

本丛书5种荣获“全国优秀畅销书奖”(科技类)

本丛书累计销售超过100万册

本丛书先后被400余所培训机构选作参考书

全国优秀
畅销品种

一学就会 魔法书

(第2版)

网上开店与买卖

DVD
VIDEO

全程动画、语音教学演示

九州书源 编著

DVD光盘: 4.5G超大容量学习资源库

立体化学习资料6类:

- ◎ 高清多媒体教学演示, 手把手演示
- ◎ 实例所需素材及源文件, 直接调用很方便
- ◎ 常见问题解答300个, 扫除学习障碍
- ◎ 应用技巧11000例, 提高学习效率

...

赠深度学习教学演示30小时:

- ◎ 15小时网页制作与开发深入学习多媒体教学演示及素材
- ◎ 15小时Dreamweaver CS3深入学习多媒体教学演示及素材

超值

赠官方授权软件9款:

- ◎ Office 2007简体中文版(试用版)
- ◎ 卡巴斯基杀毒软件(免费使用1个月)
- ◎ 微点主动防御软件(第三代反病毒软件) 免费使用3个月
- ◎ Camtasia Studio视频录制软件



清华大学出版社

一学就会魔法书（第2版）

网上开店与买卖

九州书源 编著

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

本书讲述了目前网上开店与买卖的相关知识及技巧, 主要内容包括全新认识网上店铺、要开店先学上网知识、获得网上交易的通行证、体验网上购物的乐趣、跨出网上开店的第一步、拍摄并处理宝贝图片、打造迷人网点、让网点美名远扬、赚取网络贸易的第一桶金、多开店铺扩大销量以及发展网站的实用技巧等知识。

本书深入浅出, 以“小魔女”从对网上开店与买卖一窍不通到能独立进行网上购物和开店出售商品为线索贯穿始终, 引导初学者学习在网上开店进行买卖。本书选择了大量实际工作和生活中的应用实例, 以帮助读者掌握网上开店进行买卖的方法; 每章后面附有大量贴切的练习题, 以检验读者对本章知识点的掌握程度, 达到巩固每章知识的目的。

本书定位于想在网络上开店进行网络贸易的初级用户, 适合在校大学生、白领、教师、公务员以及不同年龄阶段喜欢在网络上进行交易的电脑爱好者学习或参考。

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

网上开店与买卖/九州书源编著. —2版. —北京: 清华大学出版社, 2009.7
(一学就会魔法书)

ISBN 978-7-302-19280-0

I. 网… II. 九… III. 电子商务-基本知识 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 006728 号

责任编辑: 刘利民 郭 伟

封面设计: 刘洪利

版式设计: 李素云

责任校对: 姜 彦

责任印制: 王秀菊

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: 北京市密云县京文制本装订厂

经 销: 全国新华书店

开 本: 185×260 印 张: 17 字 数: 393 千字

(附 DVD 光盘 1 张)

版 次: 2009 年 7 月第 2 版

印 次: 2009 年 7 月第 1 次印刷

印 数: 1~8000

定 价: 29.80 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: 032048-01

再致亲爱的读者



——一学就会魔法书（第2版）序

首先感谢您对“一学就会魔法书”的支持与厚爱！

“一学就会魔法书”（第1版）自2005年出版以来，曾在全国各大书店畅销一时，先后有近百万读者通过这套书学习了电脑相关技能，被全国各地400多家电脑培训机构、机关、社区、企业、学校选作培训教材，截至目前，这套书累计销售近100万册，其中5种荣获2006年度“全国优秀畅销书”奖。

许多热心读者反映，通过“一学就会魔法书”学会了电脑操作，为自己的工作与生活带来了乐趣。有的读者希望增加一些新的品种；有的读者反映一些知识落后了，希望能出新的版本。为了满足广大读者的需求，我们对“一学就会魔法书”进行了大幅度更新，包括内容、版式、封面和光盘运行环境的更新与优化，同时还增加了很多新的、流行的品种，使内容更加贴近读者，与时俱进。

“一学就会魔法书”（第2版）继承了第1版的优点：**“轻松活泼”“起点低，入门快”**和**“情景式学习”**等，力求让读者把一个个电脑技能当作“魔法”来学习，在惊叹电脑神奇的同时，轻松掌握操作电脑的技能。

一、丛书内容特点

本丛书内容有以下特点：

（一）情景式教学，让电脑学习轻松愉快

本丛书**为读者设置了一个轻松、活泼的学习情境**，书中以一个活泼可爱的“小魔女”的学习历程为线索，循着她学习的脚步，读者可以掌握一项项技能，解决一个个问题，同时还有一个“魔法师”循循善诱，深入浅出地讲解各个知识点，并不时提出学习建议。情景式学习，寓教于乐，让学习轻松、愉快、充满情趣。

（二）动态教学，操作流程一目了然

为了让读者更为直观地看到操作的动态过程，本丛书在讲解时尽量采用图示方式，并用醒目的序号标示操作顺序，且在关键处用简单的文字描述，在有联系的图与图之间用箭头连接起来，**将电脑上的操作过程动态地体现在纸上**，让读者在看书的同时感觉就像在电脑上操作一样直观。

（三）解疑释惑让学习畅通无阻，动手练习让学习由被动变主动

“魔力测试”让您可以随时动手，“常见问题解答”帮您清除学习路上的“拦路虎”，“过关练习”让您能强化操作技能，这些都是为了让读者主动学习而精心设计的。

本丛书中穿插的“小魔女”的各种疑问就是读者常见的问题，而“魔法师”的回答让读者豁然开朗。这种一问一答的互动模式让学习畅通无阻。



二、光盘内容及其特点

本丛书的光盘是一套专业级交互式多媒体光盘，采用**全程语音讲解、情景式教学、详细的图文对照**方式，通过全方位的结合引导读者由浅至深，一步一步地完成各个知识点的学习。

（一）多媒体教学演示，如同老师在身边手把手教您

多媒体演示中，通过3个虚拟人物再现了一个学习过程：一个活泼可爱的“小魔女”提出各式各样的问题，引出了各个知识点的学习任务；安排了一个知识渊博的“魔法师”耐心、详细地解答问题；另外还安排了一个调皮的“小精灵”，总是在不经意间让您了解一些学习的窍门。

（二）多媒体教学练习，边看边练是最快的学习方式

通过“新手练习”按钮，用户可以边学边练；通过“交互”按钮，用户可以进行模拟操作，巩固学到的知识。

（三）素材、源文件等学习辅助资料一应俱全

模仿是最快的学习方式，为了便于读者直接模仿书中内容进行操作，本书光盘提供所有实例的素材和源文件，读者可直接调用，非常方便。

（四）赠品：提供多款安装软件（试用版），不用额外去获取

为了方便读者，本光盘提供了“Office 2007”简体中文测试版软件、“卡巴斯基”杀毒软件（免费使用1个月）、微点主动防御软件——电脑病毒免疫专家（免费使用3个月），还附带了多种工具软件，如屏幕录制软件等。

（五）赠品：额外提供更加深入的多媒体演示和相关素材

为了便于读者深入学习，本光盘在“软件与赠品”目录下额外提供了更加深入的多媒体教学演示和相关素材，读者可根据该内容自行学习。

九州书源

前言

近年来，随着 Internet 的蓬勃发展，网络交易也在迅速崛起，它改变了传统的买卖方面面对面的交流方式，也打破了旧有工作经营模式。网上交易通过网络使店主面对整个世界，为买家提供每周 7 天、每天 24 小时的全天候服务。其独有的经营成本低、经营方式灵活、地域限制小及可以自由支配时间等显著优势，已吸引着越来越多的人加入到了网上开店的大潮之中，而网络购物的方便性和高性价比也在吸引着不断壮大的网络购物人群。本书将主要以在淘宝网中购物和开店做买卖，并结合在其他网站中进行网络交易等实际操作，来逐步揭开网络交易的面纱，使读者不仅能够实现在网上轻松购物，还能实现网上创业的梦想。

本书内容

我们根据网上开店与买卖的整个过程，并结合买卖双方在网络交易中所遇到的疑问，精心安排了各章节，使初学者在本书的引导下可以循序渐进地掌握在网上购物和开店的方法。本书共 11 章，可分为以下 6 个部分：

章 节	内 容	目 的
第 1 部分（第 1~2 章）	网上开店的相关知识及上网的基本操作	了解网上开店的前景及基础知识，并掌握上网的基本操作
第 2 部分（第 3 章）	获得网上交易的通行证	掌握文本的输入、编辑和美化操作，能制作出简单的 Word 文档
第 3 部分（第 4 章）	在淘宝网中体验购物的全过程	熟悉网上购物的全过程
第 4 部分（第 5~9 章）	在淘宝网中开店、拍摄并处理商品图片、装修及宣传店铺以及卖出商品	掌握在淘宝网中开店、拍摄宝贝图片，进行店铺装修、宣传以及卖出商品的一系列知识
第 5 部分（第 10 章）	在其他网络平台中开店、进行交易	熟悉在易趣、拍拍等网络平台中开店做买卖扩大经营范围的方法
第 6 部分（第 11 章）	发展网店的实用技巧	掌握一些在网上进行交易的实用技巧，以便于网店的发展

本书适合的读者对象

本书适合以下读者：

- （1）企业白领以及自由职业者。
- （2）有创业激情并有充裕上网时间的大学生。
- （3）对网上交易有兴趣的电脑爱好者。

如何阅读本书

本书每章均按照“本章要点+内容导读+本章内容+常见问题解答+过关练习”的结构进



行讲述。

- ❖ **本章要点:**以简练的语言列出本章要点,使读者对本章将要讲解的内容一目了然。
 - ❖ **内容导读:**通过“小魔女”和“魔法师”的对话引出本章内容,活泼生动的语言让人读来兴趣盎然,同时可以了解学习本章的原因和重要性。
 - ❖ **本章内容:**将实例贯穿于知识点中讲解,将知识点和实例融为一体,以图示方式进行讲解,并通过典型实例强化巩固知识点。
 - ❖ **常见问题解答:**由“小魔女”提出在学习和应用本章相关知识时遇到的疑难问题,“魔法师”一一作答,达到帮助读者解惑、扩展知识面的目的。
 - ❖ **过关练习:**列举一些上机操作题,以提高读者的实际动手能力。
- 另外,了解以下几点更有利于学习本书。

(1) 本书设计了调皮好学的“小魔女”和知识渊博的“魔法师”两个人物,分别扮演学生和老师的角色,本书内容就由他们贯穿始终。读者可以结合多媒体教学光盘,随着“小魔女”的学习步伐,听听“魔法师”的讲解,通过互动式学习掌握 BIOS 与注册表的基本操作。

(2) 本书在讲解知识点时尽量采用图示方式,用**1、2、3**表示操作顺序,并在关键步骤用简单的文字描述,有联系的图与图之间用箭头连接起来,体现操作的动态变化过程,读者只要结合文字讲解就可以很容易地学会相应操作。

(3) 本书将丰富生动的实例贯穿于知识点中,学完一个实例就学会了一种技能,能解决一个实际问题,读者在学习时可以有意识地用它来完成某个任务,帮助理解知识点。

(4) 本书中穿插了“小魔女”和“魔法师”的提示语言以及魔法档案和魔力测试两个小栏目。看到“小魔女”、“魔法师”卡通和“魔法档案”可要提高警惕哟,它们都是需要重点注意的地方。“魔力测试”实际就是强化知识点的小练习,只要即时练习,趁热打铁,就能记忆深刻。

(5) 过关练习是巩固所学知识点和提高动手能力的关键,必须综合运用前面所学的知识点才可能做出来。建议读者一定要正确做完所有题目后再进入下一章的学习。

➤ 创作队伍

本书由九州书源组织编著,参与编写的有向利、徐云江、明春梅、陆小平、袁松涛、杨明宇、段里、官小波、汪科、方坤、牟俊、陈良、范晶晶、唐青、张春梅、董娟娟、李伟、余洪、杨颖、张永雄、吴永恒、赵华君、李显进、赵云、林涛、朱鹏、蒲涛、徐倾鹏、程云飞、常开忠、孙兵、刘成林、李鹏、彭启良、张笑、骆源、张正荣。在此对大家的辛勤工作表示衷心的感谢!

对于本书,我们已经努力做到了“好”,您尽可以放心地阅读和学习,相信它将成为您的良师益友。若您在阅读过程中遇到困难或疑问,可以给我们写信,我们的 E-mail 是 book@jzbooks.com。我们还专门为本书开通了一个网站,以解答您的疑难问题,网址是 <http://www.jzbooks.com>。

编者

目录

第1章 全新认识网上店铺..... 1

 **多媒体教学演示：14分钟**

1.1 什么是网上开店	2
1.2 网上开店有什么优势	2
1.2.1 经营成本低	3
1.2.2 经营方式灵活	3
1.2.3 地域限制小	3
1.2.4 自由支配时间	4
1.2.5 顾客来源广	4
1.2.6 对店主要求不高	4
1.3 网上开店有什么前景	4
1.3.1 网民人数持续增长	4
1.3.2 政策与制度不断完善	5
1.4 网上开店有哪些基本条件	6
1.4.1 网上开店的硬件要求	6
1.4.2 网上开店的软件要求	7
1.5 哪些人适合网上开店	8
1.5.1 适合网上开店的群体	8
1.5.2 开店需要的个人能力	9
1.6 网上开店卖些什么	10
1.6.1 了解购物人群	10
1.6.2 了解热门商品	10
1.6.3 选择合适的产品	11
1.6.4 分析商品的畅销程度	12
1.6.5 选择商品的注意事项	12
1.7 网上开店有哪些经营方式	13
1.8 网上开店有哪些交易平台	14
1.8.1 大型网站上开店	14
1.8.2 个性化网上商店的开办	16
1.9 常见问题解答	17
1.10 过关练习	18

第2章 要开店先学上网知识..... 19

 **多媒体教学演示：27分钟**

2.1 连入与断开 Internet.....	20
-------------------------	----

2.1.1 创建拨号连接.....	20
-------------------	----

2.1.2 连入 Internet	21
-------------------------	----

2.1.3 断开 Internet	22
-------------------------	----

2.2 Internet Explorer 浏览器	22
---------------------------------	----

2.3 浏览网页	23
----------------	----

2.3.1 通过地址栏打开网页	23
-----------------------	----

2.3.2 通过超链接浏览网页	24
-----------------------	----

2.3.3 通过工具栏浏览网页	24
-----------------------	----

2.4 收藏网页	25
----------------	----

2.5 保存网络资源	26
------------------	----

2.5.1 保存网页	27
------------------	----

2.5.2 保存网页中的文字	28
----------------------	----

2.5.3 保存网页中的图片	28
----------------------	----

2.6 搜索网上信息	29
------------------	----

2.6.1 使用关键字搜索	29
---------------------	----

2.6.2 使用分类搜索	30
--------------------	----

2.7 下载网上资源	31
------------------	----

2.7.1 直接下载	31
------------------	----

2.7.2 使用下载软件下载	33
----------------------	----

2.8 典型实例——初次进入淘宝网	36
-------------------------	----

2.9 常见问题解答	38
------------------	----

2.10 过关练习	38
-----------------	----

第3章 获得网上交易的通行证..... 39

 **多媒体教学演示：28分钟**

3.1 注册淘宝会员	40
------------------	----

3.1.1 注册注意事项	40
--------------------	----

3.1.2 开始注册会员	40
--------------------	----

3.1.3 登录会员账户	42
--------------------	----

3.2 为支付宝账户充值	43
--------------------	----

3.2.1 什么是支付宝	43
--------------------	----

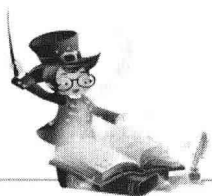
3.2.2 注册支付宝账户	44
---------------------	----

3.2.3 开通网上银行	45
--------------------	----

3.2.4 银行卡、网上银行、支付宝账户 之间的关系	49
-------------------------------------	----



3.2.5 为支付宝充值.....	49	5.2 寻找合适的货源.....	92
3.3 保护账户的安全.....	52	5.3 淘宝实名认证.....	95
3.3.1 保护淘宝账户.....	52	5.4 发布宝贝并申请店铺.....	97
3.3.2 保护支付宝账户.....	54	5.4.1 准备10件宝贝的信息.....	98
3.4 下载并安装淘宝工具软件.....	56	5.4.2 发布一口价宝贝.....	98
3.5 典型实例——为支付宝账户 充值.....	57	5.4.3 发布拍卖宝贝.....	101
3.6 常见问题解答.....	60	5.4.4 查看发布的宝贝.....	103
3.7 过关练习.....	60	5.4.5 轻松申请店铺地址.....	104
第4章 体验网上购物的乐趣.....	61	5.4.6 浏览我的店铺.....	105
多媒体教学演示: 32分钟		5.5 使用淘宝助理快速铺货.....	105
4.1 找到需要的商品和店铺.....	62	5.5.1 运行淘宝助理.....	106
4.1.1 搜索所需的物品.....	62	5.5.2 使用淘宝助理上传宝贝.....	107
4.1.2 找到最合适的店铺.....	67	5.6 修改上架的宝贝.....	109
4.2 寻找放心的卖家.....	68	5.7 典型实例——发布宝贝并修改 信息.....	110
4.2.1 查看卖家信用度.....	69	5.8 常见问题解答.....	116
4.2.2 如何辨别好评.....	70	5.9 过关练习.....	116
4.3 沟通卖家.....	71	第6章 拍摄并处理宝贝图片.....	117
4.3.1 使用阿里旺旺在线交流.....	71	多媒体教学演示: 64分钟	
4.3.2 利用站内信与卖家联系.....	72	6.1 宝贝拍摄技巧.....	118
4.3.3 在卖家的店铺里留言.....	73	6.1.1 拍摄宝贝的器材.....	118
4.4 放心购买和支付.....	74	6.1.2 光线的运用.....	119
4.4.1 网上销售商品的形式.....	74	6.1.3 拍摄的注意事项.....	121
4.4.2 购买一口价商品.....	75	6.1.4 各类商品拍摄技巧.....	122
4.4.3 购买拍卖商品.....	76	6.2 图片处理基础知识.....	122
4.4.4 购买团购商品.....	77	6.3 快速处理图片的魔术手.....	123
4.4.5 确认收货.....	78	6.3.1 对图片进行基本处理.....	123
4.5 给予卖家评价.....	79	6.3.2 为图片添加边框.....	126
4.5.1 第一次评价.....	80	6.3.3 为图片添加水印.....	130
4.5.2 修改评价.....	81	6.3.4 添加文字标签.....	131
4.6 典型实例——淘宝购物全程体验.....	82	6.3.5 批处理照片.....	132
4.7 常见问题解答.....	87	6.4 功能强大的Photoshop.....	135
4.8 过关练习.....	88	6.4.1 进行抠图处理.....	135
第5章 跨出网上开店的第一步.....	89	6.4.2 为图片添加背景.....	141
多媒体教学演示: 42分钟		6.4.3 添加星光效果.....	142
5.1 了解网上开店的流程.....	90	6.4.4 制作倒影效果.....	143
		6.4.5 制作动态图片.....	145



目 录



6.5 典型实例——处理拍摄的宝贝照片	148	8.4.3 预订申请论坛广告	194
6.6 常见问题解答	151	8.4.4 经常在论坛发帖子	195
6.7 过关练习	152	8.5 典型实例——向淘友发送宣传信息	196
第7章 打造迷人网店	153	8.6 常见问题解答	198
多媒体教学演示: 39 分钟		8.7 过关练习	198
7.1 对店铺进行基本装修	154	第9章 赚取网络贸易的第一桶金	199
7.1.1 选择店铺的基本风格	154	多媒体教学演示: 39 分钟	
7.1.2 为网店添加公告和店标	155	9.1 沟通买家	200
7.1.3 对宝贝进行分类	156	9.1.1 回复买家站内信件	200
7.1.4 推荐优势商品	157	9.1.2 回复买家留言	201
7.2 精心布置店铺页面	160	9.1.3 使用阿里旺旺与买家沟通	204
7.2.1 巧用网络相册	160	9.2 卖出宝贝	204
7.2.2 使用个性化的宝贝分类	162	9.2.1 修改宝贝价格	205
7.2.3 为店铺页面安装计数器	164	9.2.2 选择物流发货	206
7.2.4 为店铺页面添加背景音乐	166	9.3 卖出宝贝的后续工作	208
7.2.5 使用个性化的宝贝模板	168	9.3.1 从支付宝提现货款	208
7.3 典型实例——打造精美的宝贝页面	171	9.3.2 处理退款申请	211
7.4 常见问题解答	176	9.3.3 对买家作出评价	213
7.5 过关练习	176	9.4 典型实例——卖出自己的宝贝	214
第8章 让网店美名远扬	177	9.5 常见问题解答	220
多媒体教学演示: 28 分钟		9.6 过关练习	220
8.1 店内宣传有技巧	178	第10章 多开店铺扩大销量	221
8.1.1 巧用店铺留言	178	多媒体教学演示: 27 分钟	
8.1.2 交换友情链接	179	10.1 进军易趣网	222
8.2 做好活动招揽顾客	180	10.1.1 注册用户	222
8.2.1 参加商城促销活动	180	10.1.2 实名认证	223
8.2.2 在活动平台中促销	181	10.1.3 开设店铺	226
8.2.3 发送红包招揽顾客	182	10.1.4 装修店铺	227
8.3 阿里旺旺帮我做广告	186	10.1.5 出售宝贝	229
8.3.1 通过阿里旺旺发送广告	186	10.2 进军拍拍网	231
8.3.2 利用状态信息进行宣传	190	10.2.1 进行身份认证	231
8.4 淘宝社区助我巧宣传	192	10.2.2 注册财付通	234
8.4.1 预订社区首页广告	192	10.2.3 发布商品	235
8.4.2 预订站内信广告位	194	10.2.4 修改上架的商品	238
		10.2.5 设置我的店铺	239





10.3 典型实例——美化易趣网店 并出售商品	241	11.2.4 善于聆听和理解	257
10.4 常见问题解答	246	11.2.5 理性对待问题	257
10.5 过关练习	246	11.2.6 接受对方的观点	258
第11章 发展网店的实用技巧	247	11.2.7 注意语言的“度”	258
多媒体教学演示: 27分钟		11.3 售后问题处理	259
11.1 轻松解决物流难题	248	11.3.1 买家拍下商品后没有付款 怎么办	259
11.1.1 节省物流费用的技巧	248	11.3.2 拍了之后没货怎么办	260
11.1.2 分类商品的包装和邮寄	251	11.3.3 买家没按时收到商品怎么办	260
11.2 与顾客沟通的技巧	253	11.3.4 收到的商品与网店图片不相符 怎么办	261
11.2.1 学会换位思考	253	11.4 常见问题解答	261
11.2.2 提供热情礼貌的服务	254	11.5 过关练习	262
11.2.3 以诚实守信为原则	256		



第1章

全新认识网上店铺

 多媒体教学演示：14分钟

- 
- 什么是网上开店
 - 网上开店的优势与前景
 - 网上开店的条件及适合人群
 - 网上开店卖些什么
 - 网上开店的经营方式与交易平台

小魔女：魔法师，我的好多朋友现在都喜欢在网上购物了。

魔法师：嗯，现在有很多网民都在网上购物，这样可以足不出户就买到自己喜欢的商品。

小魔女：呵呵，魔法师，既然在网上买东西的人这么多，我打算开个网上小店呢，就是不知道前景如何？

魔法师：呵呵，目前来说在网上开店的前景还是比较可观的。只要你选对了销售产品，打造属于自己的特色店铺，就不愁没有生意啊！

小魔女：哈哈！魔法师，听您这么一说，我还真有点心动了呢！下面您就帮我具体分析一下吧！



1.1 什么是网上开店

网上开店是一种在互联网时代的背景下诞生的新销售方式,具体来说就是经营者在互联网上注册一个虚拟网上商店(下面简称网店)并出售商品。

经营者将待售商品的信息以图片和文字的形式发布到网页上,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、快递等方式将商品实物发送给购买者。相比传统的商业模式,网上开店投入不大、经营方式灵活,可以为经营者提供不错的利润空间,现在越来越多的人都开始选择这种方式进行经营。如图 1-1 所示为在淘宝网开设的一家网店的主页。



图 1-1 淘宝网网店主页

1.2 网上开店有什么优势

网上开店与在现实中开设实体店铺相比,具有经营成本低、经营方式灵活、地域限制小和可以自由支配时间等显著优势。下面首先将一个网店和一个普通的实物店(实物店中的数据仅供参考)所需的成本、时间等项目进行对比,让读者对网上开店的优势有一个直观的了解,如表 1-1 所示。

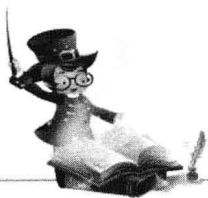


表 1-1 网店与实物店的对比

对比项目	网 店	实 物 店
经营时间	24小时	12小时
工作时间	自由安排	8小时
销售区域	全国	当地周围区域居民
人 工	1人	1~3人
店 铺 租 金	0元/月	3000~6000元/月
其他经营成本	低	高
可展示的商品	不受限制	受门面大小的限制

1.2.1 经营成本低

网上开店由于租金等各方面的开支比较少,与实物店相比综合成本要低很多,主要表现在以下几个方面:

- ❖ 许多大型购物网站提供租金极低的网店,只收取少量商品上架费与交易费,有的网站甚至免费提供服务。
- ❖ 网店可以根据顾客的订单去进货,不会因为货品积压而占用大量资金。
- ❖ 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。
- ❖ 网店不需要雇佣专人时时看守,节省了人力方面的投资。

1.2.2 经营方式灵活

网店的经营方式灵活,既表现在卖家的经营时间上,也表现在网店经营的商品种类上,其主要表现介绍如下:

- ❖ 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,只要可以及时对浏览者的咨询给予回复就可以不影响经营。
- ❖ 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,可以进退自如,没有包袱。

1.2.3 地域限制小

网上开店不受店面空间和地理位置的影响,其优势介绍如下:

- ❖ 不受店面空间的限制:传统商店有多大就只能摆放多少商品,生意大小常常被小店面积限制。而在网上,即便卖家只有一个很小的实物店,或者干脆就没有门面,网店中的生意却可以做得很大。
- ❖ 不受地理位置影响: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网店的经营。此外,不管客户离网店有多远,一样可以很方便地找到所需的商品,这令消费群体突破了地域





的限制，变得无限广阔了。

1.2.4 自由支配时间

在网上开店，只要服务器不出问题，就可以一天 24 小时、一年 365 天不停地运作，无论刮风下雨，无论白天晚上，无须专人值班看店，都可照常营业，消费者可以在任何时间登录网站进行购物。交易时间上的全天性和全年性使得交易成功的机会大大提高。

传统店铺的营业时间一般为 8~12 小时，但有时会因天气或人员的因素而暂停营业。对于所有的商家来说，时间永远都是金钱，有些店主为了生意不受影响，往往吃住在店里，牺牲了不少的个人时间；而在网上开店，店主完全可以在享受生活的同时，把自家的网上小店打理得井井有条，还避免了因为来不及照看店铺而带来的损失。

1.2.5 顾客来源广

传统店铺在店址选择上很受限制，位置好的店铺人流量大，但相应的租金就较高；人流量小的店铺虽然租金较低，但店铺的营业额一般不高。该如何解决这个矛盾呢？在网店中这将成为问题，只要开设了网店，你的顾客源就是整个 Internet 中的网民。一旦开设了网站，只要在商品价格、质量上有优势，就不必为客源问题发愁。

1.2.6 对店主要求不高

如果害怕自己口才不好或形象不佳等原因影响传统店铺的商品营业额，那么在网店铺中将不再存在这个问题。网上开店属于虚拟购物平台，卖家和买家并不会面对面进行交易，所以卖家只需要坐在电脑前与买家进行文字方面的交流就可以轻松进行交易。要想在网上开店，卖家只需要有良好的服务态度，再学会如何操作买卖的流程即可，相信通过对本书的学习，读者就可以成为一个合格的店家了。

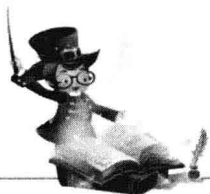
1.3 网上开店有什么前景

在 20 年前，计算机行业是新兴的朝阳产业，它已经历了数次变革，Internet 成为继计算机硬件、软件开发之后最热门的行业。许多人都想在 Internet 中“淘”出人生的第一桶金，那么该如何抓住这一大好时机呢？网上开店就是普通老百姓可以选择的途径之一。

网上开店属于电子商务，它是 Internet 深入发展的产物，顺应了人们“足不出户购物”的愿望，其前景是非常广阔的，主要有以下几点。

1.3.1 网民人数持续增长

网民人数持续高速增长将拉动网上交易市场的高速增长，淘宝、拍拍、易趣等主流网



站就是针对人们的这一需求而开设的平台。

根据研究报告可知,经过数年发展,2007年中国网上零售市场规模达514.42亿元(如图1-2所示),其中C2C网上零售市场交易规模占网上零售市场90%的市场份额(如图1-3所示)。

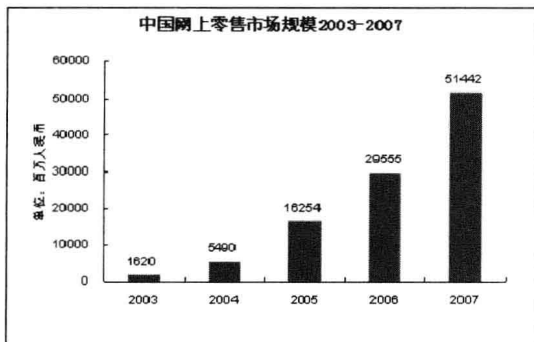


图 1-2 2003—2007 年中国网上零售市场规模

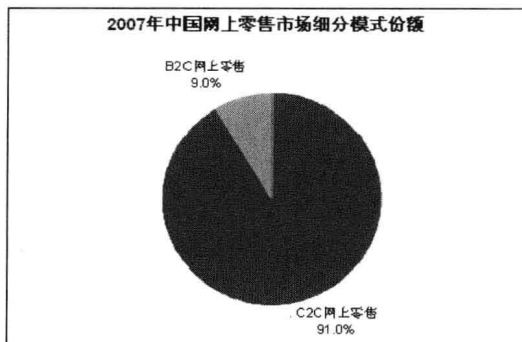


图 1-3 2007 年中国网上零售市场份额图

此外,最新研究表明,到2011年中国C2C个人到个人市场交易规模将达到2013亿元,从2003年到2011年C2C市场规模的年均复合增长率将达到92.9%,如图1-4所示为2003—2011年中国C2C市场交易规模的预测图。

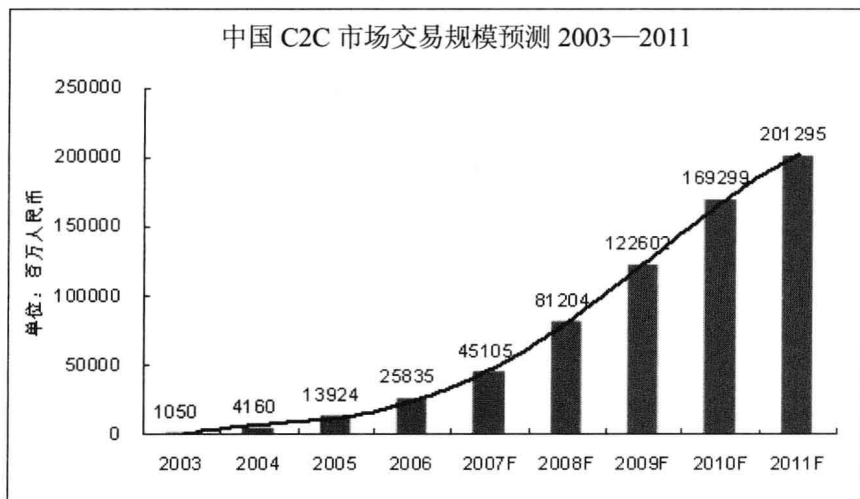


图 1-4 2003—2011 年中国 C2C 市场交易规模的预测图

1.3.2 政策与制度不断完善

网上购物在我国开展的时间较短,但其增长速度却是惊人的,在此过程中也出现了许多问题,如网上诈骗、交易货币无故丢失等。为保证广大交易用户的利益,国家信息管理部门不断出台新的政策、制度和技术支持使网上购物愈加安全,现主要有如下几点。





- ❖ **网上购物实名制：**《电子商务模式规范》和《网络购物服务规范》规定在网上购物虽然买家和卖家不用面对面交易，但其注册信息均需采用实名制，且有身份证号码，所以一旦在交易中发生问题，也可以进行追溯，保证任何一方的利益都不受侵害。
- ❖ **网络警察帮你忙：**网络警察与现实生活中的警察扮演的角色相同，只是其行使权力的场所在 Internet 上而已，在网上交易方面他们对于打击网络诈骗有着不可替代的作用。
- ❖ **支付宝交易更安全：**支付宝是国内领先的独立第三方支付平台，由阿里巴巴集团创办。它为网上交易提供了“简单、安全、快速”的在线支付解决方案。买家第一次付款时只将钱放在支付宝里，只有当买家真正收到货物后，支付宝才会将钱支付给卖家，从而保证了买卖双方的利益。
- ❖ **物流配送系统化：**随着网上交易的发展，其业务量越来越大，物流公司也随着这一现象进行即时调配，如现在就有很多物流公司针对网上交易开设了不同的配送流程，加快了配送的速度，而且物流配送的范围也越来越广。



魔法师，听你说了这么多，我对于上网购物和自己开店都有信心多了，也不害怕上当受骗了。

小魔女，你也不能大意，虽然现在制度在不断改革、完善，但也处于一个试探、摸索时期，所以安全一定不能忘。比如在购买商品时没收到货物一定不能付款；在出售商品时也要摸清对方情况，以防收货却不付款。



1.4 网上开店有哪些基本条件

网上开店所必需的条件较开一家实物店要简单得多，只要满足一定的硬件和软件要求就可以了。

1.4.1 网上开店的硬件要求

要想在网上开店，就必须准备一些必要的硬件，对于一般卖家来说所必需的硬件介绍如下。

- ❖ **电脑：**有一台可以上网的电脑是网上开店的首要前提。
- ❖ **数码相机：**需要有一台性能不错的数码相机，以便为自己的商品拍摄照片。
- ❖ **联系电话：**固定电话或手机，以方便与客户进行沟通交流。