

老年人——
网络新生活丛书

网络购物

◎ 主 编 陈露晓

◎ 分册主编 付 强 丁嘉尚



 中国出版社

图书在版编目(CIP)数据

网络购物/陈露晓主编. —北京: 中国出版社,
2009. 10

(老年人网络新生活丛书)

ISBN 978—7—5087—2843—8

I. 网… II. 陈… III. 电子商务—基本知识
IV. F713. 36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 167944 号

书 名:网络购物

主 编:陈露晓

分册主编:付 强 丁嘉尚

责任编辑:侯继刚

出版发行:中国出版社 邮政编码:100032

通联方法:北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电 话:(010)66080300 (010)66083600

(010)66085300 (010)66063678

邮购部:(010)66060275 电 传:(010)66051713

网 址:www. shcbs. com. cn

经 销:各地新华书店

印刷装订:北京凯达印务有限公司

开 本:145mm×210mm 1/32

印 张:4. 5

字 数:90 千字

版 次:2010 年 1 月第 1 版

印 次:2010 年 1 月第 1 次印刷

定 价:10. 00 元



前 言

21 世纪是以信息技术和互联网为标志的数字化时代。伴随着生活水平和文明程度的提高,网络已逐步成为人们日常生活中获取信息、交流沟通、娱乐休闲的必备工具。通过网络,人们可以进行无纸化办公,处理日常生活和工作中的各种事务,可以快捷地与人进行沟通交流,如收发电子邮件、QQ 在线聊天;可以自由地享受各种信息服务,如浏览新闻、查看各种资讯、网上便捷购物;可以畅意地娱乐,如听音乐、看电影、下象棋、打牌,等等。

网络,已成为我们现实生活中一个重要的组成部分。然而作为一项新的科技成果,网络知识的普及仍然是一个亟待解决的问题。主要表现为:

对于年轻一代,尽管懂得电脑和网络的应用,但知之不全,表现为,懂得建博客的人,未必懂得图像处理;懂得网络游戏的人,未必懂得电脑维护等。对于年长一点的,有的只会电子邮件的收发,有的只会简单的文字处理,有的只会 QQ 聊天,且年龄越长的普遍表现出对电脑和网络的应用知识越贫乏。

为此,我们编写了该套网络新生活丛书,且立意主要



是为广大老年朋友进行电脑和网络使用的技术指导,并提供最便捷的应用服务。

据一项调查显示,在接受调查的 60 岁以上老人中,有 60% 的人希望学习如何使用计算机及怎样上网冲浪,其中,70% 以上的人相信电脑可以帮助他们与社会保持联系和更好地了解世界,40% 以上的人说学习电脑可以拉近他们与孩子们的距离,使他们更好地沟通。

可见网络知识普及对中老年人来说更有需求渴望。另外与青少年相比,中老年人具有以下三个方面的特点:

时间充裕。许多退休老人虽年过花甲但精神矍铄,没有明显老态。然而奔波劳碌之后的余暇,总不能天天碧波潭边垂钓、树荫凉下下棋吧? 上网又将成为他们的另一乐趣。

人老心不老。退下岗位的老人们,具有丰富的社会阅历,对社会的变化十分关注,尤其是对自己曾为之奋斗的事业仍有一种参与的愿望,总希望从各个方面了解有关信息,或通过一些途径提出自己的建议。网络将成为他们介入社会的重要渠道。

生活基本自足。到了退休年龄的人,吃、穿、用的花费相对不多,而其退休工资却相对能自足。上网也就自然构成了他们生活中的另一道风景线。

基于此,我们着力打造本丛书的三个特色:

一是全。其内容涵盖网络基础、电脑维护、文档编辑、网络资源下载、网络视听、博客人生、网络冲浪、网络阅读、网络聊天、网上休闲、网络照相与摄像、网络理财等,包罗

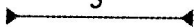


了网络使用时所有能遇到的问题。其目的是给老年人提供多种网络技术服务,以期构建他们多彩的网络生活。

二是浅。即浅显易懂,运用最通俗的语言文字和大量上网图片,给读者奉献最直观的文字信息和分解步骤讲解,以便读者能速学速会。这主要是为了解决年长者学习网络知识的实际困难。40多岁的人,生活节奏快,需要一学就会;50多岁的人,电脑知识底子薄,需要手把手地教;60岁以上的老者,接受新知识慢,需要图文并茂地一步一步尝试。

三是趣。纯技术上的学习往往是枯燥和乏味的,为了强化其可读性,本书摒弃技术讲述的专业拗口和晦涩难懂的弊病,力求以通俗、富有生活情趣的语言和鲜活的上网操作案例,来激发老年朋友们的阅读兴趣。

为此,该套丛书以老年人上网知识普及为着笔点,以实际操作性极强的手法行文,打破技术陌生的心理障碍,同时配有大量的上网界面图,来加强操作学习过程中的直观性,让老年朋友们网络冲浪无障碍,真正成为老年朋友们上网的伴侣和中青年朋友上网的宝典。





目 录

第一章 网络购物概述	1
一、什么是网络购物	1
二、选择网络购物的原因	1
三、如何在网络购物	1
四、网络购物安全吗	2
五、网络购物的技巧	2
(一)四种技巧	2
(二)看、问、查	3
六、返点省费用	3
七、网络购物网站模式	3
(一)B2C—购物流程	4
(二)C2C—购物流程	4
第二章 亚马孙的神话——杰夫·贝索斯	8
一、放弃所有,重新开始	8
二、改变传统,创造神话	10
三、卓越亚马孙	11
(一)找你想要的商品	12
(二)查看商品详情	15
(三)放入购物车	15
(四)注册登录	20



第三章 最大中文图书商城——当当网	31
一、当当网的优势	31
二、当当网的历史	33
三、当当网订购流程	35
第四章 京东商城——做电子商务是个偶然	38
一、京东商城购物流程图	40
二、注册方式	41
三、如何提交订单	42
四、订单状态解释	42
五、订单的维护	43
六、京东商城的发迹史	45
第五章 马云和他的电子商务王国	50
一、阿里巴巴	51
二、淘宝网	53
三、淘宝网的发展史	53
四、淘宝网的法宝——支付宝	57
五、淘宝网交易流程	59
(一)淘宝网的用户权限	59
(二)淘宝的注册认证机制	60
(三)淘宝网的实名认证	61
(四)淘宝网对商品和交易的管理	62
(五)淘宝网用户使用支付宝交易流程	63
(六)淘宝网交易状态超时规则	64
(七)淘宝网买家申请退款规则	65
六、淘宝网评价规则	65



第六章 百度“有啊”,百度也有啊!	73
一、百度“有啊”特色	75
二、店铺功能齐全	76
三、交易安全保证	76
第七章 腾讯“拍拍”——超值购物值得信赖	78
(一)普通分类查找	79
(二)快速搜索	81
(三)高级搜索	82
第八章 eBay 易趣也有趣	84
第九章 专业网店——因为专注,所以专业	87
一、网上卖衬衣——凡客诚品	87
二、网上卖鲜花——中国鲜花网	89
三、钻石小鸟是什么鸟?	94
四、宝宝和妈妈的网店——红孩子商城	97
第十章 当当、卓越、京东商城运作流程揭秘	99
一、下单京东网不留“后悔时间”	99
二、摆放——卓越网采用“乱序排放”	100
三、取货——一次拣出 20—50 份订单	101
四、分拣与配货——当当有 70 条人工流水线	102
五、送货上门——京东网可以刷卡付款	103
第十一章 安全购物,提防诈骗	105
一、网络购物必学六大技巧	105
二、网络购物防骗的基本常识	107
三、七种诈骗手法揭秘	108



四、教你识别网络购物六类典型诈骗	109
五、网购“地雷”——级别高的信用不一定就好	113
 第十二章 网上银行,网络购物电子钱包	 117
一、什么是网上银行	117
二、个人网上银行的使用办法	118
三、使用网上银行支付	119
四、网上银行安全对策	119
五、如何开通招商银行网上银行	121



第一章

网络购物概述

一、什么是网络购物

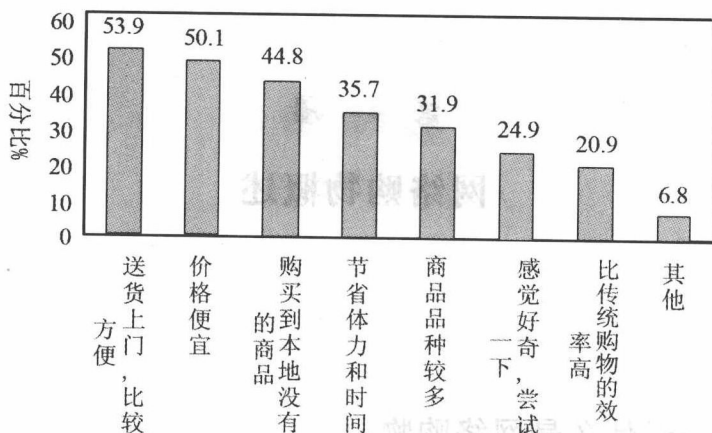
网络购物,就是通过网上专业的购物网站检索商品信息,通过电子订购单发出购物请求,然后填上私人支票账号或信用卡的号码,厂商通过邮购的方式发货,或是通过快递公司送货上门的购物活动。2008 年全国网络购物用户人数已经达到 7400 万人。

二、选择网络购物的原因

有过网络购物经历的人选择网络购物的原因主要是方便、价格低以及商品多样性。同时,不但方便,省时省力也是更多人选择网络购物的重要理由。

三、如何在网络购物

在网络购物,您可以使用支付宝、网上银行、财付通、百付宝网络购物支付卡等来支付,且安全快捷。



网民选择网络购物的原因分布

四、网络购物安全吗

网络购物一般都是比较安全的。可先在家里或自己的电脑登录,选择支付宝、财付通、百付宝等第三方支付,对于太便宜而且要预支付的,就最好不要轻信。

五、网络购物的技巧

(一)四种技巧

1. 要选择信誉好的网上商店,以免被骗;
2. 购买商品时,付款人与收款人的资料都要填写准确,以免收发货出现错误;
3. 用银行卡付款时,最好卡里不要有太多的金额,防止被不诚信的卖家划拨过多的款项;



4. 遇上欺诈或其他受侵犯的事情,可在网上找网络警察处理。

(二)看、问、查

1. 看。仔细看商品图片,分辨是商业照片还是店主自己拍的实物,而且还要注意图片上的水印和店铺名。因为很多店家都在盗用其他人制作的图片。

2. 问。通过旺旺询问产品相关问题,一是了解他对产品的了解,二是看他的态度。

3. 查。查店主的信用记录,看其他买家对此款或相关产品的评价。

六、返点省费用

通过购物返点可以节省更多费用(2%—50%不等),在易购合作网站(如卓越、当当、99书城等)购物,易购会给您一定比率的返点,返点以积分(即论坛财富)形式加到会员的论坛账户里,累计满5000点后,即可申请支付(把论坛财富兑换成人民币,通过支付宝、招商银行或者工商银行转账,暂不支持其他支付方式)。

七、网络购物网站模式

网络购物网站模式主要有两种 B2C 和 C2C:

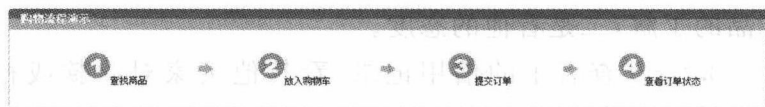
B2C (Business to Consumer) 就是我们很经常看到的供应商直接把商品卖给用户。例如你去麦当劳吃东西就是 B2C, 因为你只是一个客户。这种形式的电子商务一般



以网络零售业为主,主要借助于 Internet 开展在线销售活动。

这种模式节省了客户和企业的时间和空间,大大提高了交易效率。但是在网上出售的商品特征也非常明显,仅仅局限于一些特殊商品,例如图书、音像制品、数码类产品、鲜花、玩具等。例子:当当、卓越、京东等。

(一)B2C—购物流程



C2C (Consumer to Consumer), 客户之间自己把东西放上网去卖,比如一个消费者有一台旧电脑,通过网络进行交易,把它出售给另外一个消费者,此种交易类型就称为 C2C 电子商务。例子:淘宝、拍拍、易趣。

(二)C2C—购物流程

网上有不少 C2C 网站,其购物方式都大同小异,现在就来介绍一下淘宝网的购物流程(请看下图):



搜索

首先第一步是搜索。搜索有以下几种方法:

第一招:明确搜索词

您只需要在搜索框中输入要搜索的宝贝店铺掌柜名



称,然后点击“回车”,或单击“搜索”按钮即可得到相关资料。

第二招:用好分类

不知道您是否注意到,许多搜索框的后面都有下拉菜单,有宝贝的分类、限定的时间等选项,用鼠标轻轻一点,就不会混淆分类了。比如:您搜索“火柴盒”,会发现有很多汽车模型,原来它们都是“火柴盒”牌的。当您搜索时选择了“居家日用”分类,就会发现真正色彩斑斓的火柴盒在这里。

第三招:妙用空格

想用多个词语搜索的话,就在词语间加上空格,十分简单。

第四招:精确搜索

使用双引号:比如搜索“佳能相机”,它只会返回网页中有“佳能相机”这四个字连在一起的商品,而不会返回诸如“佳能 IXUSI5 专用数码相机包”之类的商品。(注:此处引号为英文的引号)

使用加减号:在两个词语间用加号,意味着准确搜索包含着这两个词的内容;相反,使用减号,意味着避免搜索减号后面的那个词。

第五招:不必担心大小写

淘宝的搜索功能不区分英文字母大小写。无论您输入大写还是小写字母都可以得到相同的搜索结果。输入“nike”或“NIKE”,结果都是一样的,因此您可以放心搜索。

联系卖家

第二步,找到宝贝了,那就该联系卖家了:



您在看到感兴趣的宝贝时,先和卖家取得联络,多了解宝贝的细节,询问是否有货等。多沟通能增进您对卖家的了解,避免很多误会。

第一招:发站内信件给卖家

站内信件是只有您和卖家能看到的,相当于某些论坛里的短消息。您可以询问卖家关于宝贝的细节、数量等问题,也可以试探地询问是否能有折扣。

第二招:给卖家留言

每件宝贝的下方都有一个空白框,在这里写上您要问卖家的问题。请注意,只有卖家回复后这条留言和答复才能显示出来。因为这里显示的信息所有人都能看到,建议您不要在这里公开自己的手机号码、邮寄地址等私人信息。

第三招:利用聊天工具

不同网站支持不同的聊天工具,淘宝是旺旺,拍拍是QQ,利用它们尽量直接找到卖家进行沟通。

购买

第三步,当你和卖家达成共识后,那就购买吧!(整个流程如下图)





最后一步是评价：

当您拿到商品之后,可以对卖家做确认收货以及对卖家的服务做出评价。如果对商品很不满意,可以申请退货,或者是换货,细节方面请与卖家联系。



第二章

亚马孙的神话——杰夫·贝索斯

有这样一家书店，规模约占数平方英里，310 万种图书，你得开着汽车，才能浏览完它所提供的书目。也许这个场面让你感到惊讶，现实中真有这样的书店吗？当然，它是无法在现实中存在的，因为成本太过高昂。但在互联网中，它却变成了现实。这就是亚马孙网络书店。根据美国互联网及数码媒体调查公司公布的数据，亚马孙已经成为最受欢迎的电子商贸网址。而这，都是因为一个叫杰夫·贝索斯的人！

一、放弃所有，重新开始

1965 年，贝索斯出生于美国新墨西哥州。3 年后，母亲带着他嫁给了迈克·贝索斯——一个古巴移民。贝索斯是幸运的，虽然他不是迈克的亲生儿子，但他们的感情却胜过许多亲生父子。

1986 年，这个优秀的年轻人在美国普林斯顿大学取得了电子工程学和计算机双重学士学位，很快就进入纽约新成立的高科技公司。两年后，贝索斯跳槽到一家纽约银行家信托公司，管理价值 2500 亿美元资产的电脑系统。