

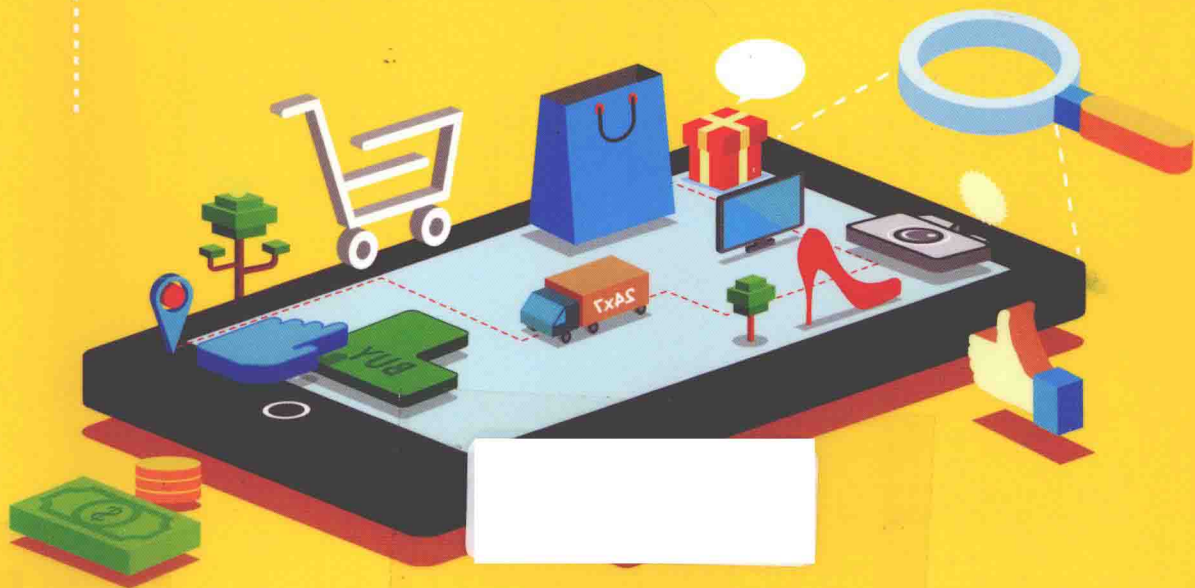
适合对淘宝网上开店缺少
相关经验和技巧的读者学习

一线文化◎编著

新手淘宝开店

实用秘技

一本通



>>>>>>>>>>>>>>>

力求解决淘宝掌柜在网上开店中遇到的各种疑难问题
让淘宝卖家更加从容有效、高利润地运营自己的网店

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

一线文化◎编著

新手淘宝开店 实用秘技 一本通



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书打破了传统按部就班讲解知识点的模式,以“学以致用”为原则,精挑细选了360多个关于淘宝开店、运营与推广相关的行业经验与运营技巧,力求解决淘宝卖家在网上开店中遇到的各种疑难问题,以便让淘宝卖家更加从容有效、高利润地运营自己的网店。

全书共分为12章。以技巧罗列的方式,依次向读者介绍了网上开店的准备技巧,寻找货源技巧,网店注册与开通技巧,店铺装修与美化技巧,宝贝发布、上下架管理与优化技巧,网店引流与推广技巧、账务管理技巧,物流与售后服务技巧,网店升级与安全保障技巧等内容。

本书采用字典查询的阅读方式,如果读者遇到什么问题,即可查阅相关的技能技巧,真正做到轻松、快速地开店,实实在在地赚钱。本书不仅适合想开网店的新手自学使用,还适合于对淘宝网上开店缺少相关经验和技巧的读者学习,也可作为大、中专职业院校相关专业的教材参考用书。

图书在版编目(CIP)数据

新手淘宝开店实用秘技一本通 / 一线文化编著. —

北京: 中国铁道出版社, 2015. 8

ISBN 978-7-113-20220-0

I. ①新… 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067739号

书 名: 新手淘宝开店实用秘技一本通

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: 多宝格

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: 三河市宏盛印务有限公司

版 次: 2015年8月第1版 2015年8月第1次印刷

开 本: 720mm×1 000mm 1/16 印张: 23.5 字数: 420千

书 号: ISBN 978-7-113-20220-0

定 价: 48.00元

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

“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。而推动这一预言成为现实的主要动力之一，就是目前火热的网上交易。正因如此，每年踊跃在网上开店的淘宝新人络绎不绝。

作为淘宝开店的掌柜，编者认为，最主要的就是学习再学习。只有勤于学习，善于交流，努力汲取前人经验，才能站得更高，看得更远，继而从中找出适合自己网店发展的轨迹。

如何学习，在哪里学习？相信通过阅读本书，能够让你快速、轻松地找到答案与学习的原动力！

为了帮助新、老用户更快速地掌握网上开店的应用技能，我们在编写本书时，充分考虑到用户的需求，竭尽全力做到易学易用。本书具有以下特点：

- 精心安排，招招实用：本书中所讲解的技能、技巧，都是一线网店掌柜及相关专家倾情相授，既有技能与实战，也有技巧与经验。通过对本书的学习，真正让你“会开店”并且“能赚钱”，快速提升网店运营效率。
- 分类明确，查询方便：为了方便读者学习和使用，本书内容通过招数的形式进行罗列，具有字典查询的风格，力求帮助读者快速解决问题，是最实用、最及时的“小帮手”。
- 经验技巧，一学即会：在“高效率、快节奏”的今天，或许读者没有时间去系统地看完一本书。而本书非常适合遇到问题，想找解决问题方法的开店新手。每个招数读者只需花几分钟时间就能快速学会并掌握。

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。参与本书编写的人员都具有丰富的实战经验，在此向所有参与本书编写的人员表示感谢！

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），有机会获得“新手开店大礼包”一份，而且还为读者不定期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。

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！由于计算机技术发展非常迅速，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。



第1章 自我分析与评审，网上开店的前期准备

- 1.1 开店的N个理由.....2
 - 001: 资金投资少.....2
 - 002: 经营范围更广.....2
 - 003: 限制因素少.....3
 - 004: 宣传费用低.....3
 - 005: 网店的消费群体广泛.....4
- 1.2 了解网店及适合开网店的群体...4
 - 006: 什么是网上开店.....4
 - 007: 兼职网上开店.....5
 - 008: 专职网上开店.....5
 - 009: 实体店铺兼营网上店铺.....5
 - 010: 开网店需要哪些软件.....6
 - 011: 开网店需要哪些能力.....7
- 1.3 熟知网上开店的货源.....8
 - 012: 以卖家为导向进行定位.....8
 - 013: 切合时尚又独特的商品.....9
 - 014: 充分挖掘网购人群的需求.....9
 - 015: 商品货源是否稳定.....9
 - 016: 关注“皇冠”们在卖什么.....10
 - 017: 定位自己要销售的商品.....10
- 1.4 开店前的自我评审.....11
 - 018: 如何给自己挑一个好的开店平台.....11
 - 019: 进货要领是否已掌握.....12
 - 020: 在线时间是否充足.....12
 - 021: 联系物流是否方便.....13
 - 022: 定位与规划自己的店铺.....13

第2章 货好才是王道，寻找合适的货源

- 2.1 定位商品货源.....15
 - 023: 分析商品市场.....15
 - 024: 选择网上销售商品类型.....15
 - 025: 商品种类组合销售.....16
- 2.2 实体货源批发.....16
 - 026: 如何寻找热卖宝贝.....16
 - 027: 在批发市场批发商品.....17
 - 028: 如何寻找一手货源.....18
 - 029: 寻找地方特色货源.....18
 - 030: 寻找库存性价比货源.....18
 - 031: 寻找精品外贸货源.....19
 - 032: 寻找国外新潮宝贝.....19
- 2.3 利用网络平台寻找货源.....19
 - 033: 注册与登录阿里巴巴.....19
 - 034: 使用关键字寻找货源.....21
 - 035: 使用分类查找货源.....22
 - 036: 在网站发布商品需求信息.....23
 - 037: 在阿里巴巴下进货订单.....25
 - 038: 在网上找代销货源.....27
 - 039: 如何获取代销资格.....29
 - 040: 如何将网上货源搬回“家”...29
 - 041: 虚拟商品的批发代理.....31
 - 042: 下载虚拟商品数据包.....32
 - 043: 预防代理代销防骗技巧.....32

第 3 章 做好开店准备, 安装常用的工具软件

- | | |
|------------------------------|------------------------------|
| 3.1 下载与安装淘宝软件34 | 052: 查看与备份千牛聊天记录..... 43 |
| 044: 下载与安装千牛..... 34 | 053: 设置自动回复, 不让客户久等... 44 |
| 045: 登录千牛..... 36 | 054: 如何预防千牛骚扰信息..... 45 |
| 046: 下载淘宝助理..... 36 | 055: 加入千牛群..... 46 |
| 047: 安装淘宝助理..... 38 | 056: 使用手机千牛与买家联系..... 46 |
| 3.2 使用千牛39 | 3.3 常用的图像编辑软件47 |
| 048: 使用千牛与买家交流..... 39 | 057: 下载光影魔术手..... 47 |
| 049: 添加买家为好友..... 40 | 058: 安装光影魔术手..... 48 |
| 050: 备注有购买意向的顾客..... 41 | 059: ACDSee软件..... 48 |
| 051: 将好友进行分类管理..... 42 | 060: 安装Photoshop软件..... 51 |

第 4 章 开通网上店铺, 账号申请与店铺开张

- | | |
|------------------------------|---------------------------|
| 4.1 为店铺开通相关账号55 | 072: 使用网银保护软件..... 68 |
| 061: 申请开通网上银行与在线支付... 55 | 4.4 开通店铺69 |
| 062: 注册免费邮箱..... 57 | 073: 进行身份信息认证..... 69 |
| 063: 申请淘宝账号..... 58 | 074: 避免身份信息认证失败..... 71 |
| 064: 登录淘宝账号..... 60 | 075: 开通淘宝店铺..... 71 |
| 4.2 开通支付宝61 | 4.5 店铺信息设置73 |
| 065: 了解支付宝的作用..... 61 | 076: 如何选择店铺名字..... 73 |
| 066: 注册支付宝账户..... 62 | 077: 店铺名字选择的原则问题..... 73 |
| 067: 如何对支付宝进行实名认证... 64 | 078: 如何取个好的店名..... 74 |
| 068: 使用网上银行给支付宝充值... 66 | 079: 利用“商标”为店铺提升形象... 74 |
| 4.3 网银安全保障67 | 080: 商品类目定义要选对..... 76 |
| 069: 给银行卡绑定手机保护..... 67 | 081: 如何对店铺进行更好的介绍... 76 |
| 070: 使用银行U盾保护网银..... 68 | 082: 浏览自己的店铺..... 77 |
| 071: 用好银行数字认证..... 68 | 083: 开通手机店铺..... 78 |



第5章 提升店铺形象，装修淘宝店铺

- 5.1 免费装修店铺 81
 - 084: 为什么要装修店铺 81
 - 085: 掌握好店招的设计要素 81
 - 086: 零基础学会店招设计 82
 - 087: 如何选择店铺的风格 85
 - 088: 如何对商品进行分类 86
 - 089: 将店铺分类当作广告位使用 ... 88
 - 090: 增加店铺导航分类 89
 - 091: 调整首页模板的布局 90
 - 092: 申请二维码方便买家浏览 91
 - 093: 不同网店的装修建议 92
- 5.2 增值服务装修店铺 93
 - 094: 如何利用旺铺帮助自己经营 ... 93
 - 095: 旺铺的订购与应用 96
 - 096: 让专人为自己设计店铺 97
 - 097: 打造广告轮播效果 98
 - 098: 添加友情链接 100
- 5.3 店铺其他装修技巧 101
 - 099: 新卖家该如何选择旺铺 101
 - 100: 店铺装修常见代码集合 102
 - 101: 重视热销排行和热门收藏排行 103
 - 102: 善于从淘宝大学学习装修 103
 - 103: 如何让网店公告消息滚动起来 103
 - 104: 如何自定义文字与背景颜色 105
 - 105: 在线编辑网店LOGO背景图 105
 - 106: 寻找更多免费相册上传宝贝图片 106
 - 107: 宝贝分类需要的注意事项 106
 - 108: 给网店添加计数器 107
 - 109: 如何寻找宝贝分类图片 107
 - 110: 添加收藏宝贝链接 108
 - 111: 使用Word制作淘宝社区签名图 108
 - 112: 制作店铺营业时间效果 111
 - 113: 在线生成网店Banner图片 ... 112
 - 114: 在线生成网店店标 114
 - 115: 在线合成宝贝图片效果 114
 - 116: 宝贝描述添加其他宝贝链接 115
 - 117: 宝贝描述内容的色彩搭配技巧 116

第6章 让买家更关注，拍摄与美化商品

- 6.1 商品的拍摄技巧 119
 - 118: 如何选购摄影器材 119
 - 119: 如何选购稳固的三角架 120
 - 120: 如何选购适合的灯光器材 120
 - 121: 教你DIY摄影棚 120
 - 122: 拍摄化妆品类商品 121
 - 123: 拍摄生活类商品 121
 - 124: 拍摄好看的小商品 122
 - 125: 拍摄毛绒玩具类商品 122
 - 126: 拍摄数码产品类商品 122

127: 拍摄服饰类商品	123	140: 如何添加图片边框	133
128: 如何拍摄纯色背景商品图片 ..	124	141: 为图片添加防盗水印	134
129: 如何拍摄出T恤的最佳效果 ..	125	142: 为商品添加文字说明	135
130: 使用手机给商品拍照的技巧 ..	126	143: 调整偏色的商品图片	136
131: 不同商品的拍摄用光技巧	126	144: 制作商品拼图	136
132: 服装挂折技巧	127	6.3 使用Photoshop美化商品	137
133: 拍摄裤子时的摆放技巧	127	145: 让拍摄模糊的宝贝照片变 清晰	137
134: 拍摄白底脱影照片	128	146: 去掉宝贝图片中的日期	139
135: 如何避免错误用光拍摄技巧 ..	128	147: 制作重复旋转宝贝图	140
6.2 使用光影魔术手美化商品	129	148: 为图片添加描边	141
136: 将拍摄的宝贝照片导入到 电脑中	129	149: 调整模特身材使宝贝 更耀眼	142
137: 修正与裁剪宝贝图片	130	150: 如何更换图片背景	142
138: 调整曝光不足的照片	131	151: 设置宝贝促销页图片	145
139: 设置照片背景虚化技巧	132		

第 7 章 万事俱备正式启航, 发布、管理与优化商品

7.1 普通商品发布技巧	151	164: 登录淘宝助理	158
152: 如何形象地展示商品	151	165: 创建独立的商品模板	159
153: 如何发布宝贝	152	166: 使用商品模板创建新商品 ..	160
154: 设置商品的类别	152	167: 导入商品数据包	160
155: 如何选择商品属性	153	168: 直接创建商品并上传	162
156: 如何填写有吸引力的商品 名称	154	7.3 管理店铺商品	163
157: 制定合理的宝贝价格	154	169: 如何上架商品	163
158: 设置商品规格	154	170: 在线下架出售中的商品	164
159: 上传宝贝缩略图	155	171: 在线修改出售商品	165
160: 填写商品描述信息	156	172: 删除库存的商品	166
161: 设置相关物流信息	156	173: 让商品在指定时间自动 上架	167
162: 使用物流模板发布宝贝	157	174: 使用淘宝助理批量修改商品 价格	167
163: 以拍卖的方式发布宝贝	158	7.4 空间使用与商品展示	168
7.2 使用淘宝助理发布商品	158		



175: 如何进入淘宝图片空间	168	183: 商品标题的结构和组合 方式	173
176: 自定义图片空间	169	184: 如何在标题中突出卖点	175
177: 如何将图片搬家	169	185: 正确的选择关键词让店铺 流量井喷	176
178: 如何对商品进行分类	170	186: 如何撰写商品的描述	178
179: 在店铺中动态展示商品	170	187: 宝贝描述的好坏决定销售 转化率	180
180: 使用掌柜推荐展示商品	171	188: 优化商品图片做好视觉营销 ..	183
181: 使用橱窗推荐商品	172		
182: 设置橱窗显示方式	172		
7.5 优化商品标题与描述	173		

第 8 章 营销推广不可少，淘宝店铺推广与引流方法

8.1 淘宝免费推广技巧	187	204: 做好淘宝客推广的黄金 法则	201
189: 巧妙安排标题打造精华帖	187	205: 主动寻找淘宝客帮助自己 推广	202
190: 教你轻松写出精华帖	188	206: 通过店铺活动推广自己吸引 淘宝客	203
191: 让自己的帖子永远火爆	190	207: 挖掘更多新手淘宝客	203
192: 创建自己的淘宝帮派	190	208: 巧用SEO结合淘宝客推广 店铺	203
193: 加入别人的淘宝帮派	192	8.3 淘宝直通车	205
194: 利用“淘帮派”卖疯主打 产品	193	209: 选择什么宝贝参加直通车	205
195: 灵活运用信用评价免费做 广告	193	210: 如何玩转直通车	205
196: 设置VIP会员卡有力促销 店铺	194	211: 加入直通车推广	207
197: 网店“秒杀”促销选好 商品	195	212: 新建推广计划	208
198: 通过分类信息网站搞宣传	196	213: 怎么分配推广计划	208
199: 创建手机店铺活动	197	214: 推广新宝贝	209
200: 使用二维码关注手机店铺	197	215: 直通车取词方法	210
201: 使用“爱旺达”直达店铺	198	216: 管理推广中的宝贝	210
8.2 淘宝客推广技巧	199	217: 设置投放的计划	211
202: 轻松参加淘宝客推广	199	218: 热门词表的应用	213
203: 达成淘宝联盟加入条件	201	219: 关键词的高级找词方法	215

220: 如何添加关键词.....	216	238: 利用虚拟充值平台快速提升 信誉.....	233
221: 直通车综合优化技巧.....	217	239: 提交店铺地址到各大搜索 引擎.....	233
222: 优化直通车展现和点击量.....	219	240: 通过QQ推广店铺.....	233
223: 如何选择宝贝投放价格.....	219	241: 通过微博、微信平台宣传 店铺.....	234
224: 为商品选择直通车推广方式...	220	242: 使用博客推广商品.....	236
225: 选择合适的时间进行投放.....	220	243: 如何写作博客文章.....	238
226: 使用手机直通车.....	221	244: 如何推广博客中的广告 文章.....	239
8.4 使用钻石展位引爆店铺销量 ...	222	245: 利用SNS互动平台提高店铺 流量.....	239
227: 了解与购买钻石展位.....	223	246: 在威客网发布任务作隐性 宣传.....	240
228: 利用钻石展位扩大品牌效应...	226	247: 网店口碑的营销技巧.....	240
229: 用钻石展位进行爆款打造.....	227	248: 网店赠品促销操作注意.....	241
230: 用钻石展位进行活动引流.....	228	249: 适当使用高价促销法.....	241
231: 如何做好品牌的广告.....	228	8.6 淘宝店铺其他收费推广方法 ...	242
232: 进行钻石展位的定位.....	228	250: 使用阿里妈妈网外推广.....	242
233: 做出有吸引力的广告图片.....	229	251: 使用限时打折促销宝贝.....	243
234: 用最少的钱购买最合适的 钻石展位.....	230	252: 使用搭配套餐推销宝贝.....	243
235: 合理定位钻石展位的目标 人群.....	231	253: 使用店铺优惠券.....	243
236: 钻石展位投放时间的选择.....	231	254: 购买促销套餐更划算.....	244
237: 决定钻石展位效果好坏的 因素.....	231		
8.5 店外推广营销手段	232		

第 9 章 开启成功第一步, 商品销售与交易技巧

9.1 商品出售必备技巧	247	260: 多用赠品增加回头客.....	249
255: 如何应对恐吓/纠缠型买家....	247	9.2 淘宝成交技巧	250
256: 促成拍下商品又不交易的 买家.....	247	261: 如何建立信任感.....	250
257: 应对砍价型买家.....	248	262: 了解顾客的抗拒点.....	251
258: 引导观望型买家.....	248	263: 了解顾客的需求.....	252
259: 与买家交流时应该注意哪些 禁忌.....	248	9.3 其他买卖咨询技巧	253
		264: 利用站内短信回复买家信息...	254



- 265: 通过店铺交流区回复信息..... 254
- 266: 为买家提供更好的咨询方法... 254
- 9.4 鉴定买家的购买信心..... 255**
 - 267: 如何应对各种类型的买家..... 255
 - 268: 分析买家的购买欲望 257
 - 269: 如何让买家对售后满意 260
 - 270: 如何打消买家对包装/物流的疑虑..... 261
- 9.5 商品达成交易的黄金法则 262**
 - 271: 了解达成交易的必要条件..... 262
 - 272: 掌握优惠成交法..... 263
 - 273: 掌握保证成交法..... 264
 - 274: 掌握从众成交法..... 264
 - 275: 掌握机会成交法..... 266
 - 276: 掌握赞美肯定成交法 266
 - 277: 赞美客人要遵循称心法则..... 267
 - 278: 掌握步步紧逼成交法 267
 - 279: 掌握选择成交法..... 268
 - 280: 掌握用途示范成交法 269

第 10 章 网店经营我知道, 店铺的账务管理

- 10.1 淘宝成交交易技巧 272**
 - 281: 查看物流运费及设置物流信息..... 272
 - 282: 根据交易约定修改交易价格..... 274
 - 283: 关闭无法继续的交易 275
 - 284: 确认发货完成交易 276
 - 285: 查收货款及给买家评论 277
 - 286: 批量给买家评价..... 279
 - 287: 进行交易退款操作..... 279
- 10.2 网店资金与账目管理 279**
 - 288: 查询支付宝账户余额 280
 - 289: 用支付宝余额支付交易款..... 280
 - 290: 直接用支付宝向对方打款..... 280
 - 291: 用支付宝接收货款..... 282
 - 292: 将支付宝资金转移到银行卡..... 284
 - 293: 了解自己的日常交易情况..... 285
 - 294: 了解与分析店铺资金流动情况..... 286
 - 295: 掌握网店总体销售业绩 288
- 10.3 支付宝的日常管理 289**
 - 296: 降低支付宝手续费 289
 - 297: 为支付宝安装数字证书 290
 - 298: 绑定免费的手机动态服务..... 291
 - 299: 备份支付宝数字证书 293
 - 300: 删除支付宝数字证书 293
- 10.4 使用Excel辅助处理账务 294**
 - 301: 加密保存淘宝店铺数据文件..... 295
 - 302: 创建淘宝店铺工作簿 296
 - 303: 录入特殊的店铺数据 296

第 11 章 服务永远至上, 商品发货与售后管理

- 11.1 商品的包装技巧 299
 - 304: 选择商品包装材料 299
 - 305: 用包装赢得买家好感 301
 - 306: 网店包装材料不花钱的技巧 301
 - 307: 养成随身笔记本记录的习惯 302
 - 308: 如何包装易碎品 302
- 11.2 物流发货技巧 303
 - 309: 设置物流运费模板 303
 - 310: 选择合适的物流方式 304
 - 311: 选择便宜的快递公司 306
 - 312: 实时了解货物运输进度 306
 - 313: 节省宝贝物流费用 307
 - 314: 处理快递运输纠纷 308
 - 315: 进行同城交易 309
 - 316: 提醒买家一定要验货后签收 310
 - 317: 快递包裹丢失的预防 310
 - 318: 货物丢失破损后的处理 311
 - 319: 网购快递单注意事项 311
 - 320: 注意保价时加收保险费 312
 - 321: 快递公司放假该怎么办 312
- 11.3 加入消费者保障服务 312
 - 322: 加入“消费者保障服务”的
优势 312
 - 323: 申请消费者保障服务 314
- 11.4 完善网店售后服务工作 315
 - 324: 处理因个人喜好而引发的
退货 315
 - 325: 处理因实物照片的分歧而引起
退货 316
 - 326: 处理因规格尺寸而引发的
退货 316
 - 327: 处理因商品质量而引发的
退货 317
 - 328: 如何有效预防中差评 317
 - 329: 理智地处理中差评 320
 - 330: 以平和心态处理投诉 321
 - 331: 引导买家修改评价 322
 - 332: 使用评价回复功能取得
好印象 323
 - 333: 合理有效的使用解释功能 324
 - 334: 了解淘宝网的信用等级 325
 - 335: 打造5星信用体系 327

第 12 章 迈向皇冠网店的秘笈, 提升网店信誉与安全保障

- 12.1 淘宝社区促销技巧 329
 - 336: 参加淘宝万人团购 329
 - 337: 参加淘宝免费试用 330
 - 338: 参加淘分享跟随购 330
 - 339: 加入淘金币 331
 - 340: 尽一切努力参加淘宝活动 332
- 12.2 淘宝网外营销技巧 333
 - 341: 盈利前先赚人气 333
 - 342: 让收益与宣传两不误 334
 - 343: 巧妙通过邮费赚利润 335



- 344: 如何选择时间做促销效果才能最好 335
- 345: 选择什么样的商品做促销 337
- 346: 如何避免店铺促销的误区 338
- 347: 限时限量促销商品 341
- 348: 店铺促销多元化 342
- 12.3 淘宝客服培养技巧 343**
 - 349: 店主如何培训新手客服 344
 - 350: 让客服人员拥有谦和的服务态度 344
 - 351: 客服人员必须拥有专业知识 347
 - 352: 如何让客服人员掌握良好的沟通技巧 348
- 12.4 系统安全设置技巧 350**
 - 353: 启用Windows防火墙 350
 - 354: 定时安装系统补丁 352
 - 355: 进行合理的Internet设置 353
 - 356: 使用360安全卫士维护系统 354
 - 357: 使用360杀毒软件查杀病毒 356
- 12.5 淘宝网安全保障技巧 357**
 - 358: 设置淘宝网账户密码保护 357
 - 359: 将淘宝账户与手机绑定在一起 357
 - 360: 如何重新设置新密码 358
 - 361: 定期修改支付宝密码 360
 - 362: 查看每笔交易额度 360
 - 363: 快速找回支付宝密码 361

Chapter

01

自我分析与评审， 网上开店的前期准备

本章导读

网上购物的流行促使了一批批创业者将实体店铺搬到互联网上。不过，对于初涉网上开店的创业者来说，还需要对一些必要的知识进行了解，这样才会对网上开店有所帮助。本章主要是针对想在网上开店的用户，讲解关于网上开店的相关知识 with 情况分析，以便让读者在开店前做好自我评审与相关准备。

知识要点

通过本章内容的学习，读者能够学习到在网上开店之前，应该要做的一些准备工作和规划技巧，同时还介绍了如何评审自己是否适合开店。需要掌握的相关技能知识如下：

- 开店的N个理由
- 适合开网店的群体有哪些
- 网上开店的规划
- 开店前的自我评审

掌握技巧 轻松赚钱

网店 周丽丹 创业故事



有副业收入就能
月入2000元

全球购 周丽丹 创业故事



初次创业 从零开始
月入2000元

拍卖会 孙品 创业故事



五折拍卖 低价捡货
月入2000元

天天特价 孙品 创业故事



精品货源 全场1折起
月入2000元

淘女郎 周丽丹 创业故事



淘女郎 试穿小外套
月入2000元

淘宝旅行 周丽丹 创业故事



淘宝旅行 试穿小外套
月入2000元

1.1 开店的N个理由

卖家在进行网上开店之前，可以先了解当今开网店的优势，和实体店铺相比较，更合适开网店的理由有哪些，从而决定自己是否适合开网店。

001

资金投资少

网上开店与实体店铺相比可极大地节省开店成本，而且网店也可以根据顾客的订单进货，不会因为积货占用大量资金。此外，网店经营主要是通过网络进行，不需要专人时时看守，同时可以省下房租、雇工费、水电气等各类杂费，这样初期投资成本自然就比较低。只需准备一台联网的电脑，商品摆放在家里即可。与实体店铺相比，网上开店不仅节约成本，而且在商品进货、出售、管理等诸多方面也要明显优于实体店铺。下面，通过如下表格的对比，来了解它们之间的区别。

比较项目	网上商店	传统商店
开办手续	网上注册（个性设计）+商品信息上传	商品店面+工商注册+装修+进货+专人看店
成本开支	商品采购成本+网店租金+网上交易费用+网上广告宣传费用	商品采购成本+库存仓租费+库存商品资金占用利息+营业员工资+商场场地租用费+税金
营业地点	选择一个合适的购物网站即可	营业地点的选择与客流量、投入资金有紧密关系
营业面积	店面的大小与实际的销售额没有对应关系	面积增大需要大幅增加资金的投入
营业范围	全世界任何有网络的地方，没有地域限制	本商店就近的一些消费者，明显受地域限制
营业时间	24小时全天候接受订单	正常的开门营业时间内

002

经营范围更广

由于无地域限制，以及购买群体的广泛分布性，在开网店后，可以将自己所在地的特色商品、特色小吃等在网店上销售，这样其他地区的人们，也就能够方便地买到卖家所在地区的各种特产，如下图所示。



003 限制因素少

实体店铺往往要受营业时间、地点、面积等因素的限制。例如，在某个时间段关门可能会令你错过很多生意；如果店铺位置人流量小，生意也不会景气；碰上生意火爆，又有可能因为自己的店面太小而失去许多本该属于自己的生意。而网店则不同。

1 无地域限制

如果说一家实体店铺，其购买群体仅限于店铺周边的人群，那么网店与其相比就完全没有地域限制，网店中所针对的购买群体，可以是自己所在的城市之外、省外、全国甚至全世界。可以说，只要我们的商品有吸引力，那么，我们就可以做好随时接待来自各地买家的准备。

2 无营业时间限制

网店的经营是借助互联网进行经营的，经营者可以全职经营，也可以兼职经营，只要有一台能上网的电脑就可以开网店了，营业时间也比较灵活，只要可以及时查看浏览者的咨询并给予回复就不影响营业。

3 与众不同的经营方式

网上开店不需要像实体开店必须要经过烦琐的注册登记手续，网店在商品销售之前甚至不需要存货或者只需少量存货，因此可以随时增减数量，可进可退，不会因为积压大量货物而无法抽身。

004 宣传费用低

对于店铺来说，一年365天不可能天天都是旺销，总有淡旺季之分。旺季自然都是忙业务，那么淡季呢？业务减少了，很多店铺面临着关门的危险。怎么办？毫

无疑，促销是一个必要的手段。如何合理运用促销策略是每家店铺、经销商都要面临的问题。但是，促销不是市场问题的“终结者”，而是一把“双刃剑”。促销既能带给店铺更多的利润，也会带给店铺很多的无奈。毕竟利用商品价格进行促销已经成为店铺和店铺之间最常用的一种武器。

005

网店的消费群体广泛

实体店铺的门槛人口基本上局限于店铺周边的人群。而网店打破地域限制进行经营，只要是网民都有可能成为商品的浏览者和购买者。其购买群体可以是与自己同在一个城市、同一省份、同一个国家，也可以是全世界对自己商品感兴趣的人群。而且你提供的商品越是物美价廉，特色鲜明，服务优质，那么店铺的销售范围也就越广泛。

LESSON

1.2 了解网店及适合开网店的群体

在信息化的今天，网上开店也是商家一种做生意的方式。根据自身条件的不同，我们可以选择不同的开店方式。在开店前首先要来了解什么是网上开店、多种开店方式及需要具备的能力与操作软件。

006

什么是网上开店

所谓网上开店，简单来说是指经营者自己搭建或在相关网站平台上（如淘宝网）注册一个虚拟的网上商店（以下简称网店），然后将待售商品的信息发布到网页上。

而其他对商品感兴趣的浏览者通过浏览这些商品信息进行查阅，然后通过网上或网下的支付方式向经营者付款，最后经营者通过邮寄等方式，将商品发送至购买者。

网上购物的商品范围越来越广泛，甚至超越了传统的购物方式，为越来越多的人尤其是年轻一代所接受和喜爱。网购人群的不断发展和壮大，加上越来越多的人想利用这个机会来实现自己创业的梦想，在这两个方面的因素共同作用下，近年来网上开店的形势十分火爆，右图所示为淘宝网创造的网店店主月销售额收入分配图。

