

随身查



网上淘宝与开店

《随身查》编委会 编著

- 100多个网上购物与开店技巧
- 解决买家和卖家关心的问题
- 让您淘宝网上做赢家

A large, stylized blue figure is sitting and reading a large open book. The figure's arms are orange. The background is a light pink with a wavy pink line and small white dots.

人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



网上淘宝与开店

《随身查》编委会 编著

人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

网上淘宝与开店/《随身查》编委会编著. —北京: 人民邮电出版社, 2008. 3

(随身查)

ISBN 978-7-115-17316-4

I. 网… II. 随… III. 电子商务—基本知识 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 190889 号

随 身 查

网上淘宝与开店

◆ 编 著 《随身查》编委会

责任编辑 马雪伶

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京铭成印刷有限公司印刷

新华书店总店北京发行所经销

◆ 开本: 700×1000 1/32

印张: 7.75

字数: 188 千字

2008 年 3 月第 1 版

印数: 1—8 000 册

2008 年 3 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-17316-4/F

定价: 13.80 元

读者服务热线: (010)67132692 印装质量热线: (010)67129223

反盗版热线: (010)67171154

内 容 提 要

本书以实例的形式，介绍如何在“淘宝”网上进行买卖交易。全书共6章，分别介绍为何要在淘宝网上淘宝与开店，如何加入淘宝网，如何成为淘宝买家，如何成为淘宝卖家，如何开通自己的淘宝店铺并进行铺货，如何宣传自己的网店并最终形成销售等方面的内容。

本书实用性和可操作性强，非常适合想要成为网上买家或卖家的读者阅读。

《随身查》编委会

主编：姚康臣

编委：

李从英	李 勇	廖水芬
周 丽	唐 渝	方 艺
王振东	李光炬	柯 强
廖文贵	谭 菊	唐 敏
杨 波	孙阳容	周治萍
李 波		

丛 书 序

经常有朋友向我咨询一些电脑使用方面的问题，例如，如何两台电脑共享一个ADSL账号上网？如何修复有坏道的硬盘？如何做好笔记本电脑的保养？如何删除系统拒绝删除的文件？如何在淘宝网上买到物美价廉的商品……

这些朋友当中有相当一部分都是大学毕业生，甚至有些人曾经还是在计算机专业学习的，虽然丢开课本已有多年，但他们的自学能力和基础知识都应当不错，怎么也会被这些简单的问题难住呢？

通过与他们交流，发现影响他们学习电脑技术的因素主要有3个：一是太忙碌，往往拿到一本厚厚的电脑书就没有勇气看下去；二是很多图书理论性和系统性太强，大篇幅的理论介绍和按部就班的知识点，都使这些书显得索然无味；三是在他们的眼中，目前计算机图书的价格普遍有些偏高。

其实上述情况只是一个很小的缩影，针对这部分读者所反映的情况，我们做了大量的调查与研究，并精心策划了这套“随身查”系列图书。

本套丛书主要有以下特点。

1. 实用性和操作性强。精选应用中的热点和难点，摒弃枯燥的理论介绍，全部以一条一条的实例进行讲解，有利于读者理解并掌握。

2. 精致美观、便于携带。双色印刷让人感觉耳目一新，精致小巧的开本便于您随身携带。

3. 超值实用、便于查询。版式紧凑，内容丰富，定价实惠；本书中的每个知识点都比较独立，并以条目形式进行编排，便于读者查询。

前 言

你是否想足不出户就能买到称心如意的商品？你是否想买到物美价廉的商品？你是否也在计划开家小店？为什么不尝试网上交易呢？

随着互联网的发展，网上购物已经日益为人们所熟悉、接受，并将越来越多地融入我们的日常生活。在众多网上交易平台中，淘宝网无疑是人气最旺的平台之一。在淘宝网上，买家可以买到价格便宜的商品，卖家可以以很低的成本搭建自己的“商铺”，投入小、经营灵活、利润空间大。基于这些优势，越来越多的人，特别是年轻人开始在淘宝上购物、开店。

为了使更多读者能够体验到网上购物及开店的乐趣，并在较短时间内成为网上买（卖）家，我们编写了本书。希望通过本书的介绍，读者不仅能了解网上交易的流程，而且能享受网上交易给我们带来的方便、快捷以及创业良机。

目 录

第1章 了解网上淘宝与开店.....1

1.1 为什么要在网上淘宝 与开店.....2	例1 为什么要在网上淘宝.....2	例2 为什么要在网上开店.....3	例3 网上开店可以卖些什么.....4	例4 如何才能找到物美价廉的货源.....6
1.2 网上淘宝与开店需 要哪些条件.....8	例5 硬件基本条件.....8	例6 软件基本条件.....9		

第2章 加入淘宝网.....10

2.1 成为会员.....12	例7 注册淘宝会员.....12	例8 开通支付宝账户.....16	例9 编辑淘宝个人信息.....20	例10 设置密码保护.....24	例11 修改淘宝密码.....26	例12 修改支付宝密码.....27
2.2 准备资金.....29	例13 办理网上银行.....29	例14 银行卡、网上银行和支付宝账户之间的关系.....39	例15 给支付宝账户充值.....39	例16 查询支付宝账户余额.....43		
2.3 安装淘宝旺旺.....43	例17 下载与安装淘宝旺旺.....44	例18 登录淘宝旺旺并添加淘友.....48				

第3章 成为淘宝买家.....51

3.1 寻找需要的宝贝.....52	例19 通过分类寻找宝贝.....52	例20 直接访问某个店铺.....54	例21 搜索店铺.....54	例22 直接寻找所需商品.....57	例23 使用多个词语搜索宝贝.....59	例24 将宝贝按价格和时间排序.....60	例25 使用宝贝筛选功能.....60	例26 发布求购信息.....61	例27 查看卖家对求购信息的回复.....64	例28 收藏找到的宝贝.....66
--------------------	---------------------	---------------------	-----------------	---------------------	-----------------------	------------------------	---------------------	-------------------	-------------------------	--------------------

	例29 添加宝贝收藏分类	68
	例30 将收藏的宝贝进行分类	71
	例31 收藏特色店铺	73
	例32 添加店铺收藏分类	74
	例33 将收藏的店铺进行分类	76
	例34 推荐自己喜欢的店铺	79
	例35 收藏以前的搜索操作	80
3.2 沟通卖家		
.....82	例36 了解卖家	82
	例37 买家沟通卖家的方法	85
	例38 给卖家发站内信件	85
	例39 回复卖家的站内信件	87
	例40 在宝贝页面上给卖家留言	90
	例41 通过淘宝网旺旺给卖家留言	91
3.3 淘到需要的宝贝		
.....93	例42 淘宝网上商品的出售形式	93
	例43 购买“一口价”宝贝	95
	例44 确认收到宝贝	100
	例45 给出评价	104
	例46 查看卖家的评价	106
	例47 如何淘到拍卖宝贝	107
3.4 买家必读		
.....110	例48 寻觅宝贝要货比三家	110
	例49 如何与卖家讲价	110
	例50 通过评价看诚信	111
	例51 用好支付宝	112
	例52 安全购物当心骗局	112
	例53 投诉保障自身利益	113

第4章 加入淘宝卖家行列115

4.1 成为淘宝卖家的理由		
.....116	例54 免费当老板	116
	例55 免费学习商务管理	116
	例56 免费享受优质服务	117
	例57 及时处理二手存货	117
4.2 申请支付宝个人实名认证		
.....118	例58 通过支付宝个人实名认证	118
	例59 支付宝个人实名认证失败原因	124
4.3 淘宝网自助服务指南		
.....125	例60 学会使用自助服务	125
	例61 给客服人员留言	128
	例62 使用淘宝社区服务	129
	例63 在淘宝大学学淘宝与开店	129



第5章 打造淘宝店铺131

5.1 申请网上店铺132	例64 发布10件商品信息资料 例65 成功申请到店铺	132 138
5.2 “装修”网店140	例66 修改店铺的基本设置 例67 添加店铺介绍 例68 选择店铺的风格 例69 增加宝贝分类 例70 推荐网店的重点商品 例71 设置链接友情网店 例72 发布网店的最新留言 例73 删除店铺留言 例74 隐藏或显示留言板 例75 使用淘宝商城橱窗推荐 例76 取消橱窗推荐 例77 务必及时壮大网店 例78 重新上架商品	141 142 143 145 146 148 150 152 152 153 156 156 157
5.3 网店铺货158	例79 下载与安装淘宝助理 例80 登录淘宝助理 例81 下载宝贝 例82 建立宝贝模板 例83 使用宝贝模板 例84 上传待发布的宝贝 例85 修改已上架的宝贝	158 164 166 168 173 177 179
5.4 图片处理方法181	例86 按淘宝网要求修改照片 例87 将倾斜的照片调正 例88 将横向的照片处理成纵向的照片 例89 调整曝光不足(过度)的照片 例90 调整偏色的照片 例91 调整模糊的照片 例92 为照片加上相框	181 185 187 189 191 194 198

第6章 网店宣传与销售203

6.1 宣传网店204	例93 通过论坛发帖做宣传 例94 利用淘宝旺旺做宣传	204 210
6.2 沟通买家214	例95 买家询价的4种方式 例96 回复淘宝旺旺上的买家留言 例97 回复买家站内信件	214 214 216

6.3 卖出好宝贝

.....221

例98	回复宝贝页面上的买家留言	219
例99	回复网店页面上的买家留言	220
例100	使用支付宝出售宝贝	221
例101	修改宝贝出售价格	223
例102	选择物流方式发货	224
例103	如何处理退款	228
例104	给买家做出评价	231
例105	查看买家对自己的评价	233
例106	从支付宝提现货款	233
例107	提现申请查询	235
例108	支付宝账户明细查询	237



第1章

了解网上淘宝与
开店



淘宝网 - 淘宝

文件(E) 编辑(E) 查

后退 地址(Q)

http://www.taobao.com

淘宝网

卖家信用: 511
买家信用: 17
宝贝数: 81
开店时间: 2006/02/05
地址: 重庆

1

了解网上淘宝与开店

随着网络技术的不断发展,电子商务已不再陌生。简单地说,电子商务就是信息技术高速发展的产物,是以各大网络平台为依托的新型交易方式。本章主要介绍为什么要在网上淘宝与开店,以及网上淘宝与开店需要具备哪些条件,并将详细介绍网上交易平台——淘宝网。

1.1 为什么要在网上淘宝与开店

如今,随着网络技术的应用和普及,电子商务这种新的经营模式已趋于成熟。与此同时,网上购物的便捷性和实用性也日益凸显。

例 1 为什么要在网上淘宝

随着人们消费水平的逐步提高,消费方式也日新月异。越来越多的人更乐意接受新的购物理念,尝试新的购物方式。

网上商城虽然只是一个虚拟空间,却囊括了一个无比博大的购物世界,并且它将虚拟空间与现实生活巧妙地结合在一起,在满足人们购物愿望的同时,还让人们享受到了购物的快捷与便利。

在网上淘宝是没有时间限制的,足不出户便能买到所需要的东西。人们不仅可以进行讨价还价,还可以参加许多打折促销和低价拍卖等活动。

图1-1所示为淘宝网上的“淘宝集市”部分页面。



图1-1

例 2 为什么要在网上开店

在这个商业快速发展的时代，创业成为很多人追求的目标。可是，传统创业模式既耗时、耗力，又需要大笔的起始资金，并且经营风险大，仅这一点就让很多人望而却步。

如今，一种新型的创业模式正在中国大地蔓延开来，那就是网上开店。网上开店是在互联网时代的背景下诞生的新型创业模式，相对于传统的经营模式，网上创业有着成本低、时效快、风险小和方式灵活等优点。

图1-2所示为淘宝网上的某家店铺。



图1-2

从发展的角度看，以不断扩大的网民数量为基础，随着电子商务的不断发展以及网络信用、电子支付和物流配送等瓶颈的逐渐突破，网上创业的前景必然更加广阔。

例 3 网上开店可以卖些什么

决定要开一家网上店铺后，“卖什么”就成为最主要的问题。在确定卖什么时，要结合自身财力、商品属性以及物流运输的便捷性，对售卖商品加以定位。

目前网上交易量比较大的包括服装服饰、化妆品、珠宝首饰品、手机和家居饰品等。在这方面，网上开店与传统的店铺并无太大区别，寻找好的市场和有竞争力的产品，是成功的重要因素。

网上可以卖的商品很多，值得注意的是必须找准自己的优势所在，下面介绍几种常见类型。

1. 手艺型

所谓手艺型，就是通过购置一些原材料由自己加工为成品，然后进行销售的形式。因为完全是通过自己的手艺而制成，倾注了大量心血，所以定价相对较高，不过竞争也相对较小。比如时下的各种手工艺品店和手绘店等。

图1-3所示为网上店铺中的精美彩绘餐具。

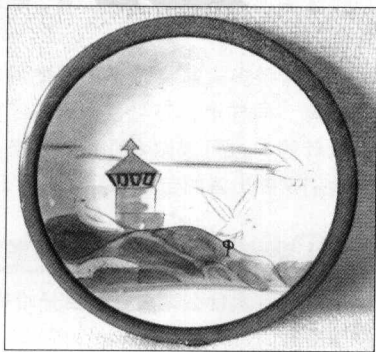


图1-3

2. 实体店型

很多实体店已经把网络有效地利用起来，通过在网上开店，既宣传了自己，又能达成交易，一举两得。其实，这里还有更多的潜在商机，比如通过做实体店的网上代理或者直接做他们的合伙人等。

3. 差价型

所谓差价型，简单地说就是进货之后再加价进行出售，以赚取其中的差价。

4. 特许经营型

特许经营型就是通过加盟别人已经做得比较成功的网上店铺，将其进一步扩张，把生意做得更大。

5. 逆向思维型

有个例子非常典型，就是很早以前在美国西部的淘金狂潮中，人们前赴后继地疯狂淘金。这时，有少数聪明的人卖水给淘金者，以挖出来的金子等价换取饮用水。

这个例子充分说明了在别人都按照既定的模式去经营时，不妨试着去做这些经营者的生意，在时下的网络淘金热中，同样可以做到双赢。

比如很多卖家会考虑邮寄的成本费用，就可以做纸箱和布袋等生意。同样地，还可以为那些不懂网店设计的店主做专业的网页设计等，也可以做专业摄影服务，帮助那些不懂拍摄的店主拍摄他们需要出售的宝贝等。

例 4 如何才能找到物美价廉的货源

在确定卖什么之后，就要开始找货源了。那么，如何才能找到物美价廉的货源呢？

1. 充当市场猎手

必须密切关注市场变化，充分利用商品打折等时机，找到价格低廉的货源。

2. 购入品牌商品

有些品牌商品的库存积压很多，一些商家干脆把库存全部卖