

淘宝开店、装修、管理、推广、安全一网打尽

读者群：327209040 轻松在线互动交流

麓山文化 编著



# 淘

(第2版)

# 一本通

# 管理推广安全

# 宝网

# 开店装修



### 特点① 适合淘宝开店的所有用户

本书主要面向想在网上开店的初级用户，以全面了解和掌握店铺经营的各个细节。也适于广大网上交易的爱好者以及各行各业需要学习网上开店的人员使用，同时也可以作为网上开店人员短训班的培训教材或者学习辅导书。

### 特点② 涵盖淘宝开店的五大篇章

全面讲解了淘宝网开店、装修、经营、管理和安全的基本知识、方法和技巧。并对初学者在开店过程中可能会遇到的问题进行了专家级的指导。使读者能在最短的时间内学会淘宝开店，轻松晋级优秀卖家。

### 特点③ 打造个性化网店

以实例的形式介绍店铺的设计，讲解制作个性的店招、宝贝分类、店铺背景、图片轮播、店铺公告、收藏按钮等的方法。



机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS

淘宝网

开店、装修、管理、推广、安全一本通

第2版

麓山文化 编著



机械工业出版社



随着网上购物的推广和普及,网上开店已经成为许多人实现创业梦想的捷径。本书是初学者快速掌握网上开店的入门宝典,按照淘宝开店的流程安排内容,结合最新淘宝运营规则,全面讲解了淘宝网开店、装修、管理、推广和安全的基本知识、方法和技巧。并对初学者在开店过程中可能会遇到的问题进行了专家级的指导。使读者能在最短时间内学会在淘宝网上开店,轻松晋级优秀卖家。

本书最大的优点在于收集了很多优秀卖家的宝贵经验,包括“提示”和“好掌柜支招”,还融入了一些有启发性的淘宝故事让读者在轻松、活泼的气氛中愉快学习。

本书主要面向想在网上开店的初级用户,以全面了解和掌握店铺经营的各个细节,也适合广大网上交易的爱好者以及各行各业需要学习网上开店的人员使用,也可作为网上开店人员短训班的培训教材或者学习辅导书,同时也适合已经开办了网店,并想进一步掌握网店经营的高级技巧,把网店生意做大做强的读者选用。

### 图书在版编目(CIP)数据

淘宝网开店、装修、管理、推广、安全一本通/麓山文化编著. —2版.—北京:  
机械工业出版社, 2013.11

ISBN 978-7-111-44445-9

I. ①淘… II. ①麓… III. ①电子商务—商业经营—基本知识—中国  
IV. ①F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第247202号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

责任编辑:曲彩云

印刷:北京兰星球彩色印刷有限公司

2013年11月第2版第1次印刷

184mm×210mm·23印张·445千字

标准书号:ISBN 978-7-111-44445-9

定价:59.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010)88361066 门户网:<http://www.cmpbook.com>

销售一部:(010)68326294 教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售二部:(010)88379649

读者购书热线:(010)88379203 封面无防伪标均为盗版



# 前言

近年来，随着电子商务 B2C、C2C 的迅猛发展，淘宝网上开店已经成为众所周知的热门话题，从以前的典型的实体店铺到网络上的虚拟店铺，这之间的跨越，促进了电子商务的发展，也带动了一系列经济形式的变化，更是缩短了时间和空间上的距离，让交易变得更加广泛化和全球化。

在淘宝网，你只要在家点点鼠标，就可以买到自己称心如意的商品，如果您是淘宝卖家，也许您只要点点鼠标，就会给您创造不少收入。这就是淘宝，一个给您带来便利交易的商业平台，一个给梦想带来机会和可能的创业平台。

## ● 本书主要内容

淘宝目前占有国内 C2C 电子商务平台市场份额的 80% 还多，具有绝对性的主导地位。一般初涉淘宝的新手，都想在淘宝网上发掘出自己的一条致富道路，但是讲述淘宝开店全过程的书籍却是寥寥无几，为了满足广大热爱淘宝事业的人们的需求，我们非常诚恳并热心地将所有开店的内容收录于本书中，对淘宝网上开店进行全程指南，从实际开店的准备工作讲起，同时穿插了最新的图片处理、店铺装修等知识，最后讲解了网店的营销推广，物流和售后服务，以及安全防护等知识。

## ● 本书特色

**内容全面：**本书是一本实战性的书籍，对网上开店的过程以及营销推广等内容面面俱到，每个步骤都有截图进行说明，即使您是一个入门级的淘宝卖家，也能按照步骤一步一步学会所有操作。

**与时俱进：**淘宝界面已经发生了很大改变，本书完全按照淘宝改版后的界面进行教学，不会让您感到界面生疏，也不会让您顿失方向感。

**技巧解答：**为了帮助你更好地开店，能够将店铺经营得红红火火，本书讲述了很多开店经验和技巧，以便借鉴，最后一章更是总结了淘宝常见知识问答，为您解疑答惑。

## ● 本书适合读者

这本书面向的是广大淘宝爱好者和没有淘宝开店经验又想在淘宝网一展身手的潜在卖家而编写，对于已经有一定经验的卖家也有提高的空间。

## ● 本书创作团队

本书由麓山文化主编，参加编写的有：陈志民、江凡、张洁、马梅桂、戴京京、骆天、胡丹、陈运炳、申玉秀、李红萍、李红艺、李红术、陈云香、陈文香、陈军云、彭斌全、林小群、刘清平、钟睦、刘里锋、朱海涛、廖博、喻文明、易盛、陈晶、张绍华、黄柯、何凯、黄华、陈文轶、杨少波、杨芳、刘有良、刘珊、赵祖欣、齐慧明等。

由于作者水平有限，书中错误、疏漏之处在所难免。在感谢您选择本书的同时，也希望您能够把对本书的意见和建议告诉我们。

作者联系邮箱：[lushanbook@gmail.com](mailto:lushanbook@gmail.com)

麓山文化

# 目录

## 前言

## 第1篇 新店开张篇

### 第1章 了解网店行情——认识淘宝开店····· 2

- 1.1 为什么要网上开店····· 3
  - 1.1.1 认识网上开店····· 3
  - 1.1.2 网上开店的优势····· 3
- 1.2 多种经营模式任你选····· 4
  - 1.2.1 兼职经营····· 4
  - 1.2.2 全职经营····· 5
  - 1.2.3 实体店与网店结合经营····· 5
- 1.3 选择适合自己的网店平台····· 5
  - 1.3.1 淘宝网简介····· 5
  - 1.3.2 易趣网简介····· 6
  - 1.3.3 拍拍网简介····· 7
  - 1.3.4 独立型网上商城····· 8
- 1.4 简单条件即可开网店····· 9
  - 1.4.1 网上开店的硬件设施····· 9
  - 1.4.2 网上开店的软件条件····· 10
- 1.5 网上开店流程须知····· 12
  - 1.5.1 市场调研····· 13
  - 1.5.2 选择平台····· 13
  - 1.5.3 发布宝贝····· 13
  - 1.5.4 申请店铺····· 13
  - 1.5.5 进货····· 13

- 1.5.6 营销与推广····· 14
- 1.5.7 售中服务····· 14
- 1.5.8 交易····· 14
- 1.5.9 评价与投诉····· 14
- 1.5.10 售后服务····· 14
- 1.6 开店必备之心理答疑····· 15
  - 1.6.1 什么人适合开网店?····· 15
  - 1.6.2 开网店必备心理素质····· 16

### 第2章 网销我在行——货源选择大揭秘····· 17

- 2.1 了解网络市场行情····· 18
  - 2.1.1 哪些商品适合网上卖····· 18
  - 2.1.2 寻找潜在的市场需求····· 19
  - 2.1.3 适合自己的才是最好的····· 20
- 2.2 寻找进货渠道····· 20
  - 2.2.1 经济又划算的二手闲置物品和跳蚤市场····· 20
  - 2.2.2 大型批发市场····· 21
  - 2.2.3 厂家货源····· 23
  - 2.2.4 寻找民族风情的特色商品····· 24
  - 2.2.5 外贸尾单货····· 25
  - 2.2.6 寻找品牌积压库存····· 26

2.2.7 网络代销 .....	27
2.2.8 阿里巴巴等 B2B 网站 .....	28
2.3 网店进货技巧 .....	29

### 第3章 进军淘宝第一步——领取“网络身份证” 31

3.1 我是淘宝会员 .....	32
3.1.1 注册淘宝会员 .....	32
3.1.2 注册电子邮箱 .....	34
3.2 建立我的网店小金库 .....	35
3.2.1 交易资金在支付宝 .....	35
3.2.2 支付宝的注册 .....	35
3.2.3 支付宝的实名认证 .....	36
3.2.4 办理网上银行 .....	39
3.3 管理个人信息 .....	41
3.3.1 修改个人头像 .....	41
3.3.2 安全设置 .....	43
3.3.3 收货地址 .....	44
3.4 下载与安装淘宝工具软件 .....	45
3.4.1 下载并安装阿里旺旺 .....	45
3.4.2 下载与安装淘宝助理 .....	47

### 第4章 我来当掌柜——成功开店啦 .....

4.1 免费开店三部曲 .....	51
4.1.1 开店认证 .....	51
4.1.2 在线考试 .....	52
4.1.3 完善店铺信息 .....	54
4.2 店铺的基本设置 .....	56
4.2.1 修改店铺名称 .....	56
4.2.2 设置店标 .....	57
4.2.3 域名设置 .....	57
4.3 发布商品 .....	59

4.3.1 “一口价”发布商品 .....	59
4.3.2 “个人闲置”发布商品 .....	63
4.3.3 “拍卖”发布商品 .....	64
4.4 手机淘宝店铺 .....	65

4.4.1 手机淘宝店标 .....	65
4.4.2 设置手机淘宝 .....	68
4.4.3 店铺二维码 .....	68

### 第5章 网店开门红——完成第一笔订单 .....

5.1 不能不知的阿里旺旺 .....	71
5.1.1 登录阿里旺旺 .....	71
5.1.2 编辑旺旺资料 .....	72
5.2 旺旺常用设置 .....	74
5.2.1 自动回复 .....	74
5.2.2 快捷短语 .....	76
5.2.3 保存消息记录 .....	77
5.2.4 添加好友 .....	78
5.2.5 加入旺旺群 .....	81
5.2.6 建立旺旺群 .....	83
5.2.7 好友分类 .....	85
5.2.8 旺旺表情 .....	87
5.2.9 个性签名 .....	89
5.2.10 安全设置 .....	90
5.3 第一次交易流程 .....	91
5.3.1 宝贝被拍中，与买家沟通 .....	91
5.3.2 答复买家，促成买家下单 .....	92
5.3.3 修改宝贝价格 .....	92
5.3.4 提醒买家付款 .....	94
5.3.5 即时发货 .....	94
5.3.6 给买家做出评价 .....	96

**第6章 宝贝的真实展示——拍摄技巧大学问99**

- 6.1 如何选择相机·····100
- 6.2 普通数码相机也能拍出好照片·····101
  - 6.2.1 微距功能·····101
  - 6.2.2 白平衡·····102
- 6.3 拍摄所需的辅助器材·····102
- 6.4 不同角度的光线效果变化·····104
- 6.5 分类拍摄技巧和实例·····107

**第7章 勾起购物欲望——宝贝的美化技巧111**

- 7.1 巧去背景·····112
  - 7.1.1 去除纯色背景·····112
  - 7.1.2 快速替换背景·····113
- 7.2 给宝贝图添加水印·····117
- 7.3 把握图像尺寸·····121
  - 7.3.1 压缩图像·····121
  - 7.3.2 图像裁剪·····122
  - 7.3.3 扩展画布·····123
- 7.4 宝贝图的优化·····125
  - 7.4.1 处理亮度不够的商品图片·····126
  - 7.4.2 处理色彩黯淡的商品图像·····128
  - 7.4.3 处理拍摄模糊的商品图片·····129
  - 7.4.4 处理宝贝图上的斑点·····131
  - 7.4.5 处理偏色照片·····132
  - 7.4.6 脸部马赛克·····133
- 7.5 宝贝图的修饰·····136
  - 7.5.1 艺术边框·····136
  - 7.5.2 添加促销标签·····137

7.5.3 宝贝特色描述图·····139

7.5.4 制作商品广告动画·····143

7.6 巧用美图秀秀·····145

7.6.1 尺寸大小调整·····146

7.6.2 调整曝光不足·····148

7.6.3 虚化背景·····149

7.6.4 添加图片边框·····151

7.6.5 制作拼贴海报·····153

**第8章 菜鸟变行家——店铺装修的基础·155**

- 8.1 店铺装修用到的图像文件·····156
  - 8.1.1 PSD 图像格式·····156
  - 8.1.2 GIF 图像格式·····156
  - 8.1.3 JPEG 图像格式·····156
  - 8.1.4 PNG 图像格式·····156
- 8.2 店铺装修常识·····157
  - 8.2.1 确定销售商品的类型·····158
  - 8.2.2 收集可用的素材·····159
  - 8.2.3 认识旺铺的种类·····161
- 8.3 获取店铺图片的存储空间·····161
  - 8.3.1 旺铺图片空间·····161
  - 8.3.2 外部相册·····162
  - 8.3.3 租用图片空间·····165
  - 8.3.4 租用虚拟主机·····166
- 8.4 店铺基础装修·····166
  - 8.4.1 选择风格·····166
  - 8.4.2 布局管理·····168
  - 8.4.3 宝贝分类管理·····170



## 第9章 店铺装修有妙招——打造百变店铺173

- 9.1 个性店招设计 .....174
  - 9.1.1 店招设计要求 .....175
  - 9.1.2 店招设计理念 .....180
  - 9.1.3 店招制作 .....180
  - 9.1.4 店招上传 .....184
- 9.2 宝贝分类图 .....186
  - 9.2.1 店铺分类设计 .....186
  - 9.2.2 分类图制作 .....187

- 9.2.3 分类图上传 .....189
- 9.3 店铺背景设置 .....192
  - 9.3.1 背景制作 .....192
  - 9.3.2 上传页面背景 .....194
- 9.4 图片轮播 .....196
- 9.5 自定义内容区 .....199
  - 9.5.1 店铺公告 .....199
  - 9.5.2 背景音乐 .....201
- 9.6 新建页面 .....203
- 9.7 选择模板 .....204



## 第3篇 管理、营销与推广篇

## 第10章 生意越做越红火——网店经营的技巧207

- 10.1 淘宝助理好帮手 .....208
  - 10.1.1 淘宝助理的功能介绍 .....208
  - 10.1.2 轻松掌握宝贝上架时间 .....208
  - 10.1.3 转移宝贝信息 .....210
- 10.2 优化搜索 .....211
  - 10.2.1 影响宝贝排名的因素 .....212
  - 10.2.2 优化宝贝标题 .....212
  - 10.2.3 橱窗推荐宝贝 .....215
  - 10.2.4 宝贝的上下架时间 .....216
- 10.3 店铺优化 .....216
  - 10.3.1 掌柜推荐宝贝 .....216
  - 10.3.2 店铺招牌命名 .....218
  - 10.3.3 客服掌柜命名 .....219
  - 10.3.4 建立友情链接 .....219
- 10.4 商品管理 .....221
  - 10.4.1 优化宝贝描述 .....221

- 10.4.2 宝贝体检 .....223
- 10.4.3 发布宝贝颜色修改 .....225
- 10.4.4 使用尺码推荐 .....226
- 10.4.5 商品二维码 .....228
- 10.5 发展回头客 .....228
  - 10.5.1 促销红包 .....229
  - 10.5.2 店铺VIP .....231
  - 10.5.3 淘宝会员优惠设置 .....237
  - 10.5.4 评价有礼 .....238
  - 10.5.5 赠品与温馨小便签 .....240

## 第11章 发起蝴蝶效应——营销推广的作用241

- 11.1 套餐推广 .....242
  - 11.1.1 “满就送(减)”套餐 .....242
  - 11.1.2 搭配减价套餐 .....244
- 11.2 促销推广 .....245
  - 11.2.1 淘金币 .....245



11.2.2	免费或付邮试用	246
11.2.3	天天特价	249
11.2.4	限时打折	250
11.2.5	秒杀活动	252
11.2.6	聚划算团购	253
11.2.7	店铺优惠	253
11.2.8	抽奖活动	254
11.2.9	免邮活动	254
11.2.10	集分宝	255
11.2.11	免费赠品	255
11.3	淘宝推广	256
11.3.1	淘宝直通车推广	256
11.3.2	钻石展位	258
11.3.3	淘宝客推广	259
11.3.4	淘宝论坛	261
11.3.5	淘宝帮派	263
11.3.6	淘宝站内信	267
11.3.7	店铺代码	268

11.4	充分利用其他网络推广	270
11.4.1	动用网下各种宣传关系	271
11.4.2	搜索引擎优化	271
11.4.3	博客推广	272
11.4.4	电子邮件推广	274
11.4.5	腾讯 QQ	275
11.4.6	蘑菇街分享	275

## 第 12 章 口碑就是王道——信誉度的重要性 278

12.1	买家为什么在乎店铺信誉	279
12.2	淘宝网的评价规则	279
12.2.1	信用评价规则	279
12.2.2	店铺评分规则	280
12.2.3	切忌炒作信用	280
12.2.4	炒作信用的后果	282
12.2.5	中差评产生的四大因素	282
12.2.6	收到中差评的解决方法	285



## 第 4 篇 客户服务篇

### 第 13 章 简便快捷的发货——物流的优化 287

13.1	物流的几种方式	288
13.1.1	中国邮政	288
13.1.2	快递公司	289
13.1.3	超大包裹以及批发业务	291
13.2	商品的精细包装	292
13.2.1	包装宝贝的常用材料	293
13.2.2	送货前的打包方式	297
13.2.3	包装时应注意的细节	298
13.3	发货的基本知识	299

13.3.1	选择适合的发货方式	299
13.3.2	查询全国服务网点	299
13.3.3	发快递的注意事项	302

### 第 14 章 诚心服务买家——完善服务的益处 303

14.1	客户服务	304
14.1.1	客服服务的意义	304
14.1.2	与顾客沟通的基本法则	304
14.2	售前服务	307
14.2.1	摸清需求 有的放矢	307

14.2.2	积极介绍商品	307
14.2.3	使用礼貌有活力的语言	308
14.2.4	有礼有节 动之以情	308
14.2.5	善用技巧 求同存异 让买家接受建议	308
14.3	售中服务	308
14.3.1	有技巧的回答买家的问题	309
14.3.2	交流区的服务	310
14.4	售后服务	311
14.4.1	成功留住顾客的法宝	311
14.4.2	退换货的处理	313

14.4.3	面对投诉	315
14.4.4	处理差评	316
14.4.5	发展潜在的忠实买家	317
14.5	了解保障性的服务	318
14.5.1	“消费者保障”服务	318
14.5.2	“如实描述”服务	319
14.5.3	“假一赔三”服务	320
14.5.4	“7天无理由退换货”服务	320
14.5.5	“数码与家电30天维修”服务	321
14.5.6	关于买家赔付申请的说明	321

## 第5篇 网络安全防护篇

### 第15章 电脑怎能不安全——必备防护攻略323

15.1	基本电脑安全防护	324
15.1.1	安装杀毒软件	324
15.1.2	使用开机密码为电脑上锁	324
15.1.3	上什么网站不会中毒	325
15.1.4	清除垃圾文件	327
15.2	防范黑客攻击	328
15.2.1	防范打开网页时硬盘被共享	328
15.2.2	应对网上的恶意代码	329
15.2.3	屏蔽恶意网站	330
15.2.4	恢复被修改浏览器的标题	332

### 第16章 你需要知道的淘宝内幕

#### ——网店知识答疑 335

16.1	开店知识答疑	336
16.2	店铺装修知识答疑	337
16.3	宝贝发布知道答疑	340
16.4	商品交易知识答疑	343
16.5	宝贝评价知识答疑	344
16.6	店铺管理知识答疑	345
16.7	阿里旺旺知识答疑	348
16.8	消费者保障知识答疑	350
16.9	支付宝知识答疑	351
16.10	物流发货知识答疑	352
16.11	店铺安全知道答疑	353

## 第1篇

# 新店开张篇

- 第1章 了解网店行情——认识淘宝开店
- 第2章 网销我在行——货源选择大揭秘
- 第3章 进军淘宝第一步——领取“网络身份证”
- 第4章 我来当掌柜——成功开店啦
- 第5章 网店开门红——完成第一笔订单





# 第1章

## 了解网店行情

### ——认识淘宝开店



在信息化发展迅速的当代社会，网络已经深入到人们生活和工作的各个角落，并成为不可或缺的一部分，工作、学习、休闲娱乐都与之紧密关联。而在网络资源充足的情况下，有一种行业正在以迅雷不及掩耳之势迅速壮大，那就是“网购”。

“网购”是一种全新的购物方式，以其便捷的服务和资源充足性被越来越多的人所接受和认可，同时涌现出了大批网上购物商店，这样就给人们带来了一条新的创业渠道——网上开店。



## 1.1 为什么要网上开店

网上开店是指建立在第三方提供的电子商务平台上，由商家自行开展电子商务的一种形式，正如同在大型商场中租用场地开设专卖店的商家一样。它是在互联网时代的背景下诞生的一种新的销售方式，区别于网下的传统商业模式。

### 1.1.1 认识网上开店

随着人们生活水平的提高，网络经济的飞速发展，中国企业的网络营销也进入一个快速发展的阶段。面对竞争如此激烈的市场环境，为了能够提高公司的市场占有率，为企业增加更多的赢利点，阿里巴巴公司于2003年投资4.5亿元创办淘宝网。淘宝网基于诚信为本的准则，从零做起，在短短的2年时间内，迅速成为国内网络购物市场的第一名，占据了中国网络购物70%左右的市场份额，创造了互联网企业发展的奇迹。

目前中国通过网上销售的商品零售总额只占总零售额的5%不到，而这个比例在发达国家是占到40%~50%，所以中国网络销售在接下来的这十几年将会有很大的发展空间。中国网络销售开始于2000年以后，真正较快速发展的，也就是类似淘宝这样引入支付宝，实现了安全交易的时期。现在，一切都已经准备好了：包括网店的销售平台、在线支付、网上银行、物流，小到数码相机的广泛使用、在线沟通工具如QQ、旺旺等，最重要的是已经有越来越多的人在思想和行为上能接受网上购物这种新兴产物，其中最为突出的代表就是大、中学生和办公白领以及没有时间出门购物的上班一族。他们都是掌握着大把资金且思想走在前沿的一类人。网络购物已经成为时尚的代名词。市场潜力不可小觑。

### 1.1.2 网上开店的优势

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，成为许多人理想的创业途径。网上开店的优势具体的有以下几点：

#### 1. 投资小、回收快、利润可观

开网店最大的好处就在于：不像开实体店铺程序那么复杂，先付昂贵的租金，还要投入大笔资金对店铺进行装修。很多店主就因为不敢承受风险，最终选择放弃。而开网店只需在网上申请一个免费店铺，小批量进货就可以开店营业，风险小、空间足，且开网店的利润可观。

## 2. 24 小时营业时间

相比实体店铺或者商场而言，网店的营业时间是自由的，一天 24 小时、一年 365 天不停地运作，无须专人值班看店，都可照常营业。传统店铺的营业时间一般为 8~12 小时，遇上一些偶然因素就不得不暂时休业。对于所有的商家来说，时间就是金钱。有些店主为了生意不受影响，往往吃住在店里，牺牲了不少的个人生活。网上商店则节省了人力方面的投资，不用雇佣帮手，店主完全可以在享受生活的同时，把自个的网上小店打理得井井有条；还避免了因一些偶然因素带来的损失。同时，营业时间不受限制，消费者可以在任何时间登录、购物。大大地提高了买卖的成交率。

## 3. 节省空间，经营规模不受空间限制

在淘宝网上开店不需要实体店铺，这就解决了门面的问题，只要经营者愿意，可以摆上成千上万种商品且不受空间的约束。只要一台电脑就可以正常营业。

## 4. 不受地域限制

网上店铺 24 小时营业，全国各地乃至全世界的人，随时随地都可以光顾网上店铺。发展前景广阔

网民增长迅速，网购的便利被越来越多的人认可，身边越来越多的人已经成为网购一族。

# 1.2 多种经营模式任你选

网上开店选择什么样的方式最好呢？这是很多人在开店初期会产生的疑惑。其实网店经营模式并不是一成不变的，根据自身的实际情况，灵活经营，用心管理，找到适合自己的经营方式才是最好的。

## 1.2.1 兼职经营

你可以将网店作为自己的一项副业，增加额外的收入来源。这种经营方式的主流人群主要是学生或者利用职场之便的办公人群但她们并不以此作为生活的全部来源。

兼职经营具有以下特点：

- 🛒 具备全职经营的所有特点。
- 🛒 经营的成本低，相对来说承担的风险较低。





- 利用业余时间，在时间的安排上自由、灵活，不会影响正常的工作和学习，是一种自由的经营方式。

### 1.2.2 全职经营

全职经营就是将你个人的所有时间、精力、资源都投入到网店上，将网店的收入作为个人收入的主要来源，但是需要承担网店生意冷淡、收入不稳定的风险。这种经营方式具有以下特点：

- 网店是虚拟店，暂时还不会收费，可以免去昂贵的店铺租金，经营成本较低。
- 网店的经营场所一般可以在家里或者暂时居住的地方，都比较方便。
- 网店一般存货量不会很大，如果发现生意不好，转型销售其他商品也比较容易。

### 1.2.3 实体店与网店结合经营

目前，许多实体代理专卖店纷纷在网上开店，以扩大销售渠道，赢得更多的收益，网店与实体店相结合有以下优势：

- 由于实体店的支持，货源比较稳定，能够快速了解市场行情。
- 由于有线下的销售经验，在网上销售会更熟练。
- 由于有实体店铺，更容易取得消费者的认可和信赖。

## 1.3 选择适合自己的网店平台

俗话说：“工欲善其事，必先利其器。”想要开好网店，必须对所依托的网上开店平台有一定的了解。只有知己知彼，方能做到游刃有余。所以在创业初期，要根据自己的条件和当前网上创业所处的阶段，选择适合自己的平台。

### 1.3.1 淘宝网简介

淘宝网 (<http://www.taobao.com/>)，亚洲第一大网络零售商圈，致力于创造全球领先网络零售商圈，由阿里巴巴集团在2003年5月10日投资创立，2005年超越eBay易趣，是中国深受欢迎的网购零售平台。淘宝网现在业务跨越C2C（个人对个人）、B2C（商家对个人）两大部分，其中B2C的原淘宝商城在2012年1月11日更名为“天猫”并启用独立域名 (<http://www.tmall.com/>)。淘宝网的使命是“没有淘不到的宝贝，没有卖不出的宝贝”。在为淘宝会员打造更安全高



效的网络交易平台的同时，淘宝网也全力营造和倡导互帮互助、轻松活泼的家庭式氛围。每位在淘宝网进行交易的人，不但交易更迅速高效，而且能交到更多朋友。现在，淘宝网已成为广大网民网上创业和以商会友的首选，如图 1-1 所示为淘宝网首页，如图 1-2 所示为天猫（原淘宝商城）首页。



图 1-1 淘宝网首页



图 1-2 天猫首页

淘宝网的创立，为国内互联网用户提供了更好的个人交易场所，凭借其迅速发展以及在个人交易领域的独特贡献，获得财经时报和搜狐公司 2003 年度评选的国内十大最佳投资的荣誉。

淘宝网是个人小成本创业的最佳选择，在淘宝网上的一切交易都是免费的，而且交易规则严谨，切实保护买家和卖家的权益不受侵害。使用支付宝交易更加安全、高效和快捷。阿里旺旺成了买卖交易之间的沟通桥梁，买卖双方可随时交流，避免不必要的交易纠纷，同时也可以作为发生纠纷时的证据。

### 1.3.2 易趣网简介

易趣网 (<http://www.egou.com/>) 是全球最大的电子商务公司 eBay (Nasdaq: EBAY) 和国内领先的门户网站、无线互联网公司 TOM 在线于 2006 年 12 月携手组建一家合资公司。2000 年首创全国 24 小时不间断热线服务，同年 5 月并购 5291 手机直销网，开展网上手机销售业务，并使该业务成为易趣网的特色之一。2002 年与 eBay 结盟，更名为 eBay 易趣，并迅速发展成国内最大的在线交易社区。2012 年，收购了侧重于时尚产品的社交电子商务网站 Svvply。