



淘宝网开店必备技巧

维志资讯 编著

在全民网购的黄金时代
我们用网上开店的常识、技巧和经验
为您铺就从空白到“钻石”的道路



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



淘宝网开店必备技巧

维志资讯 编著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

随身查：淘宝网开店必备技巧 / 维志资讯编著. —
北京：人民邮电出版社，2010.1
ISBN 978-7-115-21865-0

I. ①随… II. ①维… III. ①电子商务—商业经营—
中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第221426号

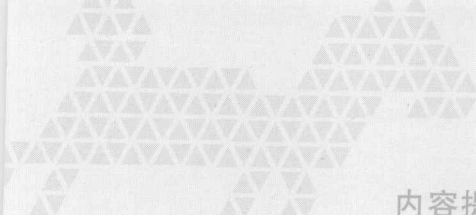
随身查——淘宝网开店必备技巧

- ◆ 编 著 维志资讯
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>
北京隆昌伟业印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本：700×1000 1/32
印张：6.875
字数：198千字
印数：1—10 000册
- 2010年1月第1版
2010年1月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-21865-0

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,介绍在淘宝网上开店和经营的技巧。全书共分7章,分别介绍了如何确定经营商品,如何在淘宝网上开店,如何提升店铺销量,如何打造让顾客过目不忘的店铺(店铺装修),学习和借鉴皇冠卖家的经验,学习店铺管理方法,掌握网店防骗等方面的内容。

本书实用性和可操作性强,非常适合想要在淘宝网开店的读者阅读。

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，如何让两台电脑共享一个 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？如何识别假冒的 QQ 系统消息？如何将音乐 CD 转换为 MP3 文件？如何在淘宝网上买到物美价廉的商品……

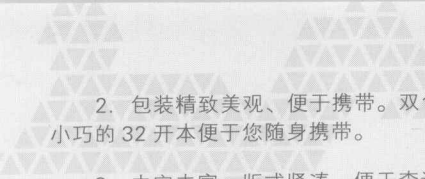
这些朋友当中有相当一部分是大学毕业生，甚至有些人曾经还是计算机专业的，虽然丢开课本已有多多年，但他们的自学能力和基础知识都应当不错，怎么也会被这些简单的问题难住呢？

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图书时没有勇气看下去；二是很多图书的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讲解，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，针对这部分读者反映的情况，我们做了大量的调查与研究，精心策划了这套“随身查”系列图书。

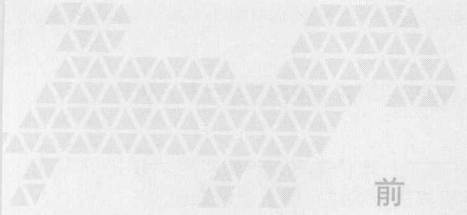
本套丛书主要有以下特点。

1. 实用性和操作性强。精选日常应用中的热点和难点，摒弃枯燥的理论介绍，全部以一个一个的实例进行讲解，有利于读者理解并掌握。



2. 包装精致美观、便于携带。双色印刷让人感觉耳目一新，精致小巧的 32 开本便于您随身携带。

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



前 言

你是不是经常到淘宝、拍拍等网站购物？当你看到这些网上店铺生意红火，日进斗金时，是否也想开一家网店？别犹豫，赶快行动吧！在淘宝网开店无需支付任何费用，真的是免费当老板，而且可以做兼职老板哦！

随着互联网的发展，网上购物已经日益为人们所熟悉、接受，并将越来越多地进入我们的日常生活。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，开始在淘宝网上开店。

为了使更多读者能够掌握网上开店经营的技巧，并在较短的时间内成为成功的卖家，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开店经营的技巧，而且能享受网上交易给我们生活带来的方便、快捷以及创业良机。

目 录

第 1 章

在淘宝网上卖什么能赚钱 1

- 例 1 通过淘宝网筛选出具有潜力的商品 2
- 例 2 选择适合网上销售的商品 4
- 例 3 选择热销的商品 5
- 例 4 寻找潜在的市场需求 8
- 例 5 寻找新奇特商品 9
- 例 6 选择自己熟悉的商品 11
- 例 7 向有经验的店主学习 12
- 例 8 皇冠卖家如何提高访问量 13

第 2 章

淘宝小店顺利开张 15

2.1 申请淘宝网会员

16

- 例 9 注册淘宝会员 16
- 例 10 开通支付宝账户 19
- 例 11 会员绑定支付宝 23
- 例 12 安装支付宝安全控件 25
- 例 13 进行支付宝实名认证 27
- 例 14 编辑淘宝个人信息 35
- 例 15 设置密码保护 35
- 例 16 修改淘宝账户密码 38
- 例 17 修改支付宝密码 39

2.2 网店资金管理

40

- 例 18 开通网上银行业务 40
- 例 19 使用网上银行行为支付宝充值 43
- 例 20 使用支付宝卡通给支付宝充值 47
- 例 21 查询支付宝账户余额 48
- 例 22 查询支付宝卡通余额 49

2.3 淘宝网交流软件 阿里旺旺的使用

51

- 例 23 下载并安装阿里旺旺 51
- 例 24 下载并安装淘宝助理 55
- 例 25 阿里旺旺个人信息的设置 58
- 例 26 在阿里旺旺中添加淘友 58
- 例 27 阿里旺旺淘友分组 61

2.4 淘宝店铺开张喽
63

- 例 28 准备 10 件商品的图片与信息 63
例 29 逐一发布 10 件商品 64
例 30 轻轻点击, 淘宝店铺开张营业 65

2.5 网店开门红 67

- 例 31 了解买家的购买过程 67
例 32 完成第一笔交易 69

第 3 章

如何提升网店销量 75

3.1 充分利用免费
宣传 76

- 例 33 网店宣传的方法和技巧 76
例 34 学习超市、大卖场的促销模式 79
例 35 使用移动旺旺让买家随时找你谈 80
例 36 设置旺旺状态信息和自动回复信息 83
例 37 设置友情商店超链接 85
例 38 成为“消保服务”一员 86
例 39 订购淘宝旺铺 91

3.2 顾客就是上帝
94

- 例 40 选择好发布宝贝的时间让买家能第一时间搜索到 94
例 41 对宝贝进行分类方便买家购买 94
例 42 让买家第一时间搜索到自己的宝贝 97
例 43 适时赠送超值礼物 98
例 44 真人做模特让买家有购买欲望 99

第 4 章

打造让顾客过目不忘的小店 100

4.1 店铺页面美观
设计 101

- 例 45 发布宝贝准备 101
例 46 上传首个宝贝信息 101
例 47 填写宝贝基本信息 103
例 48 上传宝贝图片 105
例 49 编辑宝贝描述信息 107
例 50 设置宝贝物流信息 109
例 51 设置其他信息 112
例 52 修改网店基本信息 112
例 53 设置店铺风格 114
例 54 为店铺增光添彩 116



4.2 商品拍摄技巧 116

- 例 55 使用数码相机组合拍摄商品 116
- 例 56 商品拍摄的具体要求 118
- 例 57 拍摄商品的基本技巧 119
- 例 58 从不同角度拍摄 119
- 例 59 模仿摄影棚的灯光布局 120
- 例 60 拍摄不同商品时光线的运用 121
- 例 61 拍摄商品时光线角度的运用 122
- 例 62 灵活变通照明角度 125

4.3 使用工具软件 调整拍摄效果 125

- 例 63 调整图片亮度 125
- 例 64 批量调整图片亮度 127
- 例 65 裁剪图片 128
- 例 66 给商品图片添加边框 128
- 例 67 轻松为商品图片批量添加水印 130
- 例 68 调整图片大小 131
- 例 69 批量调整图片大小 132
- 例 70 相片的修复 134

第 5 章

皇冠卖家的买卖生意经 136

5.1 以诚待客 137

- 例 71 让每一位新顾客都成为回头客 137
- 例 72 巧妙撰写欢迎词吸引顾客 138
- 例 73 向顾客主动介绍商品 140
- 例 74 理性面对各类买家砍价 140
- 例 75 买卖不成仁义在 141
- 例 76 多买多送以薄利集人心 141
- 例 77 为买家节省运费 142
- 例 78 让顾客开心而来满意而归 143
- 例 79 对买家进行分类 144
- 例 80 电话交流中的注意事项 144
- 例 81 留住顾客的技巧 145

5.2 开辟新买家 146

- 例 82 利用店铺留言找买家 146
- 例 83 定期举行优惠活动吸引买家 148
- 例 84 主动联系潜在买家 149

- 例 85 利用旺旺的快捷短语来提示买家 151
 例 86 定期关注同行店铺中的买家 153
 例 87 注册和登录搜索引擎提升店铺的访问量 157
 例 88 多用拍卖来提升人气 158

5.3 细节决定成败 160

- 例 89 商品包装很重要 160
 例 90 制定合理的退货与换货方案 164
 例 91 及时处理买家投诉避免误解 164
 例 92 当发生矛盾时应虚心向买家解释 165
 例 93 引导买家修改差评信息 166

第 6 章

学管理赚大钱 171

6.1 商品货源成本管理 172

- 例 94 从阿里巴巴找到合适的进货渠道 172
 例 95 网上进货的利与弊 174
 例 96 网上进货注意事项 177
 例 97 进货的一般原则 178
 例 98 批发市场的特点 179
 例 99 批发市场进货时要注意的几个方面 180
 例 100 把握进货的数量 182
 例 101 厂家货源分析 183
 例 102 哪些工厂可以尝试洽谈 184
 例 103 与小厂合作的不稳定因素 184
 例 104 通过人际关系委托他人进货 185
 例 105 第一次进货不要进太多 186
 例 106 不宜大量购进的商品 186
 例 107 物流发货注意事项 187

6.2 店铺数据备份与恢复 188

- 例 108 使用淘宝助理“下载宝贝” 188
 例 109 使用淘宝助理备份店铺数据库 190
 例 110 使用淘宝助理恢复店铺数据库 191
 例 111 使用淘宝助理发布宝贝 192
 例 112 使用淘宝助理批量上传宝贝 193
 例 113 使用淘宝助理批量修改宝贝信息 195

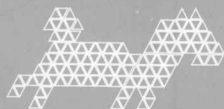


第7章

不可不知的网店防诈秘笈 199

- 例 114 警惕利用中奖信息诈骗 200
- 例 115 鉴别刷钻店铺的方法 201
- 例 116 网上进货如何识别骗子 202
- 例 117 不要进入不安全超链接防止账号被盗 204
- 例 118 防范自动发货骗术 205
- 例 119 防止电话诈骗 205
- 例 120 识别相似用户名 205
- 例 121 跳蚤市场中小心陷阱 206
- 例 122 避开网络代销骗局 207
- 例 123 网上交易常见骗术及应对方法 207

第1章 | 在淘宝网上卖什么能赚钱



例 1 通过淘宝网筛选出具有潜力的商品

无论是网店还是实体店，如果经营的都是较具潜力的商品，可以说已经成功了一半。那么再如何找出淘宝网具有潜力的商品呢？

1. 从店铺的数量来看

在淘宝网店铺街可以查看到淘宝网店铺类目，但没有具体的数字，还需要自己进行计算和分析，如图 1-1 所示。



图 1-1

店铺数量最多的是“女装/女士精品/童装”类，排在第1位；第2~5位分别为“化妆品/香水/护肤品”、“珠宝首饰/手表/眼镜”、“日用/家电/食品/物流”、“电脑网络及相关设备”。以上数据说明了这些类型的商品在淘宝网是很热门、很有市场的，同时也反映了这些商品竞争的激烈程度。

2. 从至尊 / 皇冠 / 钻石店铺的数量来看

在统计数量时可以将每个类目下的所有店铺按信用排序, 然后再计算分析, 这样会方便一些, 如图 1-2 所示。



图 1-2

至尊 / 皇冠 / 钻石店铺最多的是“化妆品 / 香水 / 护肤品”类, 下面依次为“女装 / 女士精品 / 童装”、“虚拟物品 / 游戏装备 / 游戏周边”、“珠宝首饰 / 手表 / 眼镜”、“日用 / 家电 / 食品 / 物流”。

3. 与女性相关的商品

查看淘宝店铺, 做女性相关商品的店铺占了相当一部分。在淘宝网上, 与女性有关的商品是非常好卖的, 这里女性用品市场是非常巨大的。所以, 如果开店围绕着女性, 以女性为服务对象, 商品主要是面向女性, 那么成功的概率就会大增。

例 2 选择适合网上销售的商品

要在网上开店，首先就要有适宜通过网络销售的商品，并非所有适宜网上销售的商品都适合个人开店销售。根据业内人士的建议，适合网上开店销售的商品一般具备下面的条件。

(1) 体积较小：这样方便运输，同时还能降低运输的成本，如常见的小商品等，如图 1-3 所示。



图 1-3

(2) 附加值较高：如果商品价值低于运费，很少有客户会去购买，所以这类商品是不适合网上销售的。

(3) 具备独特性或时尚性：网店销售不错的商品往往都是独具特色或者十分时尚的。

(4) 价格相对便宜：如果在实体店可以用相同的价钱买到，就很少有人会在网上购买了。

(5) 通过网站了解就可以激起浏览者的购买欲：如果一件商品必须要亲自见到才可以达到购买所需要的信任，那么就不适合在网上开店销售。

(6) 市场上没有，只有网上才能买到：比如外贸订单产品或者直接从国外带回来的产品。

通过以上内容我们可以得到一个大致答案，目前适宜在网上开店销售的商品主要包括首饰、数码产品、电脑硬件、手机及配件、保健品、成人用品、服饰、化妆品、工艺品、体育与旅游用品等。

例 3 选择热销的商品

一件商品的热销，就可能给店主带来无尽的财富。下面列举一下目前网上开店比较热销的几类商品，供读者参考。

1. 首饰

女性对首饰的青睐程度可以用下面的话来形容：买完金银首饰买珠宝首饰，买完珠宝首饰买钻石首饰；买完项链买耳环，买完耳环买手链，买完手链买脚链……

无论是在淘宝还是在易趣，首饰（尤其是水晶、翡翠类首饰）一直都是卖得最好的商品之一，如图 1-4 所示。



图 1-4