

读者群：327209040 轻松在线互动交流

麓山文化 编著

中遇到的瓶颈问题。

的经营秘密，帮助卖家快速解决店铺经营过程中遇到的瓶颈问题。

72个实用经营技巧，解开了金冠店铺



淘宝网 开店装修管理

推广营销一本通

(2015最新版)



本书特色

◆ 开店流程全覆盖

16个核心开店环节，寻找货源、会员注册、开店交易、商品拍摄、宝贝美化、店铺装修、网店经营、店铺引流、推广营销、物流优化、客服完善等内容面面俱到，即使您是一个入门级的淘宝卖家，也能按照图文步骤一步一步学会。

◆ 营销推广大逆袭

10大营销方法，13大推广手段，获得店铺曝光率，通过推广引流提高店铺点击量，利用营销方法提高转化率，获得更大销售额，帮助中小卖家在弯道超车，快速逆袭。

◆ 与时俱进微营销

4大微营销手段和72个实用经营技巧，手机淘宝、微店、微信、微博等移动端的开店、营销内容，真正做到与时俱进，为中小卖家拓宽网店之路。



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

2015最新版)



淘

宝网

开店

装修

管理

推广

营销

一本通

麓山文化 编著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

随着网上购物的推广和普及，网上开店已经成为许多人实现创业梦想的捷径。本书是初学者快速掌握网上开店的入门宝典，按照淘宝开店的流程安排内容，结合最新淘宝运营规则，全方位剖析讲解了淘宝网开店、装修、营销推广、客服的基本知识、方法和技巧，并对初学者在开店过程中可能会遇到的问题进行了专家级的指导，使读者能在最短的时间内学会淘宝开店，轻松晋级优秀卖家。另外，结合日益发展的淘宝手机店铺、微店进行具体介绍，通过微信营销、微博推广等手机端的店铺推广方式，扩展了卖家开店与商品销售的途径。

本书最大的优点在于，解开了金冠店铺的经营秘密，并将这些内容融入到本书的旺旺提示中，帮助卖家快速解决店铺经营过程中遇到的瓶颈问题。

本书主要面向想在网上开店的初级用户，以全面了解和掌握店铺经营的各个细节。适于广大网上交易的爱好者以及各行各业需要学习网上开店的人员使用，也可以作为网上开店人员短训班的培训教材或者学习辅导书，同时也适合已经开通了网店，并想进一步掌握网店经营的技巧，把网店生意做大做强的读者选用。

图书在版编目（CIP）数据

淘宝网开店、装修、管理、推广、营销一本通/麓山文化编著. —3版. —北京：机械工业出版社，2015.3

ISBN 978-7-111-49814-8

I. ①淘… II. ①麓… 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062755号

机械工业出版社（北京市百万庄大街22号 邮政编码100037）

责任编辑：曲彩云

印刷：北京兰星球彩色印刷有限公司

2015年5月第3版第1次印刷

184mm×210mm·18.8印张·400千字

0001—5000册

标准书号：ISBN 978-7-111-49814-8

定 价：58.00元

凡购本书，如有缺页倒页脱页。由本社发行部调换

前言

近年来，随着电子商务 B2C、C2C 的迅猛发展，淘宝网上开店已经成为众所周知的热门话题，从以前的典型的实体店铺到网络上的虚拟店铺，这之间的跨越，促进了电子商务的发展，也带动了一系列经济形式的变化，更是缩短了时间和空间上的距离，让交易变得更加广泛化和全球化。

在淘宝网，你只要在家点点鼠标，就可以买到自己称心如意的商品，如果您是淘宝卖家，也许您只要点点鼠标，就会给您创造不少收入。这就是淘宝，一个给您带来便利交易的商业平台，一个给梦想带来机会和可能的创业平台。



本书主要内容

淘宝目前占有国内 C2C 电子商务平台市场份额的 80% 还多，具有绝对性的主导地位。一般初涉淘宝的新手，都想在淘宝发掘出自己的一条致富道路，但是讲述淘宝开店全过程的书籍却是寥寥无几，为了满足广大热爱淘宝事业的人们的需求，我们非常诚恳并热心地将所有开店的内容收录于本书中，对淘宝网上开店进行全程指南，从实际开店的准备工作讲起，同时穿插了最新的图片处理、店铺装修等知识，最后讲解了网店的营销推广，物流和售后服务，以及安全防护等知识。



本书特色

◆ **开店流程全覆盖**：16 个核心开店环节，寻找货源、会员注册、开店交易、商品拍摄、宝贝美化、店铺装修、网店经营、店铺引流、推广营销、物流优化、客服完善等内容面面俱到，每个步骤都截图进行说明，即使您是一个入门级的淘宝卖家，也能按照步骤一步一步学会所有操作。

◆ **营销推广大逆袭**：10大营销方法，13大推广手段，获得店铺曝光率，通过推广引流提高店铺点击量，利用营销方法提高转化率，获得更大销售额，帮助中小卖家在弯道超车，快速逆袭。

◆ **店铺管理小诀窍**：72个实用经营技巧，将金冠店铺的经营技巧穿插在正文中，帮助卖家快速解决店铺经营过程中遇到的瓶颈问题。

◆ **与时俱进微营销**：4大微营销手段，手机淘宝、微店、微信、微博等移动端的开店、营销内容，真正做到与时俱进，为中小卖家扩宽网店之路。



本书适合读者

这本书面向的是广大淘宝爱好者，和没有淘宝开店经验又想在淘宝网一展身手的潜在卖家而编写，对于已经有一定经验的卖家也有提高的空间。



本书创作团队

本书由麓山文化编著，参加编写的有：陈志民、江凡、张洁、马梅桂、戴京京、骆天、胡丹、陈运炳、申玉秀、李红萍、李红艺、李红术、陈云香、陈文香、陈军云、彭斌全、林小群、刘清平、钟睦、刘里锋、朱海涛、廖博、喻文明、易盛、陈晶、张绍华、黄柯、何凯、黄华、陈文轶、杨少波、杨芳、刘有良、刘珊、赵祖欣、齐慧明、梅文、彭蔓、毛琼健、江涛、袁圣超等。

由于编者水平有限，书中有疏漏与不妥之处在所难免。在感谢您选择本书的同时，也希望您能够把对本书的意见和建议告诉我们。

编者 邮箱：lushanbook@qq.com

读者 QQ 群：327209040

麓山文化

目录

前言

第1篇 新店开张篇

第1章 了解网店行情——认识网上开店

1.1 为什么要网上开店	3
1.1.1 认识网上开店	3
1.1.2 网上开店的优势	3
1.2 多种经营模式任你选	4
1.2.1 兼职经营	4
1.2.2 全职经营	5
1.2.3 实体店与网店结合经营	5
1.3 选择适合自己的网店平台	5
1.3.1 淘宝集市简介	5
1.3.2 天猫简介	6
1.3.3 京东商城简介	6
1.3.4 拍拍网简介	7
1.3.5 微店简介	7
1.3.6 独立型网上商城	8
1.4 简单条件即可开网店	8
1.4.1 网上开店的硬件设施	9
1.4.2 网上开店的软件条件	9
1.5 网上开店流程须知	12
1.5.1 市场调研	12
1.5.2 进货	12
1.5.3 选择平台	12
1.5.4 申请店铺	12
1.5.5 发布宝贝	13
1.5.6 营销与推广	13

1.5.7 售中服务	13
1.5.8 交易	13
1.5.9 评价与投诉	13
1.5.10 售后服务	14
1.6 什么人适合开网店	14
1.6.1 初次创业者	14
1.6.2 大学生	14
1.6.3 全职企业白领	14
1.6.4 拥有实体店铺的人	15
1.7 开网店必备心理素质	15

第2章 网销我在行——货源选择大揭秘

2.1 了解网络市场行情	17
2.1.1 哪些商品适合网上卖	17
2.1.2 寻找潜在的市场需求	18
2.1.3 适合自己的才是最好的	18
2.2 寻找进货渠道	19
2.2.1 经济又划算的二手市场	19
2.2.2 大型批发市场	20
2.2.3 厂家货源	21
2.2.4 寻找民族风情的特色商品	22
2.2.5 外贸尾单货	23
2.2.6 寻找品牌积压库存	23
2.2.7 网络代销	24
2.2.8 阿里巴巴等 B2B 网站	25
2.3 网店进货技巧	26

第3章 进军淘宝第一步——领取“网络身份证”

- 3.1 我是淘宝会员 29
 - 3.1.1 注册淘宝账户 29
 - 3.1.2 激活淘宝会员 30
 - 3.1.3 注册电子邮箱 31
- 3.2 建立我的网店小金库 32
 - 3.2.1 交易资金在支付宝 32
 - 3.2.2 开通支付宝 32
 - 3.2.3 支付宝的实名认证 34
 - 3.2.4 办理网上银行 36
 - 3.2.5 支付宝充值与转账 36
 - 3.2.6 支付宝提现 38
 - 3.2.7 余额宝理财 40
- 3.3 设置个人信息 41
 - 3.3.1 修改个人头像 41
 - 3.3.2 安全设置 42
 - 3.3.3 收货地址 43
 - 3.3.4 消息提醒订阅 44
- 3.4 下载与安装淘宝工具软件 44
 - 3.4.1 下载与安装淘宝助理 44
 - 3.4.2 下载并安装千牛工作台 46

第4章 我来当掌柜——成功开店啦

- 4.1 淘宝免费开店 48
- 4.2 店铺的基本设置 49
 - 4.2.1 修改店铺名称 49
 - 4.2.2 设置店标 49
 - 4.2.3 域名设置 50
- 4.3 发布商品 52
 - 4.3.1 “一口价”发布商品 52
 - 4.3.2 “个人闲置”发布商品 53
 - 4.3.3 “拍卖”发布商品 54
- 4.4 填写宝贝信息 55

- 4.4.1 尺码模板 55
- 4.4.2 修改颜色为缩略图 58
- 4.4.3 运费模块 59
- 4.4.4 设置主图视频 59
- 4.4.5 利用“宝贝模板”发布商品 61
- 4.5 特种经营许可证 62

第5章 淘宝网开店开门红——完成第一笔订单

- 5.1 千牛卖家工作台 64
 - 5.1.1 登录千牛工作台 64
 - 5.1.2 工作台模式与旺旺模式切换 65
 - 5.1.3 编辑掌柜个人资料 66
- 5.2 千牛常用设置 67
 - 5.2.1 自动回复 67
 - 5.2.2 快捷短语 70
 - 5.2.3 保存消息记录 71
 - 5.2.4 添加好友 73
 - 5.2.5 建立千牛群 75
 - 5.2.6 好友分组 75
 - 5.2.7 设置轮播个性签名 76
 - 5.2.8 过滤骚扰信息 78
- 5.3 千牛智能机器人 78
 - 5.3.1 半自动回复 79
 - 5.3.2 数字回复 81
 - 5.3.3 全自动回复 82
 - 5.3.4 全自动分流 83
- 5.4 第一次交易流程 84
 - 5.4.1 宝贝被拍中，与买家沟通 84
 - 5.4.2 答复买家，促成买家下单 85
 - 5.4.3 修改宝贝价格 85
 - 5.4.4 提醒买家付款 87
 - 5.4.5 及时发货 87
 - 5.4.6 给买家做出评价 89
 - 5.4.7 千牛自动评价 90

第2篇 宝贝美化篇

第6章 宝贝的真实展示——拍摄技巧大学问

- 6.1 选择相机需要考虑的功能 93
 - 6.1.1 手动功能 93
 - 6.1.2 微距功能 93
 - 6.1.3 白平衡 94
- 6.2 拍摄所需的辅助器材 94
 - 6.2.1 三角架 95
 - 6.2.2 灯光设备 95
 - 6.2.3 摄影棚 95
 - 6.2.4 反光板或反光伞 95
 - 6.2.5 背景纸或背景布 96
- 6.3 不同角度的光线效果变化 96
 - 6.3.1 顺光 96
 - 6.3.2 逆光 97
 - 6.3.3 侧光 97
 - 6.3.4 顶光 98
 - 6.3.5 脚光 98
- 6.4 分类拍摄技巧 99
 - 6.4.1 箱包拍摄技巧 99
 - 6.4.2 首饰拍摄技巧 99
 - 6.4.3 服饰拍摄技巧 100
 - 6.4.4 鞋子拍摄技巧 100
 - 6.4.5 美容护肤产品拍摄技巧 101

第7章 勾起购物欲望——宝贝的美化技巧

- 7.1 巧去背景 103
 - 7.1.1 去除纯色背景 103
 - 7.1.2 快速替换背景 106
- 7.2 给宝贝图添加水印 108
- 7.3 把握图像尺寸 111
 - 7.3.1 压缩图像 111

- 7.3.2 图像裁剪 112
- 7.3.3 扩展画布 113
- 7.4 宝贝图的优化 115
 - 7.4.1 处理亮度不够的商品图片 115
 - 7.4.2 处理色彩黯淡的商品图像 116
 - 7.4.3 处理拍摄模糊的商品图片 118
 - 7.4.4 处理宝贝图上的斑点 119
 - 7.4.5 处理偏色照片 121
 - 7.4.6 脸部马赛克 121
- 7.5 宝贝图的修饰 123
 - 7.5.1 艺术边框 123
 - 7.5.2 添加促销标签 124
 - 7.5.3 宝贝特色描述图 126
 - 7.5.4 制作商品广告动画 129
- 7.6 巧用美图秀秀 132
 - 7.6.1 尺寸大小调整 133
 - 7.6.2 调整曝光不足 135
 - 7.6.3 虚化背景 136
 - 7.6.4 添加图片边框 137
 - 7.6.5 制作拼贴海报 139

第8章 菜鸟变行家——店铺装修的基础

- 8.1 店铺装修用到的图像文件 142
 - 8.1.1 PSD 格式 142
 - 8.1.2 GIF 格式 142
 - 8.1.3 JPEG 图像格式 142
 - 8.1.4 PNG 图像格式 142
- 8.2 店铺装修常识 143
 - 8.2.1 店铺装修的必要性 143
 - 8.2.2 认识旺铺的种类 143
- 8.3 免费使用旺铺专业版 144
- 8.4 淘宝图片空间 145

8.4.1 空间使用情况	145
8.4.2 图片的上传与查看	146
8.4.3 图片的管理	148
8.4.4 为图片批量添加水印	152
8.5 店铺基础装修	154
8.5.1 选择系统模板	154
8.5.2 选择配色风格	155
8.5.3 布局管理	156

第9章 店铺装修有妙招——打造百变店铺

9.1 网店基本装修	159
9.1.1 选择主色调	159
9.1.2 网店布局	161
9.2 店招设计与装修	163
9.2.1 店招设计要求	163
9.2.2 店招装修	164
9.3 导航设计与装修	165
9.3.1 导航设计要求	165
9.3.2 修改默认导航	166
9.3.3 页头背景装修	168
9.4 店铺背景设置	169
9.4.1 背景的分类	169
9.4.2 平铺式背景的装修	170
9.4.3 全屏固定背景装修	172
9.5 全屏海报	173
9.5.1 全屏海报	173
9.5.2 为全屏海报添加多个链接	175
9.6 新建页面	178
9.7 详情页装修	179
9.7.1 详情页装修要点	179
9.7.2 神笔	181
9.8 宝贝分类图	183
9.8.1 宝贝分类管理	183
9.8.2 分类图装修	184
9.9 无线装修	186
9.9.1 无线首页装修	186
9.9.2 自动生成手机版详情页	190

第3篇 管理、销售与推广篇

第10章 生意越做越红火——网店经营的技巧

10.1 淘宝助理好帮手	193
10.1.1 上传宝贝	193
10.1.2 轻松掌握宝贝上架时间	196
10.1.3 转移宝贝信息	197
10.1.4 批量管理交易	198
10.1.5 打印模板	198
10.2 淘宝 SEO 优化搜索	199
10.2.1 影响宝贝排名的因素	199
10.2.2 淘宝 SEO 的常见误区	203
10.3 橱窗推荐宝贝	204
10.4 优化宝贝标题	205
10.4.1 获取关键词	206
10.4.2 关键词的使用	209
10.4.3 标题智能优化	209
10.5 店铺优化	210
10.5.1 店铺体检	211
10.5.2 掌柜推荐	211
10.5.3 店铺名优化	212
10.5.4 客服掌柜命名	213
10.5.5 建立友情链接	214
10.6 商品管理	216
10.6.1 优化宝贝描述	216
10.6.2 宝贝体检	218
10.6.3 商品二维码	219

10.6.4 电子交易凭证	220
10.7 发展回头客	221
10.7.1 促销红包	221
10.7.2 店铺VIP	223
10.7.3 赠送优惠券	225
10.7.4 赠送彩票	226
10.7.5 淘宝VIP设置	228
10.7.6 评价有礼	230
10.7.7 赠品与温馨小便签	231
10.7.8 赠送运费险	232
10.8 查看店铺经营成绩	232
10.8.1 金牌卖家	232
10.8.2 卖家经营报告	233
10.8.3 淘宝情报	234
10.8.4 生意参谋	235
10.9 淘宝子账号	236
10.9.1 员工管理	236
10.9.2 旺旺分流	239
10.10 淘宝店铺过户	240

11.3.4 分享店铺送淘金币	257
11.3.5 店铺签到送金币	258
11.3.6 收藏店铺送淘金币	259
11.4 免费试用	260
11.4.1 试用中心免费试用	260
11.4.2 店铺免费试用	261
11.4.3 卖家样品试用	262
11.5 促销引流活动	264
11.5.1 买立减活动	264
11.5.2 秒杀活动	265
11.5.3 收藏/购后送红包	266
11.6 淘宝直通车推广	267
11.6.1 认识淘宝直通车	268
11.6.2 直通车宝贝展示位置	268
11.6.3 使用淘宝直通车的方法	270
11.6.4 淘宝直通车的推广方式	271
11.7 钻石展位	274
11.7.1 钻石展位是什么	274
11.7.2 钻石展位的推广形式	275
11.8 淘宝客推广	277
11.8.1 认识淘宝客	277
11.8.2 淘宝客推广的技巧	278
11.9 其他淘宝推广	278
11.9.1 天天特价	279
11.9.2 集分宝	280
11.9.3 聚划算团购	280
11.9.4 淘宝论坛	282
11.9.5 淘宝帮派	284
11.9.6 淘宝站内信	287
11.9.7 店铺代码	288
11.9.8 淘宝视频植入广告	290
11.10 淘宝网外的推广	291
11.10.1 动用网下各种宣传关系	291
11.10.2 搜索引擎优化	291
11.10.3 利用百度推广店铺	292

第11章 发起蝴蝶效应——营销推广的作用

11.1 官方营销产品	242
11.1.1 搭配套餐	242
11.1.2 限时打折	243
11.1.3 “满就送”套餐	245
11.1.4 购物车营销	247
11.2 免邮活动	249
11.2.1 卖家承担运费	249
11.2.2 指定地区/金额包邮	250
11.2.3 限时包邮	251
11.3 淘金币营销	253
11.3.1 参加淘金币主题活动	253
11.3.2 购物送金币	255
11.3.3 淘金币抵钱	255

11.10.4 电子邮件推广	293
11.10.5 腾讯 QQ	293
11.10.6 手机短信推	294
11.11 监控营销效果	295
11.11.1 淘宝指数	295
11.11.2 数据魔方	297
11.11.3 量子恒道	299

12.1.1 投票	302
12.1.2 买家秀	303
12.2 手机营销专区	303
12.3 手机店铺推广	304
12.3.1 微淘	304
12.3.2 微淘专享价	306
12.3.3 码上淘推广	307
12.4 无线运营概况	309

第 12 章 无线新战略——手机店铺的营销推广

12.1 手机店铺引流	302
-------------	-----

第 4 篇 客户服务篇

第 13 章 口碑就是王道——信誉度的重要性

13.1 买家为什么在乎店铺信誉	312
13.2 淘宝网的评价规则	312
13.2.1 信用评价规则	312
13.2.2 店铺评分规则	313
13.2.3 切忌炒作信用	313
13.2.4 炒作信用的后果	314
13.2.5 中差评产生的四大因素	314

14.3.2 送货前的打包方式	327
14.3.3 包装时应注意的细节	328
14.4 发货的基本知识	328
14.4.1 选择适合的发货方式	329
14.4.2 查询全国服务网点	329
14.4.3 发快递的注意事项	330
14.4.4 货到付款注意事项	330

第 14 章 简便快捷的发货——物流的优化

14.1 物流的几种方式	319
14.1.1 中国邮政	319
14.1.2 快递公司	320
14.1.3 超大包裹以及批发业务	321
14.1.4 物流宝	321
14.2 查看物流数据	322
14.3 商品的精细包装	323
14.3.1 包装宝贝的常用材料	323

第 15 章 诚心服务买家——完善服务的益处

15.1 客户服务的意义	332
15.2 客服应具备的基本能力和专业知识	332
15.2.1 电脑网络知识	332
15.2.2 商品专业知识	332
15.2.3 淘宝交易规则	333
15.2.4 物流知识	333
15.3 售前客服——精准把握客户	333
15.4 售中服务——询单技巧回答	334
15.5 售后服务——获得客户好评	336
15.5.1 基本售后	336

15.5.2 退换货的处理	337
15.5.3 处理中差评	339
15.5.4 预防投诉	341
15.6 了解消费者保障服务	342
15.6.1 “消费者保障”服务	342
15.6.2 “7天退货”服务	343
15.6.3 交易约定	343

第16章 迎接微时代——微店、微博与微信营销

16.1 微信营销	346
16.1.1 微信基本推广	346
16.1.2 微信公众平台	347
16.1.3 消息推送	348
16.2 微博推广	350
16.2.1 设置微博账号资料	350
16.2.2 微博推广的技巧	351
16.3 微店	354
16.3.1 注册微店	354
16.3.2 微店基本设置	355
16.3.3 添加商品	357
16.3.4 淘宝店铺商品搬家到微店	359
16.3.5 对商品进行分类	361
16.3.6 订单发货	362



第1篇

新店开张篇

- 第1章 了解网店行情——认识网上开店
- 第2章 网销我在行——货源选择大揭密
- 第3章 进军淘宝第一步——领取“网路身份证”
- 第4章 我来当掌柜——成功开店了
- 第5章 淘宝网开门红——完成第一笔订单



第1章 了解网店行 情——认识 网上开店



在信息化发展迅速的当代社会，网络已经深入到人们生活和工作的各个角落，并成为不可或缺的一部分，工作、学习、休闲娱乐都与之紧密关联。而在网络资源充足的情况下，有一种行业正在以迅雷不及掩耳之势迅速壮大，那就是“网购”。

“网购”是一种全新的购物方式，以其便捷的服务和资源充足性被越来越多的人所接受和认可，同时涌现出了大批网上购物商店，这样就给人们带来了一条新的创业渠道——网上开店。

1.1 为什么要网上开店

网上开店是指建立在第三方提供的电子商务平台上,由商家自行开展电子商务的一种形式,正如同在大型商场中租用场地开设专卖店的商家一样。它是在互联网时代的背景下诞生的一种新的销售方式,区别于网下的传统商业模式。

1.1.1 认识网上开店

随着人们生活水平的提高,网络经济的飞速发展,中国企业的网络营销也进入一个快速发展的阶段。面对竞争如此激烈的市场环境,为了提高公司的市场占有率,为企业增加更多的赢利点,阿里巴巴公司于2003年投资4.5亿元创办淘宝网。淘宝网基于诚信为本的准则,从零做起,在短短的两年时间内,迅速成为国内网络购物市场的第一名,占据中国网络购物70%左右的市场份额,创造了互联网企业发展的奇迹。

目前中国通过网上销售的商品零售总额只占总零售额的5%不到,而这个比例在发达国家是占到40%~50%,所以中国网络销售在接下来的这十几年将会有很大的发展空间。中国网络销售始于2000年以后,真正较快速发展的,也就是类似淘宝这样引入支付宝,实现了安全交易的时期。现在,一切都已经准备好了:包括网店的销售平台、在线支付、网上银行、物流,小到数码相机的广泛使用、在线沟通工具如QQ、旺旺等,最重要的是已经有越来越多的人在思想和行为上能接受网上购物这种新兴产物,其中最为突出的代表就是大、中学生和办公白领以及没有时间出门购物的上班一族。他们都是掌握着大把资金且思想走在前沿的一类人。网络购物已经成为时尚的代名词。市场潜力不可小觑。

1.1.2 网上开店的优势

网上开店投入不大、经营方式灵活,可以为经营者提供不错的利润空间,成为许多人理想的创业途径。网上开店的优势具体有以下几点:

◆ 投资小、回收快、利润可观

开网店最大的好处就在于:不像开实体店铺程序那么复杂,先付昂贵的租金,还要投入大笔资金对店铺进行装修。很多店主就因为不敢承受风险,最终选择放弃。而开网店只需在网上申请一个免费店铺,小批量进货就可以开店营业,风险小、空间足,且开网店的利润可观。

◆ 24 小时营业时间

相比实体店店铺或者商场而言,网店的营业时间是自由的,一天 24 小时、一年 365 天不停地运作,无须专人值班看店,都可照常营业。传统店铺的营业时间一般为 8-12 小时,遇上一些偶然因素就不得不暂时停业。对于所有的商家来说,时间就是金钱。有些店主为了生意不受影响,往往吃住在店里,牺牲了不少的个人生活。网上商店则节省了人力方面的投资,不用雇佣帮手,店主完全可以在享受生活的同时,把自己的网上小店打理得井井有条;还避免了因一些偶然因素带来的损失。同时,营业时间不受限制,消费者可以在任何时间登录、购物。大大地提高了买卖的成交率。

◆ 节省空间,经营规模不受空间限制

在淘宝网上开店不需要实体店店铺,这就解决了门面的问题,只要经营者愿意,可以摆上成千上万种商品且不受空间的约束。只要一台电脑就可以正常营业。

◆ 不受地域限制

网上店铺 24 小时营业,全国各地乃至全世界的人,随时随地都可以光顾网上店铺。发展前景广阔

网民增长迅速,网购的便利被越来越多的人认可,身边越来越多的人已经成为网购一族。

1.2 多种经营模式任你选

网上开店选择什么样的方式最好呢?这是很多人在开店初期会产生的疑惑。其实网店经营模式并不是一成不变的,根据自身的实际情况,灵活经营,用心管理,找到适合自己的经营方式才是最好的。



1.2.1 兼职经营

你可以将网店作为自己的一项副业,增加额外的收入来源。这种经营方式的主流人群主要是学生或者利用职场之便的办公人群但她们并不以此作为生活的全部来源。

兼职经营具有以下特点:

- ❶ 具备全职经营的所有特点。
- ❷ 经营的成本低,相对来说承担的风险较低。
- ❸ 利用业余时间,在时间的安排上自由、灵活,不会影响正常的工作和学习,是一种自由的经营方式。



1.2.2 全职经营

全职经营就是将你个人的所有时间、精力、资源都投入到网店上，将网店的收入作为个人收入的主要来源，但是需要承担网店生意冷淡、收入不稳定的风险。这种经营方式具有以下特点：

- 🌸 网店是虚拟店，暂时还不会收费，可以免去昂贵的店铺租金，经营成本较低。
- 🌸 网店的经营场所一般可以在家里或者暂时居住的地方，都比较方便。
- 🌸 网店一般存货量不会很大，如果发现生意不好，转型销售其他商品也比较容易。

1.2.3 实体店与网店结合经营

目前，许多实体代理专卖店纷纷在网上开店，以扩大销售渠道，赢得更多的收益，网店与实体店相结合有以下优势：

- 🌸 由于实体店铺的支持，货源比较稳定，能够快速了解市场行情。
- 🌸 由于有线下的销售经验，在网上销售会更熟练。
- 🌸 由于有实体店铺，更容易取得消费者的认可和信赖。

1.3 选择适合自己的网店平台

俗话说：“工欲善其事，必先利其器。”想要开好网店，必须对所依托的网上开店平台有一定的了解。只有知己知彼，方能做到游刃有余。所以在创业初期，要根据自己的条件和当前网上创业所处的阶段，选择适合自己的平台。

1.3.1 淘宝集市简介

淘宝网（<http://www.taobao.com/>），亚洲第一大网络零售商圈，致力于创造全球领先网络零售商圈，由阿里巴巴集团在2003年5月10日投资创立，2005年超越eBay易趣，是中国深受欢迎的网购零售平台。

淘宝网的创立，为国内互联网用户提供了更好的个人交易场所，是个人小成本创业的最佳选择，在淘宝网上的一切交易都是免费的，而且交易规则严谨，切实保护买家和卖家的权益不受侵害。使用支付宝交易更加安全、高效和快捷。

淘宝网业务跨越C2C（个人对个人）、B2C（商家对个人）两大部分，其中C2C也就是我们所说的淘宝集市，如图1-1所示为淘宝网首页。