

财 富 宝 典 系 列

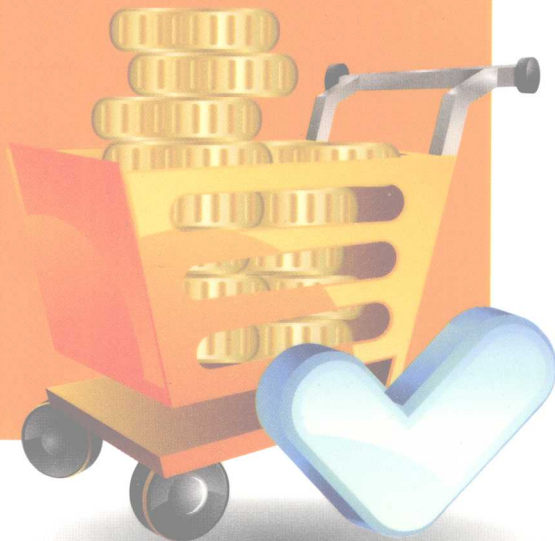
淘宝网 开店与交易

吴琪菊 费一峰◎编著

- 金融危机下，**淘宝开店赚钱**将为你带来**额外收入**。
- 你想开店当老板吗？那就赶快行动吧！淘宝网开店，轻松实现当老板的梦想。
- 本书全面讲解在淘宝网开办网店的**必备知识**，从开店前的准备到完成**第一笔交易**，从提高**网店的浏览量**到各个交易环节的注意事项，能够为读者提供全面的**开店和经营**方面的指导。

中国互联网将从“网名时代”、“网友时代”提升到“网商时代”，五年后人们都将上网做生意。

——阿里巴巴CEO 马云



清华大学出版社



财 富 宝 典 系 列

淘宝网 开店与交易

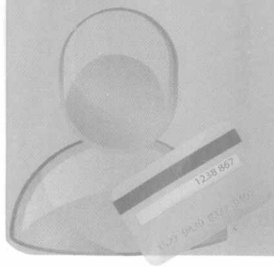
吴琪菊 费一峰◎编著

- 金融危机下，**淘宝开店赚钱**将为你带来额外收入。
- 你想开店当老板吗？那就赶快行动吧！淘宝网开店，轻松实现当老板的梦想。
- 本书全面讲解在淘宝网开办网店的**必备知识**，从开店前的准备到完成**第一笔交易**，从提高网店的**浏览量**到各个交易环节的注意事项，能够为读者提供全面的开店和经营方面的指导。

中国互联网将从“网名时代”、“网友时代”提升到“网商时代”，五年后人们都将上网做生意。

——阿里巴巴CEO 马云

清华大学出版社
北 京



内 容 简 介

本书详细介绍了淘宝网开店和交易的操作流程,同时穿插了许多淘宝网开店和交易的技巧、客户管理的经验、淘宝网常见的骗术,总结了很多卖家在实际经营中遇到的问题,并尝试给出了目前最为可行的解决方法。

本书共分 10 章、3 个附录,主要内容包括:你也可以做老板、去淘宝网开店、申请淘宝网店、全方位宣传店铺、及时沟通买家、进行第一笔交易、寻找更多的买家、提高客户服务质量、淘宝交易技巧经验谈、学习优秀网店、主流快递公司的联系方式、淘宝网最受欢迎的店铺展示、网上开店与交易实用工具软件的网址等。

本书非常适合想在淘宝网上开店创业的读者,同时也适合已经在淘宝网上开店,但想进一步掌握网店经营和交易的高级技巧来把网店生意做大做强了的读者选用,另外还可以作为网络交易初学者的入门参考书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

淘宝网开店与交易/吴琪菊,费一峰编著. —北京:清华大学出版社,2009.7

(财富宝典系列)

ISBN 978-7-302-20424-4

I. 淘… II. ①吴… ②费… III. 电子商务—商业经营—基本知识 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 104125 号

责任编辑:邹 杰 孙兴芳

装帧设计:杨玉兰

责任校对:王 晖

责任印制:李红英

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:清华大学印刷厂

装 订 者:三河市新茂装订有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:169×230 印 张:19.75 字 数:274 千字

版 次:2009 年 7 月第 1 版 印 次:2009 年 7 月第 1 次印刷

印 数:1~5000

定 价:32.00 元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:032834-01

前言

自 1998 年——电子商务年以来，电子商务在全球发展迅猛，大约每九个月其交易额就会翻一番，是全球最热门、最活跃的信息交易活动。目前，世界各国纷纷看好电子商务这块新大陆，它已成为各个产业部门最为关注的领域。

电子商务代表着未来贸易方式的发展方向，其应用和推广将给社会和经济带来极大的效益，具有强大生命力的现代电子交易手段已越来越被人们所认识。

1994 年全球电子商务销售额为 12 亿美元，1997 年达到 26 亿美元，增长了一倍多，1998 年销售额达 500 亿美元，比 1997 年增长了近 20 倍。联合国发表的一份报告表明，2010 年全球电子商务销售额可达 1 万亿美元，有 1/3 的全球国际贸易将以网络贸易的形式来完成。

艾瑞咨询和淘宝网联合发布的《2008 年度网购市场发展报告》显示，2008 年中国网购市场的年交易额第一次突破千亿大关，达到 1200 亿元，同比增长了 128.5%；增幅也同比上升了近 40%。由此可见，电子商务有着巨大的市场与无限的商机，蕴涵着现实和潜在的丰厚商业利润。

本书从淘宝网开店的各个条件和“钱”景谈起，并从实际应用的角度详细地介绍了淘宝网开店与交易过程中各个环节的具体操作方法。

本书共 10 章和 3 个附录，具体内容如下。

第一章讲解在淘宝网上开店的硬件和软件条件，分析适合在网上开店的人群，介绍常见的网上开店平台以及在网开店的基本流程。

第二章介绍如何注册淘宝会员，以及下载并安装阿里旺旺和淘宝助理，讲解如何开通网上银行以及申请支付宝。

第三章介绍如何在淘宝网上发布商品、申请店铺，以及为店铺进行初步装修，讲解利用推荐位推荐优势商品，提高销量。



第四章介绍进一步美化店铺页面，通过完善店铺本身的宣传功能，配合消费者社区以及积极参加淘宝网组织的活动来加大店铺的宣传力度。

第五章讲解如何使用阿里旺旺以及店内信件等方式与买家进行沟通，并介绍阿里旺旺的一些使用技巧。

第六章介绍如何按照淘宝网的交易流程完整地完一笔交易，并对交易中可能遇到的问题进行了详细的解答。

第七章介绍留住上门买家的沟通技巧，讲解使用阿里旺旺对买家进行科学的管理，分析如何使用淘客推广增加销量。

第八章从导购、发货以及售后三方面介绍各种在交易中容易被卖家忽略的细节，从而避免交易纠纷，提高客户满意度。

第九章对淘宝网上众多买家的宝贵经验进行分析和讲解，介绍避免店铺装修的误区、加强网上交易的安全，以及通过分析信息流来带动资金流的技巧。

第十章介绍淘宝网上常见的 10 类店铺的成功经验，并对其进行分析，以供读者借鉴和提高。

附录介绍主流快递公司的联系方式、淘宝网最受欢迎的店铺以及网上开店与交易实用工具软件的网址等内容。

本书内容翔实，讲解全面，具有较强的可操作性，力求指导读者在了解淘宝网开店基本流程的基础上，全面提升淘宝网店铺的经营技能。

本书非常适合想要在淘宝网上开店创业的读者，同时也适合已经在淘宝网上开店，但想要进一步掌握网店经营和交易的高级技巧来把网店生意做大做强

的读者选用，另外还可以作为网络交易初学者的入门参考书。



目 录

第一章 网上开店做老板	1	(一) 下载并安装阿里旺旺	42
一、网上开店的最基本条件	2	(二) 下载并安装淘宝助理	46
(一) 网上开店所要具备的		三、申请交易“中介”	50
硬件条件	2	(一) 第三方支付平台——	
(二) 网上开店所要具备的		支付宝	50
软件条件	3	(二) 开通网上银行	57
二、你也可以开网店	5	四、设置淘宝会员及支付宝账户	
(一) 哪些人适合网上开店	5	密码	64
(二) 网店卖家的心态和状态	9	(一) 设置并修改淘宝会员	
三、选择网上开店平台	11	密码	65
(一) 选择通用的购物系统	11	(二) 修改支付宝账户密码	67
(二) 自立门户型网店	13	(三) 银行卡、网上银行、支付宝	
(三) 两种结合型网店	14	账户之间的关系	69
四、网上开店与交易的基本		案例 1: 刘先生教你使用淘宝助理批	
流程和条件	14	量修改宝贝信息	70
(一) 网上开店的基本流程	15	案例 2: 教你网上交易, 快捷又	
(二) 网上开店的基本条件	20	安全	71
五、现在流行淘宝网开店与交易	23	第三章 申请淘宝网店铺	73
(一) 淘宝网的发展	23	一、准备开张	74
(二) 淘宝网的交易规则	24	(一) 准备 10 件商品的图片	74
案例 1: 孙阿姨的网上开店经历	28	(二) 给宝贝取个好名字	77
案例 2: 大学生小琪介绍网上		(三) 发布商品	78
开店的经验	29	(四) 修改上架商品的信息	84
第二章 去淘宝网开店	33	(五) 申请店铺	86
一、注册成为淘宝会员	34	二、店铺装修	87
(一) 注册电子邮箱	34	(一) 选择店铺风格	88
(二) 注册淘宝会员	37	(二) 制作店标	89
二、下载并安装淘宝工具软件	42	(三) 制作店铺公告	90



(四) 设置宝贝分类	91	(三) 加入淘宝商盟	134
三、推荐优势商品	93	案例 1: 细心店主教你内外兼修地宣传自己的店铺	136
(一) 商品推荐原则	93	案例 2: 小静教你如何用旺铺更好地推销产品	138
(二) 使用橱窗推荐位	94		
(三) 使用店铺推荐位	96		
案例 1: 巧用配色让生意更上一层楼	98		
案例 2: 根据信用等级安排上架商品的数量	101		
第四章 全方位宣传店铺	103	第五章 及时沟通买家	141
一、美化店铺页面	104	一、使用阿里旺旺与买家进行交流	142
(一) 制作个性化的宝贝分类	104	(一) 查找并添加联系人	142
(二) 使用个性化的宝贝模板	107	(二) 加入旺旺群	145
(三) 为店铺添加背景音乐	112	(三) 使用网页版阿里旺旺	146
(四) 为店铺页面安装计数器	114	(四) 为店铺设置多个客服	148
二、店内宣传技巧	117	(五) 保存聊天记录	149
(一) 设置好的店铺名称	117	二、回复信件和留言	154
(二) 善用宝贝推荐	118	(一) 回复买家站内信件	154
(三) 巧用店铺交流区	119	(二) 回复宝贝页面上的买家留言	158
(四) 进行友情超链接	120	(三) 回复店铺交流区的买家留言	159
(五) 设置个人空间	121	(四) 回复阿里旺旺上的信息	161
三、在消费者社区中宣传店铺	123	(五) 让你的旺旺时刻在线	164
(一) 认识消费者社区	124	案例 1: 小佩教你如何诚信买卖打造信誉	166
(二) 发表及回复帖子	125	案例 2: 买家什么时候会给差评	167
(三) 申请社区广告位	127		
四、利用阿里旺旺宣传店铺	129	第六章 进行第一笔交易	171
(一) 设置阿里旺旺头像	129	一、初次交易	172
(二) 利用状态信息发布广告	130	(一) 确认买家付款	172
五、积极参加淘宝网活动和组织	131	(二) 修改交易价格	173
(一) 报名参加淘宝网活动	131	(三) 选择物流方式发货	174
(二) 加入淘宝商城	132	(四) 为买家做出评价	176
		二、支付宝交易管理	177
		(一) 支付宝数字证书	177



(二) 管理支付宝	183	(一) 为商品打好包装	225
三、处理买家退款申请	189	(二) 选择合适的送货方式	228
(一) 同意买家退款	189	(三) 上门送货的注意事项	231
(二) 拒绝买家退款	190	三、售后篇	232
案例 1: 陆小姐介绍如何		(一) 制定合理的退货和	
留住客户的心	191	换货政策	232
案例 2: 小吴的快速升钻秘籍	193	(二) 善用信用评价	240
第七章 寻找更多的买家	195	(三) 引导买家修改中评和	
一、留住上门的买家	196	差评	241
(一) 巧妙运用欢迎词	196	(四) 回应当家的投诉	243
(二) 主动介绍商品	197	(五) 维护客户关系	244
(三) 理性面对买家砍价	197	案例 1: 如何应对同行的竞争	246
二、了解和邀请买家	199	案例 2: 全面解决物流纠纷	247
(一) 为买家做好分类	199	第九章 淘宝交易技巧经验谈	249
(二) 为买家的昵称做好注释	202	一、营造良好的购物环境	250
(三) 不加好友直接聊天	203	(一) 走出店铺装修误区	250
(四) 设置店铺提醒	204	(二) 细节赢得顾客	251
(五) 派发红包邀请买家	206	二、安全交易, 快乐淘宝	253
三、淘客推广	208	(一) 好生意得选好上家	254
(一) 参加淘客推广	209	(二) 常见骗术大揭露	256
(二) 卖家推广技巧	211	(三) 防骗总动员	259
案例 1: 向先生将男士皮艺店		(四) 避免交易纠纷小秘诀	263
开到网上	213	三、以信息流带动资金流	264
案例 2: 淘客推广是陷阱还是馅饼	214	(一) 及时获得准确信息	264
第八章 提高客户服务质量	217	(二) 全面分析店铺信息	269
一、导购篇	218	案例 1: 小朱第一次在网上开店的	
(一) 买家心理与沟通技巧	218	受骗经历	275
(二) 与不同类型的客户沟通	221	案例 2: 不做难缠买家的生意	276
(三) 导购中的小技巧	222	第十章 学习优秀网店	279
(四) 电话交流中的注意事项	223	一、数码产品店	280
二、发货篇	225	二、书店	282



三、服装店	283	九、宠物用品店	291
四、化妆品店	284	十、网店设计工作室	293
五、家居产品店	285	案例 1：如何开好一家百货店	294
六、地方特产店	287	案例 2：网店加盟需谨慎	296
七、虚拟商品店	288	附录	299
八、珠宝饰品店	290		

第一章

网上开店做老板

网上开店的最基本条件

哪些人适合网上开店

选择网上开店平台

网上开店基本流程与条件

现在流行淘宝网开店与交易





一、网上开店的最基本条件

随着网络的不断发展,一种独特、新颖的商业模式——网店正在逐步发展起来。网上开店的优势明显、前景广阔。

网店是一个虚拟商店,不需要支付昂贵的店面租金,不需要店主自己或雇佣营业员站柜台,只需有空上网查看订单就可以了。可以说,只要具备网上开店最基本的条件,任何人都是可以在网上开店的。

网上开店需要具备的最基本条件主要分为硬件条件和软件条件。

(一) 网上开店所要具备的硬件条件

尽管网上开店投资少,操作简单,但是也需要具备一些最基本的条件。其中网上开店主要需要以下硬件。

1. 电脑与便捷的网络

拥有一台电脑是进行网上开店最基本的条件。在网上开店的商家最好能拥有一台可以随时工作的笔记本电脑,如果没有这个条件,也可以配一台台式电脑。与台式电脑相比,笔记本电脑可以使用户更加方便地与自己的客户和厂家随时随地进行沟通。

有了电脑后,便捷的网络也是非常重要的。网上开店,顾名思义就是需要选择一个提供个人或企业店铺平台的网站进行开店。同时,网上开店需要利用网络查询一些资料,也需要利用网络与客户或厂家进行交流,所以,便捷的网络是进行网上开店的条件之一。



2. 方便联系的电话

与客户保持良好的沟通是一家网店成功的必要因素，近几年越来越多不同年龄层的人群开始选择网络购物，很多年长的客户不一定擅长打字与卖家沟通，于是方便联系的固定电话或手机，将会使生意收到事半功倍的效果，所以说，方便联系的电话也是网上开店必备工具之一。

3. 反映商品的数码相机

对于很多店铺而言，数码相机也是基本的设备，因为大部分的买家都是通过商品的图片和文字描述来了解商品的。有了自己的数码相机，商家就可以自由地把自己的商品多角度、多方位地展现在买家面前，使买家对要购买的商品有更加直观的感受和了解。如果商品成为库存，那很有可能是因为照片的效果不佳引起的，精美的图片会使商品更受关注并且更能激起买家的购买欲望。因此，好的数码相机和娴熟的拍摄技术就显得尤为重要。

4. 传真机和打印机

当自己的网店进入实际操作阶段，小店发展成为大店时，商家可以通过传真机来接收一些订单或文件。另外，很多资料的收发也离不开传真机，所以传真机是网上开店很重要的一项设备。

在开店前期可能并不常用打印机，但业务发展到一定程度时，商家可以选择使用打印机打印发货单，相比于手写的发货单更为正规和专业。

以上是网上开店的一些基础硬件设备，因为经营策略有很多种，用户可以根据不同的经营策略和资金投入，选择其中的某些设备进行组合。

(二) 网上开店所要具备的软件条件

网上开店除了最基本的硬件投入外，还需要相应的软件来辅助。网上开店是一个需要不断学习和进步的事业，需要你掌握基本的网上操作技术并学习一些相关的软件操作知识，那样将会更加有利于开展网上销售。



1. 收发电子邮件

电子邮件(E-mail)是互联网应用最广泛的服务,它是一种通过网络与其他用户进行联系的简便、迅速、廉价的现代通讯方式。电子邮件不但可以传送文本,还可以传递多媒体信息,如图像、声音等。正是由于电子邮件的这些特性,使得它被广泛运用,同时也极大地改变了人们的交流方式。

电子邮件与一般信件相比具有以下优点。

- 快速。当发送电子邮件后,根据邮件的大小,系统即可通过网络快速将其传送到收件人的邮箱中。
- 廉价。平均发送一封电子邮件的费用几乎为零。
- 方便。收发电子邮件都是通过电脑自动完成的,而且双方接收邮件也没有时间和地域的限制。
- 安全。每个电子邮箱的地址都是全球唯一的,可以确保邮件按照发件人输入的地址准确无误地发送到收件人的邮箱中。

网上开店需要拥有自己专门的电子邮箱,你可以到网易、新浪等大型网站上申请自己的邮箱,并且要学会如何管理自己的电子邮件。若是需要和外国人进行交易,可以使用国际通用的 hotmail 邮箱。为了轻松地收发邮件,你也可以使用类似 Foxmail 等电子邮件客户端软件工具。

2. 运用聊天软件

如果你能够熟练地运用一些网上即时聊天工具,如微软 MSN、腾讯 QQ 等,或者使用其他网站平台自带的聊天工具,如淘宝网站的阿里旺旺等免费资源,那将有助于你与顾客的沟通。

其次,在与顾客聊天时打字要熟练,否则顾客会误会卖家怠慢了他,没有很认真地在与他交谈。网上开店,有时你的生意就是在手指敲击键盘的时候谈成的。

3. 应用图像处理软件

网上开店一个非常重要的部分就是需要有精美的商品图片和宣传图片,



因为客户主要是通过图片来了解你的产品的，精美的图片会吸引客户的眼球，而质量差的图片将会流失大部分客户。通过数码相机拍摄的照片，可能会出现拍摄中的各类问题，如曝光不足、反差过高等情况，此时，你就可以使用相关的图像处理软件对图片进行适当的调整。现在的图像处理软件有很多种，这里推荐使用 Photoshop 软件，因为它是图片处理领域中的佼佼者。

4. 学会网站设计软件

学会网站设计的相关软件可以为自己的店铺设计几个漂亮的宣传广告页面。通常，为自己的店铺添加一些人性化的页面效果会更好。需要学习的网站设计软件主要是 Dreamweaver，它是专门的网页设计软件。

二、你也可以开网店

网上开店属于一种时尚而又前卫的工作，根据自身情况，选择适合自己的经营战略，摆正心态，调整状态，你也可以开网店。

现在，随着网络的普及和人们生活方式的改变，网上购物已经成为一种趋势。由于上网人数的迅猛增加和网络的快速发展，越来越多的年轻人习惯并依赖于网上购物。于是，网上开店这种新型的产业应运而生。

（一）哪些人适合网上开店

在开网店之前，首先要明确自己是否适合开网店。现在我们就来看看适合开网店的人群的性格类型以及哪种身份的人特别适合开网店。



1. 适合开网店的人群的性格类型

究竟哪一类型的人比较适合网上开店呢？一般说来，拥有以下性格特征的人是比较合适在网上开店的。

1) 独立自主型

年轻人越来越追求独立自主的生活方式，不喜欢被束缚，希望通过自身的奋斗摆脱替他人打工的状况。为了这个目的，有些人选择了创业之路，但现实中进行创业需要本钱，而资金成为令创业者头痛的一件事。此时，在网上开店就成为一个很好的选择。因为网上购物进入了一个快速发展的成长期，网店的发展已经十分成熟，而且在网上开店投入的资金并不大。对于一些资金不够多，又想自主创业的年轻人来说，在网上开店将是一个不错的选择。

2) 理想主义型

每个人都有理想，但并不是人人都能实现自己的理想。理想有大小和远近之分，在外部环境和自身条件受到限制的情况下，我们远大的理想暂时不能实现之前，通过努力至少可以实现眼前的小理想。生意是不分大小的，只要心中有理想，向着自己的目标不断奋斗，生意迟早会做大。开网店也是如此，如果你心中有一个开网店的理想，就可以在网络平台上打造自己的小店，选择好项目，认真地去，或许会收益不菲呢。

3) 个人兴趣型

爱因斯坦有句名言：“兴趣是最好的老师。”事实证明，兴趣无论对学习或是工作都有着神奇的内驱动作用，能变无效为有效，化低效为高效。如果一个人对某方面很感兴趣，那将更有利于他在这方面上取得成功。如果这种类型的人对网上开店产生了兴趣，那么他们将会把自己的全部精力投入到其中，使网店经营得更加出色，从而取得更大的成功。

2. 哪种身份的人适合网上开店

一件事情总是有正反两个方面。在网上开店的人有些是赚钱的，也有些是赚不到钱的，那么究竟什么身份的人适合在网上开店呢？下面归纳几种适合网上开店的人群。



1) 中小企业者

网上开店很适合中小企业。因为网络给它们提供了一个广阔的平台，解决了中小企业产品销售难的问题，使它们可以不受地理位置、经营规模等因素制约，使自己的产品，获得和大企业的产品相同的资讯和机会，使中小企业在网店上与知名大品牌实现平等竞争，而且还可以开展全球经营模式，为企业提供了更好的发展空间。

2) 大学生

一般，大学生的功课较为轻松，有较多的空余时间，与其将时间浪费在玩游戏上面，不如在网上尝试一下创业的滋味。大学生接受新事物的能力比较强，对网络的应用得心应手，上网开店不失为课外实践的另一种手段。很多成功的网上店主就是在读的大学生，通过这种网上实践，他们中的很多人淘到了人生中的第一桶金。

3) 初次创业者

对于刚开始创业的人来说，起步是比较难的，而网上开店创业这种行为风险比较小，主要体现在投入资金少，甚至可以是零投入。这样的情况对于初次创业者来说，无疑减少了风险，增强了信心与创业热情；同时通过网上创业，他们还可以学到宝贵的经验，为下一步发展奠定基础。网上开店实际上与实体店的性质是一样的，都是与人交流，这除了能锻炼我们的沟通、交流能力外，还会增加我们的人脉。

4) 拥有实体店的人

如果你拥有实体店，那么可以选择在网上开店，将其作为自己实体店的分店，把潜在客户拓展到网上，不断发展自己的消费群体。使用这种方法往往会有意想不到的效果，销售额还有可能超过实体店。

但是，并不是所有的实体店都适合在网上开设分店，不同的经营范围，需要选择不同的经营策略。比如说，销售日常用品的实体店就不太适合在网上开店；而销售数码设备、服装、化妆品等实体店就非常适合在网上开家分店。



知识拓展 网上开店的优势

网上开店与实体店相比,其优势主要体现在以下几个方面。

① 开店成本低,回收快。

网上开店与实体店相比综合成本较低。许多大型购物网站提供的租金很低,有的甚至免费提供,只收取少量商品上架费与交易费;网店可以根据顾客的订单去进货,不会因为积货占用大量资金;网店经营主要是通过网络进行,基本不需要水、电、管理费、人工等方面的支出;网店不需要专人时时看守,节省了人力方面的投资。

② 经营方式灵活。

网店的经营是借助互联网进行的,经营者可以全职经营,也可以兼职经营。营业时间比较灵活,经营者只要对浏览者的咨询能及时给予回复就不会影响经营情况。而且目前网上开店不像实体店那样必须经过严格的注册登记,办理营业执照等。网店在商品销售之前甚至不需要存货或者只需要少量存货,因此随时都可以更换品种,或者改行做别的生意,可以进退自如,没有负担。

③ 24小时营业。

网上开店基本不限营业时间,只要服务器不出问题,可以一天24小时、一年365天不停地运作,无须专人值守,皆可照常营业,消费者可以在任何时间登录网站进行购物;网上开店基本不受经营地点的限制,网店的流量来自网上,因此经营者在任意角落开网店都不会影响到网店的经营;网上开店基本不受经营面积的限制,只要经营者愿意,网店可以摆上成千上万种商品。

④ 网店的客源丰富。

网店所面向的是全国乃至全球的消费者,只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者。只要网店的商品有特色,宣传得当、价格合理、经营得法,网店就会有不错的访问流量,继而大大增加销售机会,取得良好的销售收入。