

全彩
超值版

赠送
Excel VBA
电子书

赠送
快捷键大全



学以致用

系列丛书

新手学开网店 (第2版)

应用案例

高清图片

教学视频

操作步骤

实用素材

智云科技

编著



适用于准备开店的新卖家和初级卖家

◎ 内容广泛覆盖淘宝开店、装修、营销、推广、管理和维护

图片，
让操作更
加直观

940
余张

栏目拓展
更多知识
和技巧

150
多个

案例将理
论知识与
实际应用结合起来

90
多个

其他教学
视频，
让读者掌握
更多的技能

80
多分钟

本书教学
视频，
让读者换种
方式学习

70
多分钟



+



+



+



一册在手，新手学开网店更容易

主体知识+案例操作+给你支招=学以致用

情景对话+图解式学习+多媒体互动练习，让学习更轻松

清华大学出版社

学以致用系列丛书

新手学开网店 (第2版)

智云科技 编著

清华大学出版社
北京

内 容 简 介

本书是一本指导新手开网店的工具书。全书共12章,主要包括开淘宝店的基础知识、寻找货源、注册账号、宝贝图片的使用和上架、店铺的装修、店铺日常管理与推广等内容。通过对本书的学习,读者不仅能了解开网店的整体流程,还可以掌握很多操作技巧,让自己在实际开店过程中更加得心应手。

本书主要定位于想要开网店的准店主和刚刚开网店的新店主,特别适合刚开始接触淘宝店的初学者。由于书中内容涉及买卖双方,所以本书也适用于广大的淘宝买家,正所谓“知己知彼,百战不殆”,买家可以从书中了解卖家销售的手法,从而帮助自己更好地省钱和消费。

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

新手学开网店/智云科技编著. —2版. —北京:清华大学出版社, 2016
(学以致用系列丛书)
ISBN 978-7-302-44180-9

I. ①新… II. ①智… III. ①电子商务—商业经营 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第148598号

责任编辑:李玉萍

封面设计:杨玉兰

责任校对:张术强

责任印制:沈 露

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: 北京亿浓世纪彩色印刷有限公司

经 销: 全国新华书店

开 本: 190mm×260mm 印 张: 20.5 字 数: 498千字
(附光盘1张)

版 次: 2015年1月第1版 2016年8月第2版 印 次: 2016年8月第1次印刷

定 价: 79.80元

产品编号: 068440-01

前言

关于本丛书

如今，学会使用电脑已不再只是休闲娱乐的一种生活方式，在工作节奏如此快的今天，它已成为各行业中不可替代的一种工作方式。为了让更多的初学者学会电脑和相关软件的操作，经过我们精心策划和创作，“学以致用系列丛书”已在2015年初和广大读者见面了。该丛书自上市以来，反响一直很好，而且销量可观。

为了回馈广大读者，让更多的人学会使用电脑这个必备工具，时隔一年，我们对“学以致用系列丛书”进行了全新升级改版，不仅优化了版式效果，更对内容进行了全面更新，让读者能学到更多实用的技巧。

本丛书涉及电脑基础与入门、网上开店、Office办公软件、图形图像和网页设计等领域，每本书的内容和讲解方式都根据其特有的应用要求进行了量身打造，目的是让读者真正学得会，使用得好。本系列丛书具体包括的书目如下。

- ◆ Excel 高效办公入门与实战
- ◆ Excel 函数与图表入门与实战
- ◆ Excel 数据透视表入门与实战
- ◆ Access 数据库基础及应用（第2版）
- ◆ PPT 设计与制作（第2版）
- ◆ 新手学开网店（第2版）
- ◆ 网店装修与推广（第2版）
- ◆ Office 2013 入门与实战（第2版）
- ◆ 新手学电脑（第2版）
- ◆ 中老年人学电脑（第2版）
- ◆ 电脑组装、维护与故障排除（第2版）
- ◆ 电脑安全与黑客攻防（第2版）
- ◆ 网页设计与制作入门与实战
- ◆ AutoCAD 2016 中文版入门与实战
- ◆ Photoshop CS6 平面设计入门与实战

丛书两大特色

本丛书主要体现了“理论知识和操作学得会，实战工作中能够用得好”这两个策划和创作宗旨。

理论知识和操作学得会

◆ 讲解上——实用为先，语言精练

本丛书在内容挑选方面注重3个“最”——内容最实用，操作最常见，案例最典型，并且用通俗的语言精练讲解理论知识，以提高读者的阅读和学习效率。

◆ 外观上——单双混排，全程图解

本丛书采用灵活的单双混排方式，主打图解式操作，并且每个操作步骤在内容和配图上均采用编号进行逐一对应，使整个操作更清晰，让读者能够轻松和快速掌握操作要领。

◆ 结构上——布局科学，学习和提升同步进行

本丛书在内容安排上采取“理论知识+给你支招”的结构。其中，“理论知识”主要针对当前章节涉及的所有理论知识进行讲解；“给你支招”则是对本章相关知识的延伸与提升，其实用性和技巧性更强。

◆ 信息上——栏目丰富，延展学习

本丛书在知识讲解过程中，穿插了各种栏目板块，如“小绝招”、“给你支招”和“长知识”。通过这些栏目的设置，有效地增加了本书的知识量，拓展了读者的学习宽度，从而帮助读者能够掌握更多实用的操作技巧。

实战工作中能够用得好

本丛书均采用“理论知识+实例操作”的结构进行讲解，为了让读者清楚这些知识在实际工作中的具体应用，所有的案例均来源于实际工作中的典型案例，比较有针对性。通过这种讲解方式，让读者能在真实的环境中体会知识的应用，从而达到举一反三、融会贯通的目的。

本书内容

本书是丛书中的《新手学开网店（第2版）》，全书共12章，系统讲解了开淘宝店的全过程，从店铺装修到店铺推广，每个环节的实操都有具体的介绍，本书具体内容如下。

章节介绍	内容体系	作用
Chapter 1	具体内容包括：店铺及信用等级，开店保证金，各种网上开店平台，开店需要的硬件和软件，开店的风险，适合网上销售的产品以及网店经营模式等	通过本部分的学习，主要是为后面具体知识的学习奠定基础
Chapter 2~3	具体内容包括：进货的流程和要点，各种进货渠道，在阿里巴巴批发网上搜索货源和采购货物的方法，绑定银行卡、注册淘宝账号、开通支付宝的流程以及申请店铺的步骤等	通过本部分的学习，主要了解如何找到货源、如何采购及申请店铺等内容
Chapter 4~5	具体内容包括：图片的美化处理，图片的上传操作，店铺中不同位置的图片摆放规则、升级店铺信用等级以及打造旺铺的方法等	通过本部分的学习，主要掌握宝贝图片的处理技巧和打造旺铺的方法等
Chapter 6 ~ 7	具体内容包括：各种免费的模板资源，免费模板的安装流程，使用350网店服务平台装修店铺，宝贝详情页的设计要点以及视频和链接的插入操作等	通过本部分的学习，学会安装有个性的店铺模板和编辑宝贝详情页面
Chapter 8 ~ 12	具体内容包括：销售过程中的各种技巧，促成交易的妙招，物流的选择，宝贝的更新管理，订单的查询，财务的管理，各种方式的推广以及防范网上交易风险的方法等	通过本部分的学习，主要掌握各种日常工作中的管理及营销推广等内容

本书特点

特点	说明
理论与实际操作相结合	本书体系完善，由浅入深地对淘宝开店的步骤进行了详细的讲解，包括寻找货源、注册成为卖家、采购货物、图片的处理、店铺的装修、经营的要点、日常事务的管理以及店铺的推广和安全防范措施等，不仅有基础理论的支撑，更有具体的实践步骤和知识拓展帮助读者更具体地做好开店事宜
操作精讲	本书内容全面而系统，第1章简洁地概括了开网店的相关基础知识后，从第2章开始详细展现具体的开店操作和流程，真正做到了理论与实践相结合
补充知识	在本书的适当位置设计了“长知识”板块，一般是向读者解释正文中提到的全新知识，或者是对正文内容的补充说明，丰富了书中的内容，让本书的知识体系更加完善
130个技巧	本书有130个技巧，其中“小绝招”105个，“给你支招”25个，通过每章插播的“小绝招”和“给你支招”板块，让读者可以学会更多的技巧操作，从而提高工作效率
语言特色	本书语言通俗易懂、贴近生活，略带幽默元素，让读者能充分享受阅读的过程。本书语言的逻辑感较强，前后呼应，可以增强读者的记忆

读者对象

本书主要定位于想要开网店或已经开网店的准店主和店主，特别适合刚开始接触淘宝店并想要开店的初学者。由于书中内容涉及买卖双方，所以，本书也适用于广大的淘宝用户，正所谓“知己知彼，百战不殆”，买家可以从书中学到卖家销售的手法，从而帮助自己更好地省钱和消费。

创作团队

本书由智云科技编著，参与本书编写的人员有邱超群、杨群、罗浩、林菊芳、马英、邱银春、罗丹丹、刘畅、林晓军、周磊、蒋明熙、甘林圣、丁颖、蒋杰、何超等，在此对大家的辛勤工作表示衷心的感谢！

由于编者经验有限，加之时间仓促，书中难免会有疏漏和不足，恳请专家和读者不吝赐教。

编 者

目录

Chapter 1

新手开网店，这些事儿必知

1.1 淘宝开店基础概述.....2

1.1.1 淘宝卖家那点事儿.....2

1.1.2 淘宝网常见名词.....6

1.1.3 不是人人都能开网店.....7

1.1.4 开淘宝店的风险.....9

1.2 开店准备做足了吗.....11

1.2.1 确定经营商品.....11

1.2.2 适合网上销售的商品.....12

1.2.3 不适合网上销售的商品.....13

1.2.4 淘宝店的经营模式.....14

给你支招.....15

做好店铺定位，不需要代运营
也能经营好.....15

怎样进入淘宝大学学习.....16

Chapter 2

找货源，实现务实经营

2.1 进货常识你懂吗.....20

2.1.1 批发市场进货要点.....20

2.1.2 商品采购计划要素.....21

2.1.3 初次进货与到货清点.....22

2.1.4 网上进货防骗措施.....23

2.2 进货渠道.....24

2.2.1 开店进货三步曲.....24

2.2.2 从批发市场进货.....25

2.2.3 向厂家购买.....26

2.2.4 B2B 电子商务批发网站.....27

2.2.5 向盟主进货.....28

2.3 虚拟商品备受青睐.....29

2.3.1 虚拟商品为何吃香.....29

2.3.2 虚拟商品的货源.....30

2.4 在阿里巴巴上搜寻货源.....31

- 2.4.1 通过商品名称搜索货源.....31
- 2.4.2 货品关键字查找.....32
- 2.4.3 热卖品助你寻找高效货源.....33
- 2.4.4 寻找二手货源.....33

2.5 从阿里巴巴采购商品.....34

- 2.5.1 了解供货商的底细.....34

- 2.5.2 网货会和一件代发.....35

2.6 怎样选到优质货源.....36

- 2.6.1 逛市场,看杂志.....36
- 2.6.2 借鉴其他商家的宝贝.....36

给你支招.....39

- 在淘宝大学学习装修课程.....39
- 在慧聪网进货,询价省钱.....40

Chapter 3

注册账号,成为卖家

3.1 确定所需银行卡并开通网银.....42

- 3.1.1 到柜台开通并激活.....42
- 3.1.2 网上直接注册网银.....43
- 3.1.3 登录网上银行查看信息.....45

3.2 成为淘宝会员.....45

- 3.2.1 注册淘宝账号.....46
- 3.2.2 绑定支付宝.....47
- 3.2.3 账户管理.....49

3.3 下载安装淘宝工具.....50

- 3.3.1 千牛工具软件的安装与退出.....50
- 3.3.2 数字证书保障账户安全.....53
- 3.3.3 淘宝助理让宝贝上传更快捷.....54

3.4 开通快捷支付.....56

- 3.4.1 添加银行卡,默认快捷支付.....56

- 3.4.2 实名认证,享受更多功能.....57

3.5 申请店铺.....58

- 3.5.1 现有账户开店.....59
- 3.5.2 无须开店就可出售闲置物品.....61

3.6 免费/订购服务,让经营更踏实.....62

- 3.6.1 生意参谋为您提供专业数据.....62
- 3.6.2 购买淘宝旺铺.....63
- 3.6.3 淘宝直通车.....64
- 3.6.4 其他服务的使用.....65

给你支招.....66

- 将支付宝余额转入余额宝获取
额外收益.....66
- 利用淘宝助理,可离线同步宝贝图片.....67

Chapter 4

给宝贝拍照,准备商品信息

4.1 选择商品拍摄场所.....70

4.2 室内拍摄要点.....71

- 4.2.1 拍摄工具.....71
- 4.2.2 灯光器材的选择.....73

- 4.2.3 拍摄角度尽显宝贝优势.....74

- 4.2.4 选好拍摄背景.....76

4.3 室外取景.....77

- 4.3.1 适当的工具让拍摄更轻松.....77

4.3.2 合适的环境凸显商品价值	78	4.5.3 调整曝光不足的照片	88
4.4 宝贝图片的处理技巧	81	4.5.4 背景虚化下的朦胧美	89
4.4.1 不同商品的拍摄技巧	81	4.5.5 边框修饰凸显个性	90
4.4.2 图片处理的细节知识	84	4.5.6 添加水印, 更显专业	91
4.5 为宝贝的照片化妆	85	4.5.7 批量处理产品图片	92
4.5.1 黄金分割配色法	85	给你支招	93
4.5.2 更改图片大小	86	将多张图片进行拼图	93
		美图瘦身功能, 让你的图片瞬间美美哒	94

Chapter 5

上架装修, 创造知名度

5.1 发布与管理宝贝	98	5.3.6 特价模块设置	121
5.1.1 发布宝贝	98	5.4 美化页面外观	122
5.1.2 发布手机端宝贝详情	101	5.4.1 设置页面配色	122
5.1.3 查看手机端宝贝详情	103	5.4.2 设置页面背景颜色	123
5.1.4 使用淘宝助理发布宝贝	104	5.4.3 使用图片作为页面背景	124
5.1.5 用淘宝助理发布手机端宝贝	106	5.5 升级店铺信用等级	125
5.2 给店铺一个漂亮的招牌	108	5.5.1 店铺信用等级有哪些	125
5.2.1 获取店招尺寸大小	108	5.5.2 升级店铺的方法	126
5.2.2 更换店招背景	109	5.6 打造淘宝旺铺	127
5.2.3 自定义招牌	112	5.6.1 教你如何申请旺铺	127
5.3 店铺首页模块布局管理及设置	114	5.6.2 旺铺页面装修要点	128
5.3.1 删除模块	114	给你支招	129
5.3.2 添加模块	114	为宝贝添加二级分类	129
5.3.3 模块属性编辑	115	取消页头区域下方和第一个模块间的	
5.3.4 宝贝分类管理	116	缝隙	129
5.3.5 图片轮播模块设置	119		

Chapter 6

使用模板, 让装修更出众

6.1 查找和下载免费的装修模板	132	6.1.3 刚哥哥网店装修联盟	134
6.1.1 阿毛免费模板网	132	6.1.4 开淘装修网	135
6.1.2 鱼摆摆网店装修网	133	6.1.5 三角梨	136
		6.1.6 下载模板	137

6.2 安装免费模板139

- 6.2.1 确保店铺模板为系统模板139
- 6.2.2 安装素材140
- 6.2.3 用代码安装各个模块141
- 6.2.4 修改和调整模块145
- 6.2.5 更改旺旺链接用户146
- 6.2.6 更改模板显示的宝贝148
- 6.2.7 调整其他模块的外观150

6.3 使用 350 网店服务平台装修店铺151

- 6.3.1 试用 350 平台的模板151

- 6.3.2 购买 350 装修模板152

- 6.3.3 在 350 后台进行装修154

- 6.3.4 350 后台的其他管理155

6.4 在淘宝装修市场上淘装修模板156

- 6.4.1 进入淘宝装修市场156

- 6.4.2 认识淘宝装修市场157

- 6.4.3 试用和购买模板159

给你支招162

- 购买 350 装修模板只有淘宝这一个渠道吗162
- 返回默认的装修方案163

Chapter 7

设计精美的宝贝详情页面

7.1 认识宝贝详情页166

- 7.1.1 宝贝详情页的组成166
- 7.1.2 宝贝详情内容的加分点169
- 7.1.3 宝贝文字描述172

7.2 调整详情页的布局174

- 7.2.1 在详情页中增删模块174
- 7.2.2 在布局管理中增删模块175

7.3 编辑宝贝详情页176

- 7.3.1 订购淘宝视频服务176

- 7.3.2 上传视频178

- 7.3.3 在宝贝详情页中插入视频179

- 7.3.4 插入其他宝贝链接180

给你支招187

- 解决插入到详情页的宝贝图片很乱的问题187

Chapter 8

买家上门, 生意来了

8.1 阿里旺旺在线交流190

- 8.1.1 买家主动找到卖家190
- 8.1.2 卖家通过旺旺群推销宝贝192

8.2 销售过程中的必知技巧194

- 8.2.1 解决买家疑惑194
- 8.2.2 用自动回复推荐优势宝贝195
- 8.2.3 探知买家需求197

- 8.2.4 为买家介绍产品的规格198

- 8.2.5 协商一致, 帮助买家下单199

- 8.2.6 确认买家已付款199

- 8.2.7 业务需要, 更改交易价格201

8.3 促进成交有妙招203

- 8.3.1 塑造专业店铺形象203

- 8.3.2 了解客户的真实需求204

8.3.3 换位思考, 解决客户疑虑	206
8.3.4 熟悉买家问价方式	208
8.3.5 掌握方法, 轻松还价	208
8.3.6 淘宝促销手段	209
8.4 商品换季、节后上下架处理	212
8.4.1 商品换季更新	212

8.4.2 节假日商品上下架要及时	214
给你支招	216
店铺清仓和天天特价能立即开始吗	216
巧用客服妙招, 留住买家	217
在千牛聊天界面中添加快捷短语	218

Chapter 9

及时发货, 把宝贝送到买家手中

9.1 查看订单, 准备货物	220
9.1.1 查看订单	220
9.1.2 包装商品有讲究	221
9.2 网店常见的发货方式	224
9.2.1 快递公司	224
9.2.2 邮政快递	226
9.2.3 物流托运	226
9.3 发货方式争奇斗艳	227
9.3.1 快递针对小物件, 速度快	227
9.3.2 托运量大却总是姗姗来迟	228
9.3.3 邮政送货上门	228
9.4 选择合理的物流	229
9.4.1 商品保质期决定物流	229
9.4.2 根据宝贝大小选择合适的 物流运输	230

9.4.3 商品易碎性决定物流	231
9.4.4 店铺营业成本的限制	231
9.4.5 物流关系户	232
9.5 物流管理	232
9.5.1 我要寄快递	232
9.5.2 开通物流服务商	234
9.6 关注物流, 助买家成功 收到宝贝	236
9.6.1 记录宝贝的发货时间	236
9.6.2 做好物流提醒备忘录	237
9.6.3 到点儿按时提醒买家	238
给你支招	238
用千牛设置默认的物流公司	238
跟踪物流进度	239

Chapter 10

店铺日常管理

10.1 宝贝管理	242
10.1.1 宝贝的上下架管理	242
10.1.2 删除宝贝	243
10.1.3 橱窗推荐与取消推荐	244
10.1.4 按顺序批量推荐	244

10.1.5 店铺体检	245
10.2 交易管理	249
10.2.1 查看交易详情	249
10.2.2 给订单添加标记	250

10.2.3	让店铺远离差评	251
10.3	财务管理	254
10.3.1	向支付宝充值	255
10.3.2	支付宝提现	257
10.3.3	查看账户信息	258
10.3.4	使用工具管理账务	260
10.4	收货款, 给买家评价	261
10.4.1	查看收货情况	261
10.4.2	查账, 督促买家写评语	262
10.4.3	给买家评价	263

10.5	处理买家的退换货要求	263
10.5.1	制定退换货标准	264
10.5.2	根据标准补偿买家	264
10.6	使用千牛手机端管理店铺	265
10.6.1	手机端商品管理	266
10.6.2	旺旺聊天管理	269
给你支招	272	
	在手机端将用户加为好友	272
	恶意差评的判定及申诉	273

Chapter 11

免费推广, 轻松经营淘宝店

11.1	店内推广最直接	276
11.1.1	更新店铺宝贝	276
11.1.2	产品试用	277
11.1.3	使用橱窗推荐	278
11.1.4	借助产品关联性连带销售	278
11.1.5	加入淘宝论坛	280
11.1.6	交换友情链接	284
11.1.7	打造爆款, 限时秒杀	284
11.1.8	淘金币活动提高成交量	285
11.2	免费网络资源也很方便	286
11.2.1	旺铺“满就送”活动	287

11.2.2	利用分销平台宣传	288
11.2.3	利用 QQ 签名和空间 动态宣传	288
11.2.4	微信二维码关注	289
11.2.5	百度贴吧推广	291
11.3	售后推广, 争取回头客	294
11.3.1	派发红包邀请买家	294
11.3.2	设置评论有礼	295
给你支招	297	
	快速找到在淘宝论坛上做的回复	297
	将百度推广贴分享到更多论坛	297

Chapter 12

诚信至上, 注意安全

12.1	诚心经营, 问心无愧	300
12.1.1	真实信誉, 不炒作	300
12.1.2	店铺经营在精不在多	300
12.2	使用安全工具防范风险	301

12.2.1	开启 360 网购安全防护	301
12.2.2	使用必要的网银控件	303
12.2.3	支付宝手机宝令	304
12.2.4	支付宝其他安全设置	305

12.3 从意识和习惯上防范风险.....305

- 12.3.1 警惕骗子演双簧骗钱306
- 12.3.2 培养良好的上网习惯308
- 12.3.3 增强鉴别能力309

12.3.4 认识淘宝交易常见骗术310**给你支招.....311**

- 在工信部备案系统查询网站真伪311
- 更换绑定的手机号312

Chapter

1

新手开网店，这些事儿必知

学习目标

要让日子过得更好，就要多个出路，很多打工仔不再是单纯的公司员工，而是做生意的好手。阿里巴巴这个中国最大的网络公司，为很多有创业想法的人提供了良好的创业平台——淘宝网。淘宝网开店的方便性，吸引了越来越多的人自己创业。

本章要点

- 淘宝卖家那点事儿
- 掌握淘宝网常见名词
- 不是人人都能开网店
- 开淘宝店的风险
- 确定经营商品
- 适合网上销售的产品
- 哪些商品不适合网销
- 淘宝店的经营模式

知识要点	学习时间	学习难度
淘宝开店基础概述	30 分钟	★
开业准备做足了没	30 分钟	★



1.1

淘宝开店基础概述



小白: 阿智, 现在好多人都在开淘宝店, 我也想开一家, 你可以教教我怎么开吗?

阿智: 先不要着急, 你需要先了解一些淘宝开店的基础内容, 来确定你适不适合开店, 否则就会白忙活。

淘宝开店之前, 必须要掌握相关的基础内容, 如什么是淘宝卖家、开店平台、哪些人适合开店以及开店的风险等, 本节将全面介绍这些内容。

1.1.1 淘宝卖家那点事儿

很多人在开店之前都不太了解淘宝卖家究竟是个什么样的角色, 如果我们茫然地在淘宝网上开店, 不仅心里没底, 而且也不知道如何经营好自己的店铺。所以, 我们在开店前首先要了解开淘宝店的相关基础知识。

1. 淘宝卖家

淘宝卖家, 顾名思义就是在淘宝网上卖东西的人, 但是我们不能将淘宝卖家和淘宝店铺混为一谈。其实, 淘宝网上很多卖家是没有自己的店铺的, 他们只是在淘宝网上挂出了自己要出售的商品信息, 一有买家提交订单就自行发货。



学习目标 了解淘宝卖家的概念

难度指数 ★

2. 什么是店铺

淘宝店铺是指淘宝卖家在淘宝网上使用的旺铺或店铺, 就如同在线下的实体店一样, 只不过网店所处的环境是网络平台, 带

有虚拟性, 而实体店位于自然环境中, 更具体, 是看得见摸得着的。

简单地说, 淘宝店铺其实就是一个网址。这个网址是淘宝卖家在注册成为淘宝会员并准备开店后, 淘宝网系统提供给卖家的专用网址。

那么淘宝店铺一般都是什么样子呢? 如图1-1所示。



图1-1 淘宝店铺

天猫店铺和淘宝店铺的“长相”没有本质的区别, 如图1-2所示。



图 1-2 天猫店铺



学习目标 了解淘宝店和天猫店的区别

难度指数 ★

天猫的商家都是有商标的企业卖家，而淘宝商家以个人卖家居多，两者具体的区别如下。

● 平台不同

天猫是淘宝网打造的在线B2C购物平台，天猫店铺主要销售线下知名品牌，是商家对客户的交易平台；淘宝店铺主要是零售店，是典型的C2C购物平台，即客户对客户，商家一般是以个人名义认证的淘宝卖家。

● 消费保障服务

天猫店铺的商家必须参加的项目有消费者保障服务、商品如实描述、正品保障和7天无理由退换货；商品如实描述是淘宝卖家的基本义务，必须参加，其他项目参加与否，卖家可根据店铺经营状况自行选择。

● 商品质量

入驻天猫店铺必须声明是正品，且大部分都是品牌卖家，质量有保证；淘宝店铺的入驻资格低，商品质量很难控制，买家需要有淘宝购物经验才能淘到价格便宜的好货。

● 入驻保证金

天猫店铺中，品牌商城旗舰店有5万元和10万元两个档次，专营店有10万元和15万元两个档次，一些特殊类目也有1万元起价的；而淘宝店铺根据经营的产品不同，保证金金额最少可以是300元，最多不超过2000元。

● 入驻条件差异

天猫店铺的商家类型有品牌商旗舰店、代理商专卖店和品牌商专卖店3种。店铺类型不同，经营的产品也不同，需要的材料也不同。而淘宝网对开店的人没有要求，只要有支付宝账号和网银，再通过开店考试后上传宝贝图片就可以开店了。

● 不同的信用评价体系

天猫店铺采用动态评分体系，通过宝贝与描述相符、卖家的服务态度、卖家发货速度和物流公司的服务4项指标来评价店铺情况；而淘宝店除了这4项指标外还要通过卖家信用等级来进行评价。

3. 淘宝信用等级

在上述淘宝店铺和天猫店铺的区别中提到了淘宝商家的信用等级，那么具体的信用等级是怎么划分的呢？

淘宝信用等级是淘宝网对会员购物评分累积等级模式的设计。会员在淘宝网上购物一次，至少获得一次评分机会。买家可以给卖家的商品和服务评分，卖家也可以给买家评分。

淘宝信用等级的评分标准分为“好