

网店 开门红

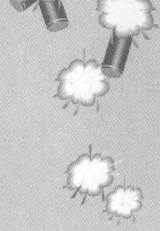
由有着丰富开办网店经验的团队编写，从网店的前期策划、销售产品选择、产品图片的处理、网店功能的开发、网店的经营与推广等角度，手把手帮助读者从基础入门。读者无需有制作网页和编写程序的基础，也无需投入大量的资金，就能轻松掌握搭建网店的各种技能。

网上店铺 设计、制作与营销推广

环博文化 编著



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



网店 开门红

网上店铺 设计、制作与营销推广

环博文化 编著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

网店开门红: 网上店铺设计、制作与营销推广 / 环博文化编著. —北京: 人民邮电出版社, 2008. 12(2009. 5. 重印)
ISBN 978-7-115-18920-2

I. 网… II. 环… III. 电子商务—基本知识 IV. F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第150892号

内 容 提 要

网上开店以成本低、启动资金少、交易快捷的优势得到许多创业者的青睐,许多用户通过在网上开店并销售商品获得了丰厚的回报,也吸引了更多人加入到网上开店的队伍中来。本书详细介绍了网上店铺的设计、制作、营销、推广等热点问题,适合致力于网上开店、网上创业、网店制作的读者。

本书由有着丰富开办企业网店经验的团队编写,从网店的前期策划、销售产品选择、产品图片的处理、网店功能的开发、网店的经营与推广等角度,手把手帮助读者从基础入门,读者无需有制作网页和编写程序的基础,也无需投入大量的资金,就能轻松掌握搭建网店的各种技能,最终顺利开办起自己的网上店铺。

网店开门红——网上店铺设计、制作与营销推广

- ◆ 编 著 环博文化
责任编辑 杜 洁
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号
邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京铭成印刷有限公司印刷
- ◆ 开本: 700×1000 1/16
印张: 19
字数: 374千字 2008年12月第1版
印数: 5 501 - 7 000册 2009年5月北京第3次印刷

ISBN 978-7-115-18920-2/F

定价: 35.00元

读者服务热线: (010)67132692 印装质量热线: (010)67129223

反盗版热线: (010)67171154

前言

PREFACE

网上销售是一种在互联网时代下诞生的全新销售模式,与传统商业模式相比,网上开店具有投入少、成本低、经营方式灵活、交易快捷等优势,也吸引了众多创业者投身于网上开店的行列。据统计,2007年国内网络购物市场的销售总额达到了590多亿元,参与网购的总人数超过5500万,网上购物正逐渐成为消费者喜爱的一种消费方式,也进一步促进了网络购物市场的发展和壮大。

本书共9章,分别从网上开店的基本知识、开店前的准备工作、店铺的设计、网店的搭建和制作、网店特效的制作、购物功能的开发、店铺的营销推广以及售后服务等方面进行了详细的讨论,并结合综合实例“翡翠嫁衣”网店近8年的开办经验,一步一步地指导读者创办一家设计专业、功能强大、吸引人气在网上店铺。

- 第1章介绍了如何选择网店的创办方法、选择网店的经营内容、寻找进货渠道,以及如何规避网店风险问题,读者可以根据这些因素考虑是否要开办一家网店。
- 第2章介绍网店开业的前期具体工作,包括做好投资预算、策划独立网店的制作方案、域名的申请和使用、准备服务器空间、确定要销售的产品以及产品照片的拍摄。
- 第3章讲解了如何使用Photoshop设计网店,主要介绍了一些成功网店的设计理念、网店框架的搭建、网页效果的设计以及图片的分割方法。
- 第4章介绍了如何使用Dreamweaver在本地计算机搭建网店的详细步骤,涉及ASP动态网站的开发、IIS服务器的建立、网店的站点规划和功能分析。
- 第5章制作静态的“店铺”页面,主要介绍了网页制作和使用CSS美化网页的方法。

- 第6章给网店添加酷炫的动画效果，讲解了如何使用Flash和JavaScript使网页实现动态效果。
- 第7章开通网店的网上订购功能，该章是侧重于技术的一章，重点介绍使用ASP编程实现网店各个功能的实现方法，包括会员注册、资讯新闻、产品发布、购物车功能以及网店后台管理功能的实现。
- 第8章网店的上传与维护，介绍网店制作后期的配置和上传操作，并且讨论了网店的在线支付问题。
- 第9章网店的营销与推广，介绍了网店的营销策略，包括提高网店访问量的方法、搜索引擎推广、售后服务等问题。

本书由北京环博文化发展有限公司组织编写，公司先后为众多企业和个人创办了成功的网店，如美伊恋服装品牌(www.mylyj.com)、迪乐尼童鞋(www.91dln.com)、翡翠嫁衣(www.jadebridal.com)、杰威娜咖啡(www.jevana.com.cn)等，不论是开发技术还是实际的网店营销推广，都积累了丰富的实战经验。

考虑到有些读者可能不太熟悉电子商务，只是想在网上开店销售商品，因此为了便于读者理解和阅读，本书没有使用过多的专业术语，而是采用通俗易懂的文字、清晰形象的图片，帮助读者快速上手搭建网店的技能以及掌握经营管理网店的重点。本书贯穿了一个综合实例“翡翠嫁衣”网店，该实例的所有源文件和网页素材可在环博文化网站(<http://www.hbculture.com>)进行下载，读者可以将其作为模板，在此基础上制作自己的特色网店。同时读者还可以下载“淘宝开店指南”和“进货渠道大全”文档，详细了解如何在淘宝网上进行注册、如何开通支付宝、如何进行网店装饰、如何选择进货渠道等内容。

参与本书编写的有陈益材、于荷云、朱文军、邹亮、官斯文、赵红、耿国续、王炎光、秦树德、陈章、朱天祥等人。由于编者水平有限，加之创作时间仓促，疏漏之处在所难免，欢迎读者批评指正。如果在阅读本书的过程中遇到任何问题，欢迎广大读者直接联系我们，我们将竭尽全力帮你解决问题。读者可以直接登录环博文化网站(<http://www.hbculture.com>)进行留言和讨论，或者联系本书的技术支持(QQ号83560148)。

编者
2008年10月



目录

CONTENTS

第 1 章 ■ 确定网店的经营方向	1
1.1 选择开店方式和经营方式	2
1.1.1 网上开店有哪些好处	2
1.1.2 开店的方式	2
1.1.3 如何经营你的网店	6
1.2 选择商品	6
1.2.1 适合网上销售的商品	6
1.2.2 选择适合自己的商品	14
1.3 确定网店的进货渠道	14
1.3.1 网店的进货渠道	14
1.3.2 做个精明进货的店主	15
1.4 规避网店经营风险	17
第 2 章 ■ 网店开业的前期工作	20
2.1 做好投资预算	21
2.1.1 网上开店的手续	21
2.1.2 硬件投入	23
2.1.3 软件投入	25
2.2 策划独立网店的制作方案	29
2.2.1 定位网店的主题	30
2.2.2 拟定网店访问群体	30
2.2.3 设计网店的结构	31
2.3 网店域名的申请与使用	31
2.3.1 网店的 IP 地址	31
2.3.2 确定域名	32
2.3.3 选择域名的类型	32
2.3.4 域名的注册	33
2.3.5 域名解析	36
2.3.6 域名的备案	38
2.4 为网店建立服务器	38
2.5 商品的选择	39
2.6 商品图片的拍摄	41
2.6.1 相机的握法	41
2.6.2 调节白平衡	41
2.6.3 常见摄影技巧和方法	42
2.7 商品图片的处理	48
2.7.1 掌握图片的基本知识	48
2.7.2 剪裁调亮商品照片	49
2.7.3 去除照片上的瑕疵	53
2.7.4 给商品图片加上文字	55
2.7.5 背景替换	56

目录

CONTENTS

第 3 章 ■ 使用 Photoshop 设计网店	60
3.1 参考一些精美的成功网店	61
3.2 设计网店的框架	66
3.2.1 框架模块功能分析	66
3.2.2 设置网店首页的大小	70
3.2.3 设计网页的框架	71
3.3 网店页面效果的设计	84
3.3.1 添加网店标志	84
3.3.2 广告栏的设计	86
3.3.3 内容设计	89
3.4 网店使用图片的分割	91
第 4 章 ■ 用 Dreamweaver 搭建网店	98
4.1 ASP 动态网店的工作方式和制作流程	99
4.1.1 动态网页的工作方式	99
4.1.2 开发 ASP 动态网店的工作流程	100
4.2 建立本地网店服务器	101
4.2.1 IIS 的主要功能	101
4.2.2 安装 IIS 的步骤	101
4.2.3 配置服务器	103
4.2.4 设置站点属性	108
4.3 网店的站点规划和功能分析	111
4.3.1 在 Dreamweaver CS3 中进行网店建设的步骤	111
4.3.2 本地网店站点文件夹规划	112
4.3.3 网店实例的功能以及文件说明	113
4.4 创建网店本地站点	118
第 5 章 ■ 制作静态的“店铺”页面	126
5.1 掌握网页制作的基础	127
5.1.1 网页表格的知识	127
5.1.2 在网页中编辑表格	128
5.1.3 表格“属性”面板	131
5.2 网店主页静态效果的设计	133
5.2.1 在站点中准备好素材	133
5.2.2 导航条的制作	134
5.2.3 购物车模块的搭建	139
5.2.4 会员系统模块的搭建	143
5.2.5 搜索系统模块的搭建	146
5.2.6 新闻和产品模块的搭建	150
5.2.7 版权模块的搭建	155

目录

CONTENTS

5.3	用 CSS 美化网页的效果	157
5.3.1	创建自定义 CSS 样式	157
5.3.2	网店首页的 CSS 美化	160
第 6 章	■ 给网店添加酷炫的动画效果	166
6.1	让网店页面“动”起来的方法	167
6.2	使用 JavaScript 实现动画效果	168
6.2.1	使用 JavaScript 的方法	168
6.2.2	加入日期时间	170
6.2.3	实现最新资讯的滚动字幕效果	172
6.2.4	实现图片的自动切换	174
6.2.5	实现图片倒影效果	178
6.3	使用 Flash 制作 Banner 动画	180
6.3.1	熟悉 Flash CS3 的操作界面	180
6.3.2	Banner 广告动画设计	183
第 7 章	■ 开通网店的网上订购功能	195
7.1	网店数据库设计	196
7.1.1	数据库设计	196
7.1.2	数据库连接	203
7.2	网店首页动态功能	204
7.2.1	创建动态导航条	204
7.2.2	最新资讯功能	207
7.2.3	新品推荐功能	211
7.2.4	产品分类与搜索功能	213
7.2.5	共用功能模块的设计	216
7.3	网店的会员系统	219
7.3.1	会员登录页面	219
7.3.2	登录失败转向	221
7.3.3	会员注册页面	221
7.4	网店的最新资讯系统	223
7.4.1	显示所有资讯标题	223
7.4.2	具体信息显示	225
7.5	商品前台销售功能	226
7.5.1	采购中心页面	226
7.5.2	产品介绍页面	228
7.5.3	产品搜索结果页面	230
7.6	商品订单与结算功能	234
7.6.1	商品订单的统计	234
7.6.2	清空网店的所有订单	235
7.6.3	购物车信息	236

目录

CONTENTS

7.6.4	订单确认	236
7.6.5	生成订单	237
7.6.6	订单查询输入	237
7.6.7	订单查询结果	238
7.7	网店的后台管理	238
7.7.1	后台登录	239
7.7.2	分类管理	239
7.7.3	订单管理	242
7.7.4	商品管理	246
7.8	网店模板的应用	251
第8章	■ 网店的上传、维护与货款支付	252
8.1	网店的配置和上传	253
8.1.1	安全性配置	253
8.1.2	用 Dreamweaver 上传网站文件	256
8.1.3	用 FlashFXP 上传网站	259
8.2	网店的发布和维护	261
8.2.1	发布最新资讯和销售产品	261
8.2.2	网店的订单处理	266
8.2.3	域名续费	267
8.2.4	网店程序的备份	267
8.3	货款支付问题	268
8.3.1	银行或邮局柜台汇款	268
8.3.2	网上银行在线支付	268
第9章	■ 网店的营销与推广	272
9.1	网店经营策略	273
9.1.1	店主需要的创业精神	273
9.1.2	网店的广告策略	273
9.1.3	商品定价策略	275
9.2	提高浏览量的方法	276
9.2.1	精心设计产品图片	276
9.2.2	给网店加入计数器	277
9.2.3	把网店地址添加到收藏夹	280
9.3	网店的推广	282
9.3.1	搜索引擎推广	282
9.3.2	网络广告推广	289
9.3.3	电子邮件营销	292
9.3.4	借助专业营销网站推广	292
9.4	建立良好的售后服务	293
9.4.1	顾客满意度	293
9.4.2	处理顾客的意见方法	294



第1章 Chapter 1

确定网店的经营方向

随着互联网在中国的进一步发展和普及,各种类型的购物网站迅速发展,网上购物逐渐成为人们喜爱的网上消费活动之一。网上开店以成本低、启动资金少、交易快捷等优点得到了许多创业者的青睐,许多人通过在网销售商品取得了丰厚的回报,也吸引了更多的创业者加入到网上开店的队伍中来。本章主要帮助读者理清思路,决定要不要投身于网上开店,除了介绍一些开网店必备的基础知识,还讨论了作为网店主主要考虑的几大关键问题。

本章重点

- ☞ 开店方式和经营方式
- ☞ 选择网店的销售商品
- ☞ 如何找到进货渠道
- ☞ 如何做一个精明的店主
- ☞ 如何规避网店经营风险



1.1 选择开店方式和经营方式

网上开店目前是一个比较热门的新兴职业,具体来说就是经营者在互联网上注册一个虚拟的网上店铺(也称网上商店,以下简称网店)或者自己根据所销售的商品特点建立独立的商品销售网站,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到购买者,从而达成商品买卖的交易,让网店创办者获得利润的一种市场经营模式。

1.1.1 网上开店有哪些好处

网上开店是一种在互联网时代背景下诞生的新兴销售模式,近几年网上开店之所以大行其道,并成为许多年轻人的创业首选,就是因为网店具有一些传统商业模式不可比拟的优势,主要表现在以下几方面。

(1) 低成本投入。

网上开店与网下开店相比综合成本较低:许多大型购物网站提供租金极低的网店,有的甚至免费提供,只是收取少量商品上架费与交易费;网店可以根据顾客的订单再去进货,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入。

(2) 经营方式灵活。

网店的经营是借助互联网进行经营,经营者可以全职经营,也可以兼职经营,网店不需要专人时时看守,营业时间也比较灵活,只要对浏览者的咨询给予及时回复就可以不影响经营。网上开店不需要网下开店那样必须要经过严格的注册登记手续,网店在商品销售之前甚至可以不需要存货或者只需要少量存货,因此可以随时转换经营其他商品,进退自如。

(3) 不受营业时间、营业地点、营业面积这些因素的限制。

只要服务器不出问题,网店可以一天24小时不停地运营,并且不受经营地点的限制。网店的商品展示数量也不会像实体店那样受限于店铺面积。

(4) 网店的消费者范围很大。

只要是上网的用户都有可能成为网店商品的潜在购买者,影响范围很大。只要网店的商品有特色,宣传得当、价格合理、经营得法,就大大增加网店的销售机会,取得良好的销售收入。

1.1.2 开店的方式

目前,创办网店主要有以下3种方式。

(1) 在专业的大型网站上注册会员。

在提供网让开店服务的 C2C、B2C 网站开设个人的网店。像易趣、淘宝、易购、一拍等许多大型专业网站都向个人提供网上开店服务，如图 1-1 和图 1-2 所示，只有支付少量的相应费用（网店租金、商品登录费、网上广告费、商品交易费等），就可以拥有个人的网店，进行网上销售。这种方式的网上开店相当于网下去一些大的商场里租用一个店铺或柜台，借助大商场的的影响与人气做生意，我们目前所看到的网上开店基本都是采用这种方式。



图 1-1 易趣门户网站首页



图 1-2 淘宝网门户网站首页



说明：C2C实际上是电子商务一个专业术语，C2C即C to C，因为在英文中的2的发音同two，所以C to C简写为C2C。C指的是消费者，因为消费者的英文单词是consumer，所以简写为C。现在大家应该知道C2C的意思就是消费者（consumer）与消费者（consumer）之间的电子商务。打个比方，比如一个消费者有一款旧手机，通过网上拍卖，把它卖给另外一个消费者，这种交易类型就称为C2C电子商务。C2C电子商务主要是指网上拍卖。C2C模式的特点就是大众化交易，因为是个人与个人之间的交易。



B2C（Business to Customer）是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示商业机构对消费者的电子商务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于Internet开展在线销售活动。B2C也可以认为是企业通过互联网为消费者提供一个新型的购物环境——网上商店，消费者通过网络在网上购物、在网上支付。但是在网上出售的商品特征也非常明显，仅仅局限于一些特殊商品，例如图书、音像制品、数码类产品、鲜花、玩具等。目前B2C电子商务的付款方式是货到付款与网上支付相结合，而大多数企业的配送选择物流外包方式以节约运营成本。

（2）自立门户型的网上商店。

经营者自己亲自动手或者委托他人进行网店的设计，网店的经营与大型的购物类网站没有关系，完全依靠经营者个人的宣传吸引浏览者。自立门户型的网店的建设方式有两种：一是完全根据商品销售的需要进行个性化设计，需要进行注册域名、租用空间、网页设计、程序开发等一系列工作，个性化较好，费用较高；一是向一些网络公司购买自助式网站模块，操作简单，费用较低，但是缺乏个性化。自立门户型的网店建设费用较高，同时还需要投入足够的时间与金钱进行网站宣传，优点是网店内容不需要像第1类网店的那样受到固定格式的限制，也不必交纳诸如商品交易费之类的费用。这一类网店相当路边的小店，如何吸引消费者进入自己的网店，完全依靠店主的推广和宣传。如图1-3所示的儿童鞋网店和如图1-4所示的服装网店。

（3）前两种方式的结合。

既在大型网站上开设网店，又有独立的商品销售网站。这种方式将前两者的优点集合，不足之处是投入会相对较高。许多网下的商店经营者认识到网络的作

用,开始通过网上销售商品,而一些网上开店取得不错收益的经营者也会考虑在网下开一个实体店,两者相结合,销售效果相当不错。



图 1-3 某品牌的儿童鞋网店



图 1-4 某品牌的服装网店



说明：建议一般的读者从在提供网上开店服务的C2C、B2C网站上开设个人网店开始创业，在经过一段时间的发展后再考虑创建自立门户的网站，这样的经营模式比较适合刚开始创业的店主。对于已经拥有自己的小企业的读者建议采用创建自立门户的网站的方式开店，这样能把自己产品个性化的特点表现出来。

1.1.3 如何经营你的网店

根据前面介绍的开店方式的不同，选择网上开店的经营方式也是有所不同的。如果你正在考虑网上开店，应该根据个人的实际情况在选择开店的方式后，选择一种适合自己的经营方式。网店的经营方式目前主要有以下3种。

(1) 网上开店与网下开店相结合的经营方式。此种网店因为有网下店铺的支持，在商品的价位、销售的技巧方面都更高一筹，也容易取得消费者的认可与信任。

(2) 全职经营网店。经营者将全部的精力都投入到网站的经营上，将网上开店作为自己的全部工作，将网店的收入作为个人收入的主要来源。

(3) 兼职经营网店。经营者将经营网店作为自己的副业，比如现在许多在校学生利用课余时间经营网店，也有一些已经拥有一份稳定工作的人员利用工作之余经营网店以增加收入。



说明：建议想在网上开店的读者可以从兼职经营网店做起，正所谓投入和收获是成正比的，在经营一段时间后，如果觉得网店的生意已经稳定了，每个月的经营额和利润都能达到不错的数字，就可以考虑建立自己的个人网店来扩大销售规模和影响力。

1.2 选择商品

那么应该开一个卖什么样产品的网店才能赚钱呢？最简单的方法就是先了解目前国内各大网店最多的是在卖什么产品，然后再分析自己的个人特点和进货优势，最后决定选择适合自己网店的商品来销售。

1.2.1 适合网上销售的商品

要想在网上开店铺，首先一定要遵守国家销售商品相关的法律法规，明确哪些产品是不能进行销售的，然后再根据自己的优势选择一些适合通过网店销售的商品。适合网上开店销售的商品需要具备下面的条件。

(1) 网上商品的体积不能太大：这主要是便于运输，有效降低运输的成本。

(2) 网上商品具备独特性：比如说市面上没有销售或者很少销售，只有在网上店铺才能买到，例如一些地方特产或者从国外带回来的稀少产品。

(3) 网上商品具备时尚、流行性：这也是比较重要的一点，好商品不一定就受欢迎，比如一些过时旧款商品就很难吸引消费者的关注，因此商品一定要跟得上潮流。

(4) 网上商品价格要合理：当然对于购买者来说，如果在地面店可以用以相同的价格买到，就不会考虑在网店上购买，因此产品的定价一定要合理。

根据以上的条件，目前适宜在网上店铺销售的商品主要包括以下几种。

1. 电子类产品

电子类产品在网上销售得比较多，目前应用于大型网络销售的电子类产品包括电脑及电脑配件产品、数码及数码配件产品、手机、MP3、MP4、闪存卡、移动硬盘等。图 1-5 是“淘宝网”中的电脑专卖网店，而图 1-6 是“索尼数码”官方网店。这类网店利润空间比较高，市场消费空间比较大，但缺点是同行竞争激烈，物流配送的过程中容易出现丢失和损坏。



图 1-5 “淘宝网”中的电脑专卖网店

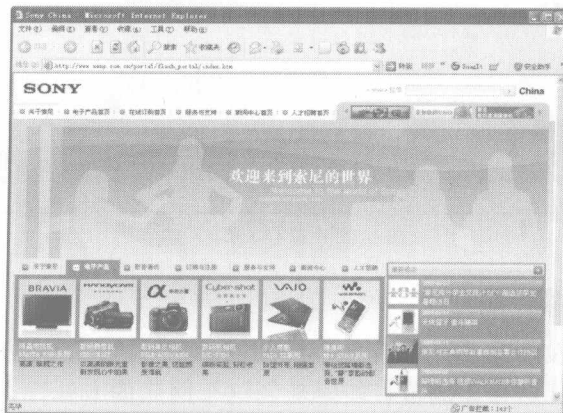


图 1-6 索尼数码官方网站



2. 虚拟商品及充值业务

目前游戏点卡、电子宠物、充值卡等虚拟产品的销售也比较令人乐观，如图 1-7 和图 1-8 所示。经营该类网店的优点是不需要去投入很多资金进货，缺点是这些虚拟商品本身需要花很多时间在网上培养和积累，而且利润空间也比较少，适合于年纪小一点的年青人去开办这样的网店，可以在玩和游戏中创业，目前已有一些专门靠游戏赚取点卡进行销售的网店。



图 1-7 易趣网站中的虚拟网店



图 1-8 虚拟 QQ 宠物网站

3. 礼品及居家产品

一些小礼品及居家小产品也是不错的网店销售产品，开办这样的网店要注意产品的专一性，这样让浏览者能感受到这个网店的专一性，而不能什么小礼品都卖。例如，只销售类似 Zippo 打火机这种高档而且有利润空间的产品，如