

网上拍卖秘笈

一拍即合
1pai.com.cn

网上拍卖秘笈

WANGSHANG
PAIMAI MIJI

赵国君 李 辉 编著
杨 桦 邵 菡



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

F713.359
1

版社

F713. 359

1

网上拍卖秘笈

WANGSHANG
PAIMAI MIJI

赵国君 李 辉 编著
杨 桦 邵 茵



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

网上拍卖秘笈 / 赵国君等编著. —北京: 人民邮电出版社, 2005.1

ISBN 7-115-13110-4

I. 网... II. 赵... III. 因特网—应用—拍卖

IV. F713.359-39

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 006342 号

网上拍卖秘笈

◆ 编 著 赵国君 李 辉 杨 桦 邵 茵

◆ 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>

读者热线 010-67132692

北京天时彩色印刷有限公司印刷

新华书店总店北京发行所经销

◆ 开本: 787×1092 1/32

印张: 5.625

字数: 97 千字

2005 年 1 月第 1 版

印数: 1-6 000 册

2005 年 1 月北京第 1 次印刷

ISBN 7-115-13110-4/TP · 4440

定价: 25.00 元

本书如有印装质量问题, 请与本社联系 电话: (010) 67129223

内 容 提 要

网络拍卖如今正在中国如火如荼地开展，对于普通消费者来说，网络的优点在于足不出户，就能买到自己所需要的东西，而且物美价廉。对于商家而言，利用网络进行销售，可以极大地降低启动和经营成本，同时拥有大量的客源。随着物流和支付系统的完善，现在的网络拍卖已经可以提供快捷、安全的支付渠道，实现商品的快速送达，真正体现了网络拍卖的优势。本书详细介绍了如何在互联网上通过拍卖的方式买卖商品的具体操作、方法和技巧，希望使更多的网民成为网络买家和卖家，充分享受网络拍卖所带来的乐趣。

5 言

二十多年前，一些科学家想像出一种网络原型，他们的目的是在任何时候都可以通过计算机跨越美国大陆相互交谈。当时他们也没有想到，他们的大胆设想开创了互联网的新纪元。今天互联网的发展速度之快，超乎了人们的想像，甚至在人们还来不及准备的时候，它就遍布了我们的生活。

网上拍卖如今在中国正如火如荼地开展，对于普通消费者来说，网络的优点在于足不出户，就能买到自己所需要的东西，而且物美价廉；对于卖家而言，利用网络进行销售，可以极大地降低启动和经营成本，同时还可以面对众多的顾客。随着物流和支付系统的完善，现在的网上拍卖既能够方便付款，又能够快速送达，真正体现了网络拍卖实时的优势。网上生活已不仅仅是时髦，在不少人心目中，它已成为生活的必须。足不出户，移动鼠标，轻敲键盘……应该更多的人加入到这一行列中，享受到互联网所带来的生活的便利。

俗话说“外行看热闹，内行看门道”，网上拍卖要作为将来一种成熟的生活方式，需要的不是一时的鼓噪和凑热闹，而是对事物规则的熟悉和了解。本书详细介绍了如何在网上通过拍卖进行买卖东西的具体操作、方法和技巧，希望能使更多的网民成为拍卖的内行，充分享受拍卖所带来的乐趣。

目 录

第一章 网上拍卖之背景篇	1
1 电子商务基本知识	3
2 网上拍卖基本知识	7
3 网上拍卖在中国的发展	13
上部 写给买家	19
第二章 网上拍卖之准备篇	25
1 浏览网站	27
2 搜索引擎	31
3 电子邮件	35
第三章 网上拍卖之买宝篇	43
1 注册、登录	45
2 浏览、选择商品	46
3 出价	48
4 成交	51
5 支付	52
6 收货、评价	53
7 实例：“一拍网”的购买流程	54
第四章 网上拍卖之智慧篇	65
1 拍卖过程中的买家技巧	67

2 网络陷阱及应对法宝	71
3 加入社区论坛的乐趣	76
下部 写给卖家	79
第五章 网上拍卖之优势篇	85
1 网上开店 vs 传统地面开店	87
2 进驻电子商务网站 vs 开发自己的网上平台	91
3 电子交易网站 vs 网上商城	93
第六章 网上拍卖之开店篇	97
1 卖什么	99
2 在哪里卖	105
3 怎样卖	106
4 实例：在一拍网上开店的流程	107
第七章 网上拍卖之营销篇	155
1 网络营销与传统营销的区别	157
2 网上拍卖营销术	159
第八章 网上拍卖之安全篇	165
1 网上陷阱令人不得不防	167
2 六大招术为卖家保驾护航	170

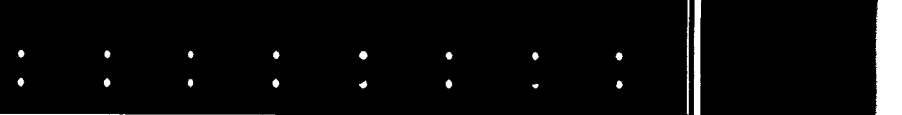
第一章 网上拍卖之背景篇

对大多数人来说，知道拍卖这种交易行为，是从影视作品或新闻中了解到的。看着电视里拍卖会上那些价值动辄成千上万的物品，普通百姓往往是只有眼福。至于亲身参加拍卖会买东西，似乎对大众消费者又很不现实。不过，自从有了网络这种媒介，许多在日常生活中看起来不可能的事情都变成了可能。如今，人们除了可以上网购物，也可以到网上参加竞拍，买回心仪已久的物品，甚至还可以自己当卖主，开一家自己的网上店铺。怎么样，有没有兴趣参加呢？那就随着本书的介绍，拖动鼠标，开始网上拍卖之旅吧！

在开始网上拍卖旅行之前，需要先了解一些关于电子商务和拍卖的背景知识。



1st Edition
Pa
P
i



1 电子商务基本知识

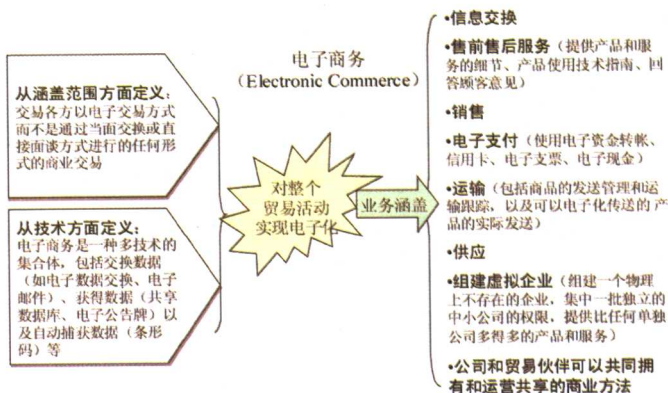
“电子商务”这个词被一些技术专家说得太高深了，似乎是大公司的事情，而离普通消费者很远。其实电子商务涉及吃喝玩乐、衣食住行等生活的各个领域，它是通过因特网进行商务活动的新模式，代表了未来商务的发展方向。

什么是电子商务

电子商务 (Electronic Commerce) 是一种商务活动的新形式，是以现代信息技术手段进行商品交易的过程。它替代传统交易过程中纸介质信息载体的存储、传递、统计等环节，实现商品和服务交易以及交易管理等活动的全过程无纸化，并达到高效率、低成本、实时化、网络化、直接化等目的。

关于电子商务的定义目前有很多种，各国专家都给出了不同的表述。国际商会于 1997 年 11 月在巴黎举行了世界电子商务会议 (The word Business Agenda for Electronic Commerce)。会上的专家和代表对电子商务的概念分别从两个方面给予了权威的阐述。





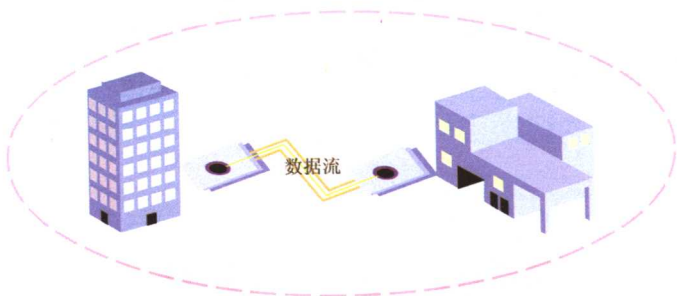
电子商务的交易模式

按交易模式, 电子商务的主要形式有六种。



企业与企业之间的电子商务 (B2B)

供求企业之间以及协作企业之间利用网络交换信息、传递各种票据、支付货款, 从而使商务活动全过程实现电子化。通过专用网络或增值网络进行的电子数据交换, 这种类型的电子商务是最早而且最为典型的应用。特别是近两年来, 随着因特网的发展, 越来越多的企业和公司已经开始利用 Extranet 进行贸易活动。



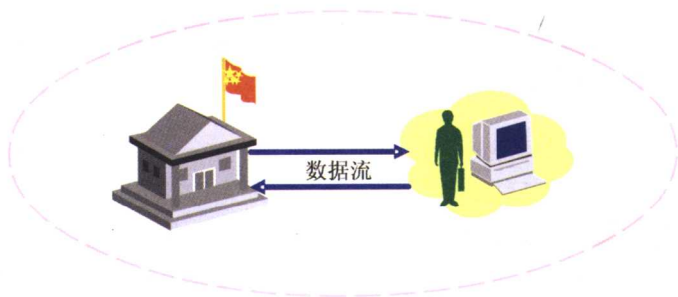
企业和消费者之间的电子商务 (B2C)

企业和消费者之间的电子商务的典型应用是网上购物，即电子化的销售。它随着因特网的出现而迅速发展起来。目前在因特网上遍布着各种类型的商业中心，提供鲜花、书籍、软件、计算机和汽车等各种消费商品的信息和购买服务。消费者在家中通过与因特网相连的计算机，便可以在网上选购自己需要的商品，而不必亲自到商场或售货店去购买。

企业和政府之间的电子商务 (B2G)

企业和政府之间的电子商务活动可以覆盖企业、公司与政府组织间的各种事务。例如，在美国，政府采购清单可以通过因特网发布，企业、公司可以以电子化方式来完成对政府采购的响应。虽然目前在中国这方

面的应用还比较少，但一旦政府身体力行带头利用电子商务技术，这类电子商务的业务就会迅速增长。

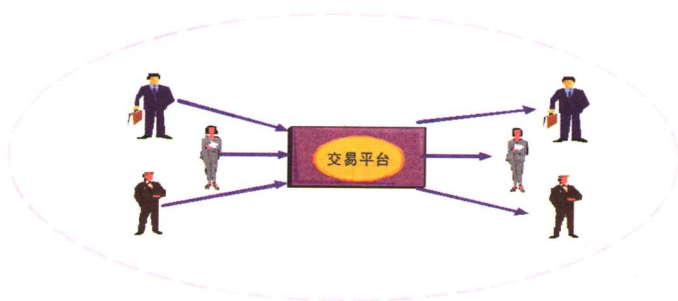


消费者与政府之间的电子商务 (C2G)

消费者与政府之间的电子商务应用目前在中国尚未出现，但随着企业和消费者之间及企业和政府之间电子商务的发展，政府也许会把电子商务扩展到福利费发放和税款征收方面，例如税务征管部门可以通过网络进行个人所得税及其他一些税务的申报、征缴。

消费者对消费者的电子商务 (C2C)

消费者对消费者的电子商务的实现就是通过为买卖双方提供一个在线交易平台，使卖方可以主动提供商品上网拍卖，而买方可以自行选择商品进行竞价。



企业内部的电子商务

企业内部的电子商务活动通常在 Intranet 上进行, Intranet 又被称为建立在企业防火墙内部的 Internet。企业通过防火墙等安全措施将企业内联网与因特网隔离。从而将企业内联网作为一种安全、有效的商务工具,用来自动处理商务操作及工作流程,实现企业内部数据库信息的共享,并为企业内部通信和联系提供快捷的通道。企业内联网的商务应用,可以增强企业商务活动的敏捷性,能够对市场状况的变化做出更加灵敏的反应,为客户提供更加全面、优质和高效的服务。

2 网上拍卖基本知识

准确的诠释拍卖,似乎并不是一个高深的学术问题,拍卖实际上是一种商业买卖方式,同在商场与售货员之间进行的商品交易相比较,只不过这是一种特殊

一些的，有一定交易环境和交易前提的商品交易。

拍卖是什么

如果把拍卖称作“竞买”，这更便于理解拍卖的实质。简言之，拍卖就是卖者采用竞价的方式将待售物品出售给最高竞价者的交易过程。拍卖的最重要意义在于通过多人竞价，克服了一对一议价和仅由卖方给买方制定最终价格的缺点，经过价格的调整，使需求与供给达到均衡。传统的拍卖方式是将现货或样品陈列于现场，竞标人按规则在底价之上依次叫价，最后至无人叫价时，拍卖师用木槌一敲，表示与最高出价者成交，这是上增的方法。与此相反，还有一种下减法，即先由拍卖师喊出一个最高价，然后逐渐落价直至成交为止。

小贴士



拍卖：是一种比较特殊的买卖方式，它是指以公开竞价的形式，将特定物品或者财产权利转让给最高应价者的买卖方式。这种形式利于充分调动买方购物积极性，更能适应当今世界以买方市场为主的市场形态。

网上拍卖

互联网的产生，扩展了传统拍卖的时间和空间，互联网技术和传统拍卖机制的结合产生了网上拍卖。网上拍卖与传统的现场拍卖相比较，本质是相同的，但是在操作手段、方法和形式上有很大的区别。最大的区别在于网上拍卖是依托网络进行的一种无场地拍卖。它可以极大地突破时间和空间的限制，有效地实现买卖双方实时互动和交流。特别适用于通用型主流商品，例如家电、电脑、化妆品等标准化商品的购销业务。

与传统拍卖相比，网上拍卖具有下列优点：

- ▶ 通过互联网将传统的少数人参与的拍卖方式，变成每个网民都可参与的拍卖交易方式。这样既增加了买卖双方的便利性，也降低了交易的成本。
- ▶ 传统拍卖需要竞买人在同一时间进行，而网上拍卖竞买人不需要同时竞价，竞价可持续数天或数周，这使竞买人在竞价时间上具有很大的灵活性。对于卖方来说，网上拍卖产生了更大的拍卖市场。
- ▶ 网上搜索引擎可以使买方很方便地搜索到所需竞买的商品。

正是由于网上拍卖的这些优点，使目前网上拍卖已成为电子商务活动中的一个重要组成部分。

小贴士



网上购物与网上拍卖是一回事吗？

网上购物主要是指上网买东西，而且各种商品明码标价。卖方指定价格，买方只能被动接受。

网上拍卖既可以买东西，也可以卖东西。而且买东西时有多种竞价方式可选择，在网上竞买过程中，买方可以亲自参与定价过程，许多竞买者之间不断比较、调整，最终达到一个合理的价位。

网上拍卖规则

网上拍卖的程序和规则因不同的网站会有所差异，对目前国内以及国外的十多家拍卖网站仔细地加以分析，其竞价形式实际上只有两种：即正向竞价和逆向竞价。而其交易方式则有三种：即竞价拍卖（大多数拍卖网站均属此类）、竞价拍买（如 Priceline、焦点网等）和集体议价（如雅宝、焦点网、酷必得等），有的网站可能还同时兼有几种交易方式。这其中，竞