

视频教学 一看就会 无师自通 得心应手

易学  
畅销版

# 网上开店

华诚科技 编著



版式新颖 内容丰富  
全程图解 一学就会  
知识技巧 一应俱全  
书盘结合 互动教学  
视频讲解 生动有趣



超值赠送

电脑常见问题解决方法视频讲解

新易学



机械工业出版社  
China Machine Press

视频教学 一看就会 无师自通 得心应手

# 网上开店

华诚科技 编著

常州大学图书馆  
藏书章

新手学



机械工业出版社  
China Machine Press

本书主要介绍网上开店的基本知识,网上开店前的准备,如何在淘宝网、易趣网、拍拍网上开店,管理装修网上店铺,在网上安全成交第一笔生意,精修网络店铺中的商品图片,如何寻找资源,增加店铺的人气,选择合适的物流以及做好售后服务等知识。

本书语言精炼、图文并茂。书中涵盖大量的知识和技巧,是广大计划在网开店及已经开店的卖家的极佳参考。

本书配有相应的光盘,可帮助读者学习书中对应的内容。

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/华诚科技编著. —北京:机械工业出版社, 2010.1

(新手易学)

ISBN 978-7-111-29172-5

I. 网… II. 华… III. 电子商务—商业经营—基本知识 IV. F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第220300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:朱 劼

北京京北印刷有限公司印刷

2010年1月第1版第1次印刷

184mm×260mm·14印张

标准书号:ISBN 978-7-111-29172-5

ISBN 978-7-89451-321-2(光盘)

定价:29.80元(附光盘)

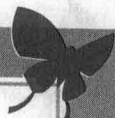
凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

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

据互联网信息中心的统计显示,截止 2009 年 6 月 30 日,我国网民数量达到 3.2 亿人,网民规模跃居世界第一位。随着网络环境的改善,网络购物市场的增长趋势也更加明显,目前仅在淘宝网上购物的人数就占据网民总数的 43%。从这个数据可以看出,越来越多的人接受了网上购物。根据这一发展的形势,越来越多的企业或者个人将自己的店铺搬到了网上。这本新手易学系列之《网上开店》,是为广大想要在网上开店或者已经在网上开店的卖家提供的一本讲解全面并且内容丰富的书。这套“新手易学”系列丛书本着以初学者的需求为出发点,以精炼的语言和丰富的内容为基础而编写。本系列的图书还包括《老年人学电脑》、《电脑高效办公》、《电脑入门》等。

## 主要内容

本书内容主要包括:了解网上开店、网上开店前的准备、淘宝网上开店、管理装修淘宝店铺、在淘宝网上安全成交第一笔生意、在拍拍网上开店、在易趣网上开店、精修店铺中的商品图片、寻找合适的货源、增加店铺人气、选择合适的物流、做好售后服务等知识。本书配有对应的光盘作为对书中内容及学习方式的补充。

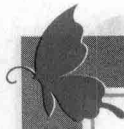
本书由浅入深、从零开始讲解网上开店的知识。编写上采用轻松有趣的叙述方式,语言精练,图文并茂。整本书概括了大量的知识点及技巧,在学习的过程中由基础到深入并强化,达到融会贯通的学习效果,是广大热爱网上开店的卖家不可多得的一本好书。

## 本书特色

网上开店的典范——本书着眼于让新手卖家学习如何在网上开店的知识,并熟练掌握网上开店的技巧。以这个中心展开,图文并茂地介绍网上开店过程中需要注意的各种问题,使读者在学习如何在网上开店时,加深对各操作环节的印象。

简单易学——从新手卖家的角度出发,条理清楚、步骤简明地讲述网上开店的操作方法与网上开店技巧。

丰富多彩的内容——在书中包含了“提示”等体例,在讲解网上开店相关操作的同时,为用户提示了其他操作方法、需注意问题等。



优秀卖家经验分析——在每章最后有“优秀卖家经验分享”体例，对所学的重要知识点进行扩展，可以快速地了解优秀卖家是如何将本章的知识运用到实际的操作中，从而方便地解决网上开店卖家遇到的实际问题。

#### 适用读者群

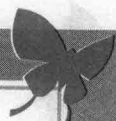
本书内容全面，讲解透彻，融入了作者实际工作的心得。可以作为网上开店新手卖家自学的参考用书，也可以作为已开店卖家在网上开店的过程中了解自己不足的一本书。

希望本书能对网上开店卖家有所帮助。由于时间仓促和作者水平所限，书中难免存在疏漏和不足之处，欢迎读者朋友不吝赐教。

作者

2009年12月





# 目 录

## 前言

## 第1章 了解网上开店

- 1.1 网上开店的优势 ..... 2
  - 1.1.1 成本低, 回收快 ..... 2
  - 1.1.2 不需要占用大量的资金 ..... 2
  - 1.1.3 24 小时营业 ..... 3
  - 1.1.4 销售规模不受地盘限制 ..... 3
  - 1.1.5 不受地理位置影响 ..... 3
- 1.2 网上开店的方式 ..... 4
  - 1.2.1 建立独立的网上商店 ..... 4
  - 1.2.2 在大型网站上开店 ..... 4
- 1.3 网上开店的三大平台 ..... 5
  - 1.3.1 淘宝网 ..... 5
  - 1.3.2 拍拍网 ..... 6
  - 1.3.3 易趣网 ..... 7

知识进阶: 优秀卖家经验分享之选择网上开店平台 ..... 7

## 第2章 网上开店前的准备

- 2.1 什么样的人适合在网上开店 ..... 10
- 2.2 网上开店的必备条件 ..... 12
  - 2.2.1 网上开店的硬件要求 ..... 12
  - 2.2.2 网上开店的软件要求 ..... 14
- 2.3 在网上开店卖什么 ..... 16
  - 2.3.1 电子媒介产品是第一选择 ..... 16
  - 2.3.2 从自己的爱好出发 ..... 16
  - 2.3.3 用户正在买什么东西 ..... 17
  - 2.3.4 自己的产品还是别人的产品 ..... 18
  - 2.3.5 可持续的生意 ..... 18
- 2.4 商品价格怎么定 ..... 18

- 2.4.1 网上商品定价的基本原则 ..... 18
- 2.4.2 网上商品定价的目标 ..... 19
- 2.4.3 网上商品定价的策略 ..... 19
- 2.4.4 网上商品的常用定价法 ..... 23
- 2.4.5 运费的合理制定 ..... 25
- 2.5 做好迎接挑战的准备 ..... 25
- 2.6 网上开店的基本流程 ..... 27

知识进阶: 优秀卖家经验分享之选择商品要考虑的因素 ..... 28

## 第3章 淘宝网上开店

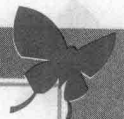
- 3.1 注册成为淘宝会员 ..... 32
  - 3.1.1 注册电子邮箱 ..... 32
  - 3.1.2 注册淘宝会员 ..... 33
- 3.2 开通支付宝账户 ..... 34
  - 3.2.1 开通网上银行 ..... 34
  - 3.2.2 支付宝的注册与激活 ..... 37
  - 3.2.3 支付宝实名认证 ..... 38
- 3.3 给淘宝账户加上双保险 ..... 40
  - 3.3.1 给淘宝账户加保险 ..... 40
  - 3.3.2 给支付宝账户加保险 ..... 41
- 3.4 发布商品信息开设店铺 ..... 42
  - 3.4.1 准备 10 件商品信息 ..... 42
  - 3.4.2 发布一口价商品 ..... 42
  - 3.4.3 申请网上开店 ..... 43

知识进阶: 优秀卖家经验分享之给宝宝做编号 ..... 44

## 第4章 管理店铺

- 4.1 装修店铺 ..... 46
  - 4.1.1 设置店铺基本信息 ..... 46
  - 4.1.2 选择店铺风格 ..... 48

|                                 |    |                                 |     |
|---------------------------------|----|---------------------------------|-----|
| 4.1.3 为商品添加分类 .....             | 48 | 淘宝店铺数据 .....                    | 97  |
| 4.1.4 为店铺添加背景音乐 .....           | 49 | 6.5.1 利用淘宝助理导出 CSV<br>文件 .....  | 97  |
| 4.1.5 为店铺添加计数器 .....            | 50 | 6.5.2 利用拍拍助理导入 CSV<br>文件 .....  | 98  |
| 4.1.6 美化商品描述 .....              | 52 | 知识进阶：优秀卖家经验分享之拍拍生<br>存法宝 .....  | 100 |
| 4.1.7 使用免费商品描述模板 .....          | 53 |                                 |     |
| 4.1.8 制作分类导航 .....              | 59 |                                 |     |
| 4.2 使用淘宝助理批量发布商品 .....          | 64 | <b>第7章 在易趣网上开店</b>              |     |
| 4.2.1 什么是淘宝助理 .....             | 64 | 7.1 易趣开店第1步：注册&认证 .....         | 104 |
| 4.2.2 下载和安装淘宝助理 .....           | 64 | 7.1.1 注册成为易趣会员 .....            | 104 |
| 4.2.3 登录淘宝助理 .....              | 65 | 7.1.2 认证成为易趣卖家 .....            | 105 |
| 4.2.4 用淘宝助理新建并上传<br>宝贝 .....    | 66 | 7.2 易趣开店第2步：登录物品和<br>开店 .....   | 108 |
| 4.2.5 用淘宝助理备份宝贝 .....           | 67 | 7.2.1 登录物品 .....                | 108 |
| 知识进阶：优秀卖家经验分享之淘宝店<br>铺管家 .....  | 68 | 7.2.2 开设店铺 .....                | 110 |
| <b>第5章 在淘宝网上安全成交第一笔生意</b>       |    | 7.3 易趣开店第3步：店铺管理与物品<br>管理 ..... | 111 |
| 5.1 与买家交流 .....                 | 72 | 7.3.1 管理店铺——自定义店铺的页<br>面 .....  | 111 |
| 5.1.1 回复宝贝留言 .....              | 72 | 7.3.2 管理店铺——使用店铺留言 .....        | 112 |
| 5.1.2 回复站内信 .....               | 73 | 7.3.3 管理店铺——关闭店铺 .....          | 113 |
| 5.1.3 使用阿里旺旺 .....              | 74 | 7.3.4 管理商品——管理出售中的商<br>品 .....  | 114 |
| 5.2 出售商品 .....                  | 78 | 7.4 易趣开店第4步：发货/收款/<br>评价 .....  | 115 |
| 5.2.1 修改交易价格 .....              | 78 | 7.4.1 发货管理 .....                | 115 |
| 5.2.2 选择物流发货 .....              | 79 | 7.4.2 使用安付通收款 .....             | 116 |
| 5.2.3 给买家评价 .....               | 80 | 7.4.3 给买家做信用评价 .....            | 117 |
| 5.3 从支付宝提现货款 .....              | 81 | 7.5 使用易趣助理批量管理店铺商品 .....        | 118 |
| 知识进阶：优秀卖家经验分享之橱窗位<br>的利用 .....  | 82 | 7.5.1 易趣助理 .....                | 118 |
| <b>第6章 在拍拍网上开店</b>              |    | 7.5.2 易趣助理的下载和安装 .....          | 118 |
| 6.1 拍拍开店第1步：注册 .....            | 86 | 7.5.3 添加并上传商品 .....             | 120 |
| 6.1.1 注册拍拍账号 .....              | 86 | 7.5.4 文件夹的设置与管理 .....           | 121 |
| 6.1.2 注册财付通 .....               | 87 | 7.5.5 模板的创建与管理 .....            | 122 |
| 6.2 拍拍开店第2步：认证 .....            | 88 | 7.5.6 数据的压缩和备份 .....            | 122 |
| 6.3 拍拍开店第3步：发布商品、<br>管理商品 ..... | 93 | 7.5.7 数据的导入与导出 .....            | 123 |
| 6.3.1 发布商品 .....                | 93 | 知识进阶：优秀卖家经验分享之图片<br>管家 .....    | 124 |
| 6.3.2 管理商品 .....                | 94 |                                 |     |
| 6.4 拍拍开店第4步：装修拍拍网店 .....        | 95 |                                 |     |
| 6.5 拍拍开店第5步：利用拍拍助理导入            |    |                                 |     |



## 第8章 精美图片如何做

- 8.1 商品照片拍摄技巧 ..... 126
    - 8.1.1 拍摄宝贝照片必备武器 ..... 126
    - 8.1.2 如何拍出好照片 ..... 129
    - 8.1.3 使用普通数码相机拍出好照片的秘密 ..... 130
  - 8.2 美化商品图片 ..... 131
    - 8.2.1 裁剪图片 ..... 131
    - 8.2.2 调整图片色调 ..... 132
    - 8.2.3 为图片添加水印 ..... 134
    - 8.2.4 批量添加水印 ..... 137
    - 8.2.5 合并图片 ..... 141
    - 8.2.6 添加边框 ..... 143
  - 8.3 设计店标 ..... 144
- 知识进阶：优秀卖家经验分享之处理暗淡照片 ..... 147

## 第9章 合适货源从哪儿来

- 9.1 货源到底有多重要 ..... 150
  - 9.2 网上卖什么东西最火 ..... 150
    - 9.2.1 网上热销产品的特点 ..... 150
    - 9.2.2 哪些商品适合在网上销售 ..... 151
  - 9.3 如何挖掘货源 ..... 154
    - 9.3.1 用人际关系发展货源 ..... 154
    - 9.3.2 借行业关系组织货源 ..... 154
    - 9.3.3 凭技能特长自创货源 ..... 154
    - 9.3.4 外贸订单的尾货 ..... 154
    - 9.3.5 加盟与代理 ..... 155
    - 9.3.6 普通批发市场 ..... 155
    - 9.3.7 民族特色工艺品 ..... 155
    - 9.3.8 闲置二手货与跳蚤市场 ..... 155
  - 9.4 到阿里巴巴网站批发 ..... 156
    - 9.4.1 注册阿里巴巴会员 ..... 156
    - 9.4.2 开通阿里助手 ..... 157
    - 9.4.3 在阿里巴巴进货 ..... 158
- 知识进阶：优秀卖家经验分享之进货技巧 ..... 160

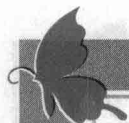
## 第10章 网店人气怎么聚

- 10.1 制定促销策略 ..... 162
  - 10.2 店内宣传店铺 ..... 164
    - 10.2.1 充分利用店铺留言 ..... 164
    - 10.2.2 友情链接也帮忙 ..... 166
    - 10.2.3 淘江湖巧利用 ..... 167
    - 10.2.4 巧设店名 ..... 169
  - 10.3 社区内宣传 ..... 170
    - 10.3.1 淘宝社区宣传 ..... 170
    - 10.3.2 支付宝社区宣传 ..... 173
    - 10.3.3 淘宝网上宣传 ..... 176
    - 10.3.4 加入网商联盟 ..... 176
  - 10.4 站外宣传途径 ..... 177
    - 10.4.1 搜索引擎宣传 ..... 177
    - 10.4.2 利用博客宣传店铺 ..... 178
    - 10.4.3 利用 QQ 巧做宣传 ..... 179
    - 10.4.4 电子邮件宣传 ..... 181
  - 10.5 淘宝客推广 ..... 182
    - 10.5.1 什么是淘宝客推广 ..... 182
    - 10.5.2 什么是淘宝客 ..... 182
    - 10.5.3 卖家如何加入淘宝客推广 ..... 182
  - 10.6 在现实生活中宣传 ..... 184
- 知识进阶：优秀卖家经验分享之店铺推广 ..... 185

## 第11章 物流如何选

- 11.1 物流是网上开店最重要的组成部分 ..... 188
- 11.2 网店的主要物流方式 ..... 189
  - 11.2.1 邮政平邮 ..... 189
  - 11.2.2 邮政快递 ..... 189
  - 11.2.3 邮政 EMS ..... 190
  - 11.2.4 e 邮宝 ..... 190
  - 11.2.5 快递公司 ..... 190
- 11.3 常见物流的包装 ..... 191
  - 11.3.1 常用的包装方法 ..... 191
  - 11.3.2 包装时的注意事项 ..... 195
- 11.4 选择适合自己的物流方式 ..... 196
  - 11.4.1 物流省钱大揭秘——平邮 +





|                                |     |                                    |     |
|--------------------------------|-----|------------------------------------|-----|
| 快递.....                        | 196 | 12.1.5 售后服务的跟踪客户.....              | 209 |
| 11.4.2 选择快递公司时需要注意的<br>问题..... | 198 | 12.2 后续销售的三个阶段.....                | 210 |
| 11.5 国内常见的快递公司.....            | 199 | 12.2.1 赢得买家第一次<br>购买.....          | 210 |
| 11.5.1 顺丰速运.....               | 199 | 12.2.2 赔本获得客户也能最终<br>盈利.....       | 210 |
| 11.5.2 宅急送.....                | 200 | 12.2.3 与客户保持联系.....                | 211 |
| 11.5.3 申通快递.....               | 201 | 12.3 如何做好网店售后服务.....               | 212 |
| 11.5.4 圆通速递.....               | 202 | 12.3.1 耐心多一点, 没错也承认<br>有错.....     | 212 |
| 11.5.5 韵达快递.....               | 203 | 12.3.2 态度好一点, 语言得体<br>一点.....      | 212 |
| 11.5.6 其他快递公司.....             | 204 | 12.3.3 速度快一点, 不要让顾客<br>等待.....     | 213 |
| 知识进阶: 优秀卖家经验分享之如何处<br>理纠纷..... | 204 | 12.3.4 层次高一点, 店主亲自出面<br>解决问题.....  | 213 |
| 第12章 服务要到位                     |     | 知识进阶: 优秀卖家经验分享之如何做<br>好网店售后服务..... | 213 |
| 12.1 售后服务的五大类.....             | 208 |                                    |     |
| 12.1.1 售后服务的物流问题.....          | 208 |                                    |     |
| 12.1.2 售后服务的商品问题.....          | 208 |                                    |     |
| 12.1.3 售后服务的技术支持.....          | 208 |                                    |     |
| 12.1.4 售后服务的服务质量.....          | 209 |                                    |     |

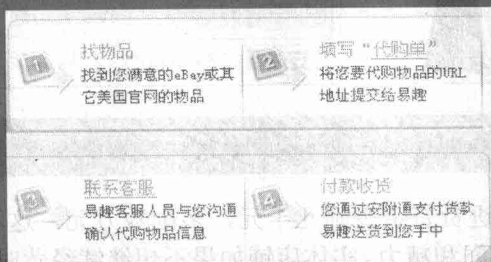
# Chapter

# 1

## 了解网上开店

### 要点导航

网上开店的优势  
建立独立的网站  
在大型网站上开店  
淘宝网  
拍拍网  
易趣网



随着电子商务的发展，网络购物已成为时下流行的一种购物方式，越来越多的人加入网络购物的行列，还有越来越多的人在网上开起了属于自己的网络店铺。

不管是单独的网络购物商场，还是依托于大型网站建立的网上商店，都是网上开店的方式，你又对此了解多少呢？跟着我开始网上开店之旅吧！

## 1.1

## 网上开店的优势

### 关键字

回收快、24小时营业、不受地域限制

视频学习 光盘\第1章\1-1网上开店的优势

难度水平



电子商务发展迅猛,许多有一定传统资源的人都在计划或已经在网络上开拓了自己的天地,建立起属于自己的网上商店。那么网上开店都有哪些优势呢?其优势是:成本低、回收快;基本不需要占用大量资金;24小时营业等。

### 1.1.1 成本低,回收快

在经营成本方面,实体店无疑是非常巨大的,不仅要承受几万甚至几十万货物的投资压力,还要花上不菲的装修费用。如果是很旺的地段,可能还要交一定数额不等的铺面转让金,再加上几个月的押金。其他的成本还包括每个月固定要交的税金、雇请人员费用、电费、水费、垃圾费、治安费等。只要签了合同,不管开不开张,开张了这一天卖没有卖,必须得把每天分摊的各项费用先赚出来,余下的才是真正自己所得的。当然有懂经营、头脑灵活、日进斗金的人,但也有没有经验或经营不好的店主,可能从每天早上一开店门起就要为一天的生意发愁了。

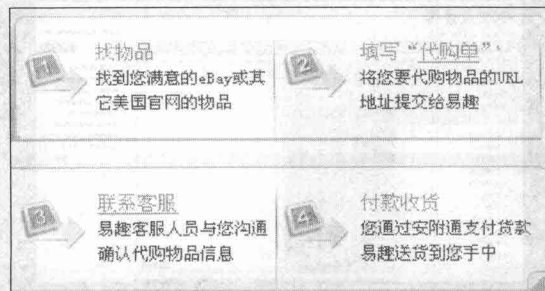
网上有大量的交易平台,如易趣、淘宝等。卖家只需要支付极低的租金或免费就可以拥有一家网上商店,同时租金不会因为营业面积的增加而增加,投资者也不用为延长营业时间而增加额外的费用。



### 1.1.2 不需要占用大量的资金

在创业初期,实体店铺面临着很大的风险,进货资金少则几千元,多则数万元,这不仅会占用大量的资金,而且会占用创业者大量的时间和精力。实体店铺如果不想继续经营时,得先把原来积压的货物处理掉。

网上商店则不需要占用大量资金,完全可以在有了订单的情况下再去进货,因此网上商店能做到进退自如,没有包袱。网上商店因为存货少,随时都可以更换品种,或者改行做别的生意。



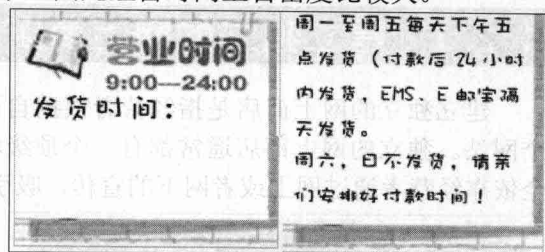


### 1.1.3 24小时营业

经营实体店,如果没有雇帮手,就只有靠自己经营了。周六、周日、节假日是实体店经营者的“黄金时段”,这时自然就要不分“白天黑夜”了,有可能从早上8点一直守到晚上12点,天天如此。因为每天都有固定成本费用压力,经营实体店时舍不得休息个一天半天,而是要辛苦赚钱,还有心理上的安慰。

网店全职经营一样有这样的辛劳,但却不存在不开张就要交费交税的问题,而兼职者尽管也希望天天有成交,但却变得不那么重要了。因此经营时间上自由度比较大。

若是在淘宝、易趣等平台上开店,只要保证店铺中有商品,买家在店铺页面中就可以随时下单,即使作为卖家的你不在电脑旁,平台上的交易系统也会帮你完成这些事情。



### 1.1.4 销售规模不受地盘限制

实体店铺的面积决定了所能摆放的商品数量,生意的规模常常被店铺面积限制。而在网上开店,无论有无相应的实体店,生意却照样可以做得很大。

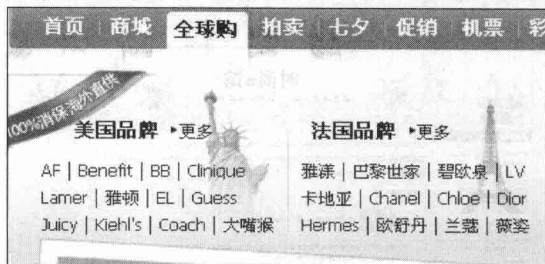
哪怕只是街边小店,在网上却可以拥有百货大楼那么大的规模,只要投资者愿意,可以摆上千上万种商品。目前国内最大的专业拍卖网站同时在线的商品要超过10万件,已经超过一些大型超市。

宝贝数量: 1944  
 创立时间: 2008-09-12  
 所在地区: 广东东莞  
 收藏人气: 120

### 1.1.5 不受地理位置影响

实体店地域性非常明显,只能是在一个城市、一个小区或者一条街道,消费群会受到一定局限。

网店经营完全不受地理位置限制,相反会因为网络的便利,面向全国市场,将不好卖的东西卖出去。



## 1.2

## 网上开店的方式

### 关键字

独立网站、大型网站

视频学习 光盘\第1章\1-2网上开店的方式

难度水平



网上开店选择什么样的方式，与自己的开业成本有关，同时也会对销售结果产生一定的影响。要对各种不同的网上开店方式进行性价比的分析和比较，这样才能选择合适的平台。

### 1.2.1 建立独立的网上商店

建立独立的网上商店是指经营者根据自己经营的商品情况，自行或者委托他人设计一个网站。独立的网上商店通常都有一个顶级域名作为网址，不挂靠在大型购物网站上，完全依靠经营者通过网上或者网下的宣传，吸引浏览者访问自己的网站，完成最终的销售。



完全个性化网上商店的开办实际上就是设计一个新网站，包括域名注册、空间租用、网页设计、程序开发、网站推广等。

### 1.2.2 在大型网站上开店

此种方式是在大型网站上注册会员，开设个人的网店。这样的大型网站（如淘宝网、易趣网、拍拍网等C2C网站）都向个人提供网上开店服务，只要提供真实的个人信息，就可以在网站上免费或者付少量的相应费用开设属于自己的店铺，进行网上销售。



这种网上开店方式相当于在一些大商场里租用一个店铺或柜台，借助大商场的宣传与人气做生意。目前，大多数网上开店者都选择这种方式，



## 1.3

## 网上开店的三大平台

## 关键字

网店平台、淘宝网、拍拍网、易趣网

视频学习 光盘\第1章\1-3网上开店的三大平台

难度水平



网上开店需要一个好的平台，一般是通过大型网站注册进行售卖，创业者通过注册成为网站会员，然后依靠该网站开设店铺。在人气高的网站上注册建立网店是目前国内最火的开店方式，常见的网上开店三大平台分别是淘宝、易趣和拍拍网。

## 1.3.1 淘宝网

淘宝网是国内著名的个人交易网上平台，由全球最佳 B2B 公司阿里巴巴公司投资 4.5 亿于 2003 年 5 月 10 日创办，致力于打造全球首选网络零售商圈。淘宝网目前的业务跨越 C2C、B2C 两大部分。

淘宝网的网址为：[www.taobao.com](http://www.taobao.com)。

淘宝网公布了截止 2009 年 6 月 30 日的上半年的业绩报告。报告显示，2009 年上半年淘宝实现交易额 809 亿元，逼近去年全年的 999.6 亿成交额。对比国家统计局上半年社会消费品零售总额 58711 亿元，淘宝交易额占 1.4%，较去年年底上升了 0.4 个百分点。

中国互联网络信息中心 CNNIC 第 24 次互联网统计报告显示，截止今年上半年，淘宝网共有注册会员 1.45 亿，占全体中国网民数的 43%。网购用户同比增长 101%，是中国网民同比增长速度的 2 倍。

淘宝网的首页以橙色为主调，如右图所示。在页面的中下位置显示了众多的商品分类，与其他购物网站相比，淘宝网的商品分类是比较多的。

在首页的下方显示了淘宝网推荐商品，方便卖家推广自己店中的产品。



# 1.3.2 拍拍网

拍拍网是腾讯旗下知名的电子商务网站，于2005年9月12日上线发布，2006年3月13日宣布正式运营，是目前国内第二大电子商务平台。

依托于腾讯QQ超过7亿的庞大用户群以及3亿活跃用户的优势资源，拍拍网具备良好的发展基础。2006年9月12日，拍拍网上线满一周年。通过短短一年时间的迅速成长，拍拍网已经与淘宝、易趣共同成为中国最具有影响力的三大C2C平台。2007年9月12日，拍拍网上线满两周年，在流量、交易、用户数等方面取得了全方位的飞速发展。

拍拍网的网址为：[www.paipai.com](http://www.paipai.com)。

拍拍网目前主要有女人、男人、网游、数码、手机、生活、运动、学生、特惠、母婴、玩具、优品、酒店等几大频道，其中的QQ特区还包括QCC、QQ宠物、QQ秀、QQ公仔等腾讯特色产品及服务。拍拍网拥有功能强大的在线支付平台——财付通，为用户提供安全、便捷的在线交易服务。

根据艾瑞咨询《2008～2009年中国网络购物行业发展报告》研究显示，2008年拍拍网迅速增长，份额提升至9.9%，继续稳居国内第二大电子商务平台。

拍拍网一直致力打造时尚、新潮的品牌文化。2008年11月11日，拍拍网正式宣布：网站新的品牌口号定位于“超值购物、值得信赖”，未来拍拍网将着力打造一个“最便捷、最贴心、最值得信赖”的社区电子商务平台，为用户提供诚信、安全的在线网购新体验。

拍拍网为卖家提供了诚信服务，加入诚信保证计划的卖家在相关的区域会显示加入诚信保证计划的标识，如下图所示。



诚信保证计划



支持7天包退14天包赔



支持14天包赔



## 1.3.3 易趣网

易趣是全球最大的电子商务公司 eBay 和国内领先的门户网站、无线互联网公司 TOM 在线于 2006 年 12 月合作组建的一家合资公司。

易趣网的网址为: [www.eachnet.com](http://www.eachnet.com)。

1999 年 8 月, 易趣在上海创立。2002 年, 易趣与 eBay 结盟, 更名为 eBay 易趣, 并迅速发展成为国内最大的在线交易社区。秉承帮助任何人在任何地方实现任何交易的宗旨, 易趣不仅为卖家提供了一个网上创业、实现自我价值的舞台, 而且其品种繁多、价廉物美的商品资源也给广大买家带来了全新的购物体验。

2006 年 12 月, eBay 和 TOM 在线合作, 通过整合双方优势, 凭借 eBay 在中国的子公司 eBay 易趣在电子商务领域的全球经验, 以及国内活跃的庞大交易社区与 TOM 在线对本地区市场的深刻理解, 2007 年, 两家公司推出了为中国市场定制的在线交易平台。新的交易平台带给国内买家和卖家更多的在线与移动商机, 促进 eBay 在中国市场的纵深发展。



## 知识进阶: 优秀卖家经验分享之 选择网上开店平台

在淘宝网上有很多优秀的卖家, 凭借着自己出色的表现, 将自己的店铺在淘宝网上开得红红火火。在处理店铺中细节问题时他们更有自己的一套思路。下面一位优秀卖家将和你一起分享他选择网上开店平台的经验。

他这样说: 网上开店平台基本可以分为两类, 一类是基于第三方运营商的运营平台, 例如淘宝、拍拍及百度有啊。一类是活跃于互联网中的独立商城平台。

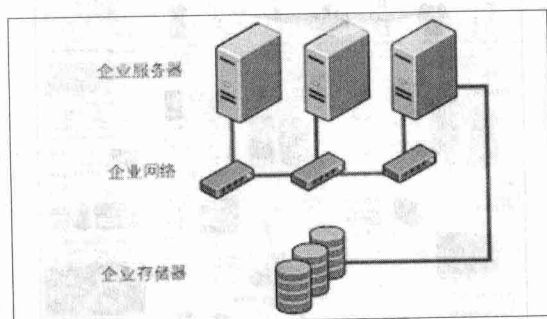
在选择平台过程中, 要结合自身优势。如果对互联网规则不熟悉, 建议先在基于第



三方运营平台上开店来熟悉网上开店的基本规则，同时熟悉互联网的规则。如果以前从事过互联网类的工作，建议采取独立商城式的网店平台，这样做大做强的几率才能增大，同时基于第三方运营平台的网商要想运营更强大，在熟悉基本规则后也应选择独立于第三方平台，开启独立商城，将基于第三方运营平台的网店开成自己众多分支中的一支。在选择开店平台时应注意以下几个事项。

## ① 平台的技术的稳定安全性。

这一条是选择开店平台时的重中之重，一定要选择安全可靠的开店平台。



## ③ 长期的目标规划。

随着网络的发展，对自己的店铺一定要有长久持续发展的概念，根据不同时段进行个性化的修改。网店平台在发展过程中的扩展显得尤为重要，在选择平台时一定要选择有长久目标规划的开店平台，以防止在未来更换平台造成不便。

## ② 便捷的应用操作。

开店平台的使用者为买家和卖家，是否能方便操作是给买家用户的第一印象。如果操作繁琐复杂，会丢失买家用户，同时对卖家用户造成信心损失。

