

PREMIUM

QUALITY

一看即会

XIN SHOU XUE WANG SHAGN KAI DIAN YU JING YING

新手学网上

开店与经营 超值视频 教学版

一线文化 编著

本书
特色

在内容讲解上采用“图解操作+步骤引导”的全新写作方式，省去了复杂且不易理解的文字描述，真正做到简单明了、一看即会。

知识
精讲

网上开店正确认识、准备与规划、网上开店货源的选择、网店的申请与注册、网店商品的发布与店铺装修、网店的营销/宣传/推广策略、网店售后服务与物流运输、店铺的安全措施等

DVD教学光盘内容预览

- 书中案例素材文件及结果文件
- 53分钟本书案例教学视频+145分钟赠送电脑上网视频
- 赠送168套VIP旺铺模板代码+600款精品水印图案

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE



PREMIUM

QUALITY

一看即会

XIN SHOU XUE WANG SHAGN KAI DIAN YU JING YING

新手学网上

开店与经营

超值视频
教学版

一线文化 编著

中国铁道出版社

CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书以新手开店的读者为出发点,选择“最全面、最实用”的知识,让您的学习少走弯路,不做无用功。在内容讲解上采用“图解操作+步骤引导”的全新写作方式,省去了复杂且不易理解的文字描述,真正做到简单明了、一看即会。

全书共12章,内容包括:网上开店正确认识、准备与规划;网上开店货源的选择;网店的申请与注册;网店商品的发布与店铺装修;网店的营销、宣传与推广策略以及网店售后服务与物流运输;店铺的安全措施等知识。

本书非常适合准备在网上开店做生意的新手,或已在网上开店但缺少经营技巧与经验的用户学习,还适合相关培训班作为教材使用。

图书在版编目(CIP)数据

新手学网上开店与经营:超值视频教学版/一线文化编著. —北京:中国铁道出版社,2015.7
(一看即会)

ISBN 978-7-113-20373-3

I. ①新… II. ①一… III. ①电子商务—商业经营—基本知识 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第097853号

书 名:一看即会——新手学网上开店与经营(超值视频教学版)
作 者:一线文化 编著

策 划:苏 茜
责任编辑:吴媛媛
责任印制:赵星辰

读者热线电话:010-63560056

封面设计:多宝格

出版发行:中国铁道出版社(北京市西城区右安门西街8号 邮政编码:100054)

印 刷:中煤涿州制图印刷厂北京分厂

版 次:2015年7月第1版 2015年7月第1次印刷

开 本:880mm×1 230mm 1/32 印张:9.5 字数:260千

书 号:ISBN 978-7-113-20373-3

定 价:39.00元(附赠光盘)

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书,如有印制质量问题,请与本社读者服务部联系调换。电话:(010)51873174

打击盗版举报电话:(010)51873659

第1章 从零开始了解网上开店

01 新手入门——必学基础..... 2

- | | |
|--------------------------|-------------------------------------|
| 1.1 电子商务的基本入门.....2 | 1.2.2 开网店的风险.....7 |
| 1.1.1 电子商务的起源.....2 | |
| 1.1.2 电子商务的分类.....3 | 1.3 网上开店的三大主流平台.....8 |
| 1.1.3 C2C 电子商务网站介绍.....3 | 1.3.1 最热网购平台——淘宝网.....8 |
| 1.2 了解淘宝网.....4 | 1.3.2 老牌网购平台——京东商城.....9 |
| 1.2.1 开网店的好处.....4 | 1.3.3 新兴网购平台——微店（微商
交易平台）.....10 |

02 新手提高——实用技巧..... 11

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| NO.1 淘宝店主要充当的角色.....11 | NO.3 网上开店流程.....14 |
| NO.2 淘宝店主要具备的能力.....12 | NO.4 如何选择经营宝贝的类目.....15 |

03 新手实训——大三女生淘宝开店..... 17

第2章 网上开店的准备工作

01 新手入门——必学基础..... 21

- | | |
|------------------------|-------------------------------|
| 2.1 网上开店的先决条件.....21 | 2.2.1 什么是市场定位.....24 |
| 2.1.1 网上开店的硬件准备.....21 | 2.2.2 市场定位的方法.....25 |
| 2.1.2 网上开店的软件准备.....22 | 2.2.3 主打宝贝的市场的需求
调查.....26 |
| 2.2 为店铺做市场定位准备.....24 | |

02 新手提高——实用技巧.....27

NO.1 对网购人群进行分析	27	NO.3 店铺文化的经营	29
NO.2 寻找网店经营方向	28	NO.4 了解网上银行	30

03 新手实训——开通网上银行 31

第3章 店铺货源从哪里来

01 新手入门——必学基础 36

3.1 网上卖什么东西最火	36	3.2.2 厂家货源	38
3.1.1 哪些东西适合网上销售	36	3.2.3 外贸尾单货	39
3.1.2 网上热卖的宝贝	37	3.2.4 二手闲置和跳蚤市场	39
3.2 进货渠道的多种选择	37	3.2.5 民族特色工艺品	40
3.2.1 大型批发市场	38	3.2.6 电子商务批发网站	40

02 新手提高——实用技巧 42

NO.1 网上开店有哪些销售模式	42	NO.3 新手代销技巧	46
NO.2 怎样进货利润最大	44	NO.4 全国批发商业市场	47

03 新手实训——在阿里巴巴批发商品 48

第4章 快速申请开店通行证

01 新手入门——必学基础 54

4.1 成为淘宝会员	54	4.2.1 了解支付宝	60
4.1.1 选择并注册邮箱	54	4.2.2 什么是支付宝实名认证	60
4.1.2 申请与激活淘宝账号	55	4.2.3 激活支付宝账户	61
4.1.3 使用会员账户登录淘宝网 ...	58	4.2.4 对支付宝进行实名认证	62
4.2 开通支付宝账户	59		

02 新手提高——实用技巧..... 66

- NO.1 设置并修改淘宝会员密码.....66 NO.3 查询支付宝账户余额.....70
NO.2 为支付宝账户充值.....68 NO.4 修改支付宝密码.....70

03 新手实训——申请与安装数字证书..... 71

第 5 章 申请店铺并发布宝贝

01 新手入门——必学基础..... 75

- 5.1 申请店铺.....75 5.2.2 宝贝展示页要详细准确.....83
5.1.1 淘宝开店认证.....75
5.1.2 免费申请店铺.....78 5.3 宝贝的标题与定价.....86
5.2 宝贝的发布.....79 5.3.1 宝贝标题的完整结构.....86
5.2.1 如何发布宝贝.....79 5.3.2 宝贝标题命名原则.....86
5.3.3 宝贝定价方法与技巧.....87

02 新手提高——实用技巧..... 88

- NO.1 推荐优质商品的原则.....88 NO.3 编辑已经发布的商品.....91
NO.2 如何寻找宝贝标题关键词.....89 NO.4 设计好的店铺名称.....91

03 新手实训——使用橱窗推荐与掌柜推荐..... 92

第 6 章 让自己的商品脱颖而出

01 新手入门——必学基础..... 96

- 6.1 拍出赚钱的图片.....96 6.1.1 选择合适的数码相机.....96

6.1.2 拍摄的辅助器材	97	6.2.2 美化宝贝图片技巧	101
6.1.3 摄影常用术语介绍	98	6.3 打造宝贝爆款详情页	109
6.1.4 拍照常用技巧	99	6.3.1 详情页包括哪些基本 内容	109
6.2 美化商品图片	100	6.3.2 基础详情页制作	112
6.2.1 宝贝图片的标准	100		

02 新手提高——实用技巧.....115

NO.1 学会保养数码相机	115	NO.3 不同的布光的不同特点	119
NO.2 商品表面质感对光线的 不同反应	117	NO.4 店铺宝贝的拍摄攻略	121

03 新手实训——制作详情页促销模块.....126

第 7 章 淘宝店铺的设置与装修

01 新手入门——必学基础.....133

7.1 店铺的基本设置	133	7.3 美化店铺的常规方法	139
7.1.1 店铺的基本信息修改	133	7.3.1 设置店铺风格样式	139
7.1.2 店铺的二级域名	134	7.3.2 做好宝贝分类	141
7.1.3 查看自己的店铺	136	7.3.3 更改店铺首页页面布局 ...	142
7.2 淘宝旺铺和图片空间	136	7.4 无线端页面的装修	143
7.2.1 淘宝旺铺的分类	136	7.4.1 手机店铺店标与 店招的设置	143
7.2.2 淘宝旺铺的特点及功能 ...	137	7.4.2 无线店铺首页装修	147
7.2.3 淘宝图片空间	138		
7.2.4 将图片上传至图片空间	138		

02 新手提高——实用技巧.....152

NO.1 让别人为自己设计店铺	152	NO.2 自定义装修店铺	155
-----------------------	-----	--------------------	-----

NO.3 设置淘宝客服	158	NO.4 店铺装修的技巧与误区	160
-------------------	-----	-----------------------	-----

03 新手实训——制作大气店招 161

第 8 章 让更多人知道你的店铺与商品

01 新手入门——必学基础 167

8.1 浅论营销与推广	167	8.3.2 在淘宝论坛中宣传店铺 ...	182
8.1.1 网络营销与推广的含义 ...	167	8.3.3 掌握其他免费推广	
8.1.2 店铺推广的必要性	167	宣传方法	184
8.2 淘宝推广工具	168	8.4 无线端的运营推广	187
8.2.1 淘宝直通车	168	8.4.1 利用“码上淘”进行	
8.2.2 淘宝客	175	店铺推广	187
8.2.3 淘宝营销套餐促销	177	8.4.2 创建无线端店铺活动	189
8.3 店铺外的免费推广	181	8.4.3 使用二维码关注店铺	192
8.3.1 淘帮派推广	181	8.4.4 无线直通车	193

02 新手提高——实用技巧 194

NO.1 使用“爱旺达”直达店铺 ..	194	NO.4 参加聚划算	199
NO.2 参加免费试用	195	NO.5 手机营销的推广权重	202
NO.3 加入天天特价	197		

03 新手实训——参加淘金币营销 203

第 9 章 店铺运营的“得力助手”

01 新手入门——必学基础 208

9.1 淘宝助理的使用	208	9.1.5 利用淘宝助理批量编辑 信息	215
9.1.1 淘宝助理的功能特点 及好处	208	9.2 千牛工作台的应用	216
9.1.2 利用淘宝助理发布宝贝	209	9.2.1 登录千牛与切换千牛 登录模式	216
9.1.3 使用淘宝助理导出并 制作淘宝数据包	211	9.2.2 用千牛进行线上交流	218
9.1.4 利用淘宝助理设置宝贝 模板及使用模板	213	9.2.3 用千牛进行商品管理	219
		9.2.4 用千牛进行交易管理	224

02 新手提高——实用技巧

NO.1 利用淘宝助理快速打印 快递单	227	NO.3 设置差评师防御	229
NO.2 利用淘宝助理为宝贝 图片搬家	228	NO.4 设置自动回复	231
		NO.5 “一键适配”手机宝贝 详情页	232

03 新手实训——设置促销水印

第 10 章 巧做销售服务，订单不愁

01 新手入门——必学基础

10.1 如何让新买家成为老客户	236	10.2.2 提供快递物流信息	240
10.1.1 客观向买家介绍宝贝	236	10.2.3 交易成功给买家评价	241
10.1.2 巧妙应对各种情况下的 买家	236	10.3 提供完善的售后服务	241
10.1.3 让买家消除购买顾虑	238	10.3.1 如何提供售后服务	241
10.2 如何打理出售后的宝贝	240	10.3.2 理性对待买家退换货	242
10.2.1 确认订单信息进行 发货	240	10.3.3 如何对待中差评	244
		10.3.4 引导买家修改评价	245

02 新手提高——实用技巧.....246

- NO.1 建立淘宝客户档案.....246 NO.3 恶意差评不放过.....248
NO.2 设置会员制度.....247 NO.4 巧用评价解释.....250

03 新手实训——加入消费者保障服务.....252

第 11 章 网店宝贝的包装和发货技巧

01 新手入门——必学基础.....255

- 11.1 如何让包装更受买家欢迎 ...255 11.2.2 无处不达的邮政 EMS
 11.1.1 宝贝包装的重要性.....255 快递.....261
 11.1.2 常用的宝贝包装材料.....255 11.2.3 价格低廉的邮政包裹.....262
 11.1.3 不同宝贝的包装方式.....256 11.2.4 便捷的同城快递配送.....262
11.2 淘宝的主要物流方式.....260 11.3 选择适合自己的送货方式 ...262
 11.2.1 高效实惠的各类快递 11.3.1 如何选择好的快递公司 .263
 公司.....260 11.3.2 节省宝贝的物流费用.....263

02 新手入门——实用技巧.....265

- NO.1 向国外发货的省钱方法265 NO.3 注意保价时加收保险费267
NO.2 运输过程中货物损坏与 NO.4 随时跟踪包裹去向.....267
 丢件的处理方法.....266

03 新手实训——加入消费者保障服务.....268

第 12 章 网店的品牌建设和安全隐患

01 新手入门——必学基础273

- | | |
|----------------------------|-----------------------------|
| 12.1 将店铺打造成品牌273 | 12.2.1 系统安全设置 275 |
| 12.1.1 网店品牌建设的好处 273 | 12.2.2 木马病毒的扫描与查杀 277 |
| 12.1.2 品牌形象标志 274 | 12.2.3 淘宝账户安全设置 278 |
| 12.2 网店的安全隐患275 | 12.2.4 支付宝账号安全 281 |

02 新手提高——实用技巧284

- | | |
|----------------------------|--------------------------|
| NO.1 为店铺进行品牌宣传284 | NO.3 为电脑设置开机密码287 |
| NO.2 商标注册及品牌建设的完善286 | NO.4 Wi-Fi 网络安全288 |

03 新手实训——开通短信校验服务289

Chapter

01

从零开始了解网上开店

● 关于本章:

在网上开店,首先要做的工作就是了解电子商务。我们要明白在网上开店的优势与风险及网上开店的几个主流平台。了解本章内容能帮助大家快速认识网上开店。

● 知识要点

掌握电子商务的基本入门知识
了解淘宝网
了解网上开店的三大主流平台
了解淘宝店主应具备的能力
掌握网上开店流程

● 效果展示



Lesson
01

新手入门——必学基础

本节内容是新手入门的相关知识，在本节中将介绍电子商务、淘宝网及网上开店平台的相关内容。

1.1 电子商务的基本入门

所谓的电子商务是指通过互联网实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付，以及各种商务活动的新型商业运营模式。

1.1.1 电子商务的起源

我国的电子商务始于 20 世纪 90 年代初，当时我国政府意识到电子商务对经济增长的巨大推动作用，于 1996 年成立中国国际电子商务中心；1997 年建立了中国电子数据交换技术委员会，电子商务开始在我国启动，并逐渐成为一个热门话题。

在 1999 ~ 2000 年，以易趣网、当当网等网站为主要代表的电子商务服务商在国外风险资本的介入下，成为中国电子商务最早的应用者，并成为这一阶段中国电子商务的主体。

随着电子商务的应用与发展的深化，越来越多的购物网站如雨后春笋般成长起来，这其中就包含如今众所周知的淘宝网，如下图所示。



专家点拨 购物网站与电子商务的区别

购物网站是电子商务的一种主要类型，就好比京剧属于戏剧的一种，但不能说戏剧等于京剧。

1.1.2 电子商务的分类

自 1997 年年底我国第一家专业电子商务网站——中国化工网诞生以来，目前已有包括阿里巴巴、生意宝、上海钢联、焦点科技、慧聪网等在内的多家 B2B 电子商务上市公司；有淘宝网、拍拍网等知名 C2C 公司；还有京东商城、唯品会、麦包包、乐淘网、卓越亚马逊等 B2C 服务公司。

从交易类型上看，电子商务可以分为以下四种形式。

- B2B：用于企业之间的购物交易。
- B2C：商家对顾客的形式。
- C2C：顾客对顾客的形式。但是淘宝网现在一些领域已经涉足 B2C，比如淘宝商城就是 C2C 里的 B2C。
- B2F：电子商务按交易分类的一种，即表示商业机构对家庭消费的营销商务、引导消费的行为。它的营销模式一般以品牌推荐+目录+导购+店面+网络营销+送货+售后为主，是 C2C、B2C 的一种升级商务模式。越来越多的购物网站将向这种类型靠拢。

专家点拨 不同字母的含义

其中 B 是指商家，C 是指个人。B2B 是指商家对商家的商业关系，比如阿里巴巴是为商家合作提供的平台；B2C 是指商家对个人的商业关系，比如国美等网上商城；C2C 指个人对个人的商业关系，比如淘宝网、拍拍网就是为个人提供的销售平台。

1.1.3 C2C 电子商务网站介绍

可能说起 C2C 网站很多人都不知道，但是提到淘宝网，相信

只要是上网的朋友都对其了解一二，它就是典型的 C2C 网站，也是目前国内做得最好、普及率最高、受众度最广的购物网，它已经成为很多朋友开网店的首选阵营。

C2C 网站是指服务商（如淘宝网）提供的一种服务，让网站注册的一部分人成为卖家，而另一部分人成为买家，这两批人之间可以进行自由的网络交易买卖。

为了避免买卖双方的其中一方产生欺诈行为，一般 C2C 网站都会提供免费的担保交易平台，比如顾客 A 向卖家 B 购买商品，顾客 A 会将钱打入交易平台 C 的账户上，当卖家 B 向顾客 A 发货，并且在顾客 A 确认收货的情况下，平台 C 才会将钱转入卖家 B 的账户，从而避免欺诈行为的发生。



温馨提示：

基本上国内大的 C2C 网站都拥有自己独立的第三方平台，这其中知名的主要有支付宝、财付通、易宝支付等。

1.2 了解淘宝网

淘宝网是在淘宝网商务平台所经营的互联网虚拟商店的总称，与开实体商店这种传统的商业模式相比，开淘宝网店有着巨大的优势和前景，但是开淘宝网店也是一种投资行为，那就存在投资风险，毕竟世界上没有任何投资不存在风险。

1.2.1 开网店的好处

在网上开店具有其他实体店无法比拟的优势，除了适合于各类人群之外，通常来说，还具有以下几大优点，比如不用投入太多的资金，风险较小，营业时间、地理位置和店面大小等都不受限制。下面将详细介绍网上开店的优势。

1. 投入资金少

现在想要自主创业的人越来越多，但是一提到创业，首先闪过的念头就是创业，钱从哪里来？我没有钱，怎么当老板？如果开一个实体店，你需要租赁经营办公场所、购买办公用品，需要准备相当的库

存,有的还有不菲的物业费、水电费、管理费等各项支出,有的还需要雇营业员、收银员、导购员、清洁员等,这些都是一笔不小的开支,不少人因此忘而却步,而看上去是零成本的网上商店则给他们带来了创业的希望。网店再次激起了自主创业者的梦想。那么网上开店从哪些地方节约了创业资金呢?概括地说,主要体现在这几个方面。

- 没有昂贵的店铺门面租金,网上经营店铺的主要方式是从淘宝、拍拍等专业商务网站获取空间,这些专业商务网站几乎都是免费开店。
- 不需要租赁仓库,解决了存货问题,网店是虚拟店铺,大多是小额进货或者代理销售,这样不需要租赁仓库解决存货问题
- 所需人手少,小网店只需店主一个人就够,网上店铺大多属于小规模店铺,人手需要较少,大多可由店主自己经营管理。
- 开网店所卖商品比较灵活,风险不大,店主可以随着流行趋势或者店主个人的兴趣爱好来改变商品结构、转行经营,风险成本比较低。

2. 无地域限制

如果说实体店的购买人群仅限于店铺周边的人群,那么网店完全没有地域限制,网店中所针对的购买群体可以是自己所在城市之外、省外、全国甚至全世界的购买者,可以说只要商品有吸引力,那么店主就要做好随时接待来自各地买家的准备。

同时由于无地域限制,以及购买群体的广泛分布性,开网店后,店主可以将自己所在地的特色商品、特色小吃等在网店里销售,这样其他地区的人们也就能够方便地买到卖家所在地的各种特产,如下图所示。



3. 无时间限制

传统实体店一般营业时间为8~12小时,如果老板或是店员有事,商店还需要暂停营业。这对于时间就是金钱的经营者来说,是莫大的损失。如果遇上恶劣天气,商店即使开门营业,销售额也会大打折扣。很多经营者为了不影响生意,只能吃住都在店里,寸步不离店铺,比朝九晚五的上班族还受限制,而且个人生活质量也大打折扣。

相反,网上商店完全不受时间限制,只要客观条件允许可以一天24小时,一年365天不停地运作,不管刮风下雨,不管白天晚上,消费者可以随时访问网店进行购物,开网店也不会因为延长营业时间而增加开支,店主完全可以在享受生活的同时,把店铺打理得井井有条。

4. 实现多品经营

开实体店需要登记营业范围,同时还要考虑店铺面积和商品摆放的美观有序,一般情况下,实体店都是专营或者在加一些有关联的商品,比如,化妆品专卖店就专营化妆品、服装店就专营服装、服装配饰。所以,选择经营种类一定要慎重,如果选择失误就很容易失败。

网上开店经营商品的种类可以按个人实际情况来确定,范围非常灵活。空间大,不会存在东西不够摆放。只要你愿意,你可以在网店经营很多的商品,不限种类。你可以同时经营化妆品、电子产品、创意品等。在经营过程中,如果发现某类商品经营良好,可以加大经营力度,也可以专卖;如果发现其他销售好的商品,可以马上引入店中进行销售。在网上开店限制相对较少。

5. 开店方便快捷

网上开店一般只需要简单地在网站注册即可,在网上耐心地花费几分钟时间就可以拥有一家属于自己的店铺。经营者不用花费大量的时间奔波于工商局和税务局之间办理各种手续。



温馨提示:

网上店铺经营的商品价格比实体店的商品价格低,其商品价格一般只是实体店价格的50%~80%,有的甚至在30%以下,网上开店在价格方面的优势是吸引更多消费者的主要原因。