

淘宝网

开店大全集(超值版)

一线文化◎编著

针对“初学做生意的新手”

学会熟练掌握流程操作:

网上开店准备+货源寻找+店铺申请

店铺装修与设计+店铺营销与推广

物流与售后服务+手机端店铺管理等内容

“专业人”做“最专业”的培训

资深讲师策划与编写本书,内容翔实且

系统全面,真正直击淘宝开店痛点,

是一本“专业”淘宝开店应用全书。

“有料”光盘超高性价比

光盘中赠送168套旺铺模板及

600款精品水印图案,能快速帮助新手

装修和设计店铺。提供与本书相关

技能操作同步的超值多媒体语音教学视频。



淘宝网

开店大全集(超值版)

一线文化◎编著



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书针对准备想在淘宝网上开店做生意的新手,或已在淘宝网上开店但缺少经营经验的用户,从零开始,全面并系统地讲解了在淘宝网上开店的方法、经营、推广与管理等方面的内容。

全书共分为14章,内容包括:正确认识淘宝开店、做好开店前的准备与定位、宝贝的拍摄与效果处理、淘宝网店的注册与申请、店铺的装修与宝贝的正确展示、宝贝详情页的设计与制作、店铺的营销与推广策略、产品的发货与售后服务技巧、店铺账目的有效管理、网店品牌建设与安全隐患、淘宝助理与千牛的应用技巧、手机淘宝的运营与管理等内容。

为了提升读者的学习效率与质量,本书还赠送了一张多媒体语音教学光盘,提供与本书相关技能操作同步的多媒体语音教学视频。光盘中还赠送了168套旺铺模板及600款精品水印图案,能快速帮助新手装修和设计店铺。

本书结构完整、条理清晰、内容详尽、语言讲述通俗易懂,是一本真正的淘宝开店大全宝典,非常适合网店新卖家自学使用,也可作为相关职业院校、电脑培训班的教学用书。

图书在版编目(CIP)数据

淘宝网开店大全集:超值版/一线文化编著. —
北京:中国铁道出版社,2015.10

ISBN 978-7-113-20648-2

I. ①淘… II. ①一… 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146773号

书 名:淘宝网开店大全集(超值版)

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:MX DESIGN
STUDIO

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:北京铭成印刷有限公司

版 次:2015年10月第1版

2015年10月第1次印刷

开 本:720mm×1000mm 1/16

印张:25.75

插页:1

字数:370千

书 号:ISBN 978-7-113-20648-2

定 价:59.00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

多媒体光盘使用说明

How to use DVD-ROM

多媒体教学光盘的内容

为了提高学习效率,让读者像在课堂上听课一样轻松掌握,我们录制了与本书内容相匹配的教学视频。读者在看书时认真观看教学视频,书盘结合,即可快速掌握所学知识。同时光盘中为读者提供了案例文件,读者不必自行录入、制作,直接复制过来,按照书中的路径打开即可使用。本光盘还超值赠送了 168 套 VIP 旺铺模板代码、600 款精品水印图案、淘宝相关营销活动报名地址及入口-手册,可以让读者拓展知识。

多媒体教学光盘的使用

1. 将本书的配套光盘放入光驱后会自动运行多媒体程序,并进入光盘的主界面,如图 1 所示。如果光盘没有自动运行,只需在“计算机”窗口双击 DVD 光驱的盘符进入配套光盘,然后双击 play.exe 文件即可。

单击主界面导航菜单中的不同按钮,可以查看不同的内容。

① 单击“浏览光盘”按钮,可打开光盘目录,查看光盘全部文件。

② 单击“使用帮助”按钮,查看本光盘的使用方法。

③ 单击“好书推荐”按钮,查看推荐图书的内容简介。

④ 单击“实例素材”按钮,可看看书中所涉及的素材文件和效果文件。

⑤ 单击“视频教学”按钮,可进入二级界面播放视频。

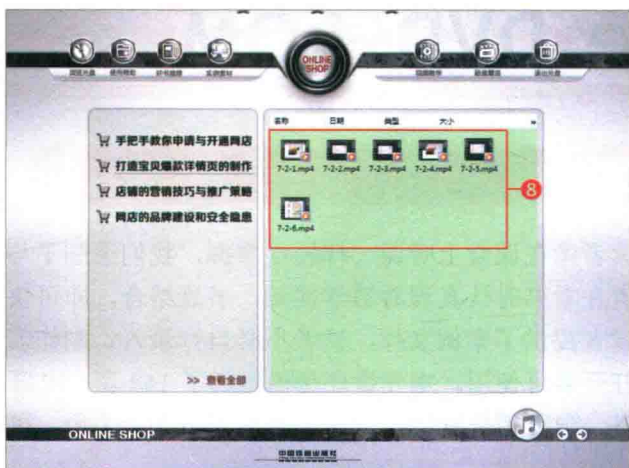
⑥ 单击“超值赠送”按钮,可观看赠送的办公软件教学视频或使用海量模板文件。

⑦ 单击“退出光盘”按钮,退出光盘。



▲图 1

2. 单击光盘主界面中的“视频教学”按钮, 进入二级界面, 如图 2 所示。单击各章超链接, 即可在右边窗格打开视频教程文件。双击需要播放的视频文件, 即可观看视频, 如图 3 所示。



8 双击打开播放界面。

图 2

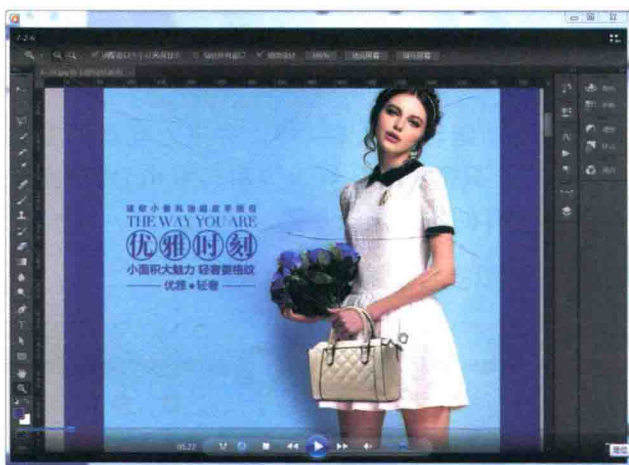


图 3

多媒体视频播放方法

如果电脑中安装有视频播放器, 双击多媒体视频文件后, 视频即可自动播放, 如果视频无法播放, 请通过网络下载免费播放器, 如 QQ 影音、百度影音等。

光盘超值附赠视频

超值赠送了 168 套 VIP 旺铺模板代码、600 款精品水印图案、淘宝相关营销活动报名地址及入口手册。

前言

“21 世纪，要么电子商务，要么无商可务。”这是比尔·盖茨在十多年前的预言，现在正逐渐成为现实。而中国是推动这一预言成为现实的主要国家之一，首推电商界的老大——淘宝。也正如此，每年踊跃加入淘宝创业的新人络绎不绝。

目前，电子商务已经成为推动中国经济发展的一项重要产业，国家已在多领域、多层面推动和促进互联网电子商务产业的发展。

作为想在淘宝网开店创业的新手来说，必须做好充分的准备，正确认识网上开店的优势与风险，才能从容地把控后期经营中所遇到的机会和困难。

《淘宝网开店大全集》一书，就是针对准备想在淘宝网上开店做生意和创业的新手，或者已在淘宝网上开店但缺少经营经验的用户，全面并系统地讲解了淘宝网上开店的方法、经营、推广与管理等方面的内容。本书力求让用户全面系统地掌握经营网店的必备知识、经营技巧及策略，让用户尽可能少碰钉子、少走弯路。

■ 内容介绍

本书结构完整、条理清晰、内容详尽、语言讲述通俗易懂，是一本真正的淘宝开店大全宝典。具体内容安排如下：

- | | |
|--------------------|------------------------|
| 第 1 章 正确认识淘宝开店 | 第 8 章 店铺的营销技巧与推广策略 |
| 第 2 章 做好开店前的准备与定位 | 第 9 章 网店优秀员工的养成记 |
| 第 3 章 店铺货源从哪里来 | 第 10 章 网店宝贝的包装和发货技巧 |
| 第 4 章 手把手教你申请与开通网店 | 第 11 章 巧做销售前、售后服务，订单不愁 |
| 第 5 章 网店宝贝的发布及定价策略 | 第 12 章 网店的品牌建设和安全隐患 |
| 第 6 章 网店的店铺装修 | 第 13 章 店铺运营的“得力助手” |
| 第 7 章 打造宝贝爆款详情页的制作 | 第 14 章 手机淘宝，商机无限 |

■ 精心编写

- **从零开始，系统全面。**网店创业需要理智而不是冲动，需要冷静而不是狂热。因此，全书系统并全面地给读者讲解了网上开店的相关知识（内容包括：正确认识电子商务→自己网上开店准备→货源的寻找→店铺的申请→店铺的装修与设计→店铺的营销与推广→物流与售后服务→手机端店铺的管理等内容）。其目的是让读者做好充分的准备，少走弯路，力求让读者循序渐进、一步一步地迈入淘宝成功卖家大本营。
- **专注专业，实用好用。**本书由众多淘宝论坛管理，资深讲师参与本书策划和编写，内容详实，更贴近淘宝读者，是一本真正的淘宝开店大全集。

- **超值光盘，快速学会。** 为了提升读者的学习效率与质量，本书还赠送了一张多媒体语音教学光盘，提供与本书相关技能操作同步的多媒体语音教学视频。光盘中还赠送了 168 套旺铺模板及 600 款精品水印图案，能快速帮助新手装修和设计店铺。

■ 读者服务

凡购买本书的读者，即可申请加入读者学习交流与服务 QQ 群（群号：363300209），可以与老师、群中专家进行互动交流和学习，并且还还为读者不定期地举办免费的计算机技能网络公开课，欢迎读者加群了解详情。

本书由一线文化与中国铁道出版社联合策划，并由一线文化组织编写。本书由经验丰富的网店店主编写，同时也得到了众多淘宝店主的支持，在此表示衷心的感谢。

最后，真诚感谢您购买本书。您的支持是我们最大的动力，我们将不断努力，为您奉献更多、更优秀的图书！由于电子商务技术发展非常迅速，加上编者水平有限，书中疏漏和不足之处在所难免，敬请广大读者及专家批评指正。

编 者

2015 年 7 月

目录

第1章 正确认识淘宝开店

1.1 关于淘宝网店	2
1.1.1 开网店的优势	2
1.1.2 开网店的风险	3
1.2 关于淘宝店主	5
1.2.1 店主要具备的能力	5
1.2.2 店主要充当的角色	6
1.3 店铺经营的宝贝	7
1.3.1 选择网店宝贝的考虑因素	8
1.3.2 其他店主卖什么	9
1.3.3 寻找店铺经营方向	10
1.4 店铺文化	11
学习小结	11

第2章 做好开店前的准备与定位

2.1 网上开店的硬件和软件准备	13
2.1.1 硬件准备	13
2.1.2 软件准备	15
2.2 为店铺做市场定位准备	17
2.2.1 什么是市场定位	17
2.2.2 店铺市场定位的原则	18
2.2.3 店铺市场定位的方法	19
2.2.4 主打宝贝的市场的调查	20

2.3 了解和认识网上开店平台	20
2.3.1 常见的网上开店平台	20
2.3.2 熟悉淘宝网的开店流程	23
2.4 给网店取一个有卖点的名字	24
学习小结	25

第3章 店铺货源从哪里来

3.1 网上卖什么东西最火	27
3.1.1 哪些东西适合网上销售	27
3.1.2 网上热卖的宝贝	27
3.2 进货渠道的多种选择	28
3.2.1 大型批发市场	28
3.2.2 厂家货源	29
3.2.3 外贸尾单货	31
3.2.4 寻找品牌挤压存货	32
3.2.5 寻找清仓商品	33
3.2.6 网络代销	34
3.2.7 二手闲置和跳蚤市场	35
3.2.8 DIY 货源	36
3.2.9 民族特色工艺品	37
3.2.10 电子商务批发网站	37
3.3 阿里巴巴批发	39
3.3.1 注册阿里巴巴	39
3.3.2 在阿里巴巴批发进货	41
3.4 进货技巧与建议	43
3.4.1 怎样进货利润最大	43
3.4.2 新手开店进货技巧	44
3.4.3 新手代销技巧	45
3.4.4 全国批发商业市场	46
学习小结	47

4.1 开通网上银行	49
4.1.1 了解网上银行	49
4.1.2 申请并开通交通银行网上支付	49
4.2 开通淘宝账户	52
4.2.1 选择并注册邮箱	52
4.2.2 申请与激活淘宝账号	53
4.2.3 使用会员账户登录淘宝网	56
4.2.4 设置并修改淘宝会员密码	57
4.3 开通支付宝账户	58
4.3.1 什么是支付宝	58
4.3.2 什么是支付宝实名认证	59
4.3.3 支付宝的注册与激活	59
4.3.4 支付宝实名认证	60
4.4 管理支付宝账户	62
4.4.1 为支付宝中充值	63
4.4.2 查询支付宝账户余额	64
4.4.3 修改支付宝账户密码	65
4.4.4 申请与安装数字证书	65
4.4.5 删除数字证书	67
学习小结	68

5.1 申请店铺	70
5.1.1 一口价发布商品	70
5.1.2 淘宝开店认证	71
5.1.3 免费申请店铺	73
5.2 宝贝的发布	74
5.2.1 如何发布宝贝	74
5.2.2 如何推荐优势宝贝	78

5.2.3	宝贝展示页要详细准确	80
5.2.4	编辑已经发布的商品	83
5.2.5	管理上架的宝贝	85
5.3	店铺宝贝的标题优化	87
5.3.1	宝贝标题的完整结构	87
5.3.2	宝贝标题命名原则	87
5.3.3	标题关键词的优化	88
5.3.4	寻找关键词	90
5.4	店铺宝贝的定价	91
5.4.1	宝贝定价原则	92
5.4.2	宝贝定价方法	93
5.4.3	宝贝定价技巧	94
	学习小结	95

第6章 网店的店铺装修

6.1	了解淘宝旺铺	97
6.1.1	淘宝旺铺的分类	97
6.1.2	淘宝旺铺的特点及功能	98
6.2	店铺的基本装修	98
6.2.1	前期准备	98
6.2.2	设计店招	99
6.2.3	设置店铺风格样式	102
6.2.4	添加店铺收藏模块	102
6.2.5	宝贝分类设计	108
6.2.6	公告栏设计	111
6.2.7	设置广告模板	113
6.2.8	增加店铺导航分类	117
6.2.9	宝贝推荐	119
6.2.10	宝贝排行榜	120
6.2.11	设置淘宝客服	121
6.2.12	删除模板	123

6.3	订购淘宝旺铺	123
6.4	店铺装修的技巧与误区	126
6.4.1	店铺装修的技巧	126
6.4.2	店铺装修的误区	126
	学习小结	127

第7章 打造宝贝爆款详情页的制作

7.1	详情页的展示分类	129
7.1.1	详情页的分类	129
7.1.2	详情页包括哪些基本内容	131
7.1.3	宝贝描述模块排序	135
7.2	基础详情页制作	136
7.2.1	制作促销模块	136
7.2.2	制作尺码说明模块	139
7.2.3	制作宝贝细节模块	144
7.2.4	设计宝贝属性模块	146
7.2.5	设计售后保障模块	150
7.2.6	将详情页面切片优化上传发布	159
	学习小结	168

第8章 店铺的营销技巧与推广策略

8.1	店铺推广的必要	170
8.2	店铺内的推广技巧	170
8.2.1	好的店铺名称	171
8.2.2	使用“爱旺达”直达店铺	172
8.2.3	加入免费试用	172
8.2.4	参加淘金币营销	175
8.2.5	加入天天特价	178
8.2.6	加入淘宝直通车	182
8.2.7	参加聚划算	190
8.2.8	开通钻石展位	200
8.2.9	加入供销平台	206

8.2.10	营销平台中各类促销工具	208
8.2.11	参加“淘宝客”	219
8.3	店铺外的推广技巧	223
8.3.1	在淘宝论坛中宣传店铺	223
8.3.2	利用搜索引擎宣传	227
8.3.3	淘帮派推广	228
8.3.4	QQ 推广	231
8.3.5	微博推广	235
8.3.6	微信推广	235
8.3.7	玩转百度	240
	学习小结	241

第9章 网店优秀员工的养成记

9.1	优秀团队的共识	243
9.1.1	充满信任的团队	243
9.1.2	拥有共同价值观的团队	244
9.1.3	相同危机感的团队	246
9.1.4	授予员工工作自主权及使命感	246
9.2	培训优秀的客服人员	248
9.2.1	客户服务的意义	248
9.2.2	客服需具备的知识与能力	249
9.2.3	树立端正的态度	250
9.2.4	与买家沟通的基本技巧	252
9.3	培养优秀美工人员	255
9.3.1	美工的重要性	255
9.3.2	美工需具备的技能	256
9.4	培养优秀采购人员	257
9.4.1	采购员的采购程序	257
9.4.2	采购的基本技巧	257
9.4.3	采购员的必备能力	258
9.5	培养优秀的财务人员	259
9.5.1	财务人员的岗位职责	259

9.5.2 培养财务人员	260
9.6 如何调动员工的积极性	261
学习小结	262

第 10 章 网店宝贝的包装和发货技巧

10.1 店铺宝贝的包装	264
10.1.1 宝贝包装的重要性	264
10.1.2 常见的宝贝包装方法	264
10.1.3 宝贝包装技巧	269
10.2 物流方式的选择	271
10.2.1 快递公司	271
10.2.2 无处不达的邮政 EMS 快递	272
10.2.3 普通平邮包裹	272
10.2.4 同城交易	273
10.3 宝贝发货技巧	273
10.3.1 贵重物品发货注意事项	273
10.3.2 快递省钱技巧	274
10.3.3 国外发货的省钱方法	274
10.3.4 设置运费模板及计算运费	275
10.4 避免快递运送中出现问题	278
10.4.1 丢件的处理方法	278
10.4.2 运输过程中货物损坏	278
10.4.3 注意保价时加收保险费	279
10.4.4 时刻跟踪货物运输进度	279
10.4.5 谨慎签收	280
学习小结	280

第 11 章 巧做售前、售后服务，订单不愁

11.1 售前服务	282
11.1.1 加入消费保障服务	282
11.1.2 客观向卖家介绍宝贝	284

11.1.3	让买家消除购买顾虑.....	285
11.1.4	达成交易的必要条件.....	286
11.1.5	巧妙应对类型各异的买家.....	287
11.1.6	巧妙应对各种情况下的买家.....	288
11.2	售中服务	289
11.2.1	确认订单信息进行发货.....	289
11.2.2	提供快递物流信息.....	290
11.3	售后服务	290
11.3.1	如何提供售后服务.....	290
11.3.2	回应买家的投诉与抱怨.....	291
11.3.3	理性对待买家退换货.....	292
11.3.4	避免和买家发生争吵.....	293
11.3.5	重视对老买家的维护.....	294
11.3.6	建立淘宝客户档案.....	295
11.3.7	设置会员制度.....	295
11.3.8	定期推荐商品给老顾客.....	297
11.4	赢取好评，避免中差评.....	297
11.4.1	店铺信用评价的重要性.....	297
11.4.2	获得好评的关键原因.....	299
11.4.3	如何对待中差评.....	300
11.4.4	恶意差评不放过.....	301
11.4.5	引导买家修改评价.....	302
11.4.6	巧用的评价解释.....	303
	学习小结.....	304

第12章 网店的品牌建设和安全隐患

12.1	将店铺打造成品牌.....	306
12.1.1	网店品牌建设的好处	306
12.1.2	品牌的分类和定位	307
12.1.3	品牌形象标志	308
12.1.4	进行品牌宣传	309

12.1.5 商标注册及品牌建设的完善	310
12.2 网店的安全隐患	311
12.2.1 电脑安全	311
12.2.2 Wi-Fi 网络安全	318
12.2.3 淘宝账号安全	318
12.2.4 支付宝账号安全	321
学习小结	325

第 13 章 店铺运营的“得力助手”

13.1 淘宝助理	327
13.1.1 淘宝助理的功能特点及好处	327
13.1.2 如何用淘宝助理上传宝贝	328
13.1.3 如何使用淘宝助理导出并制作淘宝数据包	332
13.1.4 淘宝助理数据包内的 tbi 文件怎样改成 jpg 格式	335
13.1.5 利用淘宝助理设置宝贝模板及使用模板	336
13.1.6 淘宝助理批量编辑信息	338
13.1.7 利用淘宝助理快速打印快递单和发货	342
13.1.8 淘宝助理的其他使用技巧	344
13.2 千牛	346
13.2.1 下载与登录千牛	347
13.2.2 如何用千牛进行线上交流	349
13.2.3 如何用千牛进行普云交易管理	356
13.2.4 如何用千牛进行商品管理	362
学习小结	368

第 14 章 手机淘宝，商机无限

14.1 关于手机端淘宝店	370
14.2 手机端页面的装修	370
14.2.1 手机店铺店标与店招的设置	370
14.2.2 无线店铺首页装修	373
14.2.3 手机宝贝详情页发布	377

14.3 手机端的运营推广	378
14.3.1 利用“码上淘”进行手机店铺推广	379
14.3.2 使用二维码关注手机店铺	380
14.3.3 创建手机店铺活动	381
14.3.4 设置手机专享价	382
14.3.5 无线直通车	384
14.3.6 手机营销的推广权重	388
14.4 手机端淘宝工具的使用	389
14.4.1 支付宝的使用	390
14.4.2 手机千牛的使用	392
14.4.3 淘宝助理的使用	396
学习小结.....	397