



博文电商

淘宝店这样开 才赚钱

语墨 著



中国工信出版集团

电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

淘宝店这样开 才赚钱



语墨 著



电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

内 容 简 介

本书力求将淘宝开店、装修、运营、营销等知识与技巧融会贯通，共分为三个部分，讲述了从无到有、打造成熟店铺的具体步骤，逻辑性与连贯性极强，章节环环相扣，方便读者阅读。

每个部分都分为基础知识篇和经验之谈篇，满足了初级卖家和中级卖家的共同需求，兼顾了系统的知识体系和实用的经验技巧，为不同层次的卖家解决了运营方面的主要问题。本书适合想要在网上创业的初学者，同时适合刚刚起步的初级卖家，以及遇到经营瓶颈的中级卖家。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

淘宝店这样开才赚钱 / 语墨著. —北京：电子工业出版社，2015.6
ISBN 978-7-121-26266-1

I. ①淘… II. ①语… III. ①网络营销—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 125068 号

策划编辑：张彦红

责任编辑：徐津平

文字编辑：杨璐

印 刷：北京嘉恒彩色印刷有限公司

装 订：北京嘉恒彩色印刷有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：787×980 1/16 印张：21.75 字数：418 千字

版 次：2015 年 6 月第 1 版

印 次：2015 年 6 月第 1 次印刷

印 数：4000 册 定价：69.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。

前 言

据不完全统计，截止到2014年6月底，我国的网民数量已经达到6.32亿人，在这个庞大的群体中，参与到网络购物中的用户有3.5亿人。仅仅2014年上半年，网络零售市场的交易规模就达到了10 856亿元，相比2013年上半年的数据，同比增长了43.9%。数据与事实表明，电子商务推动了经济发展，网络购物环境的日趋成熟，使电子商务对人们生活的影响进一步扩大。在众多网络零售平台中，淘宝网以近5亿注册用户数、每分钟售出4.8万件商品的事实，稳坐“领军人物”的交椅，成为深受网民喜爱的网购零售平台之一。

在淘宝网上进行网购，已经成为部分主流人群的主流消费选择。随着淘宝网的不断壮大与网购人群数量的不断攀升，一大批新时代的创业者，也选择栖身淘宝网来实现自身的价值。在这里，有安全的交易平台、完备的信用体系及完善的配套服务，为创业者提供了良好的环境，并最大限度地规避了创业风险。

本书应运而生，为广大创业者提供开网店的全套流程详解，以及宝贵经验，使读者能够通过阅读本书，获得最为有效的经验，笔者希望本书能够成为读者实际操作中的“指路明灯”，成为真正意义上的“实用手册”。

主要内容与写作思路

本书共有三个部分，讲述了从无到有、打造成成熟店铺的步骤，逻辑性强，并有很好的连贯性，章节环环相扣，方便读者阅读。

第一部分：开业大吉——开启网络创业之旅（初识网店→进货揭秘→加入淘宝→申请店铺）。

第二部分：装修装饰——摇身变为奢华品味馆（宝贝拍照→图片美化→素材搜集→店铺装修）。

第三部分：推广经营——皇冠级掌柜炼成术（营销推广→培训金牌客服→第一笔交易→发货须知→好评与差评）。

每个部分分为基础知识篇和经验之谈篇，满足了初级卖家和中级卖家的共同需求，兼顾了系统性知识体系和实用的经验技巧，为不同层次的卖家解决了后顾之忧。

本书特色

1. 经验解读

经验解读版块为本书的最大特色，本书不仅囊括了开网店的相关基础知识，还提供了货真价实的经验之谈，可以解决众多卖家非常苦恼而又得不到解决的实际问题，超越了简单的知识梳理层面，帮助卖家疏通经营思路，获得全新的经营感悟。

2. 内容详尽

本书讲述了有关网店的方方面面，对开网店的全套流程做了详尽地介绍。

3. 最新教学

本书按照最新的淘宝界面，进行讲述与教学。

4. 条理清晰

本书共有十二个章节，从第一章至最后一章的编排，是按照实际开店的步骤予以介绍的，细化到每一章的每一小节，均符合开店经营顺序，条理清晰。

5. 全程图解

本书涉及的所有操作，均以图片作为辅助来进行讲解，可更直观地展示操作步骤，使读者更好地学习掌握本书内容。

 适合读者

本书适合想要网络创业的初学者，同时适合刚刚起步的初级卖家，以及遇到经营瓶颈的中级卖家。

由于编者水平有限，书中可能存在一些不足之处，欢迎读者朋友们给予指正，谢谢。

笔者

2015年5月

目 录

第一部分 开业大吉 ——开启网络创业之旅

1

基础知识篇 2

第 1 章 初识网店 2

1.1 何为网店 3

1.1.1 网店的现状与前景 3

1.1.2 开网店的优势 3

1.1.3 适合开网店的人群 4

1.1.4 网店平台介绍 5

1.2 开网店前的准备工作 7

1.2.1 硬件准备 7

1.2.2 软件准备 8

1.2.3 熟悉开网店的常规流程 11

第 2 章 进货揭秘 14

2.1 什么商品最好卖 15

2.1.1 选择适合线上销售的 15

2.1.2 选择适合自己销售的 17

2.2 细数进货渠道 17

2.3 全国批发市场一览表 26

第 3 章 加入淘宝 28

3.1 注册淘宝会员 29

3.2 开通支付宝与网上银行 34

3.2.1 支付宝注册与激活 34

3.2.2 开通网上银行 39

3.3 安装淘宝工具软件	42
3.3.1 下载安装阿里旺旺	43
3.3.2 下载安装淘宝助理	46
第4章 申请店铺	50
4.1 店铺申请流程	51
4.2 设置店铺	56
4.2.1 店名、店标、店铺简介的基本设置	57
4.2.2 店铺风格的设置	58
4.2.3 店铺公告的设置	61
4.2.4 商品分类设置	63
4.3 发布宝贝	66
4.3.1 单件商品发布	66
4.3.2 批量商品发布	71
4.4 巧用推荐位	78
4.4.1 橱窗推荐位的使用	78
4.4.2 店铺推荐位的使用	80
案例 I 爱好变职业——手工饰品月销万件靠的是什么	81
案例 II 全职妈妈开网店月进 8000 元	83
经验之谈篇	86
1. 开网店前的心理辅导课	86
2. 那些赚钱网店拥有的共同点	87
3. 赔钱网店易走进的几个误区	90
4. 全职 & 兼职的选择	92
5. 准卖家们必知的进货原则	92
6. 网络热销品大排行	93
7. 实地进货 PK 网络进货	96
8. 第一次去批发市场好迷茫	97
9. 拿货季节的讲究	98
10. 拿货尺寸的讲究	99

11. 服装类商品进货的讲究	102
12. 饰品类商品进货的讲究	104
13. 支付宝的两个密码有什么用	105
14. 忘记密码和修改密码的步骤	106
15. 下载软件存储在哪里更安全	112
16. 手机支付宝钱包更便利	113
17. 商品定价的讲究	116
18. 商品上架时间的讲究	120
19. 买家浏览宝贝时的关注点	122
20. 商品发布秘籍 1——宝贝图片	124
21. 商品发布秘籍 2——宝贝描述	125
22. 商品发布秘籍 3——是什么影响了宝贝排名	127
23. 橱窗推荐位的巧妙运用	129

第二部分 装饰装修 摇身变为奢华品味馆

131

基础知识篇 132

第 5 章 宝贝拍照 132

5.1 相机的选择	133
5.2 室内拍摄教程	137
5.2.1 室内拍摄场景布置与构思	137
5.2.2 光线的运用	139
5.2.3 室内拍摄实例	141
5.3 户外拍摄教程	142
5.3.1 户外拍摄场景布置与构思	142
5.3.2 时间、天气等变化因素的掌控	143
5.3.3 照片的构图	144
5.3.4 户外拍摄细节	145

第 6 章 图片美化 146

6.1 图片处理美化工具	147
6.2 图片的基本处理	149

6.2.1 抠图	149
6.2.2 图片尺寸调整	152
6.2.3 图片曝光度调节	154
6.2.4 图片清晰度增强	155
6.3 图片的美化与修饰	157
6.3.1 风格色调的变化	157
6.3.2 给图片加水印	158
6.3.3 给图片打上马赛克	161
6.4 图片的批量处理与拼图	164

第7章 搜集素材 169

7.1 大量搜集装修素材	170
7.2 为店铺图片找一个家	171
7.2.1 淘宝图片空间	171
7.2.2 博客图片相册	172
7.2.3 租用图片空间	173
7.2.4 租用虚拟主机	173

第8章 店铺装修 174

8.1 店标设计的实例演示	175
8.2 宝贝分类设计的实例演示	186
8.3 宝贝描述模板的实例演示	199
8.4 旺铺促销区设计的实例演示	211
8.5 给店铺配上背景音乐	212
案例III 商机无处不在, 只需一双会发现的眼睛	215
案例IV 从无到有, 90后大学生的第一桶金	216

经验之谈篇 218

1. 购买二手相机需要注意什么	218
2. 相机微距功能的运用	220
3. 相机白平衡功能让宝贝原汁原味	221
4. 为什么拍出的照片很模糊	222

5. 服装的卧拍、挂拍、穿拍	222
6. 真人模特很重要吗	225
7. 淘宝对图片大小、规格、格式的要求	228
8. 装修前你需要考虑的问题	228
9. 避免使买家审美疲劳的几点建议	229
10. 店铺装修的色彩使用	230
11. 店标设计要考虑的要素	231
12. 宝贝分类设计要考虑到的要素	232

第三部分 推广经营 ——皇冠级掌柜炼成术

233

基础知识篇 234

第9章 营销推广 234

9.1 常规推广手段	236
9.1.1 淘宝客推广	236
9.1.2 淘宝直通车推广	237
9.1.3 利用同行友情链接	240
9.1.4 淘宝论坛的推广	241
9.2 利用阿里旺旺进行推广	243
9.3 淘宝外推广	247
9.3.1 利用搜索引擎	247
9.3.2 利用博客与微博	247
9.3.3 利用QQ签名与QQ空间	248
9.3.4 利用MSN	250
9.3.5 利用各大论坛	251
9.3.6 利用电子邮件	252

第10章 打造金牌客户服务 253

10.1 售中服务关键点	254
10.1.1 微笑是最好的名片	255
10.1.2 耐心及时地解答问题	256
10.1.3 客观如实地描述宝贝	256

10.2 售后服务关键点	257
10.2.1 买家是上帝	259
10.2.2 避免和客户发生争执	260
10.2.3 面对买家的抱怨的解决方案	261
10.2.4 用完善的售后，留住老客户	262
第 11 章 第一笔交易	264
11.1 用阿里旺旺谈生意	265
11.1.1 查找添加联系人	265
11.1.2 旺旺群的使用	267
11.1.3 酷炫表情的使用	269
11.1.4 查看聊天记录	270
11.2 第一笔交易的常规流程	272
11.2.1 宝贝被拍，及时解答买家疑问	272
11.2.2 修改宝贝价格，促成付款	273
11.2.3 选择物流，及时发货	274
11.2.4 给买家做出评价，合作愉快	277
11.3 账户管理	278
11.3.1 查询余额	278
11.3.2 查询明细	278
11.3.3 账户提现	280
第 12 章 发货须知	283
12.1 物流的选择	284
12.1.1 邮局	284
12.1.2 快递公司	285
12.1.3 大包裹托运	286
12.2 宝贝包装常识	286
12.2.1 常用包装方法	287
12.2.2 打包须注意的细节	291

第 13 章 好评与差评	293
13.1 卖家信誉度的基本常识	295
13.2 好评有多重要	295
13.3 中差评的对待与处理	297
13.3.1 中差评的起因	297
13.3.2 中差评的解决方案	300
案例 V 高端代购, 一个冬天冲五钻	301
案例 VI 白领兼职开网店, 收入超越工资	302
经验之谈篇	304
1. 加入消费者保障服务, 让买家更有安全感	304
2. 限时促销、打折促销、节日促销	306
3. 让人人都成为店铺 VIP, 留住老客户	307
4. 包邮的吸引力	308
5. 赠品是收买人心的好方法	310
6. 不要千篇一律地自卖自夸	311
7. 你注意过自家产品的优越性吗	313
8. 针对性营销, 学会给不同的客户分类	314
9. 鼓励买家晒照片	315
10. 如何打造金牌客服团队	316
11. 旺旺如何躲开骚扰信息	317
12. 如何保存旺旺聊天记录	318
13. 使用旺信不怕错过商机	319
14. 旺旺自动回复让服务更贴心	320
15. 制定合理的退换货策略	321
16. 常见快递公司联络方式	322
17. 贴心细心的包装能让商品增值	323
18. 建立快递底单库, 避免丢件无据可查	324
19. 快递省钱攻略	325
20. 引导买家修改中差评	325
21. 谨慎浏览网页, 定期给计算机杀毒	327
22. 设置开机密码, 清除垃圾文件	328

第一部分

开业大吉

——开启网络创业之旅

(初识网店→进货揭秘→加入淘宝→申请店铺)

基础知识篇

第1章 初识网店

1.1 何为网店

1.2 开网店前的准备工作

处于 21 世纪的第二个十年，网络已经成为最热的关键词之一，每一位社会成员都已经或主动、或被动地参与进这场网络热潮，它给予了我们无数个“方便法门”。如今，越来越多的人选择网购，网购从最初的新鲜事儿，变为大众群体共同品尝的“家常便饭”。与此同时，网上开店也成就了一批新时代的自主创业者，这个庞大的群体无处不在，环顾四周，你的身边也一定有个卖家朋友，他们的存在并日益壮大，正在影响着你和我的就业观。

1.1 何为网店

顾名思义，网络店铺简称网店。网上开店，是指卖家通过第三方电子商务平台建立一个虚拟店进行商品销售的行为。与实体店的不同之处是，卖家无需租用一个实体经营地，而是将待出售的商品发布到网店中，互联网的另一端，任何一位对此商品感兴趣的买家，都可以以支付货款的方式将商品收入囊中，卖家通过各种物流方式将商品寄送给买家。

1.1.1 网店的现状与前景

数据显示，截至 2012 年，中国拥有 5 亿以上网民，其中网上购物用户占到中国网民总数的五分之二。淘宝网是 2003 年由阿里巴巴公司创办的，发展至今，已经成为中国最大的电子商务平台。

目前，在中国整个零售产业的大环境中，网络零售额仅占总零售额的 4.3%，与发达国家的 40%~50% 相比，还相距甚远，这巨大的发展空间恰恰为网络创业者们提供了机会。近年来，通过淘宝网等网店平台的不断发展，一切条件都越来越趋于稳定与成熟，以网络店铺为中心，带动了物流、网上支付等多领域的爆炸式发展。同时，这场互联网革新不断影响着我们每一位社会成员，这种新型的购物方式逐渐被人们所接受、赞赏。所谓天时地利人和，网店的潜力是不可估量的。

1.1.2 开网店的优势

经营者为什么要选择开一家网店呢？与实体店铺相比，它的优势与核心竞争力在哪里呢？下面介绍一下开网店的优势。

1. 投资少。开一家实体店需要面对租场地、装修、购买家具等一系列问题，而较大的投资金额更是让许多经营者望而却步。网店却大有不同，省去了租金、装修等大笔资金投入，只要免费申请一个店铺，把商品发布到店铺内，就可以成为一个名副其实的卖家，投资少，风险小，同时所获利润也不容小觑。

2. 时间灵活。实体店铺有固定的营业时间，每天8至12个小时的营业时间是无法灵活调整的。网店则不同，时间灵活多变，无论是24小时营业，还是提早收工，一切都由卖家自己决定，值得一提的是，卖家无需每时每刻看守阵地，即使他离开或不在线，买家也可以自行挑选商品并完成付款。对于经营者而言，时间就是金钱，相比实体店，网店营业时间是无止境的，全天全年不间断营业，交易额也会成正比的无上限增长。

3. 波及面广。实体店铺有地域限制，选址错误将不幸成为无人问津的死角，即使是地理位置不错的店铺，也仅仅是针对附近区域的顾客。网店的不同之处在于，它的顾客可以来自全国乃至全世界，互联网拉近了经营者与顾客的距离。

4. 不受商品种类限制。实体店因受空间限制，开什么店就只能卖什么商品，很难包罗万象。网店就不一样了，销售的商品种类可以有多种，做到真正的万千百货。

1.1.3 适合开网店的人群

通过开网店创业的人不在少数，在大批的网店卖家中，有赚钱的，也有赔钱的。这其中的经营奥秘有许多，但关键的一条是，开网店到底适不适合你？哪类人群适合开网店呢？

1. 有自己的实体店

有实体店的人可以开网店，把实体店所具有的局限性通过开网店来化解，在拥有稳定客源的基础上，再开发稳定的网络客户群体。在有固定收入的基础上，增加一个新的销售渠道，双管齐下，效果会很好。

2. 手里有货源

人脉关系和社会关系很广，掌握具有绝对优势性货源的人，可以通过开网店将手中的货源合理利用，广泛推广，那一定是水到渠成的好买卖。