

“互联网+”时代

淘宝让你插上腾飞的翅膀，实现财富梦想！

淘宝店经营

从入门到精通

郭春光 谭丽丽 / 编著



全书围绕一个创业者展开，他在开店的过程中不断地解决遇到的问题，
最终成长为优秀的电商精英

能开店 手把手教你开一家淘宝店

会算账 从财务的角度告诉你如何才能盈利最高

内容全 开店、装修、管理、营销、推广，一本书全部搞定

图示多 通俗易懂，一看就会，拿来就用

清华大学出版社



淘宝店经营

从入门到精通

郭春光 谭丽丽 / 编著

清华大学出版社
北京

内 容 提 要

“现在不电子商务，未来将无商可务”这句话很符合现在的时代发展。在网络购物已经成为日常生活不可或缺的一部分时，开店创业成了很多人的选择。

本书是以一位普通的上班族开服装类淘宝店为背景，用故事的形式阐述出来，共分为16章。首先介绍了个人条件分析、货源调查、商机确定等内容；接下来讲解了网店开通的基础知识和如何把网店经营得如火如荼；然后讲述了开店做生意的管理方法，如何将生意做成一份大事业；最后是网店的财务管理，生动形象地总结了淘宝店从创办到经营的整个发展过程中的有关财务知识。

本书实用性强，不搞纸上谈兵，将开店过程中的经验和注意事项进行了总结，既适合将在网上开店创业的新手，也适合已经开店有一定运营经验且需要进一步提高业务与管理水平的从业人员。本书能够帮助读者找到适合自己的方法，更好地运用相关知识来提升自我能力。

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

淘宝店经营从入门到精通 / 郭春光，谭丽丽编著. — 北京：清华大学出版社，2015

ISBN 978-7-302-41147-5

I. ①淘… II. ①郭… ②谭… III. ①电子商务—商业经营—基本知识—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 183475 号

责任编辑：张 艳

封面设计：徐 超

版式设计：方加青

责任校对：杨静琳

责任印制：杨 艳

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座 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：三河市巾晟雅豪印务有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：170mm×240mm 印 张：24 字 数：262 千字

版 次：2015 年 8 月第 1 版 印 次：2015 年 8 月第 1 次印刷

定 价：55.00 元

产品编号：063041-01



每天有太多朝九晚五的工作人士、在校学生等各行业的人想要去参加一场“电子商务的战役”——开淘宝店，通过自己的拼搏努力实现梦想，改变现有的生活方式。但是一想到淘宝店的竞争形势如此严峻，就觉得现在开店太晚了，没有办法赚到钱。其实电子商务的舞台上，从来就不缺乏草根明星，只要你有好的产品，付出你的激情和艰辛用心经营，你肯定能杀出重围，赢得消费者的认可，取得骄人的业绩，赚钱也是水到渠成的事情。

创业之前，还需认清形势，选好项目；创业伊始，事无巨细，务求省钱高效，一切事务都要制订好计划，以防乱上加乱；创业中期，努力经营，寻找方法，逐利不休；待到有一定的资金的积累，不妨大胆扩张，成就一番事业。

本书特色

本书以一个普通公司职员杨锐为主人公，讲述了在网购商海里靠一点一点鼠标、敲一敲键盘，就能做成生意的时尚都市人的生活，把网店创业中需要注意和盘算的地方一一指出，并特别针对一般创业者较为头痛和容易疏忽的财务知识进行了详细的讲解，还专门设计了一套



简单而又实用的流水账模式，结合实例手把手的对创业过程中必须懂得的财务知识向读者进行讲述，弥补了其他书籍上的财务漏缺。请读者在阅读时特别注意其中涉及的财务知识，如创业初始的筹划及财务相关章节。笔者认为，这是目前众多创业者最头痛和最易疏忽的重要环节。为了让更多的人避开晦涩难懂的会计术语，本书是通过杨锐夫妻二人对财务的探讨，以图文并茂的方式，将店铺财务管理的知识传授给读者，以便读者更好地吸收与运用。



本书内容

本书借用创业主人公杨锐这个虚拟人物，反映了每天都会真实存在及发生的创业经历。主要讲解了杨锐所经历的创业过程，比较常见的几部分，比如创业前期情况综合调查与分析、创业项目的选择、如何学习别人的成功经验、淘宝开店财务必备知识、淘宝店铺的开通与营销推广、如何与顾客交流、打包发货、售后服务、店铺维护及管理等方面。

本书为了让更多读者有置身实际操作、身临其境的感觉，最大程度上保证讲解的通俗易懂，图文并茂地展示操作步骤，内容详尽，讲解清晰到位，便于读者理解。



本书读者对象

- 淘宝初学者。
- 各电商企业想要提升运营推广能力的店长、运营、推广人员。
- 想要去电商公司担任运营、推广一职的人员。



- 各种类型的淘宝店主、电商负责人（老板）。
- 买过几本淘宝营销书籍感觉“不会再爱”的人员。
- 其他对淘宝运营和推广有兴趣研究探讨的各类人员。

关于作者

郭春光，资深媒体人，网络畅销书作家。多年来从事电子商务研究，在电商企业的品牌定位、营销规划、策略执行方面有着丰富的经验，善于对各行业不同发展阶段客户的营销需求提供针对性的解决方案。通过互联网创新思维指导初创型企业快速发展，国内青年电商创业导师、北京行知育才信息技术研究院首席电子商务营销专家。

谭丽丽，网名谭晓目。淘宝大学讲师、淘宝大学无线讲师、现代文学博士。自营千万级店铺，类目涉及服装、食品、母婴、汽车用品。擅长店铺定位、品牌营销、团队搭建与管理、客服管理与沟通、无线运营、微淘运营。其多年教学经验总结研发《电商创业课程之无痛引流》课程，被评为“2012年万堂书院最受欢迎讲师”、“2013王者争霸赛优秀导师”。

本书由郭春光、谭丽丽组织编写，其中郭春光编写了本书1~8章，谭丽丽编写了本书的9~16章，同时参与编写的还有梁美仪、宜亮、张华、王冬姣、吕琨、李慧敏、黄维、金宝花、梁岳、张驰、孙景瑞、苗泽、李涛、刘帅、景建荣、胡雅楠、焦帅伟、李信、王宁、鲍洁、艾海波、张昆，在此向各位参与编写者一并表示感谢！



第一章

开店前的准备工作



- 1.1 清点小金库 3
- 1.2 专长自我分析 6
- 1.3 社会资源大考验 13
- 1.4 明确创业方向 14

第二章

网店不能不知的秘密



- 2.1 网上开店取经秘籍 18
- 2.2 淘宝海里寻商机 27
- 2.3 锁定行业卖产品 30
- 2.4 淘宝课堂 35



第三章

淘宝赚钱模式等你选



- 3.1 网络代理，让你不敢相信的低投入 38
- 3.2 网店加盟，利用现有品牌实现创业梦 42
- 3.3 优质货源，胜者为王 46
- 3.4 淘宝课堂 52

第四章

淘别人经验，让自己赚钱



- 4.1 费用总额天天算 54
- 4.2 卖多少才是真的赚钱 61
- 4.3 起步资本要多少 67
- 4.4 淘宝课堂 70

第五章

创建店铺直通车



- 5.1 网银开通，路路畅通 76
- 5.2 注册成为淘宝会员 78



5.3 申请开店，没那么复杂	81
5.4 开通店铺旗开得胜	88
5.5 淘宝课堂	97

第六章

打造让人赏心悦目的店铺



6.1 让你的店铺名称别具一格	101
6.2 装修设计让你的店脱颖而出	104
6.3 拍摄精美照片展现商品	109
6.4 推广技巧——八仙过海各显神通	120

第七章

淘宝原生力，赚钱小秘密



7.1 第一桶金是如何“炼”成的	133
7.2 找对买家口味才能赚钱	140
7.3 找对方法有效吸引顾客	147
7.4 抓住顾客才是硬道理	152



第八章

巧包装，快发送



- 8.1 速递物流大盘点.....164
- 8.2 巧妙包装，省钱有方.....174

第九章

关注管理，提升竞争力



- 9.1 学好市场管理，提高生存能力.....187
- 9.2 价格管理讲究计胜一筹.....191
- 9.3 销售记录管理疏忽不得.....200
- 9.4 良性竞争，创造自己的竞争优势.....205
- 9.5 全方位进行客户信息管理.....211
- 9.6 淘宝员工管理有妙招.....213

第十章

网上交易安全防范必备小手册



- 10.1 网店的硬件安全措施.....225
- 10.2 做好交易账户安全防泄露.....228
- 10.3 学会对交易常见骗术见招拆招.....232



第十一章

开店，财务知识必不可少



- 11.1 好生意，利润去哪儿了236
- 11.2 支出、费用和成本246
- 11.3 收益性支出和资本性支出256

第十二章

财务工具的重要性



- 12.1 记账需要的财务工具266
- 12.2 不是会计也能轻松记账272

第十三章

你清楚自己的财务状况吗



- 13.1 要把钱花在刀刃上290
- 13.2 摸清家底，正确编制资产负债表300



第十四章

要做自家仓库的“大管家”



- 14.1 做好存货管理315
- 14.2 管好自家仓库326

第十五章

经营的哲学是反思



- 15.1 分析什么产品最挣钱332
- 15.2 增加利润方法大比拼336

第十六章

淘宝开店也要懂心理学



- 16.1 开朗型卖家从计划开始344
- 16.2 较劲型卖家从快乐开始351
- 16.3 彪悍型卖家从平和开始358
- 16.4 温和型卖家从兴奋开始364



第一章

开店前的准备工作

- 1.1 清点小金库
- 1.2 专长自我分析
- 1.3 社会资源大考验
- 1.4 明确创业方向



杨锐是广州一家公司的软件设计师，30岁出头，能力不错，经过几年的打拼，算是个中层白领，小日子过得悠闲自得。最近，杨锐和老婆在广州供了套房子，这一买房子杨锐才发现“都市居，大不易”啊，自个儿真穷了，原来那点积蓄买房后所剩无几，每天醒来就盘算：房贷5300元，吃穿用度3000元，养个娃1500元，人情往来800元，交通费300元，物业管理200元，手机话费300元，这些账算下来杨锐感觉头顶的天是越来越黑，自己整一个活脱脱的显示板蜗居了。这些数字对于两个辛苦的工薪族来说压力不小：不能生病、不能丢掉工作……

就凭小两口这样打工不行，目前这种质量的生活可不是自己想过的，趁着年轻，有那份拼劲，开始创业吧。下定决心后，杨锐将自己的想法跟老婆和盘托出，老婆林晓也十分支持。说干就干，但是对一个常年干技术活的工薪阶层来说，要创业也不是说到就能做到的，怎么办呢？这样，先将目前应该做的事拟写一份计划，该计划如图1.1所示。

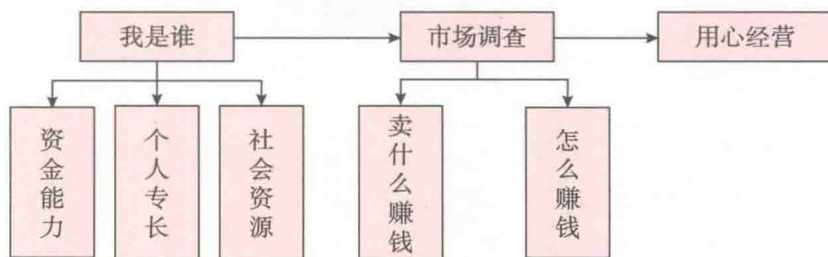


图 1.1 创业计划简图



理清思路，将目前自己能做什么、该怎么做确定下来，毕竟现在是一分钱要掰成两分使啊，一步一步来，慎重行事为妙。自此，杨锐拉开了自己创业生涯的序幕。

1.1

清点小金库

虽说把积蓄都花在了买房上，但杨锐还算是个稳健的人，留了些积蓄以备不时之需，但有多少资金可以用来创业，这个还真难以一下算明白，还是翻翻小钱柜，跟林晓一起把家里的财产清点清点吧。



会计知识

财产清点，也叫财产清查。是指对货币资金、实物资产和往来款项的盘点或核对，确定各类资产的实际存在数。在会计工作中，最常见的就是库存现金的清点，用来保证现金账面数与实有数一致，保证资金的安全。

林晓在单位当财务，在家也是管钱的一把手。她把所有的存折、卡、借据、基金凭证都拿出来，将所有的积蓄一一进行清点。

1.1.1 聚精会神点现金

“杨锐，你拿纸笔来，我们把这些都记个账，也方便查找。”林晓边往外拿东西边跟杨锐说。

“好的。”杨锐拿来纸笔简单地列了几项。



“我们先算现有资金这块，我说你记。”林晓先把两人手头的所有现金数了数，再把存折和卡的余额一一向杨锐道来。

除了留在家里应急用的现金 10000 元，杨锐还开了定期存款、活期缴费、发放工资的七张存折及银行卡，按照林晓报的数目，杨锐将现有资金做成了统计表，如表 1.1 所示。

表 1.1 杨锐的现有资金盘点表

项目	类别	余额（单位：元）	备注
工行	定期	¥ 20000.00	
农行	活期	¥ 10000.00	
农行	活期	¥ 6000.00	林晓工资卡
中行	活期	¥ 8000.00	房贷扣款账户
建行	活期	¥ 10000.00	杨锐工资卡
建行	活期	¥ 3000.00	水电燃气费扣款账户
商行	活期	¥ 3000.00	电话物业费扣款账户
现金		¥ 10000.00	
合计		¥ 70000.00	



会计知识

货币资金包括库存现金、银行存款和其他货币资金，是在经营过程中处于货币形态的资产，其中库存现金是最具流动性的资金，再其次是银行存款、其他货币资金。在个体经营中，像现金、个人支票账户、信用卡账户都属于这一类。

1.1.2 查询我的“余额宝”

除了现金和银行存款外，杨锐还往股市上投了点钱，借了点钱给朋友，杨锐将这些同样做了张表格，对所有积蓄做个全盘的统计，其他积蓄统计如表 1.2 所示。



表 1.2 杨锐的其他积蓄统计表

项目	金额(单位:元)	备注
股票市价	¥ 10000.00	
基金	¥ 20000.00	
借给李兵	¥ 5000.00	距约定还款还有一个月
合计	¥ 35000.00	



会计知识

其他货币资金是指除库存资金、银行存款以外的各种货币资金,在企业经营中主要包括银行汇票存款、银行本票存款、信用卡存款、信用证保证金存款、存出投资款、外埠存款等。

1.1.3 创业资金知多少

合计下来,杨锐手头上还有 105000 元,用于日常开销,应急是足够了,但对于创业来说就没那么简单了,动辄几万十几万的投入,更何况杨锐他们初次涉水,不可能将所有积蓄都投进去。万一经营不好,创业失败,那可就是一无所有了啊。

杨锐思前想后,决定对手中的积蓄做个合理的分配,再确定可以拿多少钱出来创业。根据表 1.1 和表 1.2 的统计结果,杨锐对资金进行了如下的分配:

- 每月的房贷 5300 元得保证,中行 8000 元不动;
- 水电、物业、交通、通信等,每月费用 1000 元左右,再加上小孩花销,日常开销 3000 元左右,林晓工资卡上的 6000 元也不能动,用做后勤保障;
- 预留 20000 元应对疾病等突发状况;