



淘宝

开网店一本就够

搜索

史上最全最细的开网店全程指导书

开家赚钱的 淘宝网店

细节攻略

孟祥莉◎主编



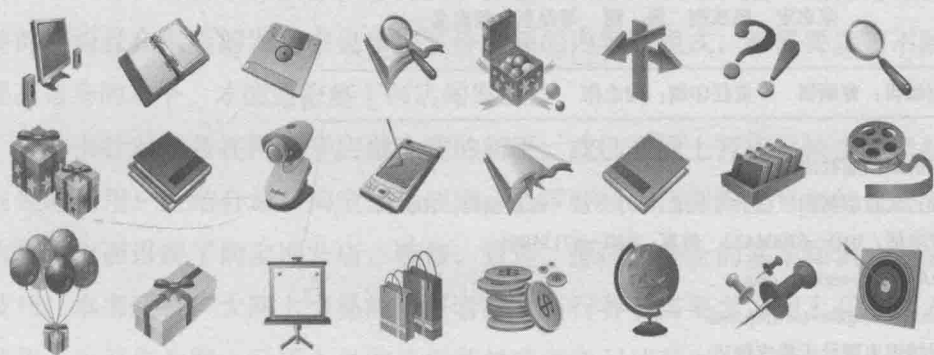
全方位分解每个致胜细节 立体化发掘每个利润点
方法+案例+示意图=轻松自助操盘



中国纺织出版社

细节攻略

孟祥莉◎主编



 中国纺织出版社

内容提要

本书是为读者指引如何开通淘宝网店, 如何进行网店装修、进货、营销、推广、管理的一本入门书籍。书中详细介绍了如何注册和开通淘宝店铺、如何选择合适的进货渠道、如何装修自己的店铺、如何进行商品图片的拍摄与美化、如何写好宝贝详情描述、如何与买家进行沟通、如何推广自己的店铺、如何做好商品的包装与物流、如何做好售后服务以及如何处理买卖纠纷和网店的安全措施等内容。本书语言简练、条理清晰、图文并茂, 内容易学、易用、易懂。不管你是自己开店创业做老板, 还是担任淘宝网店运营、推广一职的打工者, 相信本书一定能够给你带来不同的感受和启迪!

图书在版编目(CIP)数据

开家赚钱的淘宝网店细节攻略 / 孟祥莉主编. -- 北京: 中国纺织出版社, 2015. 7
ISBN 978-7-5180-1715-7

I. ①开… II. ①孟… III. ①电子商务—商业经营—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 121744 号

编委会成员: 刘 平 刘跃娟 胡晶晶 许继国 宋莉娟
刘明涛 张 林 马军红 潘丽丽 李宝久
张志宏 杨成刚 周 丽 邹保东 侯忠义

策划编辑: 曹炳镛 责任印制: 储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码: 100124

销售电话: 010—67004422 传真: 010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2015 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 34.5

字数: 490 千字 定价: 58.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换



前言

PREFACE

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。目前，网上开店不仅成为一种时尚，更成为一些人的主业。但是随着电子商务的高速发展，网店卖方市场竞争越来越激烈，作为卖家如果没有专业运营管理以及有效的营销推广，将很难和先前开店已经做大的卖家竞争。

淘宝网作为亚洲最大的网上交易平台，吸引了越来越多的人在网上开店。淘宝开店只是手段，赚钱才是最终目的，那么要如何下手才能掌握淘宝开店的技巧，让所学的知识带来实际的收益呢？

有一些卖家认为只要在网上注册开店等生意就可以了，这样的运作已经落伍了。小卖家特别是新卖家必须做大量的基础工作，投入大量的广告、营销宣传，并做好日常管理和操作，才能一步步吸引买家的眼球，这一过程是非常重要的。而且在网店的发展中也出现了许多新的内容和模式，都需要卖家不断地提高自身的水平，才能适应整个网店的发展。

本书针对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，结合最新淘宝运营规则，从零开始，按照淘宝开店的流程安排内容，全面讲解了淘宝网开店、装修、管理、推广和安全的基本知识，方法和技巧。本书适合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，也可作为网上开店人员的培训教材或者学习辅导书，同时也适合已经开办了网店，并想进一步掌握网店经营技巧，把网店生意做大做强读者选用。

全书内容包括在淘宝网上开店的形势分析、开店的各种准备事项、解决货源的问题、有选择地进货以及合理定价、店铺的美化装修、商品的优化管理、店铺的推广宣传、与客户的巧妙沟通、商品的包装发货、售后服务和网店风险

防范策略等知识。对于在开店过程中可能会遇到的问题进行了全面的分析和指导,使读者能在最短时间内学会在淘宝网上开店,轻松晋级为优秀卖家。

本书内容结构完整,条理清晰,语言通俗易懂,可操作性强。具体特点如下所示:

◆内容丰富,结构合理。把实用性强的知识作为讲解对象;在内容选择上抓住重点进行详细论述;在结构安排上,由浅入深,图文并茂,让读者轻松学习,快速上手。

◆语言活泼,讲解生动。以满足读者网络经营为主,采用富有新意、活跃的文字,使理论知识变得生动易懂,并强调学以致用。

◆难易适度,深入浅出。本书在讲解网上开店的各种情形时,尽量采用通俗易懂的语言,由表及里,深入浅出,力求读者能够轻易地理解并掌握。

在编写过程中,我们借鉴了许多文献资料,在此,向各位作者和编者表示感谢!同时,我们一如既往地欢迎各位读者给这本书提出宝贵的意见!

编者

2014年10月



目 录

CONTENTS

第一章 网上开店形势分析

第一节 网店的现状和前景	002
一、网店的现状	002
二、网店的前景	003
第二节 网上开店的优势和劣势	004
一、网店的优势	004
二、网店的劣势	005
第三节 网上开店的适宜人群	006
一、适合网上开店的人	006
二、不适合开网店的人群	007
第四节 解读网店老板的角色	008
一、管理者	009
二、研究者	009
三、库管员	009
四、调度员	009
五、调解员	010
六、联络员	010
七、统计员	010



第五节 选择好的经营项目	011
一、适合网上经营的商品	011
二、网上经营商品的特点	012
三、禁止网上经营的项目	012
四、网上经营项目的市场调研	013
第六节 选择网店的经营模式	014
一、批发零售模式	015
二、特产模式	015
三、专卖店模式	016
四、分销模式	016
五、虚拟产品模式	016
六、实体店网店模式	017
第七节 在淘宝开店的理由	017
一、淘宝网的品牌效应	017
二、准确的市场定位	019
三、安全的支付方式	019
四、淘宝网自身的不断完善	020
第八节 了解淘宝网的规则	021
一、学习淘宝网交易规则	022
二、网上开店的基本流程	024
三、商品发布管理规则	028
四、信用评价规则	032
五、淘宝网投诉规则	034

第二章 网上开店的准备

第一节 如何当一名合格的网店店主	038
一、淘宝店店主需具备的能力	038
二、网店卖家的工作内容	040
三、为什么有的人淘宝开店不成功	041

第二节 淘宝店铺的市场定位	043
一、市场定位的准备工作	043
二、淘宝店市场定位的方式与原则	045
三、网络消费者的特点分析	046
四、如何入驻淘宝商城	047
五、市场需求调查	050
六、网店隐形杀手的防范	051
第三节 淘宝开店必备条件	053
一、硬件要求	053
二、软件要求	055
三、心理准备	057
第四节 注册成为淘宝网会员	058
一、注册淘宝网个人账户	059
二、设置登录电子邮箱	063
第五节 安装淘宝网工具软件	065
一、安装阿里旺旺	065
二、安装淘宝助理	068
第六节 阿里旺旺的使用技巧	072
一、登录阿里旺旺	072
二、阿里旺旺的系统设置	074
三、阿里旺旺的使用技巧	079
四、使用阿里旺旺的注意事项	080
第七节 淘宝助理的功能及使用	081
一、淘宝助理的功能	081
二、使用淘宝助理的注意事项	084
第八节 办理网上银行	086
一、开通网上银行	087
二、使用网上银行为支付宝充值	090
第九节 支付宝的使用	092
一、支付宝账户的作用	092



二、注册并激活支付宝账户	094
三、支付宝实名认证	097
四、使用支付宝的注意事项	098
五、安装支付宝数字证书	099

第十节 店铺的开设 102

一、取个好听易记的名字	102
二、使用醒目的店标	104
三、设置别具特色的店铺风格	105

第三章 选择优质货源

第一节 熟悉网上热销的商品 108

一、网上热销商品的特点	108
二、常见的几类网上热销商品	110
三、新手选择供应商的标准	113

第二节 到大型批发市场批货 115

一、批发市场的优缺点	115
二、批发市场情形的分析	116
三、批发市场订货的注意事项	117

第三节 选择品牌代理商 119

一、认识品牌代理商	119
二、品牌代理商的优缺点	121
三、品牌代理商应具备的素质	122
四、选择品牌商应注意的事项	124

第四节 网络搜索货源 127

一、网上批发的优势	127
二、从行业批发网站寻找货源	128
三、通过阿里巴巴网站寻找货源	129
四、网上批发的注意事项	130

第五节 寻找厂家货源	133
一、工厂货源的优缺点	133
二、厂家货源的寻找	135
第六节 品牌积压商品	135
一、了解品牌积压库存	135
二、寻找品牌积压库存的注意事项	136
第七节 清仓处理商品	138
一、换季清仓商品	138
二、节后清仓商品	139
三、拆迁清仓商品	140
四、转让清仓商品	141
五、二手闲置物品与跳蚤市场	142
第八节 从地理位置寻找货源	144
一、沿海地区	144
二、山区	145
第九节 寻找民族特色工艺品	146
一、民族特色工艺品的特点	146
二、民族特色工艺品的作用	148
第十节 与实体店铺合作	149
一、与实体店铺合作的好处	149
二、与实体店铺合作的方式	150
第十一节 关注外贸余单产品	151
一、认识外贸产品	151
二、如何判断真假外贸余单	152
三、选择外贸产品的注意事项	153
第十二节 网店进货的技巧	155
一、寻找优质又便宜的货品	155
二、选择容易销售的商品	156
三、确定进货的数量,防止存货	157
四、进货必须遵循的原则	158



五、新手卖家选款技巧	159
六、进货时的注意事项	160
七、进货中的安全隐患	162

第四章 商品的发布及定价

第一节 淘宝店商品的发布	166
一、发布宝贝的方式	166
二、发布商品的注意事项	170
三、发布拍卖商品	171
第二节 商品的管理	173
一、商品的分类与展示	174
二、详细地描述商品	175
三、商品描述的诀窍	177
四、在标题中突出卖点	180
五、更好地利用橱窗推荐	182
六、要加入消保服务项目	184
七、如何修改商品信息	186
八、商品的上下架管理	187
九、把握商品的最佳上架时间	191
十、仓库中的宝贝管理	192
十一、如何提高宝贝的人气	193
第三节 商品的定价	194
一、了解商品定价的原则	195
二、商品定价应考虑的因素	196
三、商品定价的几种形式及其特点	198
四、常用的商品定价技巧分析	199
五、商品组合定价策略	201
六、商品折扣定价策略	202

第五章 店铺的装修美化

第一节 店铺的设计	206
一、有个性的店铺介绍	206
二、对店铺宝贝分类管理	208
三、安装店铺计数器	209
四、为店铺添加背景音乐	211
五、恰到好处的商品推荐	213
六、如何写让人耳目一新的商品介绍	215
七、设计店铺公告模板	216
八、设置店铺交流区	217
九、为店铺增添友情链接	218
十、淘宝店标、店名、店铺公告及个人介绍设置规范	220
十一、网店装修的注意事项	221
第二节 店铺的美化	223
一、为店铺制作图片公告	223
二、在店铺里添加漂亮背景	224
三、网店色彩搭配技巧	226
四、如何优化网店首页吸引顾客	229
五、网店宝贝详情页面优化	232
六、制作漂亮的分类导航按钮	235
七、为宝贝起个好名字	237
八、关键字的巧妙运用	238
九、促销页面设计技巧	241
第三节 手机店铺设置技巧	242
一、开通手机店铺开拓市场	243
二、申请二维码有利于买家浏览	244



第六章 商品图片的拍摄与处理技巧

第一节 拍摄前的准备	248
一、数码相机的选购与日常保养	248
二、拍摄商品照片前的准备	250
三、常用的拍摄辅助器材	252
四、如何选择拍摄环境	253
五、学会使用摄影光源	254
六、使用数码相机拍出好照片的技巧	257
七、淘宝店商品图片的标准	258
八、商品分类拍摄技巧	260
第二节 图片的处理技巧	262
一、图片如何进行处理	262
二、常用图片处理软件	263
三、批量处理图片的技巧	265
四、抠取完美图像	273
五、巧妙设置宝贝主图	278
六、图片细节的处理	279
七、如何将搜取图片的水印去掉	283
八、如何进行图片实拍保护	285
九、图像的压缩技巧	287
十、图像文件格式	287
十一、如何让商品图片更清晰	288

第七章 商品的推广宣传

第一节 店内宣传推荐很重要	296
一、店铺交流区的应用	296
二、其他宣传手段	297
第二节 利用淘宝社区宣传	298
一、在社区里推广的技巧	298

二、淘宝社区申请广告位推广	301
第三节 淘宝内部免费推广	302
一、巧妙安排标题打造精华帖	302
二、在论坛高效发帖技巧	303
三、创建或加入淘宝帮派	305
四、运用信用评价免费做广告	306
五、分享店铺流量，寻找同盟	307
六、利用节假日做促销	308
七、巧用 VIP 会员卡促销	309
八、提高店铺浏览量的方法	310
九、通过淘宝站内短信与客户交流	311
第四节 淘宝内部付费推广	314
一、运用淘代码分享宝贝	314
二、利用钻石展位增加销量	317
三、参加宝贝限时打折	319
四、参加宝贝满就送	321
五、利用聚划算让店铺增加流量	324
第五节 利用淘宝客推广	327
一、认识淘宝客	327
二、如何参加淘宝客推广	328
三、淘宝客推广规则	331
四、淘宝客佣金的计算	333
五、如何吸引淘宝客进行推广	335
第六节 淘宝直通车营销	336
一、认识淘宝直通车	337
二、如何参加直通车	338
三、直通车关键词的设置	340
四、制订直通车推广计划	342
五、直通车推广技巧	344



第七节 淘宝试用推广	346
一、加入淘宝试用中心	346
二、试用推广的核心规则	349
三、利用“试用中心”打造爆款	350
第八节 其他推广活动	352
一、参与淘宝网的活动	352
二、拍卖推广也有效	355
三、信用评价影响大	357
四、聊天工具多分享	358
五、店铺互动友情链接	360
六、利用导航网站提高知名度	361
七、登录搜索引擎提高访问量	363

第八章 网店商品的包装与发货

第一节 对商品进行合理的包装	366
一、商品包装的技巧	366
二、用商品包装来收买人心	368
三、选择商品包装材料	370
四、包装保护技术	372
五、各类商品的包装技巧	373
第二节 迅速发货的要点	375
一、选择合适的发货方式	375
二、降低物流成本	377
三、发货的手续与流程	379
四、选择快递公司时需要注意的问题	380
五、发货时防止被骗	382
第三节 与淘宝网合作的物流公司	383
一、平邮发货	383

二、快递发货	384
三、物流发货	387
第四节 发货后的注意事项	388
一、防止货物丢失的方法	388
二、如何避免发生物流纠纷	390

第九章 网店销售管理

第一节 寻找买家	394
一、了解买家的类型	394
二、分析买家的购物心理	396
三、寻找买家的途径	397
四、培养回头客	399
第二节 与买家巧妙沟通	402
一、与买家建立多种沟通渠道	402
二、网店客服应具备哪些基本功	403
三、积极回复买家提问	405
四、态度是沟通的关键	407
五、基本的沟通技巧很重要	409
六、针对不同顾客的沟通技巧	412
七、与顾客展开良好的互动	413
八、与顾客交流时的禁忌	416
九、打消网店客户网购时的顾虑	418
十、管理顾客的技巧	420
第三节 如何留住买家	423
一、分析买家需求，有的放矢	423
二、引导买家购买商品的小绝招	424
三、应对各种类型买家的技巧	427
四、利用促销留住买家	428
五、做好网店的追售操作	430



第四节 售出商品	431
一、如何修改宝贝价格	431
二、发货前的检查要仔细	432
三、怎样处理退款请求	434
四、支付宝提取现金的技巧	436
五、售后如何评价	438
第五节 网店销售技巧	439
一、促进成交的技巧	439
二、了解顾客的潜在问题	442
三、提高服务质量	444
四、给买家派送促销红包	445
五、提升淘宝网店销售热度的策略	448
六、充分利用销售淡季	449
七、店铺营销常用的竞争策略	451
八、利用假日带动销量	452
九、正确分析网店生意冷清的原因	453
十、打造优秀的网络销售团队	455
十一、利用旺季热卖	456
十二、如何培养人气宝贝	457
十三、合理利用预售提高销量	459
十四、反季促销的注意事项	460
第六节 提升售后服务质量	461
一、售后服务的几大问题	461
二、及时做好售后回访	463
三、如何维护老客户	464
四、怎样让买家给予好评	466
五、成为会员有折扣	467
六、提醒买家及时付款	468
七、售后要同样热情	469
第七节 处理与顾客的矛盾	471
一、制定合理的退换货政策	471