

HZ BOOKS
华章经管

网上开店做家

长胜不败

详解新手开好**赚钱网店**的步骤与流程

揭秘月利润过万 **淘宝皇冠卖家** 独门绝招

揭秘开店 美化

获得客户的秘密

网上开店 让您**赚翻天**！

让我们一起开网店吧！

GO!

网上开店创业 实用教程

胡敏 等编著



机械工业出版社
China Machine Press

网上开店做家

长服

让我们一起开网店吧!

GO!

网上开店创业 实用教程

胡敏 等编著



机械工业出版社
China Machine Press

在最新的淘宝改版中，淘宝无论是界面还是功能都发生了很大的变化。本书顺应时代的发展，把新淘宝的方方面面完整系统地展示了出来，并且运用大量示例和图片，以浅显易懂的方式让读者一目了然，学得轻松。本书不仅教技术，还教大家方法。让读者不仅能够知其然，还能知其所以然。所以，这不仅是一本工具书，而且还是一本淘宝开店的创富指南。

全书共分12章，每一章内容都非常丰富，它们之间既相互独立，又互相影响。目录设计也很合理，可以方便读者很快找到自己想学习的内容。

本书适用于所有淘宝新老卖家，以及任何想在网络或者现实中创业的人士。刚进入淘宝的卖家可以把本书当成一本用来入门和提高的“淘宝字典”。而淘宝的老卖家也可以从中学到很多淘宝新改版之后的最新工具和技巧。因此，不管你是初涉互联网的菜鸟，还是网络老鸟，本书都有着实际的指导意义。

封底无防伪标均为盗版

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

图书在版编目（CIP）数据

网上开店创业实用教程 / 胡敏等编著. —北京：机械工业出版社，2010.4
(网上开店做赢家)

ISBN 978-7-111-30113-4

I. 网… II. 胡… III. 电子商务—商业经营—教材 IV. F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第044634号

机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037）

责任编辑：陈佳媛

北京瑞德印刷有限公司印刷

2010年4月第1版第1次印刷

170mm×242mm · 16.75印张

标准书号：ISBN 978-7-111-30113-4

定价：36.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 88378991，88361066

购书热线：(010) 68326294，88379649，68995259

投稿热线：(010) 88379604

读者信箱：hzjsj@hzbook.com

前言

由于现在淘宝倡导大淘宝概念，因此进入2009年的淘宝在加速不停地改版，并且扩展了更多的功能。现在淘宝慢慢地成长为一个庞然大物，越来越开放，功能越来越多，也越来越复杂。对于初入淘宝的朋友们来说，要想更好地享受淘宝的乐趣，不管是购物还是创业，都变得比以前困难了。为了让更多的朋友加入到淘宝中来，并且让淘宝卖家更好地在淘宝生存乃至最终成功，因此促成本书的诞生。

现在市面上已经有很多介绍淘宝的书籍，大部分都是千篇一律，内容重复，并且都没有做到把淘宝的功能全面立体地展示，而本书很好地弥补了这些缺点。作者凝结三年来的淘宝成功经验，把淘宝的方方面面完整系统地展示出来，并且加入了很多自己的看法和技术创新。

当你看完本书，你会发现你之前对淘宝网并不是非常了解，即使你是淘宝的老会员，或者是钻石、皇冠用户。希望本书像辞海一样，成为淘宝类工具书中的权威。

希望通过本书的学习，你将能获得非常多的淘宝知识，更能够充分全面地了解淘宝这个购物以及网络创业平台，在淘宝这条路上从此不用再走弯路。

本书的特点

起初，本书的设想是面向那些已经有淘宝开店经验的卖家。但是，我们发现，现在有很多没有在淘宝开过店的朋友也都有这方面的需要，而且十分迫切。所以，我在写这本书的时候，尽量浅显易懂，并且配合了大量的图片，希望能够让大家都能够很清楚地了解整个淘宝的操作流程以及理念：

- ❑ 我不希望把此书写成一本教科书，也不希望是一本看完就丢的闲书，而是一本系统地教你如何更有效地利用淘宝为你的生活服务的指南书。
- ❑ 本书为了配合打算进入淘宝以及初入淘宝的人群，在书中配备了大量最新的详细图文参照，一步步教你操作。有了这本淘宝指南，你在淘宝的一切都将变得简单。
- ❑ 在最新的淘宝改版中，淘宝无论是界面和功能都发生了很大的变化，而以

前的关于淘宝的书，尤其是淘宝的工具书已经跟不上淘宝的步伐，失去了指导的意义，尤其对于初入淘宝的朋友们来说。而本书则很好地弥补了这样的缺憾。

- 本书是作者历经三年时间考验的心血结晶，绝大部分内容都是原创的并且使用过的有效技术。
- 实用是本书创作的宗旨。希望把此书作为一台实战的教你如何创富，如何在互联网取得成功的赚钱机器。
- 通过阅读本书，您所获得的不仅仅是在淘宝创造的实实在在的财富，而且对您未来的事业和人生也会起到一个指引和牵动的作用。
- 本书按照2009年最新改版的淘宝界面进行教学，并且详细介绍了淘宝最新推出的一些营销工具。让你不会有过时或找不到界面的困扰。
- 本书以浅显易懂的方式讲述了在淘宝从开店到最终成功所要做的方方面面。由于作者丰富的淘宝营销经验，在本书的淘宝店铺营销方面的内容，也是非常独到和有效的。
- 语言平实。本人文笔有限，而且也不想让广大读者认为这是一本华而不实的书。所以用语尽量简练，让每个人都能很清晰地明白每句话是什么意思。只要你会识字，你就一定能够读懂并且运用这本书。

本书的主要内容

第1章主要是介绍淘宝网现在的状况以及未来的发展趋势。通过对淘宝的深入分析，详细讲解了网上开店的优势，哪些人适合淘宝创业以及如何才能在淘宝成功，首先为淘宝创业做好一个心理的准备工作。

第2章主要是讲开店前的准备，比如选择什么样的产品才能赚到钱，如何做开店前的市场调查，如何给店铺定位选择服务人群，如何进货，等等。只有做好了这些事情，才算是做好了真正的前期准备工作。

第3章主要是介绍如何开通自己的店铺，并且在短时间内完善其所有的功能，成为一个真正完整的、可以开始赢利的店铺。

第4章主要介绍的是一些基本的拍摄和处理图片的技巧 and 知识。一个好的店铺，里面的图片非常重要。好的产品图片和店铺宣传图片能够提升产品的价值，吸引更多买家光顾。

第5章教大家店铺装修的技巧，包括最新的旺铺装修模板功能。目的是让买家的店铺成为自己理想中的、独一无二的店铺门面。

第6章介绍的是淘宝最新的一个提供增值服务的平台。这里讲的是一些平时

普通卖家尤其是新近卖家很少用到的特殊服务。但是，这些功能有时候对店铺的销售也能起到很大的作用。

第7章比较重要，介绍的是淘宝提供的几个增值推广营销服务。这些服务的开通和使用需要一定的营销费用和营销技巧，但这里介绍的方法和工具都是完全没有风险的。因为这些技术能够极大地提高你店铺的销售量，相对于你付出的一点营销费用来说，那是非常值得的。

第8章介绍的是在淘宝开店需要使用的外部工具，包括客户沟通工具“阿里旺旺”和批量助理工具“淘宝助理”。

第9章介绍的是一个比较重要的客户服务环节，这个环节做好了，将会大大提高一次销售额和客户重复购买率。淘宝的客户服务包含售前服务和售后服务。

第10章介绍了一些非常简单的却又很实用的推广方法，切实地提高买家店铺的销售额和店铺流量。

第11章讲解的是作为一个淘宝买家，如何在淘宝找到物美价廉的产品以及如何和卖家谈判的技术。大部分的淘宝卖家其实也是淘宝买家，通过这一章的学习可以为广大的淘宝买家省去大量在淘宝购物浪费的时间和金钱。

第12章介绍的是一些可能不是每个人都知道的淘宝的其他功能，包括淘宝商城、全球购、闲置拍卖、淘宝打听、淘江湖、淘宝开放平台、诚信网商志愿者协会以及淘宝网每周质量报告。

适合阅读本书的读者

- ☐ 刚刚毕业找不到工作而想要创业的大学生。
- ☐ 失业而又无从找到工作的人。
- ☐ 拥有实体店铺，想要扩大经营的店主。
- ☐ 想在网络或者现实中创业的有志青年。
- ☐ 已经拥有淘宝店铺的掌柜。

作者本人在淘宝开店三年时间里，收获很多，也得到许多人的帮助。本书的编写更是集体智慧的结晶，参与本书编写和资料整理的人员还有冯华君、刘博、刘燕、叶青、张军、张立娟、张艺、彭涛、徐磊、戎伟、朱毅、李佳。在此一并表示感谢！

胡 敏

2010年1月

目 录

前言

第1章 大势所趋的网络创业平台.....1

1.1 在网上开店到底是什么样的

行业2

1.1.1 什么是C2C3

1.1.2 网上开店的优势3

1.1.3 哪些国内网站上可以开店

创业5

1.2 如何在淘宝成功6

1.2.1 要在淘宝成功需要找对

规律6

1.2.2 淘宝成功要素7

1.2.3 要在淘宝成功需要找对方向

和趋势8

第2章 开店前的准备9

2.1 你是否适合做淘宝10

2.1.1 哪类人在网上买东西10

2.1.2 什么产品适合在网上销售11

2.1.3 根据自身具体情况选择要

销售的产品12

2.1.4 卖什么产品才赚钱13

2.1.5 我能当老板吗14

2.1.6 开店前的市场调查15

2.1.7 虚拟的世界安全吗15

2.2 你适合开个什么样的店18

2.2.1 决定店铺经营定位18

2.2.2 如何选择市场18

2.3 好的货源——生意兴隆的根本19

2.3.1 从批发市场进货20

2.3.2 成为网络代销21

2.3.3 通过批发网站进货23

2.3.4 其他进货方式27

第3章 如何把店铺开起来29

3.1 如何申请淘宝账户30

3.1.1 注册电子信箱30

3.1.2 注册淘宝会员32

3.2 什么是支付宝36

3.2.1 使用支付宝支付平台的

意义36

3.2.2 如何注册支付宝37

3.2.3 如何进行支付宝实名认证38

3.3 店铺的基本设置44

3.3.1 如何开通店铺44

3.3.2 如何上架宝贝47

3.3.3 如何起店铺名和淘宝会

员名49

3.3.4 上传店标50

3.3.5 撰写店铺公告52

3.3.6 宝贝分类管理和掌柜推荐

宝贝53

3.3.7 店铺留言56

3.4 如何与买家完成交易58

3.4.1 确认买家拍下58

3.4.2 修改交易价格	58	6.2.1 COD货到付款业务	120
3.4.3 选择物流方式发货	59	6.2.2 信用卡支付业务	121
3.4.4 为买家做出评价	61	6.3 独立网店系统	122
第4章 店铺内的图片处理	63	6.4 店铺统计服务介绍	123
4.1 如何处理图片	64	6.5 视频动态展示服务	125
4.1.1 什么是受欢迎的产品图片	64	6.6 试衣间	125
4.1.2 如何修改图片尺寸	65	第7章 如何利用淘宝提供的营销	
4.1.3 如何为图片瘦身	69	工具	127
4.1.4 如何为你的宝贝图片添加		7.1 淘宝直通车	128
水印	72	7.1.1 使用淘宝直通车的好处	129
4.1.5 如何制作简单店标	74	7.1.2 如何加入淘宝直通车	130
4.2 开通淘宝图片存储空间	79	7.1.3 淘宝直通车2.0介绍	132
4.2.1 使用淘宝图片存储空间的		7.1.4 关键词的选择和出价技巧	146
意义	79	7.1.5 非常重要的类目出价	149
4.2.2 如何开通淘宝图片存储		7.1.6 设计吸引人的推广内容	152
空间	80	7.1.7 使用淘宝直通车综合技巧	153
4.2.3 如何使用图片空间	83	7.2 超级卖霸	155
第5章 店铺装修	87	7.2.1 什么是超级卖霸	156
5.1 旺铺入门	88	7.2.2 如何提高申请成功率	158
5.1.1 为何要使用旺铺功能	88	7.3 淘宝客	159
5.1.2 如何开通旺铺	89	7.3.1 如何设置淘宝客推广	159
5.1.3 旺铺的基本功能	92	7.3.2 淘宝客推广攻略	163
5.1.4 旺铺的基本设置	99	7.4 店铺营销工具——满就送	164
5.2 旺铺装修模板	105	7.4.1 如何开通满就送服务	165
5.2.1 如何订购旺铺装修模板		7.4.2 如何设置满就送服务	167
服务	106	7.4.3 满就送促销推广实例	170
5.2.2 如何使用旺铺装修模板		7.5 商品促销工具——搭配套餐	171
服务	109	7.5.1 如何开通搭配套餐	171
第6章 卖家的增值服务	117	7.5.2 如何设置搭配套餐	173
6.1 分销服务	118	7.5.3 搭配套餐实例	176
6.1.1 分销商服务	118	第8章 淘宝外部工具	178
6.1.2 供应商服务	119	8.1 客户沟通工具——阿里旺旺	179
6.2 其他支付方式选择	120	8.1.1 阿里旺旺的下载和安装	179

8.1.2 阿里旺旺的基本功能	182	10.4 添加收藏	217
8.2 批量助理工具——淘宝助理	184	10.5 淘宝论坛推广	219
8.2.1 淘宝助理的下载和安装	185	10.6 参加淘宝网站相关促销活动	219
8.2.2 淘宝助理的基本功能	187	10.7 设置VIP卡	220
第9章 如何做好客户服务	194	10.8 使用抵价券	222
9.1 如何做好导购	195	10.9 淘宝博客空间	224
9.1.1 优秀导购员的基本素质	195	10.10 关键词的设定	225
9.1.2 买家心理与沟通技巧	196	10.11 巧用店铺交流区	226
9.1.3 与不同类型的客户沟通	198	第11章 如何做一个“火眼金睛”	
9.1.4 与客户沟通时应该注意的		的淘宝买家	228
问题	199	11.1 正确的淘宝购物流程	229
9.1.5 主动介绍、成交和追售		11.2 如何利用搜索功能找到物美	
产品	200	价廉的产品	231
9.1.6 理性面对买家砍价	201	11.3 按类目寻找商品	234
9.1.7 其他注意事项	202	11.4 如何判断卖家店铺的好坏	235
9.2 如何做好发货环节	203	11.4.1 如何分析卖家店铺图片	236
9.2.1 为商品打好包装	203	11.4.2 如何分析卖家信用评价	237
9.2.2 选择合适的送货方式	205	11.4.3 如何分辨虚假信誉评价	238
9.2.3 如何挣快递的钱	205	11.5 警惕卖家骗局	239
9.3 如何做好售后服务	206	11.6 耐心谈买卖	241
9.3.1 制定合理的退换货政策	206	11.7 省钱攻略	244
9.3.2 善用信用评价	207	11.7.1 省钱攻略——红包制度	244
9.3.3 引导买家修改中评和差评	208	11.7.2 省钱攻略——VIP卡	245
9.3.4 如何正确回应买家的投诉	209	11.7.3 其他省钱招数	246
9.3.5 维护客户关系	209	第12章 淘宝其他功能介绍	249
9.4 如何管理客户资源	210	12.1 淘宝商城	250
9.4.1 为买家做好分类	210	12.2 全球购	250
9.4.2 为买家做好注释	211	12.3 闲置拍卖	252
第10章 用简单的方法推广产品	212	12.4 淘宝打听	253
10.1 利用推荐功能促销产品	213	12.5 淘江湖	254
10.1.1 橱窗推荐位	213	12.6 开放平台	255
10.1.2 店铺推荐位	214	12.7 诚信网商志愿者协会	256
10.2 消费者保障计划	215	12.8 质量报告	256
10.3 添加友情链接	216		

所有商品分类 ▾

商品 ▾

所有分类 ▾

搜!

- 服饰鞋包 >
- 美容美妆 >
- 珠宝首饰 >
- 运动户外 >
- 手机数码 >
- 家居生活 >
- 家纺床品 >
- 家电家具 >
- 图书音像 >
- 母婴用品 >
- 食品保健 >
- 虚拟充值 >



聪明宝宝
摩登妈妈

最爱店铺推荐 买就送

100%品质保证 无理由退换货

1 2 3 4 5

淘品牌

LETZZ 旗舰店



品牌之选



飞利浦官方旗舰店

NEW

新品上市

JACKSON 杰克·

第 1 章

大势所趋的网络 创业平台

时间步入2009年,随着电子商务的普及,网上购物已经成为人们消费的主流方式。淘宝网数据显示,2009年上半年淘宝网实现交易额809亿元,逼近2008年全年999.6亿元成交。对比国家统计局公布的上半年社会消费品零售总额58 711亿元,淘宝网交易占比1.4%,较2008年年底上升了0.4个百分点。而网上开店以其低成本、低启动资金、快捷的交易方式已经得到了创业者的普遍认可,甚至很多大学生都加入到其中。相关数据显示,2008年有57万人通过在淘宝网上开店实现了就业,其中一半以上年龄在23~32岁之间。据国际咨询机构IDC称,每一人通过网络开店实现就业,将带动2.85个相关产业的就业机会。

经过十年发展,网商已逐步实现了与主流社会经济系统的融合。截至2009年上半年,中国网商数量已经扩大至6300万,社会经济影响力也越来越大。研究显示:2008年下半年到2009年上半年,在国际金融危机影响下,借助电子商务这一“过冬棉衣”,中国网商仍然实现了持续、稳定的发展。据不完全统计,2008年9月以后的一段时间里,每天新增的网店超过5000家。

根据《2009年度上半年网购市场发展报告》公布的数据,2009年上半年淘宝实现交易额809亿元,逼近2008年全年999.6亿元的交易额;注册会员1.45亿,占全体中国网民数四成以上,而淘宝2009年上半年为内需市场的增长贡献了15个百分点。网络购物成为目前经济危机中拉动内需的一个主要渠道。

以上的这一切仅仅是中国网购发展史的一个良好的开端。在美国,2009年网络购物成交总额约为1000亿美元,占到了零售业总额的6%,在韩国,2009年的销售额也达到约200亿美元,占到零售额总额的12%。但是在中国,网络购物只占到零售业的0.6%,还没有真正成为中国零售业的有机组成部分。所以,目前打算在淘宝创业或者是已经在淘宝创业的人应该对自己有信心,对我们的事业有信心。正像阿里巴巴创始人马云所说的那样,下一个10年,一个新的商业文明也许就要在中国崛起,其注定要和电子商务息息相关,未来的我们必将茁壮成长。

1.1 在网上开店到底是什么样的行业

网络创业是一个新兴的词汇,顾名思义,就是通过网络建立自己的事业,或者在网络上建立自己的事业。而网上开店,简单来说就是经营者在互联网上注册一个虚拟的网上商店,将待售商品的信息发布到这个网上商店中,包括产品图片、产品介绍、价格等。对你的产品感兴趣的网购用户们将通过网上或网下的支付方式向经营者付款,经营者通过快递,将商品发送到购买者手中。

CNNIC互联网发展研究部表示2009年底到2010年初中国网民总数有望突破4亿。占到中国总人口的1/3。而网上开店这种全新的销售方式就是在这样的一个大互联网时代背景下诞生的，它和传统商业模式不同，网上开店不需要投入大量资金、经营的时间和方式也比较灵活。只要用心经营也会获得很可观的回报。因此，这样的一个创业方式成为许多人，尤其是许多年轻人的一个很重要的创业途径。

1.1.1 什么是C2C

C2C是电子商务的专业用语，即消费者间，因为英文中的2的发音和英文单词“to”相同，所以C to C就被简写为C2C。C是指消费者，因为消费者的英文单词是Consumer/Customer，所以简写为C。实际上，C2C就是指个人与个人之间的电子商务。比如一个消费者有一件闲置的衣服，他通过网络进行交易，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。

网络购物有两种模式：一种是B2C模式，即商品和信息从企业直接到消费者；另一种是C2C，即商品和信息从消费者直接到消费者，俗称的“网上开店”。目前C2C交易额已经远远超过了B2C。

目前国内的C2C的网站主要有淘宝网、拍拍网、易趣网以及百度有啊，四家各有千秋，而又强弱分明，形成四足鼎立之势。本书主要讲述的是淘宝C2C的功能和技术。

1.1.2 网上开店的优势

显而易见的，现在C2C网上开店之所以能够发展得这么迅速，是因为网上开店具有其他传统创业项目所不具有的明显的优势，这主要表现在以下几方面。

1. 低投入

网上开店相对于网下开店相比综合成本非常低，首先在淘宝开店是不收取费用的，与网下的店铺相比，节约了大笔的店铺的租金费用。网店经营主要是通过网络进行，基本不需要水、电、管理费等方面的支出。

其次网店不需要专人时时看守，并且人员组成简单，很多网络创业者初期都是白手起家，一人就包揽了所有职务。因为在初期基本上一个人就可以应付过来。不需要再为员工费用担心，节省了人力方面的投资。网店可以根据顾客的订单再去进货，不会因为积货占用大量资金。在初期，你完全可以零物质投入，那就是

选择做人家的代理，而且是那种不需要压钱或者压货的代理，风险很小，压力也不大。

在设备方面，只需要你有电脑和网络就可以了，你不用配车，配高级办公用品，更无须为了装修店面而破费。当然，对素质方面有一定的要求，就是需要会打字，现在绝大部分的网民都没有这个问题。

2. 低风险

由于投入比较低，所以风险也比较低，你所失去的最多就是时间的成本比较大一点，物质上的损失根据你的网店规模和方式，大小不同。如果你做代理，如果做了不开心或者经营的不好了，甚至一分钱都不会损失。这也就注定了你完全不用担心会像网下店铺一样动辄血本无归，倾家荡产。并且失败了，重新来过也都是很简单。笔者曾经做过将近10种不同的产品，失败了不算什么，继续尝试，从中吸取经验，总归能够找到适合自己的好的产品。

3. 低门槛

网上创业门槛低，基本上任何人都可以进去尝试一下。它不是什么特别复杂的技术，也不需要你有多高学历，更不需要你投入大量的资金，这样的低门槛给了每个人创业的机会。并且考虑到目前中国网民年轻人居多。网上创业符合网络化发展趋势，年轻人更容易接受。

4. 自由度高

网上开店不需要像网下开店那样必须要经过严格的注册登记手续，你今天注册明天可能就已经把店铺开起来了。在这里，你能够控制一切，没有人限制你的才能，你完全能够按照自己的想法，自己的模式去运作。成败都是你自己的，能更好地发挥你的主观能动性。

网店的经营是借助互联网进行经营，经营者可以全职经营，也可以兼职经营，所以在时间上也可以自己掌控。网店不需要专人时时看守，营业时间也比较灵活，你可以合理安排好自己的时间，而自己的生意也不至于受到很大影响，只要能对浏览者的咨询给予回复，不管是否及时，就还有挽回的机会。

5. 客户不受地域限制

网店开在互联网上，目前中国将近4亿的网民都将有可能成为你的客户。在淘宝，还有些店铺已经把生意做到了国外。只要你的网店的产品有特色，宣传得当、价格合理，经营得法，那么每天就将会会有很多潜在客户上门，所以你无须担心你的客源问题。

6. 网上开店基本不受营业时间、地点、面积这些传统因素的限制

网上开店，只要你的电脑不出问题，网络服务商的服务器不出问题，那么你就可以全天无休地经营你的店铺，得到订单。而对于消费者来说，他们也可以在任何时间登录你的网店进行购物。很多做得好的店主，每天早上起来，就可以看到很多订单已经下好，等待处理了。这一切完全都是自动化的，我们就算在睡觉的时候，都在赚钱。

当然，营业时间你也可以自由掌控，你不用像实体店铺一样，每天按时开门上班，还省去了很多花在路上的时间。

网上开店也不受经营地点的限制，无论你在哪里上网经营你的店铺，都不影响你的生意，因为你的网店的流量来自全国的上网者，并且，你也不会受店铺大小的局限，只要你愿意，可以任意在店里放成千上万种产品。

1.1.3 哪些国内网站上可以开店创业

目前在网上有许多可以供我们选择开店的C2C服务提供网站，最主要的就是4家，淘宝网、易趣网、拍拍网以及百度有啊。其中，淘宝网以极其强势的市场占有率一枝独秀，占据着市场领先的地位。这里我们来依次介绍一下这4个优秀的大型网购平台。

1. 淘宝网

淘宝网是2003年7月份由全球最佳B2B网站阿里巴巴投资4.5亿元创办。淘宝网自成立以来，迅速扩大影响，目前已经是亚洲最大网络零售商圈，致力于打造全球首选网络零售商圈。在中国C2C市场，淘宝的市场份额已经超过80%。而其他竞争对手的份额都在个位数，因此淘宝在C2C领域的霸主地位暂时还无人能够撼动。它将是我们的网上开店创业的首选。

2. 拍拍网

腾讯拍拍网是腾讯旗下电子商务交易平台，网站于2006年3月正式对外宣布运营。2007年3月，拍拍网正式宣布其在线商品数突破千万，并且成为最短时间内打破这一纪录的行业领先者，而这距其正式运营的时间不过一年。但是由于其市场定位的模糊，始终没有成长起来，规模虽大，但是市场份额却并没有显著的提升。虽然已经超过易趣网成为排名第二的购物网站，但是对淘宝网仍然不构成实际的威胁。

3. 易趣网

1999年,邵亦波创立易趣网。易趣网是目前还存活的C2C网站中最老的一个。在易趣推出个人网上开店服务后的短短一周内,即吸引5000多位网友“尝鲜”,这也是中国首批真正靠网络赚钱的网民。2001年前后,受互联网泡沫影响,网购市场进入低迷期。从此易趣网一蹶不振,后来又因为淘宝网的迅速崛起,以及一些自身内部的问题,易趣网从此失去了网购市场的领先地位,到现在都还在低谷徘徊。

4. 百度有啊

百度有啊是百度旗下的一个全新的大型购物网站。在2008年6月22日正式对外开放C2C平台内测报名,提供不超过1万名内测名额供商户提前入驻。它依托全球最大的中文搜索引擎百度旗下独有的搜索技术和强大社区资源的基础,成为目前国内最有发展潜力的网络零售平台。虽然起步较晚,但是发展迅速,未来将是中国网购市场不可小视的一股力量。

1.2 如何在淘宝成功

中国的网购市场经过十多年的发展,已经逐渐趋于成熟。现在我国网民数量已经突破3亿,继续稳居世界第一。网络的普及以及网络贸易、电子支付系统的发展和完善都为网络创业提供了便利条件。机会确实很多,但是我们如何吸取前人的教训,把握未来的趋势和发展方向,尽量避免少走弯路,这是接下来我们需要总结的。

1.2.1 要在淘宝成功需要找对规律

在对网上创业有了概念之后,我们来了解一下在网络创业最好的平台——淘宝网里创业需要特别注意的一些原则。这些经验都是已经在淘宝成功的人的经验总结,反映的是如何在淘宝创业成功的基本规律。只要根据你的实际情况,坚持以下的规律原则,一定能够取得事半功倍的效果。

- 网店营销和店铺的基本设置同样重要,店铺开好不表示你就能够赚到钱了,你要利用各种可行的方法有效地推广你的店铺,你的服务或产品才能有更多机会被潜在客户发现。参加有关的培训或者阅读有关的淘宝营销的书籍,多逛逛淘宝的论坛,你会发现有很多有效的方法能够让大家都知道你的产品。本书后几章也有详细讲解如何淘宝营销的内容。

- 选择能赚钱的产品，确定恰当的营业范围，选择好你的客户群。你未来的财富，50%取决于你的产品选择。大部分人赚不到钱，都是因为没有选择合适的产品，这个规律就是产品是财富的根源。
- 在淘宝这个市场，如果想要投机取巧，坑蒙拐骗，那肯定是没有好下场的。别想一步登天，好好经营你的生意，发扬诚信的精神，提供优质的服务，这样你的客户会越来越多，而且都是忠实的客户，你以后想不赚钱都难。
- 在淘宝开店也不是完全一点风险都没有，但是你要有风险的心理素质，冷静地判断和解决问题，同时将风险尽量降到最低。

1.2.2 淘宝成功要素

每个在淘宝成功的人都不是随随便便的，千万不要相信天上会自动掉馅饼的事情。我们创业者想要成功就需要具备一些必备的条件，现归纳为以下几点。

- 首先是创业者自身的素质和客观条件，包括关于电脑的一些基础知识，掌握这些知识至少能让你的网络创业走得不是太艰难。其次，你需要有一台电脑，最好还能有一台高清的数码相机。当然，如果在条件允许的情况下你还可以考虑购置打印机等其他设备。另外，有足够的资金，能够支撑你在没收入的情况下能生存3个月以上。如果你是兼职，就另当别论了。
- 要了解自己，分析自己的长处和短处，了解自己身边有什么资源可以利用。这非常重要，比如你家住在服装厂旁边，你可以考虑和服装厂联系，让他们供货，而你来提供订单。当然，你还需要有一定的谈判能力，把进货的价格压到最低，这样才能形成你独特的优势。
- 我们需要一定的店铺管理知识，其中包括产品的上架、产品描述的编辑、标题关键词的设置、店铺的装修等。
- 提高自身的服务水平和质量，大部分的买家买的都是你的服务，而不是你的产品本身。
- 你需要具备能吃苦耐劳的精神，创业初期是最难熬的一个阶段，只要你挺过去了，就会发现新的曙光。由于在淘宝创业，压力也不是很大，所以，有很多人在安逸中慢慢失去了斗志和刻苦的精神，当初通宵上货的日子也慢慢淡忘，他们的店铺也被人遗忘乃至逐渐消亡。
- 你需要具备持之以恒的决心，为什么每年有这么多人有在淘宝开店，而最终赚到钱的没有几个呢？这都是因为他们在挖井的时候，当井水快要冒出来

之前就早早放弃了。这样的人，做任何事情都不会成功的。

- ☐ 善于学习，学习使人进步，不会学习的人只能原地打转。也许你依靠运气暂时赚到一点钱，但是你不想着学习和提高，那么永远也就是那个程度而已。
- ☐ 你要相信自己，相信淘宝。为什么别人能够赚到钱，而你赚不到？要从自身找问题，不断地进步，终有一天你会成功。

1.2.3 要在淘宝成功需要找对方向和趋势

经过专业的咨询公司的研究发现，目前网购市场呈现出三大趋势：网货加速品牌化，很多品牌通过网络已经慢慢发展起来；主流品牌网销化，各大品牌厂商也加速了他们的网络销售进程；主流消费网购化，2009年家居日用类商品已经成为网购的新宠，以淘宝销售额排名数据为例，家居日用商品已超越服饰、手机、化妆品成为2009年上半年淘宝交易额最高的商品品类。消费者开始在网络上购买日常消费品的这个现象表明网络在居民购物渠道中的作用日益突出。

当前，网络购物已经深入了寻常老百姓的日常生活。2009年上半年的中国网购市场还明显呈现出经济危机下的消费特征，“购物次数激增而单笔购物金额下降”。

除此之外，珠宝首饰类商品的网购交易额也呈现上升趋势。这类价格相对昂贵的“奢侈品”在网络上的热卖也能够反映出经济危机下，消费者对价格的敏感度增强，更具价格优势的网络渠道，已经被越来越多的消费者选择。

根据这些未来的发展方向和趋势，我们制定好行动计划，并一步步把它们付诸实施。成功将会离你很近。