

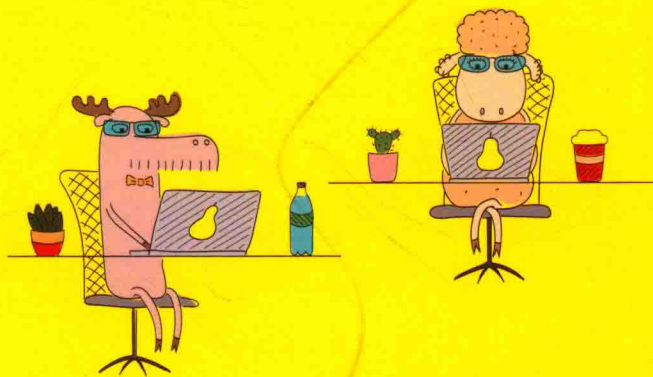
随用随查，案头必备！

高效随身查

网上开店、装修、营销与推广

应用技巧

赛贝尔资讯 编著



真实
操作案例

+

热门
营销方式

+

实战
技巧汇总

+

疑难问题
解答

311个实战操作技巧

21个店铺页面设计案例

57集微课视频（淘宝/天猫/微店）

328页拓展学习电子书

清华大学出版社



高效随身查

网上开店、装修、营销与推广

应用技巧

赛贝尔资讯 编著



清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

这不仅仅是一本用户网上开店的指南，而且也是一本网上开店疑难问题解答汇总。通过本书的学习，无论您是新手，还是驻店不久，抑或驻店已久但却经营不善，遇到困难问题都可以查阅本书。本书涵盖开店前期准备、商品选择、进货渠道、装修、美化、营销、推广、管理及运营等全方位内容，无论何时、无论何地，当需要查阅时翻开本书就会找到您需要的内容。

本书所讲技巧，皆从实际出发，贴近用户网上开店全方位需求，全程配以截图来辅助用户学习和掌握。海量内容、涉及全面、语言精练、开本合适，易于翻阅和随身携带，帮您在有限的时间内，保持愉悦的身心快速地学习知识点和技巧。别担心自己是新手，别担心收益不善，网上开店不用愁，本书将助您一臂之力！

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

高效随身查：网上开店、装修、营销与推广应用技巧 / 赛贝尔资讯编著. —北京：清华大学出版社，2018

ISBN 978-7-302-49175-0

I. ①高… II. ①赛… III. ①电子商务—网站—设计 ②电子商务—商业经营
IV. ①F713.361.2 ②TP393.092 ③F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第331281号

责任编辑：杨静华

封面设计：刘洪利

版式设计：刘艳庆

责任校对：马军令

责任印制：杨 艳

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦A座 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

印装者：清华大学印刷厂

经 销：全国新华书店

开 本：145mm×210mm 印 张：10.875 字 数：377千字

版 次：2018年8月第1版 印 次：2018年8月第1次印刷

定 价：49.80元

产品编号：071812-01

前言

Preface

你适合开店吗？怎样用最低成本开一家小而美的店？

该去哪里进货？什么样的货与众不同又好卖？

你的店铺能抓住顾客眼球吗？你知道顾客通常在想些什么吗？

怎么提升商品的点击率和转化率？怎样从零开始打造一款爆品？

怎么最大程度地压缩成本？怎么应对顾客的投诉和竞争对手的攻击？

别急，本书——来告诉你答案！

一、这是一本什么样的书

1. 囊括了开店 + 装修 + 管理 + 运营 + 推广全套操作流程

从准备规划到新店开张，从设计装修到商品优化，从营销推广到管理运营，从爆品打造到金牌客服，从成本控制到信息安全，本书提供了全套的网上开店及运营管理操作流程。这些知识、案例和技巧都来源于真实的淘宝店铺，认真学习，一步步运营自己的小店，你也会拥有一个独具特色的小而美皇冠店铺。

2. 即查即用，一本速查型开店技巧案头书

本书囊括了开店及运营店铺过程中 300 多个新颖、实用、精炼的操作技巧，极具实战性，而且查阅方便，可谓是一部即查即用型案头操作手册。你想学的知识，你急需的技能，你困惑的操作技巧，你想绕过的陷阱，这里都有介绍，随时查阅，随时提升自己。

3. 涵盖了当下各类热门的店铺推广方式

本书介绍了许多借助于微博热搜、微信朋友圈、社群论坛、搜索引擎等进行推广的操作案例。通过这些热门营销方式，你的小店可迅速脱离单兵作战的尴尬，获得用之不尽的社交流量。

二、这本书提供了哪些资源

1. 57 集高清微视频，淘宝开店 + 天猫开店 + 微店开店一本通

使用手机扫描图书封底的二维码，可以观看专为本书录制的 57 集高清微视频，包括淘宝开店及运营教学视频 32 集，天猫开店及运营教学视频 12 集，微店开店及运营教学视频 13 集。学习便捷，效果直观，买一本书可以掌握 3

种当下流行的开店方式。

2. 21个网店设计案例，手把手教读者打造个性化店铺

本书通过 21 个案例，介绍了店铺首页、陈列区、分类区、详情页、关联页、促销页、客服区、优惠券等各项关键页面的设计操作流程，帮助读者快速打造属于自己的个性化店铺。

3. 328页超值电子书，快速提升拍摄、修图基本功

本书赠送了 4 本拓展学习电子书。其中，《淘宝/天猫宝贝拍摄与构图技巧》介绍了拍好商品的各类常见技巧；《Photoshop 基础应用技巧 63 招》介绍了抠图、修图、调色等基础应用技巧；《Photoshop 高级应用技巧 72 招》介绍了进行人像精修、风景特效、商业广告设计等各类实战技巧；《Photoshop 常用快捷键及命令》介绍了 140 个常用快捷键及快捷操作命令列表。拍照、修图水平高了，店铺自然更易脱颖而出。

上述资源同时提供了手机端和 PC 端两种学习模式，登录清华大学出版社网站（www.tup.com.cn）查找对应图书的资源页面，或扫描图书封底的“文泉云盘”二维码，即可获得 PC 端资源的下载方式。

三、这本书写给谁看

有时间、有理想、有热情，想成为网店全职经营的创业者。

想利用业余时间开个网店，用兼职为自己赚点学费的大学生。

有一定开店基础，但是苦于找不到提升流量、提高转化率突破口的众多小店主。

如果你是以上三类人，那么这本书是您的首选图书。

四、本书的创作团队

本书由赛贝尔资讯组织编写，参与本书编写的人员有张发凌、吴祖珍、陈媛、姜楠、王莹莹、汪洋慧、彭志霞、章红、黄乐乐、韦余靖、石汪洋、沈燕、张万红、项春燕、韦聪等，在此对他们表示感谢！

尽管在图书创作过程中已精益求精，但疏漏之处仍在所难免。读者在学习过程中如果遇到什么难题或是有好的建议，欢迎加入我们的 QQ 群进行在线交流。

目 录

contents

第1章 你适合开网店吗 1

- 1.1 开网店做好准备了吗 1
 - 技巧1 符合开网店的标准 1
 - 技巧2 开店的软硬件设备要齐全 1
 - 技巧3 哪些人适合网上开店 2
 - 技巧4 为何选择在淘宝开店 2
- 1.2 选择适合自己的经营方式 3
 - 技巧5 全职经营网店 3
 - 技巧6 兼职经营网店 3
 - 技巧7 网店与实体店结合 3
 - 技巧8 实体店与网店PK 3

第2章 新手开店要解决的问题 5

- 2.1 网店适合经营哪些商品 5
 - 技巧9 经营虚拟商品 5
 - 技巧10 经营实体商品 6
 - 技巧11 哪些类目的商品最有市场 6
 - 技巧12 商品有优势才更赚钱 7
 - 技巧13 掌握消费者心理 7
 - 技巧14 哪些商品不得销售 8
- 2.2 进货渠道有哪些 8
 - 技巧15 工厂进货省差价 8
 - 技巧16 周边的批发市场 9
 - 技巧17 不出门也可以进货(阿里巴巴) 9
 - 技巧18 网上寻找品牌货源 10
 - 技巧19 海外朋友代购 12
 - 技巧20 网上代理销售 13

2.3	淘宝贷款解决资金问题	14
技巧 21	网商贷的优势	14
技巧 22	网商贷操作步骤及注意事项	14
2.4	新手开店要注意的误区	16
技巧 23	不要照搬同行店铺的宝贝标题	16
技巧 24	上架的宝贝不是越多越好	16
技巧 25	不顾成本使用付费工具做推广	17
技巧 26	不要小看虚拟充值类经营	17
技巧 27	宝贝定价不是越低越好	18
技巧 28	网店不要过度装修	18
技巧 29	不要一味给网店刷信誉	19



第3章 开通淘宝店铺很简单

20

3.1	首先要有自己的淘宝账户	20
技巧 30	首先要有一个淘宝账户	20
技巧 31	认证个人淘宝店铺	22
技巧 32	创建自己的淘宝店铺 (PC 端)	24
技巧 33	手机淘宝如何注册账户	26
技巧 34	店铺为何无法通过认证	28
3.2	绑定支付宝管理资金	29
技巧 35	将淘宝账户与支付宝账户绑定	29
技巧 36	如何利用支付宝给他人转账	30
技巧 37	余额可以转到自己的银行卡吗	32
技巧 38	不用资金,让余额宝为你赚钱	33
技巧 39	支付宝中如何管理银行卡	34
3.3	消费者保障服务为开店做准备	36
技巧 40	什么是“消费者保障服务”	36
技巧 41	哪些商品要缴纳保证金	37
技巧 42	如何开通服务并缴纳保证金	38
技巧 43	不想开店了保证金怎么办	39

第4章 沟通是交易成功的第一步 41

- 4.1 个性签名宣传店铺 41
 - 技巧 44 设置店铺的个性签名 41
 - 技巧 45 受欢迎的个性签名 42
- 4.2 与买家轻松沟通 42
 - 技巧 46 查找并添加联系人 42
 - 技巧 47 与指定买家进行交流 43
 - 技巧 48 加入指定群进行交流 44
 - 技巧 49 如何拥有自己的买家群 45
 - 技巧 50 自动回复留住买家 46
 - 技巧 51 好友分组更利于客户管理 48
 - 技巧 52 与团队成员随时沟通 50
- 4.3 子账号实现多人管理交易 50
 - 技巧 53 可以免费有几个子账号 50
 - 技巧 54 可以订购几个子账号 51
 - 技巧 55 如何保护子账号的安全 51
 - 技巧 56 子账号太多该如何管理 54

第5章 网店交易过程全攻略 56

- 5.1 “千牛”完成店铺交易 56
 - 技巧 57 查看买家交易信息 56
 - 技巧 58 修改交易价格 57
 - 技巧 59 确认无误后发货 58
 - 技巧 60 交易成功后互评 60
 - 技巧 61 取消作废的交易 61
- 5.2 如何查看店铺交易数据 62
 - 技巧 62 “千牛”可以查看哪些店铺数据 62
 - 技巧 63 如何查看指定的多个店铺数据 62
- 5.3 “生意参谋”查看实时交易数据 63
 - 技巧 64 “生意参谋”可以做什么 63
 - 技巧 65 如何进入生意参谋 64

技巧 66 如何查看实时数据	64
----------------------	----



第 6 章 支付宝既能管钱又能赚钱

67

6.1 “蚂蚁微客”赚钱	67
技巧 67 新手需要做什么任务	67
技巧 68 如何报名“蚂蚁微客”	67
技巧 69 接任务之前先培训认证	69
技巧 70 领取任务并赚钱	71
6.2 蚂蚁花呗	72
技巧 71 开通“蚂蚁花呗”账户	72
技巧 72 设置“蚂蚁花呗”为首选支付方式	74
技巧 73 体验“蚂蚁花呗”购物	74
技巧 74 “蚂蚁花呗”的还款方式	75
6.3 芝麻信用	76
技巧 75 “芝麻信用”分如何划分等级	76
技巧 76 哪些行为会影响“芝麻分”	77
技巧 77 完成任务提高“芝麻信用”	77
技巧 78 “芝麻分”600 以上有哪些特权	79
6.4 轻松管理日常资金	80
技巧 79 管理自己的月账单	80
技巧 80 为自己的信用卡还款	80
技巧 81 管理日常生活缴费	82
技巧 82 不登录淘宝查寄快递	83
技巧 83 支付宝收发红包	84
技巧 84 扫码付款要注意安全	85
技巧 85 设置首选扣款账户	86



第 7 章 让宝贝分类和图片更有条理

88

7.1 编排好宝贝类目	88
技巧 86 受欢迎的类目小标题设计	88
技巧 87 图片和文字结合更出彩	89

技巧 88	哪里可以下载实用的图标素材	91
技巧 89	设置自己的店铺宝贝分类	93
技巧 90	调整店铺的宝贝类目	94
技巧 91	为宝贝分类添加图片修饰	95
7.2	图片空间管理图片	96
技巧 92	为图片空间做好分类	96
技巧 93	上传宝贝图片到指定文件夹	96
技巧 94	图片链接和代码有什么作用	98
技巧 95	为宝贝图片打上“防盗标识”	100
技巧 96	用美图秀秀设计图片	101
技巧 97	收费小工具美化图片	105

第 8 章 用简单技巧为宝贝拍“大片”106

8.1	这些构图技巧让宝贝更出彩	106
技巧 98	黄金分割点构图更和谐	106
技巧 99	宝贝在正中处更突出	107
技巧 100	对角线构图更有活泼感	107
技巧 101	适当留白更让人有遐想	108
技巧 102	注意虚实展现主产品	109
8.2	选择摄影器材让照片更专业	110
技巧 103	选择适合自己的相机	110
技巧 104	三脚架让拍摄更稳定	111
技巧 105	用灯光器材为宝贝布光	112
技巧 106	拍摄时的灯光组合	113
8.3	手机也可以拍出大片	114
技巧 107	选择一款合适的手机	114
技巧 108	擅用手机微距功能	115
技巧 109	自带修图轻松美化照片	116
8.4	不同宝贝的拍摄技巧	117
技巧 110	首饰类如何拍摄	117
技巧 111	服饰类如何拍摄	118
技巧 112	鞋靴类如何拍摄	118

技巧 113	食品类如何拍摄	119
技巧 114	数码类如何拍摄	119
技巧 115	生活类如何拍摄	120
8.5	后期修图很重要	120
技巧 116	光影魔术手	120
技巧 117	海报大师	124
8.6	照片如何保存	125
技巧 118	专有文件夹	125
技巧 119	存储在云盘	125



第9章 发布店铺的第一个宝贝 128

9.1	如何优化宝贝标题	128
技巧 120	宝贝标题的组成	128
技巧 121	标题关键词的分类	129
技巧 122	关键词的设置技巧	130
技巧 123	标题选词的关键性依据	130
技巧 124	哪里可以获取核心关键词	131
技巧 125	关键词搜索如何排名优化	132
9.2	发布单个宝贝	137
技巧 126	发布宝贝有哪些信息	137
技巧 127	为什么有的店铺不能发布宝贝	137
技巧 128	如何发布宝贝	138
技巧 129	如何快速修改宝贝价格	144
技巧 130	快速修改宝贝基本信息	145
9.3	推荐店铺内的优势宝贝	146
技巧 131	获得橱窗位的条件	146
技巧 132	如何使用“橱窗推荐”	146



第10章 “淘宝助理”批量发布宝贝 148

10.1	使用“淘宝助理”批量发布宝贝	148
技巧 133	“淘宝助理”有哪些功能	148
技巧 134	“淘宝助理”如何创建宝贝	149

技巧 135	批量上传所有宝贝	153
技巧 136	批量修改宝贝数量	156
技巧 137	将使用的图片移到图片空间	157
10.2	管理发布的所有宝贝	157
技巧 138	在合适的时间段安排宝贝上下架	157
技巧 139	掌柜宝贝的上下架规则	158
技巧 140	设置宝贝的上下架	158

第 11 章 “淘宝旺铺”让页面设计更简单 160

11.1	设计页面风格和颜色	160
技巧 141	升级智能旺铺享更多服务	160
技巧 142	让页面颜色符合自己的审美观	161
技巧 143	让页头显示指定的颜色	162
技巧 144	让页面显示指定的图片	162
11.2	轻松装修店铺页面	163
技巧 145	使用别人设计好的模板	163
技巧 146	添加任意模块到指定区域	164
技巧 147	无线端面一键套用模板	165
技巧 148	为店铺新建自定义页面	166

第 12 章 学习皇冠店优化店铺装修 168

12.1	如何确定店铺风格	168
技巧 149	箱包类选择什么风格	168
技巧 150	护肤品类选择什么风格	169
技巧 151	食品类选择什么风格	170
技巧 152	女装类选择什么风格	170
技巧 153	礼品百货类选择什么风格	171
技巧 154	珠宝类选择什么风格	172
12.2	店铺促销页的设计	174
技巧 155	“双 11”促销页设计	174
技巧 156	新品促销页设计	176
技巧 157	主题活动促销页设计	177

12.3	宝贝详情页的设计	178
技巧 158	护肤品类详情页	178
技巧 159	食品类详情页	179
技巧 160	箱包类详情页	180
技巧 161	女装类详情页	181
技巧 162	珠宝类详情页	182
12.4	店铺关联页的设计	183
技巧 163	关联页设计 1	183
技巧 164	关联页设计 2	184
12.5	宝贝主图的设计	185
技巧 165	简洁背景主图	185
技巧 166	文案加图片主图	186
12.6	店铺优惠券的设计	187
技巧 167	文字型优惠券	187
技巧 168	文字加图形优惠券	188
12.7	钻石展位的设计	189
技巧 169	纯文字类型	189
技巧 170	文字加图片类型	189



第 13 章 淘宝首页抢更多流量 192

13.1	首先要成为“大 V”达人	192
技巧 171	成为“大 V”达人的条件	192
技巧 172	如何认证“大 V”达人	192
13.2	“淘宝头条”抢占先机	194
技巧 173	淘宝头条的引流位置	194
技巧 174	如何上淘宝头条	194
技巧 175	淘宝头条有哪些合作方式	194
13.3	“淘抢购”薄利多销	195
技巧 176	淘抢购的引流位置	195
技巧 177	哪些店铺可以上淘抢购	195
技巧 178	哪些商品可以报名淘抢购	196

13.4	“有好货”用颜值吸引客户	197
技巧 179	“有好货”的引流位置	197
技巧 180	哪些商品可以入选“有好货”	198
技巧 181	如何设计“有好货”图片	198
技巧 182	哪些店铺可以入选“有好货”	198
13.5	“爱逛街”推荐优质宝贝	199
技巧 183	“爱逛街”分享的宝贝排名规则	199
技巧 184	“爱逛街”如何分享自己的宝贝	199
13.6	“必买清单”做攻略	200
技巧 185	“必买清单”如何引流	200
技巧 186	哪些商品可以参加“必买清单”	200
技巧 187	如何确定商品主题	201
13.7	“淘宝直播”让购物更放心	201
技巧 188	了解什么是“淘宝直播”	201
技巧 189	如何申请“淘宝直播”	202
技巧 190	哪些商品类目可以报名	202



第 14 章 手机淘宝引爆无线端流量

203

14.1	“微淘”无线端引流	203
技巧 191	“微淘”在哪里引流	203
技巧 192	“微淘”广播的发布要求	204
技巧 193	“微淘”广播发布活动	204
技巧 194	“微淘”商品提高人气	207
技巧 195	“微淘”与买家互动	208
14.2	“全民分享”引爆社交流量	209
技巧 196	分享评价为宝贝添人气	209
技巧 197	“分享好店”扩大店铺知名度	210
14.3	无线端淘宝店铺装修	211
技巧 198	无线端首页设计的原则	211
技巧 199	自定义首页设计效果	212
技巧 200	“手机海报”用“颜值”吸引点击	214
技巧 201	如何应用装修模板	217

技巧 202	设置无线端促销活动	220
--------	-----------------	-----



第 15 章 基础促销工具打造人气宝贝 224

15.1	店铺联盟交换流量	224
技巧 203	店铺联盟的引流方式	224
技巧 204	店铺联盟的引流位置	224
技巧 205	店铺联盟如何开通	225
15.2	“天天特价”给实惠	226
技巧 206	要做哪些准备	226
技巧 207	图片设计要求	227
技巧 208	哪些店铺可以报名	227
技巧 209	哪些宝贝可以报名	228
技巧 210	如何报名“天天特价”	228
15.3	免费试用赚口碑	230
技巧 211	免费试用有哪些好处	230
技巧 212	哪些商品和店铺可以参加“试用中心”	231
技巧 213	如何报名免费试用	232
15.4	用好促销工具来引流	233
技巧 214	满就送	233
技巧 215	优惠券	235
技巧 216	启用 VIP 会员	237
技巧 217	设置支付宝红包	238
技巧 218	店铺红包	240
技巧 219	分享有礼拉流量	241



第 16 章 外网推广店铺增流量 244

16.1	利用软文做宣传	244
技巧 220	发布软文要注意哪些“坑”	244
技巧 221	设置软文标题有哪些技巧	244
技巧 222	积累素材写作更容易	245
技巧 223	掌握技巧轻松写软文	246

16.2	微信朋友圈推广店铺	246
技巧 224	如何发布朋友圈吸引好友	246
技巧 225	提高朋友圈推广效果的技巧	247
技巧 226	朋友圈推广店面	247
16.3	微博热搜推广店铺	248
技巧 227	粉丝越多机会就越多	248
技巧 228	怎样才能为自己涨粉	250
16.4	社区论坛发帖推广店铺	250
技巧 229	“标题党”吸引客户点击	250
技巧 230	揭秘“精华帖”的技巧	251
16.5	利用搜索引擎做推广	252
技巧 231	什么是搜索引擎推广	252
技巧 232	用搜索引擎做推广的技巧	253
16.6	在“阿里巴巴”论坛学习开店	253
技巧 233	“商学院”在线学习开店技巧	253
技巧 234	在圈子里推广店铺	254
16.7	“生意经”发帖赚推广机会	256
技巧 235	“生意经”可以做什么	256
技巧 236	做领主获得更多展示机会	257
技巧 237	任务团长获得更多展示机会	258

第 17 章 付费工具加大店铺推广259

17.1	开好车靠点击率引流	259
技巧 238	使用直通车的推广优势	259
技巧 239	直通车有哪些推广方式	259
技巧 240	什么是直通车关键词	261
技巧 241	直通车有哪些选词途径	262
技巧 242	优化点击率，提高推广效果	262
技巧 243	开通前如何充值	263
技巧 244	创建标准推广计划	265
17.2	“淘宝客”让别人帮你推广	268
技巧 245	为什么使用“淘宝客”	268

技巧 246	哪些店铺可以使用“淘宝客”	269
技巧 247	卖家如何寻找可靠的“淘宝客”	269
技巧 248	如何为“淘宝客”设置佣金	270
技巧 249	设置定向计划推广	273
技巧 250	主推商品的选择技巧	274



第 18 章 物流、包装以及售后处理 276

18.1	如何管理物流	276
技巧 251	常用的国内快递公司	276
技巧 252	常用的国际快递公司	278
技巧 253	降低快递费的小技巧	279
技巧 254	设置运费模板让发货更轻松	280
技巧 255	查看店铺内的发货情况	281
技巧 256	淘宝后台也可以寄快递	281
技巧 257	跟踪物流做好售后服务	282
18.2	包装如何省钱	283
技巧 258	选好包装材料保护商品	283
技巧 259	网上购买物美价廉的纸箱	285
技巧 260	超市或者卖场回收纸箱	286
18.3	如何避免运输中的商品损坏	286
技巧 261	不同类目商品的包装技巧	286
技巧 262	包装注意事项	287
18.4	淘宝售后纠纷处理	287
技巧 263	如何处理买家退款	287
技巧 264	如何处理买家投诉	288
技巧 265	如何正确退换货	288
技巧 266	如何正确处理买卖争议	289



第 19 章 教你轻松识别网上开店陷阱 291

19.1	选择安全的开店平台	291
技巧 267	大规模电商平台保障安全	291
技巧 268	避免落入伪电子商务圈套	291