

网上炒股

网上赚钱

精心为你量身订做的网络经营方案

每天3小时，轻松网上赚钱

- 帮你找到网上赚钱的途径
- 教你学会网上赚钱的技巧
- 助你实现网上赚钱的梦想

做赢家 网上赚钱



闵智和 蒋福玲 编著



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

网上炒股

网上赚钱

精心为你量身订做的网络经营方案
每天3小时, 轻松网上赚钱

- 帮你找到网上赚钱的途径
- 教你学会网上赚钱的技巧
- 助你实现网上赚钱的梦想

做赢家 网上赚钱



闵智和 蒋福玲 编著

人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

网上赚钱做赢家 / 闵智和, 蒋福玲编著. —北京: 人民邮电出版社, 2009.7
ISBN 978-7-115-20481-3

I. 网… II. ①闵…②蒋… 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037932号

内 容 提 要

网上赚钱是一个全新的概念, 随着网络的发展而产生, 它的方式也多种多样, 从传统的做网站、当站长, 到现在比较流行的开设网店、参与淘客、播客等, 这些网上赚钱的方式在本书中均有体现, 而且本书对开设网店作了比较详细的介绍。无论是稍有计算机网络基础的读者还是不懂计算机网络的读者都能读懂本书的内容, 并且能够学会其中的技能, 进行实际操作。

本书共 18 章, 分为 3 个部分, 第 1 部分包括第 1 章~第 12 章, 主要介绍网店的开设。随着淘宝在国内 C2C 市场地位的巩固, 网店已如雨后春笋般地开设起来, 经营网店俨然成为了一种职业。本书顺应时势, 专门推出了网店开设的相关内容。第 2 部分包括第 13 章~第 15 章, 主要介绍如何成为个人站长以及如何通过个人网站赚钱等内容。第 3 部分包括第 16 章~第 18 章, 简要介绍了 SOHO 一族比较喜欢且常用的网络赚钱手段, 例如成为淘客, 或者威客来赚钱等内容。

网上赚钱做赢家

◆ 编 著 闵智和 蒋福玲

责任编辑 屈艳莲

执行编辑 潘丽娟

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆ 开本: 700×1000 1/16

印张: 20.75

字数: 441 千字

2009 年 7 月第 1 版

印数: 1—5 000 册

2009 年 7 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-20481-3/F

定价: 39.00 元

读者服务热线: (010)67132692 印装质量热线: (010)67129223

反盗版热线: (010)67171154

前言

只要货币还没有消失，没有失去它的基本意义，那么赚钱致富就是人类永恒的话题。无论是耕种自己的一亩三分地还是创业建立自己的商业帝国，目的都是赚取更多的利润，以便生活得更好。这其中的核心问题是赚钱致富，而赚钱的方式会有所不同。

随着网络的发展，通过网络发财致富也成为人们的一种新选择。其实借助网络也不一定人人都能发财致富，这是因为即使在没有网络的时代，仍然有人发了财，致了富。所以重要的不是你所借助的方式，而是你内在的潜质所决定的。只能说如果你已经具备了这种潜在的素质，再借助网络的威力，你就会如虎添翼，事半功倍。

本书旨在帮助读者了解网络中的各种致富方法，并通过对自身经验的总结，让读者在实际操作中尽量少走弯路。真正的财富来自经验，来自不断地尝试，你可以失败，但不能不尝试。希望本书能够减少读者的尝试成本，帮助读者尽快掌握网络中的各种致富方法。

本书特点

本书重点介绍了几种现在比较流行的通过网络赚钱致富的方法。讲解由易到难，技术操作尽量配以图解，读者完全可以按照本书的相关操作步骤进行实验。概括起来，本书有如下特点。

- 本书采用由易到难的体例安排，非常适合初学者、有一定基础的进阶者学习。
- 实用性强。本书围绕网络赚钱致富这一话题展开，通过生动的实例操作与图例解说，使读者很容易掌握其精髓，并以之指导实践。
- 操作性强。本书实例完全来源于最新的网络实例，可操作性强，每一实例均能进行实际操作，一般情况下不会落后于网络的发展。
- 本书条理清晰，章节安排合理，细致而不重复，适合循序渐进地学习。
- 内容紧随时代发展。本书的内容都是基于当前网络最新的资源和版本，讲解了大量最新的理念和方法，便于读者把握网络的最新动态。
- 内容针对性强。本书从大量的网络信息和赚钱模式中，精心选取了最实用的内容，并对内容进行了精心地整理，有助于读者把握重点。

本书内容

全书共 18 章。内容涉及开设网店和 SOHO 常用的网络兼职业务等，着重介绍了开设网店及网络炒股的操作与技巧。最后结合现在比较流行的网络赚钱方式进行综合叙述，例如威客、拍客、站长等。

第1部分（第1章~第12章）网上开店，轻松赚钱。

开设网店是现在越来越多的人接受的开店方式，网上营业额的爆炸式增长也说明了网店将是未来生意的主要战场。随着人们生活节奏的加快，越来越多的人选择从网上采购生活用品，而不是传统的逛街购物。现在越来越多的人接受了方便快捷的网络购物方式。本书的重点是通过在淘宝网、易趣网和拍拍网开店的实例介绍如何在网上成功开店，并重点分析了把网店做大做强方法。第13章还介绍了在国外开店的相关内容。虽然对于相当一部分人来说，把生意做到国外是没想过的事情，但网络的开放性，已经把人们的视野拓展到了国际市场，因此把生意做到国外只是迟早的事。

第2部分（第13章~第15章）成为站长，轻松赚钱。

个人站长已是越来越多的人追求的职业。随着网络的普及，人们更多地通过网络展现自己，搜索信息。这为个人站长的成长提供了肥沃的土壤。本部分内容主要介绍了成为站长的条件，以及如何宣传自己的个人网站以提升网站流量，并最终把流量转化为现金的过程。

第3部分（第16章~第18章）SOHO一族，轻松赚钱。

SOHO 是一个早就提出的概念，即在家办公的意思。在中国也有一大批人正在或即将从事 SOHO 职业。严格来说，SOHO 并不是一种职业，而是一种生活状态。SOHO 一族从事的职业可以完全不同，但却有一个共同点，即不需要朝九晚五地上下班，而是在家里想工作的时候工作，想加班的时候加班，这是一种相对自由的生活方式。适合 SOHO 一族的工作在本篇里有比较详细的介绍，从做网站当站长到威客到 SEO 优化等内容都有所涉及。

读者对象

- 想通过网络致富的冒险一族。
- SOHO 一族。
- 拥有实体店的店主。
- 广大的网民。

编者

2009年4月

目 录

第1章 初步了解网上开店1

1.1 电子商务.....2

1.1.1 电子商务及前景.....2

1.1.2 网上商店.....2

1.2 谁在网上消费.....2

1.3 网上开店的优势.....3

1.3.1 低廉的成本.....3

1.3.2 7×24 小时全天候在线.....4

1.3.3 无限的客户资源.....4

1.3.4 优质的服务.....5

1.4 网上开店的条件.....5

1.4.1 网上开店的硬件条件.....5

1.4.2 网上开店的软件条件.....6

1.4.3 网上开店的主观条件.....9

1.5 网上开店的方式.....10

1.6 网上开店的黄金法则.....10

1.7 网店卖什么.....11

1.7.1 网店商品的特点.....11

1.7.2 网上商店有哪些行业 可供选择.....12

1.7.3 开网店什么最好卖.....13

1.7.4 网店商品如何最优组合.....14

1.8 网上进货.....15

1.8.1 认识阿里巴巴 (alibaba.com).....16

1.8.2 成为阿里巴巴会员.....16

1.8.3 从阿里巴巴上搜索需要的 产品.....17

1.8.4 诚信通指数.....18

1.8.5 询价并查看卖家联系 方式.....19

1.8.6 网上进货的优势.....20

1.8.7 注意的问题.....20

1.9 传统渠道进货.....20

第2章 准备在淘宝网上开店22

2.1 成为淘宝会员.....23

2.1.1 注册淘宝会员.....23

2.1.2 登录淘宝.....24

2.1.3 编辑淘宝个人信息.....25

2.1.4 设置密码保护并修改 密码.....26

2.1.5 网站提醒设置.....27

2.1.6 收货地址设置.....28

2.2 成为支付宝会员并准备 网上银行.....28

2.2.1 开通支付宝账号.....29

2.2.2 办理网上银行.....30

2.2.3 银行卡、网上银行和 支付宝账户之间的关系.....31

2.2.4 给支付宝账户充值.....32

2.2.5 查询支付宝账户余额.....34

2.3 申请支付宝个人实名认证.....34

2.3.1 通过支付宝个人实名 认证.....34

2.3.2 支付宝个人实名认证 失败的原因.....37

2.4 阿里旺旺.....37

2.4.1 什么是阿里旺旺.....37

2.4.2 阿里旺旺的功能与优势.....37

2.4.3 下载并安装阿里旺旺.....38

2.4.4 登录阿里旺旺并添加 淘友.....39



第3章 发布商品，搭建淘宝店铺.....41

- 3.1 准备产品图片，设计价格，
为开店作准备42
 - 3.1.1 准备产品图片42
 - 3.1.2 参考实体店的定价标准43
 - 3.1.3 参考其他网店的定价
标准44
 - 3.1.4 一般的定价技巧44
- 3.2 发布10件宝贝，完成网店的
申请45
 - 3.2.1 发布“一口价”宝贝45
 - 3.2.2 发布“拍卖”宝贝50
 - 3.2.3 发布“团购”宝贝52
 - 3.2.4 宝贝信息的显示52
- 3.3 网店诞生记53

第4章 淘宝店铺的装饰.....54

- 4.1 图片处理利器——Photoshop.....55
 - 4.1.1 Photoshop 简介55
 - 4.1.2 Photoshop 的安装56
- 4.2 Photoshop 的应用58
 - 4.2.1 Photoshop 的基本操作一——
调整图片大小及亮度59
 - 4.2.2 Photoshop 的基本操作二——
给图片打上水印60
 - 4.2.3 Photoshop 的基本操作三——
合并图片61
 - 4.2.4 Photoshop 的基本操作四——
给图片加上边框62
 - 4.2.5 Photoshop 的基本操作五——
抠图63
 - 4.2.6 Photoshop 的基本操作六——
批量处理图片64
- 4.3 利用淘宝店铺提供的功能
美化网店66
 - 4.3.1 好名字的重要性66

- 4.3.2 个性化店标67
- 4.3.3 美化店铺公告栏69
- 4.3.4 给店铺加上计数器71
- 4.3.5 给店铺里的宝贝分类73
- 4.3.6 添加背景音乐75
- 4.3.7 丰富贵店的店铺介绍76
- 4.4 宝贝介绍页的制作77
 - 4.4.1 编辑器的功能按钮78
 - 4.4.2 宝贝描述页面模板举例79
 - 4.4.3 宝贝描述页面模板的
制作80
 - 4.4.4 使用HTML语言制作
模板82
 - 4.4.5 宝贝描述页面模板的
应用83
 - 4.4.6 插入图片84
 - 4.4.7 插入超级链接84
 - 4.4.8 插入背景音乐85
 - 4.4.9 自己制作推荐位86
 - 4.4.10 利用淘宝自身的“相册”88

第5章 店铺推广面面观.....91

- 5.1 精心打造“好产品”92
 - 5.1.1 商品质量是保证92
 - 5.1.2 好图片配好名字，增加
产品的印象分92
 - 5.1.3 巧妙利用促销等优惠
活动93
- 5.2 充分利用店铺本身作宣传94
 - 5.2.1 通过店铺装饰做广告94
 - 5.2.2 利用友情链接广交朋友94
- 5.3 巧妙利用阿里旺旺宣传95
 - 5.3.1 给淘友发广告96
 - 5.3.2 手机短信发广告96
 - 5.3.3 巧妙设置自动回复，
抓住点滴宣传机会98
 - 5.3.4 “我的状态”的设置99
 - 5.3.5 语音视频，商品信息
全展现100

5.4 利用淘宝社区进行宣传.....100	7.1 几种物流形式简介及比较.....129
5.4.1 赚银币.....101	7.1.1 邮局普通包裹.....129
5.4.2 申请社区首页广告位.....102	7.1.2 邮局快递包裹.....130
5.4.3 申请论坛广告位.....104	7.1.3 EMS 特快专递.....131
5.4.4 申请站内信件广告位.....104	7.1.4 快递公司.....132
5.4.5 利用淘宝论坛主动 宣传.....105	7.1.5 几种物流的比较.....133
5.5 淘宝直通车推广.....107	7.2 从细小处着手, 节省物流 费用.....133
5.6 宣传网店的其他方法.....109	7.2.1 邮局邮寄包裹过程中 节省费用的方法.....133
5.6.1 登录搜索引擎.....109	7.2.2 邮局邮寄包裹过程中的 几点建议.....136
5.6.2 利用其他网站的论坛 进行宣传.....110	7.2.3 邮局 EMS 过程中节省 费用的方法.....137
5.6.3 适当借助传统型的方式 进行宣传.....110	7.2.4 快递公司节省成本的 方法.....137
第 6 章 成功卖出宝贝.....113	7.2.5 快递公司的识别.....138
6.1 使用支付宝交易.....114	7.2.6 全国各大快递公司简介.....139
6.1.1 卖出商品, 等待买家 付款.....114	7.3 商品分类邮寄概述.....140
6.1.2 及时发货, 别让买家 失望.....116	第 8 章 把网店做大做强.....142
6.1.3 等待买家确认收货.....117	8.1 利用橱窗推荐, 增加 成交率.....143
6.1.4 客观地作出评价.....118	8.1.1 什么是橱窗推荐.....143
6.2 主动提醒买家.....119	8.1.2 如何获得橱窗推荐位.....144
6.2.1 利用阿里旺旺提醒买家.....120	8.1.3 橱窗推荐的操作.....146
6.2.2 利用淘宝的“提醒” 功能.....120	8.1.4 橱窗推荐设定技巧.....147
6.2.3 站内信件提示.....120	8.2 利用淘宝助理批量发布 宝贝.....147
6.2.4 利用其他方法提醒买家.....121	8.2.1 淘宝助理的下载、 安装和登录.....147
6.3 交易变更.....121	8.2.2 用淘宝助理下载宝贝.....149
6.3.1 修改交易价格.....122	8.2.3 利用淘宝助理新建宝贝.....150
6.3.2 关闭交易.....123	8.2.4 利用淘宝助理上传宝贝.....152
6.3.3 投诉.....123	8.2.5 利用淘宝助理创建宝贝 模板.....153
6.4 利用支付宝管理账目.....125	8.2.6 用淘宝助理批量修改 宝贝信息.....154
6.4.1 支付宝账户余额查询.....125	
6.4.2 账户提现.....126	
6.4.3 账户明细查询.....127	
第 7 章 网购物流选择技巧.....128	



8.2.7 利用淘宝助理导出、 导入宝贝信息	156	9.4.5 网购骗局多, 购物应 当心	184
8.3 巧用淘宝红包招揽生意	158	第 10 章 在易趣网上开店	185
8.3.1 红包的作用和种类	158	10.1 注册成为易趣用户	186
8.3.2 礼仪红包的创建与发布	158	10.1.1 注册易趣会员	186
8.3.3 促销红包的创建与发布	159	10.1.2 通过易趣实名认证	187
8.3.4 红包发给谁	161	10.2 在易趣网上卖东西	189
第 9 章 网络购物流程	163	10.2.1 在易趣网上发布商品	189
9.1 寻找宝贝	164	10.2.2 易趣网上发布商品与 淘宝网上发布商品的 不同之处	191
9.1.1 通过分类寻找宝贝	164	10.3 在易趣网上开店	191
9.1.2 直接访问某个店铺	165	10.3.1 易趣网上开店的流程	191
9.1.3 搜索店铺	165	10.3.2 易趣网上开店与淘宝 网上开店的不同之处	192
9.1.4 直接寻找所需宝贝	166	10.4 管理易趣店铺	193
9.2 沟通卖家	169	10.4.1 店铺的基本设置管理	193
9.2.1 了解卖家	169	10.4.2 分类管理	194
9.2.2 买家沟通卖家的方法	169	10.4.3 图片管家	195
9.2.3 给卖家发站内信件	170	10.4.4 关闭易趣网店	196
9.2.4 回复卖家的站内信件	171	10.5 易趣助理	197
9.2.5 在宝贝页面上给卖家 留言	171	10.5.1 易趣助理的下载与 安装	197
9.2.6 通过淘宝旺旺与卖家 取得联系	172	10.5.2 易趣助理的登录	198
9.3 淘到宝贝	173	10.5.3 易趣助理的使用	199
9.3.1 清楚淘宝网上商品的 出售形式	173	10.6 易趣安付通	201
9.3.2 购买“一口价”宝贝	174	10.6.1 安付通的设置	201
9.3.3 确认收到宝贝	176	10.6.2 给安付通充值	202
9.3.4 给卖家评价	177	10.6.3 提现	203
9.3.5 查看卖家的评价	178	10.7 易趣通	204
9.3.6 如何淘到“拍卖”宝贝	178	10.7.1 易趣通的下载与安装	204
9.3.7 如何淘到“团购”宝贝	180	10.7.2 易趣通的使用	205
9.4 做一个精明的买家	182	第 11 章 在拍拍网上开店	207
9.4.1 货比三家, 网络购物 不吃亏	182	11.1 拍拍网账户	208
9.4.2 掌握技巧, 有理有节 还价	183	11.1.1 登录我的拍拍	208
9.4.3 认真比较, 注重诚信	183	11.1.2 申请免费 QQ 号码	209
9.4.4 安全交易, 支付宝先行	184		

11.2 拍拍网实名认证	211	12.4.2 刊登快手的下载与 安装	239
11.3 财付通	212	12.4.3 刊登快手的登录与 操作	240
11.3.1 注册财付通	213	12.5 国际付款和物流	242
11.3.2 管理财付通账户	214	12.5.1 跨国物流简介	242
11.4 网上免费开店	216	12.5.2 各种禁运的物品	244
11.5 发布新商品	217	12.5.3 跨国物流包装技巧	246
11.5.1 激活“我是卖家”	218	12.5.4 国际物流常见的问题	248
11.5.2 发布新商品	218	12.5.5 国际付款业务	249
11.6 管理店铺	220	第13章 拥有网站, 成为站长	250
11.6.1 基本设置	221	13.1 给网站一个定位	251
11.6.2 公告管理	221	13.1.1 网站内容的定位	251
11.6.3 自定义分类	222	13.1.2 网站页面风格的定位	252
11.7 参考信用的导入	222	13.2 设计精美网站	256
11.8 拍拍助理	223	13.2.1 怎样获得网站	256
11.8.1 拍拍助理的下载与 安装	223	13.2.2 网页制作工具	257
11.8.2 拍拍助理的登录与 基本操作	224	13.3 申请空间和域名	259
第12章 进军海外贸易	226	13.3.1 空间和域名的选择	259
12.1 进军海外市场的重要性	227	13.3.2 空间和域名的申请	260
12.2 在eBay上开店	228	13.3.3 域名和虚拟主机的 绑定	262
12.2.1 eBay电子港湾简介	228	13.4 将网站文件上传到虚拟 主机	263
12.2.2 准备工作	228	13.4.1 通过网页上传文件	264
12.2.3 注册eBay中国用户	229	13.4.2 通过上传软件上传 文件	266
12.2.4 三步成为跨国卖家	230	第14章 宣传网站, 增加流量	269
12.2.5 到PayPal创建收款 账户	230	14.1 优化网站提升流量	270
12.2.6 到eBay创建卖家账户	232	14.1.1 搜索引擎的工作原理	270
12.2.7 到eBay中国作卖家 认证	235	14.1.2 什么是网站优化	271
12.2.8 在eBay上销售商品	236	14.1.3 分析关键词	271
12.3 eBay工具列	237	14.1.4 网站架构分析	273
12.3.1 eBay工具列的下载与 安装	237	14.1.5 页面优化	274
12.3.2 eBay工具列的操作	238	14.2 增加反向链接提升流量	274
12.4 刊登快手	239	14.2.1 登录搜索引擎	274
12.4.1 安装要求	239		



14.2.2 加入友情链接	276
14.3 SEO 的技巧	277
14.4 SEO 工具	277
14.4.1 Google 网站管理员工具	277
14.4.2 阿里妈妈站长工具	280
14.5 流量统计	281
14.5.1 申请流量统计系统	281
14.5.2 流量统计系统的使用	283
第 15 章 个人网站赚钱之旅	285
15.1 个人网站广告位	286
15.1.1 网页图片链接广告	286
15.1.2 网页文字链接广告	287
15.1.3 网络广告的价值	288
15.1.4 个人网站如何找到潜在的广告主	288
15.2 参与阿里妈妈的广告计划	289
15.2.1 成为阿里妈妈会员	289
15.2.2 增加广告位	290
15.2.3 对阿里妈妈广告位的其他操作	293
15.3 参与谷歌的 AdSense 广告计划	294
15.3.1 如何加入 Google AdSense 广告计划	294
15.3.2 AdSense 设置	295
第 16 章 搜索引擎广告	299
16.1 搜索引擎广告的重要性	300
16.1.1 能方便快捷又经济地提供新商机	300
16.1.2 扩大品牌的知名度	300
16.1.3 搜索引擎广告有的放矢, 针对性强	301
16.2 选择合适的推广关键词	301

16.2.1 品牌关键词	301
16.2.2 一般性关键词	302
16.2.3 如何选择关键词	302
16.3 搜索引擎广告的模式	303
16.3.1 付费收录模式	303
16.3.2 点击付费模式	304
16.3.3 有效预防点击欺诈	305

第 17 章 SOHO 新选择之威客篇

17.1 威客是做什么的	307
17.2 如何成为一名网络威客	307
17.2.1 学会与人沟通	307
17.2.2 需要有一定的创意思维	308
17.3 如何通过威客平台赚钱	308
17.4 流行的网络威客交流圈	310

第 18 章 SOHO 新选择之淘客篇

18.1 与淘客有关的概念	314
18.2 获取淘客推广代码	314
18.2.1 推广单件商品	315
18.2.2 推广某类商品	316
18.2.3 推广淘宝店铺	316
18.3 在聊天工具里推广商品	316
18.4 在淘宝个人空间里推广商品	317
18.5 在 QQ 空间里推广商品	318
18.6 在新浪博客里推广商品	319
18.6.1 申请新浪通行证	319
18.6.2 开通新浪博客	320
18.6.3 在新浪博客里推广商品	321



第 1 章

初步了解网上开店

1.1 电子商务 2

1.2 谁在网上消费 2

1.3 网上开店的优势 3

1.4 网上开店的条件 5

1.5 网上开店的方式 10

1.6 网上开店的黄金法则 10

1.7 网店卖什么 11

1.8 网上进货 15

1.9 传统渠道进货 20



网上开店纯粹是一项操作技能，几乎不需要学习什么理论，但是对于网民或者即将尝试网上开店的人来说，能够对电子商务、网上开店有个基本的了解，总是好的。电子商务是一场广泛而深远的革命，深刻地改变着人类的交易方式和生活方式。电子商务也是人类商品贸易的发展趋势。

1.1 电子商务

网上开店是电子商务的一种。电子商务的英文全称是 **Electronic Commerce**，简称为 **EC**。电子商务有两层含义：电子指要借助现代电子的通信方式；商务指普通的商品贸易活动。所谓电子商务简单来说就是指买卖双方借助快捷、低廉的电子通信方式完成各种商贸活动。

1.1.1 电子商务及前景

网上购物模式一般有两种，即 **B2C** 和 **C2C**。两者都是电子商务时代的专业术语。**B2C** 的英文全称是 **Business to Customer**，即企业对消费者的交易模式，其代表是当当购物网和亚马逊购物网。**C2C** 的英文全称是 **Customer to Customer**，即消费者对消费者的交易模式，其代表是淘宝网、拍拍网和易趣网。本书着重讲解 **C2C** 模式。

C2C 电子商务模式在中国发展得相当迅速。据互联网信息中心的调查报告显示，截止到 2007 年 12 月，中国网民人数已达到 2.1 亿，其中网上购物的人数已达到了创纪录的 4640 万人，占网民人数的 22.1%。其中有一半人在半年内的购物金额已达到 466 元。另据统计数据显示，早在 2006 年 8 月，美国网购人数就占了该国网民人数的 71%。由此可见，相对于 71% 的比例而言，中国的电子商务还有极大的发展潜力。

在 20 世纪 80 年代，借助改革开放的东风，造就了一批批商人——老板。现在的互联网又提供了一个绝佳的创业机会，正在创造一大批新的商人——网商。

1.1.2 网上商店

网上商店，又称网店、网络商店等，是指借助第三方提供的电子商务平台（例如淘宝、易趣、一拍等）搭建网络商铺售卖产品的一种形式。与商家在大型百货商场租用场地开店一样，网店只是把实体店的进货、陈列、收款及顾客的逛店、挑选、交流、付款等行为放在互联网平台上开展。

1.2 谁在网上消费

原则上谁都能成为网商，网商和传统商人一个最大的共同点就是都没有脱离商人的范

畴。网商区别于传统商人的特点仅是经营中依托的手段和借助的平台不同。网商最大的特点在于“网络”，因此相信互联网的价值并懂得互联网基本应用的人，才更有可能转化为网商。

据 2008 年 7 月中国互联网络发展状况统计的报告数据显示，截止到 2008 年 7 月，中国 35 岁以下的网民占全国网民的近 80%，即有 1.68 亿网民的年龄没有超过 35 岁。据此可以推算出，目前中国网络消费的主流人群有以下两种。

1. 年轻人群体

这部分人群对互联网非常熟悉，对新鲜事物有着强烈的好奇心。年轻人群体平均每天花在网络上的时间相当长，网购这种新奇而又便捷的购物方式很受他们的欢迎。从年龄特征上看年轻人是网络消费的主流群体。

2. 白领上班族

这部分人群追求新奇的生活方式，对网络有着很强的依赖性。他们的工作一般都比较忙，薪水较丰厚，并且很少有闲暇的时间去逛街购物。因此这部分人群更愿意利用网络“便捷”的特点，从事网购。从购买力这个层面上看，白领上班族是网上消费的主流群体。

总体来说，目前从事网购的人群，无论是从年龄还是从购买力来看，都集中在 40 岁以下。网购已经成为这部分人群生活中不可缺少的一部分。

1.3 网上开店的优势

网店正一步步占据传统商店的市场份额。电子商务才发展了十几年，为什么能轻易占据传统交易的市场份额呢？为什么会受到越来越多的年轻人的青睐？又为什么会成为白领一族首选的购物方式呢？这是因为网店有传统店铺无可企及的优势，例如方便、快捷、省时省力等。总结起来有以下 4 个方面。

1.3.1 低廉的成本

相对于经营实体店而言，在网上开店的优势不言而喻。一个 50 平方米的实体店，如果在中心城区，每年的租金就要以万元来计算，每年还要上缴一笔不菲的税收，同时还要雇员工来管理，每年也得支出上万元工资费用。合计下来，一年的固定支出至少 5 万元。而在网上开店，完全可以节省店面租金和工资费用，到目前税收也基本不需要上缴（当然，随着网络管理制度的健全，缴税是一种必然的趋势）。两相比较，开网店确实为那些资金紧张而又想过老板瘾的人提供了一个绝好的途径。

表 1.1 对传统店铺和网店的经营成本作了对比，能够非常直观地得出结论：网店成本与



传统店铺的成本比例是 1 : 11。

表 1.1 网店和传统店铺的成本比较（按年计算）

项 目	传统店铺的成本（元）	网店的成本（元）
店面租金	30 000	0
店面装修	15 000	0
税金	4 000	0（目前）
水电费用	2 000	0
人工管理费用	15 000	0
电脑、网络、相机	0	6 000
合计	66 000	6 000

1.3.2 7×24 小时全天候在线

从时间的角度来说，网店比实体店有优势。实体店的营业时间一般是 12~16 个小时，很少有实体店能做到全天 24 小时服务。而网店最大的优势首先是其可以提供全天 24 小时在线服务。网店完美地发挥了网络的这一优势，可以提供全年无间断在线服务。即使人不在电脑旁也不会耽误生意，因为网店能够与移动终端（例如手机）很好地结合起来，真正做到不落下一单生意。

淘宝与移动服务提供商合作推出了网络短信服务。当有买家在网店留言咨询时，淘宝可以通过移动短信及时将留言送达给卖家。这是一种收费服务，但费用并不高，仅相当于普通手机点对点之间短信的资费水平。这种优质的服务可以极大提高网店交易成功的概率及办事效率。

网店在时间上的优势也为兼职开店提供了很好的机会。据网络调查，一天的上网高峰主要集中在上午 9 点~10 点和下班后的 17 点~21 点。上午的高峰不太可能形成购物高峰，因为此时大都是上班族在网上处理工作。而晚上的高峰才能形成强大的购买力。因此开设网店特别适合那些想当老板而又没有时间打理的人。

1.3.3 无限的客户资源

从空间的角度来讲，网店也占有无可比拟的优势。一个实体店能覆盖的范围只能用平方米来计算。据了解，国际最大的零售终端沃尔玛的设计覆盖范围也只有五平方公里。五平方公里的目标客户群是非常有限的。按中国的实际人口计算，平均每平方公里人口不到 150 人，即使是人口最密集的城市每平方公里也不过 4 万人。因此沃尔玛需要不断地开拓自己的分店，才能保持营业额的稳定增长。这就是实体店固有的空间局限性。

开设网店就没有这个顾虑。从理论上讲,网络提供了一个几乎没有空间局限的平台。只要拥有能联网的终端就有目标客户。因此网店的目標客户群只有两个局限:一个是地球人口的局限,一个是科技发展的局限。

当然以上仅仅是理论上的可能性而已。现实中这是一个实现起来有些难度的问题。实体店生意再差一天之内也会有顾客上门。虽然网店的目標客户群会无限放大,但一天之内也许没有一个人问津。区别就在于实体店总有机会呈现在准顾客眼前,而网店只有当顾客的需求与目标非常契合时才有可能被搜索到,因此要解决这个问题需要花费很多时间和精力。

1.3.4 优质的服务

服务是网上网下都必须做好的。所谓网店能提供优质的服务,主要还是从制度上来说是。实体店的交易是当面交易,一手交钱一手交货,售后服务质量难以保证。网上开店虽然无法杜绝此种情况的发生,但是网络交易平台在一开始设计的时候就充分考虑了这些因素。

在网上交易,不但每一笔交易会有交易记录,而且对每一笔交易都会有来自买卖双方的评价。这就建立了很好的买卖信用档案,而良好的信用既是优质服务的积累又是优质服务的保证。

目前在网络上开店的必要前提是通过实名认证,而实名认证和服务质量是紧密相连的。例如某人在淘宝上开有几个网店,如果其中一个店的信用记录不是很好,就会殃及其他几个店的生意。据统计网络上的绝大多数问题都是关于商品质量的,而由此带来的差评会严重影响卖家的生意。因此网上的卖家更要注重商品质量和服务。

1.4 网上开店的条件

常言道:巧妇难为无米之炊。要顺利地在网上开店,有些必不可少的条件。就像有一个店面是实体店最主要的条件一样,开设网店,也需要有必要的硬件、软件及主观条件。

1.4.1 网上开店的硬件条件

网上开店的第1个硬件条件就是要有一台能上网的计算机。如果暂时没有能上网的计算机,可以到网吧去操作。

如果计算机仅仅是用来做网上生意,一般配置就行。下面介绍的配置方案属于中等水平。



- 操作系统: Windows XP。
- 显示器: 17 英寸液晶显示屏, 分辨率支持 1024 像素×768 像素显示, 32 位真彩色。
- 内存: 1GB。
- 硬盘: 80GB。
- 网卡: 10—100Mbit/s。
- 标准接口: 至少具有 1 个 IEEE 1394 接口、2 个 USB 2.0 接口、多媒体卡接口等。

另一个需要准备的就是一部相机, 最好是数码相机, 这样就不需要再去扫描照片了, 而且效果会好很多。如果准备卖一些精致的商品, 相机的像素至少要在 500 万以上, 否则很难把商品精美的图案表现出来。

1.4.2 网上开店的软件条件

相对于硬件条件来说, 软件条件的准备要多些, 但成本却不高。主要准备如下 3 种工具。

1. E-mail

电子邮箱很重要, 一方面它是一种沟通工具, 另一方面它能为将来的会员注册提供服务。

目前 E-mail 有免费和收费两种。收费邮箱能提供稳定、安全的服务, 以及超大的存储空间。收费邮箱也不算贵, 一个月 10 元至几十元不等, 可以根据自身的条件来选择适合的邮箱。免费邮箱也很好, 例如国内最大的电邮提供商网易推出的 126、163 系列邮箱的运行相当稳定, 存储空间已经达到无限容量。下面以网易的 126 免费邮箱为例来介绍电子邮箱的申请过程。

(1) 打开网易 126 免费邮箱首页 (www.126.com), 单击“注册”按钮, 如图 1.1-A 所示, 进入图 1.1-B 所示的页面。

(2) 填写用户名和出生日期, 单击“下一步”按钮, 进入图 1.1-C 所示的页面。



注 意

用户名必须由字母、数字或下划线组成, 并且第 1 个字符必须是字母。

(3) 在新的页面内填写相关资料, 认真阅读网页底部的协议条款。单击“我接受下面的条款, 并创建账号”按钮, 提示申请成功, 如图 1.1-D 所示。