

前沿文化 编著

日进百单

淘宝新手开网店 微店一点通

98分钟淘宝技能操作视频教程
145分钟电脑上网视频教程
168套VIP旺铺模板代码
600款精品水印图案



DVD-ROM

想让店铺成功不仅要有满腔热情
还要掌握科学的**管理方法**
懂得有效的**营销技巧**

这里面向新老卖家，提供**14个**网店
运营干货分享与成功秘笈，让淘宝店铺
完美冲冠



1

网上开店
准备事项

2

货源寻找
途径与进
货经验

3

物流的选择
与注意事项

5

网店的申请
与注册

4

宝贝的拍摄
与美化

8

网店的晋级
与安全交易

7

店铺免费推
广与收费推
广策略

6

PC端与移动
端店铺的装
修与运营

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE



日进 百单

淘宝新手开网店
微店一点通

前沿文化 编著

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书从零开始,系统并全面地讲解了在PC端网上开店与移动端微店的运营和推广方法。非常适合准备在网上开店的新手,或已在网上开店但缺少经营技巧与经验的用户学习。

全书共分为14章,内容包括:网上开店的各种准备事项、货源的寻找途径与进货经验、物流的选择方法与注意事项、宝贝拍摄与美化、网店的申请与注册、PC端与移动端店铺的装修与运营、店铺免费推广与收费推广策略、网店的晋级与安全交易等内容。此外,本书还为读者提供了网店运营方面的14个干货分享与成功秘籍,力求让开店的新手从案例中学习到店的经营方法、策略与技巧。

本书还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。

图书在版编目(CIP)数据

日进百单!淘宝新手开网店、微店一点通 / 前沿文化编著. —北京:中国铁道出版社, 2015.7

ISBN 978-7-113-20084-8

I. ①日… II. ①前… 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(2014)第050706号

书 名: 日进百单! 淘宝新手开网店、微店一点通
作 者: 前沿文化 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: 北京铭成印刷有限公司

版 次: 2015年7月第1版 2015年7月第1次印刷

开 本: 720mm×1000mm 1/16 印张: 19 字数: 330千

书 号: ISBN 978-7-113-20084-8

定 价: 49.80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

前言

■ 网上开店须知



网上购物的兴起给人们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。创业需要理智而不是冲动，需要冷静而不是狂热，所以要想在网上开店取得成功，必须要做好开店前的充分准备。



网上开店与经营看似简单，其实在这个过程中涉及许多知识。目前开店的卖家可分为准备开店、刚开店及正在经营店铺三个阶段，不同阶段的卖家，需要了解与掌握的网店技能也存在差异。想要经营好网店，不仅需要经营者的一腔热情，而且还需要熟悉开网店的基本流程，掌握科学的管理方法，懂得有效的营销技巧。只有做好充分的准备，了解开网店的各种知识，才能让自己的网店从众多的网店中脱颖而出，从而赢得顾客并占有市场，最终走向成功。



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《日进百单！淘宝新手开网店、微店一点通》图书。

■ 本书内容介绍



全书共分为 14 章，内容包括：网上开店的各种准备事项、货源的寻找途径与进货经验、物流的选择方法与注意事项、宝贝拍摄与美化、网店的申请与注册、PC 端与移动端店铺的装修与运营、店铺免费推广与收费推广策略、网店的晋级与安全交易等内容。此外，本书还为读者提供了网店运营方面的 14 个干货分享与成功秘籍，力求让开店的新手从案例中学习到网店的经营方法、策略与技巧。具体内容如下：

- 第1章 摸清动向，网上开店需先知
- 第2章 百里挑一，网上开店卖什么
- 第3章 运优价廉，选择最快速最相应的物流
- 第4章 品位提升，拍摄精美照片展现商品
- 第5章 力求最美，让你的宝贝照片夺人眼球
- 第6章 入驻淘宝，菜鸟网上开店第一步
- 第7章 开张大吉，申请与简单装修淘宝店铺
- 第8章 尽善尽美，完善客服提升网店认可度

- 第9章 首战告捷，在淘宝网安全成交第一笔生意
- 第10章 完美装修，自己DIY装修精美店铺
- 第11章 免费推销，不花一分钱推广网店
- 第12章 出钱造势，花钱推广通往大卖家的必备武器
- 第13章 取长补短，向网上开店的佼佼者学习
- 第14章 不容忽视，网店的安全交易

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。

■ 您是否适合或需要本书

如果您是一个对网络购物不了解的人，如果您是一个刚接触淘宝网的人，如果您是一个想创业又资金不足的人，如果您是一个想通过网络赚得第一桶金的人，如果您是一个想扩大经营范围、提升销量的人，如果您是一个渴望在淘宝网上冲皇冠的人，那么，这本书刚好适合您！

■ 致谢

本书由前沿文化与中国铁道出版社联合策划，并由前沿文化组织编写。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，欢迎读者加入了解详情。

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5月



01

CHAPTER

摸清动向，网上开店需先知

主题一 网上开店的优势 2

1. 网上开店前景广阔 2
2. 经营成本低 3
3. 不受营业时间、地点、面积等限制 3
4. 网店的消费群体广泛 4

主题二 什么样的人适合网上开店 4

1. 企业管理者 4
2. 拥有货源的人 4
3. 需要处理手中旧货的人 5
4. 初次创业者 5
5. 全职企业白领 5
6. 拥有自己实体店的人 5
7. 大学生 6
8. 绝对网虫型 6
9. 自由职业者 6

主题三 选择经营方式 7

1. 网店与实体店相结合 7
2. 全职经营网店 7
3. 兼职经营网店 8

主题四 常见网上开店平台 8

1. 淘宝网 8
2. 天猫 9
3. 京东商城 9
4. 拍拍网 10
5. 亚马逊 11

主题五 网上开店必备条件 11

1. 硬件准备 11
2. 软件准备 12

主题六 网上开店的基本流程... 14

1. 前期准备阶段 14
2. 销售阶段 15
3. 售后阶段 15

干货分享：给开店新手的建议

02

CHAPTER

百里挑一，网上开店卖什么

主题一 网民网上消费分析 18

1. 网上顾客群特点 18
2. 网民购物心理分析 19

主题二 网上最热卖的商品 21

1. 女装 21
2. 手机 22

3. 美容护肤 22
4. 数码配件 22
5. 男装 23
6. 箱包 23

主题三 货源在哪里 24

1. 批发市场 24
2. B2B 电子商务批发网站 25
3. 外贸尾单货 26
4. 民族特色工艺品 27
5. 库存积压的品牌商品 27
6. 换季、节后、拆迁与转让的
清仓品 28
7. 厂家直接进货 28
8. 二手闲置与跳蚤市场 29

主题四 防范进货陷阱和骗局... 29

1. 注意批发商提供的地址 30
2. 观察网站的营业资格 30
3. 注意批发商的电话号码 30
4. 注意批发商提供的网址 30
5. 注意批发商提供的汇款
途径 30
6. 网站是否支持上门看货 31
7. 要看网站的发货速度 31

主题五 进货的技巧 31

1. 进货成功需要掌握的要领... 31
2. 怎样进货才能有大利润 32

干货分享：老李的网店致富路

03

CHAPTER

运优价廉，选择最快速最相应的物流

主题一 选择合适的送货方式... 36

1. 邮政运输 36
2. 快递公司 38
3. 物流托运 39

6. 天天快递 42

主题三 商品的包装 43

1. 包装商品的方法 43
2. 用商品包装将产品增值 45

主题二 国内常见的快递公司... 39

1. 申通快递 40
2. 圆通速递 40
3. 中通快递 41
4. 顺丰速运 41
5. 韵达快递 42

主题四 降低物流成本 46

1. 发平邮节省邮费的技巧 46
2. 快递砍价小窍门 48

主题五 自己计算运费，方便 又实惠 48

1. 计算淘宝推荐物流价格 48

2. 计算邮局平邮价格 49

1. 提醒买家签收注意事项 50

2. 物流纠纷的解决办法 51

主题六 如何避免发生物流
纠纷 50

 **干货分享：“赚钱”的包裹码**

04

CHAPTER

品位提升，拍摄精美照片展现商品

主题一 拍摄商品照片的准备
工作 54

1. 选择合适的摄影器材 54

2. 用普通数码照相机拍出好
照片的技巧 55

3. 光线的运用 57

4. 使用模特与道具 58

主题二 在户外拍摄商品 59

1. 寻找适合的光线 59

2. 拍摄场景布置 60

主题三 在简易摄影棚中拍摄
商品 62

主题四 拍摄实例 63

1. 服装商品拍摄实战 63

2. 数码商品拍摄实战 65

3. 饰品商品拍摄实战 67

4. 化妆品商品拍摄实战 68

 **干货分享：宝贝拍摄，不能
少的技巧**

1. 纯背景纸 70

2. 墙体效果 73

3. 小场景 74

05

CHAPTER

力求最美，让你的宝贝照片夺人眼球

主题一 简单的照片处理 76

1. 将照片保存为 GIF 格式 76

2. 调整拍歪的照片 77

3. 放大缩小图片 79

4. 自由裁剪照片到想要的尺寸 80

主题二 调整照片效果 80

1. 调整曝光不足的照片 81

2. 调整曝光过度的照片 81

3. 调整模糊的照片让细节更
明显 82

主题三 为照片添加水印和边框... 84

1. 为照片添加水印防止他人盗用..... 84
2. 为照片加上相框提高商品档次..... 86

主题四 抠取图像, 更换背景... 87



干货分享: 图片空间与手机端
详情页发布端的图片打通啦

06

CHAPTER

入驻淘宝, 菜鸟网上开店第一步

主题一 注册为淘宝网会员..... 92

1. 申请邮箱..... 92
2. 注册淘宝账号..... 93
3. 使用账号登录淘宝网..... 95

主题二 开通网上银行..... 96

1. 银行卡、网上银行和支付宝
账户之间的关系..... 96
2. 办理网上银行..... 96

主题三 申请支付宝..... 98

1. 了解支付宝..... 98
2. 激活支付宝账户..... 98
3. 申请支付宝实名认证..... 99

主题四 支付宝充值、余额查询 与转账..... 101

1. 往支付宝中充值..... 102
2. 查询支付宝账户余额..... 103
3. 通过手机支付宝给他人
转账..... 103

主题五 设置淘宝会员及支付宝 账户密码..... 104

1. 设置并修改淘宝会员密码... 104
2. 修改支付宝账户密码..... 106



干货分享: 给网店新手一剂
强心针

07

CHAPTER

开张大吉, 申请与简单装修淘宝店铺

主题一 发布更具有吸引力商品 的技巧..... 109

1. 一定要配有清晰的图片.... 109

2. 写好宝贝介绍的技巧..... 110

主题二 申请店铺开张..... 113

1. 一口价发布商品..... 113

2. 淘宝网开店认证..... 114

3. 免费申请店铺..... 116

主题三 为店铺上传宝贝 117

1. 直接上传宝贝..... 117

2. 使用淘宝助理上传宝贝 120

主题四 简单装修店铺, 怎样让店铺看起来赏心悦目... 123

1. 选择适合的店铺风格..... 123

2. 写好令人过目不忘的店铺公告..... 124

3. 上传让店铺脱颖而出的店标..... 125

4. 写好店铺介绍, 赢得客户信任..... 126

5. 做好商品分类, 让商品清晰有序..... 127

主题五 推荐优势商品..... 129

1. 使用橱窗推荐位, 提高商品曝光率..... 130

2. 使用掌柜推荐, 吸引更多人气..... 131

干货分享: 不能说的选款秘密

08

CHAPTER

尽善尽美, 完善客服提升网店认可度

主题一 售前服务拴住进入网店的“上帝”..... 135

1. 与买家沟通的技巧..... 135

2. 积极回复买家提问..... 137

3. 客观地向买家介绍商品 137

4. 沟通要有耐心..... 138

5. 沟通要专业..... 138

6. 应对各种类型的买家..... 139

主题二 为买家提供最好的售后服务..... 140

1. 制定合理的退货和换货政策..... 141

2. 维护客户关系..... 142

3. 怎样避免买家退货..... 143

4. 合理处理矛盾和冲突..... 143

主题三 坦然面对买家投诉... 144

1. 对待买家的中差评..... 144

2. 避免买家的中差评..... 145

3. 引导买家修改中评和差评..... 146

主题四 网店的管理技巧 147

1. 选择供货商..... 147
2. 成为进货的业务精英..... 148

3. 团队合作，做大做强网上生意..... 148

 干货分享：诚信是淘宝的基石

09

CHAPTER

首战告捷，在淘宝网安全成交第一笔生意

主题一 用好千牛平台..... 152

1. 下载并安装千牛..... 152
2. 设置千牛头像..... 153
3. 查找并添加好友..... 154
4. 加入别人建立的千牛群 155
5. 建立自己的买家群 156

1. 用站内信回复买家 162
2. 电话联系 164

主题四 与买家的沟通技巧 ... 164

1. 不要随意打扰千牛上的买家..... 164
2. 不同类型买家的不同沟通技巧..... 164

主题二 用千牛时时揽生意 ... 157

1. 及时与买家沟通，促成订单..... 158
2. 设置自动回复，不让客户久等..... 158
3. 快捷短语，迅速回复客户 ... 159
4. 使用移动千牛，随时随地谈生意 161
5. 妥善保存聊天记录 161

主题五 成交第一笔生意 165

1. 修改交易价格 165
2. 确认买家付款 167
3. 根据订单发货 167
4. 给买家评价..... 168
5. 系动自动汇款 170

主题六 上下架店铺中的宝贝... 170

主题三 使用其他方式与买家交流 162

 干货分享：对买家性格的分类比拟

10

CHAPTER

完美装修, 自己DIY 装修精美店铺

- 主题一** 网店装修有什么好处... 174
- 主题二** 设计时尚的店标 176
1. 店标设计的原则 176
 2. 店标制作的基本方法 177
 3. 设计网店的店标 177
- 主题三** 制作公告栏 182
1. 公告栏制作的注意事项 182
 2. 制作美观的图片公告 182
- 主题四** 分类导航设计 188
- 主题五** 了解淘宝旺铺 192
1. 什么是淘宝旺铺 192
 2. 旺铺的订购与应用 193
- 主题六** 手机淘宝店铺装修 ... 195
- 主题七** 设计店铺招牌 197
1. 好的店招设计要素 197
 2. 设计店招实例 198
- 主题八** 设计精美个性化的淘宝旺铺促销区 201
1. 宝贝促销区的制作方法 201
 2. 设计制作宝贝促销区 202
- 干货分享: C店女装的店铺装修**

11

CHAPTER

免费推销, 不花一分钱推广网店

- 主题一** 留住上门的买家 209
1. 巧妙运用欢迎词 209
 2. 主动介绍商品, 理性对待买家 209
 4. 派发红包邀请买家 212
- 主题二** 了解和邀请买家 210
1. 了解买家类型 210
 2. 为买家做好分类 211
 3. 设置店铺提醒 211
- 主题三** 在社区写出精华帖, 给店铺带来上万流量 ... 214
1. 写好帖子的标题 214
 2. 写出精华帖的秘密 215
- 主题四** 淘帮派推广, 有人气不烧钱 216

1. 如何创建和加入帮派.....217
2. 利用“淘帮派”卖疯主打
产品.....218

主题五 其他免费推广方式 ... 219

1. 使用二维码关注手机
店铺.....219
2. 登录百度知道导航网站220
3. 巧用店铺留言，一样给你
带来成交机会221

4. 互相添加友情链接，增加
店铺流量.....221
5. 利用微博吸引流量，留住
买家.....221
6. 使用 QQ 推广222
7. 相互收藏店铺，增加
人气.....222

 干货分享：微信朋友圈，淘宝运营 36 计

12

CHAPTER

出钱造势，花钱推广通往大卖家的必备武器

主题一 订购淘宝促销工具 ... 226

主题二 加入消保，为买家提供 保障 227

主题三 设置满就送，让店铺 流量翻倍 228

1. 什么是“满就送”228
2. 如何开通“满就送”229

主题四 设置秒杀吸引“全民 疯抢” 232

主题五 让更多的淘宝客推广 你的商品..... 233

1. 什么是淘宝客推广233
2. 设置你的淘宝客推广234

3. 吸引更多淘宝客推广236

主题六 钻石展位吸引百万 流量 237

1. 钻石展位介绍238
2. 订购钻石展位238
3. 用钻石展位进行爆款
打造.....239
4. 决定钻石展位效果好坏的
因素.....239

主题七 巧用搭配套餐，淘宝 成交量翻几番 240

主题八 高效的使用直通车，疯狂 积累人气..... 241

- | | | | |
|--------------------------|-----|---|-----|
| 1. 什么是直通车 | 241 | 6. 在千牛工作台设置手机
直通车 | 248 |
| 2. 开通直通车账户 | 243 | | |
| 3. 使用淘宝直通车推广
商品 | 244 | 主题九 加入天猫商城..... | 249 |
| 4. 管理直通车推广的商品 | 246 |  干货分享：网上当“淘客”，
月赚 8 000 元 | |
| 5. 直通车综合优化技巧 | 246 | | |

13

CHAPTER

取长补短，向网上开店的佼佼者学习

主题一 优秀店铺经营技巧 ... 253

1. 淘宝网交易淡旺季
奥秘
2. 把网店回头率做到 100% 的
秘诀
3. 说服买家购买最有效的方法
是销量
4. 客服人员必备的几点
经验
5. 怎样把网店经营好

主题二 学习各类网店成功

- | | |
|----------------|-----|
| 经验 | 258 |
| 1. 数码家电店 | 258 |
| 2. 服装服饰店 | 260 |
| 3. 化妆品店 | 264 |
| 4. 家居产品店 | 265 |
| 5. 珠宝饰品店 | 266 |

 **干货分享：从出道到行销的
跳跃式发展**

14

CHAPTER

不容忽视，网店的安全交易

主题一 保护电脑安全..... 273

1. 使用 360 安全卫士
2. 使用 360 杀毒软件

3. 使用 Windows 自带的防火墙
保障开店安全
4. IE 浏览器安全级别设置 ...

5. 用开机密码为电脑上锁278

6. Wi-Fi 网络安全280

主题二 账号安全280

1. 密码安全莫忽视280

2. 防止密码被盗280

3. 使用技术防范281

4. 网上银行基本安全防护281

5. U 盾、密码器与电子
口令卡282

主题三 安全交易，快乐淘宝... 282

1. 常见骗术大揭露283

2. 防骗总动员284

主题四 安全保护套餐285

1. 妥善选择和保管密码286

2. 管好数字证书286

3. 交易明细定期查286

4. 及时确认异常状况287

5. 运用各项网上银行增值
服务287

6. 坚持“四不”原则，提高
防范意识287

 干货分享：网上也有神探



PART

01



摸清动向，网上开店需先知

网上购物的流行促使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，还需要对一些必要知识进行了解，这样才会对店铺的开张有所帮助。本章主要针对想在网上开店的用户，讲解关于网上开店的相关因素与情况分析，以便在开店前做好自我评审与相关准备。

网店赚钱其实简单

通过本章的内容，读者能够学习到在网上开店的前期准备工作。

需要掌握的相关技能知识如下：

- 了解网上开店的优势
- 正确选择经营方式
- 了解常见网上开店平台
- 掌握网上开店必备条件
- 掌握网上开店的基本流程

主题一：网上开店的优势

国内几亿的上网人数，无论对任何商家而言都是一个不小的诱惑，何况这个数字还在以非常惊人的速度递增。如果说前几年网上开店还是投资家热炒的现象，而如今，网上交易已经转变成了实实在在的商业行为。国内的电商发展速度实在太快，今天网上开店的发展状况尚且如此，那么明天后天呢？谁能不对如此大的蛋糕心痒眼馋？

1 网上开店前景广阔

在当今这个信息时代，越来越多的人花费在网上的时间越来越多，于是在网上开店做“掌柜”成为很多年轻人的一个创业选择。

网上开店是一种风险很小却大有前途的创业方式。据中国互联网络信息中心（CNNIC）统计，我国的网民规模和宽带网民规模增长迅猛，互联网规模稳居世界第一位。

CNNIC 第 33 次调查报告显示，截至 2013 年 12 月，我国网民规模达 6.18 亿，全年共计新增网民 5 358 万人。互联网普及率为 45.8%，较 2012 年年底提升 3.7 个百分点，整体网民规模增速保持放缓的态势，如下图所示。



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并未被完全释放。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”。

统计数据显示，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 电子商务占比为 51.7%，规模以上 B2B 占比为 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 占比为 1.2%，如右下图所示。