

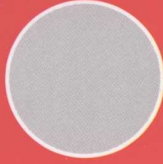
网店 开门红

12个真实的网店成功案例，揭秘怀揣梦想、脚踏实地、坚持不懈，最终淘到网络第一桶金的超级大卖家的成功秘密。

从商品类目选择、店铺经营策略、店铺装修方法、网络营销技巧等各方面提供全面、翔实的开店指导建议。

淘宝、易趣、拍拍 开店全攻略

孙良军 编著



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



网店 开内红

淘宝、易趣、拍拍 开店全攻略

孙良军 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: 淘宝、易趣、拍拍开店全攻略 / 孙良军
编著. —北京: 人民邮电出版社, 2009.1 (2009.3 重印)
ISBN 978-7-115-19074-1

I. 网… II. 孙… 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(2008)第167342号

内 容 提 要

本书系统、全面地介绍了网上开店的基本方法和技巧。

书中紧紧围绕“网上开店入门→淘宝开店→易趣开店→拍拍网开店→独立网店经营→网上开店通用技巧”线索展开内容, 其中既包括开店前的准备工作、开店的基本流程, 也包括在不同平台开店的具体操作步骤、店铺装修技巧和经营技巧等。

本书语言简洁、条理清晰, 特别适合想在网上开店创业的初学者, 包括初创业者、寻求兼职者、自由职业者等, 同时也适合已经开办了网店, 但想进一步掌握网店经营技巧的读者。本书也可作为高校或培训机构电子商务相关专业参考用书。

网店开门红——淘宝、易趣、拍拍开店全攻略

- ◆ 编 著 孙良军
责任编辑 汤 倩
- ◆ 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>
北京楠萍印刷有限公司印刷
- ◆ 开本: 700×1000 1/16
印张: 16.5
字数: 319千字
印数: 7 001—11 000册
- 2009年1月第1版
2009年3月北京第3次印刷

ISBN 978-7-115-19074-1/F

定价: 29.00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

据中国互联网络信息中心（CNNIC）的统计显示，截至 2008 年 6 月底，我国网民数量达到 2.53 亿人，网民规模跃居世界第一位。随着网络环境的改善，网络购物市场的增长趋势也更加明显，目前的网络购物用户人数已达到 6 329 万人，网上购物成为十大网络应用之一。统计还显示，上海网民的网络购物使用率达到 45.2%，是网络购物最为普及的城市。其次是北京，网络购物使用率为 38.9%。

面对如此诱人的网络购物市场，越来越多的个人将目光投向网上店铺经营，特别是一些年轻人，在短短几年时间，通过开网店，为自己开辟了一条谋生之路。

为什么写本书

虽然网上开店的人越来越多，但对许多人来说，如何在网上创业、如何开店、怎样找到适合网上销售的商品、如何提高网店的知名度等一系列问题，仍然是知之甚少，甚至一无所知。为了使读者能够在较短的时间内轻松掌握这些知识，我们编写了这本书。

本书主要内容

本书是一本网上开店创业的全程指南。从网上开店的准备讲起，同时穿插了最新的网络应用技术、网络营销知识和物流知识等，并总结了多位网上创业者在实际经营中遇到的问题及解决方案。全书把网络技术、营销知识和成功案例完美结合在一起，真正做到一册在手，网上开店、创业无忧。

本书共分为 6 篇 12 章，主要内容介绍如下。

网上开店入门篇（第 1 章），以淘宝网为例，介绍了网上开店前的准备工作、网上开店的优势、网上开店的各类软硬件需求、网上开店的方式，以及网上开店的平台等。

淘宝开店篇（第 2~4 章），以淘宝网为例介绍淘宝会员的注册、支付宝账户的注册与认证、阿里旺旺的使用、商品发布的方法、店铺的装修、淘宝助理的使用，以及在淘宝网上安全成交的各种细节。

易趣开店篇（第 5~6 章），以易趣网为例介绍注册易趣、在易趣上发布商品、开设易趣店铺和使用易趣助理等内容。

拍拍网开店篇（第 7 章），以拍拍网为例介绍在拍拍网上注册、发布产品、管理产品，以及装修和管理拍拍网店等内容。



前言

PREFACE

独立网店经营篇（第 8 章），介绍了不依赖开店平台，而创建自己的独立网店的基本方法。

网上开店通用技巧篇（第 9~12 章），介绍了网上开店的一些通用技巧，包括商品拍摄技巧、商品图片处理技巧、店铺的各种推广技巧、寻找热卖货源的技巧，以及解决店铺物流的技巧等。

读者对象

本书适合想在网上开店创业的初学者，包括初创业者、寻求兼职者、自由职业者等，同时也适合已经开办了网店，但想进一步掌握网店经营的技巧，将网店生意做大、做强的店主。

本书在编写过程中，得到了众多网店店主的支持，如吴秀红、何立、何新起、王家志、葛伟、孙雷杰、王艳峰、乔海丽等，在此向他们表示衷心的感谢。另外，参与本书编写和素材整理的还有晁辉、何翠平、王方、孙文记、孙良营、周泉、张亚、何香连、何本军、何海娟等。由于时间仓促，书中难免有疏漏之处，恳请读者批评、指正。如果使用本书时遇到问题，可以发 E-mail 至 computerbook@126.com 与我们联系。

目录

CONTENTS

网上开店入门篇

第1章 ■ 轻松做好网上开店前的准备	2
1.1 网上开店能否赚钱	2
1.1.1 什么样的人适合网上开店	2
1.1.2 网上开店稳赚不赔吗	4
1.2 网上开店有哪些优势	5
1.2.1 投资少, 回收快	5
1.2.2 不需要占用大量资金	5
1.2.3 营业时间不限	5
1.2.4 地域限制小	6
1.3 网上开店需要什么条件	6
1.3.1 网上开店的硬件要求	6
1.3.2 网上开店的软件要求	7
1.4 网上开店的方式	9
1.4.1 自助式开店	9
1.4.2 建独立的网站	10
1.4.3 自己建网站和自助式开店相结合的方式	11
1.5 网上开店三大平台	11
1.5.1 淘宝网	11
1.5.2 易趣网	12
1.5.3 拍拍网	13
1.6 网上开店的基本流程	13
1.7 案例分析——大四女生淘宝开店, 月利润4000元	15

淘宝开店篇

第2章 ■ 在淘宝迈出开店第一步	20
2.1 成为淘宝会员	20
2.1.1 注册淘宝会员	20
2.1.2 使用会员账户	23



目录

CONTENTS

2.2	开通支付宝账户	24
2.2.1	支付宝的注册与激活	25
2.2.2	支付宝实名认证	27
2.3	防止淘宝账户和密码被盗	29
2.4	使用阿里旺旺	30
2.4.1	阿里旺旺的下载和安装	30
2.4.2	阿里旺旺的分组功能	33
2.4.3	使用阿里旺旺与淘友聊天	34
2.4.3	酷炫表情	35
2.4.4	快速查看聊天记录	35
2.5	成功案例——妈妈的生活阅历帮助她成为淘宝皇冠店	36
第3章	在淘宝网发布商品，装修吸引人的店铺	39
3.1	发布商品其实很简单	39
3.2	合理确定宝贝的价格	43
3.2.1	网上开店产品的定价策略	43
3.2.2	网上商品的常用定价方法	44
3.3	装修和美化店铺	44
3.3.1	选择店铺风格	45
3.3.2	添加清晰有序的商品分类	45
3.3.3	店铺的基本设置	47
3.3.4	为店铺添加背景音乐	49
3.3.5	给店铺添加计数器	50
3.3.6	美化商品描述	52
3.4	网店宣传技巧	52
3.4.1	善用宝贝推荐	52
3.4.2	如何更好地利用橱窗	54
3.4.3	巧用店铺留言	56
3.4.4	策划赢得客户信任的店铺介绍	58
3.5	使用淘宝助理批量发布商品	59

目录

CONTENTS

3.5.1	什么是淘宝助理	60
3.5.2	下载和安装淘宝助理	60
3.5.3	登录淘宝助理	62
3.5.4	用淘宝助理创建并上传宝贝	62
3.5.5	用淘宝助理批量编辑宝贝	65
3.5.6	用淘宝助理备份宝贝	66
3.6	成功案例——女会计辞职织毛衣， 网上热卖月赚 5000 元	67
第 4 章 ■ 在淘宝网安全成交第一笔生意		69
4.1	与买家交流	69
4.1.1	回复站内信	69
4.1.2	使用阿里旺旺	71
4.1.3	发布宝贝留言	72
4.2	出售商品	73
4.2.1	修改交易价格	73
4.2.2	选择物流发货	75
4.2.3	批量确认发货	77
4.2.4	给买家评价	78
4.3	用支付宝管理收支账目	79
4.3.1	账户提现	80
4.3.2	账户明细查询	81
4.4	成功案例——新手在淘宝开店，两月 升“三钻”	83

易趣开店篇

第 5 章 ■ 在 eBay 易趣开店拓展国外市场	88
5.1 轻松注册易趣会员	88
5.2 顺利通过易趣的卖家认证	90
5.3 使用安付通	92
5.3.1 买家使用安付通	92



目录

CONTENTS

5.3.2 卖家使用安付通	94
5.4 在易趣上发布商品	96
5.4.1 登录商品	97
5.4.2 跟踪商品的交易状况	100
5.5 开设和装修易趣店铺	101
5.5.1 开设店铺	102
5.5.2 装修店铺	103
5.6 成功案例——珠宝女孩 eBay 开店 轻松赚美元	105
第 6 章 ■ 使用易趣助理批量管理店铺 商品	108
6.1 关于易趣助理	108
6.2 易趣助理的下载和安装	109
6.3 使用易趣助理管理商品	111
6.3.1 添加商品	111
6.3.2 上传商品	115
6.3.3 文件夹的设置与管理	116
6.3.4 模板的创建与管理	116
6.3.5 数据的压缩与备份	117
6.3.6 数据的导入与导出	119
6.4 成功案例——白领女职员投资 3000 元, 网上花店轻松开	119

拍拍网开店篇

第 7 章 ■ 在拍拍网上开店创业	124
7.1 拍拍开店第 1 步：注册和认证	124
7.2 拍拍开店第 2 步：注册财付通	128
7.3 拍拍开店第 3 步：发布商品、 管理商品	131
7.3.1 发布商品	131

目录

CONTENTS

7.3.2 管理商品	135
7.4 拍拍开店第4步：装修拍拍网店	136
7.5 拍拍开店第5步：利用拍拍助理导入 淘宝店铺的数据	138
7.5.1 利用淘宝助理导出 CSV 文件	138
7.5.2 利用拍拍助理导入 CSV 文件	139
7.6 成功案例——开网店轻松实现创业梦	142

独立网店经营篇

第8章 ■ 创建独立的网店，将生意做得更大	146
8.1 拥有独立网店的好处	146
8.2 如何给独立网店选择好的域名	148
8.2.1 选择好域名的重要性	148
8.2.2 选择域名的原则	149
8.3 如何选择网店的空間	150
8.4 设计独立网店需要掌握的基本技术	151
8.4.1 网页制作与排版	152
8.4.2 图像设计与处理	152
8.4.3 动画制作	153
8.4.4 动态网站编程语言 ASP	154
8.5 独立网店建设的基本流程	155
8.5.1 规划网店	155
8.5.2 设计网页图像	157
8.5.3 创建本地站点	159
8.5.4 设计网店静态网页	161
8.5.5 搭建服务器平台	162
8.5.6 开发动态网店程序	165
8.5.7 测试与发布上传	169
8.5.8 网店的推广	172
8.6 成功案例——“逃课大王”退学创业， 藤艺家具做出千万生意	172



目录

CONTENTS

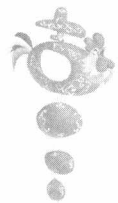
网上开店通用技巧篇

第 9 章 ■ 拍摄与处理吸引眼球的商品图片	176
9.1 商品拍摄技巧	176
9.1.1 选择摄影器材	176
9.1.2 如何拍出好照片	178
9.1.3 使用普通数码相机拍出好照片的秘密	179
9.2 使用 Photoshop 美化商品图片	181
9.2.1 调整图片色调	181
9.2.2 为图片添加水印	183
9.3 处理闪闪发亮的图片	184
9.4 设计店标	188
9.5 成功案例——聋人夫妇开网店，年卖货 265 万元	191
第 10 章 ■ 推广店铺提升知名度，促成更多生意	194
10.1 网店推广概述	194
10.2 运用免费网络资源进行推广	194
10.2.1 登录搜索引擎	195
10.2.2 登录导航网站	195
10.2.3 聊天交互式工具	196
10.2.4 互换友情链接	198
10.2.5 BBS 论坛宣传	198
10.2.6 信用评价	199
10.2.7 电子邮件推广	199
10.2.8 加入网商联盟	200
10.3 三大网店平台的宣传与推广	201
10.3.1 淘宝网的宣传与推广	201
10.3.2 易趣网的宣传与推广	208

目录

CONTENTS

10.3.3	拍拍网的宣传与推广	210
10.4	利用传统媒介推广	212
10.4.1	印刷并散发广告传单	212
10.4.2	向杂志等媒体投稿	212
10.4.3	多参与活动, 派发名片	212
10.4.4	服务好老顾客, 留住回头客	213
10.5	成功案例——时髦老太开手工网店, 晚年快乐新感觉	213
第 11 章	寻找网上最热销的物美价廉货源	216
11.1	网上卖什么东西最火	216
11.1.1	网上热销商品的特点	216
11.1.2	哪些商品适合在网上销售	217
11.2	寻觅好的货源	219
11.2.1	依靠大型批发市场	219
11.2.2	厂家货源	219
11.2.3	关注外贸产品	220
11.2.4	拿到国外打折商品	220
11.2.5	寻找品牌积压库存	220
11.2.6	寻找换季、拆迁与转让清仓的商品	220
11.2.7	网络代销	221
11.2.8	搜寻民族特色商品	221
11.2.9	二手闲置与跳蚤市场	221
11.3	到阿里巴巴网站批发	222
11.3.1	注册阿里巴巴网站	222
11.3.2	在阿里巴巴批发进货	226
11.4	成功案例——残疾三兄弟顽强撑起网络名店	230
第 12 章	轻松解决店铺的物流	234
12.1	网店的主要送货方式	234
12.1.1	普通包裹	234



目录

CONTENTS

12.1.2	快递包裹	234
12.1.3	EMS 快递	235
12.1.4	快递公司	235
12.2	让你的包装更有价值	235
12.2.1	常用的包装方法	235
12.2.2	包装时的注意事项	239
12.3	选择适合自己的送货方式	239
12.3.1	帮你节省邮费方法	240
12.3.2	选择快递公司时需要注意的 问题	241
12.4	国内常见的快递公司	242
12.5	成功案例——下岗工人网上开店，年销售 上千万元	242
附录 A	网络货源与全国各地的批发市场	245
附录 B	店铺装修 HTML 代码大全	248



网上开店入门篇

第 1 章

轻松做好网上开店前的准备

网络已成为现代人生活中不可缺少的一部分，在人们的生活、学习中发挥着越来越大的作用。随着社会经济的飞速发展，网上开店越来越受到人们的关注。在正式开店前，你需要了解开店的一些准备工作。

1.1 网上开店能否赚钱

面对“免费开店赚大钱”的诱惑，很多人都开始思考：自己是否也该去开家网上小店呢？网上开店赚钱容易吗？其实，并不是所有的人都能在网上轻松赚大钱。

1.1.1 什么样的人适合网上开店

并非每个人都适合在网上开店。在决定网上开店之前，必须仔细思考究竟把网上开店作为自己的第一职业，还是第二职业呢？自己应花费多少的精力合适呢？

1. 企业管理者

对于小型企业，网上开店无可厚非地是一种必然的选择。名不见经传的中小企业，要想把自己的产品送进商场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，在网上能充分展现自身优势，实现与知名大品牌平等的展示机会，而且还可以将生意做到全球。

2. 拥有货源的人

网上开店的一个必要因素就是货源，对于拥有货源的人来说，到网上开店算是资源的充分利用了。如著名品牌的直销人员，他们借助网络，扩大销售范围，增加销售额，更直观地体现了自身的资源优势。

3. 需要处理手中旧货的人

每个人都会有一些物品像鸡肋，食之无味，弃之可惜。对于他们来说，网上商店就像跳蚤市场，可以用来交易各种旧东西。当然，以前的跳蚤市场的交易是面对面的，而现在科技进步了，人们通过网络就可完成二手物品的交易。

4. 初次创业者

现代社会中，很多人都梦想自己创业，但面对形形色色的压力和风险，往往又望而却步。对于这类人群而言，通过网上开店开始自己的创业生涯，无疑是个很好的选择。

网上开店资金要求低，风险小，经营十分灵活，如果经营得好不但可以赢得第一桶金，而且有可能利用网络创出一番天地。即使无法通过网上开店获得理想的利润，也可以从中获取宝贵的创业经验，为将来的发展奠定基础。而且，经过一段时间的网上开店，会结识很多人，获得很多信息，可能还会对以后的销售有所帮助。

5. 拥有自己实体店的人

许多有实体店面的经营者在网上开家分店，把潜在客户拓展到网上，增加一个销售渠道。网上开店为这类人群提供了一个广阔的天地，不受地理位置、经营规模、项目等因素制约，只要上网就能实现资源共享，实体店在网络上与知名大品牌实现了平等，而且还可以开展全球经营。

当然不是所有拥有实体店的经营者都适合在网上开店，这要取决于他们的经营范围，如销售日常用品、蔬菜的实体店就不适合在网上开店，而销售化妆品、手机、书籍等的实体店就非常适合开网上商店。

6. 大学生

大学生的最大特点是上网时间比较充分，因此有很多大学生都在淘宝或易趣网上开了店。但他们的实际经营能力比较欠缺。不过，即使作为一种人生阅历，开办网店对大学生来说也有很大益处，因为开办网店可以让他们获得经营、管理、沟通上的很多经验和感悟。

7. 整天活动在网上的网虫

网上开店并不需要整天活动在网，作为网上店主，也许每天只需要1小时就完全可以照顾好自己的商店，但是假如你是一个网虫，那也是一种资源，有时间又勤奋，就一定有收获。因为网虫经常活动在网，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，可以学习到更先进的技术，把自己的网上商店打理得更好。

8. 自由职业者

不少自由职业者喜欢上网冲浪，他们开设网上店铺并不在意自己的东西能卖多少



钱，而是希望那些平时逛街所觅来的东西同样会有人欣赏和喜爱，其目的是通过开店来充实生活，寻找一些志趣相投的朋友。因此这类人的投资风险较小，他们还可以以此为契机，拓宽社交圈子，为今后的发展作铺垫。

9. 一般的企业白领

网上开店不需要繁琐的手续，企业白领一般都有比较清闲的时间，而且办公室都有网络可以使用，因此企业白领很适合在网上开店。开一家自己的网上小店是一件非常有品味的事情。店铺虽小，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。

网上购物必将成为未来的一个发展方向，只要做得早，就一定能够成为行业的领跑者。网上店铺这种独特的商业模式，充满了商机。网上店铺的进货渠道直接且多样，不仅丰富了产品种类，而且降低了商品价格。

1.1.2 网上开店稳赚不赔吗

其实，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，因此网上开店的经营风险很小，导致人们产生错觉，认为网络就代表希望，网上开店值得投入时间和金钱。

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. 首先是网店商品的选择

网店的商品决定网店所面对的顾客群，也决定了网店的商品销售范围，进而在最初就决定了所开的网店是否会盈利。任何一个卖家都需要考虑，如何突出自己小店的特色，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. 其次是好的进货和发货渠道

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上的花销。

3. 最后是网店的营销策略

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和好的推广手段才能保证自己网店的知名度，才能提高自己网店的访问量。也只有足