



淘宝大学

我们是网商么
4
WU MEN SHI
WANGSHANG
CONGSHU



- 2005 年度中国十大网商之东东力作
- 找东东小铺，让天下没有难拍的照片
- 让马云竖起大拇指称赞“你很厉害！”的美女网商

网店经营

辅助技术全攻略

拍照、美图、



网页设计样样红

⤴ Taobao.com

难度星级：★★★★☆

东东 / 著



清华大学出版社

我们是网商丛书 4

网店经营辅助技术全攻略

东东 著

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 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

网店经营辅助技术全攻略/东东 著. —北京：清华大学出版社，2008.5

(我们是网商丛书)

ISBN 978-7-302-17297-0

I. 网… II. 东… III. 电子商务—商业经营 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 044158 号

责任编辑：荣春献 高晓晴

封面设计：周周设计局

版式设计：孔祥丰

责任校对：胡雁翎

责任印制：王秀菊

出版发行：清华大学出版社

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

社 总 机：010-62770175

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

地 址：北京清华大学学研大厦 A 座

邮 编：100084

邮 购：010-62786544

印 刷 者：北京市世界知识印刷厂

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：16 字 数：332 千字

版 次：2008 年 5 月第 1 版 印 次：2008 年 5 月第 1 次印刷

印 数：1~8000

定 价：35.00 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：025504-01

《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！一组惊人的数字。

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地告诉你——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！

张东生《中国商业精英》



东东与马云



东东与阿里巴巴总裁卫哲

自序

当东东接到这本书的约稿时，陷入了沉思，这将是一本面对广大网民的操作工具书，通俗地说，它将是一本教人如何通过网络赚钱的书，如果只有摄影、图片制作或者是 HTML 页面设计等专业方面的内容，那么大家学会的只是一门操作技术。东东的网店从 5 年前的无人问津到如今的家喻户晓，东东深刻体会到网络销售的思维模式完全不同于传统的店铺零售，只有改变了传统的销售观念以后利用各种软件的操作和摄影技术才能达到销售的目的。古人云：受之以鱼，不如授之以渔。今天，东东不送鱼也不教您吃鱼的方法，东东送上的是另一份厚礼……

常有网店的店主问东东：如果买家说我的商品照片看上去比实物好，怎么办？我很担心这个问题。买家收到货品以后失望还是惊喜对卖家来说当然是后者更好，对吧？

东东答复：这里有一个标准，就是商品照片是否真实说明了商品的基本情况，在这个前提下，好照片能吸引买家。如果因为担心少数买家认为照片比实物漂亮，而刻意用上难看的照片，必定影响自己店铺的生意，方向就大错了。毕竟消费者的审美不同，心态也不同，希望用 10 元买到 300 元商品的人大有人在，得到大多数消费者认可就已经很好了（甚至海尔、沃而玛都不敢奢望 100% 的客户满意度），用心做好售后客服，及时与客户沟通是非常必要的，这样能很大程度改变客户的不良印象。

这本书将教您如何运用网络图片语言进入这个领域，怎么开始迈步，开拓一个崭新的空间，开创自己的事业。此书献给“不为一棵大树放弃整片森林”的人们！

吴霁东(东东)

2008 年 1 月 25 日于福州

目 录

第一章	就要在网络海洋中脱颖而出	1
	比照片	2
	比“门面”	5
	动心了吧?想开店了吧?	17
第二章	让人产生信赖感的照片是怎样拍成的	21
	初级卖家的照片是怎样拍成的	21
	高级卖家的照片是怎样拍成的	38
	不能犯的错误	74
	相机和辅助工具	77
	数码相机的日常保养	85
第三章	来点扑粉描眉的美工, 图片制作锦上添花	87
	网店商品照片和装修所需的图片参数	87
	五分钟做成商品照片	90
	商品描述页面用到的拼图全家福	114
	轻松批量给照片减肥、加水印、加漂亮边框, 提高工作效率	122
	动画效果, 一张照片变多张	129
	论坛头像、签名档和店标的设计思路	136
第四章	自制能招财的商品介绍页面	139
	商品介绍页面应该具备的主要内容	139
	使用 HTML 操作面板制作漂亮的商品页面	141
	来个漂亮点的, 想好了再做, 事半功倍	150
	用 Frontpage 软件制作漂亮的商品页面	154
	用应景的背景音乐营造更多的气氛	173
	使用博客营销也能达到宣传的目的	180
	设置旺旺和 QQ 在线状态, 让买家随时联络上您	185
	漂亮的跟随鼠标	193
	在商品页面上加上视频短片增加买家对您的信任感——今天您播客了吗?	199

第五章 成功网商谈好照片带来的商机.....	209
双螺旋——赢在起跑线的专职卖家.....	209
【落梅休闲坊】掌柜——失聪挡不住拥有多个网上代理的大卖家.....	215
工欲善其事，必先利其器——三钻职业卖家的淘宝之路.....	218
接外贸订单离不开真实的产品照片.....	221
我的五“摄”世界.....	224
第六章 管好电子钱包，气死小贼没商量.....	229
账户安全.....	229
骗术揭秘.....	237
发货安全.....	242
诚信防骗 我们在行动.....	244
后 记.....	248

第一章 就要在网络海洋中脱颖而出

网络就像海洋，蕴藏着千奇百怪的生物和宝藏，咱们怎么能在这样一个大千世界里脱颖而出呢？还记得可爱的小丑鱼爸爸玛林是怎么救回儿子尼莫的吗？它是一个懦弱胆小，一直躲在所居住的珊瑚礁里，不敢“走”远的小丑鱼，为了与儿子尼莫团聚，在辽阔的太平洋上的冒险使它结交到了形形色色的朋友，也遭遇了各式各样的危机。而鱼爸爸玛林也终于克服万难，与儿子团聚并安全地回到了自己的家乡。过去那个甚至被自己儿子都瞧不起的胆小鬼玛林，经过这次的考验后成为了儿子眼中真正的英雄！更成为了海洋里众所周知的人物(见图 1.1)。



图 1.1

在此东东想说的是，这样一只并不年轻的小丑鱼能够做到在常“鱼”看来不可能做到的事，靠的不只是信念和勇气，更多的是它具有快速适应各种未知环境(许多是它从未见过和听说过的)的能力并且能努力找到解决问题的办法。我们的读者里一定不乏 35 岁以上，视电脑为“怪物”，至今也没太明白电脑除了打字、发邮件、下载电影、看新闻及聊天以外还有什么用处的“老青年”们，您正是这只小丑鱼爸爸，在开始“网络太平洋”冒险之旅的同时不要惧怕学习各种电子产品和应用软件的操作，克服了这一关，您将成为真正的英雄！

而 18~35 岁的“新青年”们，你们就像尼莫，有着敢于冒险的精神，在掌握了正确的方法以后，将愉快的遨游在太平洋中，享受生活，成就事业！

而东东，此时更希望自己是一路上和玛林做伴，让它明白如何用勇气与爱战胜自己内心的恐惧，也懂得了一生中有些事情的确是值得自己去冒险去努力的道理的蓝唐王鱼——多瑞。在接下来的内容中，东东将用最通俗易懂的方式结合网络营销这一不同的思维模式，讲述解决在这“冒险之旅”中需要用到的工具和解决的方法。不用害怕，东东在您身边☺。

有点扯远了，说回网络营销，开网店是时下起步最低的做法，如何能让买家在路过您的店铺时，产生购买的兴趣？咱们先从商品照片说起。



比照片

大多数的网络购物都是先用关键字来搜索商品的，输入关键字后能够查到不同卖家出售的相应商品，现在我们来看看，这里有什么奥妙。

图 1.2 是首饰类商品的搜索结果。



图 1.2

很显然，在小图中主体突出、画面整洁的商品容易让人注意到，反之则容易被忽略。

水晶类商品的性质特殊，几元到几千元不等，这种商品在商品摄影中属于不容易拍好的种类，如果能让买家在照片上清楚色彩和通透度是最好的了。图 1.3 是在淘宝网中随机搜索的页面，谁更吸引人，不用说，一看也就都明白了吧。



图 1.3

看看在淘宝搜索男装(见图 1.4)。

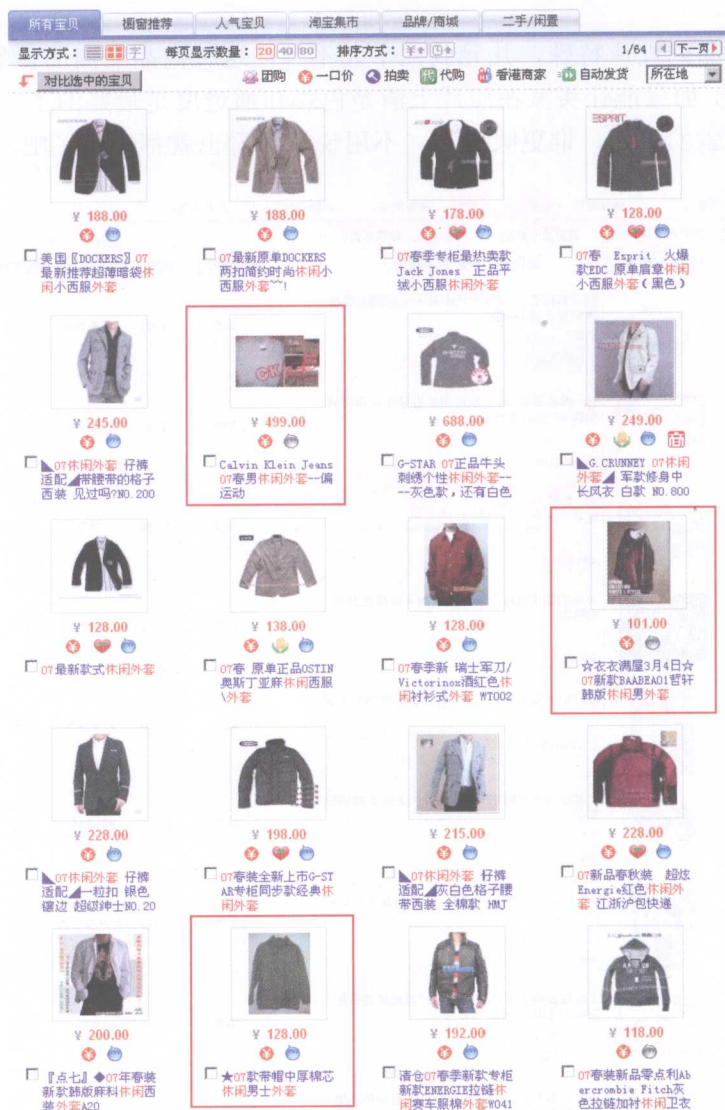


图 1.4

页面中框出的 3 个商品的图片无法清晰展示服装的真实情况，不仔细看很难知道照片上拍的是什，这样的照片就很容易被忽视。

看过以上的对比，相信各位对商品照片的重要性都有了进一步的认识，网购不同于实体店铺，买家无法亲眼看到、摸到实物，更不能试戴或者试穿了，此时卖家展示的照片就是买家们的眼睛和手，让买家看清楚商品，并且通过照片能感受到物

料的手感，这是网购中最重要的一个环节了。



比“门面”

传统的商业领域，通常包括以下几种模式。

零售

路边地摊、夜市摊位

个体门店

品牌专卖门店

精品门店

百货商城

批发

商贸城杂货批发摊位

品牌专营批发公司

厂方销售

外贸

中、小型外贸公司

产销一体外贸公司

大型出口企业

在网下，进入商店、办公室或者工厂就能立即从装修和建筑规模判断销售方的实力，而网购却不一样，通过一条网线如何让买家了解您的实力呢？这时，页面设计成了非常重要的环节。

图 1.5 是在淘宝开店的两个商家的店铺首页，看到这样的页面是不是有规模化的精品门店的感觉？



图 1.5a



图 1.5b

再来看看阿里巴巴公司商户的页面(见图 1.6a、1.6b)。

广州市传之作贸易有限公司
Guangzhou Chuanshi Trade Co., Ltd.
(属下工厂: 艺品堂工艺品厂)

诚信通会员第 6 年 诚信通指数: 171 发起人

发送询盘 | 联系方式 | 在线咨询 | 实地考察

您现在的位置: 广州市传之作贸易有限公司 > 商铺首页

商铺首页

最新供应

产品展厅

采购订单

公司介绍

诚信通档案

客户评价

证书荣誉

诚信档案

公司动态

招商中心

在线留言

联系方式

商铺内搜索

输入产品关键词 搜索

友情链接

艺品堂企业网站

广信礼品网

广信灯笼喜庆灯笼网

艺品堂把产品卖向世界 500强

拾贝贸易网有限公司

美国迪士尼环保材料礼品

广州市工商企业信用网—企业电子档案

查看我们公司地理位置——广州地图

查看我们公司地理位置——网上地图

本公司为阿里巴巴信用度最高企业

艺品堂教您三招: 玩转阿里巴巴(收藏宝贝)

广州就飞文化用品

中国十大网络营销

想拥有备受买家关注的专业网上商铺吗?

点此申请诚信通

诚信通服务咨询电话: 0571-85025188 020-87032688

热卖产品

发布时间: 2007年04月21日 14:13 单价: 1.40/只

行架档子挂架, 礼品挂架, 塑料挂架, 材料产品加工

发布时间: 2007年04月23日 11:57 单价: 0.95/个

供应节日喜庆灯笼, 广告灯笼, 装饰灯笼, 礼品灯笼

发布时间: 2007年04月17日 5:10 单价: 45.00/个

供应布灯笼挂架, 广告灯笼, 灯笼, 灯笼, 灯笼, 灯笼

发布时间: 2007年04月22日 17:45

供应灯笼挂架, 灯笼, 灯笼, 灯笼, 灯笼, 灯笼

发布时间: 2007年04月21日 17:45

公司动态

信息标题	发布日期	阅读数	评论数
艺品堂荣获最具人气“金字招牌”称号!	2006-12-06	119次	1条
人民日报讲商, 开高首提艺品堂	2006-09-20	186次	3条

公司介绍

自设工厂(艺品堂工艺品厂)自成立以来以“传承文明, 开拓创新”为企业宗旨, 传承中华千古文化精髓, 锐意创新, 所有产品均独具特色, 从市场调研、产品开发、款式设计到原料采购、生产检验到最后的市场投放, 均严格按照国际化管理流程操作, 从而达到“质优、高效”的企业目的, 使艺品堂产品在激烈的市场竞争中永立于不败之地。产品市场不断扩展, 并出口东南亚、欧美等数十个国家和地区, 艺品堂产品在国内外客商中享有良好的口碑。

艺品堂作为一家知名的老牌企业(注册商标“艺品堂”), 承蒙广大客户多年来的支持, 产品及服务已在国内市场走向国际化大市场, 继而成立了自己的贸易公司“广州市传之作贸易有限公司”, 今后艺品堂工艺品厂专司生产, 所有产品均由“广州市传之作贸易有限公司”专业总经销。

艺品堂有挂风贺卡、新年贺卡、贺年卡, 2007年贺卡、企业拜年卡、圣诞贺卡、广告灯笼、广告灯笼、红包装、广告灯笼等节日喜庆产品。在雅虎、Google、百度、搜狐、新浪、163、南方日报、广州日报、大洋网、新华网、国际商报、电子商务世界、新营销杂志等等各大媒体有新闻报道和文章转载介绍。

“品质万里, 以质为昭”, 专业成就……

查看详细介绍

公司属下生产基地: 艺品堂工艺品厂

最新供应

商务请柬, 邀请函, 请帖, 可按客户要求订做1000

发布时间: 2007年04月23日 4:25 单价: 2.50/张

玉鼠卡, 新年贺卡, 贺年卡, 商务礼品卡, 招贴贺卡

发布时间: 2007年04月23日 4:25 单价: 3.30/张

塑料餐垫, 文件夹, 餐垫, 餐垫, 餐垫, 餐垫

发布时间: 2007年04月23日 4:25 单价: 0.75/个

高档精品纸扇, 竹编扇子, 广告扇子, 促销礼品扇子

发布时间: 2007年04月23日 4:25 单价: 35.00/把

产品展厅

供应广告餐垫, 塑料餐垫, 礼品餐垫, 商务餐垫, 礼品餐垫

发布时间: 2007年04月23日 3:18 单价: 1.25/个

塑料餐垫, 办公用品, 塑料餐垫, 塑料餐垫, 塑料餐垫

发布时间: 2007年04月23日 3:18 单价: 0.75/把

高档黑色卡纸请柬, 邀请函, 请帖, 可加印公司LOGO

发布时间: 2007年04月23日 3:18 单价: 2.50/张

塑料扇子, 促销礼品扇子, P.P. 塑料扇子, 广告扇子

发布时间: 2007年04月23日 3:18 单价: 1.00/把

图 1.6a



图 1.6b

图 1.6a “传之作”贸易有限公司通过“诚信通”在网络上成交的年营业额是 600 万元，图 1.6b 的家具配件厂则业绩平平，页面的点击率也很低，问题出在哪？