



电脑报 总策划



这样开

网络商店

一台电脑 **创业**、一套工具 **致富**

- 紧跟电脑下乡大潮，打造电脑创业圣经
- 网络开店高手悉心指导，皇冠店主经验点拨
- 零成本打造特色网络商店，月挣5000

推荐使用对象：

返乡农民工、下岗待就业人员、转业军人、应届大学生



电脑报电子音像出版社
CEAP ELECTRONIC & AUDIOVISUAL PRESS

主要内容

赚钱金点子

这样开网络商店

电脑报 编著



电脑报电子音像出版社
CEAP ELECTRONIC & AUDIOVISUAL PRESS

内容提要

本手册全面介绍了网络商店的创办方法和经营技巧，是直观、快捷、模式化的创业指导书。

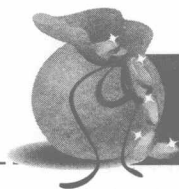
本手册共设7个专题，主要内容包括：网店开设前的准备、网店的创建流程、网店货源的定位与采购、网店商品的拍摄与处理、网店的装修与管理、网店的推广与商品促销、网店的物流与售后服务等。内文编排全面、具体，实例讲解实用、直观。

本手册适合返乡农民工、下岗待就业人员、部队军转人员以及大中专院校应届毕业生等创业人群参考，同时也可作为网络商店创办与经营方面的职业技能短期培训教材。

版权所有 盗版必究
未经许可 不得以任何形式和手段复制和抄袭

这样开网络商店

编 著：电脑报
技术编辑：郭彦 刘佳佳
封面设计：陈敏
出版单位：电脑报电子音像出版社
地 址：重庆市双钢路3号科协大厦
邮政编码：400013
对外合作：(023)63658933
发 行：电脑报经营有限责任公司
经 销：各地新华书店、报刊亭
C D 生产：苏州新海博数码科技有限公司
文本印刷：重庆升光电力印务有限公司
开本规格：880mm×1230mm 1/32 6印张 100千字
版 号：ISBN 978-7-89476-188-0
版 次：2009年7月第1版 2009年7月第1次印刷
定 价：16.00元(1CD+手册)



编者的话

谁是本手册的读者

为正确指导创业人员成功创业，我们特别策划出版《赚钱金点子》系列手册。

本手册适合返乡农民工、下岗待就业人员、部队军转人员以及大中专院校应届毕业生等创业人群参考，同时也可作为相关就业培训的专业指导教材。

为了使本系列手册能够更好地指导您成功创业，阅读之前，您至少应掌握各个创业项目所需的最基本技能。本系列手册所有创业规划都需要您亲自动手去实践，一切从零开始。尽管手册中有些创业流程比较复杂，但阅读全手册将是十分轻松的。第一，对于任一个创业项目，本系列手册都是严格按最佳流程进行讲解的，提供的是最佳的创业规划和经营方案；第二，对于创业所需的相关基础知识，本系列手册都有所涉及，读者可根据自己实际掌握情况，考虑是否还需要购买相应的参考书籍。

学习本手册的收获

本系列手册的每一个创业项目都涵盖了项目市场分析、项目所需设备、前期准备、具体实施方案、生意经、业务范围等方面内容，并给出具体投入开销、年收入测算等规划，便于读者根据自身创业需求选择。可帮助读者学以致用，有效地提升相关职业技能，并成功创业，赚取自己的第一桶金。

通过手册的学习，您将会获得以下几个方面的收获：

- ◎ 清楚开实体店、网络虚拟店的一系列流程。
- ◎ 轻松掌握各类职业技能、技术，保证服务质量、提高服务水平。
- ◎ 开店营销策略的学习，将有助于提高挑战和竞争意识。
- ◎ 积累丰富的创业经验，熟练运用，提高效率。
- ◎ 丰富、详细的创业案例，快速实现个人创业。

本系列手册的特点



“一台电脑创业、一套工具致富”是本系列手册的主旨。针对适用人群，主要提供的是创业的点子、经验以及低门槛化的操作手法。将看似很难的东西简单化，主要讲解如何简单、快速的上手、实施，倡导人人都能利用IT创业的思路。



每一个小的创业点子都有详细的规划，涵盖项目市场分析、项目所需设备、适用人群、前期准备、具体实施方案、生意经、业务范围等方面内容。并给出具体投入开销、年收入测算等规划，便于读者根据自身创业需求选择。



系列手册厚度薄，内容精练。只讲述必要的知识和技能，不详细介绍有关的理论，避免多而全，强调实用性、交互性、可操作性，从而将最有效的创业方案传授给读者。



系列手册追求通俗易懂，为方便读者理解，提高实用性，在内容讲解上尽量用浅显的语言进行描述，让读者以最直观、最快捷的方式迅速掌握具体应用，解决实际需求。



系列手册仅需15天左右的短期学习或系统培训，即可在较短的时间内让有意向创业者掌握一种职业技能，把握一条创业方向，从而成功实现创业。

本系列手册的组成

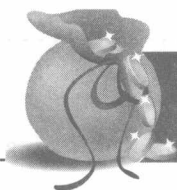
本系列手册体系完备，涵盖了目前最热门，收益率最好的IT创业项目，主要包括以下内容：

- 《赚钱金点子——这样开网络商店》
- 《赚钱金点子——这样开数码影楼》
- 《赚钱金点子——这样开电脑维修店》
- 《赚钱金点子——这样开手机维修店》

由于时间仓促，书中难免有疏漏之处，恳请广大读者不吝批评指正。

编者

2009年7月



目录

专题一 网店开设前的准备

一、网店的发展前景 1

- 1. 飞速发展的网上购物 1
- 2. 网店的优势 2
- 3. 网上开店稳赚吗 3

二、什么样的人适合网上开店 4

- 1. 创业者 4
- 2. 大学生 4
- 3. 有货源的小商户 4
- 4. 小型企业管理者 4
- 5. 整天上网的人 4
- 6. 普通企业白领 5

三、网上开店的基本条件 5

- 1. 必备的硬件条件 5
- 2. 适合网上销售的商品 6

四、网上开店的基本流程 7

- 1. 网上准备 7
- 2. 选择平台 8
- 3. 货物准备 8
- 4. 申请店铺 8



5.发布产品	8
6.营销推广	8
7.销售服务的保证	9
五、网上开店的投资收益分析	9
1.投资分析	9
2.收益分析	10

专题二 网店的创建流程

一、在淘宝网开设自己的店铺	11
1.注册成为淘宝会员	11
2.支付宝的注册与认证	14
3.在用户界面管理自己的商店	18
4.发布商品	20
5.网店交易流程	22
6.网络安全——支付宝的数字证书	27
二、在易趣开设自己的店铺	32
1.注册成为易趣会员	32
2.激活用户及安全登录	34
3.进行卖家认证	36
4.进行商家认证	41
三、在拍拍网开设自己的店铺	42
1.拍拍网开店认证	43
2.使用财付通	46
3.发布商品	48
4.店铺管理	50
四、在百度有啊开设自己的店铺 ...	55



1.注册激活个人账户	55
2.补全支付宝信息及实名认证	57
3.开设店铺	63
4.店铺管理	64

专题三 网店货源的定位与采购

一、定位网上最火卖品	68
1.什么商品适合在网上销售	68
2.网上什么商品最热销	69
二、如何寻找优质货源	77
1.普通批发市场	77
2.网络代销	78
3.品牌代理商	78
4.各种展会、交易会	78
5.关注外贸产品或 OEM 产品	79
6.品牌库存积压	79
7.市场清仓处理产品	79
8.国外打折商品	79
三、批发、觅货好去处——阿里巴巴	80
1.注册阿里巴巴	80
2.搜寻满意的商品及卖家	83

专题四 网店商品的拍摄与处理

一、商品拍摄技巧	86
1.数码相机的选择	86



2.商品拍摄的重点	88
3.拍摄时光线的使用和选择	89
二、商品图片的处理技巧	93
1.调整图片色调	93
2.为图片添加水印	95
3.为图片添加边框	99

专题五 网店的装修与管理

一、网店的装修	104
1.上传店标	104
2.给店铺分类	105
3.发布店铺公告	106
4.介绍店铺	106
5.宝贝描述模板	106
二、巧用工具软件打理网店	107
1.巧用淘宝助理	107
2.巧用易趣助理	114
3.用助理导入、导出宝贝	120
4.巧用拍拍助理	125
5.巧用有啊店铺助手	134

专题六 网店的推广与商品促销

一、网店高效推广策略	144
1.专攻搜索引擎	144
2.加入合适的销售联盟	147
3.互换友情链接	149
4.在淘宝社区和论坛进行推广	149



5. 广告推荐位和聊天工具	150
6. 得不偿失的错误网店推广手段	151
二、商品的促销方案	153
1. 促销的种类	153
2. 促销的过程	154
3. 制定促销方案	155
4. 营造良好的购物氛围	159
5. 促销效果评估与促销方案修正	159
三、巧用“拍卖”提高网店人气 - - -	159
1. “拍卖”商品流程	160
2. 拍卖相关名词解释	161
3. 拍卖的种类	162
4. 竞拍保证金规则	163
5. 进入淘宝网一元区的条件及特点	164
6. 进入淘宝网九元区的条件及特点	164
7. 进入荷兰拍卖区的条件及特点	164
8. 关于拍卖的几个建议	165

专题七 网店的物流与售后服务

一、轻松解决物流	166
1. 常见货运方式	166
2. 包装窍门	168
3. 商品运输指南	169
4. 物流中容易出现的问题	175
5. 如何使用推荐物流在线下单	176
二、认真做好售后	178
1. 树立售后服务观念	178
2. 交易结束及时联系	179



Contents

1. 自己设计邮件模板	179
2. 买家款到详细记录	180
3. 交易结束如实评价	180
4. 不同买家不同备注	181
5. 发展潜在忠实买家	181
6. 信息管理至关重要	182
7. 平和心态处理投诉	182



网店开设前的准备

创业目标:



1. 了解网店的发展及前景
2. 了解开网店的条件及适合人群
3. 掌握网上开店的基本流程
4. 仔细做好详细的投资收益分析

一、网店的发展前景

早在 1999 年以前,中国互联网的先知们就开始建立 B2C 网站,致力于在中国推动网络购物的发展。但这种做法在当时遭到了经济学界的普遍质疑。这种质疑主要来自三个方面:

第一,是否有足够多的消费者会选择网络购物?第二,网络购物能否解决物流配送的问题?第三,网络购物能否解决网络支付的问题?

在当时来看,这三点质疑可谓一一命中网络购物的要害。

然而时过境迁,现如今这些质疑都不再是问题,它们已经被大型购物网站、除了邮政以外的快递公司以及众多与各大银行对接的第三方网上支付方式所解决。

网络购物的春天,早已到来。

1. 飞速发展的网上购物

北京正望咨询有限公司最新发布的 2008 中国网上购物调查报告显示,2008 年度我国网上购物发展迅速,在以北京、上海、广州和深圳(京沪穗深)为代表的全国中心城市,网上购物用户在网民中的渗透率达到了 42.5%,网上购物用户总数超过 1000 万人,网上购物金额超过人民币 250 亿元。在以武汉、成都、沈阳和西安(汉蓉沈西)为代表的四个区域中心城市,网上购物用户在网民中的渗透率也达到了 29.3%,网上购物用户总数



253 万人,网上购物金额 50 亿元。上海市以超过 400 万人的网上购物消费者、118 亿元的网上购物金额和 50% 的网上购物渗透率成为全国网购最发达的城市。

2. 网店的优势

网上开店之所以在近年来得到飞速发展,是因为相对于实体店而言,它具有相当的优势,这些优势主要表现在以下几方面:

(1) 开店成本低

网店与实体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“摊位”;网店可以根据订单进货,占用资金少;网店经营主要通过网络进行,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资。

(2) 经营方式灵活

网店的经营借助互联网进行,经营者可以全职,也可以兼职,营业时间也比较灵活,只要能对客户的咨询给予及时回复就不影响经营。

网上开店不需要经过严格的注册登记手续,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,可谓进退自如,没有包袱。

(3) 不受时间、地域等因素限制

网上开店,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,无论刮风下雨,无论白天晚上,都可照常营业,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,因此即使网店的经营者在一个小胡同里也不会影响到经营。

网店的商品数量也不会像网下商店那样,生意大小常常被店面面积限制,只要经营者愿意,网店可以摆放成千上万种商品。

(4) 客户范围广

网店开在互联网上,只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者,这个范围可以是全国的网民,甚至全球的网民。只要网店的商品有特色,宣传得当、价格合理,经营得法,网店每天都会有不错的访问



流量,大大增加销售机会,取得良好的销售收入。

3. 网上开店稳赚吗

当然,事物总是有好坏两面,在这里,我们不能只谈优势不讲风险。网上开店虽然有许多优势,但是做为一种需要投入资金与精力的经济行为,网上开店也存在着一一定的风险。

事实上,网上开店的核心还是开店,只不过是实体店换成了虚拟店。因此,网上开店同样要面对进货、定价、推广、售后服务等一系列的问题,同样会有赚钱、亏损的情况。但由于网上开店方便简捷、成本低、经营灵活,因此其经营风险很小,导致很多人会产生错觉,认为网点就代表稳赚。

网上开店赚钱和赔钱的原因是多方面的,虽然它投入的资金较低,但正常的商品选择、进货、营销等流程同网下开店是相同的,而网店的盈利与否也是由这三方面所构成的。

(1) 网店商品的选择

网店的商品决定网店所面对的顾客群,也决定了网店的销售范围,进而决定了是否盈利。任何一个卖家都需要考虑,如何突出自己网店的特色,使自己的市场产生壁垒,防止竞争对手的恶性竞争。网上开店要靠商品说话,要提供别人所不能提供的商品或者服务。换个专业的说法,就是要采取产品差异化策略。

(2) 进货及发货渠道

进货渠道决定了店铺商品的价格和质量,而这也正是网上开店赚钱与否的最大决定因素,有好的进货渠道才能保证网店的商品价格,也只有好的进货渠道才能保证网店商品质量,才能保障网店顾客的回头率和网店的信誉。这两者也是决定网店经营状况的关键因素。而好的发货方式又可以节省商品配送的花销。

(3) 网店的营销策略

网店的经营推广也是决定网店盈利与否的一项重要因素,只有好的经营推广策略才能保证自己网店的知名度并提高其访问量,也只有足够的顾客访问量才能保证网店的盈利。



二、什么样的人适合网上开店

网上开店在现在是一项时尚前卫的工作,很多朋友问我,我能不能网上开店?我究竟适不适合网上开店呢?其实也并非每个人都适合网上开店。究竟把网上开店作为自己的第一职业,还是第二职业,也要根据具体情况而定。

1. 初创业者

开网店就意味着增加了一条销售渠道,对于初创业者的好处是不言而喻的。此外,创业者在公司建立的初期,知名度低,自然就没有生意,开网店让客户知道有这么一个店铺,网民也可以用搜索引擎找到店铺的连接,建立起知名度就迈出了创业的第一步。

2. 大学生

大学生平时的学习生活比较清闲,其中大多数对网络的应用并不陌生,上网开店,并不是一件很难的事。事实上,如今大学生创业已颇为流行,而网店的种种优势相对于大学生而言,体现得更为明显。因此开网店,可算是大学生创业的一条捷径。

3. 有货源的小商户

网上开店的一个必要因素就是货源,有货源的小商户在这方面自然拥有一定的优势。

4. 小型企业管理者

对于小型企业来说,网上销售、网上开店无可厚非是一种必然的选择。过去,那些名不见经传的中小企业,要想把产品送进大百货店的大门简直比登天还难,可如今网络店铺给他们提供了一个广阔的天地,解开了中小企业产品销售难的死结。不受地理位置、经营规模、项目等因素制约,只要上网就能资源共享,中小企业在网络店铺上与知名大品牌实现了平等。

5. 整天上网的人

网上开店并不需要整天活动在網上,作为网上店主,也许每天只需



要1个小时就可以照顾好自己的商店。但假如你每天有大部分时间花在网上,那也是一种绝对的资源。经常活动在网上,可以找到更多的网上客户资源,可以在客户服务上尽可能地做到尽善尽美。同时,还可以学习到更先进的技术,把自己的网上商店调理得很好。

6. 普通企业白领

开网店的过程和手续都不复杂,而普通的企业白领闲余时间较多,加上如今的办公室基本都有网络可以使用,不将之利用起来实在可惜。

开一家自己的网上小店,是一件非常有品味的事情,店子虽小,但是意义却不同,在这里可以体会到自己做老板的感觉,还可以结识更多的朋友。在工作闲暇之时,照顾自己的小店,不只是一种寄托,也是一份事业。

三、网上开店的基本条件

网上开店的目的当然是为了赚钱,要通过在网上开店赚到钱还必须具备一定的条件,这些条件有主观条件,也有客观条件,在开店之前,首先应该分析自己是否具备网上开店的条件。

1. 必备的硬件条件

要开一个赚钱的网上商店,还需要创业者熟练掌握电脑和网络的操作并具备一定的商业头脑。电脑和互联网上是网上开店必不可少的硬件条件,除此之外,还应该根据需要配备数码相机、扫描仪、电话、传真机等设备。

(1) 电脑和网络

电脑的配置无需高档,能上网,能进行简单的图片处理或网页设计即可。普通台式机或是笔记本电脑均可。

目前能流畅运行 Windows XP 的电脑都能满足网上开店的要求。网络方面当然应该选择能长时间上网的宽带网络,如 ADSL、小区宽带等方式,最好采用不限时间和流量的包月制收费的网络(如图 1-1)。

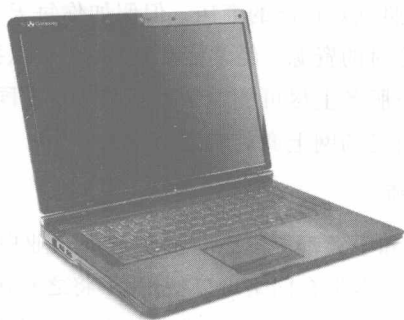


图 1-1 电脑是必备物品

(2) 数码相机

数码相机用来给产品拍照,以便在网络商店中进行展示(如图 1-2)。由于很多时候需要采用微距模式进行拍摄,所以要求数码相机的微距性能要好,最小微距应该在 3cm 以下。至于相机的像素则没有太高的要求。

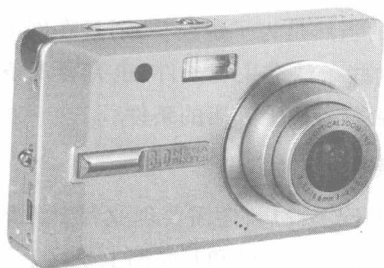


图 1-2 相机的要求不高,微距性能好即可

(3) 电话 / 手机

主要方便客户与店主联系,无论固定电话或是手机均可,但一定要尽量保证能随时联系得上。想来,谁都不想因为联系不畅而导致客户的流失。

2. 适合网上销售的商品

要在网上开店,首先要拥有适合网上销售的商品。网上销售的商品可以是实体商品,也可以是虚拟商品。对于实体商品来说,它必须具备以下几个特点: