



淘宝大学

第1版被**淘宝网**评为**2006**年最受欢迎的网上交易入门读物!

本书附赠超强
五笔学习光盘

↖ Taobao.com

淘宝网 学淘宝

网上交易入门手册 (第2版)



天天心悦等 / 编著

难度星级:



- 如何在最具人气的网络购物平台上“淘”到自己喜爱的宝贝?
- 如何在最热门的网上交易平台开一家属于自己的小店?
- 手把手全程教学, 助你实现梦想!



清华大学出版社

我们是网商丛书 1

淘宝网上学淘宝

——网上交易入门手册

(第2版)

天天心悦 吕旻 尹乐 编著

光盘制作者 雷坤城

清华大学出版社

北 京

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 13501256678 13801310933

图书在版编目(CIP)数据

淘宝网上学淘宝——网上交易入门手册(第2版)/天天心悦，吕旻，尹乐 编著

—北京：清华大学出版社，2008.1

(我们是网商丛书)

ISBN 978-7-302-16274-2

I. 淘… II. ①天… ②吕… ③尹… 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 155869 号

责任编辑：荣春献

版式设计：孔祥丰

责任校对：邱 丽

责任印制：何 芊

出版发行：清华大学出版社

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编：100084

c-service@tup.tsinghua.edu.cn

社 总 机：010-62770175

邮购热线：010-62786544

投稿咨询：010-62772015

客户服务：010-62776969

印 刷 者：清华大学印刷厂

装 订 者：三河市新茂装订有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：180×250 印 张：17.5 字 数：363 千字

版 次：2008 年 1 月第 2 版 印 次：2008 年 1 月第 1 次印刷

印 数：1~8000

定 价：28.00 元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题，请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话：(010)62770177 转 3103 产品编号：027345-01

作者简介

余平，网名天天心悦。计算机及其应用专业学士，心理学硕士。现任浙江教育学院信息分院副教授。自 1995 年起在浙江教育学院信息分院计算机系工作，主要讲授计算机基础课程。已出版的书籍有：《快快乐学五笔》、《中小学素质自我提高必读》、《计算机学校教育》、《VB 程序设计》、《计算机基础应用教程》、《FOXPRO 程序设计》。2006 年著有《淘宝网上学淘宝——网上交易入门手册》，该书被淘宝网友称为最容易看懂的开店入门图书。

内 容 简 介

本书通过通俗易懂的语言，以实际生活中买和卖的思维为主线，详细介绍如何在淘宝网这个电子商城中买和卖。力图使读者用最短的时间，建立网上交易的概念，并在淘宝网上实现这一过程。通过完成书中所介绍的网上交易活动，打消还没有接触过网上交易的广大网民对这一新生事物的神秘感，引导大家尽快加入到电子商务的热潮中，尽情享受电子商务给人们生活带来的方便、快捷和实惠，以及创业良机。

《我们是网商丛书》出版说明

随着互联网的快速普及，以及互联网技术的不断发展进步，互联网技术应用已经进入千家万户。电子商务作为其中发展最快的一项应用，经过短短几年时间，迅速壮大起来。对于许多普通人来说，在网上购物已经变得日益寻常。

在人们渐渐习惯于在网上购物的同时，“网商”，这个新兴而特殊的群体已经越来越频繁地出现在我们的视野中，而且这绝非仅仅是一个感觉！根据国际权威咨询公司的统计数据显示：2006年，中国上网人数超过12300万，其中在网上购物的人数达到4300万，而网商人数也超过了2000万！一个惊人的数字。

不同于以往的某种职业，网商在代表一种就业趋势的同时，更重要的是，它体现了当代人向往并且选择的一种生活方式。而这种选择在人们头脑中似乎只留下了自由、舒适和安逸的印象。

然而，相信许多人在自己开店、自己做老板之后很快就发现：这个选择绝非想象中那么舒适、安逸，而且绝对是一种自我挑战，是一次自我潜能的激发。如果你还认为仅仅在淘宝网上注册一个账号，上传几件商品，就可以坐等生意上门，然后数钱，那么我们可以负责任的告诉你——此路不通。2000多万网商，真正能生存下来的有多少？能够给自己带来丰厚收益的又有多少？成功的网商背后又付出了多少艰辛的努力？恐怕没有多少人在开店之初想过这个问题。但是，你必须得想。

如何做好开店前的准备？如何拍出美丽的商品图片？如何装修自己的小店？如何经营管理自己的小店？如何宣传推广？如何进行财务规划？如何建立自己的团队？如何打造自己小店的品牌？甚至，如何使自己的店铺成为一家百年老店？我们相信，一切皆有可能。当然一切也皆有方法。

为此，我们策划出版了这套丛书。其初衷，并非想要吓退那些自认为是“菜鸟”的入门者和初级卖家，而是希望能够与大家一同去见证——见证所有成功的网商都是从“菜鸟”蜕变而成的。当你完成从“丑小鸭”变成“白天鹅”，从“黑乌鸦”变成“金凤凰”的那一刻，这套丛书的使命就完成了。让我们共同见证这一过程！

荣春献

(lala_rong@126.com)

再 版 前 言

《淘宝网上学淘宝》(第1版)问世一年以来,已经印刷了四次。许多人因阅读此书而对网上交易感兴趣,更多的人,在这本书的引领下,在淘宝网上开始了自己的创业征程,当上了网店老板。面对这种情况,我们一方面感到无比的欣慰,另一方面也感觉到压力。因为一些新技术已经运用到淘宝网上,第1版的内容就显得有些滞后。为了满足广大读者的最新要求,这就使得我们有了修订再版这本书的想法,让它继续为希望在网上开店的人们提供帮助。

现在,国内网上交易呈现出一片欣欣向荣的景象,许多网民都愿意亲自感受一下这种新兴的买卖方式,享受现代科技文明带给自己的实惠。淘宝网凭借免费的策略,本地化的服务,快速的市场反应,当之无愧地成为国内C2C电子商务平台的“大哥大”,一般网上交易的新手,自然而然地想到去淘宝网“淘”宝。虽然目前图书市场上,也出现了一批介绍淘宝网实用技术的书籍,希望满足广大网民来淘宝网“淘”宝的需求,但是,就入门书籍而言,还没有一本书,在编写方式和内容更新上,比《淘宝网上学淘宝》更能为网上交易入门者考虑。

在第2版里,我们把第1版的实例全部重新实现一遍,对有变化的操作界面,重新截图加工,继续实现手把手带你入门的特点。另外,为了解决阻碍中老年网民加入网上交易大军的拦路虎——“汉字输入”问题,我们在第2版中为这部分读者量身订做了多媒体教学软件,对五笔字型输入法做了详细的讲解。相信不管你的年龄有多大,基础有多差,只要有想掌握汉字输入法的强烈愿望,就可以在本书的指导下,在最短时间内,掌握这个输入法,让你无障碍地在网上虚拟世界中开店交易、享受生活。我们希望继续为广大读者服务,提供淘宝网最新的资讯。写书益人,其乐无穷。

最后,再一次感谢清华大学出版社,感谢淘宝网为本书的出版、发行所给予的热心支持和努力。

天天心悦 2007年6月

第1版前言

一个偶然的机会，我找到了淘宝网。在淘宝网上，我轻松地淘到了自己的东西。但是，在淘宝过程中我发现，市面上见不到关于淘宝网的入门读物，于是产生了写一本通俗读物的想法。这个想法，很快得到了许多友人的支持。于是，我与几位年轻的朋友一起，完成了这本小书。

现代人已经离不开网络生活。网络购物，将会越来越多地进入我们的日常生活。大型网络购物平台的诞生，经常就像神话般地出现。

记得2004年9月，杨致远、汪延、张朝阳和马化腾等IT业界大腕，在由阿里巴巴公司举办的“西湖论剑”上，就达成一种共识：电子商务是今后互联网的主流，未来中国互联网最赚钱的一定是电子商务。

目前，在中国已有的1亿个上网用户中，有超过1000万的电子商务人群。尤其是阿里巴巴扶持下的淘宝网，通过大量的资金投入和优质服务，更加强化了中国网民的电子购物流念，普及了年轻人的网上交易行为。

好消息接连不断。2005年10月20日，已深入民心的淘宝网，又在北京宣布：淘宝网将继续免费三年，为广大用户服务。也就是说，在2008年10月20日之前，广大网民在淘宝网上买卖商品不需要任何门槛，也不需要支付任何费用。中国公民，可以自由地来淘宝网当卖家，免费把自己拥有的商品，拿到淘宝网这个全国各地都能看得到的交易平台上去展卖；与此同时，来淘宝网上购物的买家，也可以继续免交手续费，方便地买到最便宜、最正宗的商品；更为重要的是，来淘宝网交易的买卖双方，可以免费得到淘宝网众多员工提供的热诚服务。

“淘宝网继续免费服务三年”，这一政策，无疑会大大促进中国电子商务的迅速发展。电子商务，必将成为中国国民经济中的支柱性产业。据说，淘宝网希望通过这一政策，使未来三年，通过个人网上交易，创造100万人的就业机会。淘宝网这些举措，确实对形势严峻的中国就业市场起到了雪中送炭的作用。

目前，在北京、上海、杭州等大城市，网民网上创业，已经形成了一支非常庞大的队伍。网络拍卖这一新型商业模式，也为越来越多人带来商机，许多人进入了电子商务领域，并且通过网络创业就业。

电子商务之所以这样火爆，关键是许多个人、小企业都可依靠电子商务网站这棵大树来“筑巢”吸引买家。淘宝网正是这样一个生意火爆、买卖兴隆的大网站，它正聚集更多消费者、创业者的眼球。但是，目前所面临的问题是：中国的网民并不都是计算机高手，许多诱人的电子商务前景，终因计算机世界的眼花缭乱，挡住

了大部分人走向电子商务世界的脚步。

虽然,淘宝网通过建立淘宝大学的方式让许多来淘宝网交易的会员学到了实用的买卖技术,但是,还有许多人因为缺乏计算机技术等原因没有登上淘宝网站。即使有能力在淘宝大学在线学习的人,也因为在线培训内容的零散,而放弃了钻研的兴趣。只有自学能力强的人,才能通过在线摸索尝到电子商务的甜头。另外,在线阅读非常容易疲劳,这些都成为网民进入电子商务世界的瓶颈,从而影响了网民网上交易的兴趣。

基于以上种种考虑,我们深切感受到:广大网民需要一本进入电子商务世界的入门书。不能说每个人都能在电子商务活动中受益,但保证能尝受一种新兴的生活方式。重要的是,淘宝网用免费的方式做出更好的服务,拆除了目前的尝试门槛,我们为什么不可以茶余饭后,在这本书的引导下轻松地进行一次电子商务旅程呢?

只要进了这个大门,相信你就可以借淘宝网这一宝地,在电子商务领域纵横驰骋了。相信下面这些读者会对这本书充满兴趣:

(1) 寻求就业岗位而屡遭挫折的群体。目前中国就业形势紧张,大学生就业形势也日益严峻,还有许多单位职工在改制过程中下岗,他们有余力又无就业之门。网上开店为他们提供了就业机会。

(2) 奋战在各类职场的群体。这类人已经有了电子购物流念,也希望享受电子购物所带来的种种方便,但因工作时间忙,无暇在线摸索电子购物技能。

(3) 追求时尚的年轻人。他们喜欢网上购物、网上交友、网上发言,虽然不看这本书也可以逍遥网上行,但有了这本书可以大大缩短在线摸索时间,并且能建立完整的电子商务思维。

(4) 家里有许多闲置物品,想利用业余时间,在淘宝网上展卖的白领阶层。

总之,我们希望这本书能够吸引所有对网上买卖感兴趣的网民。网络生活是美妙的,网络购物是非常有趣的人生体验。祝愿你在网上快快乐乐生活和工作,也祝愿你在淘宝网上真正淘到称心如意的好宝贝。

在我们写作这本书的过程中,得到了许多朋友的帮助。首先,我们要感谢清华大学出版社的几位责编老师。在我已经出版的几本书中,都凝聚着他们的心血。其次,要感谢淘宝网的华玉、闵柔、朱聪、彻里吉等年轻朋友所给予的大力支持。他们的工作细致具体,使本书最终能够顺利完成。此外,杭州市邮政局颐景园邮政所的几位年青朋友,也给予我们许多鼓励和支持。相信,他们的美德将会激励和感动更多的人。在此,谨致深深谢意!

天天心悦 2006年5月

目 录

序 章	了解淘宝网	1
	淘宝网的创立 1/网上当买家 2/网上当卖家 3	
第一章	成为会员	5
	成为淘宝会员 5/成为支付宝会员 9/开通支付宝账户 10/设置安全密码 14/ 修改淘宝密码 15/修改支付宝密码 17	
第二章	准备电子钱	21
	办理网上银行 21/银行卡、网上银行、支付宝账户之间的关系 27/ 查看你的支付宝账户余额 33	
第三章	加入淘宝买家行列	35
	便宜的宝贝 35/质量的保证 36/低风险买卖 36/便捷的通信工具 36/ 社区服务 36/购物惊喜 37	
第四章	寻找好宝贝	39
	从你有兴趣的分类开始逛 39/从你有兴趣的店铺开始逛 41/ 收藏店铺并分类管理 43/直接寻找宝贝 48/ 学会淘宝搜索引擎,快速找到心仪宝贝和店铺 49/发布求购信息 58	
第五章	沟通卖家	63
	买家沟通卖家的方法 63/给卖家发送站内信件 64/在宝贝页面上给卖家留言 68/ 通过阿里旺旺给卖家留言 70/下载、安装、运行“阿里旺旺” 71	
第六章	快速学会五笔字型输入法	79
	了解五笔字型多媒体教学软件 79/联想记忆五笔字根总图 83/ 学会五笔字型输入 92/教师指导上机练习 94	
第七章	淘到好宝贝	107
	淘宝网上商品出售的形式 107/淘到“一口价”宝贝 110/淘到拍卖宝贝 121/ 处理交易纠纷 126	
第八章	新买家必读	131
	学会使用支付宝 131/搜索宝贝,货比三家 132/察言观色,成功讲价 132/ 从评价看诚信 133/各种骗局要当心 134/投诉保障利益 134	

第九章	跨入淘宝卖家行列.....	137
	不花一分钱, 实现当老板的梦想 137/不花一分钱, 学会商务管理 137/	
	不花一分钱, 享受到众多小二的优质服务 138/人性化的交易场所 138/	
	清理家中的存货 138/新、奇、特产品赚现钱 139	
第十章	申请支付宝认证.....	141
	建立并使用你的淘宝电子文档 141/淘宝资料的保护 144/通过支付宝个人认证 146/	
	支付宝个人认证失败原因 156/淘宝网自助服务指南 157	
第十一章	申请店铺.....	163
	准备 10 件商品信息资料 163/成功申请到店铺 169	
第十二章	给网店装修.....	177
	准备店铺开张 177/选择店铺的基本风格 187/量身订做商品柜台 192/	
	店铺推荐重点商品 195/淘宝商城橱窗推荐 198/链接友情店铺 201/	
	发布最新店铺留言 203/守住家业 206	
第十三章	给网店铺货.....	209
	下载、安装、运行淘宝助理 210/安装淘宝助理 212/建立模板 214/使用模板 221/	
	上传发布大量宝贝 225/保存宝贝发布资料 227/修改已上架的宝贝 229	
第十四章	宣传店铺.....	233
	论坛发帖 233/利用旺旺宣传自己 245/店铺装修吸引买家 247	
第十五章	沟通买家.....	249
	买家询价的方法 249/回复买家站内信件 250/回复宝贝页面上的买家留言 251/	
	回复店铺页面上的买家留言 253/回复阿里旺旺上的买家留言 254	
第十六章	卖出好宝贝.....	257
	使用支付宝出售宝贝 257/修改宝贝价格 258/选择物流发货 260/	
	处理买家退款申请 262/从支付宝提现货款 264/给买家作出评价 267	

序章 了解淘宝网

- 淘宝网的创立
- 网上当买家
- 网上当卖家



淘宝网的创立

2003年5月10日，淘宝网在杭州正式创立。它是由全球最佳B2B公司阿里巴巴，投资4.5亿元，创办的中国第一家免费的C2C¹网站。近三年来，淘宝网基于诚信为本的准则，从零做起，在短短的时间内，迅速确立了自己在国内个人交易市场的领先地位，创造了互联网企业的一个发展奇迹，真正成为有志于网上交易的个人的最佳网络创业平台。

淘宝网自2003年7月正式上线，并做出了“三年免费”的承诺。淘宝和当时的易趣最大的分别就在于：淘宝上允许买卖双方直接公布任何联系方式，并且还可以通过即时通讯工具交流。他们的理念是：只有让用户真正在网上交易中获得利益，才能培养更多更忠实的网上交易者。

淘宝网倡导诚信、活泼、高效的网上交易文化。在为淘宝会员打造更安全高效的商品交易平台的同时，全心营造和倡导互帮互助、轻松活泼的家庭式文化氛围。让每位在淘宝网进行交易的人，交易更迅速高效，并在交易的同时，交到更多朋友。他们这些努力，使淘宝网成为越来越多网民网上创业和以商会友的优先选择。淘宝网现在有3000多万终端消费者，每天访问量上亿次之多，在这里真是人气旺旺。

¹ C2C：即 consumer to consumer(用户对用户)，是一种电子商务模式。

淘宝网在不到三年的时间内迅速崛起,成为市场第一,不光是因为免费,主要是他们注重用户社区体验、界面友好、服务反应迅速和安全的支付体系。

2005年10月20日,阿里巴巴公司宣布,对淘宝网追加10亿元人民币的投资,扶持淘宝网继续免费三年。这一举措必将进一步带动中国电子商务的猛烈发展。

据说,在淘宝网上,专职进行网上交易的店铺已经超过10万,淘宝网希望通过对C2C市场的进一步投入,在未来三年内通过个人网上交易创造100万人的就业机会。

雅虎日本“掌门人”孙正义先生表示,在目前整个亚洲范围内,淘宝是做得最好的电子商务公司,而未来世界电子商务的机会在于中国。淘宝完全有能力依托巨大的市场和本土特色的经营管理,在今后的日子继续扩大领先优势,并且把这种优势扩张到亚洲以及世界范围。



网上当买家

现代都市,到处充斥着霓虹灯闪烁的大型商城、琳琅满目的服装街、人头攒动的小商品市场,热闹非凡的超级市场。人们的消费水平逐步提高,消费方式也日新月异。更多的人,乐意接受新的购物理念,尝试新的购物方式。类似于淘宝网的许多网上商城,就是在这样的背景下应运而生的。

网上商城这种虚拟空间,向你展示了一个无比博大的购物世界,它包含着许多你想得到与想不到的商品。虽说它是个虚拟空间,但当你亲手拿到自己从网上购得的物品时,你就会发现,网上商城把虚拟世界与现实生活巧妙地结合在一起,它能满足你最大的购物愿望,带给你全新的购物体验。虽说网上商城之大是无所不及,但却能让你在最短时间内锁定你的目标商品,减少了你在大型商城里东挑西选的烦恼。也许只要几秒钟,你的愿望就能实现。

除了能享受高效购物的便利,你还能进行讨价还价满足物美价廉的要求,更有打折促销,低价拍卖等活

“没有淘不到的宝贝,没有卖不出的宝贝”,这是我们对淘宝网的期待。



哈哈!住在小地方,也可以坐在家里,买到大城市的东东了!

动等你参与，多彩的商城活动总能让你心动。纸上的描述总是显得苍白，我想你已经跃跃欲试，迫不及待的也想体验一次网上购物之旅，那就让我们一起开始吧！



网上当卖家

创业的种子一旦在心中播下，就会产生出一种奇异的感觉。一个时时让你心痛的主意，一种难以克制的冲动和激情。你总想开辟一片自己的事业天空，让这种冲动变成现实。个人创业是一种富于挑战的职业形式，它既是一种职业，也是一种生活方式，这种职业是一份关于自我个性与自我价值的宣言书。致使人们走上创业之路的原因有很多，但其中最重要的一条就是自己做自己的老板，这种自主权使他们可以用创造性的方式重新组合自己的生活，同时也保持个人的独立。

如果说，目前在淘宝网上专职开办的网上店铺已超过 10 万，那么可以说，这 10 万个店主大部分都是那些想在谋生的同时创造一种生活。目标并不是获得巨大的财富，能维持生活就感到很幸福了。这些人重视的是谋生的过程，他们甚至愿意放弃一项有稳定收入的工作来换取更大的工作自主权。经过几年的网上创业实践，涌现出了许多成功者，人们也越来越喜欢网上创业所带来的机会。网上创业的人们，每天耕耘在因特网这个虚拟空间里，享受更灵活，更宽裕的生活；他们的事业可能起起落落，但没人能解雇他们，他们能够支配自己的生活，安排自己的时间，以天为基数来调节适合自己的生活节奏，而不必顺着别人的意思。受自己雇佣，意味着可以遵循或确定自己的工作计划，而作为一个雇员，不管你如何慷慨陈词地说你有多少打算，最后总由老板说了算，他说你必须干这个，我是在给你下达任务。而为自己工作时，工作时间与私人生活之间，那条泾渭分明的界限就会不存在，你会感觉到生活与工作已经融成了一体。

虽然你可能喜欢做群体的一员和有一群同事这种感觉，喜欢每天去某一个地方，见到一群人的生活方式。但是，在现在，获得这样的生活已经不是件容易的事了。目前，中国人才市场呈现严重供大于求的局面：大学生毕业往往意味着失业，研究生甚至博士生想找到自己心仪的工作都很难。更有许多正当壮年的中年人，过早被迫退出自己的工作岗位，这些人要想再去找一份工作打发时间或维持生计，也是颇为困难的。在这种时代背景下，就是那些能够挣到更多的钱的高级白领，每月从老板手里拿钱的感觉也不会很好。为人打工不仅会有失去自尊的苦恼，更要忍受这种状况：当你疲倦的时候却不能想休息就休息，本打算下午四点去运动，却不得不选



择工作，虽然在这段时间里的工作毫无效率可言。不能根据自己的生物钟，在体能的高潮做最有效率的工作，而是不得不按照老板定的时刻表来工作。金钱并不意味着一切，重要的是每天的感觉，这是为什么这么多人想自己创业的原因所在。

选择网上创业，意味着你每天可以灵活地安排自己的时间。作为网上店铺的拥有者，你是一支正在崛起的能对社会起积极作用的社会大军中的一员。一旦你学会如何经营它，你就可以选择自己的道德、伦理、政治和环境立场，经营网上企业会让你过上体面的生活，个人生活更充实，还能给你的社会生活带来刺激感，这些都是为别人打工极少能感受到的。现在这种机会可以不花一分钱就可以得到。你只要在2008年10月20日以前成为淘宝网的一员，就可以免费开一家自己的网店，体验自己当家作主的感觉；可以免费在淘宝网上出售自己闲置的宝贝；可以免费设立橱窗推荐你的宝贝，增加你的网店浏览量；可以免费申请商盟，进行网上促销……

淘宝网上不花租金
就可以做老板，再也不用
担心被解雇，不必顺着
别人的意思，可以过
更灵活、更宽裕的生活，
我得抓住这个机会！



要想尽快体验电子商务的刺激，学会在
淘宝网上买和卖，现在就跟着我们一步步
做起来吧！

第一章 成为会员

虽然我们面对的屏幕中的淘宝网和支付宝世界是一个虚拟世界，但这个虚拟空间却是依照现实生活模型所构造的。尽管这一虚拟空间的实体是比特，是数据流，而不是日常生活中的具体物质，但理解这些虚拟世界，却是可以凭日常经验来进行的。我们把“淘宝网”想像成日常生活中的小商品市场，“支付宝”就是这个市场的管理员，它掌握着你的账本。我们在日常生活中到小商品市场购物开店，享受市场管理员的服务，就必须要先成为这个市场的一分子。现在我们来淘宝网“淘宝”，享受“支付宝”的服务，也必须先要成为它们的会员。

- 成为淘宝会员
- 成为支付宝会员
- 开通支付宝账户
- 设置安全密码
- 修改淘宝密码
- 修改支付宝密码



成为淘宝会员

目前要成为淘宝商城的会员，不需花一分钱，并且程序非常简单。

Step 1 进入注册界面

在 IE 地址栏上用键盘输入：<http://www.taobao.com.cn/> 登录淘宝网。

在图 1.1 右方第一排，单击“免费注册”，就进入了注册界面(如图 1.2 所示)。



图 1.1 淘宝网首页

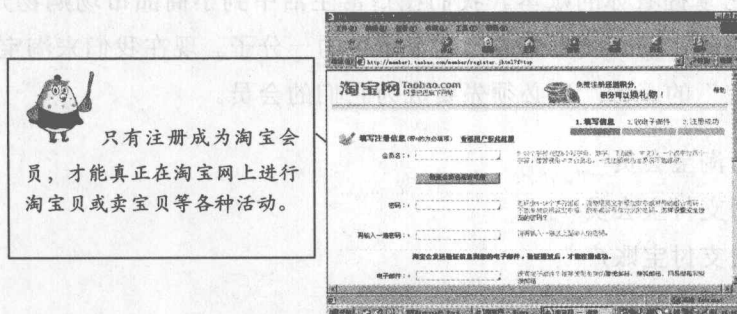


图 1.2 会员注册页面

Step 2 填写注册信息

输入会员名

会员名: *



可要想一个好名字哦!

这里要输入的“会员名”就是你在淘宝网上进行自由买卖活动的姓名，这个名