

不需要大量的资金，不需要华丽的办公场所，只要拥有一台电脑，就可以开启您的创业梦想！

网上购物与开店 时尚便利书

轻松赚到网上第一桶金进而成为超级大卖家的成功秘笈

杰诚文化 / 编著



即学即用

60个淘宝秘技教您货比三家搜宝贝、辨别卖家信用、安全支付与验货等实战经验



全面指导

全面涵盖商品类目、店铺经营策略、店铺装修方法、客户沟通、网络营销技巧等



成功秘笈

12个网店案例揭秘成为皇冠卖家、赚入丰厚利润、生意拓展到世界等成功人士心声



追踪热点

60个技巧问答追踪交易安全、支付宝、拍摄技巧、提高人气、寻找货源等关注热点

※ 淘宝 ※ 易趣 ※ 拍拍 开店全攻略



中国青年出版社
中国青年电子出版社
<http://www.21books.com> <http://www.cqjia.com>



律师声明

北京市邦信阳律师事务所谢青律师代表中国青年出版社郑重声明：本书由著作权人授权中国青年出版社独家出版发行。未经版权所有人和中国青年出版社书面许可，任何组织机构、个人不得以任何形式擅自复制、改编或传播本书全部或部分内容。凡有侵权行为，必须承担法律责任。中国青年出版社将配合版权执法机关大力打击盗印、盗版等任何形式的侵权行为。敬请广大读者协助举报，对经查实的侵权案件给予举报人重奖。

侵权举报电话：

全国“扫黄打非”工作小组办公室

010-65233456 65212870

<http://www.shdf.gov.cn>

中国青年出版社

010-59521255

Email: law@cypmedia.com

MSN: chen_wenshi@hotmail.com

图书在版编目(CIP)数据

网上购物与开店时尚便利书 / 杰诚文化编著.

—北京：中国青年出版社，2009.12

ISBN 978-7-5006-9092-4

- I. ①网… II. ①杰… III. ①电子商务—基本知识
IV. ①F713.35

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第219915号

网上购物与开店时尚便利书

杰诚文化 编著

出版发行：  中国青年出版社

地 址：北京市东四十二条21号

邮政编码：100708

电 话：(010) 59521188/59521189

传 真：(010) 59521111

企 划：中青雄狮数码传媒科技有限公司

责任编辑：肖 辉 高 原 张海玲

封面设计：刘 娜

印 刷：北京新丰印刷厂

开 本：787×1092 1/24

印 张：12.5

版 次：2010年1月北京第1版

印 次：2010年1月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5006-9092-4

定 价：39.90元（含1光盘）

本书如有印装质量等问题，请与本社联系 电话：(010) 59521188/59521189

读者来信：reader@cypmedia.com

如有其他问题请访问我们的网站：www.21books.com

“北京北大方正电子有限公司”授权本书使用如下方正字体

封 面：方正兰亭粗黑简



网上购物与开店 时尚便利书

杰诚文化 / 编著



中国青年出版社

中国青年电子出版社

<http://www.21books.com> <http://www.cqchina.com>



中青社

前言



网上购物已成为很多年轻人喜欢的一种生活方式。在亚洲最大的C2C购物网站上，每天有近900万人在这里“逛街”，相当于近600个家乐福或者沃尔玛这样的大卖场的客流量。基于这种客观环境，网店也如雨后天春笋一般遍地开花，开网店成了一种新的赚钱途径。但是，据统计大多数网店的经营情况并不像想象中的那样理想。

1个月后没有成功而放弃的网店卖家占48%；

2个月后没有成功而放弃的网店卖家占25%；

3个月后没有成功而放弃的网店卖家占15%；

3个月后继续干下去的网店卖家仅占12%。

这些数据说明，并不是任何人都能够成功地开一家赚钱的网店。导致这种情况的产生一方面是由于“网店”作为一种虚拟的存在，受到许多客观条件的限制；另一方面是由于网店卖家没有掌握必备的网店经营技能。当然，后者是主要原因。针对这个问题，我们编写了这本能够帮助大家在较短时间内轻松掌握购物技巧和网店经营技巧的时尚便利书。

本书特色

- 60个淘宝秘技教您货比三家搜宝贝、识破淘宝防骗术、辨别卖家信用、安全支付与验货等即学即用的实战经验

- 12个网店成功案例，揭秘轻松成为皇冠卖家、短期赚入丰厚利润、生意拓展到世界各地等梦想成功人士的心声。

- 从商品类目、店铺经营策略、店铺装修方法、客户沟通、网络营销技巧等各方面提供全面、翔实的开店指导建议

- 60个常见技巧问答，追踪交易、密码安全、支付宝、获得好评、拍摄技巧、提高人气、寻找货源等网友关注热点

本书内容

第一篇为网上购物篇，主要讲解了领取网络交易身份证、使用支付宝购物、给账户加上双保险、辨别卖家信用、资深淘友的选购心得、如何支付与验货、

前言

在拍拍、易趣、当当网上购物等知识。

第二篇为网上开店入门篇，主要讲解了开店前的必要准备、申请网上店铺、个性化设计店铺、设计店标、使用淘宝助理发布商品、拍摄精美的宝贝照片、巧妙处理照片缺陷等知识。

第三篇为网上开店技巧篇，主要讲解了增加客户访问量、在淘宝社区做宣传、客户沟通技巧、新手卖家如何与皇冠卖家竞争、送货方式、售后服务、寻找物美价廉的货源等知识。

第四章为在其他网站开店篇，主要讲解了在拍拍、易趣、百度有啊这几个知名网站开店的不同注意问题。

本书光盘内容

5小时网上购物与开店多媒体教学视频，让您边看边练，快速上手！

2小时常见照片后期处理技巧的视频教学，帮您处理出完美的宝贝照片！

价值300元的电脑常用正版软件，帮助您维护电脑、快捷使用电脑！

读者对象

无论你是上班族，学生，退休人员，自由职业者，还是传统小店的老板，只要你有台电脑，有根网线和本书所介绍的知识，就具备了网上开店的前提条件。

本书将披露大量寻觅好货源的秘密手段！

本书将教你如何利用免费资源打造知名度！

本书将教你如何拍摄吸引眼球的商品图片！

为了编写本书，并保证所提供的经营技巧足够实用，编者走访了大量的网店店主以及相关方面的专家，并进行了亲身体验。

由于时间仓促，书中难免会出现差错与纰漏，还望广大读者批评、指正。

编者

目录

Part 01 网上购物篇

准备活动：网上购物必知的8件事

NO.1 什么是网上购物	11
NO.2 网上购物的优势	11
NO.3 网上购物需要什么条件	12
NO.4 网上购物的人群	14
NO.5 网上购物流程	15
NO.6 如何识别危险行为途径	15
NO.7 了解信用等级	17
NO.8 如何提升信用等级	18

Chapter 01 想购物先淘宝

Section 01 为什么选择在淘宝上购物	20
01 淘宝名声大	20
02 由第三方监管的网上支付	21
03 淘宝网的完善支持	21
Section 02 领取网络交易“身份证”	23
01 进入淘宝网	23
02 注册电子邮箱	23
03 注册会员	25
Section 03 使用支付宝购物	27

01 什么是支付宝	27
02 开通网上银行	27
03 银行卡、网上银行、支付宝之间的关系	28
04 激活支付宝	29
05 为支付宝充值	31
Section 04 给账户加上双保险	35
01 为淘宝密码加保险	35
02 为支付宝加保险	36
Section 05 阿里旺旺的下载与安装	40
成功案例 80后MM全职创业，40天冲双钻	42

常见技巧与问答

如何找回“已买到的宝贝”相关信息？	44
如何防止支付密码被盗？	44
卖家发货后，没收到货系统就已经打款怎么办？	45
我的账户怎么被锁定了呢？	45
为什么有的评价计分，有的评价不计分呢？	45

Chapter 02 超级买家秀心得

Section 06 淘宝任我搜	48
01 直接搜索	48
02 高级搜索	50
Section 07 货比三家网上看商品	52

01 浏览商品列表	52
02 对比看商品	53
03 查看单件商品的信息	54
04 卖家详细的商品信息	54
Section 08 辨别卖家信用	55
01 刷出来的卖家信用	55
02 如何辨别卖家的信用是否真实	56
Section 09 快速与卖家联系	59
01 在网页上给卖家留言	59
02 给卖家发送站内信	60
03 通过阿里旺旺和卖家联系	61
Section 10 资深淘友告诉你选购心得	62
01 在网上如何选购合适的外贸服装	62
02 买家“砍价”技巧	66
03 淘宝购物的“省钱经”	67
Section 11 选购宝贝防身术	70
01 买家必看的防骗技术	70
02 流行在淘宝的五种骗术	71
成功案例 乡下搞淘宝，半年升4钻	72
常见技巧与问答	
怎么分辨真假杰克琼斯？	74
为什么付款时扣的是网上银行里的钱，而不是支付宝里的钱？	74
请问淘宝有没有骗子查询版块？	74
Chapter 03 支付与验货	
Section 12 放心购买与支付	76
01 支付宝支付的基本流程	76
02 使用支付宝购买商品	76

Section 13 如何先验货后签字	81
Section 14 确认收到宝贝	82
Section 15 遇到欺诈不用愁	83
01 在淘宝中举报	83
02 手把手教你如何投诉	84
03 在淘宝中申请退款	85
Section 16 诚信评价	86
成功案例 服装网店不走纯商业路线	87
常见技巧与问答	
购买了红钻，如何接收？	90
为什么不能登录支付宝？	90
为什么获得的不是白金卡？	90
没有确认收货，为什么自动交易成功了？	90
买到了假货，卖家又不给退款，怎么办？	90
Chapter 04 在其他网站上购物	
Section 17 拍拍网上给亲朋好友送礼	92
01 拍拍的优点	92
02 使用QQ号码登录拍拍	93
03 用财付通购买商品	94
Section 18 想过至IN生活来易趣	96
01 易趣和淘宝的区别	96
02 时尚商店这里逛	96
03 使用安付通网络购物更安全	97
Section 19 当当网购书	98
01 全球最大的中文网上书店	98
02 看当当榜，畅销书轻松购	99
Section 20 购物网站中的新生“百度有啊”	100
01 关于“百度有啊”	100

02 百付宝安全必修课	100
Section 21 创意从新浪商城开始	102
01 在新浪商城中定制个性礼品	102
02 新浪安全支付	104

成功案例 草根如何在行业中异军突起 105

常见技巧与问答

什么是拍拍红包?	106
为什么我的用户名登录时提示登录无效呢?	107
忘记了安全问题答案怎么办?	107

Part 02 网上开店入门篇

准备活动: 网上开店前必知的7件事

NO.1 网上开店能稳赚不赔吗	109
NO.2 哪些人适合在网上开店	110
NO.3 哪些商品适合在网上销售	111
NO.4 如何选择网店方式	114
NO.5 网上开店的必备条件	115
NO.6 网上开店的三大平台	118
NO.7 网上开店的流程	120

Chapter 05 自己开店当老板

Section 22 上传商品信息为开店做准备	122
01 准备10件商品的信息资料	122
02 上传一口价商品	124
Section 23 申请网上店铺	126
01 淘宝会员账户实名认证	126

02 申请店铺网址	128
Section 24 简单装修网店	129
01 简单设置店标	129
02 店铺介绍	130
03 给宝贝分类	131
04 设置掌柜推荐宝贝	132
05 选择店铺风格	133
06 给网店添加公告	133
07 设置友情链接	134

Section 25 修改商品信息 135

01 修改已上架的宝贝	135
02 宝贝上架的时间	135

Section 26 使用淘宝助理发布商品 137

01 什么是淘宝助理	137
02 下载并安装淘宝助理	137
03 登录淘宝助理	139
04 用淘宝助理新建并上传宝贝	140
05 用淘宝助理批量编辑宝贝	142
06 用淘宝助理备份宝贝	143

Section 27 设置拍卖宝贝 144

01 淘宝拍卖规则	144
02 如何设置拍卖宝贝	145

成功案例 上促销频道, 店主7天收入2万元 146

常见技巧与问答

宝贝上架为何显示属性出错?	147
如何取消实名认证?	147
搜索商品数量只显示20个吗?	147
使用淘宝助理上传宝贝时出现错误, 如何处理?	148

Chapter 06 个性化自己的店铺

Section 28 制作店标	150
01 如何设计店标	150
02 制作店标之前的准备事项	151
03 10分钟学会制作动态店标	153
Section 29 制作店铺公告	156
01 店铺公告的内容	156
02 自己动手制作动态公告栏	158
Section 30 个性化设计	162
01 背景音乐巧利用, 店铺流量翻一番	162
02 免费拥有统计店铺计数器	163
Section 31 跟我轻松学添加宝贝模板	165
Section 32 网上相册不可少	166
01 网上相册用处大	166
02 将图片上传到网上相册	167
Section 33 店铺风格的个性化与大众化	169
成功案例 卖内衣也能成为皇冠卖家	171
常见技巧与问答	
用别人的图片属于侵权吗?	172
店铺被隐藏后, 如何恢复店铺?	173
为什么不能正常进入店铺?	173
为什么店铺显示的是小图?	173
图片空间分类可以添加多少个?	173

Chapter 07 制作精美的宝贝照片

Section 34 拍出赚钱好照片	176
01 如何防止照片模糊	176
02 如何避免照片产生色差	177
Section 35 使用摄影棚拍摄服装	178

01 组建简单的摄影棚	178
02 使用人体模特拍摄大衣的技巧	179
03 使用平铺拍摄裤子的技巧	181
Section 36 手把手教你制作出漂亮照片	182
01 突出宝贝主题——裁切图片	182
02 给照片减肥不减质	183
03 让灰暗的宝贝立刻亮起来	184
Section 37 资深设计师教你抠图	186
01 从简单的背景中抠出宝贝	186
02 从复杂的背景中抠出图片	188
Section 38 让图片像海报一样有漂亮的字体	191
Section 39 批量给宝贝加水印, 防盗不费力	192
01 使用Photoshop批量加水印	192
02 使用光影魔术手批量加水印	196
Section 40 让自己的宝贝会说话	199
成功案例 全职爸爸在淘宝闯出新天地	202
常见技巧与问答	
用Photoshop处理图片的快捷键有哪些?	203
淘宝卖家如何选购数码相机?	203
拍摄紫色水晶时颜色偏色, 怎么办?	203

Part 03 网上开店技巧篇

Chapter 08 让更多的客户访问自己的店铺

Section 41 做好广告秀商品	206
01 在宝贝名称上做广告	206
02 为网店做促销活动	207

03 用物美价廉的商品吸引客户	208
04 用活动平台促销	208
Section 42 在淘宝社区中做宣传	209
Section 43 淘宝客推广	212
01 什么是淘宝客推广	212
02 淘宝客是怎样炼成的	212
03 淘宝客推广新招数	213
04 卖家如何加入淘宝客推广	214

成功案例 把鞋卖到法国去,大二学生创造小奇迹 215

常见技巧与问答

如何注册淘宝直通车?	216
旺旺收到的信息都是乱码,怎么办?	216
如何提高人气和流量?	217
为什么订购了旺铺,店铺还是没有变化?	217

Chapter 09 沟通客户有心得

Section 44 留住上门的买家	220
01 欢迎词里学问大	220
02 在店铺公告中下功夫	221
03 给阿里旺旺设置自动回复	222
04 如何抓住买家的心	223

Section 45 为买家做好注释和分类 225

Section 46 更改买家的邮费 227

Section 47 交易过程中十大口忌 228

Section 48 新手卖家如何与皇冠卖家竞争 231

成功案例 卖旧报纸拿到双皇冠 233

常见技巧与问答

物流运送的过程中会转单吗?	234
---------------	-----

快递联系不到买家怎么办?	234
在淘宝商品评价中,有些买家的链接无法进入,是假评吗?	234
如何应对买家收货后说卡失效了?	234

Chapter 10 卖出宝贝与售后服务

Section 49 网店的主要送货方式	236
01 普通包裹	236
02 快递包裹	236
03 EMS快递	237
04 快递公司	237

Section 50 物流省钱进行到底 238

01 淘宝推荐物流	238
02 邮政省钱策略	238

Section 51 给买家作出评价 240

Section 52 良好的售后服务 241

01 发货通知单的合理利用	241
02 及时询问宝贝收到后的情况	241
03 把顾客当朋友时常问候	241

Section 53 支付宝账户明细查询 242

成功案例 美玉开店三个月升三心 245

常见技巧与问答

快件丢了谁负责?	246
为什么不能重新发布宝贝了?	246
退货后,是不是不能评价了?	246
如何取消已卖出的宝贝?	246

Chapter 11 寻找物美价廉的货源

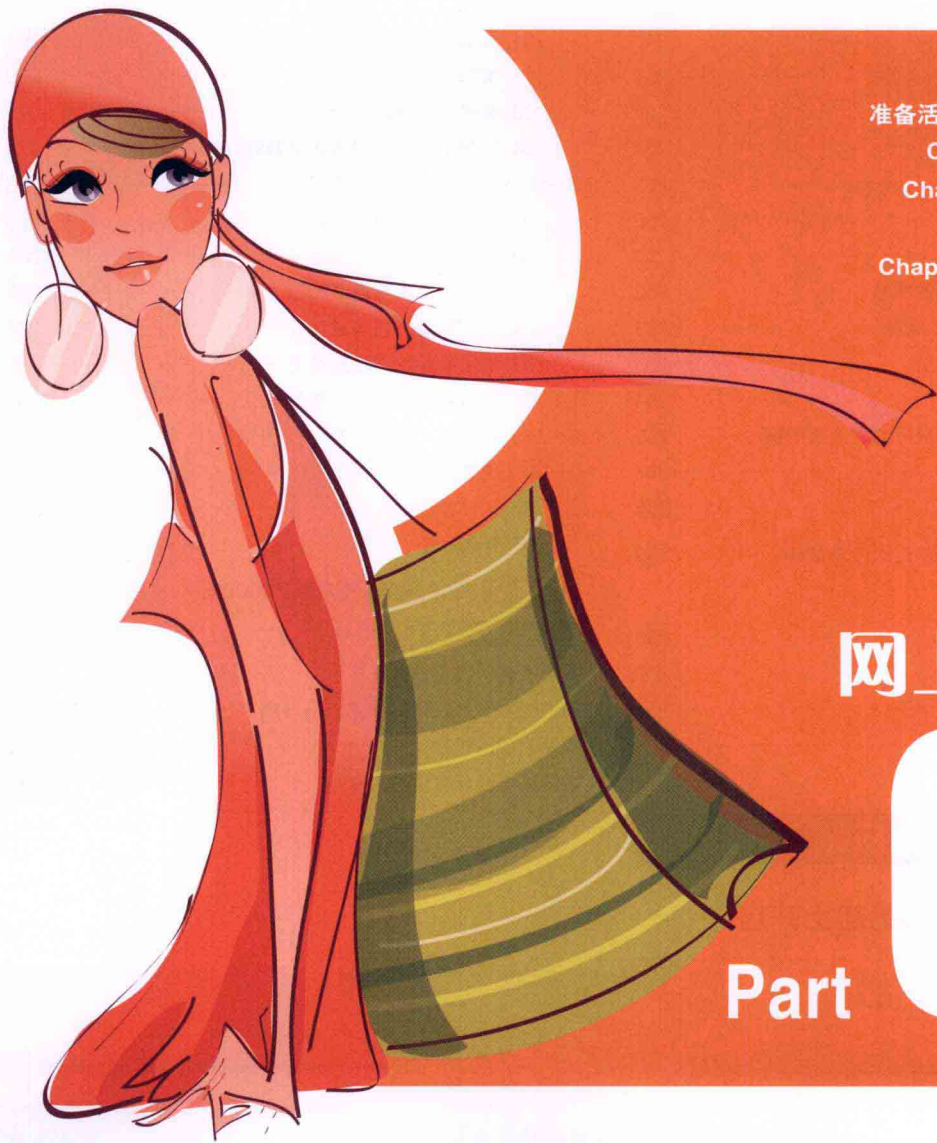
Section 54 网上卖什么东西最火 248

网上热销的8类商品	248	01 注册和认证	264
Section 55 网络店铺进货的途径	251	02 发布和管理商品	269
01 从大型批发市场进货	251	03 装修拍拍网店	271
02 厂家货源	251	04 利用拍拍助理导入店铺数据	274
03 网络代销	252	Section 59 在易趣网上开店	276
04 关注外贸产品	252	01 注册易趣会员并认证	276
05 寻找商家余货	252	02 使用安付通	281
06 专门为网店提供货源的网站	252	03 在易趣上发布商品	283
Section 56 到阿里巴巴网站批发	253	04 开设和装修易趣店铺	286
01 在阿里巴巴网站上注册	253	05 使用易趣助理管理商品	288
02 在阿里巴巴批发进货	254	06 网店数据的压缩和备份	291
03 兼职卖家到阿里巴巴进货的五大杀手锏	255	Section 60 在“百度有啊”上开店	292
04 正确进货三部曲	257	01 免费注册并激活个人账户	292
Section 57 换个方式找货源	258	02 认证并申请开店	293
成功案例 从地摊族到皇冠店长的传奇故事	259	03 管理店铺	296
常见技巧与问答		成功案例 拍拍开店一个月赚了3600元	297
一件商品厂家也会给发吗?	260	常见技巧与问答	
如何找到虚拟产品的货源?	260	买家不确认收货怎么办?	298
供求信息什么时候可以看见?	261	如何查看自己店铺的排名?	298
全国知名批发市场有哪些?	261	如何为店铺搬家?	299
		如何拿下咨询宝贝的买家?	299

Part 04 在其他网站上开店

Chapter 12 在拍拍和易趣上开店

Section 58 在拍拍网上开店	264
---------------------------	-----



准备活动 网上购物必知的8件事

Chapter 01 想购物先淘宝

Chapter 02 超级买家秀心得

Chapter 03 支付与验货

Chapter 04 在其他网站上购物

网上购物篇

Part 01

准备活动

网上购物必知的8件事

网上购物已经逐渐成为主流购物方式。如果你不想成为落伍者,如果你想成为时尚行列中的一员,如果你对网购和开店还无从下手,那么就从这里开始旅程吧!

NO.1 什么是网上购物

网上购物已经成为时尚的代名词,那么什么是网上购物呢?从流程上看,网上购物就是通过互联网检索商品信息,通过电子订购单发出购物请求,填上私人支票账号或信用卡号码,然后卖方通过邮购的方式发货,或是通过快递公司送货上门。如右图所示为网上购物流程图。



NO.2 网上购物的优势

1. 便利性

无须花费交通费,在家“逛商店”,避免挤公车、晒太阳,不再受时间限制,订货买货无须亲临现场,送货上门省时又省力。



2. 及时性

“永不打烊”的商城!无论是白天还是深夜,都可以在这里网罗到心仪的商品。

网上购物从卖家发货开始计算,省外一般3~4天可以收到商品,而省内只需要2天。如果是加急的物品,还可以选择更快捷的物流方式。

[EMS邮政特快专递查询]

请点击此进行查询...

[DHL中外运敦豪快递查询]

输入中外运敦豪单号 DHL运单号码

[CCES快递货件查询]

3. 无限性

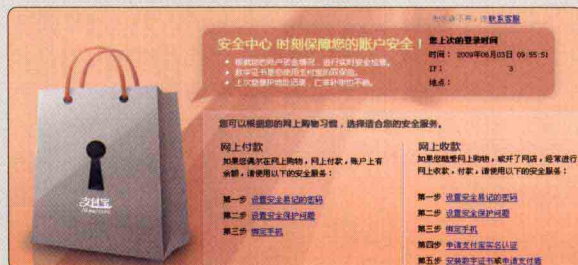
打破地域限制，网上提供了大量的商品信息，如右图所示。价格实惠，还能帮助您找到难觅的商品，还能结识更多全国各地乃至世界各国的朋友。无限乐趣，尽在网购！



4. 安全性

不用担心坐车钱包被盗，只需要开通财付通或支付宝就可放心购物。买得放心，用得开心。

比如支付宝实行货到付款的政策，买家先将货款打给支付宝，确认收货后，支付宝才把钱转给卖家。若买家不满意，可以申请退款，如右图所示。



NO.3 网上购物需要什么条件

新手买家常常会问：“我是新手，在网上购物需要什么条件呢？”其实网上购物需要的条件包括硬件和软件两个方面。

1. 硬件

当新手买家提出前面的问题时，已经具备了硬件条件，即一台电脑和一根网线。

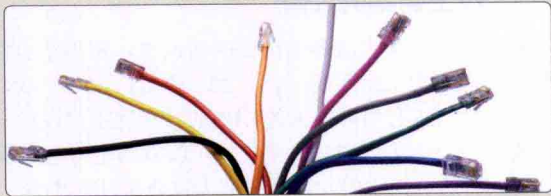
一台电脑

这里所说的电脑包括台式机和笔记本电脑，如右图所示。网上购物对电脑配置要求不高，只要满足基本的上网需求就可以了。



一根网线

这里所说的“一根网线”是指能连接到网络的设备，不仅是如右图所示的网线，还包括无线网卡等，即需要能上网连接到购物网站的设备。



2. 软件

如果买家够大胆，可以什么软件都不需要，但是，我们提倡的是安全购物，所以需要以下软件。

通讯工具软件

通讯工具软件的作用是方便和卖家交流，可使用腾讯的QQ、淘宝的阿里旺旺等。

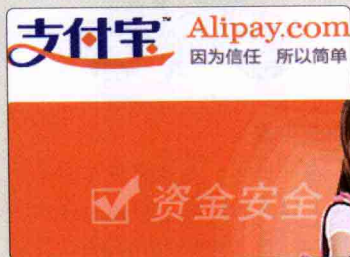


电子邮件

电子邮件主要用于注册账号，获取最新信息以及和客户联系等，如右图所示为雅虎邮箱首页。

安全交易平台

安全交易平台是安全交易的保障。若在淘宝网上购物可使用支付宝支付，如下图所示。



网上银行

买家可直接在网上转账、打款支付，如下图所示，为中国工商银行网站。



NO.4 网上购物的人群

根据互联网顾客服务提供商的新调查,每周至少在网上购物一次的用户中几乎三分之二是女性。其中19%的互联网用户每周上网购物一次,22%的用户每月一次,43%的用户是非经常性互联网购物者,而16%的用户从未在网上购物。所有用户中大约5.1%的互联网用户在线上购物一周一次以上,其中63%是女性,31%年龄在45-54之间。所有用户中将近32%的用户每年收入为七万五千美元,其中过半数是已婚者,44%是18岁以下住在家里的孩子。我们将适合网购的女性客户群大致分为以下几类。

时尚型买家

当网上购物与全球接轨时,时尚型买家属于热衷于把握时尚,勇于尝试的购物族,她们已经踏上了这场购物的奇幻之旅!



内向型买家

讨厌商店里面面对面的讨价还价?网上购物帮内向型买家解决这一烦恼,还能通过网络交流让购物变成交友的又一通道。



忙碌型买家

网上购物从交谈、付款、收货等整个交易过程,只要能上网就可以通过互联网轻松搞定,非常适合忙碌型买家。



寂寞型买家

身在异乡,逛商店没有同伴,买东西没人给意见,不必为这些感到伤心,网上热心的店主是寂寞型买家贴心的朋友。



懒惰型买家

不想出门,但有东西必须要买。懒惰型买家赶快打开电脑上网购物吧!轻点鼠标,选择同城卖家,商品立即送到指定地点。



精挑细选型买家

精挑细选,结果没买成,遭到店主冷眼,这样的经历不必再有。网上购物可以将所有商品看个够,还可与卖家交谈后再购买,无须看脸色。

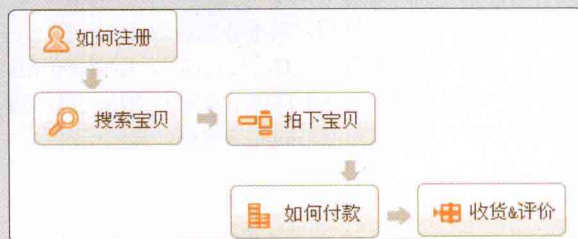


NO.5 网上购物流程

了解了各类型的买家，以及在网上购物的好处后，下面来了解网上购物的整个过程，在操作时做到心中有数。

虽然不同购物网站的购物流程不同，但是大致差不多，只是先注册还是先挑选商品这两步有所不同。

例如淘宝网的购物流程包括注册、搜索宝贝、拍下宝贝、付款、收货和评价5个部分，如右图所示。



在其他大型网站购物，比如当当网等，购物流程和在淘宝网上的差不多，下面将介绍详细流程。

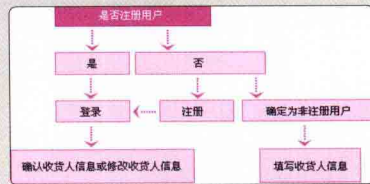
步骤01 选择商品

选择需要的商品放入购物车。若商品选择完毕，去结算中心，若没有则返回网页中继续购物，如下图所示。



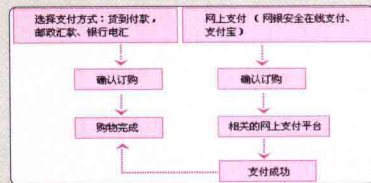
步骤02 填写收货人信息

首先登录网页。如果有账户则直接登录，没有要先注册，然后填写或者确认收货人信息，如下图所示。



步骤03 付费，购物成功

选择支付方式，确定订购。若需要网上支付，选择支付平台付款，购物成功，如下图所示。



NO.6 如何识别危险行为途径

随着网上购物的发展，一些不法分子也乘机在这里设下陷阱，如何识别这些陷阱，跳过这些陷阱呢？下面将为大家介绍一些经验和技巧。

1. “钓鱼”网站

开设虚假银行等“钓鱼”网站，并通过其他网站的链接，诱使网民登录，或者以银行的名义暗示现在发生了一个可能威胁您账户的紧急情况，诱使您提供账号和密码。即使您没有依照电子邮件或假网站的要求提供个人资