



网店颠覆了传统实体店的经营模式，让人们足不出户就能够享受到便捷、周到、多种多样的商业服务，受到越来越多人的喜爱和推崇，也给创业者提供了一种全新的创业渠道。本书系统、全面地介绍了网上开店的基本方法和技巧，非常适合准备在网上开店创业的初学者，以及已经开店并想进一步提升网店经营业绩的卖家阅读和使用。

超值白金版
29.80

实用易学的网络创富技巧 成功好用的网店管理经验 行之有效的网店赚钱秘诀

开一家赚钱的网店

大全集

涂画◎编著



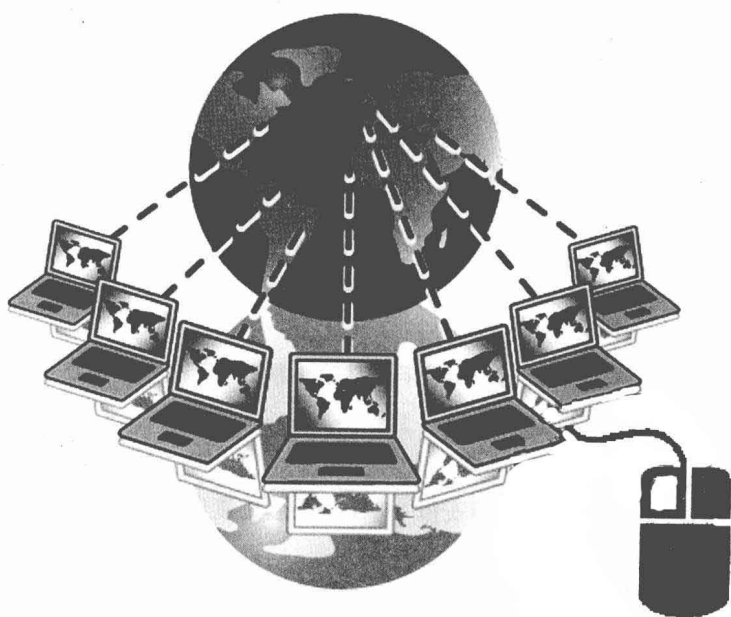
一册在手 开店不愁 轻松开店 快乐赚钱

本书从网店的资源、装修、营销推广、资金管理、员工培训、客户服务、品牌建设、安全保障、工具使用，到网店的商品展示、图片拍摄与美化、包装发货等，全方位一网打尽，且提供了实战课程，让你能从实际案例中学到经验，并转化为实实在在的收益，早日踏上致富之路。

中国华侨出版社

开一家 赚钱的网店 大全集

涂画 编著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

开一家赚钱的网店大全集 / 涂画编著. —北京:

中国华侨出版社, 2012.1

ISBN 978-7-5113-1177-1

I. ①开… II. ①涂… III. ①电子商务—商业经营

IV. ① F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 230265 号

开一家赚钱的网店大全集

编 著: 涂 画

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 文 丹

封面设计: 李艾红

文字编辑: 周水琴

美术编辑: 滕 霞

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm × 1200mm 1/10 印张: 44 字数: 702 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-1177-1

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发行部: (010) 58815875 传真: (010) 58815857

网 址: www.oyeaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



前言

网络技术的发展促进了电子商务的进步，使网上购物成为一种可能。由于网上购物具有不受时空限制、选择范围广、商品种类多、价格便宜、方便快捷等显著特点，因此受到大众的喜爱和推崇。网上购物的兴起带来了巨大的网络商机，人们纷纷加入到网上开店的行列中，梦想成为成功的网上淘金客。但想要经营好网店，不仅需要经营者的一腔热情，而且需要熟悉开网店的基本流程，掌握科学的管理方法，懂得有效的营销技巧。只有做好充分的准备，了解开网店的各种知识，才能让自己的网店从众多的网店中脱颖而出，赢得顾客和市场，最终走向成功。

做事情是需要技巧的，开网店也同样如此。如果你没有开店赚钱的招数，仅仅凭借着投资开店的热情，就想把大把的钞票揽进腰包，很显然，这只能是你的—相情愿。君不见：即使是卖同样的商品，有的网店顾客争相抢购、备受青睐，而有的网店却积货如山；同样的生意，有的网店规模越做越大，而有的网店却惨淡经营、难以为继。就像浪里淘沙一样，虽然每天有成千上万的网店诞生，由此可能会催生出成千上万个百万富翁、千万富翁，但同时也有成千上万的网店赔得血本无归。现如今，市场竞争日趋白热化，而网店的数量不断翻番，这样势必会加大网店生存的难度。因此，网店要想生存并得到发展，网店店主就必须掌握相关的经营技巧。

要开一家赚钱的网店，需掌握科学的管理方法。有数据表明，有近 90% 的网店创业者失败是由于对经营管理的无知造成的。许多开网店的创业者都没有接受过专业的培训，没有基本的知识储备，他们就像在黑夜中苦苦摸索的前行者，全凭感觉和运气，甚至很多人天天都在犯最基础的错误，自己却浑然不觉。一个网店就是一个小企业，正所谓“麻雀虽小，五脏俱全”，只有用科学的方法来管理，才能让网店突出重围，做大做强。要开一家赚钱的网店，更要懂得有效的营销技巧。在同样的市场领域，从事同样的产品销售，不同的网店其赢利却有天壤之别，而造成这一现象的原因就是是否懂得有效的营销技巧。

可以说，开网店是一门很深的学问，需要店主具备多种能力。从网店策划定位、货源选择、商品定价、促销方案制定，到与买家沟通、包装发货以及售后服务等所有环节，都需由店主亲自完成。这其中涉及了策划、谈判、沟通、推销、协调乃至危机处理等各种能力。为了让想开网店或已开网店的人全面系统地掌握经营网店的相关知识、经营技巧及策略，少碰钉子、少走弯路，我们推出了这本《开一家赚钱的网店大全集》。



本书详尽地介绍了开网店要了解的各方面知识，准确、细致地阐述了网店运营过程中需要掌握的操作流程，从网店的资源、装修、营销推广、资金管理、员工培训、客户服务、品牌建设、安全保障、工具使用，到网店的商品展示、图片拍摄与美化、包装发货等，全方位一网打尽，且提供了实战课程，让读者能从实际案例中学到经验。

如何拍摄吸引顾客的商品图片？如何通过后期处理让商品图片再“炫”一点？如何确定让买家动心、卖家开心的价格？不试可惜的免费积攒人气的方法是什么？如何通过付费推广，迅速提高店铺人气？如何沟通才能让买家记住卖家？如何留住原有买家，吸引新买家？如何打造店铺品牌，让自己的店铺深入人心？这些高手不传的经营之道，本书都会和盘托出、全面解析，为你提供切实有效的解决办法，让你可以活学活用，在经营过程中实践这些技巧，并转化为实实在在的收益，早日踏上致富之路。

2

本书不仅为那些准备开网店的人提供了基本的知识和经营方法，让其经营之路变得顺畅，迅速实现当老板的梦想；也为那些已经开网店，但由于各种原因经营不善而面临困境的店主提供了扭转局面的思路，让其从中得到灵感，从而改变网店的经营状况，实现赢利。



目 录

第一篇 火爆的网店

第一章 关于网店	2
开网店的巨大优势	2
开网店的风险	4
网店店主需具备的能力	4
网店店主的主要人群	5
网店店主主要当好七种角色	7
网店的“家法”与“家规”	8
第二章 开网店前的准备	10
开网店前打好心理战	10
开网店前的硬件准备	12
开网店前的软件准备	13
为网店做市场定位准备	14
网店市场定位的原则	15
网店市场定位的方法	15
主打商品的市场需求调查	17
网购族的特点调查	18
网店的不同顾客群分析	19
第三章 网店经营什么商品	22
网店里可以卖什么	22
选择网店的主打商品	23
什么商品有卖点	25
寻找网店商品经营方向	26
第四章 选择网店平台与给网店取名	29
开网店依托的三种模式	29
三家大型网购平台	30
独立网店的搭建	31
怎样给网店取名	33



第二篇 网店货源的寻找

第一章 批发市场	36
关于批发市场	36
去批发市场进货的注意事项	36
第二章 寻找货源之工厂	39
工厂货源的优势与劣势	39
有些工厂不用想	40
与小厂合作要谨慎	40
判断工厂的真正实力	41
第三章 寻找货源之外贸尾单、二手与跳蚤市场	42
辨别外贸尾单货的真假	42
二手闲置与跳蚤市场	43
第四章 寻找货源之网上批发	44
关于网上批发	44
谨防骗子网站	44
怎样做好网上批发	45
第五章 寻找货源要从社交关系与本行入手	47
关于人际关系	47
人际关系需要好好经营	48
从本行找货源	49
从本行找货源要小心谨慎	49
第六章 善用地理优势，自创货源	51
沿海地区特产	51
山区特产	51
关于民族特色工艺品	54
手绘、手工制品	54
第七章 积压品牌商品与清仓商品	57
关于积压品牌商品货源	57
积压品牌商品进货前的调查准备	58
节后清仓商品	58
拆迁清仓商品	58
转让清仓商品	59
不适合购进的商品	59
附1：关于货物管理的名词解释	59
附2：优良供货商网站的评判标准	61
附3：避开网络代销骗局的建议	62



第三篇 网店的精品装修

第一章 网店装修前的准备	64
网店装修是否必要	64
网页、图像编辑软件	65
两种图像压缩类型	66
五种主要的图像文件格式	66
根据主打商品确定装修风格	68
寻找图片存储空间	69
网店装修之注意事项	70
不同类型网店的装修	71
第二章 网店的店标与分类导航	72
网店店标有什么作用	72
制作网店店标的方法	73
网店的商品分类	73
制作网店的分类导航	74
第三章 网店的公告	78
关于网店公告	78
制作静态公告栏	79
设置公告文字样式	79
制作精美的公告图片	80
在网店中放置公告图片	80
第四章 网店的商品描述模板	81
关于网店的商品描述模板	81
制作宽版商品描述模板	82
第五章 网店的其它装修	87
给网店首页添加背景音乐	87
给所有页面添加背景音乐	87
给网店添加计数器	88

第四篇 网店商品的展示及定价

第一章 网店商品的发布	90
怎样发布商品	90
怎样推荐自己的商品	90
商品规格要详尽准确	91
完善商品的其他信息	92
批量发布商品	92



第二章 网店商品的标题优化	94
完整的商品标题结构	94
给商品标题命名的原则	94
商品标题中的关键词	95
第三章 商品的描述优化策略	97
商品描述资料的来源	97
商品描述的结构	98
商品描述的原则	98
商品描述的撰写套路	99
商品描述的撰写技巧	100
第四章 网店商品的定价	102
网店商品的定价原则	102
网店商品的定价方法	103

第五篇 网店商品的图片拍摄与美化

第一章 拍摄商品图片的器材选择	106
数码相机的基本知识	106
选购数码相机的技巧	107
选购数码相机的误区	109
如何保养数码相机	110
辅助器材的选择	111
第二章 怎样拍出好的商品图片	113
网店商品图片的标准	113
拍摄商品照片前的准备	114
选择合适的光源	115
选择合适的背景和道具	117
网店商品分类拍摄攻略	118

第六篇 网店的全面营销推广

第一章 网店营销大计	122
网店营销的重要性	122
网店营销的策略	124
网店营销的计划	124
网店营销计划案例	125
第二章 社区营销	127
关于社区	127



发帖和回帖	127
参加社区活动	128
购买推荐位	128
买家秀	129
第三章 帮派营销	130
关于帮派	130
帮派营销之发帖	131
创建帮派	131
购买帮派广告位	132
参加帮派活动	132
怎样管好自己的帮派	133
“淘团购”帮派	135
第四章 “人气宝贝”营销	136
“人气宝贝”是什么	136
“人气宝贝”是怎么来的	136
“人气宝贝”的选择	137
“人气宝贝”的初期推广	138
“人气宝贝”的热卖期维护	139
第五章 博客营销	140
博客是什么	140
博客推广的意义	140
人气博客的经营技巧	141
怎样用博客吸引外部流量	141
第六章 微博营销	143
微博营销有什么了不起	143
网店开微博的必要性	144
网店微博的定位	144
网店微博营销战术	145
网店微博怎样变身“热微博”	145
最受欢迎的微博风格	146
第七章 发帖推广	148
精华帖的标准	148
寻找热门帖	149
如何撰写精华帖	149
如何高效发帖	150
寻找适合推广的论坛	151
怎样在外部论坛发帖	151
如何回帖与顶贴	151



第八章 口碑营销	152
什么是口碑营销	152
口碑营销的意义	153
如何进行口碑营销	153
第九章 促销	156
促销的作用	156
促销的最佳时机	157
促销商品的选择	157
促销的几种方式	158
什么是“满就送”	160
“满就送”送什么	161
第十章 淘宝直通车营销	163
淘宝直通车是什么	163
制订淘宝直通车推广计划	163
激活淘宝直通车	164
怎样使用淘宝直通车推广	164
淘宝直通车关键词	165
别忽视类目搜索	167
提升淘宝直通车的推广效果	167
第十一章 “淘宝客”与“淘江湖”营销	169
怎样使用淘宝客	169
淘宝客推广法则	170
怎样设置“淘江湖”	170
用“淘江湖”发表日志推广	171
用“淘江湖”免费做广告	171
第十二章 网络广告营销	172
什么是网络广告	172
网络广告的收费方式	173
网络广告的投放步骤	173
第十三章 其他营销手段	177
搜索引擎优化营销	177
与同类网店做友情链接	177
用 QQ 来做营销	178
附：《中华人民共和国商标法实施条例》	178

第七篇 网店商品的包装与发货

第一章 网店商品的包装	186
商品包装的重要性	186

首饰类产品的包装方式	186
化妆品类产品的包装方式	187
数码产品的包装方式	187
鞋帽箱包类产品的包装方式	188
碟片光盘产品的包装方式	188
书报杂志类产品的包装方式	189
玻璃器皿类产品的包装方式	189
食品类产品的包装方式	189
第二章 网店发货怎样省邮费	191
在哪里购买纸箱	191
巧省打包辅料	191
省钱的打包方法	192
省钱也要有度	192
怎样选择快递公司	193
怎样降低快递费用	193
第三章 物流方式的选择	195
见面交易	195
邮政业务	195
快递业务	196
货运业务	196
第四章 大件商品的运输	197
选择货运方式	197
大件物品的打包	199
如何操作国际货运	199
第五章 避免货物丢失	201
郁闷的“丢包”	201
小心签收	201
附 1：邮局包裹赔偿的相关规定	202
附 2：国内主要快递公司网址录	203

第八篇 网店的资金账目管理

第一章 如何进行投资预算	206
开网店前投资预算很重要	206
对经营成本进行详细分析	207
预算网店的管理费用	207
预算网店每月支出的费用	208
第二章 如何为网店筹集资金	209
做周全的筹资计划	209



筹资的五个要求	210
筹资应遵循的原则	211
筹资的基本渠道	212
联营筹资	213
借款筹资	216
商业信用筹资	217
典当融资	220
积累自有资金	222
高效稳健的筹资渠道	223
降低筹措资金的成本	223
借钱、还钱技巧	224

第三章 如何保证网店的财务安全225

建立健全的财务系统	225
适时对财务指标进行系统分析	226
做好网店财务指示分析	226
制订资金运用计划	227
现金流量表的预警作用	228
现金流的潜在危险	229
编制相关财务报表	229

第四章 网店员工薪酬及发放标准.....231

什么是薪金	231
影响薪酬的因素	232
设置薪酬制度的一般程序	232
制定薪资制度的基本原则	233
薪酬应与经营目标结合起来	234
网店工资如何确定	235
一般员工工资体系	236
人数不确定，如何预算薪酬总额	237
年终奖发放的原则	237
网店员工福利管理	237
网店员工福利的作用	238

第五章 如何控制成本.....240

有效降低采购成本	240
如何控制仓储成本控制	241
促销费用要精打细算	242

第六章 财务规划的重点243

财务状况好，网店才是真的好	243
会计与财务的区别	243
管人，管数据	244
制定切实的利润目标	245

第七章 有效地控制存货可节省不少资金	247
选择具有畅销潜力的商品	247
商品合理码放	248
把握好库存容量	248
盘点商品需及时	249
及时抛售即将过时的商品	250

第九篇 网店的售中、售后服务

第一章 诚信是口碑的基础	252
诚信的重要意义	252
可靠的个人资料	252
真实的商品展示	253

第二章 与顾客的沟通交流	254
与顾客交流的目的	254
影响交流的因素	254
与顾客交流的流程	255
与顾客交流的技巧	255
态度是沟通的关键	257
常见的买家类型	258
顾客网购时的顾虑	259
回答顾客提问的诀窍	260
与顾客交流时的禁忌	261
不能忽视的售后交流与回访	262
追售行为的奥妙	263

第三章 与顾客展开良好的互动	264
移动旺旺交流	264
添加买家旺旺好友备注	265
给旺旺好友分类	266
及时查看好友聊天记录	266
关注留言区与交流区	266
站内短信交流	267
建立顾客信息档案	268
如何处理顾客投诉	268
建立互动型的顾客关系	269

第四章 留住并引导你的顾客	270
怎样留住顾客	270
怎样引导顾客购买商品	271
让顾客帮你做宣传	271
怎样对待不同性格的顾客	271
留住回头客是王道	272



第五章 如何做好售后服务	274
售后服务的意义	274
如何提供售后服务	274
理性对待退换货	275
顾客为什么会投诉	276
如何应对顾客的投诉	277
第六章 赢得好评，避免中差评	280
网店信用评价的重要意义	280
获得好评的关键因素	281
规避中评和差评	282
顾客为什么会给差评	282
怎样对待中差评	283
积极沟通消除中差评	284
恶意差评不能放过	286
第七章 点燃网店的销售热度	288
打赢销售旺季的仗	288
抓住节假日的商机	288
销售淡季也能有所作为	289
提升网店热度的策略	290
利用价格低的商品提升信用	291
附1：易趣网店铺级别、费用及信用等级晋级规则	291
附2：淘宝网店铺级别、费用及信用等级晋级规则	293
附3：拍拍网店铺级别、费用及信用等级晋级规则	294

第十篇 网店员工的培训

第一章 优秀销售团队的共识	298
拥有相同的危机意识	298
拥有共同的价值观	299
拥有信任的团队	299
让员工常怀感恩之心	300
主动追求更高的目标	300
授予员工工作自主权	301
第二章 打造梦幻团队的方法	303
优秀员工的必备素质	303
让全体员工拥有昂扬的斗志	303
给他们确立网店的愿景	304
正确地管理员工	306



第三章 如何招到合适的员工	308
招对人先想对人	308
招聘广告是成功招人的关键	309
看出优秀者的本质	310
大胆起用比自己优秀的人	311
第四章 员工的培训	313
经营理念	313
商品知识	314
销售技能	315
沟通技能	316
培育团队精神	317
第五章 员工的激励与管理	319
提供合适的工作舞台	319
不要只会用钱	320
用店规约束员工	321
管理好兼职员工	322
表彰优秀员工要及时、公开	322
用理解和关爱接纳人	323
采取积极措施挽留优秀员工	323

第十一篇 网店品牌建设、工具使用与安全保障

第一章 将网店打造成品牌	326
关于网店品牌	326
网店品牌的分类	327
网店品牌的定位	327
网店品牌的形象标志	328
网店的品牌保护和商标注册	329
网店品牌建设的完善	329
用创新的思路树立网店品牌	329
第二章 网店支付工具的使用	331
关于网店支付工具	331
怎样申请支付宝账户	332
支付宝的安全服务	332
支付宝账户的充值和支付	333
支付宝的交易管理	334
即时到账等功能	334
支付宝交易纠纷处理	334
第三章 网店辅助工具的使用	336
关于网店辅助工具	336



怎样用淘宝助理编辑商品	337
怎样用淘宝助理批量修改商品	338
怎样用淘宝助理上传、下载商品	339
怎样导出、导入和备份商品	339

第四章 网店交流工具的使用341

关于网店交流工具	341
设置好交流工具状态	341
怎样查看淘友资料	342
怎样查看淘友卡片	342
阿里旺旺的旺群功能	342
如何在阿里旺旺上设置关键字	342

第五章 网店管理工具的使用344

关于网店管理软件	344
阿里软件网店版	344
网店小秘书	345
网店管家与其他管理工具	345
附1：支付宝交易纠纷处理规则	345
附2：一个安全使用网上银行的简便方法	348

第六章 网店的安全保障是大问题350

进货中的安全隐患	350
销售中的安全隐患	351
网上支付的安全隐患	352

第十二篇 网店实战课（一）——淘宝开店成功案例

第一章 服装服饰类网店356

吴云春打造的服饰品牌	356
渔牌女装的启示	357
漂亮女警的创业传奇	358
武汉校园最牛内衣王	359
白领网上卖鞋的成功之路	360
女大学生开网店，一年赚300万	361
七年网店做出“镇店包包”	362
李女士的美丽“蜀锦坊”	362

第二章 化妆品类网店364

从开网店到办公的“85后”	364
治痘痘的神奇网店	364
以服务 and 诚信取胜的化妆品店	365
80后网上卖泥巴成千万富翁	366
北大女生开化妆品网店获利丰厚	367