

版式新颖

内容丰富

全程图解

快速掌握

知识技巧

一应俱全

书盘结合

互动教学

视频讲解

生动有趣

全彩印刷

易看易学



全彩印刷版

视频教学



新手学

新手学淘宝开店

华诚科技 编著



机械工业出版社
China Machine Press



全彩印刷版

视频教学



浓缩
精华本
Mini

新手学

新手学淘宝开店

华诚科技 编著



机械工业出版社
China Machine Press

本书专为在淘宝网开店的新手卖家所设计,全面讲解了在淘宝网上开店的相关知识,同时也为准备在淘宝网上创业或做兼职的卖家提供了开店过程中的常用技巧和推广营销方面的指导。

本书共分为13章。第1章介绍了网上开店的准备工作,包括网上开店的优势、淘宝网开店必备的条件等内容;第2章介绍了优质货源的选择方式,包括外贸订单的尾货、厂家货源、在阿里巴巴上进货等内容;第3~4章介绍了商品照片的拍摄和处理,例如选择数码相机和拍摄辅助器材、学会使用光源以及使用光影魔术手和Photoshop软件对商品照片进行后期处理等内容;第5~7章介绍了淘宝网店的开张和做好网店的第一笔生意,包括淘宝网开店的流程、发布商品以及使用阿里旺旺与买家联系等内容;第8~9章介绍了淘宝网中普通店铺和旺铺的装修技巧,包括装修店标、店铺公告、宝贝分类、店招以及促销区等内容;第10章介绍了推广店铺的相关内容;第11章介绍了认识物流并选择合适的物流等内容;第12~13章介绍了客服技巧和店铺安全等内容。本书在每章的最后都以问答的形式列举了新手卖家在开店初期经常遇到的一些问题。

本书特别适合网上开店的创业者(包括在校大学生、寻求兼职者、自由职业者等)学习和使用,同时,本书也可作为高校或培训机构电子商务相关专业的实践参考用书。

封底无防伪标均为盗版

版权所有,侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

图书在版编目(CIP)数据

新手易学——新手学淘宝开店/华诚科技编著. —北京:机械工业出版社, 2011.6

ISBN 978-7-111-34880-1

I. 新… II. 华… III. 电子商务—商业经营—中国 IV. F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第101502号

机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑: 邹朝怡

中国电影出版社印刷厂印刷

2011年8月第1版第1次印刷

147mm×210mm·6.875印张

标准书号: ISBN 978-7-111-34880-1

ISBN 978-7-89451-985-6(光盘)

定价: 29.80元(附光盘)

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

客服热线:(010) 88378991; 88361066

购书热线:(010) 68326294; 88379649; 68995259

投稿热线:(010) 88379604

读者信箱: hzjsj@hzbook.com

随着网络环境的改善，网络购物市场的增长趋势更加明显，随之而来的是越来越多的个人和企业将自己的店铺搬到了网上，本书就是为广大想要在淘宝网上开店或者已经在淘宝网上开店的卖家所提供的一本参考书。

本书内容

本书的主要内容包括：了解淘宝开店、淘宝开店前的准备、选择优质货源、商品照片的拍摄与处理、普通店铺和淘宝旺铺的装修、推广店铺、选择物流、客服技巧以及店铺安全等知识。另外，本书还配有光盘，作为对书中内容的补充。

本书由浅入深、从零开始讲解网上开店的知识，采用轻松有趣的叙述方式编写，语言精练，图文并茂。本书概括了大量关于淘宝开店的知识点及技巧，使卖家在学习的过程中由基础到深入并强化，达到融会贯通的学习效果。本书是广大在淘宝网上开店的卖家不可多得的一本参考指南。

本书特色

- 淘宝开店的典范——本书着眼于让新手卖家学会如何在淘宝网上开店并熟练掌握网上开店的技巧，以这个中心展开，图文并茂地介绍了网上开店过程中需要注意的各种问题，使读者加深对各操作环节的印象。

- 简单易学——从新手卖家的角度出发，条理清楚、步骤简明地讲述了在淘宝网上开店的操作方法与技巧。

- 内容丰富——书中包含了“温馨提示”和“新手提升”等板块，在讲解淘宝开店相关操作的同时，为用户提供了其他操作方法和知识点等。

- 新手常见问题——在每章的最后有“新手常见问题”板块，对新手卖家在开店初期遇到的常见问题进行了总结，并给出了相应的解答。

适用读者群

本书内容全面、讲解透彻，融入了作者实际开店过程中的心得。本书可以作为新手卖家自学淘宝开店的参考书，也可以供已开店卖家在淘宝网上开店过程中了解自己不足时参考。

希望本书能对在网上开店，尤其是在淘宝网上开店的新手卖家有所帮助，但由于作者水平有限，书中难免会出现疏漏和不足之处，敬请广大读者朋友不吝赐教。

编者

2011年6月

目 录

前 言

第1章 网上开店准备要充分

1

- | | | | |
|------------------|---|------------------|---|
| 1.1 网上开店优势多多 | 2 | 1.2 无法拒绝淘宝网的三个理由 | 4 |
| 1.1.1 成本低, 回收快 | 2 | 1.2.1 淘宝网的品牌效应 | 4 |
| 1.1.2 不需要占用大量的资金 | 2 | 1.2.2 让人放心的支付宝 | 4 |
| 1.1.3 24小时营业 | 3 | 1.2.3 淘宝网自身的不断完善 | 5 |
| 1.1.4 销售规模不受地盘限制 | 3 | 1.3 淘宝网开店必备的条件 | 7 |
| 1.1.5 不受地理位置影响 | 3 | 1.3.1 硬件要求 | 7 |
| | | 1.3.2 软件要求 | 9 |

新手常见问题

- | | |
|------------------------------|----|
| 1. 网上开店有劣势吗? | 10 |
| 2. 除了淘宝网外, 还有其他的网店平台吗? | 10 |
| 3. 我既想继续工作, 又想在网上开店, 这可以实现吗? | 11 |
| 4. 新手卖家怎样快速学到淘宝开店的成功经验? | 11 |

第2章 选择优质货源很关键

12

- | | | | |
|-------------------|----|---------------|----|
| 2.1 了解货源的重要性 | 13 | 2.3 低价货源大揭秘 | 17 |
| 2.2 认识网上热销的商品 | 13 | 2.3.1 外贸订单的尾单 | 17 |
| 2.2.1 网上热销商品的四大特点 | 13 | 2.3.2 厂家货源 | 17 |
| 2.2.2 常见的七类网上热销商品 | 14 | 2.3.3 批发市场货源 | 18 |
| | | 2.3.4 跳蚤市场 | 18 |
| | | 2.4 在阿里巴巴网站进货 | 19 |

- | | | | |
|----------------|----|------------|----|
| 2.4.1 注册阿里巴巴会员 | 19 | 2.4.3 批量进货 | 22 |
| 2.4.2 开通阿里助手 | 20 | | |

新手常见问题

- | | |
|---------------------------|----|
| 1. 淘宝网可以卖哪些商品? | 23 |
| 2. 在批发市场进货需要掌握哪些技巧? | 23 |
| 3. 什么是诚信通? | 24 |
| 4. 除了阿里巴巴外, 还有哪些网站可以批发商品? | 24 |

第3章 拍摄给力的商品照片 25

- | | | | |
|-----------------|----|----------------|----|
| 3.1 选择适合自己商品的相机 | 26 | 3.3 学会使用摄影光源 | 28 |
| 3.1.1 普通卖家的首选 | | 3.3.1 合理利用自然光源 | 29 |
| ——卡片相机 | 26 | 3.3.2 掌握人造光的使用 | 29 |
| 3.1.2 追求高质量照片 | | ——数码相机 | 26 |
| 3.2 常见的三类拍摄辅助器材 | 27 | 3.4 拍摄商品需掌握的技巧 | 30 |
| 3.2.1 三脚架 | 27 | 3.4.1 商品的摆放有技巧 | 30 |
| 3.2.2 自制摄影棚 | 28 | 3.4.2 拍摄商品细节图片 | 31 |
| 3.2.3 灯光设备 | 28 | | |

新手常见问题

- | | |
|-------------------------|----|
| 1. 拍摄精美的照片对相机有哪些要求? | 31 |
| 2. 为什么手持相机拍摄出的照片是模糊的? | 32 |
| 3. 可以使用手机拍摄商品吗? | 32 |
| 4. 为什么紫色水晶在拍出的照片中显示为蓝色? | 32 |

第4章 照片后期处理有窍门 33

- | | | | |
|-----------------|----|-----------------|----|
| 4.1 巧妙处理拍摄失败的照片 | 34 | 4.2.1 调整照片饱和度 | 39 |
| 4.1.1 调整拍歪的照片 | 34 | 4.2.2 调整照片的色调 | 40 |
| 4.1.2 裁剪照片 | 36 | 4.2.3 模糊照片背景 | 41 |
| 4.1.3 调整曝光不足的照片 | 37 | 4.2.4 添加边框 | 43 |
| 4.2 让精美照片更上一层楼 | 38 | 4.3 将多张照片合并为一张 | 44 |
| | | 4.4 为精美照片添加防盗印章 | 46 |

- | | |
|--------------------------|----|
| 1. 拍摄照片时为什么会曝光不足? | 48 |
| 2. 可以一次性给多张照片添加水印吗? | 49 |
| 3. 能否将网上图片中的水印去掉? | 49 |
| 4. 使用光影魔术手打开多张照片后, 怎么切换? | 49 |

第5章 淘宝网开张啦

50

- | | | | |
|----------------|----|------------------|----|
| 5.1 淘宝网开店的基本流程 | 51 | 5.3.3 支付宝实名认证 | 58 |
| 5.2 注册淘宝会员 | 51 | 5.4 申请免费店铺 | 61 |
| 5.2.1 注册电子邮箱 | 51 | 5.5 给淘宝/支付宝账户加把锁 | 62 |
| 5.2.2 注册淘宝会员 | 53 | 5.5.1 给淘宝账户设置 | |
| 5.3 开通支付宝账户 | 55 | 密保 | 62 |
| 5.3.1 开通网上银行 | 55 | 5.5.2 安装支付宝数字 | |
| 5.3.2 激活支付宝 | 56 | 证书 | 64 |

- | | |
|----------------------|----|
| 1. 哪些邮箱可以用于注册淘宝会员? | 64 |
| 2. 设置淘宝会员名的密码有哪些技巧? | 65 |
| 3. 可以使用哪些网上银行为支付宝充值? | 65 |
| 4. 支付宝数字证书有什么用途? | 65 |

第6章 让商品闪亮登场

67

- | | | | |
|----------------|----|----------------|----|
| 6.1 发布一口价商品 | 68 | 6.4.2 使用店铺推荐位 | 79 |
| 6.2 发布拍卖商品 | 70 | 6.5 发布商品需掌握的 | |
| 6.3 使用淘宝助理发布商品 | 73 | 三个关键技巧 | 79 |
| 6.3.1 登录淘宝助理 | 73 | 6.5.1 描述信息要能 | |
| 6.3.2 新建并上传商品 | 74 | 勾起买家的 | |
| 6.3.3 备份商品信息 | 76 | 购买欲 | 80 |
| 6.4 推荐店铺中的主打商品 | 78 | 6.5.2 商品的定价有技巧 | 81 |
| 6.4.1 使用橱窗推荐位 | 78 | 6.5.3 商品标题要有卖点 | 82 |

- | | |
|-----------------------|----|
| 1. 什么是闲置商品? | 83 |
| 2. 为什么选择商品发布的有效时间为7天? | 83 |
| 3. 从哪里下载淘宝助理? | 84 |
| 4. 淘宝网提供了多少个橱窗推荐位? | 84 |

第7章 做好网店的第一笔生意 85

- | | | | |
|-------------------------|----|--------------|----|
| 7.1 网店销售的基本流程 | 86 | 7.3 回复宝贝留言 | 91 |
| 7.2 卖家的专用通信工具 ——阿里旺旺 | 86 | 7.4 回复站内信 | 93 |
| 7.2.1 与买家进行交流 | 86 | 7.5 出售商品 | 94 |
| 7.2.2 将成交的卖家 进行分组 | 88 | 7.5.1 修改交易价格 | 94 |
| 7.2.3 保存聊天记录 | 89 | 7.5.2 选择物流发货 | 95 |
| 7.2.4 设置自动回复 | 90 | 7.6 给买家评价 | 97 |
| | | 7.7 从支付宝中提现 | 98 |

新手常见问题

- | | |
|---------------------------------|----|
| 1. 为什么买家拍下商品后，我就不能修改价格了？ | 99 |
| 2. 怎么修改买家的收货地址？ | 99 |
| 3. 网店中的信用评价是指什么？ | 99 |
| 4. 支付宝提现时网页提示我启用支付宝卡通，什么是支付宝卡通？ | 99 |

第8章 精心装扮普通店铺 100

- | | | | |
|-----------------------|-----|----------------------|-----|
| 8.1 普通店铺可以装修的 三个板块 | 101 | 8.4.1 上传模板图片 | 109 |
| 8.2 设置店铺风格 | 102 | 8.4.2 在店铺中应用 公告模板 | 111 |
| 8.3 秀出时尚店标 | 102 | 8.5 给宝贝分类“穿衣” | 113 |
| 8.3.1 店标的制作要求 | 102 | 8.5.1 制作宝贝分类 模板 | 113 |
| 8.3.2 制作时尚店标 | 103 | 8.5.2 应用宝贝分类 模板 | 115 |
| 8.3.3 上传店标 | 108 | | |
| 8.4 用“图”填充店铺公告 | 109 | | |

新手常见问题

- | | |
|---------------------------------|-----|
| 1. 淘宝提供了八种店铺风格，应该怎样选择？ | 117 |
| 2. 怎样获取淘宝网的图片空间？ | 119 |
| 3. 为什么要让商品和店铺装修图片获得URL地址？ | 120 |
| 4. Ulead Gif Animator是一款什么样的软件？ | 120 |

第9章 打造顶级淘宝旺铺 121

- | | | | |
|-------------|-----|----------------|-----|
| 9.1 升级到淘宝旺铺 | 122 | 9.3 在线制作个性化店招 | 124 |
| 9.2 设置旺铺的底色 | 123 | 9.4 打造精美绝伦的促销区 | 128 |

- | | | | | | |
|-------|-------------|-----|-------|----------|-----|
| 9.4.1 | 裁切促销区模板 | 128 | 9.5.1 | 修改商品描述模板 | 136 |
| 9.4.2 | 应用促销区模板 | 132 | 9.5.2 | 应用商品描述模板 | 137 |
| 9.5 | 商品描述要搭配精美模板 | 136 | 9.6 | 添加背景音乐 | 141 |

新手常见问题

- | | | |
|----|--------------|-----|
| 1. | 淘宝网的旺铺有哪几类? | 143 |
| 2. | 制作店招有什么要求? | 143 |
| 3. | 商品描述模板有哪几类? | 143 |
| 4. | 怎样选择合适的背景音乐? | 143 |

第10章 推广店铺提升知名度

145

- | | | | | | |
|--------|------------|-----|--------|----------------|-----|
| 10.1 | 制定促销策略 | 146 | 10.4 | 利用淘宝网提供的工具推广店铺 | 156 |
| 10.2 | 淘宝店内做好宣传工作 | 149 | 10.4.1 | 淘宝直通车 | 156 |
| 10.2.1 | 充分利用店铺留言 | 149 | 10.4.2 | 淘宝客推广 | 157 |
| 10.2.2 | 友情链接也帮忙 | 152 | 10.5 | 站外宣传途径 | 159 |
| 10.3 | 巧用淘宝论坛做宣传 | 153 | 10.5.1 | 搜索引擎宣传 | 159 |
| 10.3.1 | 浏览并回复精华帖 | 153 | 10.5.2 | 利用QQ巧做宣传 | 160 |
| 10.3.2 | 发表帖子 | 155 | 10.5.3 | 电子邮件宣传 | 161 |
| | | | 10.6 | 在生活中宣传网店 | 162 |

新手常见问题

- | | | |
|----|--------------------|-----|
| 1. | 怎样才能写出精华帖? | 163 |
| 2. | 淘宝论坛中的回帖灌水行为具体指哪些? | 163 |
| 3. | 加入淘宝直通车需要满足哪些条件? | 164 |
| 4. | 加入淘宝商盟需要满足哪些条件? | 164 |

第11章 物流的选择不再艰难

165

- | | | | | | |
|--------|-----------|-----|--------|----------|-----|
| 11.1 | 网店的主要物流方式 | 166 | 11.1.5 | 快递公司 | 167 |
| 11.1.1 | 邮政平邮 | 166 | 11.2 | 常见物流的包装 | 168 |
| 11.1.2 | 邮政快递 | 166 | 11.2.1 | 常用的包装方法 | 168 |
| 11.1.3 | 邮政EMS | 167 | 11.2.2 | 包装时的注意事项 | 174 |
| 11.1.4 | E邮宝 | 167 | | | |

| | | | |
|-----------------------|-----|----------------|-----|
| 11.3 择优选取物流方式 | 175 | 11.4 国内常见的快递公司 | 179 |
| 11.3.1 物流省钱大揭秘——平邮+快递 | 175 | 11.4.1 顺丰快递 | 180 |
| 11.3.2 选择快递公司时 | | 11.4.2 宅急送 | 180 |
| 要注意的问题 | 178 | 11.4.3 申通快递 | 180 |
| | | 11.4.4 圆通快递 | 181 |
| | | 11.4.5 韵达快递 | 181 |

| | |
|-----------------------|-----|
| 1. 与淘宝网合作的物流公司有哪些? | 182 |
| 2. 什么情况下不需要物流? | 182 |
| 3. 怎样查询物流跟踪信息? | 182 |
| 4. 如果货物发错了, 卖家应该怎样追回? | 182 |

第12章 用优质的服务打动买家 183

| | | | |
|------------------|-----|--------------------------|-----|
| 12.1 基本的沟通技巧很重要 | 184 | 12.3.4 售后服务的服务质量 | 191 |
| 12.1.1 礼貌对待买家 | 184 | 12.3.5 售后服务的跟踪客户 | 191 |
| 12.1.2 沉着冷静地应对买家 | 184 | 12.4 怎样做好售后服务 | 192 |
| 12.1.3 学会薄利多销 | 185 | 12.4.1 耐心多一点, 没错也承认有错 | 192 |
| 12.1.4 尽量满足客户要求 | 185 | 12.4.2 态度好一点, 语言得体一点 | 192 |
| 12.1.5 客户回访 | 185 | 12.4.3 速度快一点, 不要让顾客等待 | 193 |
| 12.2 稳固老买家须出狠招 | 185 | 12.4.4 层次高一点, 店主亲自出面解决问题 | 193 |
| 12.2.1 添加“满就送”服务 | 186 | 12.5 后续销售的三个阶段 | 193 |
| 12.2.2 向老买家发送红包 | 187 | 12.5.1 赢得买家第一次购买 | 194 |
| 12.3 售后服务的五大问题 | 189 | 12.5.2 赔本获得客户最终也能盈利 | 194 |
| 12.3.1 售后服务的物流问题 | 189 | 12.5.3 与客户保持联系 | 195 |
| 12.3.2 售后服务的商品问题 | 190 | | |
| 12.3.3 售后服务的技术支持 | 190 | | |

- | | |
|---------------------------|-----|
| 1. 当买家询问商品时, 怎样使用欢迎词? | 196 |
| 2. 当买家讨价还价时, 应当怎么办? | 196 |
| 3. 除了“满就送”和红包外, 还有哪些促销工具? | 197 |
| 4. 怎样诱导买家修改中差评? | 197 |

第13章 店铺安全有保障

199

- | | | | |
|------------------------|-----|--------------------|-----|
| 13.1 保障网店运行环境的安全 | 200 | 13.2.1 电子银行 口令卡 | 204 |
| 13.1.1 使用杀毒软件 | 200 | 13.2.2 U盾 | 205 |
| 13.1.2 设置开机密码 | 202 | 13.3 将网络骗子拒之于千里之外 | 206 |
| 13.1.3 交易后清除IE 临时文件 | 203 | 13.3.1 远离中奖信息 | 206 |
| 13.2 保障个人网上银行的 资金安全 | 204 | 13.3.2 识别相似的用户名 | 206 |

- | | |
|--------------------------|-----|
| 1. 病毒和木马对电脑有哪些威胁? | 207 |
| 2. 什么是Cookies? | 207 |
| 3. 什么是钓鱼网站? | 207 |
| 4. 骗子是怎样借用网银付款的名义来骗取卖家的? | 208 |

第1章

网上开店 准备要充分

要点导航

- 网上开店优势多多
- 无法拒绝淘宝的三个理由
- 淘宝网开店的必备条件

随着电子商务的发展，网络购物已成为时下流行的购物方式，因此越来越多的人在网上开起了属于自己的网络店铺。网上开店一时间成为网络就业和网络创业的代名词。

本章将介绍网上开店的优势、选择淘宝网开店的理由以及在淘宝网开店必须具备的条件等内容。



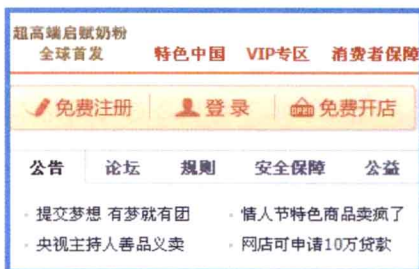
1.1 网上开店优势多多

电子商务的迅猛发展，使得越来越多的人计划在网络上开一个属于自己的商店。那么网上开店有哪些优势呢？本节将为您详细介绍。

关键词 回收快、24小时
营业、不受地域限制
难度 ◆◆◆◆◆

1.1.1 成本低，回收快

在经营成本方面，实体店无疑是非常巨大的，不仅要承受几万甚至几十万元货物的投资压力，还要花上不菲的装修费用。另外，每个月还必须缴纳国税、地税、电费、水费等。



网上有大量的交易平台（如淘宝），卖家只需要支付极低的租金或不用付费就可以拥有一家网上商店，且不受营业面积和营业时间的限制。

1.1.2 不需要占用大量的资金

在创业初期，实体店面临着很大的风险，进货资金少则几千元，多则数万元，不仅占用大量的资金，而且占用创业者大量的时间和精力。



网上商店则不需要占用大量资金，完全可以在有了订单的情况下再去进货，因此网上商店能做到进退自如，没有包袱。因为存货少，网上商店随时都可以更换品种，或者改行做其他生意。

1.1.3 24小时营业

经营实体店，如果没有雇请帮手，就只有靠自己经营了。因为每天都有固定的成本费用压力，做实体店经营的是舍不得关闭店铺休息的。但是在晚上，大多数实体店还是要关张休息的。

网店全职经营者同样也很辛苦，但却不存在不开张就要交费、交税的问题，经营时间的自由度也比较大。



若要在淘宝网上开设网店，只要保证店铺中有商品，买家在店铺页面中就可以随时下单。即使卖家不在电脑旁，平台上的交易系统也会帮卖家完成这些事情。

1.1.4 销售规模不受地盘限制

实体店面积决定了所能摆放的商品数量，因此店铺的规模常常为店铺面积所限。而在网上开店，不受店铺规模限制，因此生意可以做得很大。

| 店铺信息 | 宝贝总数 |
|---|------|
|  时尚品味·潮男社 主营宝贝：2010 新款 韩版 男士 修身 男装 | 2486 |
|  wanyin 沃家 我爱我家 | 21 |
|  探索者 赛康路的曙光 主营宝贝：新款 时尚 大牌 女装 男士 原单 | 1130 |

只要投资者愿意，网店中可以摆上成千上万种商品。目前国内最大的专业拍卖网站同时在线的商品超过10万件，其规模已经超过一些大型超市。

1.1.5 不受地理位置影响

实体店的地域性非常明显，只能是在一个城市、一个小区或者一条街道，消费群会受到一定的局限。



网店经营完全不受地理位置限制，可面向全国、甚至全世界的消费者。

1.2 无法拒绝淘宝网的三个理由

只要在网上购买过商品的用户都知道“淘宝网”，它是目前亚洲及太平洋地区最大的网络购物平台。如果您是白手起家，那么淘宝网将是您最好的选择。

关键词 品牌效应、支付宝、完善
难度 ◆◆◆◆◆

1.2.1 淘宝网的品牌效应

淘宝网不仅是国内最大的网络购物平台，同时也是亚洲及太平洋地区最大的网络购物平台，它吸引着来自世界各地的网民。

淘宝网由阿里巴巴集团于2003年5月10日投资创立，发展至今已经有8年的历史了，它占据了中国网购市场的80%。如下表所示为淘宝网在2008年、2009年和2010年的交易额。

| 年份 | 淘宝网交易额（单位：元） |
|------|--------------|
| 2008 | 999.6亿 |
| 2009 | 2 000亿 |
| 2010 | 4 000亿 |

1.2.2 让人放心的支付宝

网上开店，交易安全成为卖家首要考虑的问题。“支付宝认证”服务是由浙江支付宝网络科技有限公司与公安部门联合推出的一项身份识别服务。支付宝认证除了核实身份信息之外，还核实了银行账户等信息。通过支付宝认证

后，卖家就相当于拥有了一张互联网身份证，可以在淘宝网等众多电子商务网站开店、出售商品。一张身份证可以通过多个支付宝实名认证，但是其中只有一个账户可以在淘宝网上开设店铺。



支付宝认证系统具有如下四点优势：

- 1) 支付宝为第三方认证，更加可靠。
- 2) 有众多知名银行共同参与。
- 3) 除了身份信息核实外，还增加了银行账户信息核实。
- 4) 支付宝认证流程简单且容易操作。

1.2.3 淘宝网自身的不断完善

网络的发展是飞速的，淘宝网之所以能够被众多的网络人群所接受，与它自身的不断完善有着很大的关系。

01 免费版旺铺——旺铺扶植版

淘宝网中的店铺分为普通店铺和旺铺两种。其中，普通店铺的版式比较单一，而旺铺则不同，卖家完全可以按照自己的想法打造旺铺，有兴趣的用户可以参照第9章介绍的内容。

| | | | |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
| 2010秋冬流行 经典物纳骑士靴 唯美系带蝴蝶结长筒女靴 两种穿法 | 2011年最新流行 春秋新款 牛仔时尚 木纹跟 简约型 高跟鞋 女鞋 | 2011新款上市 布面蝴蝶结 坡跟海军条纹 可爱百搭高跟鞋 | 2011新款上市 毛毛口 真兔毛 平跟 系带 可爱淑女 乖乖女鞋 |
| 一口价 68.00元 | 一口价 56.00元 | 一口价 48.00元 | 一口价 80.00元 |
| 店铺交流区 | | | 我要发帖 全部帖子 |
| 本店所使用旺铺版本：扶植版 | | | |

虽然旺铺的功能让人垂涎三尺，但是它却是淘宝网推出的增值服务，需要缴纳一定的费用才能使用。淘宝网为了照顾普通卖家，特意推出了类似淘宝旺铺的旺铺扶植版，任何卖家都可以免费使用，体验一把旺铺的感觉。

02 中小企业的曙光——无名良品

“无名良品”是基于淘宝网平台建设，由阿里巴巴负责运营和服

务，以商城模式运作的综合性购物平台，它是按照B2C管理模式运营的商城。无名良品的使命是帮助众多具备良好制造能力，但是暂时没有自主品牌或缺乏知名度的中小企业及创业者，利用新型的电子商务零售体系，创造新的营销模式，提升销量，孵化品牌，真正将质优价廉的商品以及优质的服务提供给广大网络买家。

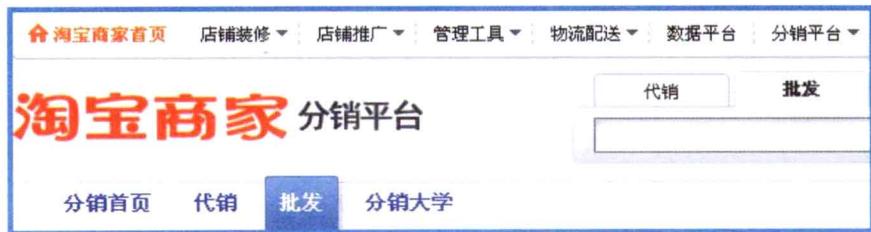


温馨提示

无名良品致力于为拥有好的产品，但是没有品牌或者品牌知名度还不高的中小企业提供零售及自有品牌孕育的平台。与淘宝商城和集市不同的是，无名良品有自己的商户准入规则，致力于把厂家直销和外贸精品推荐给消费者，同时具备独立的流量引入，加速商户零售业务的发展。

03 代销商和供应商的福地——分销平台

淘宝分销平台是淘宝网专门为卖家提供代销、批发的平台服务，帮助卖家快速找到分销商或成为供货商。这一平台是完全平等开放的，进入分销平台的门槛不高，只要您有淘宝网店铺并且不是淘宝商城的卖家即可。



分销平台由两部分组成，即代销和批发。代销的商品价格可以由卖家和供货商协定，一般供货商给出的价格都是大大低于市场价格的，这样就为卖家创造了充分的盈利空间。当然，代销过程中的品牌问题可以由商家与供货商协商一致。一般情况下，供货商会将商品的品牌授予代销商，这样在买家问及商品品牌信息时，代销商可以根据情况对买家的