



11集, 55分钟多媒体教学录像



网上开店 与营销

前沿文化 编著

畅销系列
**超值
升级版**

基础知识 | 操作方法 | 专业技能

**让您简单快捷地学会网上开店与营销
使您轻松成为网店大赢家**

- 选择最实用、最常用的知识,让您的学习不做无用功
- 实用案例贯穿全书,让您即学即用、学有所用
- 图解式的讲解,让您阅读起来轻松直观,学习效率事半功倍
- 多媒体视频辅助教学,让您像看电视一样学习
- 实惠的价格,让您花最少的钱学到最多的知识



超便携 让您随时随地学网上开店与营销

 科学出版社



学电脑·
非常简单

网上开店 与营销

前沿文化 编著



科学出版社

北京

内 容 简 介

本书从零开始,完全从“让自学变得更简单”的角度出发,力求解决初学者“学得会”与“用得上”两个关键问题,采用“图解操作+步骤引导”的全新写作方式,结合工作与生活中的实际应用,系统并全面地讲解了网上开店与营销的相关知识。

本书在内容安排上注重读者日常生活、学习和工作中的使用需求,突出“实用、易学”的特点。其主要内容包括网上开店的流程与准备工作、网店货源的寻找与批发、淘宝网上开店申请与注册、店铺宝贝的拍摄技巧与美化处理、店铺宝贝的发布与综合管理、店铺的装修与设置技巧、店铺商品的营销与推广技巧、宝贝的交易与售后服务等知识。

本书既适合无基础又想快速掌握淘宝开店的初学者学习,也可作为电脑培训班的教学用书。

图书在版编目(CIP)数据

网上开店与营销/前沿文化编著. —北京:科学出版社, 2014.4

(学电脑·非常简单)

ISBN 978-7-03-040322-3

I. ①网… II. ①前… III. ①电子商务—商业经营
IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 062912 号

责任编辑:徐晓娟 桂君莉 / 责任校对:杨慧芳
责任印刷:华程 / 封面设计:张世杰

科学出版社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

北京市艺辉印刷有限公司印刷

中国科技出版传媒股份有限公司新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2014年7月第 一 版

开本:889×1194 1/32

2014年7月第一次印刷

印张:5 3/4

字数:210 000

定价:23.80元(含1CD价格)

(如有印装质量问题,我社负责调换)

前言 Preface

《学电脑·非常简单》系列图书自2010年上市以来,受到广大初学者的认可与好评,套书销量达37万册。电脑技术日新月异,为了“让自学变得更简单”,给零基础的读者创作出最新、最实用、最有价值的自学读物,我们搜集了淘宝开店与营销相关的最新技能与技术,结合众多皇冠级卖家的经验与一线老师的教学经验,精心升级并编写出《学电脑·非常简单——网上开店与营销》(超值升级版)。

致读者的心里话

如今,电脑科技与网络技术的快速发展,成就了当前如火如荼的电子商务产业,网上开店已逐渐成为电子商务的一个典型模式。网上开店成为很多在职人员、刚毕业大学生的创业梦想,也是人们增加个人收入的一个机会。

经调查发现,以最快的速度、最好的学习方法来学会网上开店是每一位“新手”的迫切需求,我们整理了众多皇冠级卖家的成功经验和资深卖家的经验心得,精心策划并编著本书。

为了保证读者能在短时间内快速学会网上开店与营销的相关技能,本书在内容安排上力求解决“学得会”与“用得上”两个关键问题;在写作方式上采用直观简洁、易学易懂的“图解操作+步骤引导”方式进行讲解。可以说,无论是图书内容的安排,还是写作方式的选择,都是经过多位初学者试读成功,并经过探讨和总结出来的。

为什么说“学电脑·非常简单”?

◆ 图解式操作示范,直观形象,易学易懂,无师速成

为了方便初学者学习,图书采用全新的“图解操作+步骤引导”方式进行讲解,省去烦琐冗长的文字叙述。读者只要按照步骤讲述的方法操作,就可以一步一步地做出与书中相同的效果,真正做到简单明了,直观易学。

◆ 文字语言通俗易懂,内容实用,面向实战

本书在写作风格上力求语言通俗、文字浅显,避免生僻、专业的词汇术语;在内容安排上,结合生活与工作的实际应用,以“只讲常用的,

只讲实用的知识”为原则，并以实例方式讲解相关的操作技巧，以保证知识能学以致用。

◆ 大容量的多媒体教学光盘，令学习更轻松

为了方便读者自学，本书还配有一张同步教学的多媒体光盘。通过教学光盘的动画演示和同步语音讲解的完美结合，给读者直观形象地展示操作的每一步，这样有助于改善初学者的学习效果，提高学习效率。通过书盘互动学习，可以让读者感受到老师亲临现场教学的学习效果。



本书的主要内容

《网上开店与营销》是《学电脑·非常简单》系列书中的一本。全书共分为9章，具体章节内容如下。

- Chapter 01 新手开店必知——了解网上开店
- Chapter 02 货好才是真好——网店货源批发
- Chapter 03 快速开店指南——在淘宝网上开店
- Chapter 04 宝贝“亮”出来——宝贝拍摄与美化
- Chapter 05 打造合格的掌柜——商品的发布与综合管理
- Chapter 06 万事亲力亲为——店铺的 settings 和装修
- Chapter 07 大掌柜成长之路——店铺商品的推广
- Chapter 08 做一个精明的生意人——完成淘宝交易
- Chapter 09 吸引更多回头客——商品包装与售后

本书由前沿文化与中国科技出版传媒股份有限公司新世纪书局联合策划。在此，向所有参与本书编创的工作人员和相关老师表示由衷的感谢。

最后，真诚感谢读者购买本书。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，书中疏漏或不妥之处在所难免，敬请广大读者和同行批评指正。

编著者

2014年4月

目 录 Contents

Chapter

01

新手开店必知 ——了解网上开店

1.1 了解网上开店	2
1.1.1 电子商务与网上开店	2
1.1.2 网上开店的细分	3
1.1.3 网上开店的特殊模式	4
1.1.4 网上开店赚不赚钱	6
1.2 为什么要网上开店	6
1.2.1 投资小	6
1.2.2 限制少	7
1.2.3 经营灵活	8
1.2.4 机遇更多	8
1.3 选择网上开店平台	8
1.3.1 为什么选择淘宝网	8
1.3.2 为什么选择拍拍网	9
1.3.3 为什么选择易趣网	10
1.4 定位自己的网店	11
1.4.1 定位自己的网店类型	11



1.4.2 定位店铺的经营方式	12
1.4.3 确定自己要卖什么	13
1.5 熟悉网上开店流程	15

Chapter

02

货好才是真好
——网店货源批发

2.1 熟悉淘宝热销宝贝	20
2.1.1 网上热销产品的特点	20
2.1.2 网上畅销的宝贝种类	21
2.1.3 通过百度指数获知哪些商品受欢迎	23
2.2 网下市场进货	24
2.2.1 批发市场进货	25
2.2.2 直接找厂家进货	26
2.2.3 寻找外贸产品	26
2.2.4 代理品牌货源	27
2.2.5 寻找品牌库存	27
2.2.6 批发民族特色宝贝	27
2.2.7 在国外代购宝贝	28
2.3 网上市场进货	29
2.3.1 注册阿里巴巴账号	29
2.3.2 在阿里巴巴寻找货源	31



视频教程

2.3.3 在阿里巴巴下单进货34

2.4 不囤货也能做生意35

2.4.1 进行实物商品分销35

2.4.2 做好虚拟充值代理37

2.4.3 做淘宝服务商39

Chapter

03

快速开店指南
——在淘宝网上开店

3.1 网上开店前的准备42

3.1.1 开店必备硬件42

3.1.2 开网店必备软件44

3.2 网上银行开通46

3.2.1 选择网上银行46

3.2.2 网上银行的一般申请流程47

3.2.3 开通网上支付功能48



3.3 淘宝账号申请51

3.3.1 注册淘宝账号51

3.3.2 激活淘宝账号53

3.3.3 登录淘宝网54



3.4 支付宝实名认证55



视频教程

3.5 成功开通淘宝店铺.....58

- 3.5.1 开店认证59
- 3.5.2 在线考试60
- 3.5.3 完善店铺信息61
- 3.5.4 开通手机移动店铺62

Chapter

04

宝贝“亮”出来 ——宝贝拍摄与美化

4.1 如何拍好商品照片.....66

- 4.1.1 选择好的数码相机66
- 4.1.2 选择好的灯光器材67
- 4.1.3 选择拍摄所需的辅助器材68
- 4.1.4 商业摄影常用术语68
- 4.1.5 商业摄影常用技巧69

4.2 淘宝商品拍摄技法.....70

- 4.2.1 服饰拍摄技法70
- 4.2.2 化妆品拍摄技法71
- 4.2.3 数码产品拍摄技法72
- 4.2.4 生活用品拍摄技法72



视频教程

4.3 照片美化方案.....73

- 4.3.1 导入拍摄照片73

4.3.2 选择图片处理软件	74
4.3.3 图片需要进行的修饰	75
4.3.4 使用光影魔术手美化照片	75

Chapter

05

打造合格的掌柜 ——商品的发布与综合管理



5.1 在线发布商品.....82

5.1.1 准备商品信息资料	82
5.1.2 发布一口价商品	86
5.1.3 发布拍卖的商品	89

5.2 在线修改店铺商品.....90

5.2.1 查询商品的状态	90
5.2.2 修改出售中的商品	90
5.2.3 下架滞销的商品	91
5.2.4 删除违规的商品	92



5.3 通过软件发布与管理商品.....92

5.3.1 认识淘宝助理	92
5.3.2 创建并上传商品	93
5.3.3 批量编辑店铺商品	95
5.3.4 导入商品数据包	96
5.3.5 修改上传的数据包	97



6.1 店铺的基本设置..... 100

6.1.1 设置店铺名称.....100

6.1.2 开通二级免费域名.....100

6.1.3 店铺名称的选择技巧.....102

6.1.4 查看自己的店铺.....104

6.1.5 查看移动手机店铺.....105

6.2 旺铺和图片空间..... 105

6.2.1 了解淘宝旺铺.....105

6.2.2 申请开通旺铺.....106

6.2.3 了解淘宝图片空间.....107



6.3 打造时尚旺铺..... 108

6.3.1 选择店铺的色彩风格.....108

6.3.2 做好宝贝的分类.....109

6.3.3 设置店铺模块.....111

6.3.4 上传店招.....111

6.3.5 制作店铺宣传海报.....113

6.3.6 添加商品展示柜效果.....115

6.4 不同类别网店的装修方案..... 117

6.4.1 店铺与商品相得益彰	117
6.4.2 注意店铺风格的协调性	117
6.4.3 店铺布局尽量简洁	118

Chapter

07

大掌柜成长之路 ——店铺商品的推广

7.1 学会查看店铺数据..... 120

7.1.1 量子恒道店铺经	120
7.1.2 数据魔方淘词	120
7.1.3 第三方监控工具	121

7.2 淘宝商品搜索排名秘籍..... 121

7.2.1 推广的终极目的	121
7.2.2 淘宝搜索排名规则	121
7.2.3 什么是淘宝 SEO	123
7.2.4 流量与转化率的关系	124
7.2.5 寻找商品标题关键词	125
7.2.6 进行标题关键词优化	126

7.3 用好淘宝推广工具..... 128

7.3.1 淘宝直通车	128
7.3.2 让更多“淘宝客”帮自己引流	129
7.3.3 购买促销套餐增加店铺流量	130



7.4 参加淘宝促销活动..... 132

7.4.1 参加淘金币活动133

7.4.2 新手必上“天天特价”.....133

7.4.3 大掌柜的必杀技“钻石展位”.....134

7.4.4 “聚划算”为你聚集流量135

7.4.5 节日活动不可或缺135

7.5 免费也能进行推广..... 136

7.5.1 利用微博进行推广136

7.5.2 利用论坛推广店铺137

7.5.3 利用 QQ 进行推广137

7.5.4 多利用百度推广138

Chapter

08

做一个精明的生意人 ——完成淘宝交易



视频教程

8.1 使用阿里旺旺联系客户 140

8.1.1 登录和设置阿里旺旺140

8.1.2 编辑个人名片资料141

8.1.3 与买家进行在线交流142

8.1.4 利用表情打造亲和形象143



视频教程

8.2 维护好客户关系..... 144

8.2.1 建立店铺客户档案144

8.2.2 对买家进行合理分类	144
8.2.3 为买家设置有效备注	145
8.2.4 查找与买家的聊天记录	146

8.3 好生意要“谈”出来..... 147

8.3.1 关注买家心里所想	147
8.3.2 尽可能赞美买家投其所好	147
8.3.3 与不同买家的沟通方式	147



8.4 交易后如何售出商品 149

8.4.1 物流方式预管理	149
8.4.2 修改交易价格	150
8.4.3 确定成交后为买家发货	151
8.4.4 交易成功给买家评价	152

Chapter

09

吸引更多回头客 ——商品包装与售后

9.1 选择物流方式..... 156

9.1.1 物流渠道	156
9.1.2 选择好的快递公司	157
9.1.3 如何节省商品物流费用	158

9.2 让顾客更信赖我们..... 159

9.2.1 商品包装的一般性原则	159
------------------------	-----



9.2.2 常用的商品包装方法	160
9.2.3 不同商品的包装方式	161
9.3 提供完善的网店售后服务	162
9.3.1 随时跟踪包裹去向	162
9.3.2 认真对待买家的退换货	163
9.3.3 平和心态处理买家投诉	165
9.3.4 引导买家修改评价	166
9.3.5 做到定期回访买家	167
9.3.6 打造五星信用体系	167

Chapter 01

新手开店必知 ——了解网上开店

本章导读

目前，网上开店如雨后春笋，不断涌现。它与实体店铺相比，不仅节约了成本，而且在商品进货、出售、管理等诸多方面也明显优于实体店铺。有网上开店意向的创业者可以在开始网上开店之前，先来学习一些必要的网店基础知识。

知识要点

- ① 了解网上开店
- ② 为什么要网上开店
- ③ 选择网上开店平台
- ④ 定位自己的网店
- ⑤ 熟悉网上开店流程



1.1 了解网上开店

准备踏入淘宝开店的读者首先需要学习一些网上开店的相关入门知识，包括电子商务基础知识、网上开店的细分、模式以及是否赚钱等。

1.1.1 电子商务与网上开店

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。

从交易双方类型来看，电子商务主要可以分为以下 4 种形式。

- ◆ B2C：其中 B 指商家，C 指个人，B2C 即商家对顾客的形式（如当当网、卓越亚马逊等）。
- ◆ C2C：即顾客对顾客的形式（如淘宝、易趣、拍拍、有啊）。淘宝现在在某些领域也开始涉足 B2C 了，例如天猫就是 C2C 里的 B2C。
- ◆ B2B：用于企业之间的购物交易（如阿里巴巴、慧聪网等）。
- ◆ B2F：是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示商业机构对家庭消费的营销商务、引导消费的行为。它的营销模式一般以品牌推荐 + 目录 + 导购 + 店面 + 网络销售 + 送货 + 售后为主，是 C2C、B2C 的一种升级商务模式。越来越多的购物网站都将最终向这种类型靠拢。

目前，我国已有包括阿里巴巴、网盛生意宝、焦点科技、慧聪网等在内的多家 B2B 电子商务上市公司；易趣、淘宝网、拍拍网、百度有啊的 C2C 公司；卓越亚马逊、当当网、新蛋中国、京东商城、凡客诚品、乐淘网、走秀网、唯品会、时尚起义、马萨玛索、麦包包等 B2C 服务公司。

C2C 网上开店，具体来说就是经营者在互联网上注册一个虚拟的网上商店，然后将待售商品的信息发布到网页上。对商品感兴趣的浏览者通过网上或网下的支付方式向经营者付款，经营者通过邮寄等方式，将商品发送至购买者。



新手注意

这里的 C2C 网站是主要针对普通个人用户开店的网站平台，也是电子商务中最为普及的一种形式，也是本书要重点讲解的部分。