潮流抛得太远、亲自体验网络购物的新奇和便捷？当亲朋好友通过互联网上的交易成家立业的时候，你是否也想为自己找一个新的出口、给自己新的机会？正是因为网络交易带来的种种新方式、新概念，让它逐渐成为时尚人士日常生活中不可缺少的一部分。

但是，在网络交易日益欣荣的同时，我们也不难听到一些抱怨和纠纷：网上支付手段因不直观而总让人感到不甚放心、买到的东西看上去没有网上图片漂亮、买家买下商品却不见了踪影……所有的问题其实都来源于网络的虚拟性。于是有人怀疑，有人不理解，甚至有人不怀好意。也正是因为如此，作者觉得很有必要将网络交易这个比较新鲜的事物真实地展现在读者面前，让人们用好这个资源，让网络带给人们更多的愉悦和最少的风险。

面对当今世界多元化发展和知识更新加快的形势，本书力求在阐明网络交易中买卖双方的操作规则基础上，从网上注册开始，详细介绍网上购物的流程和网上出售商品的方法以及增强网络交易可行性和安全性的技巧，力求引导人们正确看待网络交易、规范参与网络买卖、灵活利用网络资源、尽量减少交易风险。希望能为读者提供一定的思路和借鉴作用，在互联网基础上搭起的交易平台上，交易愉快、安全。

面对网络购物，不管你仍旧保持迟疑，还是已经尽享其乐，亦或正体验痛并快乐着的感觉，都能通过阅读本的基础介绍和经验之谈，了解并尝试网络交易，体会网上购物的奇妙惊喜和网上售货的酸甜苦辣！

由于编者水平有限，编审时间仓促，网络及软件升级速度快，本书中定会存在不少错误和缺点，敬请广大读者提出宝贵意见，以便日后作进一步的改进。

本书由邵毅主持编写，其他参与编写的还有程明雷、赵艳铎、赖梅艳、郑林、罗皓菡、张金霞、张传毓、郭瑞、陈杰、荣飞等人，在此表示感谢。

编 者

目 录

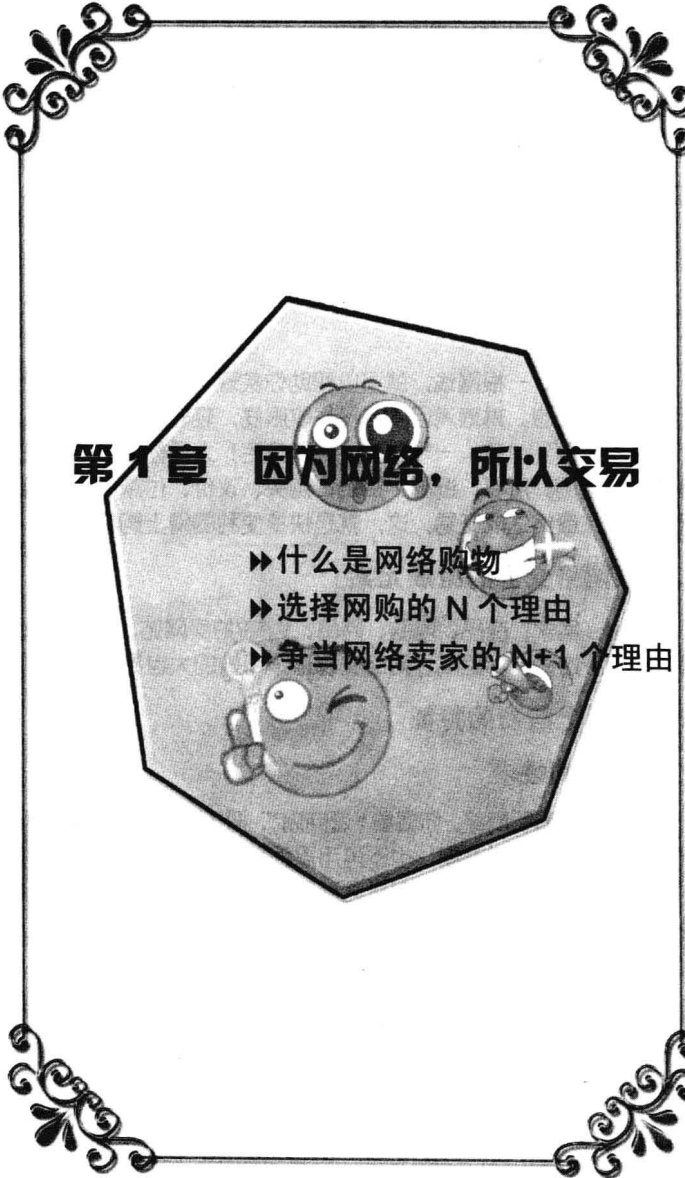
第 1 章 因为网络，所以交易	1
1.1 什么是网络购物	2
1.2 选择网购的 N 个理由	3
1.3 争当网络卖家的 N+1 个理由	6
第 2 章 注册会员，加入网购一族	10
2.1 如何注册	11
2.2 注册细节 Q&A	14
2.3 密码安全大扫描	16
第 3 章 支付宝，保支付	21
3.1 什么是支付宝	22
3.2 支付宝的注册与激活	22
3.3 开通网络银行，进行支付宝充值	26
3.4 从支付宝账户提取现金	30
3.5 支付宝交易规则图解	32
3.6 支付宝账户安全面面观	41
第 4 章 淘宝旺旺功能全曝光	43
4.1 淘宝旺旺的下载、安装和登录	44
4.2 淘宝旺旺工具栏简介	46
4.3 旺旺页面简介	54
4.4 淘宝旺旺的功能	56
4.5 淘宝旺旺特色功能	61
4.6 无法登录旺旺原因解析	65
第 5 章 淘宝助理，发布商品好帮手	67
5.1 淘宝助理的下载、安装和登录	68
5.2 用淘宝助理创建新商品	70

5.3	用淘宝助理上传商品	74
5.4	用淘宝助理下载商品	77
5.5	其他功能	77
第6章	网购一般流程	80
6.1	浏览商品, 畅游商品太平洋	81
6.2	联络卖家, 全面了解中意商品	84
6.3	出价购买, 轻点鼠标轻松搞定	86
6.4	多种付款方式, 安全首选支付宝	89
6.5	收货确认, 网络交易如此简单	90
6.6	评价赚“心”, 利人利己利网购	91
第7章	“我是买家”界面全展现	93
7.1	“我是买家”总览	94
7.2	“已买到的宝贝”——明白小管家	94
7.3	“竞拍中的宝贝”——提醒小秘书	97
7.4	“竞拍结束的宝贝”——购买备忘录	98
7.5	“卖家回复/留言”——传信小飞鸽	99
7.6	“求购宝贝”——芳香小花朵	100
7.7	“我的收藏”——藏宝小仓库	100
7.8	“买家提醒区”——责权小清单	103
7.9	购物指南	104
7.10	收货地址	105
第8章	安全交易指南针	108
8.1	卖家信用度, 诚信航向标	109
8.2	沟通无极限, 商品全展现	115
8.3	擦亮双眼, 明辨信息可靠度	117
8.4	用好投诉权, 天天“3.15”	118
8.5	做好评价, 监督卖家	122
第9章	超级大买家, 实用小技巧	124

9.1	搜索功能，便捷准确	125
9.2	开发新卖家，实惠心舒畅	127
9.3	拍、拍、拍不停，代理出价惊喜多	128
9.4	同城交易，省钱又安全	135
第 10 章	我能成为网上卖家吗	139
10.1	商品定位：魔镜魔镜告诉我，顾客到底要什么	140
10.2	顾客定位：好钢用在刀刃上	141
10.3	自我定位，发掘优势	142
10.4	网络定位，熟悉小店后台管理系统	143
第 11 章	身份认证，卖东西的基础	145
11.1	什么是认证	146
11.2	支付宝认证	146
11.3	实名认证	148
11.4	支付宝认证的申请	148
11.5	从实名认证升级到支付宝实名认证	153
11.6	认证 Q&A	159
第 12 章	发布商品，要当老板啦！	161
12.1	一口价出售商品	162
12.2	拍卖出售商品	169
12.3	发布商品规则	171
12.4	开店铺	171
第 13 章	“我是卖家”界面全展现	173
13.1	“我是卖家”总览	174
13.2	“我要卖”——轻松发布宝贝	174
13.3	“已卖出的宝贝”——加油再加油	176
13.4	“出售中的宝贝”——全面清点我的商品	181
13.5	“仓库里的宝贝”——店铺后台作用大	183
13.6	“买家留言/回复”	184

——联系买家小窗口	184
13.7 “查看我的店铺”——当回买家换位思考	187
13.8 “管理我的店铺”——后台管理中控室	187
13.9 “我要进货”——阿里巴巴帮大忙	197
13.10 “卖家提醒区”——细心管理每一次交易	201
第 14 章 小店初开，从容迈好 艰难第一步	202
14.1 先成为好买家，再成为好卖家——广搜货源	203
14.2 合理的商品定价	208
14.3 店名、商品名的制定	209
14.4 先成为好摄影师，再成为好卖家	213
14.5 精美图片，吸引买家眼球	218
14.6 轻松搞定 HTML 宝贝描述页面	227
14.7 装饰店铺，树立风格	232
14.8 橱窗推荐，爱你没商量	238
14.9 节约邮费 ABC	241
14.10 广告宣传全攻略	245
第 15 章 温暖自我情绪，度过网络经营寒冬期	262
15.1 你是不受欢迎的卖家么？	263
15.2 Good Good Study, Day Day Up!	264
15.3 良好的心房+坚定的心室	267
15.4 卖出宝贝，收获诚信和朋友	267
15.5 如何发掘潜在顾客？	269
15.6 冲出网店，走向 WWW	271
15.7 和买家沟通小技巧	274
第 16 章 钻石卖家是这样炼成的	276
16.1 拍卖，原来如此曼妙	277
16.2 避免差评和中评	280
16.3 淘宝商盟，让生意来得更猛烈些吧	282

第 17 章 卖家也防骗	286
17.1 同城交易篇	287
17.2 盗取密码篇	288
17.3 支付耍赖篇	289
17.4 利用银行篇	291
17.5 同行卖家篇	292
第 18 章 购物论坛，网上交易另一片天	294
18.1 淘宝社区简介	295
18.2 社区的基本功能	295
18.3 社区等级	303
18.4 买家泡论坛，增长见识助寻宝	304
18.5 卖家泡论坛，做好广告增生意	305
18.6 发好贴的技巧	307



第1章 因为网络，所以交易

- ▶▶ 什么是网络购物
- ▶▶ 选择网购的 N 个理由
- ▶▶ 争当网络卖家的 N+1 个理由

曾几何时，网络离我们还是那么遥远，在网上做买卖更是天方夜谭。我们抱着怀疑的态度看着网络购物走进我们的生活，现在却突然发现：周围，已经有那么多人习惯了在电脑前逛街。网络购物，似乎已不可争议地成为时尚的代名词之一。

那么你呢，面对网络购物，保持迟疑？尽享乐趣？还是痛并快乐着？为什么越来越流行，因为其间乐趣无穷。如果你还在远观，那么快来吧，赶快进入缤纷的网络购物世界！

1.1 什么是网络购物

1.1.1 网络购物

一台电脑、一根网线，就可以帮助你实现“足不出户，享受逛街乐趣”的梦想。琳琅满目的商品尽收眼底，轻轻点击鼠标，从逛街到购物，再到付款，一气呵成，轻松搞定！之后你要做的，只是静待商品上门。所以，逛街、挑选、购买、议价、付款等，都通过网上实现，最终达成交易。这，就是快捷便利的网上购物。

1.1.2 网络交易的组成元素

买家、卖家、商品、电脑、网络、购物/拍卖网站、物流/邮局、网上银行。这些元素组成了网络交易这个奇妙的大世界。

1.1.3 网上购物的特征

1. 便利性

只要有电脑和网络，你就能“逛商店”，把千千万万好东西“网”到面前！不再受时间限制，也不用忍受拥挤的交通，更不需考虑外面刮风还是下雨。订货、买货直到货物上门，所有的一切都变得简单，既省时又省力。

2. 及时性

你工作繁忙？你休假的时候商店都已经关门？那么快来尝试“永不打烊”的商城吧！无论是青天白日还是凌晨深夜，你都可以根据自己的时间安排，在这里网罗到心仪的商品。

3. 无限性

网络打破了地域限制性，使世界变小了。网上来自五湖四海的千万卖家都在绞尽脑汁为你展现有各自特点的商品，所以网上购物提供了琳琅满目的商品和超低的价格。在这里，你还能发现平时难觅的商品，获得大量的商品信息。“无限商品”+“各地朋友”，真可谓“没有找不到的，只有想不到的”啊！

4. 安全性

在网上，现金都消失得无影无踪，就不用再担心坐车钱包被偷了。只需开通支付宝之类的付款业务，就可放心购物，实现“天下无贼”了！

5. 风险性

毕竟网上的商品看得见摸不着，加之经过物流这一环，你在网上所看见的商品和真正收到的商品也许就会出现一些差异了。虽然可以申请退款或者换货，但是就像“你也许想不到QQ那头跟你聊天的也许是一只狗”一样，网络里还是会隐藏着一些骗子，利用网络漏洞和人们的善良获取不正当的利益。所以在充分享受网购的便利的时候，各位买家一定要擦亮眼睛明辨真伪！

1.2 选择网购的N个理由

1. 网购，正在普及的时尚

有数据显示，仅2005年，中国就有2200万网民有过网上购物的经验，个人网上消费总额超过100亿元，网民网上购物比例也首次超过亚太地区平均水平。而2005年电子商务成交总额也由2004年的3500亿元升至5531亿元。

看了这组数据，你是不是会感叹，居然有这么多人参加到了网络购物的行列！所以，当很多人还认为网购是一种冲破传统购物模式的时尚时，其实它正在迅速普及！

2. 网购，实实在在的便捷

网购真的是很方便，足不出户，避免了街上的喧嚣，避免了路上的废气灰尘，就算刮风下雨也不会破坏购物的兴致。安坐于你的电脑前，挑选、还价、支付、收货，在家点点鼠标就搞定全部过程。

3. 网购，令人心动的低价

网络店家不用负担店铺租金，人员开支也大大节省，空调水电开支当然也不用额外支出，所以商品成本降低了。加之网络定价是透明的，相同的商品定价高了自然没人购买，所以很多时候，商家会把价钱压得比较低来吸引顾客。实惠的价格确实让人心动！

4. 网购，将心比心的真诚

初涉网购，来到一个全新的环境，难免无所适从。不用担心，网上卖家中不乏热心人士。从网络购物流程，到防骗注意事项；从选货购买经验，到在线支付操作……体会的交流，经验的传递，网购让不少未曾谋面的人成为很好的朋友。

一个团体中，大家都是一步一步成长起来的。卖家身上的真诚、卖家体现的热情，使得这个没有边界的社区坦诚团结，交易中除了商品和金钱以外，更是多了一种友谊。

5. 网购，丰富多彩的新奇

网络，用一种新的理念装下了无数商品，同一种商品可能有很多卖家，选择的余地真的很大。打开网页一搜索，想买的东西就全部跳了出来。

不仅如此，网络店铺中不乏新鲜好玩的商品。因为卖家来自全国各地，所以市场上看不到或当地买不到的东西，网上基本都齐全了。不少店铺还提供个性服务和定制产品，根据不同顾客的不同需求生产产品，极其符合现代人们追求个性的生活理念。

6. 网购，轻松随性的自由

坐在电脑前，你就是总指挥，商品展现在你面前，你可以随意看性能、做对比，可以反反复复看上N次而不用听促销员的唠唠叨叨，也不用因为囊中羞涩而不敢光顾高价商品。随便你想要什么，一搜索，全来了，再慢慢挑，慢慢比较吧！累了，换个姿势闭目养神；改变主意了，马上就能扎进另一堆商品中。再不用活动在别人的眼光范围内，保持冷静的头脑精挑细选，我购物，我做主！

7. 网购，包罗万象的乐趣

选择网购，其实是在学习新事物。学习新东西不至于被淘汰是现在这个社会发展的必须。当你学会用网上资源分析卖家和商品优

劣的时候，当你学会使用新的支付方式——网络在线支付的时候，当你学会安全购物的时候，你一定体会到了学习的乐趣吧？

付款时因为选到了心仪的物品而感到乐趣，过几天又因为收货而有乐趣。买到了，拿到了，甚至收到了令人惊喜的小礼物，这些乐趣因为网络而持续了好几天呢！所以，买家是幸福的，因为乐趣变多了。

卖家不厌其烦的经验之谈，买家全面诚恳的意见支持，使得很多买家和卖家因为一件商品而成为了朋友。生活事业，无所不谈。交到朋友的乐趣，让冰冷的金钱关系多了许多温暖与温馨。

8. 网购，享受生活的概念

都说购物虽累，但是其实是一种享受。网上购物一样可以与卖家即时交谈、砍价，不失购物的乐趣；网上的卖家特别热情，服务周到，拍下之后主动联络，又是感谢信，又是确认地址，有的还送个小礼物给你一个惊喜，当然最后不忘给个好评。当上帝的感觉真好哦！这，难道不是对生活的一种享受么？

9. 如果你是买家，那就选择网购吧

如果你是时尚型买家，那就选择网购吧！当网上购物与全球接轨时，热衷于把握时尚、勇于尝试的你，还不赶快踏上一场购物的奇幻之旅！

如果你是忙碌型买家，那就选择网购吧！网上购物从交谈、付款到收货，整个交易过程只要能上网就可以通过互联网轻松搞定，还用担心浪费时间吗？

如果你是懒惰型买家，那就选择网购吧！不想出门，但有东西必须要买，可真矛盾！不用着急，赶快打开电脑上网购物吧！轻点鼠标，选择同城卖家，商品立即送到指定位置。

如果你是内向型买家，那就选择网购吧！讨厌商店里面对面的讨价还价？网上购物能帮你去掉这点烦恼。其实，你还能通过网络交流让购物变成交友的又一通道呢。

如果你是寂寞型买家，那就选择网购吧！身在异乡的你，逛商店没有同伴，买东西没有人给意见，但是网上热心的店主将会是你贴心的朋友，快快根据自己的喜好自由选择不同地区的卖家进行交流吧。

如果你是精挑细选型买家，那就选择网购吧！精挑细选，结果