

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**HOT**的网上交易平台开一家属于自己的小店？
这本小书，将带您轻松进入网络交易世界！

www.taobao.com



淘宝网学淘宝

Taobao.com

——网上交易入门手册

天天心悦 吕旻 尹乐□编著



清华大学出版社

淘宝网(Taobao.com)

上学淘宝

——网上交易入门手册

天天心悦 吕旻 尹乐 编著

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

随着互联网的发展,电子商务已日益为人们所接受。我们有理由相信:经过几年地迅猛发展,电子商务必定成为中国国民经济中的支柱性产业之一。这本书就是顺应这一时代潮流,为最初进行电子商务活动的广大网民所写。本书通过通俗易懂的语言,用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。通过完成书中所引导的网上交易活动,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。

版权所有,翻印必究。举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

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。

本书防伪标签采用特殊防伪技术,用户可通过在图案表面涂抹清水,图案消失,水干后图案复现;或将表面膜揭下,放在白纸上用彩笔涂抹,图案在白纸上再现的方法识别真伪。

图书在版编目(CIP)数据

淘宝网(Taobao.com)上学淘宝——网上交易入门手册/天天心悅,吕旻,尹乐 编著.

—北京:清华大学出版社,2006.6

ISBN 7-302-13138-4

I. 淘… II. ①天… ②吕… ③尹… III. 电子商务—基本知识 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 057562 号

出 版 者:清华大学出版社 地 址:北京清华大学学研大厦

<http://www.tup.com.cn> 邮 编:100084

社 总 机:010-62770175 客 户 服 务:010-62776969

责任编辑:荣春献(Lala_rong@126.com)

封面设计:周周设计

版式设计:孔祥丰

印 刷 者:北京鑫丰华彩印有限公司

装 订 者:三河市李旗庄少明装订厂

发 行 者:新华书店总店北京发行所

开 本:180×250 印张:16 字数:332千字

版 次:2006年6月第1版 2006年6月第1次印刷

书 号:ISBN 7-302-13138-4/F·1548

定 价:25.00元

真心寄语：

这是一本入门的书。即使你对计算机和网络不是很熟悉，也没关系。看完后，你就会发现，原来网上购物、网上开店并不是你想象的那么困难。当然，如果你已经是一个非常称职的网上卖（买）家，就不必看这本书了。欢迎你把这本书推荐给周围刚入门的朋友。也祝愿你生意兴隆！

^^——天天心悦

内
容
简
介

随着互联网的发展，电子商务已日益为人们所接受。我们有理由相信：经过几年的迅猛发展，电子商务必定成为中国国民经济中的支柱性产业之一。这本书就是顺应这一时代潮流，为最初进行电子商务活动的广大网民所写。本书通过通俗易懂的语言，用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。通过完成书中所引导的网上交易活动，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。

责任编辑：荣春献

封面设计：周周设计
010-81125522

前 言

一个偶然的机会有，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，我们为什么不可在茶余饭后，在这本书的引导下轻松地进行一次电子商务旅程呢？

只要带进了这个大门，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，例如：

(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，大学生毕业就意味着失业，还有许多单位职工过早被迫下岗，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理念，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钱飒飒老师。在我已经出版的几本书中，都凝聚着她的心血；她的热情推荐，又使这本书有机会在我们心仪已久的出版社出版。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。第三，要特别感谢清华大学出版社的荣春献先生。他给予我们许多鼓励，及其绅士风度地给予指点和帮助，为本书的出版做了大量艰苦细致的工作。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！

天天心悅 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 31	
第三章	加入淘宝买家行列.....	33
	便宜的宝贝 33/质量的保证 33/低风险买卖 34/便捷的通讯工具 34/社区服务 34/ 购物惊喜 34	
第四章	寻找好宝贝.....	37
	从你有兴趣的分类开始逛 37/从你有兴趣的店铺开始逛 39/ 收藏店铺并分类管理 41/直接寻找宝贝 45/寻找好宝贝技巧 47/发布求购信息 49	
第五章	沟通卖家.....	53
	买家沟通卖家的方法 53/给卖家发送站内信件 54/在宝贝页面上给卖家留言 57/ 通过淘宝旺旺给卖家留言 59/快速掌握五笔字型输入法 63	
第六章	淘到好宝贝.....	67
	淘宝网上商品出售的形式 67/淘到“一口价”宝贝 70/淘到拍卖宝贝 83	
第七章	新买家必读.....	89
	学会使用支付宝 89/搜索宝贝，货比三家 89/察言观色，成功讲价 90/ 从评价看诚信 91/各种骗局要当心 92/投诉保障利益 92	
第八章	跨入淘宝卖家行列.....	93
	不花一分钱，实现当老板的梦想 93/不花一分钱，学会商务管理 93/ 不花一分钱，享受到众多小二的优质服务 94/人性化的交易场所 94/ 清理家中的存货 94/新、奇、特产品赚现钱 95	
第九章	申请支付宝认证.....	97
	建立并使用你的淘宝电子文档 97/淘宝资料的保护 100/通过支付宝个人认证 102/	

	支付宝个人认证失败原因 115/淘宝网自助服务指南 116	
第十章	申请店铺.....	121
	准备 10 件商品信息资料 121/成功申请到店铺 127	
第十一章	给网店装修.....	133
	准备店铺开张 133/选择店铺的基本风格 143/量身订做商品柜台 148/ 店铺推荐重点商品 152/淘宝商城橱窗推荐 155/链接友情店铺 159/ 发布最新店铺留言 161/守住家业 163	
第十二章	给网店铺货.....	167
	运行淘宝助理 168/建立模板 171/使用模板 178/上传发布大量宝贝 182/ 保存宝贝发布资料 183/修改已上架的宝贝 186	
第十三章	宣传店铺.....	189
	论坛发帖 189/利用旺旺宣传自己 198/店铺装修吸引买家 201	
第十四章	沟通买家.....	203
	买家询价的方法 203/回复买家站内信件 204/回复宝贝页面上的买家留言 205/ 回复店铺页面上的买家留言 207/回复淘宝旺旺上的买家留言 208	
第十五章	卖出好宝贝.....	211
	使用支付宝出售宝贝 211/修改宝贝价格 212/选择物流发货 214/ 从支付宝提现货款 218/给买家作出评价 221	
附录一	淘宝站内邮箱介绍.....	225
附录二	下载运行淘宝旺旺.....	227
	下载“淘宝旺旺” 227/安装淘宝旺旺 228/运行淘宝旺旺 229/ 自动升级“淘宝旺旺” 230/手动升级“淘宝旺旺” 231	
附录三	淘宝旺旺介绍.....	233
	买卖双方沟通 233/收发消息 234/交易提示 237/快捷按钮 238/ 管理众多淘友资料 239/管理个人资料 240	
附录四	下载安装“淘宝助理”.....	243
	下载“淘宝助理” 243/安装淘宝助理 244	
附录五	论坛黑话.....	247
	黑话浅谈 247/黑话大全 248	

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1000万终端消费者，每天访问量达9000万之多，在这里真是人气旺旺。

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体验、界面友好、服务反应迅速和安全的支付体系。

“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。



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

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，低价拍卖等活动等你参与，多彩的商城活动总让你心动。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！



哈哈！住在小地方，也可以坐在家里，买到大城市的东西了！





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一步做起来吧！



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 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

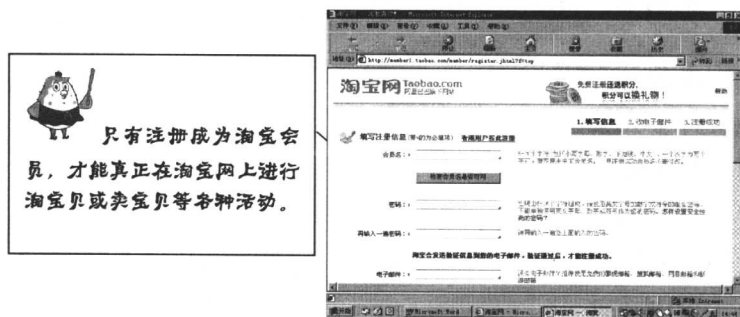


图 1.2 会员注册页面

Step 填写注册信息

输入会员名

会员名: *



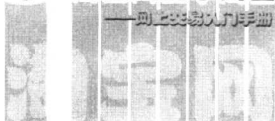
可要想一个好名字, 哦!

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, 这个名字最好用你喜欢并能牢记的中文名。

会员名由 5~20 个字符组成, 一个汉字为两个字符。取名一定要慎重, 因为这个姓名一旦注册成功, 就不能修改了。现在我们填入会员名: 忠实读者 88。

输入完姓名后, 要点击“检查会员名”按钮:

检查会员名是否可用



这个操作可以查看该会员名是否已经有人使用。检测后出现绿色提示“该会员名可用”，你就可以选用此会员名；如果出现红色提示“该会员名已经存在，请重新输入”并给你推荐一些其他名字，此时你可重新选择新的会员名。

输入密码

密码：*



密码太复杂，
要用一个本子记下来哦！

就像每个中国公民都有身份证一样，在“淘宝网”上的身份证就是“密码”，它是你进入淘宝世界的唯一钥匙。你注册会员就需要设定一个密码。

重复输入密码

为了系统进行密码安全性检查，你需要再输入一遍刚才所设的密码。

输入电子邮箱地址

电子邮件：*



最好设一个专用免费邮箱，并且常开它哦！

这里输入的电子邮箱地址，应该是你经常用的电子邮箱地址，因为淘宝会向这个邮箱发送你在淘宝网上的所有信息。

由于无法正常收取激活信，淘宝暂不接受 tom.com, 163.net, 263.com 的电子邮箱，所以，请你填写除此以外的最常用且最有效的邮件地址，因为这个邮箱不仅将用来激活你的会员名，而且是你和淘宝网、淘宝会员之间交流的重要工具。另外注册邮箱具有唯一性，是淘宝网鉴别会员身份的一个重要条件。因此，你需要填写真实有效的信息。

你可以把这个邮箱理解成家门口的信箱，即使你不去淘宝这个小商品市场，市场管理员也会把你在市场交易中的所有行为写成信件发到你所设定的这个邮箱里。为了方便收取来自淘宝网的所有信息，建议你专门为在淘宝网上的买和卖申请一个免费邮箱，并要每天打开这个邮箱，看看来自淘宝网上的消息。

重复输入邮箱地址

淘宝网为了核实你的电子邮箱，你还需要再输入一遍刚才设定的电子邮箱。

输入校验码

U C A F

请输入左侧字符

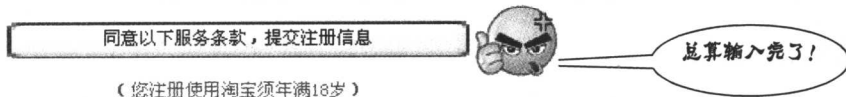
为了安全考虑，系统会经常要求你按照图片显示的字符输入校验码。



注意输入校验码时，必须要在英文状态或半角模式下输入，否则系统将会提示你校验码出错。如输入“UCAF”。

提交信息

单击图 1.2 界面最下方的“同意以下服务条款，提交注册信息”按钮。



Step 注册成功

输入图 1.2 所有信息后，系统会进入启动账户页面(如图 1.3 所示)。在图 1.3 界面上，要注意确认邮箱地址是否正确，淘宝网将发送一封确认邮件到你注册时填写的邮箱。

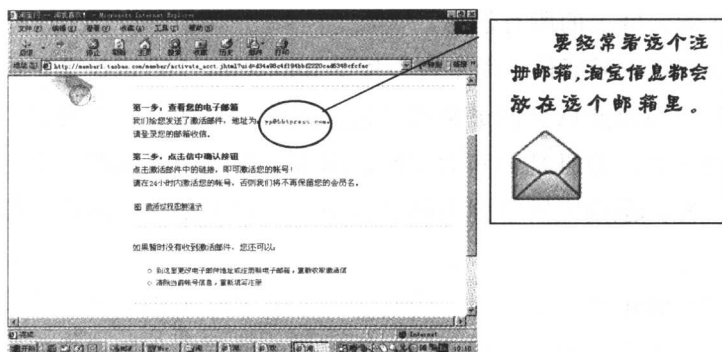


图 1.3 会员账户页面

收取激活邮件

打开你刚才注册时填写的邮箱，在收件箱里打开来自淘宝网的注册信件，看到图 1.4 信息。