

 **电脑报** 总策划

随身带 **随**时学 **随**时用

淘宝 新手开店

随身查

电脑报 编

9大类600条开店技巧 + 正版杀毒软件 + 超值光盘

新手快速注册淘宝、支付宝

商品发布与交易技巧

寻找物美价廉的货源

网店装修与推广经验

提升网店信誉，财源滚滚

优质售后服务留住买家



电脑报电子音像出版社
CPW ELECTRONIC & AUDIOVISUAL PRESS

淘宝 新手开店

随身查

电脑报 编



电脑报电子音像出版社
CPCW ELECTRONIC & AUDIOVISUAL PRESS

内容提要



如今,网上开店已经成为很多人的一份新职业,他们或兼职、或全职,过着休闲而又充实的生活。其实,网上开店并不难,难的是如何才能赚到真金白银。本手册汇集了数十位顶级淘宝店主的开店经验,为大家分享网店赚钱的成功秘诀。内容涉及开店的方方面面,包括淘宝网店进货技巧、商品拍摄与网店装修技巧、网店人气提升技巧、如何提升网店信誉、做好网店售后服务等。特别值得一提的是,本手册为了方便大家快速查询,全部采用实例的形式,让大家可以随身带、随时学、随时用!快速开店,轻松赚钱,一册就够!



光盘要目

- 金山毒霸2011
- 网店管理实用表格模板
- 主要城市发货物流信息
- 网上开店常用工具
- 账号密码保护工具
- 淘宝开店技巧电子书

淘宝新手入门

- 编 著: 电脑报
责任编辑: 李 勇
版式制作: 郑 兰
出版单位: 电脑报电子音像出版社
地 址: 重庆市双钢路3号科协大厦
邮政编码: 400013
服务电话: (023) 63658888-12031
发 行: 重庆电脑报经营有限责任公司
经 销: 各地新华书店、报刊亭
C D 生 产: 四川省釜山数码科技文化发展有限公司
文本印刷: 重庆升光电力印务有限公司
开本规格: 880mm × 1230mm 1/64 4.5印张 100千字
版 号: ISBN 978-7-89476-672-4
版 次: 2011年8月第1版 2011年8月第1次印刷
定 价: 15.00元 (1CD+手册)

本出版物所使用方正字体经方正授权许可

第1章

快速注册淘宝与支付宝

1.1 注册淘宝会员	002
实例1: 注册电子信箱	002
实例2: 申请淘宝会员	005
1.2 使用淘宝工具软件	008
实例3: 下载并安装阿里旺旺	008
实例4: 下载并安装淘宝助理	010
1.3 开通网上银行	013
实例5: 银行营业厅签办协议	013
实例6: 激活网上银行	014
1.4 支付宝注册与安全	018
实例7: 什么是支付宝	018
实例8: 支付宝的注册与激活	020
实例9: 申请支付宝实名认证	023
实例10: 支付宝应用	030
实例11: 设置密码安全保护	033
实例12: 修改支付宝密码	036

第2章

发布商品正式开店

2.1 发布商品正式开店	039
实例1: 发布10件商品开店	039
实例2: 拍卖方式发布商品	044
实例3: 创建你的个人网店	045
实例4: 淘宝中开书店的技巧	047
2.2 商品描述有技巧	052
实例5: 如何描述商品更能引起买家购买欲望	052
实例6: 如何在商品标题上突出卖点	055
实例7: 商品定价技巧	059
实例8: 如何让店铺更容易被搜索到	064
2.3 对店面进行简单装修	067
实例9: 选择店铺风格	067
实例10: 上传店标	069
实例11: 简单设计店铺公告	070
实例12: 设置宝贝分类	071
2.4 推荐优势商品	074
实例13: 使用橱窗推荐位	074
实例14: 使用店铺推荐位	076

第3章

进行第一笔买卖

3.1 如何与买家沟通	079
实例1: 使用阿里旺旺与买家交流	079

实例2: 用阿里旺旺截图	087
实例3: 回复站内信	087
实例4: 发布和回复宝贝留言	089
实例5: 商品交易价格的修改	092
实例6: 淘宝商品秒杀	095
3.2 发货、评价与退款处理	098
实例7: 选择物流为买家发货	098
实例8: 为买家作评价	101
实例9: 店主从支付宝中提现	102
实例10: 处理退款和部分退款	106

第4章

▶▶▶ 淘宝网进货技巧

4.1 货源何处寻	108
实例1: 好货源的几大特征	108
实例2: 网店商品的几大进货渠道	112
实例3: “零售兼批发”与“批发兼零售”	114
实例4: 厂家进货的要领	116
实例5: 阿里巴巴进货	117
实例6: 网上代销方式找货源	118
实例7: “空手套白狼”的货源方式	120
4.2 进货、砍价有技巧	121
实例8: 佯装老板巧砍价	121
实例9: 批发市场问、答有讲究	122
实例10: 批发市场的价格谈判	125

第5章

商品美化与网店装修

5.1 商品拍摄有技巧	128
实例1: 制作简易的商品摄影台	128
实例2: 服装店如何拍摄商品照片	131
实例3: 如何拍摄玻璃制品	137
实例4: 如何拍摄金属饰物	139
实例5: 如何拍摄木制品	140
5.2 商品照片的后期处理	141
实例6: 常见问题照片的处理方法	141
实例7: 调整商品图片的图像色彩	144
实例8: 为商片图片添加特效文字	145
实例9: 为商品图片加上漂亮的边框	146
实例10: 调整商品商品图片的大小	148
实例11: 调整商品图片的曝光度	150
实例12: 制作华丽小花布边框和旋涡边框	151
实例13: 为商品图片添加水印	152
实例14: PS批量添加个性图文水印	154
5.3 店铺装修技巧	155
实例15: 店铺装修基本设置	155
实例16: 巧妙的为宝贝设置分类	156
实例17: 推荐宝贝功能的使用	157
实例18: 添加友情链接	158
实例19: 设置店铺留言	158
实例20: 个性化店铺风格	159

实例21: 为店铺添加背景音乐	160
实例22: 店铺挂件的设置	161
实例23: 店标与个人头像制作	162
实例24: 店铺装修三大误区	163

第6章

▶▶▶ 网店人气推广技巧

6.1 用好阿里旺旺推广	167
实例1: 淘宝橱窗推荐	167
实例2: 交换链接提高流量	168
实例3: 发布推广文章的几则小技巧	169
实例4: 发布网站新闻广告	170
实例5: 九种方法助你推广店铺	171
实例6: 与合作伙伴进行商品联合推广	172
实例7: 网店常用的促销方法	173
实例8: 到各大搜索引擎中注册登记	177
实例9: 阿里旺旺给指定的好友发广告	178
实例10: 阿里旺旺发送信息传单	182
实例11: 利用“淘宝群发”推广	186
6.2 社区、论坛推广	188
实例12: 在社区里推广网店的六大技巧	188
实例13: 论坛签名广告宣传	189
实例14: 利用好个人空间推广	190
实例15: 搜索专业论坛推广店铺	191

实例16: 巧妙发帖赢得更多买家	191
实例17: 利用评价宣传店铺	192
实例18: QQ、MSN好友宣传	192
实例19: 在聊天室、BBS上发出邀请	193
实例20: 在新闻组上发布你的店铺	194
实例21: 邮件广告模式宣传	195
实例22: 另类方法强势宣传	196
实例23: 口碑相传宣传店铺	196
6.3 淘宝直通车	197
实例24: 什么是淘宝直通车	197
实例25: 淘宝直通车中排名和收费	199
实例26: 淘宝直通车其他设置介绍	201
6.4 博客与电子邮件营销	204
实例27: 什么是博客营销	204
实例28: 博客营销十大策略	206
实例29: 什么是电子邮件营销	208
实例30: 电子邮箱营销7大定律	209

第7章

▶▶▶ 网店赚钱有技巧

7.1 利用好淘宝信用等级	213
实例1: 弄清淘宝网信用管理机制	213
实例2: 发动身边的人合理提升信用等级	217
实例3: 加入商盟提高信用等级	218
实例4: 虚拟物品交易提高等级	219
实例5: 违规信用炒作的危害	220

7.2 多种方式找买家	222
实例6: 使用求购信息找买家	222
实例7: 使用店铺留言找买家	223
实例8: 从阿里旺旺聊天记录找买家	224
实例9: 通过好友备注找买家	226
实例10: 从“已卖出的宝贝”查找老客户	228
实例11: 派发红包吸引买家	228
实例12: 从同行店铺发现商机	231

第8章

发 货、包 装 有 技 巧

8.1 巧选物流公司为你省钱	234
实例1: 测算淘宝推荐物流的邮费	234
实例2: 计算邮局平邮价格	236
实例3: 大件运输如何选快递	238
实例4: 老牌的圆通快递	239
实例5: 速度最快的民营快递	239
实例6: 网点最多的申通快递	240
实例7: E邮宝	240
8.2 商品包装有技巧	242
实例8: 商品包装注意事项	242
实例9: 耐压类物品包装方法	243
实例10: 油画等易损物品包装方法	244
实例11: 小体积物品包装	247
实例12: 较长的易损物品包装	247

第9章

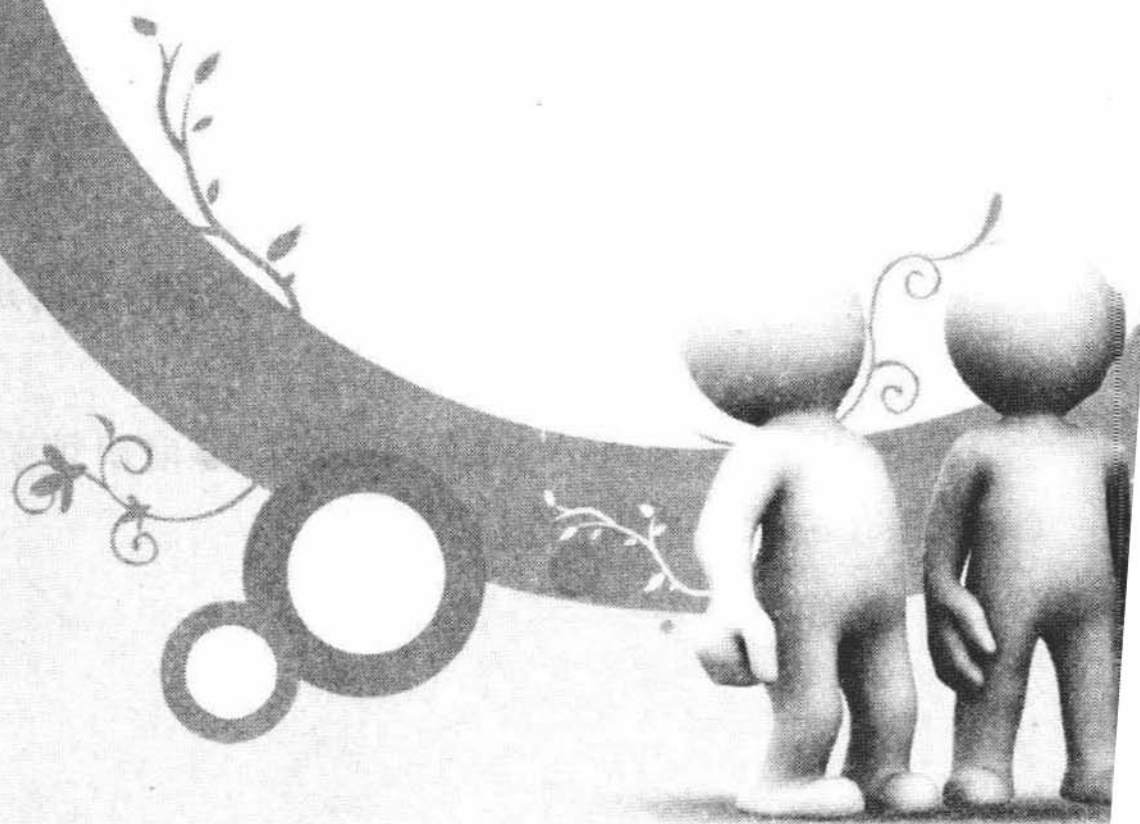
做好网店客户服务

9.1 加入消费者保障服务	249
实例1: 什么是“先行赔付”	250
实例2: 什么是“7天无理由退换货”	250
实例3: 什么是“假一赔三”	251
实例4: 什么是“虚拟物品闪电发货”	252
实例5: 选择消费保障服务的优势	253
实例6: 消费者保障计划的扣分规则	254
实例7: 怎样加入消费者保障服务	256
实例8: 加入消费者保障服务注意事项	262
实例9: 加入官方促销活动	263
9.2 善于沟通获取买家信任	265
实例10: 将商品推到买家眼前	265
实例11: 修改运输费用为买家赢取实惠	266
实例12: 网上交流沟通技巧	267
实例13: 妙用电话沟通提高诚信	268
实例14: 外观包装提高商品品相	269
实例15: 为买家设置合理的送货服务	270
9.3 巩固新老客户	273
实例16: 定制合理的退货与换货	273
实例17: 巧用信誉度评价	274
实例18: 友善地处理交易纠纷	275
实例19: 合理应对买家投诉	276
实例20: 引导买家修改中评与差评	277

第1章



快速注册 淘宝与支付宝



1.1 注册淘宝会员

网上开店的第一步就是注册一个淘宝账户，使得自己可以在淘宝平台上进行买卖操作。当然，要成为一名卖家，还需要开通支付宝，并成功发布10件商品。下面首先看看如何注册淘宝会员。

实例1：注册电子信箱

在注册淘宝会员之前，我们需要注册一个电子信箱，当然如果已经有了电子信箱的朋友则可以使用自己已有的信箱不需要再重新注册。用于注册淘宝网的电子信箱非常重要，它是淘宝网识别会员的标志，用来激活注册的会员名。此外，淘宝网也会通过这个信箱将会员在淘宝网上的买卖交易、资金提取、收发站内信息等重要记录发送出去，你可以随时随地通过信箱信息进行查阅。

下面我们以163（网易）信箱的注册为例，帮助那些还未获得电子信箱的朋友完成申请。

第一步：首先进入163（网易）邮箱申请界面（mail.163.com），点击“注册”按钮。

中文邮箱第一品牌

手机号@163.com

用户名@163.com

手机号=用户名

- 免费激活, 手机号码163.com也是你的邮箱
- 轻松发送2G超大附件, 免费送163兆永久网盘

普通登录

手机号登录

用户名 @163.com

密码 忘记密码?

版本 默认

☐ 两周内自动登录 ☒ SSL安全登录

登录 注册

- 互联网应用用户密码等你来参与 | 正榜置顶
- 网易邮箱也有iPad邮箱

▲ 点击注册按钮

第二步: 输入用户名、密码等页面上提及到的信息。同时别忘记了设置安全提示, 方便以后密码的找回操作。

创建您的帐号

用户名: * 检测

- 享受升级服务, 推荐注册手机号码@163.com>>
- 抢注! 数字靓号, 短编号 (付费) >>

密码: *

再次输入密码: *

安全信息设置 (以下信息非常重要, 请慎重填写)

密码保护问题: * 请选择密码提示问题

密码保护问题答案: *

- 6~18个字符, 包括字母、数字、下划线
- 字母开头, 字母和数字结尾, 不区分大小写

▲ 输入信息

密码: 密码是登录电子邮箱的钥匙, 密码可以使用任何英文字母和数字组成, 长度为4~16个字符。

确认密码：再次输入密码进行确认。

密码保护问题：在下拉列表中选择你可以牢记的问题，比如选择“我最喜爱的电影”。

密码保护问题答案：回答“密码查询问题”的答案，比如输入“画皮”，如果忘记了密码，你可以通过这样的问答来找回自己的密码。

找回密码的手机：输入你的手机号码，忘记密码、账户被盗时，可用该手机找回自己的密码。

证件类型：在下拉列表中选择身份证。

证件号码：如实填写身份证号码。

第三步：所有信息设置完毕后，点击“确定”按钮，此时系统会弹出一个注册成功的界面提示，是不是很简单呢，三步即可完成注册。

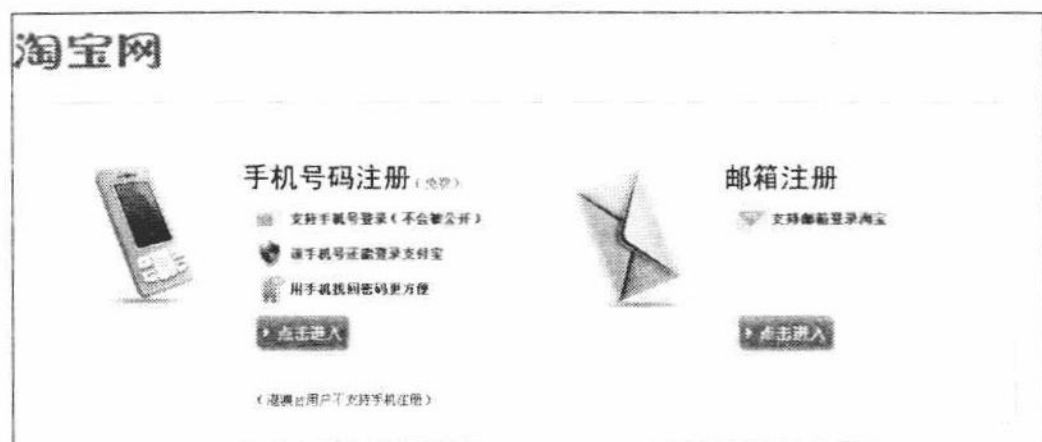
 163免费邮箱 申请成功	
您的3G免费邮箱激活成功！	
您的免费邮箱地址为：	 2008@163.com
进入 3G 免费邮箱	
如何再次进入您的免费邮	
从 http://mail.163.com/ 或者 网易首页 的通行证登陆处就可以登陆您的免费邮箱。	
病毒侵扰？！不用怕！	
订阅重大病毒预警通知，帮你把病毒杀光光！ 更能超值将您的免费邮箱升级到3.5G哦！（10元/月）	
手机号码：	马上申请

▲ 注册成功

实例2：申请淘宝会员

现在，我们已经拥有了一个电子信箱了，借用前面注册的电子信箱，下面为大家详细介绍申请淘宝会员的步骤流程。

第一步：首先登录www.taobao.com主页点击页面最上方的“免费注册”按钮。在打开的页面会出现两个选择“手机号码注册”、“邮箱注册”。这里我们建议大家选择“邮箱注册”，点击“点击进入”按钮进入到邮箱注册界面。



▲ 申请选择界面

第二步：在弹出来的“新会员免费注册”窗口中我们填入相应的注册信息，输入会员名、密码、电子邮件等，如下图所示。

以下均为必填项 香港用户按此注册

会员名: 天使的宝贝	5-20个字符(包括小写字母、数字、下划线、中文)。一个汉字为两个字符,推荐使用中文会员名。一旦注册成功会员名不能修改。怎样输入会员名?
检查会员名是否可用	
密码: 	密码由6-16个字符组成,请使用英文字母加数字或符号的组合密码,不能单独使用英文字母、数字或符号作为您的密码。怎样设置安全性的密码?
再输入一遍密码: 	请再输入一遍您上面输入的密码。
请填写常用的电子邮件地址,淘宝需要通过邮件完成注册。	
电子邮件: @163.com	没有电子邮件? 推荐使用免费的雅虎邮箱和网易邮箱。由于QQ邮箱注册成功率较低,建议您选择其它邮箱。
再输入一遍电子邮件: @163.com	请再输入一遍上面输入的电子邮件地址。
校验码: VEAE VEAE	请输入左侧字符,看不清楚? 换个图片。怎样输入校验码?
同意以下服务条款,提交注册信息	

▲ 注册会员信息

会员名: 这是会员在淘宝上的代号,会员名可以是英文的也可以是汉字和数字组成,由5~20个字符组成,注册后不能修改,建议选择一个好听,容易记的名字。

密码: 密码由6~16个字符组成,使用英文字母加数字或符号的组合密码,不能单独使用英文字母、数字或符号作为您的密码。

再输入一遍密码: 确认下自己输入的密码是否有误。

电子邮件: 输入已有的电子邮箱地址。

再输入一遍电子邮件: 再次输入自己的电子邮箱地址并确认。

效验码: 输入页面上显示的效验码,如果看不清楚的可以点击“看不清楚? 换个图片”链接来重新获取新的效验码。