

无师自通

双色版



多媒体教学光盘

书中内容的课堂式讲解、疑难问题解答，以及大量实战技巧

淘宝网开店 与淘金

星光科技 编著



图书特色

本套书采用“左边是操作步骤，右边是图片”的写作方式，配合由浅入深的教学内容，从而达到轻松学习、快速上手，没有老师也可以自己学会的目的

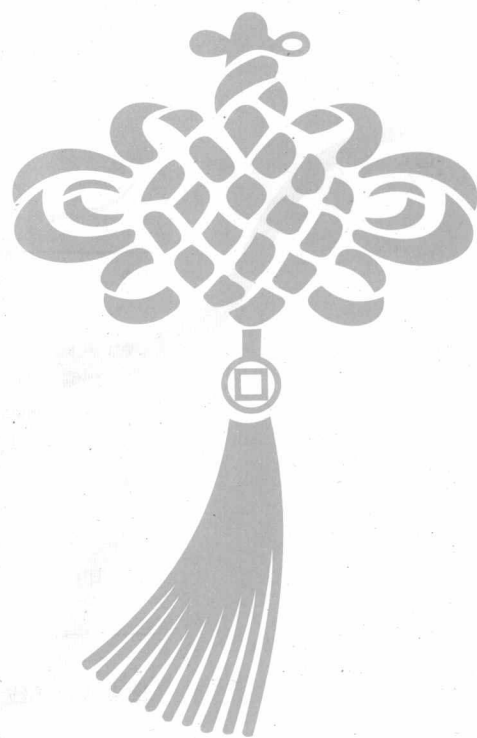


人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

无师自通

淘宝网开店 与淘金

星光科技 编著



人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

无师自通.淘宝网开店与淘金/星光科技编著. —北京:
人民邮电出版社, 2009.3
ISBN 978-7-115-19496-1

I. 无… II. 星… III. 电子商务—商业经营—中国
IV. TP3

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第206528号

内 容 提 要

本书是“无师自通”丛书之一,针对初学者的需求,从零开始,系统、全面地讲解了如何在网上开店和在网络中淘金赚钱的相关知识。

全书共分为 11 章,主要内容包括:开店前的准备,迈出开店第一步,进行第一笔交易,提升店铺的浏览量,寻找更多的买家,备份和恢复数据库,提高客户服务质量,物流、资金流、信息流一个不能少,海外贸易是未来,向优秀网店学习和网上淘金大妙招等内容。

本书内容翔实、通俗易懂,实例丰富、步骤详细,图文并茂、以图析文,情景教学、生动有趣,版式精美、阅读轻松,双色印刷、重点突出,配套光盘、互动学习。

本书及配套多媒体光盘非常适合想利用网络经营、对网上淘金感兴趣且有较多业余时间的读者阅读,特别是可供想建立并经营网上商店的用户参考。

无师自通——淘宝网开店与淘金

◆ 编 著 星光科技

责任编辑 刘建章

◆ 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>

三河市潮河印业有限公司印刷

◆ 开本: 787×1092 1/16

印张: 12

字数: 294 千字

印数: 1—5 000 册

2009 年 3 月第 1 版

2009 年 3 月河北第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-19496-1/F

定价: 24.80 元(附光盘)

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

“无师自通”丛书是人民邮电出版社精心打造的系列品牌图书，该丛书自出版以来，以其实用、易学的特点深受广大读者的喜爱。

全新出版的“无师自通”丛书采用“左边是操作步骤、右边是图片”的双色、双栏排版方式，配合由浅入深、循序渐进的教学内容和简练的文字提示，使读者能够按照书中所述实际演练，达到轻松学习、快速上手，没有老师也可以自己学会的目的。

随书配有多媒体教学光盘，光盘以书为基础，既有书中内容的课堂式讲解，又在一定程度上相对独立于书，更有书中没有讲解到的补充内容。书盘结合、紧扣书本、知识互补。

丛书主要特色

- 表格编排 版式新颖
- 文图对照 方便阅读
- 内容精选 实用够用
- 书盘配合 互动学习
- 边学边练 快速上手
- 双色印刷 突出重点

丛书主要内容

作为一套面向初级电脑用户、全新出版的丛书，“无师自通”是一套覆盖面非常广的丛书，知识体系比较全面。

从计算机知识的大众化普及到入门读者的必备技能，从生活娱乐到工作学习，从软件操作到行业应用；无论是一般性了解与掌握，还是进一步深入学习，读者都能在“无师自通”丛书中找到适合自己学习的图书。“无师自通”丛书已出版书目如下表所示。

无师自通——电脑打字	无师自通——网上炒股
无师自通——五笔打字	无师自通——淘宝网开店与淘金
无师自通——电脑入门（Windows 98 版）	无师自通——电脑组装与维护
无师自通——电脑入门（Windows XP 版）	无师自通——系统安装与重装
无师自通——电脑入门（Windows Vista 版）	无师自通——文秘与办公自动化
无师自通——电脑入门（老年版）	无师自通——Office 2003 电脑办公
无师自通——电脑操作（Windows XP 版）	无师自通——Office 2003 综合应用技巧与案例
无师自通——电脑操作（Windows Vista 版）	无师自通——Excel 2003 电子表格制作
无师自通——家用电脑综合应用	无师自通——Excel 2003 公式、函数与图表应用
无师自通——笔记本电脑综合应用	无师自通——Office 2007 电脑办公
无师自通——电脑应用技巧	无师自通——Excel 2007 电子表格制作
无师自通——网上冲浪	无师自通——Excel 2007 函数、公式与图表应用



续 表

无师自通——电脑常见故障诊断与排除	无师自通——Dreamweaver CS3 网页制作
无师自通——电脑疑难故障诊断与排除	无师自通——AutoCAD 2008 辅助绘图
无师自通——数码摄影与数码相片修饰	无师自通——Dreamweaver、Fireworks、Flash 网页制作
无师自通——Photoshop CS3 图像处理	无师自通——黑客攻防实战
无师自通——Flash CS3 动画制作	

本书主要内容

《无师自通——淘宝网开店与淘金》一书主要针对初学者的需求，精心安排了 11 章内容，从零开始，系统、全面地讲解了网上开店和如何在网络中淘金赚钱的相关知识。同时还在书中提出了各种疑难问题与操作技巧。

全书章目	主要内容
第 1 章 开店前的准备	介绍了淘宝网开店、选择经营的项目类型、寻找货源和借鉴开店成功经验的方法
第 2 章 迈出开店第一步	介绍了如何注册淘宝会员、下载安装淘宝常用工具软件、开通支付宝账户、申请网上银行以及制作动态店标等方法
第 3 章 进行第一笔交易	介绍了使用阿里旺旺与买家进行交流的各种技巧、在淘宝网交易的基本流程以及支付宝的各种使用方法等
第 4 章 提升店铺的浏览量	介绍了淘宝店铺的美化方法、在淘宝网店内和淘宝社区的店铺宣传技巧以及挖掘阿里旺旺的广告效果等
第 5 章 寻找更多的买家	介绍了网上开店寻找更多买家的几种可行方法以及在开店过程中要遵循的 4 种沟通原则等
第 6 章 备份和恢复数据库	介绍了淘宝助理的基本使用方法、批量下载和修改宝贝信息、设置运费模板、备份和还原淘宝数据库、淘宝助理的常见问题及解决方法等
第 7 章 提高客户服务质量	介绍了快速促成交易的小技巧、电话交流的注意事项、为买家节省运费的几种方法、制定合理的退货与换货政策和掌握客户管理知识等
第 8 章 物流、资金流、信息流一个不能少	介绍了国内物流的现状、淘宝网购物配送环节、买家在淘宝网的支付方式、卖家的资金周转周期、及时获得准确信息和全面分析网店信息等
第 9 章 海外贸易是未来	介绍了扩大网店规模的方法、在国外网上平台开店的方法、国外网上平台开店的商品选择、国际汇款和配送方法以及网上开店的未来展望等



全书章目	主要内容
第 10 章 向优秀网店学习	介绍了淘宝网中数码产品店、书店、服装店、化妆品店、家居产品店以及珠宝饰品店等优秀网店的相关体系制度、经验教训和成功秘诀等
第 11 章 网上淘金大妙招	介绍了使用威客任务平台淘金、网上写博客与出版、网上炒股、使用 Google AdSense 获取广告费用、利用网络游戏赚钱、使用免费网络相册等
附录	主流快递公司网址

本书学习方法

我们在编写本书时，非常注重初学者的认知规律和学习心态，每章都安排了“内容导航”、“学习要点”、“本章小结”、“巩固练习”等栏目和内容，让读者可以更加高效地学习。

- 内容导航——在每章的首页，简明扼要地介绍了本章将要学习的重要内容。
- 学习要点——本章主要知识点、重点和难点的学习提示。
- 本章小结——对本章所讲知识进行更准确、更全面的概括，完成对新概念、新知识、重点、难点、操作步骤和应用技巧的总结回顾。
- 巩固练习——通过相关练习题，温习并巩固本章所学的内容，力求达到举一反三的目的。

本书在编排体例上，注重初学者在学习过程中那种想抓住重点、举一反三的学习心态，每章的正文中还安排了“你知道吗？”、“看技巧呢！”、“注意点哦！”等栏目和内容，让读者可以更加轻松地学习。

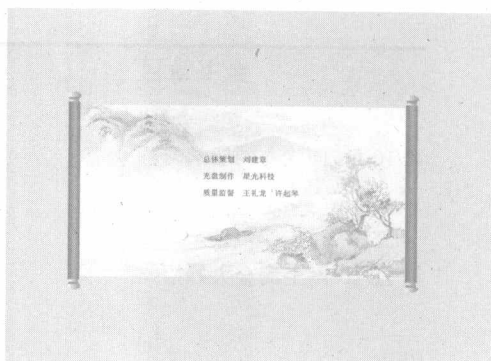
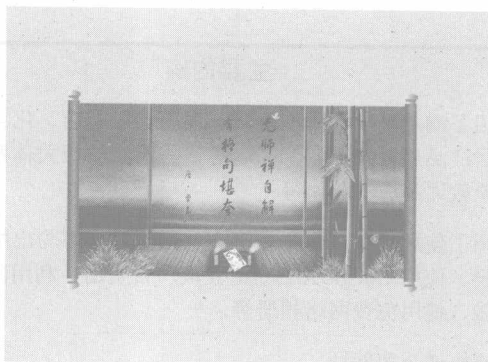
- 你知道吗？——对相关内容的知识补充、解释或说明。
- 看技巧呢！——让读者快速掌握常见的简便方法或操作技巧。
- 注意点哦！——提醒初学者需要掌握的重要知识、操作要点及注意事项。对初学者在学习和使用电脑过程中遇到的问题进行专家级指导与经验传授。

配套光盘说明

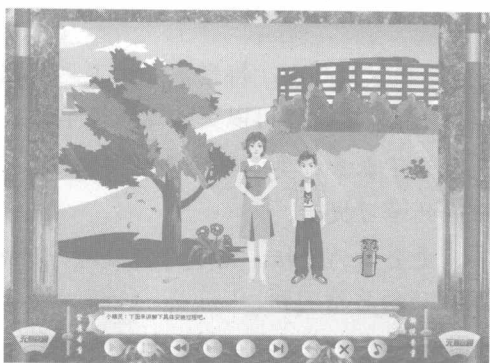
本书配套超长播放的多媒体教学光盘，既是与图书内容互补的多媒体教学光盘，又是一套具备完整教学功能的电脑学习软件。

配套光盘具有以下特色。

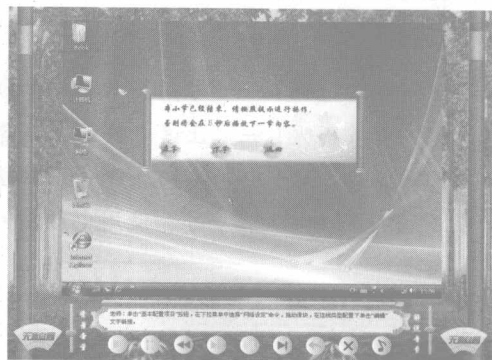
- 功能强大、使用方便：具有情景对话、背景音乐更换、调节音量、光盘目录、安装光盘等众多功能模块，功能强大、界面美观、使用方便。



- 情景教学、生动有趣：配套光盘通过老师、学生和小精灵 3 个卡通人物真实再现学习过程，情景教学、生动有趣。



- 书盘结合、知识互补：配套光盘与图书相互结合与补充，光盘以图书为基础，但在一定程度上又相对独立于图书，书盘结合、紧扣书本、知识互补。



本书由星光科技集体创作，参与编写的人员有许明、王礼龙、许起琴、张建、周英、周学寅、张璇、刘正红、吴晨超、沈兆龙、孙明亮、吴强、周晓艳、范峰、李文俊、石长征、吴锦锦、李从英、邓子军、韦晓亮等。

由于时间仓促和水平有限，书中难免有疏漏和不妥之处，敬请广大读者和专家批评指正，来函请发电子邮件至：liujianzhang@ptpress.com.cn（责任编辑）、mook@vip.sina.com（星光科技）。

编者

2008 年 10 月

第1章 开店前的准备

内容导航	1
学习要点	1
1.1 了解淘宝网开店	1
1.1.1 了解网上开店	2
1.1.2 网上开店的优势	2
1.1.3 了解淘宝网	3
1.2 淘宝网开店前的调研	3
1.2.1 确定经营的项目类型	3
1.2.2 寻找好的货源	5
1.3 借鉴开店经验	6
1.3.1 成功案例分析	6
1.3.2 向成功的店主学习	7
1.3.3 积极思考	9
本章小结	10
巩固练习	10

第2章 迈出开店第一步

内容导航	12
学习要点	12
2.1 注册成为淘宝会员	12
2.1.1 注册电子邮箱	13
2.1.2 注册淘宝会员	13
2.2 下载并安装淘宝工具软件	14
2.2.1 下载并安装阿里旺旺	14
2.2.2 下载并安装淘宝助理	15
2.3 申请交易“中介”	16
2.3.1 为什么要开通支付宝账户	17
2.3.2 开通支付宝账户	17
2.3.3 进行支付宝实名认证	18

2.3.4 办理网上银行	19
2.4 准备开张	21
2.4.1 准备10件宝贝图片	21
2.4.2 发布商品	22
2.4.3 给宝贝取个好名字	23
2.4.4 修改上架商品的信息	24
2.4.5 申请店铺	24
2.5 店面装修	25
2.5.1 选择店铺风格	25
2.5.2 设置动态店标	25
2.5.3 设置店铺公告	27
2.5.4 宝贝分类	27
2.6 推荐优势商品	28
2.6.1 使用橱窗推荐位	28
2.6.2 使用店铺推荐位	29
2.6.3 橱窗推荐原则	29
本章小结	30
巩固练习	30

第3章 进行第一笔交易

内容导航	31
学习要点	31
3.1 与淘宝买家交流	31
3.1.1 使用阿里旺旺添加联系人 进行聊天	32
3.1.2 阿里旺旺不添加好友直接联系	32
3.1.3 善用最近联系人	33
3.1.4 妥善保存聊天记录	34
3.1.5 旺遍天下——设置多个客服	34
3.1.6 使用网页版阿里旺旺	35
3.1.7 使用移动旺旺	36



3.1.8 收发站内信	36
3.1.9 发布和回复宝贝留言	37
3.2 进行第一笔交易	38
3.2.1 确认买家付款	38
3.2.2 发货	38
3.2.3 为买家作出评价	39
3.3 善用支付宝	39
3.3.1 了解数字证书	39
3.3.2 申请数字证书	40
3.3.3 备份数字证书	41
3.3.4 注销支付宝数字证书	42
3.3.5 为支付宝充值	42
3.3.6 从支付宝中提现	43
3.3.7 支付宝交易管理	43
3.3.8 查询支付宝余额	43
3.3.9 开通支付宝信使功能	44
3.4 处理退款和部分退款	44
3.4.1 查看退款信息	45
3.4.2 同意买家退款协议	45
3.4.3 拒绝买家退款协议	45
3.4.4 退款常见问题	46
本章小结	46
巩固练习	47

第4章 提升店铺的浏览量

内容导航	48
学习要点	48
4.1 美化店铺首页	48
4.1.1 制作个性化的宝贝分类	49
4.1.2 使用个性化的宝贝模板	49
4.1.3 为店铺页面添加背景音乐	50
4.1.4 为店铺页面安装计数器	51
4.1.5 店铺装修注意事项	52
4.2 店内宣传技巧	53
4.2.1 好店名，好生意	53

4.2.2 善用店铺推荐	54
4.2.3 巧用店铺留言	54
4.2.4 交换友情链接	55
4.2.5 精心布置个人空间	55
4.3 在淘宝社区中宣传店铺	56
4.3.1 认识淘宝社区	56
4.3.2 发表帖子及回复帖子	57
4.3.3 申请社区广告位	58
4.4 挖掘阿里旺旺的广告效果	60
4.4.1 设置动态阿里旺旺头像	60
4.4.2 打造更高“含金量”的名片	60
4.4.3 利用阿里旺旺的状态信息 发布广告	61
4.4.4 利用阿里旺旺的自动回复 发布广告	61
4.5 积极参加淘宝网活动	62
4.5.1 报名参加淘宝网活动	62
4.5.2 加入淘宝商盟的好处	63
4.5.3 如何加入商盟	63
本章小结	64
巩固练习	64

第5章 寻找更多的买家

内容导航	66
学习要点	66
5.1 留住上门的买家	66
5.1.1 欢迎词里学问大	67
5.1.2 主动介绍商品	67
5.1.3 理性面对买家砍价	67
5.1.4 买卖不成仁义在	69
5.1.5 为买家的昵称做好注释	69
5.1.6 做好买家的分类	69
5.2 不可遗漏买家	71
5.2.1 利用店铺留言找到买家	71
5.2.2 利用求购信息找到买家	71



5.3 主动联系潜在的买家.....72

5.3.1 登录各大搜索引擎.....72

5.3.2 博客推广和热门论坛发帖.....73

5.4 派发红包邀请买家.....74

5.5 多与同行沟通.....76

5.5.1 监测同行店铺.....76

5.5.2 确定监测内容.....77

5.5.3 避免价格战.....77

5.6 设置店铺提醒.....78

本章小结.....78

巩固练习.....79

第6章 备份和恢复数据库

内容导航.....80

学习要点.....80

6.1 使用淘宝助理上传宝贝.....80

6.1.1 登录淘宝助理.....81

6.1.2 新建宝贝模板.....81

6.1.3 了解宝贝基本信息.....82

6.1.4 编辑宝贝描述.....83

6.1.5 上传宝贝.....83

6.2 使用淘宝助理下载并修改宝贝.....84

6.2.1 下载宝贝.....84

6.2.2 批量复制宝贝模板.....85

6.2.3 批量修改宝贝信息.....85

6.3 设置运费模板.....86

6.3.1 为什么要使用运费模板.....86

6.3.2 如何使用运费模板.....86

6.4 利用淘宝助理备份和恢复数据.....88

6.4.1 使用 CSV 文件备份和还原宝贝信息.....88

6.4.2 备份和还原数据库.....89

6.4.3 将淘宝数据转换为拍拍数据.....89

6.4.4 将淘宝数据转换为易趣数据.....90

6.4.5 淘宝助理常见问题.....91

本章小结.....92

巩固练习.....93

第7章 提高客户服务质量

内容导航.....94

学习要点.....94

7.1 导购篇.....94

7.1.1 做一个合格的“导购员”.....95

7.1.2 快速促成交易的小技巧.....95

7.1.3 成交前后需要注意的细节.....96

7.1.4 用好阿里旺旺的快捷短语.....97

7.1.5 电话交流中的注意事项.....98

7.2 发货篇.....99

7.2.1 为买家节省运费.....99

7.2.2 为宝贝打好包装.....100

7.2.3 选择合适的送货方式.....102

7.3 售后篇.....103

7.3.1 制定合理的退货和换货政策.....104

7.3.2 善用信用评价.....107

7.3.3 合理处理矛盾和冲突.....108

7.3.4 回应买家的投诉.....108

7.3.5 快速提交旺旺聊天记录给
淘宝客服.....109

7.3.6 引导买家修改中评和差评.....110

7.4 客户管理篇.....110

7.4.1 注重服务质量.....110

7.4.2 树立服务品牌.....111

本章小结.....112

巩固练习.....112

第8章 物流、资金流、信息流一个不能少

内容导航.....113

学习要点.....113

8.1 物流是电子商务的重要组成部分.....113

8.1.1 国内物流的现状.....114



8.1.2 现代化物流的重要性	114
8.1.3 淘宝网开店物流要通畅	115
8.2 淘宝网购物配送环节	115
8.2.1 邮局	115
8.2.2 快递公司	117
8.2.3 物流托运	118
8.2.4 上门送货	118
8.3 淘宝网开店资金流要充裕	118
8.3.1 资金流的重要性	119
8.3.2 买家在淘宝的支付方式	119
8.3.3 淘宝卖家的资金周转周期	121
8.3.4 淘宝网开店也需要充裕的 资金流	121
8.4 淘宝网开店信息流要及时 统计和分析	122
8.4.1 及时获得准确信息	122
8.4.2 全面分析网店信息	124
本章小结	126
巩固练习	127

第9章 海外贸易是未来

内容导航	128
学习要点	128
9.1 如何扩大网上开店的规模	128
9.1.1 发展连锁分店	129
9.1.2 网上销售连锁	129
9.2 把生意做到国外去	129
9.2.1 为什么要把生意做到国外去	129
9.2.2 做海外贸易的个人条件	130
9.3 国外网上平台开店之商品选择	130
9.3.1 国外网上平台开店的 市场差别	131
9.3.2 了解国外买家的网上购物习惯	132
9.3.3 在国外网上平台开店的 优势产品	132
9.4 如何在国外网上平台开店	133

9.4.1 了解 eBay	133
9.4.2 申请信用卡	134
9.4.3 注册 eBay 会员	135
9.4.4 注册 PayPal 账户	135
9.4.5 eBay 卖家常见问题	137
9.5 国际汇款和配送服务	138
9.5.1 常用的国际支付方式介绍	138
9.5.2 如何从 PayPal 提现	139
9.5.3 跨国配送业务的法律规定及 海关政策	140
9.5.4 选择合适的货运方式	141
9.5.5 中国邮政的跨国配送业务	142
9.6 网上开店的未来展望	145
9.6.1 国内网络购物迎来 黄金发展期	145
9.6.2 国际网络购物稳步发展	146
9.6.3 支付宝“让信任简单起来”	146
9.6.4 国内网络购物竞争进一步 加剧	147
本章小结	147
巩固练习	148

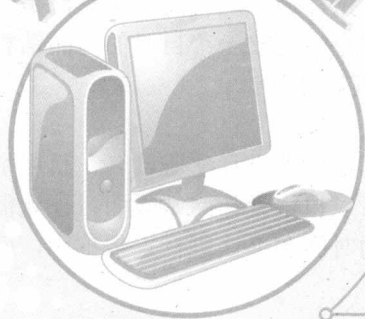
第10章 向优秀网店学习

内容导航	149
学习要点	149
10.1 数码产品店	149
10.2 家居产品店	150
10.3 书店	150
10.4 服装店	151
10.5 化妆品店	152
10.6 地方特产店	152
10.7 虚拟商品店	153
10.8 珠宝首饰店	153
10.9 时尚背包店	154
10.10 网店设计工作室	155



本章小结	155	11.4.4 下载并安装同花顺 2008	170
巩固练习	156	11.4.5 注册并登录同花顺 2008	171
第 11 章 网上淘金大妙招		11.4.6 使用同花顺 2008 进行 网上交易	171
内容导航	157	11.5 轻轻松松赚 Google 的钱	172
学习要点	157	11.5.1 申请 Google AdSense	172
11.1 做个淘金威客	157	11.5.2 获取 Google AdSense 广告代码	174
11.1.1 知名威客网站	158	11.6 玩游戏也赚钱	174
11.1.2 使用猪八戒威客网淘金	159	11.6.1 注册并下载游戏	175
11.2 网上写博客与出版	161	11.6.2 游戏赚钱秘诀大分享	176
11.2.1 写博客前的心理准备	161	11.7 享受互联网的免费午餐	177
11.2.2 申请新浪博客	162	11.7.1 免费的网络硬盘	178
11.2.3 使用新浪博客发表文章	163	11.7.2 免费的网络相册	178
11.3 网络写手	164	本章小结	179
11.4 网上炒股	165	巩固练习	179
11.4.1 股份有限公司	165	附录 主流快递公司网址	180
11.4.2 股票	165		
11.4.3 炒股的常用术语	167		

无师自通



淘宝网开店与淘金



第1章 开店前的准备

内容导航

在网上开店创业已经成为很多人的选择，不少人通过网上开店挖掘到人生的第一桶金。网上的信息获取是非常容易的，卖家之间几乎不存在秘密，一家有了新商品，很快就会有第二家、第三家将同样的商品搬到网上。因此，开店之前一定要洞悉市场，把握好发展的方向。

本章主要介绍什么是网上开店、网上开店的优势以及如何根据淘宝网开店前的调研来确定经营项目的类型和良好货源的寻找方法。通过本章的学习，读者可以对淘宝网开店的前期准备工作有一个较为全面的了解和把握。

学习要点

- 了解淘宝网开店
- 选择经营的项目类型
- 寻找货源
- 借鉴成功店主的开店经验

1.1 了解淘宝网开店

当前，随着互联网技术的蓬勃发展，电子商务已经成为时代的潮流。互联网所具有的开放性、全球性、低成本以及高效率等特点为以互联网为载体的电子商务提供了一个无比广阔的发展空间，其突出的优越性是传统媒介手段无法比拟的。以淘宝网为代表的商务运作模式便是其中之一。



1.1.1 了解网上开店

网上开店是将互联网作为展示商品的平台,为商品寻找买家,最终达成商品交易,是一种电子商务模式。目前网上开店主要有两种模式:一种是自立门户,建立一个自己的商品销售网站;另外一种是在相关的电子商务网站注册会员,开设自己的网店。

● 自立门户型的网上开店方式

这类网上开店方式需要自己设计或者委托他人设计网站,还需要进行注册域名、租用空间以及网站推广等一系列工作。其优点是网店的个性化较好,可以自由设计网站版面,也无需缴纳商品交易等费用;其缺点是建站费用较高,需要投入较多的时间和金钱进行宣传推广,而且店铺的信用不容易建立,较难获得买家的信任。

● 在相关的电子商务网站注册会员后开设的网店

这类网上开店方式的优点是前期的投入相对较少,可以利用该网站旺盛的人气做生意;另外成熟的电子商务网站一般都拥有良好的信用体系,较容易获得买家的认可。其缺点是网店的风格受到限制,缺乏个性化,经营的商品需要符合该网站的规定。

随着电子商务的不断成熟,“网上淘金族”也悄然兴起,越来越多的网民加入了这一行列,利用互联网在家里创业。阿里巴巴集团的创始人马云说过:“中国会从网民时代过渡到网友时代,将来会是网商时代,人人都会上网做生意!”



老师,什么是电子商务呢?

电子商务指的是利用简单、快捷、低成本的电子通信方式,买卖双方不用见面即可进行的各种商业贸易活动。



1.1.2 网上开店的优势

网上开店具有成本低、风险小、方式灵活以及消费群广等优点,有着传统实体店无法比拟的优势。

● 成本少

与传统的实体店相比,网上开店最大的优点是节省了店面的租用成本,只要拥有一台可以上网的电脑就可以开店。

● 风险低

网上开店的另外一个好处是不用积压资金,很多掌柜都会采用跟代理商或者厂家签订合同之后不拿货,等待有了订单之后再进货,或者干脆由厂家直接发货的形式。这种措施不仅大大降低了进货成本,而且也省去了库存成本。如果发现生意不理想,也可以根据市场行情和客户需求及时调整商品信息,做到进退自如,从而有效地避免创业风险。

● 方式灵活

只要网店的服务器不出现问题,网上开店基本不受营业时间、营业地点和营业面积等传统因素的限制。经营者可以全职经营,也可以兼职经营,在前期也不需要雇佣专人时时看守。

● 消费群广



“只要有互联网的地方就可能有我的顾客!”互联网是网上开店的平台,只要是上网的人群都有可能看到发布在互联网上的商品。所以,对网店而言,消费者可以是全国甚至全球任何一个愿意上网购物的人。

1.1.3 了解淘宝网

目前国内主流的 B2B(企业对企业)电子商务平台有阿里巴巴、慧聪网、中国制造网等。主流的 B2C(企业对个人)电子商务平台有卓越亚马逊、当当网等。主流的 C2C(个人对个人)电子商务平台有淘宝网、易趣网、拍拍网等。

在各类电子商务平台中,提供个人网上开店服务的 C2C 网站以其低成本、低启动资金以及快捷灵活的交易方式得到很多创业者的青睐。其日渐完善的信用体制赢得了越来越多的网民的认可,其中以淘宝网的品牌知名度最高。

淘宝网由阿里巴巴集团于 2003 年 5 月 10 日投资创办,是亚洲最大的网络零售商圈。淘宝网目前的业务跨越 C2C 和 B2C 两大部分。根据 2007 年第三方权威机构调研,淘宝网占据中国网购市场 70% 以上的市场份额,其中, C2C 市场占据 80% 以上的市场份额,可以说淘宝网是网上购物和开店的首选平台。



1.2 淘宝网开店前的调研

虽然网上开店前景看好,但是由于进入门槛很低,所以竞争也非常激烈。决定在淘宝网上开店之后,需要进行多方调研,确定经营的项目类型和店铺的风格类型。

1.2.1 确定经营的项目类型

经营者要综合自身的财力、商品的属性以及物流运输的便捷性,对经营的项目类型加以定位。

1. 选择适合出售的商品

要在网上开店,首先要选择适合通过网络销售的商品,但是并非所有适合网上销售的商品都适合个人网上开店销售。一般适合网上开店销售的商品都具备以下条件。

- 体积较小。这类商品的优点是方便运输,降低运输的成本。体积较大或较重的商品运输时费用较高,物流费用的增加无疑会降低买家的购买欲望。
- 附加值较高。价值低于运费的单件商品是不适合在网上销售的,因为买家网上购物节省的费用还不足以支付运费。
- 具备独特性或时尚性。特色店铺无论在哪里都是受欢迎的,如果能寻找到时尚又独具特



淘宝网开店与淘金

色的商品，如定制饰品、玩具 DIY、定做服饰等，都是网上店铺的极佳选择。

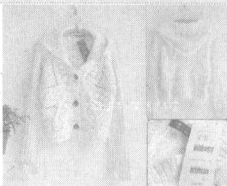
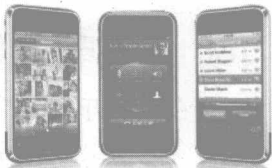
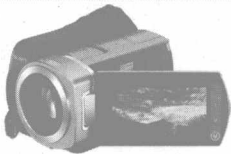
- 价格较合理。如果商品可以在实体店用相同的价格买到，就不会有人在网店购买了。
- 通过网站了解就可以激起浏览者的购买欲。如果商品必须要亲自见到才可以达到购买所需要的信任，那么就不适合在网上开店销售。
- 网上尚没有或者不方便购买。比如外贸订单产品或者直接从国外带回来的产品。

2. 选择热门商品

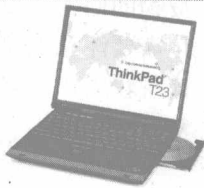
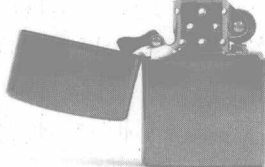
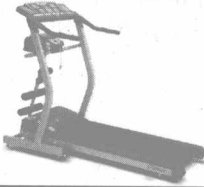
根据上述条件，目前适宜在网上开店销售的商品主要包括珠宝首饰、数码产品、电脑、手机及配件、保健品、成人用品、服装、化妆品、工艺品、体育与旅游用品等，如表 1-1 所示。

表 1-1

淘宝热门商品

商品种类	畅销理由	
服装	无论是在淘宝网还是在易趣网，服装卖家都是最多的。卖家群体如此庞大，不难想象服装市场的巨大。服装的热销一方面是因为服装邮寄比较方便；另一方面是因为淘宝网上的购物者以女性为主，“女人的衣橱里面，永远少一件衣服”	
化妆品	爱美是人的天性，特别是对于女人。“幸福让女人更美丽，美丽让女人更幸福”，而化妆品可以让女人更美丽	
成人用品	传统观念让大部分中国人都不敢踏进街头的情趣商店，但在网上，卖家可以正大光明，买家可以小心翼翼，交易形式适合商品的特点。如果买家不好意思到成人用品店去购买，那还是到网上下单吧	
珠宝首饰	“美人首饰侯王印”，自古以来，首饰一直是女人的宠物。作为男人，可能永远也无法理解为什么有这么多的女人会对首饰趋之若鹜。事实上，无论在淘宝网还是在易趣网，首饰（尤其是水晶、翡翠类首饰）一直都是卖得最好的商品之一	
手机	对于年轻人来说，手机不仅仅是通信工具，也是时尚的象征。所以，网上的最新款式手机永远不会缺少追捧者，附带的彩铃、配件以及充值卡等商品的销量也是非常不错的	
数码产品	MP3 曾经一度是网上销售最为火爆的商品。如今在网上购买 MP4、数码相机、摄像机及相关配件的人也越来越多。在互联网时代，数码产品一直是网上销售的热门	

续表

商品种类	畅销理由
电脑	虽然电脑价值不菲，邮寄也不是非常方便，但是，电脑（尤其是二手笔记本电脑）的网上销量一直都名列前茅 
男士用品	具有一定身份象征的 Zippo 打火机成为了送礼和收藏的新宠。某些时候，男人的钱也很好赚 
保健品	经常盯着电脑屏幕，您是不是觉得眼睛干涩？买点保健滴眼液吧！长期坐在电脑桌前，您是不是觉得腰酸背痛？买点滋补的保健品吧！上网到半夜，您是不是觉得脸上的皮肤特别干燥？买点养颜的保健品 
体育和旅游用品	生命在于运动，适量的运动可以保持身体的健康。男士可以给自己买对哑铃；女士可以给自己买个瑜伽垫或者干脆关掉电脑，背上旅游包，到大自然中去放飞心情 

3. 兴趣和能力

在考虑销售产品类型的时候，一定要根据自己的兴趣和能力进行选择，尽量避免涉足一些不熟悉、不擅长的领域，因为从头学习的成本相对较高，经验积累也需要较长时间。

另外，一般而言，商品的价值高，利润相对也高，但资金投入相对较大。对于既没有销售经验又缺少原始资金的创业族来说，负担相对较大。

如果拥有稳定可靠且物美价廉的货源，那么不要犹豫，就去做这个产品。

1.2.2 寻找好的货源

确定好经营的项目类型后，最重要的就是要寻找一个好的货源，一般进货的渠道主要有以下几种。

1. 批发市场

批发市场是最常见的进货渠道，对于新开的网店，初期规模往往较小，销量也不大，如果没有其他特别便利的进货渠道，批发市场往往成为掌柜们的首选。其优点是更新快，品种多，进货压力较小；缺点是品质不容易控制且容易断货。