



网店老板培训指南

第一次开网店 就赚钱

崔菲◎编著



掌握小技巧 轻松开网店

自主创业第一步 网店淘金有新招



北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

第一次开网店 就赚钱

崔 菲◎编著



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

第一次开网店就赚钱 / 崔菲编著. —北京: 北京理工大学出版社,
2012.2

ISBN 978-7-5640-5216-4

I. ①第… II. ①崔… III. ①电子商务—商业经营 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第217402号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街5号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (办公室) 68944990 (批销中心) 68911084 (读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

排 版 / 博士德

印 刷 / 三河市华晨印务有限公司

开 本 / 710毫米 × 1000毫米 1/16

印 张 / 18

字 数 / 300千字

版 次 / 2012年2月第1版 2012年2月第1次印刷 责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 32.00元 责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 本社负责调换



前言

当今社会，日益严峻的就业形势和巨大的就业压力，让不少人有了自主创业的想法，而互联网的高速发展则激发了人们“互联网创业”冲动。网络购物的旺盛，一时带动了网上开店的热潮，网上开店以成本低、资金少、交易快捷的优势得到了许多创业者的青睐，许多人通过在网上开店并成功销售商品而获得了丰厚的回报，也吸引了越来越多的人加入到网上开店的队伍中来。

网络购物正凭借方便、快捷、产品丰富等特性，成为越来越多的网民喜爱的购物方式。面对诱人的网络购物市场，有很多人成功地迈出了网上开店的第一步，尤其是一些年轻人，更是视网上开店为自身就业及创业的另一种方式。所以，此书的出版是为了更好地帮助新卖家熟悉网上开店的基本方法，掌握开店的各类规则和技巧，进一步提高产品的销量。

本书详细介绍了网上开店的整体流程，包括营销前的准备、货源营销、店铺装修营销、商品美化营销、商品描述营销、商品展示营销、价格营销、服务营销、客户营销和品

牌营销等各式实用的网店营销，全面分析了网店开设、经营和发展过程中的营销方法与技巧，手把手帮助读者从网店的前期策划、销售产品选择、产品图片的处理、网店功能的开发、网店的经营与推广等角度，掌握各种网络营销方法和网店营销工具等全方位知识。本书还汇集了成功店主在销售、经营、服务等方面的经验和技巧，并根据网上开店的一般流程，循序渐进地介绍了网上开店的各种技巧，所谓“小技巧蕴涵大智慧”，读者无需有制作网页和编写程序的基础，也无需投入大量的资金，就能轻松掌握搭建网店的各种技能，最终顺利开办自己的网上店铺。活学活用书中这些技巧，一定能让你的店铺脱颖而出，把生意做得红红火火。

本书是一本网店经营者的实用“教材”，非常适合准备在网上开店创业的人士，以及已经开店并想进一步提升网店经营技巧的卖家阅读和使用，还可以作为高校或培训机构电子商务相关专业的实践参考用书，值得一读。

本书在编写过程中得到众多网店店主的支持，由于时间仓促，书中难免有疏漏之处，恳请读者批评指正。





第一章

轻松开网店——赚到第一桶金

网上开店有无可比拟的优势	3
网上开店的必备条件	5
网上开店必须要有心理准备	8
你适合网上创业吗	10
兼职开店还是专职开店	13
新手开网店卖什么最好	15
网上开店卖什么最火	17
不懂网购，你就是“凹凸曼”	20
成功案例：网店必须打动顾客	23

货源是关键——网店货源从哪来

第二章

到大型批发市场批货	27
在阿里巴巴批发进货	31
依靠厂家货源	33
网络代销	36
寻找品牌积压库存	37
搜寻民族特色商品	38
关注外贸产品	40
寻找国外打折商品	43
寻找特别的渠道进货	44
与实体店铺合作	46
寻找换季、拆迁与转让清仓的商品	48
成功案例：从业余爱好到专业网店	49



第三章

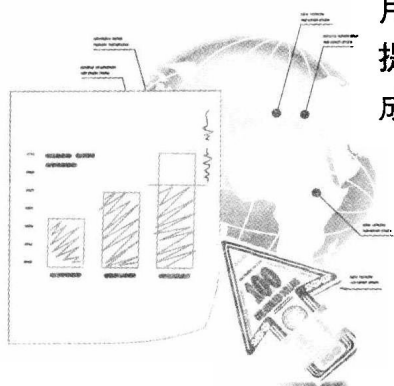
金钱喜欢有心人——进货小技巧

在批发市场进货的技巧	53
怎样找到优质又便宜的货源	55
确定进货的数量，防止不良存货	56
选择适合在网上销售的商品	58
进货必须遵循的原则	61
获得高利润的秘诀	63
低价货源大揭秘	66
进货成功的四大要领	68
避免网络诈骗有技巧	70
成功案例：花婉蓉如何在网上盛开	73

第四章

顾客喜欢靓店——网店风格有技巧

确定网店的总体风格	77
根据网店风格装修网店	80
开通淘宝旺铺让生意四季兴旺	82
用QQ、MSN推广你的网店	84
提高浏览人数的六大方法	86
成功案例：网店新手——两个月销售 十多万元	89



第五章

宝贝图片——让顾客掏腰包的第一要素

让买家看到最好的宝贝图片	93
新手宝贝图片速成法	96
五招提高宝贝照片像素品质	99
图片大小改变而画质不变	101
网店服装拍摄技巧	103
网店宝贝拍照误区	105
网店宝贝拍照技巧全攻略	107
成功案例：大四女生的网店致富之路	109



第六章

宝贝管理——不能上架就完事儿了

准确定位网店宝贝	113
宝贝起名不能忽视	115
给宝贝陈列支招	117
宝贝排序有学问	119
做个新品上架“新闻发布会”	121
卖家一定要对宝贝非常熟悉	123
宝贝畅销有条件	125
成功案例：爱情与网店齐头并进	127



第七章

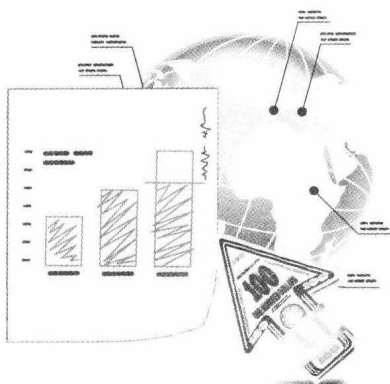
叫好又叫座——商品发布与定价找技巧

做好前期准备	131
把握商品最佳上架时间，提高宝贝人气	133
给宝贝做一个详细的描述	135
使用真人模特，增加商品的直观视觉效果	137
商品定价时应考虑的因素	139
网上商品的定价策略	141
各种促销手段增加网店人气	144
商品销售必须掌握的四个策略	148
成功案例：“零成本网上创业”，兼职创业也能成功	150

第八章

精打细算——从流水账中挤出利润

发平邮节省邮费的方法	153
选择适合自己的发货方式	157
商品包装的技巧	160
用包装细节打动买家	163
送货前的打包方式	164
选择运得快还是运费低	167
选择快递公司时需要注意的问题	172
防止货物丢失的方法	174
发货时如何防骗	177
成功案例：宠物摄影馆旺中旺	179



第九章

诚信为本——做一个有口皆碑的网商

旺季一定要“热卖”	183
充分利用假日经济，增加产品的销量	185
生意不好，正确分析冷清原因	187
让买家觉得自己很重要	190
店家用语的禁忌	192
掌握处理顾客投诉的方法	194
赢得100%好评的方法	197
知己知彼方可取胜	201
成功案例：诚信让网上手机店蒸蒸日上	203



第十章

留住回头客——财神老顾客



与买家建立多种沟通渠道	207
与买家建立沟通的六大原则	209
有技巧地回答买家的提问	212
分析买家心理，跟着买家需求走	214
引导买家购买商品的小绝招	219
让买家成为你最好的推销员	221
做好售后回访是赢得信誉的重要渠道	222
成功案例：良好服务给网店带来巨大商机	224

第十一章

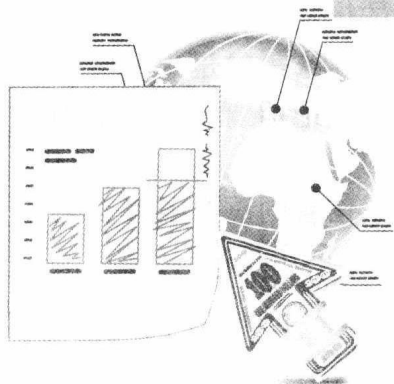
衣、食、杂货——不同网店的赚钱妙法

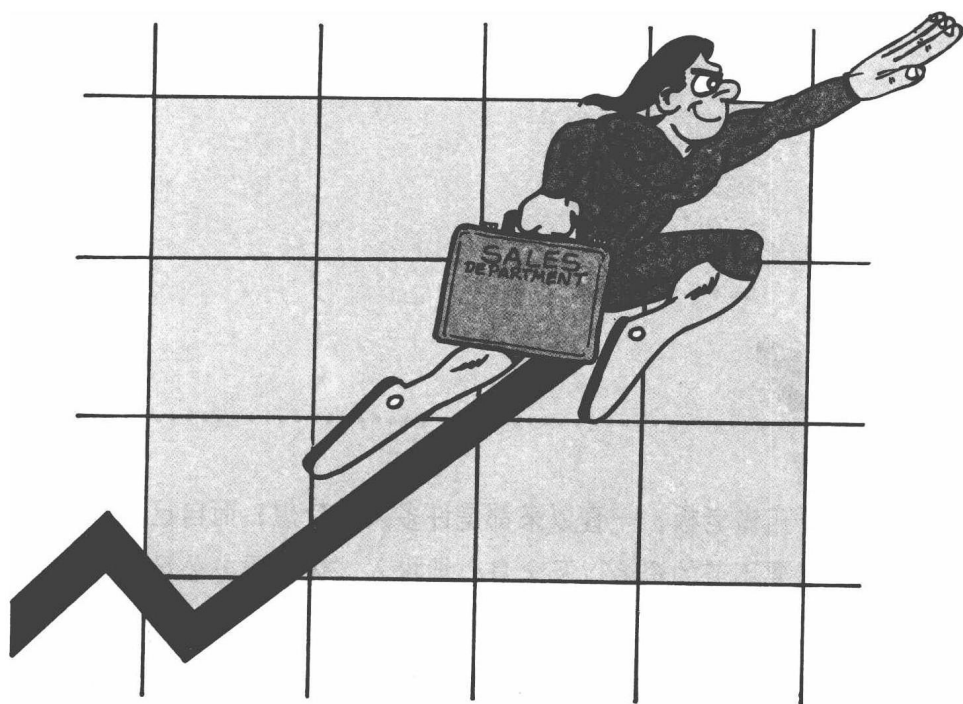
饰品网店“钱”景广阔	229
时尚银饰网店，人气旺盛	231
专卖浪漫女装的“衣衣布舍”	234
如何开好化妆品网店	237
把西瓜卖到网上去	239
开家网络收藏品店的妙法	242
创造价值的花园网站	245
开家二手书专卖网店	247
网上卖野鸭年赚两千多万	249
饭统网不“饭桶”	251
成功案例：50岁大妈网上开店	254

第十二章

管理出效益——日常运营要精细

打造优秀的网络销售团队	257
网上交易的支付方式	260
网上交易的常见骗术	265
网上银行交易的防诈骗技巧	268
网上进货如何识别骗子	271
成功案例：小女生开网店做起大老板	274





第一章

○.....○

轻松开网店——赚到第一桶金





自己开店做老板，一直以来都是许多人的梦想，而自己开办公司的话，则需要不菲的资金以及全身心地投入，还需要办公场所等，所以大部分人望而却步。但是随着网络技术的日益发展，在网上开店给想要创业的人们提供了一个实现梦想的契机。本节通过了解网购的概念，网上开店的优势、必备条件以及基础的知识，可以帮助您轻松开网店，赚到自己的第一桶金。



网上开店有无可比拟的优势



3

网上开店有着无可比拟的诸多优势，只要自己的商品有特色，经营得法，网上商店每天将带来成千上万的客流量，从而大大增加销售收入。

1. 投资少，回收快

一般来说，筹办一家网上的商店成本很小，不用你去办营业执照，更不用去租门面，也不用囤积货品，所需的资金不过1500元。网上商店比同等规模的地面商店“租金”要低得多，而且“租金”不会因为营业面积的增加而增加，投资者更不用为延长营业时间而增加额外的费用。

2. 基本上不需积压资金

传统商店的进货资金少则几千元，多则数万元，而网上商店根本不需积压资金。

3. 不受店面的空间限制

即便是临街小店，在网上也可以像百货大楼那样的，只要你愿意，完全可以摆成千上万种商品。目前国内最大的专业拍卖网同时在线的商品以超



过10万件——超过了一些大型的超市。

4. 24小时营业时间

要知道网上商店延长了商店的营业时间，全天、全年不停地运作，同时无须专人值班看店，都能照常营业。一般来说，传统店铺的营业时间一般为8小时至12小时，如果遇上坏天气或店主、店员有急事则不得不暂时关店休息。而网上商店就为网店主节省了人力，网店主完全可以在享受生活的同时也可以把自家的网上小店打理得井井有条。同时避免因为来不及打理店铺而带来的损失。网上开店营业时间不受限制，购物者可以在任何时间登陆、购物。这种交易时间上的全天性和全年性，使交易的成功机会大大提高。

5. 销售规模不受地域的限制

传统商店的生意往往受店面的面积限制，而在网上就算是只有一个小商店，或根本就没有门面，开店的生意照样做得火热。

6. 不受地理位置的影响

无论客户离网店有多远，在网上，客户一样能很方便地找到。这令消费群体突破了地域的限制，从而变得无限广阔了。





网上开店的必备条件



5

新手开网店如何才能最快最好地取得成功？其中最基本的一点就是最忌不诚信，态度差，商品质量差，售后服务差。要想自己生意好的话，最重要的就是诚信和态度。

第一次客人可能没成交，如果留下好的印象他们还会光顾你的店铺。因此，在网上开店之前，一定要知道开店的条件，才能避免自己走弯路。在这里我们以淘宝为例：

1. 硬件及软件设施

硬件设施：一台互联网电脑以及高清的数码相机，一个或两个普通的银行账户并开通网上银行，手机、座机、传真机以及打印机等。

软件设施：网上的通讯工具，就是跟买家沟通的聊天软件；还要有自己固定的电子邮箱。

然后就到淘宝学习那些前辈们的经验，这样你才不会盲目开店，从而为你提高成功指数。



2. 主打商品

在了解完网上开店的要求之后，你就要想好自己主打的商品究竟是什么。这点通常非常重要！这关系到以后的推广。刚开始的时候有很多新人会碰到没有货源，照片制作等问题。这里建议你去找一些商品代理，等熟悉了以后再有自己的货源就比较好。

3. 注册

一切就绪之后，就可以去淘宝注册了，淘宝通常需要实名登记，其中有两种方式：（1）准备一张网上银行卡并上传身份证的正反面。（2）淘宝和部分银行联合开通一种卡叫“支付宝卡通”，这个可以去银行柜台办理，和储蓄卡功能一样，不需要传证件给淘宝，支付宝卡通和支付宝一样使用。（在这里提醒大家专卡专用，卡里现金不宜过多！）

4. 上货开店

注册好就可以上货了，只要拥有十样宝贝就可以开店，首先下载淘宝助理，建立一个新模版上货就比较方便。



5. 与客户交谈

和客户交谈非常重要，记住一定要用阿里旺旺和客户确定交易事宜，并把阿里旺旺设置成保存聊天记录，万一你和客人发生纠纷也可以作为申诉的依据，如果不能每天保证在线时间，最好开通手机旺旺，这样你不在时生意也不会自己跑掉了。

6. 网店推广

小店开张后，还要去推广。推广前一定要用PS制作动态头像和编辑推荐