



赠送

网上开店/装修 营销与推广

完全手册

一线文化◎编著



专业淘宝运营团队编写

从电商基础入门到淘宝开店总流程、
从运营推广到物流与售后服务，让您玩转
网上开店。

超值的视频教学光盘

针对工作繁忙又没时间阅读学习的读
者，免费赠送与本书相关技能操作同步
的多媒体语音教学视频。针对对电脑上
网不熟悉又想开网店的读者，超值赠送
《电脑上网》的相关教学视频，方便读
者快速上手。

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

网上开店/装修 营销与推广

完全手册

一线文化◎编著



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书从电商基础知识入门开始,系统并全面地讲解了淘宝开店的总体流程、运营推广、物流与售后服务等相关内容。本书非常适合准备在网上开店做生意的新手学习使用,通过图解操作和系统的知识安排,力求让新人朋友读完本书后能够快速地开店,顺利地开店,并运营好自己的网店。

全书共分11章,内容包括:理性认识网上开店、做好网上开店的相关准备、在网上注册与开通自己的店铺、商品的发布与网店装修、网店的自然优化与引量方法、网店产品的推广与宣传技巧、网店口碑的打造等相关内容。

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。另外,针对电脑上网不熟悉而又想开网店的读者,光盘中还加赠了《电脑上网》的相关教学视频,以方便读者学习。

图书在版编目(CIP)数据

网上开店、装修、营销与推广完全手册 / 一线文化
编著. —北京:中国铁道出版社, 2015. 10
ISBN 978-7-113-20642-0

I. ①网… II. ①一… III. ①电子商务—商业经营—
手册 IV. ①F713.36-62

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第144954号

书 名: 网上开店、装修、营销与推广完全手册
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: 700mm×1000mm 1/16 印张: 18 插页: 1 字数: 370千
书 号: ISBN 978-7-113-20642-0
定 价: 55.00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。同时光盘中还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 90 分钟电脑上网教学视频，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，可查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。

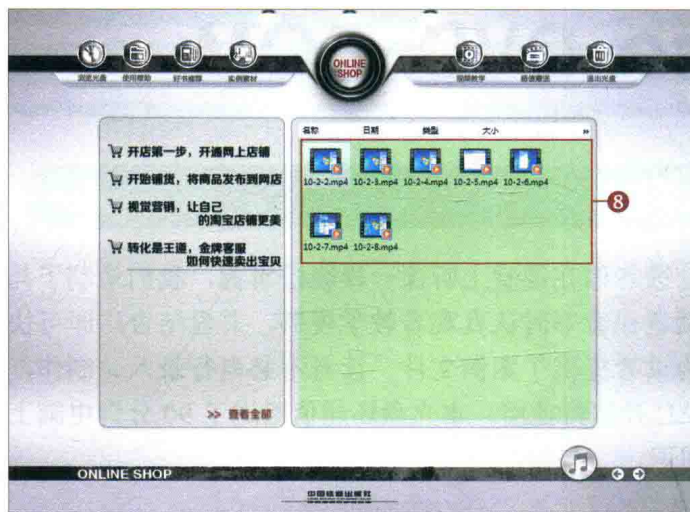
⑥ 单击“超值赠送”按钮，可观看赠送的办公软件教学视频或使用海量模板文件。

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 90 分钟电脑上网教学视频。

微软创始人比尔·盖茨曾经说过：21世纪要么电子商务，要么无商可务。也就是未来的商务模式，不管你做什么类型的生意，都涉及电子商务，不然很难有较大的发展。

目前，我国网民数量已经居世界之首，而有网购经历的网民还不到其中的三成，因此，电子商务，尤其是零售类的电子商务还处于发展阶段。网购市场的潜力巨大，网上购物的兴起带来了巨大的网络商机，人们纷纷加入网上开店的行列中，梦想成为成功的网上淘金客。

许多新手在开店之初，都是茫然无绪的。对于新店去哪里进货，店铺如何开通，开通后该做什么，如何装修店铺，如何行之有效地推广店铺等知识，往往都不够了解，基本上都是想到的时候再去寻找相关的内容方法，然后再去尝试、实施。其实这对于新手来说，一方面是比较麻烦，另一方面是不够系统，往往会间接影响店铺的运营。

《网上开店、装修、营销与推广完全手册》一书，系统并全面地讲解了淘宝开店的总体流程、运营推广、物流与售后服务等相关内容。本书非常适合准备在网上开店做生意的新手学习使用，通过图解操作和系统的知识安排，力求让新人朋友读完本书后能够快速开店，顺利地开店，并运营好自己的网店。

■ 本书特色介绍

为了让想开网店或已开网店的人全面系统地掌握经营网店的必备知识、经营技巧及策略，让卖家少碰钉子、少走弯路，我们策划并编写了这本《网上开店、装修、营销与推广完全手册》图书。

● 完善的内容安排

全书共分11章，具体内容如下。

第1章 轻松上手，理性认识网上开店

第2章 万事皆通，做好网上开店准备

第3章 开店第一步，网上店铺开通

第4章 开始铺货，将商品发布到网店

第5章 视觉营销，让自己的淘宝店铺更美

第6章 做好自然优化，获得免费流量

第7章 赶紧抢占淘宝活动获得推广机会

第8章 抢占地头，网店的推广与营销

第9章 向金冠卖家学习，另类网店推广技巧

第10章 转化是王道，金牌客服如何快速卖出宝贝

第11章 打造口碑，发货与售后不可或缺

● 精心的编写处理

不让不会淘宝的人来写书，不让会淘宝而不会写文章的人来写书，这是本书的



宗旨。在图书内容中，我们还将高手在开店过程中积累的经验、心得、技巧等插在正文中，让读者能够快速掌握这些简便方法和操作技巧，快速上手，少走弯路。不仅加深读者对重点内容的理解和把握，还带给读者一种新的思维方式去感悟网店的经营与管理。

● 超值的教学光盘

本书还超值赠送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。另外，针对电脑上网不熟悉而又想开网店的读者，光盘中还加赠了《电脑上网》的相关教学视频，以方便读者学习。

■ 您是否适合本书

一些淘宝新手在日常开店经营过程中难免会遇到各种各样的问题，而如何行之有效地快速找到并解决当前问题，避免时间的浪费，是本书编写的初衷。本书尤其适合以下类型的读者学习参考。

(1) 学生群体：学生群体永远是最活跃和最容易接纳新事物的，本书适合想兼职开网店或即将毕业自己创业的广大学生。

(2) 职场白领：有着稳定的工作，期望开展自己的副业增加收入的人群。

(3) 大小老板：有着自己的店铺或工厂，有独到的货源，打算进军电商市场。

(4) 电商从业人员：淘宝开店的各类小卖家，急需提高自己店铺营业收入的卖家群体。

■ 致谢

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。

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、更优秀的计算机图书！由于计算机技术发展非常迅速，加上编者知识有限，书中难免有疏漏和不足之处，敬请广大读者及专家批评指正。

编者
2015年7月

第1章 轻松上手，理性认识网上开店

- | | |
|------------------------------|-------------------------------|
| 1.1 清醒认识电子商务.....2 | 1.3 探讨网上开店的几种销售模式....7 |
| 1. 了解电子商务的起源.....2 | 1. 传统的自有货源销售模式.....7 |
| 2. 电子商务的前途和发展.....3 | 2. 免费的网络分销模式.....8 |
| 3. 认识网上开店.....3 | 3. 万能的淘宝其他销售模式.....8 |
| 4. 网上开店是否有利可图.....4 | 1.4 现在进军网店是否还有机会.....9 |
| 1.2 摸清网上开店的经营优势.....5 | 1. 现在开店是否赚钱.....9 |
| 1. 灵活的资金投入.....5 | 2. 现在开店是否已晚.....10 |
| 2. 无与伦比的经营范围.....5 | 3. 网店与实体店结合赚钱.....10 |
| 3. 无限制的自由经营模式.....6 | 4. 网店也是需要投资的.....11 |
| 4. 网店与传统店铺的综合对比.....6 | 5. 谨慎选择网络代销.....11 |

第2章 万事皆通，做好网上开店准备

- | | |
|-------------------------------|-----------------------------|
| 2.1 开店前的自我评测.....13 | 2.3 准确定位自己的网店.....16 |
| 1. 宝贝货源是否稳定.....13 | 1. 根据自己的术业专攻做定位.....16 |
| 2. 在线时间是否充足.....14 | 2. 百度一下网购人群的需求.....17 |
| 3. 本地物流是否便捷.....14 | 3. 关注淘宝指数热销排行榜.....17 |
| 2.2 弄清网上开店需要的流程.....15 | 2.4 开店前的货源准备.....18 |
| 1. 店铺定位规划.....15 | 1. 尝试实体市场中寻找货源.....18 |
| 2. 店铺的申请装修.....15 | 2. 直接联系厂家提供货源.....19 |
| 3. 进货与登录商品.....15 | 3. 精打细算的在线批发.....19 |
| 4. 进行营销推广.....16 | 4. 寻找免费的分销伙伴.....22 |
| 5. 交易与售后服务.....16 | 5. 寻找便捷的虚拟货源.....23 |

第3章 开店第一步，开通网上店铺

- | | |
|------------------------------|-------------------------------|
| 3.1 轻松注册淘宝开店平台.....26 | 3. 激活支付宝账号.....30 |
| 1. 申请淘宝账号.....26 | 3.2 顺利开通第一个网上店铺.....31 |
| 2. 登录淘宝账号.....29 | 1. 支付宝实名认证.....31 |



- 2. 淘宝身份信息认证 34
- 3. 填写店铺信息顺利开店 36
- 3.3 设置店铺的基本信息 37
- 1. 为店铺添加“Logo” 37
- 2. 为店铺添加详细介绍 38
- 3. 免费设置独家店铺地址 39

第 4 章 开始铺货，将商品发布到网店

- 4.1 导出宝贝进行优化处理 42
 - 1. 调整曝光不足的照片 42
 - 2. 制作背景虚化照片效果 43
 - 3. 给图片添加美观的边框 44
 - 4. 添加图片防盗水印 44
- 4.2 普通商品发布技巧 46
 - 1. 准备宝贝的图文资料 46
 - 2. 发布并设置宝贝的类别 46
 - 3. 设置商品属性 47
 - 4. 填写宝贝标题 47
 - 5. 制定合理的商品价格 48
 - 6. 设置商品规格 49
 - 7. 上传宝贝主图和详情页面 49
 - 8. 设置物流信息 50
 - 9. 设置其他信息并成功发布宝贝 51
 - 10. 以拍卖的方式发布宝贝 51
- 4.3 使用淘宝助理批量发布宝贝 52
 - 1. 认识淘宝助理 52
 - 2. 登录淘宝助理 53
 - 3. 创建并上传自家宝贝 53
 - 4. 代销商获取商品信息 55
 - 5. 批量上传代销宝贝 57
 - 6. 手机宝贝详情页的发布 58
- 4.4 宝贝编辑技巧 60
 - 1. 批量编辑宝贝信息 60
 - 2. 管理店铺中的宝贝 61
- 4.5 宝贝展示技巧 64
 - 1. 让店铺动态展示宝贝 64
 - 2. 设置掌柜推荐商品 66
 - 3. 设置橱窗推荐 67
 - 4. 设置橱窗显示大小 68

第 5 章 视觉营销，让自己的淘宝店铺更美

- 5.1 熟悉淘宝图片空间的使用 70
 - 1. 关于淘宝图片空间 70
 - 2. 打开淘宝图片空间 71
 - 3. 上传图片到图片空间 72
- 5.2 认识与订购淘宝旺铺 73
 - 1. 认识淘宝旺铺 73
 - 2. 订购淘宝旺铺 74
- 3. 购买青牛装修模板 77
- 5.3 淘宝店铺页面装修技巧 79
 - 1. 理清店铺装修思路 79
 - 2. 设置店铺的招牌 80
 - 3. 设置店铺的色彩风格 83
 - 4. 宝贝分类设计 84
 - 5. 增加店铺导航分类 86

- | | | | |
|---------------------|----|-----------------------|-----|
| 6. 调整导航页面排列顺序 | 88 | 10. 添加宝贝排行榜 | 96 |
| 7. 添加店铺客服 | 88 | 11. 申请店铺二维码 | 97 |
| 8. 添加店铺收藏模块 | 91 | 12. 装修手机店铺 | 99 |
| 9. 添加店铺友情链接 | 95 | 13. 了解常见的店铺装修误区 | 103 |

第6章 做好自然优化，获得免费流量

6.1 淘宝商品搜索排名规则浅谈

- | | |
|--------------------|-----|
| 1. 宝贝上下架时间 | 105 |
| 2. 宝贝橱窗推荐 | 106 |
| 3. 店铺消费者保障 | 107 |
| 4. 宝贝成交量 | 107 |
| 5. 店铺信誉等级 | 107 |
| 6. 店铺与商品收藏人气 | 108 |
| 7. 好评和动态评分 | 109 |

6.2 使用自动优化方式出售宝贝

- | | |
|-----------------------|-----|
| 1. 自动优化宝贝上架时间 | 110 |
| 2. 利用千牛自动推荐橱窗宝贝 | 111 |

6.3 做好商品标题利用SEO优化

获得流量

- | | |
|-----------------------|-----|
| 1. 流量与转化的关系 | 112 |
| 2. 标题关键词的优化 | 113 |
| 3. 商品标题的结构和组合方式 | 115 |
| 4. 在标题中突出卖点的技巧 | 116 |

6.4 优化好商品描述，获得更好转化

- | | |
|--------------------------|-----|
| 1. 撰写商品描述的步骤 | 117 |
| 2. 写好宝贝描述有效提升销售转化率 | 118 |
| 3. 商品图片优化做好视觉营销 | 120 |

第7章 赶紧抢占淘宝活动获得推广机会

7.1 淘宝官方活动

- | | |
|-------------------|-----|
| 1. 报名淘金币营销 | 122 |
| 2. 使用淘代码 | 125 |
| 3. 报名淘宝天天特价 | 127 |
| 4. 报名试用中心 | 134 |
| 5. 加入麦麦联合 | 136 |
| 6. 参加聚划算活动 | 137 |
| 7. 加入供销平台 | 144 |

7.2 店内活动团团转

- | | |
|-----------------------|-----|
| 1. 使用宝贝限时打折 | 147 |
| 2. 使用宝贝搭配套餐 | 150 |
| 3. 使用宝贝满就送 | 154 |
| 4. 使用店铺优惠券 | 158 |
| 5. 使用店铺红包 | 161 |
| 6. 使用购物车营销 | 162 |
| 7. 使用彩票拉熟 | 165 |
| 8. 设置VIP会员卡提高销量 | 167 |



第 8 章 抢占地头，网店的推广与营销

- 8.1 淘宝直通车基本技巧 170
 - 1. 选择什么宝贝参加直通车 170
 - 2. 加入直通车推广 170
 - 3. 直通车的计费方式 171
 - 4. 新建推广计划 172
 - 5. 怎样分配推广计划 172
 - 6. 推广新宝贝 173
 - 7. 管理推广中的宝贝 174
 - 8. 设置投放计划 175
 - 9. 使用手机直通车 177
- 8.2 淘宝直通车高级技巧 178
 - 1. 关键词的高级找词方法 178
 - 2. 添加关键词的技巧 179
 - 3. 直通车综合优化技巧 180
 - 4. 优化直通车展现量和点击量 182
 - 5. 该使用什么样的关键词 182
 - 6. 选择合适的时间进行投放 183
- 8.3 淘宝客推广技巧 184
 - 1. 淘宝客的推广优势 184
 - 2. 轻松参加淘宝客推广 184
 - 3. 主动寻找淘宝客帮助自己推广 186
 - 4. 通过店铺活动推广自己吸引淘客 187
 - 5. 通过社区活动增加曝光率 187
 - 6. 让自己的商品加入导购类站点 188
 - 7. 让产品吸引更多淘宝客推广 188
 - 8. 巧用SEO结合淘宝客推广店铺 190
- 8.4 利用钻石展位打开销售局面 191
 - 1. 利用钻石展位扩大品牌效应 191
 - 2. 用钻石展位打造爆款商品 192
 - 3. 用钻石展位进行活动引流 193
 - 4. 进行钻石展位的定位 193
 - 5. 用最少的钱购买最合适的钻石展位 194
 - 6. 决定钻石展位效果好坏的因素 195

第 9 章 向金冠卖家学习，另类网店推广技巧

- 9.1 通过促销增加销量 197
 - 1. 少赚利润多赚人气 197
 - 2. 让宣传与收益两不误的拍卖促销 198
 - 3. 巧妙通过邮费赚利润 199
 - 4. 选择最佳的促销时间 200
 - 5. 选择适合做促销的商品 201
 - 6. 限时限量促销商品 202
 - 7. 利用赠品做促销活动 203
 - 8. 进行购物积分促销 203
 - 9. 拍卖促销的方法 203
 - 10. 巧妙进行包邮促销 203
- 9.2 淘宝网内免费推广技巧 204
 - 1. 使用淘宝帮派拉帮结友 204

2. 灵活运用信用评价免费做广告.....	207	2. 使用阿里妈妈网外推广	214
3. 分享店铺流量, 加入网商联盟.....	207	3. 通过微博进行店铺推广	214
4. 通过分类信息网站搞宣传	208	4. 通过微信推广店铺	215
5. 去别人网店留言宣传	209	5. 通过QQ软件推广店铺	216
6. 使用二维码关注手机店铺	209	6. 通过邮件方式推广店铺	217
9.3 淘宝网外营销技巧	211	7. 利用百度推广店铺	218
1. 在论坛写出精华帖吸引人气	211	8. 提交店铺地址到各大搜索引擎	220

第 10 章 转化是王道, 金牌客服如何快速卖出宝贝

10.1 与买家沟通的技巧	222	5. 查看与备份千牛聊天记录	230
1. 分析买家的购买心理	222	6. 加入淘宝千牛群	231
2. 应对吓唬型买家的技巧	222	7. 创建淘宝千牛群	232
3. 应对纠缠型买家的技巧	222	8. 如何预防阿里旺旺骚扰信息	233
4. 应对只拍下不买型买家的技巧	222	10.3 其他买卖咨询技巧	234
5. 应对砍价型买家的技巧	223	1. 使用手机千牛与买家联系	234
6. 应对虚张声势型买家的技巧	223	2. 利用站内短信回复买家信息	235
7. 应对观望型买家的技巧	223	3. 通过店铺交流区回复信息	236
8. 打消买家的购买顾虑	223	4. 为买家提供更好的咨询方法	237
9. 与买家交流时应该注意哪些禁忌	224	10.4 完成宝贝交易	237
10. 老顾客要求价格优惠怎么处理	225	1. 修改交易价格	237
11. 买多件商品要求打折的处理方法	226	2. 确认买家付款	239
12. 巧妙而适当的赞美买家	226	3. 根据订单发货	239
10.2 客服工具使用技巧	226	4. 给买家评价	241
1. 使用千牛旺旺与买家交流	227	5. 系统自动回款	242
2. 添加买家为好友	227	10.5 达成交易的黄金法则	242
3. 备注有购买意向的顾客	229	1. 了解达成交易的必要条件	242
4. 为不同的好友进行分类管理	229	2. 掌握优惠成交法	243
		3. 掌握保证成交法	244
		4. 掌握从众成交法	244
		5. 掌握机会成交法	245



6. 掌握赞美肯定成交法 246

7. 掌握步步紧逼成交法 247

8. 掌握选择成交法 248

9. 掌握用途示范成交法 248

第 11 章 打造口碑，发货与售后不可或缺

11.1 宝贝包装与发货技巧 251

1. 选择合适商品的包装方法 251

2. 选择合适的物流方式 254

3. 选择便宜的快递公司 255

4. 随时了解商品物流进度 255

5. 节省宝贝物流费用 257

6. 处理快递运输纠纷 258

7. 进行同城交易 259

8. 网店包装材料不花钱的技巧 259

9. 快递包裹丢失的预防 260

10. 预防货物破损的方法 260

11. 货物丢失破损后的处理 260

12. 注意保价时加收保险费 261

13. 如何预防被欺骗 261

14. 快递放假该怎么办 262

11.2 完善网店售后服务 262

1. 加入消费者保障服务 262

2. 处理买家退货请求的技巧 264

3. 与买家进行售后沟通的技巧 266

4. 如何有效预防中差评 267

5. 理智地处理中差评 269

6. 以平和心态处理投诉 271

7. 引导买家修改评价 272

8. 使用评价解释功能取得好
印象 273

11.3 网店售后服务的具体工作 274

1. 建立“真诚为客户服务”的
观念 274

2. 处处为买家着想 274

3. 定期推荐商品给老顾客 275

4. 做到让买家信任的卖家 275

5. 建立淘宝客户档案 276

6. 做好客户关怀迎来更多的
回头客 276

7. 让回头率越来越高的秘诀 277

8. 打造优秀的网络销售团队 278

Chapter

01

轻松上手， 理性认识网上开店

本章导读

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。不过，对于初涉网上开店的创业者来说，网上开店的一些基础知识还是要先了解清楚。本章将会详细介绍这方面的内容。

知识要点

通过本章内容的学习，读者能够学习到网上开店的一些基础入门知识，包括电子商务以及网上开店的相关知识，网上开店的方式、经营优势以及销售模式等。需要掌握的相关技能知识如下：

- 清醒认识电子商务
- 摸清网上开店的经营优势
- 了解网上开店的销售模式

网上赚钱 其实简单

热卖单品



买1送1 人参乌龙茶包
¥ 79.00
¥ 148.00 月销40件



黑曜石象牙吊坠 天然水晶
¥ 28.00
月销45件



男款运动商务石英表白
¥ 89.00
¥ 169.00 月销55件



夏季透气男士德空白黑
¥ 278.00
¥ 1189.00 月销1163件



帆布鞋男鞋韩版 夏 软透气
¥ 49.00
¥ 199.00 月销47件



高颜值真钻戒 时尚银
¥ 704.00
¥ 880.00 月销52件



2014夏季 时尚显瘦
¥ 188.00
¥ 308.00 月销31件

1.1 清醒认识电子商务

所谓电子商务，是指通过互联网，实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动的新型商业运营模式。下面来了解这方面的知识。

1. 了解电子商务的起源

我国的电子商务始于1997年，当时的电子商务主体是一些IT厂商和媒体，它们以各种方式进行电子商务的“启蒙教育”，激发和引导人们对电子商务的认识、兴趣和需求。

经过这一阶段以后，在1999—2000年前后，以“易趣”、“当当网”等网站为主要特征的电子商务服务商在风险资本的介入下，成为中国电子商务最早的应用者，成为这一阶段中国电子商务的主体。

随着电子商务应用与发展的深化，越来越多的购物网站如雨后春笋般成长起来，这其中就包含如今大名鼎鼎的“淘宝网”，如下图所示。



开店小知识 购物网站是什么呢？电子商务就是购物网站吗？

购物网站是为买卖双方交易提供的互联网平台，卖家可以在网站上登出自己想出售商品的信息，买家可以从中选择购买自己需要的物品。可以这么说，购物网站是电子商务的一种主要类型，就好比说京剧属于戏剧的一种，而不能说戏剧等于京剧一样。

2. 电子商务的前途和发展

微软创始者比尔·盖茨曾经说过：21世纪要么电子商务，要么无商可务。也就是说，未来的商务模式，不管你做什么类型的生意，都涉及电子商务，不然很难有较大的发展。

目前国外的电子商务发展程度已经有相当高的水平，但中国还处在平稳上升阶段，还有很大的发展前途。比如，前几年做传统行业的，很难想象通过网络能够为自己的生意带来很大帮助，但近年来，各种大型本地生活站点如雨后的春笋般发展开来，诸多做餐饮、电影票等行业的卖家，也通过在网上提供折扣信息进行推广，大大提高了其品牌的知名度并扩展了客源，真正做到了名气和赚钱两不误，如下图所示。

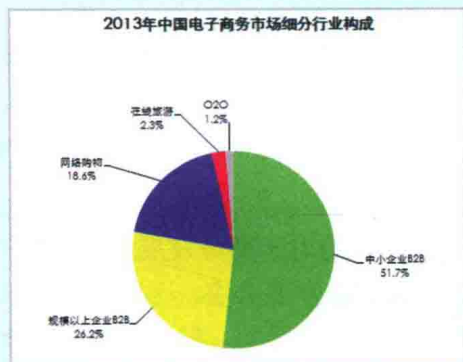


目前，我国网民数量已经居世界之首，而有网购经历的网民还不到其中三成，因此，电子商务，尤其是零售类的电子商务还处于发展阶段，网购市场还有很大潜力亟待开发。

3. 认识网上开店

网上开店是一种风险较小却大有前途的创业方式。据中国互联网络信息中心统计，我国的网民规模增长迅猛，互联网规模稳居世界第一位。在这个庞大的群体中，有超过一半的人在最近一年中通过互联网购买过商品或服务。而在欧美和韩国等互联网普及率较高的国家，每3个网民中就有2个人在网上购物。中国网络购物的潜力还远未被释放。可以想象，在这个大背景下投身网上开店，真可谓“赶早不如赶巧”。

艾瑞咨询统计数据 displays，2013年全年，网购交易额占社会消费品零售总额的比重达到7.8%，较2012年提高1.6个百分点。左下图所示为网络购物市场交易规模的发展。2013年电子商务市场细分行业结构中，中小企业B2B电子商务占比51.7%，规模以上企业B2B占26.2%，B2B电子商务合计占77.9%；网络购物交易规模市场份额达到18.6%；在线旅游交易规模占比为2.3%，O2O占比1.2%，如右下图所示。



在互联网时代，越来越多的人离不开网络，于是在网上开店做“掌柜”便成为很多年轻人的创业选择。在网上开个小店不用辞掉现有的工作，也不用花费太多的时间，最重要的是投资少而且风险小，这对那些刚刚毕业走上工作岗位的大学生或是有很多闲暇时间的上班族来说不失为一个好的选择。作为一种时髦的创业模式已经逐渐发展起来，其优势明显、前景广阔，更是众多无本创业者的绝佳机会。

网上开店，简单来说就是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。网店页面，如下图所示。



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实现自己创业的梦想，在这两方面因素的共同作用下，近年来网上开店形势十分火爆。淘宝商从最早的集市卖家一天几单、几十单到如今动辄几千单甚至上万单的规模。

4. 网上开店是否有利可图

网上开店是否有利可图？这是打算网上开店的人都迫切想要了解的一个问题，但实际上谁都不能给出一个绝对的答案。因为开网店明显有很大的利润空间，不然为什么那么多卖家会蜂拥而至。但无论在哪个平台下做生意都是有人赚有人亏的，