

超值 便宜 实用

入门
与进阶



多媒体教学



海量赠品



网站服务



答疑QQ群

- ▶ **图书光盘** 双栏紧排，双色印刷，知识容量相当于500多页同类图书；大容量4.5G DVD多媒体教学光盘，收录书中实例视频、素材和源文件及模拟练习，播放时间长达20个小时以上
- ▶ **贴心服务** 精心构建的丛书技术支持网站(<http://www.tupwk.com.cn/improve>)和答疑QQ群(2463548)，为读者提供便捷的在线服务
- ▶ **免费赠品** 超大容量的学习资源库，其中包括：
15小时《电脑上网》+15小时《工具软件》+15小时《电脑组装与维护》+15小时《Dreamweaver CS3网页制作》多媒体教学演示视频

刘伟明 编著

网上购物与开店 入门与进阶



清华大学出版社

超值 便宜 实用



多媒体教学



海量赠品



网站服务



答疑QQ群

网上购物与开店 入门与进阶



刘伟明 编著

清华大学出版社
北京

内 容 简 介

本书是《入门与进阶》系列丛书之一。全书以通俗易懂的语言、翔实生动的实例,全面介绍了网上购物与开店的方法和技巧。本书共分 13 章,内容涵盖了网上购物与开店的优势,淘宝购物的前期准备工作,淘宝购物指南,淘宝开店的前期准备工作,淘宝开店指南,淘宝商品销售,美化网店元素,淘宝店铺推广,寻找商品货源,选择合适的物流发货,易趣网买卖指南,拍拍网买卖指南等。本书最后一章特别介绍了在网上购物时电脑系统的安全防护以及系统安装方法。

本书采用环境教学、图文并茂的方式,使读者能够轻松上手。全书双栏紧排,双色印刷,知识容量相当于 500 多页同类图书;同时配以制作精良的多媒体互动教学光盘,让读者学以致用,达到最佳的学习效果。此外,大容量 4.5GB 的 DVD 光盘中免费赠送海量学习资源库,其中包括 4 套与本书内容相关的多媒体教学演示视频。

本书面向电脑初学者,是广大电脑初级、中级、家庭电脑用户和中老年电脑爱好者的首选参考书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

网上购物与开店入门与进阶/刘伟明 编著. —北京:清华大学出版社, 2010.1

(入门与进阶)

ISBN 978-7-302-21516-5

I. 网… II. 刘… 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 210024 号

责任编辑:胡辰浩(huchenhao@263.net) 袁建华

装帧设计:孔祥丰

责任校对:成凤进

责任印制:何 芊

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:北京四季青印刷厂

装 订 者:三河市李旗庄少明装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:203×260 印 张:17 彩 插:1 字 数:421 千字

附光盘 1 张

版 次:2010 年 1 月第 1 版 印 次:2010 年 1 月第 1 次印刷

印 数:1~6000

定 价:33.80 元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:033226-01



丛书序

如今,学电脑已不再是什么新鲜事,学生、成人甚至老人都加入到学习电脑的队伍中。玩转电脑已经成为许多用户所热衷的事情,无论您处于哪个阶层、哪个年龄段、或是哪个行业,都希望能够精通自己的电脑,希望学到的东西不仅仅是“皮毛”。鉴于此,我们组织了一批教学精英和业内专家特别为电脑使用者量身定制了这套《入门与进阶》系列丛书。

本丛书采用全新的教学模式,力求在短时间内帮助读者学用电脑、精通电脑,达到入门到进阶的效果。本丛书挑选了目前人们最关心的方向,通过实用、精炼的讲解,让读者轻松上手、快速掌握,同时通过图解教学和多媒体互动光盘演示的方式,让枯燥无味的电脑知识变得轻松易学。我们的目标是让所有人都能看得懂、学得会、用得好,真正做到满足工作和生活的需要。



丛书主要内容

本套丛书涵盖了电脑各个应用领域,包括电脑硬件知识、操作系统、文字录入和排版、办公软件、电脑网络、图形图像、网页制作等,在涉及到软硬件介绍时选用应用面最广最为常用的版本为主要讲述对象。众多的图书品种,可以满足不同读者的需要。本套丛书主要包括以下品种:

《中文版 Windows XP 入门与进阶》	《系统安装与重装入门与进阶》
《五笔打字与文档处理入门与进阶》	《中文版 Photoshop CS4 入门与进阶》
《家庭电脑应用入门与进阶》	《中文版 Flash CS4 入门与进阶》
《新手学电脑入门与进阶》	《中文版 Dreamweaver CS4 入门与进阶》
《老年人学电脑入门与进阶》	《中文版 AutoCAD 2010 入门与进阶》
《电脑办公入门与进阶》	《网上购物与开店入门与进阶》
《电脑选购·组装·故障排除入门与进阶》	《黑客攻防入门与进阶》
《笔记本电脑选购·使用·维护入门与进阶》	



丛书主要特色

作为一套面向初中级电脑用户的系列丛书,《入门与进阶》丛书具有采用环境教学、图文并茂的写作方式,科学合理的学习结构,简练流畅的文字语言,紧凑实用的版式设计,方便阅读的双色印刷,以及制作精良的多媒体互动教学光盘等特色。

(1) 双栏紧排,双色印刷,知识容量大而全面

本套丛书由专业的图书排版设计师精心创作,采用双栏紧排的格式,使图文排版紧凑实用,其中 260 多页的篇幅容纳了传统图书 500 多页的内容。从而在有限的篇幅内为读者奉献更多的电脑知识,让读者的学习效率达到事半功倍的效果。

(2) 结构合理,循序渐进,轻松上手方便自学

本套丛书注重读者的学习规律和学习心态,紧密结合自学的特点,由浅入深地安排章节内

容,让读者能够一学就会、即学即用,真正达到学习电脑知识不求人的效果。

(3) 内容精炼,技巧实用,通俗易懂简单易学

本套丛书中的范例都以应用为主导思想,编写语言通俗易懂,通过添加大量的“知识点滴”和“高手点拨”的注释方式突出重要知识点,使读者轻松领悟每一个范例的精髓所在。

(4) 图文并茂,轻松阅读,学习过程贴心周到

本套丛书采用“全程图解”讲解方式,合理安排图文结构,每个操作步骤均配有对应的插图,准确地对知识点进行演示,使读者在学习过程中更加直观、清晰地理解和掌握其中的重点。



光盘主要特色

丛书的配套光盘是一张精心制作的 DVD 多媒体教学光盘,它采用了全程语音讲解、情景式教学、互动练习、真实详细的操作演示等方式,紧密结合书中的内容对各个知识点进行深入的讲解,书盘结合,互动教学,举一反三,达到无师自通的效果。

(1) 功能强大,情景教学,独具特色的互动学习模式

本光盘通过老师和学生两个虚拟人物关于电脑知识的学习展开教学,真实详细的动画操作进一步深入讲解各个知识点,让读者轻松愉快、循序渐进地完成知识内容的学习。此外,在光盘特有的“模拟练习”模式中,读者可以跟随操作演示中的提示,直接在光盘界面上执行实际的操作,真正做到了边学边练。

(2) 操作简单,素材丰富,各种学习辅助资料一应俱全

本光盘聘请专业人士开发,界面注重人性化设计,读者只需单击相应的按钮,即可进入相关程序或执行相关操作,同时提供即时的学习进度保存功能。光盘采用大容量 DVD 光盘,收录书中全部实例视频、素材和源文件、模拟练习,播放时间长达 20 个小时。

(3) 免费赠品,量大超值,附赠多套多媒体教学视频

本光盘附赠大量学习资料,其中包括 3~4 套与本书教学内容相关的多媒体教学演示视频。让读者花最少的钱学到最多的电脑知识,真正做到物超所值。



丛书读者对象

本套丛书的读者对象为电脑初学者,是广大电脑初级、中级、家庭电脑用户和中老年电脑爱好者,或学习某一应用程序的用户的的首选参考书。

最后感谢您对本套丛书的支持和信任,我们将再接再厉,继续为读者奉献更多更好的优秀电脑图书,并祝愿您早日成为电脑使用高手!

如果您在阅读图书或使用电脑的过程中有疑惑或需要帮助,可以登录本丛书的信息支持网站 <http://www.tupwk.com.cn/improve> 或通过 Email(wkservice@vip.163.com)联系,也可以在 <http://www.tupwk.com.cn/improve> 的互动论坛上留言,本丛书的作者或技术人员会提供相应的技术支持。

前言

如今,电脑已经深入人们生活的方方面面,在办公、学习、娱乐等多个领域发挥不同的作用。学电脑已经成为不同年龄层次的人群必须掌握的一门技能。为了使读者在最短的时间里轻松掌握电脑各方面应用的基本知识,并快速解决实际生活中遇到的各种问题,我们组织了一批教学精英和业内专家特别为电脑学习用户量身定制了这套《入门与进阶》系列丛书。

《网上购物与开店入门与进阶》是这套丛书中的一本,该书从读者的学习兴趣和实际需求出发,合理安排知识结构,由浅入深、循序渐进,通过图文并茂的方式讲解网上购物与开店的各种方法。全书共分为13章,主要内容如下。

第1章:介绍网上购物与开店的优势,需要配置的软硬件及当前流行的网络交易平台。

第2章:介绍淘宝购物的前期准备工作,包括注册电子邮箱,成为淘宝会员等。

第3章:介绍淘宝购物指南,包括搜索商品,与淘宝卖家沟通,购买商品等。

第4章:介绍淘宝开店的前期准备工作,包括淘宝开店的优势,在淘宝大学学习开店等。

第5章:介绍淘宝开店指南,包括申请支付宝实名认证,店铺的基本装修等。

第6章:介绍淘宝商品销售,包括与买家沟通,出售商品,给买家做出评价等。

第7章:介绍美化网店元素的方法,包括设计店标,在线制作个性元素等。

第8章:介绍淘宝店铺推广的方法,包括设计店铺在淘宝社区宣传,利用旺旺宣传店铺等。

第9章:介绍寻找商品货源的方法,包括从批发市场进货,从阿里巴巴进货等。

第10章:介绍选择合适的物流发货,包括平邮、快递、EMS、包装商品的注意事项等。

第11章:介绍易趣网买卖指南,包括注册易趣会员,开店装修,使用易趣助理等。

第12章:介绍拍拍网买卖指南,包括注册财付通,发布与管理商品,使用拍拍助理等。

第13章:介绍上网购物时电脑的安全防护与系统安装的方法。

本书附赠一张精心开发的DVD多媒体教学光盘,它采用全程语音讲解、情景式教学、互动练习、真实详细的操作演示等方式,紧密结合书中的内容对各个知识点进行深入的讲解。使读者在阅读图书的同时,享受到全新的交互式多媒体教学。

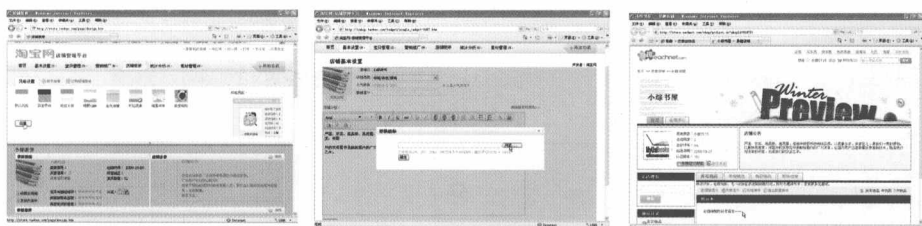
此外,本光盘附赠大量学习资料,其中包括4套与本书内容相关的多媒体教学演示视频。让读者一学就会、即学即用,在短时间内掌握最为实用的电脑知识,真正达到轻松进阶,学电脑不求人的效果。

除封面署名的作者外,参加本书编写的人员还有陈笑、洪妍、方峻、何亚军、王通、高娟妮、严晓雯、杜思明、孔祥娜、张立浩、孔祥亮、王维、牛静敏、何俊杰、葛剑雄等。由于作者水平有限,加之创作时间仓促,本书不足之处在所难免,欢迎广大读者批评指正。我们的邮箱是huchenhao@263.net,电话010-62796045。

《入门与进阶》丛书编委会

2009年11月

目录



第1章 网上购物与开店的优势

- 1.1 网上购物的优势 2
- 1.2 网上开店的优势 3
- 1.3 网上开店的硬件和软件配置 4
 - 1.3.1 硬件配置 4
 - 1.3.2 软件配置 6
- 1.4 当前流行的网上购物与开店平台 7
 - 1.4.1 淘宝网 7
 - 1.4.2 易趣网 8
 - 1.4.3 拍拍网 8
- 1.5 高手解答 9

第2章 淘宝购物的前期准备工作

- 2.1 注册电子邮箱 14
- 2.2 成为淘宝会员 15
 - 2.2.1 注册淘宝会员 15
 - 2.2.2 编辑个人信息 17
 - 2.2.3 设置密码保护 18
- 2.3 开通支付宝帐户 18
 - 2.3.1 注册支付宝帐户 18
 - 2.3.2 支付宝实名认证 19
- 2.4 申请网上银行 22
 - 2.4.1 办理银行卡 23
 - 2.4.2 开通网上银行 23
 - 2.4.3 使用网上银行为支付宝充值 24
- 2.5 使用阿里旺旺 25
 - 2.5.1 下载阿里旺旺 26
 - 2.5.2 安装阿里旺旺 26
 - 2.5.3 登录阿里旺旺 27
 - 2.5.4 阿里旺旺的系统设置 29
 - 2.5.5 阿里旺旺的分组功能 30
 - 2.5.6 添加联系人 30

- 2.5.7 快速查看聊天记录 31

- 2.6 高手解答 32

第3章 淘宝购物指南

- 3.1 搜索商品 38
 - 3.1.1 按分类搜索商品 38
 - 3.1.2 按店铺搜索商品 38
 - 3.1.3 使用淘宝搜索引擎 39
 - 3.1.4 收藏店铺和商品 42
- 3.2 与淘宝卖家交流 43
 - 3.2.1 买家向卖家发送站内信 44
 - 3.2.2 卖家回复买家的站内信 44
 - 3.2.3 在商品页面上给卖家留言 45
 - 3.2.4 回复买家的留言 45
 - 3.2.5 使用阿里旺旺与卖家交流 46
- 3.3 购买商品 47
 - 3.3.1 淘宝网上商品出售的形式 47
 - 3.3.2 了解卖家信用 48
 - 3.3.3 购买一口价商品 49
 - 3.3.4 确认收到商品 52
 - 3.3.5 给卖家评价 53
 - 3.3.6 处理交易纠纷 54
- 3.4 高手解答 58

第4章 淘宝开店的前期准备工作

- 4.1 了解淘宝网 64
 - 4.1.1 淘宝网的创立 64
 - 4.1.2 淘宝网上当买家 64
 - 4.1.3 淘宝网上当卖家 65
 - 4.1.4 淘宝网特色服务 65
- 4.2 淘宝开店的优势 66
 - 4.2.1 免费开店 66
 - 4.2.2 享受淘宝网的优质服务 66
 - 4.2.3 淘宝服务热线 67
- 4.3 准备合适的软件 68





4.3.1	聊天工具	68
4.3.2	使用ACDSee	70
4.3.3	使用光影魔术手	72
4.3.4	使用Photoshop	74
4.4	在淘宝大学学习淘宝开店	77
4.4.1	买家学堂	77
4.4.2	卖家学堂	77
4.5	进阶练习	77
4.5.1	制作产品系列图片	77
4.5.2	淘宝大学学习购买商品	80
4.6	高手解答	81

第5章 淘宝开店指南

5.1	申请支付宝实名认证	86
5.1.1	淘宝资料的保护	86
5.1.2	申请支付宝会员	87
5.1.3	申请支付宝认证	87
5.2	申请店铺	90
5.2.1	准备商品信息资料	90
5.2.2	发布商品	90
5.2.3	开设店铺	91
5.3	店铺的基本装修	92
5.3.1	风格设置	92
5.3.2	编辑店铺公告	93
5.3.3	推荐宝贝	93
5.3.4	宝贝分类管理	94
5.3.5	设置店标	95
5.3.6	建立友情链接	95
5.3.7	浏览店铺	96
5.3.8	守住家业	96
5.4	使用淘宝助理发布商品	97
5.4.1	淘宝助理简介	97
5.4.2	运行淘宝助理	98
5.4.3	建立模板	98

5.4.4	使用模板	101
5.4.5	发布大量宝贝	101
5.5	高手解答	102

第6章 淘宝商品销售

6.1	与买家沟通	106
6.1.1	买家询价的方法	106
6.1.2	回复买家站内信件	106
6.1.3	回复宝贝页面上的买家留言	107
6.1.4	回复店铺页面上的买家留言	108
6.1.5	回复阿里旺旺上的买家留言	108
6.2	出售商品	109
6.2.1	使用支付宝出售宝贝	109
6.2.2	修改价格	110
6.2.3	选择物流发货	111
6.2.4	处理退款申请	111
6.2.5	从支付宝提取货款	112
6.3	给买家做出评价	113
6.3.1	评价买家	113
6.3.2	查看买家评价	114
6.4	高手解答	114

第7章 美化网店元素

7.1	设计店标	120
7.1.1	店标的概念	120
7.1.2	制作静态店标	120
7.1.3	制作动态店标	123
7.2	在线制作个性元素	126
7.2.1	制作文字店标	126
7.2.2	在线制作导航栏图标	127
7.2.3	在线制作横幅图片	128
7.2.4	在线制作个性对话图片	129
7.2.5	在线制作售后人物图片	129
7.3	高手解答	130



第8章 淘宝店铺推广

8.1 在淘宝社区宣传	132
8.1.1 加入淘宝社区	132
8.1.2 淘宝社区的优势	133
8.1.3 在淘宝社区跟帖、发帖	133
8.1.4 成为社区名人	135
8.1.5 常见帖子类型	137
8.1.6 努力赚取银币	137
8.1.7 淘宝社区论坛规则	138
8.2 写好店名、店铺公告、店铺介绍	139
8.2.1 取个好店名	139
8.2.2 写好店铺公告	140
8.2.3 写好店铺介绍	141
8.2.4 进行商品分类	141
8.3 利用阿里旺旺宣传店铺	142
8.3.1 设置签名信息宣传	142
8.3.2 创建临时群群发消息	143
8.4 进阶练习	143
8.4.1 领取淘宝金币	144
8.4.2 下载淘宝软件百宝箱	145
8.5 高手解答	145

第9章 寻找商品货源

9.1 从批发市场进货	152
9.1.1 批发市场进货技巧	152
9.1.2 寻找批发商	152
9.1.3 与批发商沟通技巧	153
9.1.4 从厂家进货	153
9.1.5 寻找代理	154
9.2 从阿里巴巴进货	154
9.2.1 搜索供应信息	154
9.2.2 购买固定价格的商品	155
9.3 在淘宝网寻找宝贝	157

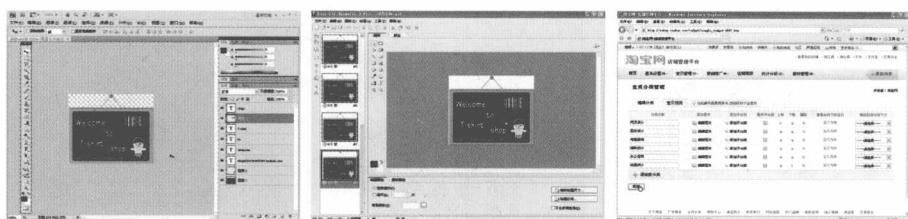
9.3.1 从分类开始淘宝	157
9.3.2 从店铺淘宝	157
9.3.3 收藏和管理店铺	158
9.3.4 直接寻找宝贝	159
9.3.5 使用淘宝搜索引擎技巧	160
9.4 高手解答	164

第10章 选择合适的物流发货

10.1 淘宝的主要发货方式	168
10.1.1 平邮	168
10.1.2 快递公司	169
10.1.3 EMS	170
10.1.4 3种发货方式的比较	170
10.2 商品的包装	171
10.2.1 外包装的种类	171
10.2.2 包装商品的方法	172
10.2.3 包装商品的注意事项	173
10.2.4 特殊商品的包装	174
10.3 国内常见的快递公司	175
10.3.1 申通快递	175
10.3.2 圆通快递	175
10.3.3 中通快递	175
10.3.4 顺风快递	175
10.3.5 韵达快递	176
10.3.6 天天快递	176
10.4 高手解答	176

第11章 易趣网买卖指南

11.1 认识易趣网	178
11.1.1 走进易趣网	178
11.1.2 易趣网与淘宝网的区别	178
11.2 轻松注册易趣会员	179
11.2.1 成为易趣会员	179
11.2.2 进行实名认证	180
11.3 发布商品	182



11.3.1	发布商品前准备事项	182
11.3.2	登录商品	182
11.3.3	查看出售商品	183
11.4	开店装修	184
11.4.1	开设店铺	184
11.4.2	装修店铺	185
11.4.3	物品推荐区	186
11.5	使用安付通	186
11.5.1	认识安付通	186
11.5.2	买家使用安付通	187
11.5.3	卖家使用安付通	188
11.6	使用易趣助理	189
11.6.1	关于易趣助理	189
11.6.2	下载和安装易趣助理	189
11.6.3	登录易趣助理	190
11.6.4	使用易趣助理	191
11.6.5	文件夹的设置与管理	197
11.6.6	创建和管理模板	198
11.6.7	数据的压缩和备份	198
11.6.8	版本与功能更新	199
11.7	进阶练习	200
11.7.1	使用网银购买商品	200
11.7.2	设置基本店铺	201
11.8	高手解答	203

第12章 拍拍网买卖指南

12.1	注册拍拍网会员	206
12.2	注册财付通	208
12.3	认证拍拍网会员	210
12.4	发布商品	213
12.5	管理已发布商品	216
12.6	装修拍拍网店	216
12.7	管理店铺交易	219
12.8	使用拍拍助理	220

12.8.1	使用拍拍助理发布商品	220
12.8.2	创建商品模板	222
12.8.3	导入其他网站的商品数据	222
12.9	高手解答	223

第13章 电脑安全防护与系统安装

13.1	硬盘的日常维护	226
13.1.1	整理磁盘碎片	226
13.1.2	清理磁盘垃圾文件	226
13.2	开启Windows的防火墙和自动更新	228
13.2.1	开启Windows防火墙	228
13.2.2	开启Windows自动更新	228
13.3	使用瑞星查杀电脑病毒	229
13.3.1	手动查杀电脑病毒	229
13.3.2	自动查杀电脑病毒	230
13.3.3	配置瑞星的监控中心	231
13.3.4	使用瑞星的木马拦截功能	232
13.3.5	为瑞星杀毒软件设置密码	232
13.4	使用瑞星卡卡保护上网安全	233
13.4.1	清除流氓软件	233
13.4.2	查杀流行木马	234
13.4.3	清理上网记录	234
13.5	使用瑞星卡卡维护操作系统	235
13.5.1	清理垃圾文件	235
13.5.2	管理启动项	236
13.5.3	管理系统进程	236
13.5.4	粉碎文件	236
13.6	使用卡巴斯基查杀电脑病毒	237
13.6.1	卡巴斯基的激活	237
13.6.2	使用卡巴斯基查杀病毒	238
13.7	使用360安全卫士维护系统安全	239
13.7.1	使用360对电脑进行体检	239



13.7.2	使用360查杀流行木马	240	13.9.3	限制密码输入的次数	246
13.7.3	使用360清理恶评插件	241	13.9.4	禁止使用控制面板	247
13.7.4	使用360修复系统漏洞	241	13.10	全新安装Windows XP	248
13.7.5	使用360清理垃圾文件	242	13.10.1	设置电脑启动顺序	248
13.7.6	使用360清理使用痕迹	242	13.10.2	开始安装Windows XP	249
13.8	使用360“软件管家”		13.11	升级安装Windows XP	252
	管理应用软件	243	13.12	全新安装Windows Vista	254
13.8.1	使用“软件管家”升级软件	243	13.13	升级安装Windows Vista	257
13.8.2	使用“软件管家”卸载软件	244	13.14	高手解答	260
13.9	维护系统安全的常用技巧	245			
13.9.1	注册表的禁用与启用	245			
13.9.2	设置管理员密码	246			

01

网上购物与开店的优势

随着网络的普及和电子商务的不断发展，各种网络交易平台应运而生。在这些网络交易平台中，用户可以方便地购买自己喜爱的商品，也可以简单快捷地开设属于自己的网络店铺。本章将介绍网上购物与开店的优势，需要配置的硬件和软件以及当前流行的网络交易平台。

- ◆ 网上购物的优势
- ◆ 网上开店的优势
- ◆ 配置硬件与软件
- ◆ 流行的网络交易平台



在淘宝网搜索商品



登录易趣网

1.1 网上购物的优势

在当前社会中，人们的消费水平逐步提高，消费方式也在不断变化。越来越多的人乐于接受新的购物理念，尝试新的购物方式，网上购物就在这样的环境下应运而生。网上购物有其独特的优势，因此，广泛的消费人群开始青睐这种购物方式，本节就简要介绍网上购物的各种优势。

1. 节省购物时间

通过网上购物，人们足不出户就可以购买到所需的商品，极大地节省了购物时间。网上购物的方式对于平日工作繁忙的办公室员工尤为适用，即便是因为加班等原因而没有时间逛街，也可利用工作间隙完成商品购买。

2. 价格相对便宜

由于网络店铺简化了由生产商至零售商的中间环节，节省了实体销售场所需要支付的租金、人工成本、工商水电费、库存费及其他杂费，因此在网上销售商品的附加费用很少甚至没有，价格一般都不同程度的低于市场零售价。例如，人们经常需要购买的手机充值卡，在网上一般可以打折购买。

打折购买商品

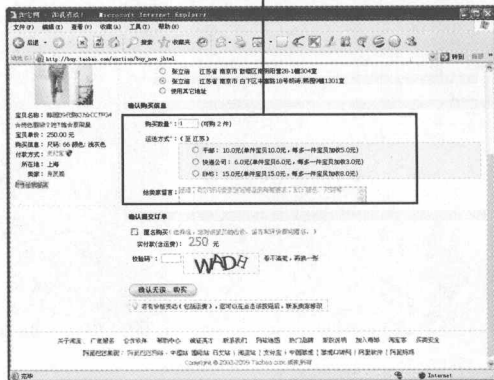


3. 免去购物的疲劳

在现实商场中购物时，一般非大宗商品商场是不提供送货上门服务的，因而每次逛街都是大包小包的满载而归，使得购物过程很疲劳，即便是可以寄存包裹也很麻烦。而在网上购物时，消

费者则可选择相应的商品配送方式，享受送货上门服务。

选择商品配送方式



4. 直观地选购商品

在网上购物时，可以同时打开多个页面，浏览多个店铺中同类商品的价格、功能介绍及配送方式等，进行多方面的比较。而在现实生活中购物时，需要来自到多个商场比较同一件商品，了解哪家商店更为质优价廉，不仅旅途劳累，而且浪费时间。



知识点滴

在网上购物时，可以通过聊天工具与店主交流，详细了解商品的具体信息。

5. 第一时间购买新出的商品

当某款商品推出之后,往往可以在网上店铺中最先看到其销售信息,“面市”的速度非常快;而在传统的商场中,消费者需要等到商家拿到货品,再将其放到货架上才能够看到,尤其是在偏远地区,新品上市的延期性更为明显。

6. 更多可供选择的商品

实体店铺的经营场地有限,而网上店铺则没有空间大小限制。因此,原则上网上店铺可以销售的商品种类比实体店铺要多得多。这样,消费者就有更多的选择余地。尤其是对于相对不发达地区的消费者而言,也可获得与其他发达城市消费者相同的商品选购范围。

7. 方便地查找商品

在现实的商场中,基本上是将不同类别的商品分别置于不同的楼层销售,如果商场面积较大,逛完一圈往往需要半天时间。然而,在网上店铺中可以直接搜索所需的商品名称,也可以根据导航栏中的商品分类选购商品,节省了查找时间。

方便地查找商品



高手点拨

网上购物主要有两种情况:一种是自己购买,直接送到购货者手中,在这类消费者中,有些消费者希望可以得到送货上门服务,而有些消费者则是希望得到本地没有的商品,网上购物在一定程度上解决了这个问题;另一种是为其他人购买礼品,需要送到第三方手中,此时网上购物的便利性对于消费者来说就很重要,如果自己购买后再包装、送达,需要十分繁琐的过程,但是,如果通过网上购物网站的一站式服务直接送到第三方手上,就会十分方便。

1.2 网上开店的优势

越来越多的消费者青睐于网上购物,因此以前开设实体店铺的许多商家都开始建立自己的网络店铺,以吸引喜爱网上购物的消费者。网络店铺不仅给消费者带来了方便,也为商家提供了许多优势。本节将介绍网上开店的各种优势。

1. 投资费用较少

建立网络店铺的成本比实体店铺要少得多,主要体现在以下几方面:许多大型网络店铺平台都提供租金极低的网络店铺,有些甚至免费提供网络店铺;建立网络店铺的商家可以根据顾客的订单去进货,不会因为积压货物而占用大量资金;网络店铺的经营主要是通过网路进行,基本不需要水、电、管理费等方面的支出;网络店铺不需要专人时刻看守,节省了

人力方面的投资。

2. 灵活的经营方式

网络店铺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。网络店铺的营业时间比较灵活,只要可以及时对消费者的咨询给予回复就不会影响经营。建立网络店铺不需要像开设实体店铺那样经过严格的注册登记手续。网络店铺在销售商品之前甚至可以不需存存货或者只需要少量存货,因此可

01章

02章

03章

04章

05章

06章

07章



以随时转换经营其他商品，进退自如。

3. 不受各种传统因素的限制

影响实体店铺的传统因素包括营业时间、营业地点、营业面积等，而网络店铺不受这些因素的限制。只要服务器不出问题，网络店铺可以一天 24 小时、一年 365 天不停地运作，无须专人值班看守店铺也可照常营业，消费者可以在任何时间登录网络店铺进行购物。网络店铺基本不受经营地点的限制，其消费群体来自网络，因此，即使网络店铺的商家在家中也不会影响到网店的经营。网店的商品数量也不会像实体店铺那样受店面面积的限制，只要商家愿意，网络店铺中可以摆放成千上万种商品。

4. 消费者范围广泛

网络店铺开设在互联网上，只要是上网的人群都有可能成为网络店铺中商品的浏览者与购买者。消费者的范围可以是全国的网民甚至全球的网民。只要网络店铺的商品有特色，宣传得当，价格合理，经营得法，每天将会有相当数量的访问流量，从而极大地增加销售机会，以便取得良好的销售收入。

5. 宣传价格低廉

对于开设实体店铺的商家来说，一般需要在广告方面付出大量的金钱对店铺进行宣传，以吸引消费者。而网络店铺的宣传价格则很低廉，只需少量的费用即可吸引大量的网上购物人群。例如，在淘宝网中进行宣传时，商家只需少量的费用，即可使自己的商品成为某个搜索关键字中排名靠前的商品，从而吸引大量的网上消费者浏览该商品。

高手点拨

开设网络店铺也并非百利而无一害，所以需要一定的机制加以保证。中国人口密度高，信用卡使用率低，加上产品的分类、管理等原因，这些问题对商家和消费者双方都意味着有一定的风险。商家在网上开店的弱势也自不待言。网络店铺都要依附于大的交易平台，因而很多平台的规定就不得不遵守。此外就是诚信问题，中国的电子商务法规和支付体系还不是很完善，所以诚信成为了很多网上消费者望而却步的直接原因，是否待人诚恳，讲究诚信，决定了能否经营好网络店铺。

1.3 网上开店的硬件和软件配置

网络店铺的建立比实体店铺简单很多，但是仍然需要事先准备好相应的硬件和软件。当然，网络店铺对于硬件和软件的需求并不高，只需要卖家准备一台基本配置的计算机和一些常用的软件即可。本节就简要介绍建立和经营网络店铺所需的硬件和软件。

1.3.1 硬件配置

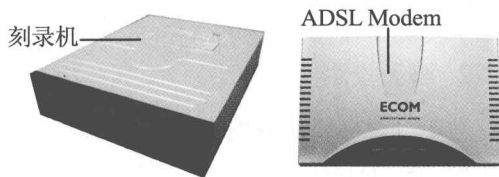
开设网络店铺的卖家主要分为两种类型，一种类型是兼职卖家，这些卖家有固定的工作，他们利用空余时间来开设网络店铺；另一种类型是专职卖家，他们没有固定的工作，因此能够将全部时间用于网络店铺的经营。下面分别针对这两种类型的卖家介绍相应的硬件配置。

1. 兼职卖家

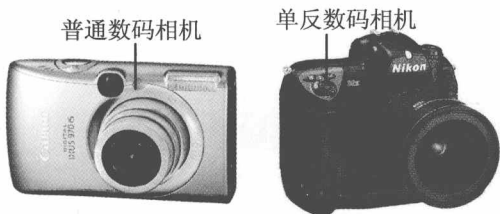
对于这种类型的卖家，需要满足如下硬件配置。

- 可以刻录光盘和上网的计算机：开设网络店铺对计算机本身并没有太高的要求，但是需要能够连接快速而稳定的宽带网络，并配备一台刻录机。首先，卖家需要通过相应的设备(例如 ADSL

Modem)将计算机连接到网络。拥有快速而稳定的宽带网络,不仅便于卖家设计自己的网络店铺,发布商品,也便于时刻保持与买家的交流。此外,当网络店铺的商品达到一定的数量并且拥有许多客户时,即可使用刻录机将拍摄的商品图片和客户资料刻录到光盘上保存起来。

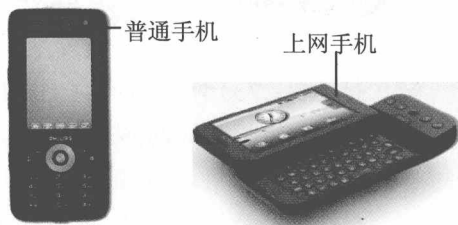


- 数码相机: 对于兼职卖家来说,需要购买一部数码相机来拍摄网络店铺中商品的照片。拥有一部拍照效果不错的数码相机,可以快速地将自己的商品从多个角度细致地展现在消费者面前。对于资金有限的卖家,只需购买一台普通的数码相机即可满足基本拍照需求;而如果资金较为宽裕,可以考虑购买单反数码相机,使用单反数码相机拍摄出来的照片效果更为逼真,色彩更为艳丽,从而更容易吸引消费者的注意。



- 手机: 对于兼职卖家来说,由于有正式的工作,往往不能时刻在网上与买家交流,这时可以在网络店铺中留下自己的手机号码,如果消费者对某件商品感兴趣,可以通过发消息或拨打手机的方式与卖家交流。这样,卖家就不会由于不在线而丢失潜在的交易机会。另外,随

着手机网络的普及,卖家可以购买具备上网功能的手机,通过安装相应的聊天软件随时与买家交流。



知识点滴

兼职卖家也可以购买移动硬盘来保存商品和买家的各种数据,相对于将数据刻录到光盘中,移动硬盘的容量更大,安全性更高,而且便于携带。

2. 专职卖家

为了将自己的网络店铺经营得有声有色,专职卖家需要相对较高的硬件配置。除了前面兼职卖家需要具有的硬件配置之外,专职卖家还需要购买如下硬件。

- 固定的工作场所: 在网络店铺中写明自己的固定办公地址,这样可以增加买家对卖家的信任感。
- 笔记本电脑: 除了普通的台式计算机之外,专职卖家还需要购买一台笔记本电脑,特别是经常需要与买家和厂家进行交流的创业人士。利用笔记本电脑,可以随时随地关注网络店铺的信息,确保能够及时与买家交流;也可以及时处理与厂家的相关事宜,确保货源畅通,货物准时。
- 传真机: 如果网络店铺经常有大宗交易,需要与买家签订合同,这时就需要通过传真机来接收和发送合同。

01章

02章

03章

04章

05章

06章

07章

笔记本电脑



传真机

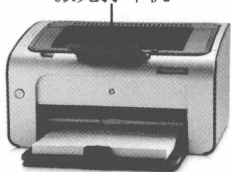


打印机: 关于网络店铺的一些电子文本数据需要以书面的形式保存时, 就需要使用到打印机。目前的打印机分为喷墨打印机和激光打印机。喷墨打印机价格较为便宜, 但是打印速度较慢; 激光打印机则是价格相对较贵, 但是打印速度很快, 卖家可根据自身的情况选择合适的打印机。

喷墨打印机



激光打印机



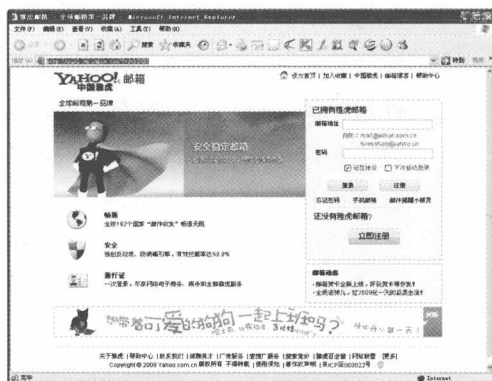
1.3.2 软件配置

除了前一节介绍的硬件配置之外, 开设网络店铺还需要准备一些必要的软件, 其中, 除了一些作图软件之外, 其他都是日常生活中经常用到的软件。

1. 电子邮件

电子邮件是在互联网上应用最为广泛的服务, 通过网络中的电子邮件系统, 可以快速的与世界上任何位置的人通过电子邮件进行联系, 这些电子邮件可以采用文本、图像、声音等各种形式。

作为开设网络店铺的卖家, 应该注册自己的电子邮箱, 以方便与潜在的买家交流。常见的免费电子邮箱有雅虎、163 和 Hotmail 电子邮箱, 本书第 2 章将详细介绍如何申请一个免费的雅虎电子邮箱。



2. 聊天软件

对于开设网络店铺的卖家来说, 聊天软件非常重要, 因为打字聊天是与买家交流的最直接的方式, 大多数交易就是通过这种聊天谈成的。

常见的聊天软件有腾讯公司的 QQ 软件以及淘宝网提供的交易沟通软件阿里旺旺。这些软件使用起来非常简单, 本书第 2 章将详细介绍阿里旺旺的使用方法。



3. 作图软件

当前市面上有许多作图软件, 比较常用的有 Photoshop 和光影魔术手。这些作图软件比较容易上手, 通过它们可以对拍摄出来的商品照片进行适当地修饰, 使照片更加美观, 从而更能吸引买家的注意。本书第 4 章和第 7 章将介绍这些作图软件的安装和使用。