

网上生活，从淘宝开始！淘宝交易，从本书学起！

淘宝大赢家

网上开店 与购物指南



- ▶ 以人气最旺的淘宝网为背景，全面解读网上开店的详细步骤
- ▶ 囊括网络交易中不可缺少的工具软件的使用及技巧讲解
- ▶ 从做生意的角度，全方位讲解卖家在网上经营店铺的方方面面
- ▶ 为买家提供很多建议和技巧，防止购物过程中上当受骗
- ▶ 全程图示化操作，便于操作、易于上手

本书编委会 编著



电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
<http://www.phei.com.cn>

淘宝大赢家

网上开店 与购物指南

本书编委会 编著



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 · BEIJING

内 容 简 介

本书是经营网络店铺以及网上购物的全面指导图书。本书以淘宝网为例详细介绍了经营网络店铺和进行网络购物的方法和技巧,通俗易懂,便于读者参考操作。

本书具有指导性强、思路清晰、讲解全面、实例生动的特点,力求指导读者在了解网络交易的基本操作的基础上,全面提升操作技能和技巧。

本书可以作为网络交易初级学者的入门教材,也可以帮助中级读者提高技能,通过从买家和卖家两个角度出发,对高级读者也有一定的启发意义。

**未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有,侵权必究。**

图书在版编目(CIP)数据

淘宝大赢家——网上开店与购物指南 / 本书编委会编著. —北京: 电子工业出版社, 2007.5
ISBN 978-7-121-04242-3

I. 淘… II. 本… III. 电子商务—商业经营—中国 IV. F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 055131 号

责任编辑: 刘 舫

印 刷: 北京东光印刷厂

装 订: 三河鹏成印业有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编: 100036

开 本: 787 × 980 1/16

印张: 18.75 字数: 480 千字

印 次: 2007 年 5 月第 1 次印刷

定 价: 29.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

前言

本书的产生背景

网上交易已经非常流行，从最初的亚马逊，到现在国内的当当、China-Pub……它们都已经进入了盈利时代，网民们都很频繁地进行网上购物。但是上述网站都是B2C的模式，也就是说，China-Pub相当于一个大的超级市场，而在它里面买东西的网民是一个一个的客户，这只是网上交易的一种形式，这种形式的特点是：普通网民只能买而不能卖。

而淘宝网（www.taobao.com）的出现，改变了这一模式，它更像一个小的社会，里面的人既可以作为顾客买东西，也可以自己开店卖东西，是一个C2C的模式。淘宝网从2003年开始运营以来，已经成为国内最大的C2C网站。相对于传统的经营模式，在网上开店具有成本小、门槛低、方式灵活、时尚自由的优点，因此吸引着越来越多的人投身其中。不少网络兼职卖家享受着新奇的另类生活，更多的人变成专职卖家，体验当网店老板的酸甜苦辣的同时，用诚信和努力证明了自己的能力、收获了劳动后的硕果。

本书正是在这个背景下产生的，帮助想在网上开店或者购物的人，让你们快速掌握淘宝网的使用方法，同时学会买卖的技巧。

你是不是有如下疑问

- ▶ 听说网上骗子很多，我把钱汇给人家，收不到货怎么办？
- ▶ 最近工作不忙，想自己在网上开店，卖什么好呢？
- ▶ 不想上班了，我想自己做老板，或者做SOHO一族，有什么好点子吗？
- ▶ 家里有很多书和CD，都是以前自己收藏的，现在太多了，扔了很可惜，想卖给需要的人，怎么办呢？
- ▶ 我想卖小首饰，看到别人的店铺里面的图片很漂亮，他们是怎么做的？

建议你看看这本书，本书可以把你从一个对网络交易一点儿不懂的“毛头小伙儿”培养成为钻石级卖家，只要学会其中的一招半式，就可以在淘宝网上游刃有余地做买卖。

选择本书的理由

- ▶ 以人气最旺的淘宝网为背景，解读网上开店的详细步骤

现在越来越多的人对网上开店产生浓厚的兴趣,但是由于网络交易还是比较新鲜的事物,加之大部分人的网络、电脑知识不够丰富,因此面对网络店铺不知如何下手。本书就结合目前人气最旺的商务网站之一——淘宝网,生动再现开店和做大网店的详细步骤。

► 内容翔实, 技术实用

本书包含了网络交易中不可缺少的软件工具的使用及技巧讲解,如支付宝、淘宝旺旺、淘宝助理等;还包含了交易中后台功能的应用说明,如卖家要使用到的支付宝红包和买卖双方都有可能使用到的投诉、举报、提醒功能等。此外,对网络开店必不可少的PhotoShop和FrontPage等软件的主要使用方法也进行了介绍。所有技术的全面讲解,为买家和卖家在网络上安全、顺利实现交易提供了技术支持,非常实用。

► 案例生动, 语言通俗, 图文并茂, 易于理解

网络是虚拟的,网络交易也因其虚拟性而让很多人没有直观的感觉和体会。作者就根据切身丰富的网络交易经历,为读者们列举了很多网购和网卖过程中的真实案例,用通俗易懂的语言和大量的实际操作图片,让准卖家和准买家们在亲身经历网络交易前先有一个直观的印象,便于今后运用到实际操作中去。

► 主次分明, 思路清晰

本书在结构上展现了清晰的思路,避免了很多图书中对网络交易中的大量技术概念、软件工具和操作平台的平淡、烦琐描述,而是直接讲解开店或者购物的每一个实现步骤,在过程中逐个引出概念、工具或技术平台,进而通过实例讲解应用的技巧,符合普通读者的认知和理解思路。而且在每章的最后都会为读者进行内容总结,帮助读者快速回忆所学到的内容,及时理顺思路。

► 全程图示化操作

为了方便读者学习,本书对各种操作都配备了详尽的图示,读者根据图中的箭头指示进行操作,即可以快速掌握相关操作。

由于编者水平有限,以及网络及软件升级速度快,本书中定会存在错误和缺点,敬请广大读者提出宝贵意见,以便日后做进一步的改进。

反侵权盗版声明

电子工业出版社依法对本作品享有专有出版权。任何未经权利人书面许可，复制、销售或通过信息网络传播本作品的行为；歪曲、篡改、剽窃本作品的行为，均违反《中华人民共和国著作权法》，其行为人应承担相应的民事责任和行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。

为了维护市场秩序，保护权利人的合法权益，我社将依法查处和打击侵权盗版的单位和个人。欢迎社会各界人士积极举报侵权盗版行为，本社将奖励举报有功人员，并保证举报人的信息不被泄露。

举报电话：(010) 88254396；(010) 88258888

传 真：(010) 88254397

E-mail：dbqq@phei.com.cn

通信地址：北京市万寿路 173 信箱

电子工业出版社总编办公室

邮 编：100036

目 录

第1章 注册淘宝，领取网络交易“身份证” Taobao

1.1 初识网络交易	1
1.1.1 谁在网上买东西	1
1.1.2 什么东西能在网上卖	2
1.1.3 卖什么才赚钱	2
1.1.4 我能当老板吗	4
1.1.5 虚拟的世界安全吗	5
1.2 注册会员，融入网络大商城	5
1.2.1 淘宝网免费注册流程	5
1.2.2 注册过程注意事项	7
1.2.3 登录	7
1.3 支付宝的注册与激活	8
1.3.1 什么是支付宝	8
1.3.2 支付宝的注册与激活	8
1.4 支付宝实名认证，验证卖家第一关	10
1.4.1 什么是支付宝实名认证	10
1.4.2 支付宝实名认证的分类	11
1.4.3 提交支付宝认证申请	11
1.4.4 提交个人信息	13
1.4.5 身份证件核实	14
1.4.6 银行账户核实	15
1.5 开通各大银行的网络银行详解	17
1.5.1 什么是网络银行	17
1.5.2 开通中国工商银行的网络银行	17
1.5.3 开通中国农业银行的网络银行	18
1.5.4 开通中国建设银行的网络银行	19

1.5.5 开通招商银行的网络银行	20
1.5.6 开通广东发展银行的网络银行	20
1.5.7 开通中国民生银行的网络银行	21
1.5.8 开通上海浦东发展银行的网络银行	21
1.5.9 开通兴业银行的网络银行	22
1.5.10 开通深圳发展银行的网络银行	22
1.5.11 开通中信银行的网络银行	23
1.6 给支付宝充值	24
1.6.1 给网络银行充值	24
1.6.2 给支付宝充值	25
1.7 安全措施,提升安全性能	27
1.7.1 安全控件的作用及安装	27
1.7.2 支付宝信使	27
1.7.3 数字证书	29
1.8 账户密码管理必读	32
1.8.1 淘宝密码的安全设置	33
1.8.2 淘宝密码的保护	33
1.8.3 淘宝密码的修改	33
1.8.4 淘宝密码的找回	34
1.8.5 支付宝密码的安全设置	34
1.8.6 支付宝密码的保护	34
1.8.7 支付宝密码的修改	34
1.8.8 支付宝密码的找回	35
1.8.9 防止密码被盗的小技巧	36

第2章 发布商品,网络店铺开张啦

2.1 店铺进货,精打细算降成本	37
2.1.1 从批发市场进货	37
2.1.2 成为网络代销	38
2.1.3 寻找商家余货	39
2.1.4 从打折商品赚差价	40
2.1.5 从网络批发商品	40
2.1.6 自己动手制作商品	40
2.1.7 几种进货途径的比较	41

2.2 到阿里巴巴网站批发	41
2.2.1 注册阿里巴巴网站	41
2.2.2 在阿里巴巴批发进货	42
2.2.3 在阿里巴巴参加拍卖进货	45
2.2.4 阿里巴巴进货提示	46
2.3 合理定价, 提高商品竞争力	47
2.3.1 参考实体店的同类商品的定价	47
2.3.2 其他定价技巧	48
2.4 发布商品, 网店老板诞生记	48
2.4.1 发布“一口价”商品	48
2.4.2 发布“拍卖”商品	51
2.5 申请开店, “地摊”终于成“店铺”	53

第3章 卖出宝贝, 安全交易步步走

3.1 支付宝交易流程详解	55
3.1.1 卖出商品, 等待买家付款来	55
3.1.2 快速发货, 一丝不苟树形象	58
3.1.3 买家确认, 欢欢喜喜收货款	58
3.1.4 信用评价, 诚心诚意保客观	58
3.2 提醒买家完成交易	61
3.2.1 利用支付宝的“提醒”功能	61
3.2.2 站内信的温馨提示	61
3.2.3 其他方法联系买家	63
3.3 变更交易的各种情况	63
3.3.1 修改交易价格	63
3.3.2 关闭交易	64
3.3.3 投诉	65
3.4 用支付宝管理账目	67
3.4.1 账户余额查询	67
3.4.2 账户提现	67
3.4.3 账户明细查询	68
3.5 其他方式完成网上交易	69
3.5.1 银行汇款	69
3.5.2 邮局汇款	69

3.5.3 见面交易	69
------------------	----

第4章 推广店铺，广告宣传面面观

Taobao

4.1 商品本身就是好广告	71
4.1.1 好名字 + 好图片 = 成功的一半	71
4.1.2 优惠活动是法宝	72
4.1.3 高质量商品吸引回头客	72
4.2 店铺角角落落皆商机	73
4.2.1 用店铺的装修做广告	73
4.2.2 发送店铺名片	73
4.2.3 友情链接扩展店铺门面	74
4.2.4 个人空间也有店铺推荐	75
4.3 淘宝旺旺也帮忙	76
4.3.1 淘宝旺旺的下载、安装和登录	76
4.3.2 旺旺信息，众多淘友皆通告	77
4.3.3 自动回复，随时随地留顾客	79
4.3.4 我的状态，优惠信息快发布	81
4.3.5 语音视频，商品信息全展现	81
4.3.6 旺遍天下，走到哪儿旺到哪儿	81
4.4 社区论坛商机旺	83
4.4.1 登录淘宝社区	83
4.4.2 赢银币，得论坛推荐位	84
4.4.3 社区首页广告位的申请	85
4.4.4 论坛广告位的申请	87
4.4.5 站内信箱广告位的申请	87
4.4.6 申请广告位的注意事项	87
4.4.7 发表言论，宣传自我	88
4.5 其他宣传店铺的方法	90
4.5.1 传统型宣传方法	90
4.5.2 利用网站的论坛进行宣传	91
4.5.3 利用搜索引擎	91
4.5.4 利用 QQ 个性签名和昵称	92

第5章 网络店铺个性化

Taobao

5.1 给商品量身拍摄精美照片	95
5.1.1 网店商品拍摄基本要求	95
5.1.2 拍摄的准备	97
5.1.3 用光技巧及实例	98
5.1.4 拍摄技巧及实例	100
5.2 图片处理, 提高商品含金量	101
5.2.1 为什么要处理照片	101
5.2.2 处理照片的基本步骤1——调整图片大小及亮度	102
5.2.3 处理照片的基本步骤2——合并图案	103
5.2.4 处理照片的基本步骤3——添加文字及保存图片	105
5.2.5 滤镜抽出法抠图	105
5.2.6 快速蒙版法抠图	107
5.2.7 通道法抠图	108
5.2.8 添加图片边框技巧	109
5.2.9 给图片添加文字技巧	110
5.2.10 图片模糊变清晰的技巧	112
5.2.11 星光效果技巧	113
5.2.12 批量处理图片技巧	115
5.3 装修引人入胜的网络店铺	116
5.3.1 装修店铺的必要性	117
5.3.2 店名制定的基本要求	117
5.3.3 好的店名制定技巧	119
5.3.4 商品名制定的基本要求	119
5.3.5 好的商品名制定技巧	120
5.3.6 个性店标, 动态吸引众眼球	122
5.3.7 动态店标和静态店标的制作	122
5.3.8 店标的上传	123
5.3.9 店铺公告, 明明白白展店规	125
5.3.10 图片形式店铺公告的设定	126
5.3.11 在店铺公告中添加计数器	127
5.3.12 商品分类, 店铺清清又爽爽	130
5.3.13 以动画图片美化商品分类	132
5.3.14 店铺挂件, 增加新意新地带	132

5.3.15 背景音乐, 美妙动听心舒畅	133
5.3.16 店铺介绍, 精炼精美展风貌	134
5.3.17 个人空间, 精彩纷呈展个性	135
5.4 精美 HTML 宝贝描述页面, 提升店铺品质	136
5.4.1 HTML 编辑器的基本功能	136
5.4.2 商品描述页面模板举例	138
5.4.3 商品描述页面模板的制作	138
5.4.4 商品描述页面模板的应用	141
5.4.5 商品描述页面个性鼠标的生成	141
5.4.6 插入图片	142
5.4.7 插入超链接	142
5.4.8 插入背景音乐	143
5.4.9 自己制作推荐位	143
5.4.10 利用好淘宝自身的“相册”	145

第6章 网店物流全攻略

Taobao

6.1 网店物流形式简介及比较	148
6.1.1 邮局平邮	148
6.1.2 邮局快递	150
6.1.3 邮局 EMS	151
6.1.4 快递公司快递	152
6.1.5 几种物流的比较	153
6.2 节省物流费用的技巧	153
6.2.1 邮局平邮过程中节省费用方法 1——纸箱、布袋, 亲自动手省支出	153
6.2.2 邮局平邮过程中节省费用方法 2——黄色、绿色? 包裹单里学问大	155
6.2.3 邮局平邮过程中节省费用方法 3——保价、回执, 能不要时就不要	155
6.2.4 邮局平邮过程中节省费用方法 4——邮票、现金? 等值但是不等价	156
6.2.5 邮局平邮过程中的建议	157
6.2.6 邮局快递过程中节省费用	158
6.2.7 邮局 EMS 过程中节省费用	158
6.2.8 快递公司快递过程中节省费用	158
6.2.9 注意细节, 保证品质——选择优质的快递公司的注意事项	159
6.2.10 全国各大快递公司简介及网址汇总	160
6.3 分类商品邮寄大全	162

6.3.1 数码、手机等贵重商品	163
6.3.2 化妆品类液态或半固态商品	163
6.3.3 首饰类商品	163
6.3.4 书籍、杂志类商品	164
6.3.5 食品类商品	164

第 7 章 钻石卖家必备利器

7.1 淘宝助理，批量发布商品的好助手	165
7.1.1 什么是淘宝助理	165
7.1.2 淘宝助理安装的电脑系统要求	166
7.1.3 淘宝助理的下载、安装	166
7.1.4 淘宝助理的登录	167
7.1.5 用淘宝助理创建新商品之提供商品资料	168
7.1.6 用淘宝助理创建新商品之设计商品描述页面	169
7.1.7 用淘宝助理上传商品	170
7.1.8 用淘宝助理下载商品	171
7.1.9 淘宝助理的模板功能	172
7.1.10 用淘宝助理批量处理商品信息	174
7.1.11 用淘宝助理导出、导入商品信息及应用技巧	175
7.1.12 用淘宝助理备份商品信息及导入数据库	177
7.1.13 淘宝助理的其他功能	178
7.2 红包发出去，生意招回来	179
7.2.1 红包的特点	179
7.2.2 支付宝红包的种类	179
7.2.3 淘宝商品红包的创建	180
7.2.4 淘宝店铺红包的创建	181
7.2.5 淘宝红包的发布	182
7.2.6 淘宝红包发给谁	184
7.3 保持诚信，注重细节	185
7.3.1 把好商品质量关	185
7.3.2 及时的跟踪服务	186
7.3.3 完善的退换服务	186
7.3.4 沟通耐心且细致	186
7.3.5 让买家占便宜	187

7.3.6 和顾客保持联系	187
---------------------	-----

第8章 做大网店实用技巧

Taobao

8.1 谁说拍卖风险大	188
8.1.1 你了解拍卖吗	188
8.1.2 拍卖商品的选择技巧	189
8.1.3 单件拍卖商品起始价和加价幅度确定的技巧	190
8.1.4 荷兰拍商品起始价和加价幅度确定的技巧	192
8.1.5 合理确定竞价空间	194
8.1.6 如何进入首页一元拍	194
8.1.7 拍卖商品上架时间的选择技巧	195
8.1.8 拍卖商品数量的确定技巧	197
8.1.9 关注拍卖, 做好宣传	197
8.1.10 拍卖结束, 整理战场	198
8.1.11 拍卖禁忌	199
8.2 橱窗推荐, 推荐精品宝贝	201
8.2.1 什么是橱窗推荐	201
8.2.2 橱窗推荐位获得数量的规则	201
8.2.3 橱窗推荐位获得数量的计算方法	203
8.2.4 橱窗推荐的实现步骤	204
8.2.5 橱窗推荐和掌柜推荐的区别	205
8.2.6 橱窗推荐设定技巧	206
8.3 设定团购, 批量买卖生意旺	207
8.3.1 团购的概念	207
8.3.2 团购基本交易流程	208
8.3.3 团购的优势	208
8.4 保持良好信用度, 说难也易	210
8.4.1 百分百好评卖家如是说	210
8.4.2 保持良好信用度技巧	210
8.4.3 了解买家, 因人而异	211
8.5 发掘潜在顾客, 挖掘潜在生意	212
8.5.1 潜在的顾客在哪里	212
8.5.2 沟通技巧1——选择问句法为卖家设定交易范围	214
8.5.3 沟通技巧2——鼓励冲动型购买	215

8.5.4 沟通技巧3——设置移动邮箱	215
8.5.5 沟通技巧4——设置手机提醒	217
8.6 加入淘宝商盟，畅游广阔商海	218
8.6.1 揭开淘宝商盟的神秘面纱	218
8.6.2 加入淘宝商盟的优势	219
8.6.3 如何加入商盟	220

第9章 网上购物流程

9.1 在网上搜索商品	222
9.1.1 分类查找步骤1：打开各级分类页面	222
9.1.2 分类查找步骤2：细化商品特点	223
9.1.3 分类查找步骤3：找到目标商品集合	226
9.1.4 直接搜索	226
9.1.5 高级搜索简介	227
9.1.6 用高级搜索功能搜索商品	228
9.1.7 收藏搜索	229
9.1.8 高级搜索的辅助选项	229
9.1.9 用高级搜索功能搜索店铺	230
9.1.10 用高级搜索功能搜索求购信息	231
9.1.11 用高级搜索功能搜索帖子	232
9.2 在网上浏览商品	233
9.2.1 浏览商品列表页面之【商品范围选择】区域	233
9.2.2 浏览商品列表页面之【商品显示方式选择】区域	234
9.2.3 浏览商品列表页面之【商品列表】区域	236
9.2.4 浏览商品列表页面之【功能跳转】区域	236
9.2.5 对比商品	237
9.2.6 在商品详情页面查看单件商品的信息1：商品基本信息	238
9.2.7 在商品详情页面查看单件商品的信息2：掌柜档案	239
9.2.8 在商品详情页面查看单件商品的信息3：商品详情	240
9.3 深入了解商品	240
9.3.1 使用淘宝旺旺实现即时了解	241
9.3.2 利用站内信联系卖家	241
9.3.3 在商品详情页面留言询问	243
9.3.4 在卖家店铺留言	244

9.3.5 其他方式联系卖家	245
9.4 购买和支付	245
9.4.1 支付宝支付的基本流程	246
9.4.2 用支付宝购买一口价商品	246
9.4.3 用支付宝购买拍卖商品	247
9.4.4 用支付宝购买团购商品	248
9.4.5 用支付宝付款	250
9.4.6 确认收货、支付	250
9.4.7 网络交易的其他支付方式	252
9.5 对卖家做出评价	253
9.5.1 评价的必要性	253
9.5.2 进行评价的具体操作	253
9.5.3 评价解释	255
9.5.4 修改评价	256

第10章 网络购物安全篇

Taobao

10.1 慧眼辨别信用度	257
10.1.1 哪里可以查看卖家信用度	257
10.1.2 在卖家信用度页面看什么	258
10.1.3 细节之处显实情之细节1: 卖家得到第一个好评/评价的时间	260
10.1.4 细节之处显实情之细节2: 卖家得到好评的频率	261
10.1.5 细节之处显实情之细节3: 卖家得到每一个好评的时间	261
10.1.6 细节之处显实情之细节4: 卖家得到好评的商品	262
10.1.7 细节之处显实情之细节5: 给予好评的买家	262
10.1.8 细节之处显实情之细节6: 买家希望购买的商品获得的评价	262
10.1.9 细节之处显实情之细节7: 卖家得到的中评和差评	263
10.1.10 细节之处显实情之细节8: 卖家做出的评价及收到的买家评价	263
10.2 真真假假商品海, 清清楚楚看明白	263
10.2.1 全面了解商品	264
10.2.2 全力支持支付宝	265
10.3 网络购物的安全保障	266
10.3.1 初识举报	266
10.3.2 如何举报会员	267
10.3.3 如何举报商品	268

10.3.4 如何投诉	269
10.3.5 如何提醒	271
10.3.6 如何申请退款	271

第 11 章 网络购物技巧篇 **Taobao**

11.1 搜索商品技巧	274
11.1.1 关键字填写技巧	274
11.1.2 发布求购信息	275
11.2 寻找低价商品技巧	277
11.2.1 开发新卖家，惊喜多又多	277
11.2.2 踏着钻石买家的足迹前进	278
11.3 参加竞拍的技巧	279
11.3.1 代理出价	279
11.3.2 单件竞拍技巧	280
11.3.3 荷兰竞拍技巧	281
11.3.4 其他竞拍技巧	282