

快易通
fast easy adapt

网店准备
店铺申请

装修设计
宝贝拍摄

运营推广
引流转化

售后服务
物流管理

手机淘宝
微店创业

2天学会
48 HOURS

网上开店 与经营

一线文化◎编著



超值赠送

665MB
教学视频

与书同步的**素材文件**与**结果文件**，方便同步学习和操作。

86分钟本书同步的**视频教学**，像看电视一样轻松学会。

额外赠送**11讲《视频教学：淘宝开店赚钱技巧》**多媒体教程。

额外赠送**11讲《视频教学：Photoshop CS6图像处理》**多媒体教程。

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

2 天学会 
48 HOURS ■■■■■

网上开店 与经营

一线文化◎编著

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书完全从“读者自学”角度出发,结合课堂教学实录,力求解决“学”和“用”两个关键问题,专门为想在短时间内掌握网上开淘宝店与微店的读者而编写,确保读者在短时间内快速掌握网上开店的相关技能知识。

这是一本一看就懂,一学就会的网上开店自学速成图书,在编写过程中,突出知识的实用性、强调内容的易学性,采用“步骤讲述+图解标注”的方式进行编写,非常适合想开网店的新手学习。

本书既适合无基础又想快速掌握网上开店的读者学习,也可作为电子商务、电脑培训班的教学用书。

图书在版编目(CIP)数据

2天学会网上开店与经营 / 一线文化编著. —北京:
中国铁道出版社, 2016. 7

(快·易·通)

ISBN 978-7-113-21718-1

I. ① 2… II. ① —… III. ① 电子商务—商业经营
IV. ① F713. 36

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第084526号

书 名: 快·易·通——2天学会网上开店与经营
作 者: 一线文化 编著

策 划: 巨 凤

读者热线电话: 010-63560056

责任编辑: 苏 茜

责任印制: 赵星辰

封面设计: **MX** DESIGN
STUDIO

出版发行: 中国铁道出版社(北京市西城区右安门西街8号 邮政编码: 100054)

印 刷: 北京明恒达印务有限公司

版 次: 2016年7月第1版 2016年7月第1次印刷

开 本: 700mm×1 000mm 1/16 印张: 18.75 字数: 466千

书 号: ISBN 978-7-113-21718-1

定 价: 45.00元(附赠光盘)

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书,如有印制质量问题,请与本社读者服务部联系调换。电话:(010) 51873174

打击盗版举报电话:(010) 51873659



致亲爱的读者

如今,电脑科技与网络技术的快速发展,成就了当前如火如荼的电子商务产业,选择网上开店,成为很多在职人员、刚毕业的大学生的创业梦想,以及增加个人收入的一个机会。

☆ 如果您对网上开店与经营一点儿都不懂,而希望通过自学快速掌握开淘宝店和微店的基本技能,建议您选择本书!

☆ 如果您对网上开店与经营有一定的了解,或者基础不太好,对知识一知半解,现希望系统并全面掌握网上开店与经营的知识,建议您选择本书!

☆ 如果您以前曾经尝试了几次学网上开店,都未完全入门或学会,建议您选择本书!

您只需短短的2天时间,通过对本书认真、系统的学习,相信您这次一定能学习成功,这是因为我们为初学网上开店的读者策划了一套完整且合理的“自学速成模式”。

本书阅读说明

本书从零开始,按照“快速掌握、易学易用”的原则,充分考虑初学网上开店与经营读者的实际情况及需求,结合课堂教学实录,系统、科学地安排了本书的学习时间、学习内容及学习方式。力求读者在短时间内快速掌握网上开店与经营相关技能,解决用户“学”和“用”两个关键问题。

本书总共分为10课。按照一节课学习1.5个小时,每天上午两节课、下午两节课,晚上一节课,合计一天7.5个小时的学习时间来安排内容,您只需花短短的2天时间,就会熟练掌握网上开店与经营的相关知识与技能。

全书每课都以“知识精讲+学习问答+过关练习”的结构体系进行编写。

☆ 知识精讲:结合情景教学课堂实录,通过大量、实用的例子讲解知识的应用。充分考虑用户初学网上开店的实用性,为了短时间内快速掌握网上开店的技术,本书以“只讲实用的、只讲常用的”知识为写作出发点,真正做到读者“学得会,用得上”。

☆ 学习问答:通过课堂知识内容的学习,站在学生的角度,提出学习过程中的疑难问题,然后站在老师角度,解答初学用户在学习过程中所遇到的各种问题。

☆ 过关练习:安排上机操作的过关任务,通过这些习题的实践操作,让读者达到对本课知识的巩固和温习的目的。

知识栏目版块阅读说明:为了避免初学者在学习时走弯路,在文中适当位置穿插了丰富的“小提示、一点通”栏目版块,给初学者适时指出操作的注意事项、技巧及经验说明。

为什么说快·易·通

☆ 快：是指本书内容以实用为原则，只为初学用户讲解常用的、实用的知识。通过 2 天时间的学习，就能掌握网上开店的操作技能。

☆ 易：图解教学，步步引导，配以详细的标注和说明，以“浅显易读、通俗易懂”的文字进行讲述，简洁明了。并且，图书还配有与书同步的视频操作文件，读者可按书中的“图解步骤”一步一步地做出效果来。

☆ 通：通过“知识精讲+学习问答+过关练习”三环节的学习，能让读者熟练掌握操作的相关技能，并能达到融会贯通、举一反三的学习效果和目的。

本书内容安排

本书总共分 10 课，具体内容安排如下。

第 1 课 网店的定位与相关准备	第 6 课 网店商品销售与售后服务
第 2 课 快速开通淘宝店铺	第 7 课 网店商品的包装与物流
第 3 课 亲自动手装修自己的网店	第 8 课 轻松学习淘宝新规则
第 4 课 网店商品图片拍摄与美化技巧	第 9 课 移动网购时代，经营手机店铺
第 5 课 开网店，店铺的推广很重要	第 10 课 手机移动端，开微店也创业

超值教学光盘

本书还配套赠送了一张多媒体的教学光盘，除了包括本书相关资源内容外，还给读者额外赠送了多本书的教学视频。真正让读者花一本书的钱，得到多本书的学习内容。光盘中具体内容如下：

- ① 本书相关案例的素材文件与结果文件，方便读者学习使用。
- ② 本书内容同步的教学视频（86 分钟），看着视频学习，效果立竿见影。
- ③ 赠送：总共 11 讲的《视频教学：淘宝开店赚钱技巧》多媒体教程。
- ④ 赠送：总共 11 讲的《视频教学：Photoshop CS6 图像处理》多媒体教程。

本书由一线文化工作室策划并组织编写。参与本书编写的老师都具有丰富的教学经验和电脑使用经验，在此向他们表示衷心的感谢！

凡购买本书的读者，即可申请加入读者学习交流与服务 QQ 群（群号：363300209），可以为读者答疑解惑，而且还为读者不定期举办免费的计算机技能网络公开课，欢迎读者加群了解详情。

最后感谢您购买本书，您的支持是我们最大的动力。由于计算机技术发展迅速，加之编者知识有限，书中疏漏和不足之处在所难免，敬请广大读者及专家批评指正。

编者
2016 年 4 月



第1课 网店的定位与相关准备

1.1 网上开店的定位	2
1.1.1 网店平台的定位	2
1.1.2 网店经营行业的定位	5
1.1.3 网店消费群体的定位	10
1.1.4 网店盈利模式的定位	11
1.1.5 网店销售价格的定位	12
1.1.6 网店经营方式的定位	14
1.2 弄清网上开店的流程	15
1.2.1 网店定位与规划	15
1.2.2 申请网店与装修	15
1.2.3 进货与登录商品	16
1.2.4 商品营销与推广	16
1.2.5 网店交易与售后	16
1.3 寻找最适合自己的网店货源	17
1.3.1 分析网上进货三要素	17
1.3.2 网上热销商品的特点	18
1.3.3 适合网上销售的商品	19
1.3.4 分析网店商品进货渠道	20
1.4 开一家适合自己的网店	24
1.4.1 在线时间是否充足	24
1.4.2 进货渠道是否稳定	24

1.4.3 物流是否便捷	24
学习小结	34

第2课 快速开通淘宝店铺

2.1 快速在淘宝网上安家落户	37
2.1.1 快速注册邮箱账号	37
2.1.2 最新淘宝账号注册流程	38
2.1.3 最新支付宝的认证流程	41
2.1.4 支付宝安全之修改密码	43
2.1.5 申请数字证书保障账户安全	44
2.2 淘宝店铺的开通流程	45
2.2.1 淘宝开店认证操作流程	45
2.2.2 开始创建个人淘宝店铺	48
2.3 准备销售商品的信息资料	50
2.3.1 准备的资料信息	50
2.3.2 商品宝贝类目	50
2.3.3 商品宝贝属性	51
2.3.4 商品宝贝信息	51
2.3.5 商品宝贝描述	53
2.3.6 物流信息	53
2.3.7 其他商品信息	53
2.4 发布商品到店铺中	54

- 2.4.1 在线发布一口价商品54
- 2.4.2 利用淘宝助理发布宝贝57
- 学习小结64

第3课

亲自动手装修自己的网店

- 3.1 认识淘宝新旺铺 66
 - 3.1.1 了解淘宝新旺铺的版本66
 - 3.1.2 选择新版旺铺装修店铺66
- 3.2 认识新旺铺装修后台 69
 - 3.2.1 一级菜单区69
 - 3.2.2 左侧工具栏区70
 - 3.2.3 右侧编辑区71
- 3.3 掌握新旺铺装修基本流程..... 71
 - 3.3.1 选择店铺装修模板71
 - 3.3.2 选定店铺装修页面72
 - 3.3.3 确定店铺装修界面72
 - 3.3.4 添加店铺装修模块73
- 3.4 开始动手装修网店 73
 - 3.4.1 网店整体布局管理技巧73
 - 3.4.2 新旺铺首页面的装修技巧75
 - 3.4.3 新旺铺详情面的装修技巧84
 - 学习小结96

第4课

网店商品图片拍摄与美化技巧

- 4.1 各类商品常用的拍摄技巧..... 98
 - 4.1.1 服装类商品98
 - 4.1.2 护肤彩妆类商品101
 - 4.1.3 生活用品类商品102
 - 4.1.4 数码配件类商品102

- 4.2 商品图片素材的整体规划..... 103
 - 4.2.1 商品主图图片素材规划103
 - 4.2.2 商品描述页图片的素材规划104
 - 4.2.3 认识商品图片的美化基本技巧 ..105
- 4.3 使用PS裁剪工具裁剪商品图片 106
 - 4.3.1 裁剪出正方形的商品图片106
 - 4.3.2 放大裁剪突出商品细节图108
- 4.4 快速更换商品图片的背景颜色..... 109
 - 4.4.1 调整图片色阶改变背景109
 - 4.4.2 添加图片可选颜色调整层110
- 4.5 PS图片美化工具之万能抠图技巧... 112
 - 4.5.1 快速选择工具的使用技巧112
 - 4.5.2 多边形套索工具的使用技巧114
 - 学习小结124

第5课

开网店，店铺的推广很重要

- 5.1 加入“消保”树立店铺形象..... 126
 - 5.1.1 分析加入“消保”的优势126
 - 5.1.2 了解“消保”的费用清单126
 - 5.1.3 了解“消保”的服务类型127
 - 5.1.4 申请加入“消保”服务127
- 5.2 利用淘宝社区活动做推广..... 129
 - 5.2.1 淘宝免费试用活动129
 - 5.2.2 报名淘宝天天特价130
 - 5.2.3 加入淘宝聚划算活动133
 - 5.2.4 报名官方淘抢购活动134
 - 5.2.5 开通店铺淘金币营销活动136
- 5.3 开通淘宝直通车推广 137
 - 5.3.1 申请加入淘宝直通车137
 - 5.3.2 设置直通车推广计划138



5.3.3 创建宝贝推广计划	138
5.3.4 新建宝贝推广计划	140
5.3.5 了解直通车商品的展现位置	141
5.4 掌握淘宝客推广商品小技巧	142
5.4.1 开通淘宝客做推广	142
5.4.2 寻找淘宝客做推广	144
5.4.3 淘宝客推广注意事项	145
5.5 淘宝三大付费促销工具的使用	145
5.5.1 限时打折工具的使用	145
5.5.2 搭配套餐工具的使用	146
5.5.3 满就送促销工具的使用	148
学习小结	155

第6课

网店商品销售与售后服务

6.1 网店商品销售必备技巧	157
6.1.1 客观地介绍商品	157
6.1.2 积极引导观望型买家	158
6.1.3 促成拍下又不付款的买家	158
6.1.4 与买家沟通注意事项	158
6.1.5 多用赠品增加回头客	160
6.2 淘宝商品成交技巧	160
6.2.1 对买家的购买进行分析	160
6.2.2 刺激买家的购买欲望	161
6.2.3 为买家提供更好的服务	163
6.2.4 坚定买家购买的信心	164
6.2.5 应对不同买家的技巧	165
6.3 使用淘宝千牛与买家沟通	167
6.3.1 设置个人名片	167
6.3.2 巧设千牛自动回复	168
6.3.3 设置千牛的安全信息	171

6.3.4 留住主动上门的买家	172
6.3.5 创建我的淘友交流群	173
6.4 完善网店售后服务工作	174
6.4.1 处理因商品质量引发的退货	175
6.4.2 处理因规格尺寸引发的退货	175
6.4.3 处理未确认收货前的退货	176
6.4.4 以平和心态处理买家的投诉	176
6.4.5 巧用评价回复取得好印象	176
6.5 建立店铺顾客会员关系体制	177
6.5.1 建立会员制度	177
6.5.2 定期回访顾客	177
6.5.3 定期举办优惠活动	178
学习小结	185

第7课

网店商品的包装与物流

7.1 为产品选择合适的包装	187
7.1.1 商品常用的包装材料	187
7.1.2 不同商品的包装技巧	189
7.1.3 商品包装的注意事项	192
7.2 为网店选择合适的物流	193
7.2.1 快递公司	193
7.2.2 EMS 发货	193
7.2.3 选择平邮	194
7.3 物流省钱有妙招	195
7.3.1 根据商品选择物流	195
7.3.2 便捷的同城快递配送	195
7.3.3 向国外发货省钱小技巧	196
7.3.4 降低物流费用小技巧	196
7.3.5 适合自己的物流	197
学习小结	206

第8课

轻松学习淘宝新规则

8.1 淘宝规则入口在哪	209
8.1.1 淘宝首页入口	209
8.1.2 直接输入网址	209
8.1.3 搜索引擎寻找	209
8.2 认识淘宝规则体系	210
8.2.1 规则全文	210
8.2.2 规则解读	210
8.2.3 规则动态	211
8.2.4 规则专题	211
8.3 掌握淘宝规则新趋势	212
8.3.1 全面认识淘宝规则新趋势	212
8.3.2 新政,全面禁止“全额返现”	213
8.3.3 新规变动,淘宝路在何方	213
8.4 掌握最新淘宝搜索排名规则	214
8.4.1 默认综合排名	214
8.4.2 新品排名靠前	215
8.4.3 新店排名靠前	215
8.4.4 临近下架时间排名靠前	215
8.4.5 高销量、高转化、高收藏	215
8.5 分析2015年淘宝规则的变动	216
8.5.1 重罚刷单	216
8.5.2 补流量	216
8.5.3 打击售假	216
8.5.4 聚划算人工介入筛选	216
8.5.5 直通车面临回归“流氓模式”	216
8.5.6 天天特价计入主搜权重	216
8.5.7 进一步开辟“无限流量”	216
8.6 掌握淘宝违规的“七宗罪”	217

8.6.1 炒作信用	217
8.6.2 广告商品	217
8.6.3 宝贝重复铺货	217
8.6.4 标题关键词滥用	217
8.6.5 错放商品类目和属性	219
8.6.6 商品邮费、价格严重不符	220
8.6.7 标题、图片、描述不一致	220
学习小结	225

第9课

移动网购时代,经营手机店铺

9.1 认识手机移动端店铺的重要性	227
9.1.1 了解什么是手机淘宝	227
9.1.2 关于手机端淘宝店铺	227
9.1.3 分析手机淘宝店铺发展趋势	228
9.2 开通手机移动端淘宝店铺	228
9.2.1 做好手机店铺让销量翻倍	228
9.2.2 完成手机店铺基本的设置	228
9.3 掌握手机店铺首页整体布局	229
9.3.1 店铺首页必要的模块设置	229
9.3.2 规划店铺首页整体布局	232
9.4 掌握手机淘宝店铺的装修方法	232
9.4.1 手机店铺首页的装修方法	232
9.4.2 手机店铺之店招设置方法	234
9.4.3 手机店铺之首页活动设置	235
9.5 手机移动端管理店铺的技巧	238
9.5.1 手机端淘宝千牛的使用	238
9.5.2 手机淘宝客户端管理店铺	239
9.6 手机无线直通车推广技巧	242
9.6.1 分析手机淘宝无线用户	242
9.6.2 认识手机直通车展现位置	243



9.6.3 设置无线直通车宝贝投放	244	10.3.2 关注外贸产品	263
9.7 提供手机淘宝流量的四大技巧.....	246	10.3.3 网上货源批发渠道	263
9.7.1 优化手机淘宝搜索	246	10.4 注册微店进行创业	264
9.7.2 提供手机淘宝的销量	247	10.4.1 微店的下装途径	264
9.7.3 优化手机淘宝的类目	247	10.4.2 微店的注册流程	265
9.7.4 优化产品主图及活动	247	10.4.3 微店的登录方法	267
9.8 提升手机店铺转化的六大技巧.....	248	10.4.4 微店的常用设置	268
9.8.1 标题关键词加入卖点元素	248	10.5 微店商品发布流程	269
9.8.2 橱窗图片做得越细越好	248	10.5.1 添加商品	269
9.8.3 精简手机商品宝贝描述	249	10.5.2 编辑商品信息	270
9.8.4 产品活动越多越吸引人	249	10.5.3 设置商品分类	272
9.8.5 做好商品排名第一的评价	249	10.5.4 分享上传的商品	273
9.8.6 其他影响店铺转化的因素	249	10.6 熟悉微店购买流程	274
学习小结	255	10.6.1 买家进店方式	274
第 10 课		10.6.2 填写收货地址	276
手机移动端，开微店也创业		10.6.3 买家支付流程	277
10.1 微店创业你想好了吗	257	10.7 掌握微店营销策略	277
10.1.1 掌握什么是微店	257	10.7.1 微店主自主推荐	277
10.1.2 分析微店的特点	257	10.7.2 加入分成推广	278
10.2 开微店的平台有哪些	258	10.7.3 口袋直通车营销	279
10.2.1 京东微店	258	10.8 微店的售后管理技巧	280
10.2.2 微店网	258	10.8.1 未完成订单处理	280
10.2.3 妙店	259	10.8.2 已完成订单处理	282
10.2.4 喵喵微店	260	10.9 微店的售后管理技巧	282
10.2.5 中兴微品会	261	10.9.1 微店五大售后服务	282
10.3 确定微店货源渠道	262	10.9.2 微店五大交易保障	283
10.3.1 厂家直接提供	262	学习小结	288

第1课

网店的定位与相关准备

网上开店是一种在互联网时代的背景下诞生的新销售方式。其投入不大且经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，目前成为很多年轻人的创业途径。也许你也很想网上开店，却不知道如何对店铺进行定位及苦恼没有货源而还在门外徘徊观望。本课将会具体为你解答。

学习建议与计划

时间安排：（8:30 ~ 10:00）

第一天
上午

知识精讲（8:30 ~ 9:15）

- ☆ 了解网上开店的定位
- ☆ 了解网上开店的流程
- ☆ 了解网上热销商品的特点
- ☆ 分析哪些商品适合在网上销售
- ☆ 了解网上开店寻找货源的渠道

学习问答（9:15 ~ 9:30）

过关练习（9:30 ~ 10:00）





1.1 网上开店的定位

在近期与很多卖家进行聊天交流发现,许多卖家们在开店前,并没有认真地思考,而是直接很仓促地就把店铺开起来。在店铺后续过程中会面临转行业和分类目经营之类的一些问题。那么,如果我们在开店之前就对店铺有一个很好的定位之后,就可以避免类似的这种状况的发生。

首先,在开店前需要定位好店铺的类型(平台)、行业、风格、经营方式等。然后,再针对店铺的主要客户群体,认真了解他们的喜好、消费能力、消费习惯等。最后,在制订出更加受顾客欢迎的运营方案并实施到店铺中。这样可减少重复无用的工作,达到事半功倍的效果。

1.1.1 网店平台的定位

在网上开店需要一个好的平台,如同线下实体店对店铺进行开店前的调查、选址一样。而对于网上开店而言,就是创业者通过注册该网站成为会员,然后依靠该网站开设店铺并进行售卖。

如今,可供网上卖家选择开店的平台很多,如淘宝网、京东商城以及时下最热门手机移动端 APP 微软件——微店。微店最主要的特点就是可以帮助卖家轻松在手机上搭建自己的店铺,方便卖家 24 小时随时经营并管理店铺。

对于首次在网上开店的卖家来说,选择一个好的开店平台也是非常重要的。下面具体了解一下这部分的知识。

1. 淘宝网

淘宝网(www.taobao.com)是国内著名的个人电子商务网上平台。目前,淘宝网已经成为国内成熟的购物网站,汇聚了数千上万的网上店铺,以及数千上万的商品。截至 2014 年年底,淘宝网拥有注册会员近 5 亿的用户数量,每天日活跃用户数量超 1.2 亿,在

线商品数量已达到了 10 亿余件,淘宝网和天猫平台的交易额总额超过了 1.5 万亿元。下图所示为淘宝网首页。



淘宝网始终坚持“免费营销”这一网络零售时代营销的第一法则,始终以“免费注册”、“免费开店”为切入点,启动网络零售市场,使得买卖双方两个客户群体数量不断增大,其也是网上经营者开店的首选平台。

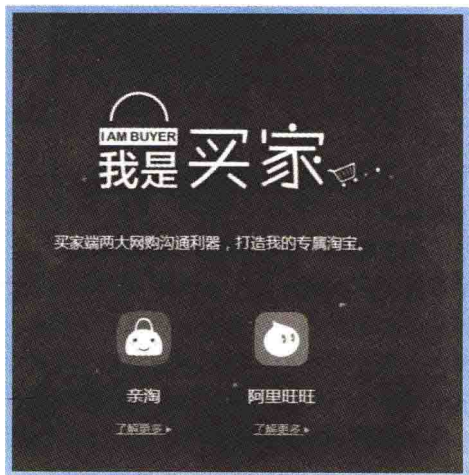
而且淘宝网不断创新网络零售交易平台营销新渠道,如以“聚划算”为代表的网络团购模式(如下图所示)、以“手机淘宝”为代表的手机网购,以“支付宝”手机客户端的移动支付、以“淘宝服务平台”为代表的网络服务交易,以及以“淘宝客(下图所



示为淘宝客卖家平台) ”、“淘宝天下”等为代表的 SNS 等,为各级各类网商的营销提供了无限的可能性和机会。



另外,用于在商务交易洽谈时的即时通信工具营销,如买家版“阿里旺旺”、“亲淘”,如下图所示。阿里旺旺是淘宝网官方推荐的沟通工具。



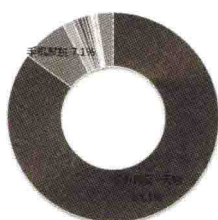
卖家版“千牛”如下图所示。用于供网上注册的用户之间沟通交流的即时通信软件。



同时,淘宝网还支持用户以网站聊天的形式进行沟通,其交易聊天内容保存可作为电子证据。这种即时沟通的通信工具,特别是在淘宝网用户之间的线上交流交易过程中发挥着越来越大的作用。

目前,淘宝网在手机端发展势头迅猛增长,据 2014 年最新发布的手购物报告数字显示,淘宝无线一家独大,占比 85.1%,其无线端通过“淘宝+天猫”提供平台服务,再由交易入口向无边界生活圈转型,如下图所示。随着规模的扩大和用户数量的增加,淘宝也从单一的 C2C、B2C 网络集市变成包括 C2C、团购、分销、拍卖等多种电子商务模式在内的综合性零售商圈。

2014年第2季度中国手机购物市场交易份额



数据来源:自2014Q2开始,每周发布对2C市场交易规模统计口径进行调整,调整为厂商预订数据,并依据厂商财报历史数据进行核对。

而针对店铺类型的选择,需要卖家根据自己的实际情况来定,对于淘宝店来说,通常是个人化经营或者是2~3人经营的,但对于天猫店来说,因为天猫投入的资金比较大,更加适应团体经营。另外,淘宝店(集市店铺)和天猫店铺在实际运营中也是有非常多的不同点。



一点通

一点通——淘宝店(C店)和天猫(B店)

目前在淘宝网上主要分为两种。淘宝店也叫作集市店或C店,淘宝商城俗称淘宝B店。

2. 京东商城

京东商城(www.jd.com)是中国目前最大的自营式电商企业,京东商城目前拥有遍及全国各地3500万注册用户,近8000家供应商。其在线销售超数万品牌、4020万种商品,囊括家电、手机、电脑、母婴、服装等共13大类3150万种SKU的商品。下图所示为京东商城首页。



京东商城秉承“以人为本的服务理念,为个人用户和企业用户提供人性化的“亲情360”全方位服务,努力为用户创造亲切、轻松和愉悦的购物环境;不断丰富产品结构,以期最大化地满足消费者日趋多样的购物需求,相比于同类电子商务网站,其拥有更为丰富的商品种类,凭借更具竞争

力的价格及逐渐完善的物流配送体系等各项优势,赢得市场占有率多年稳居行业首位的骄人成绩。

2014年5月,京东宣布成立拍拍网独立子公司,正式进军C2C领域,暗示着京东在原有的电商B2C基础上得到进一步发展。



一点通

京东的第三方支付合作平台

目前京东商城80%都是货到付款,其他企业和快钱、支付宝、财付通、汇付天第三方支付工具合作,供消费者在线支付。

3. 微店平台

随着O2O的发展,智能手机的普及和人们把更多的时间花费到手机上。在手机端也开始可以开店,即微店,如下图所示。



微店是继阿里巴巴淘宝之后又一个先进的电子商务平台,它能把卖家的淘宝店架设到微信公众平台上,让卖家在微信上也有一个属于自己的网店。作为一个新兴的网购平台,各大电商纷纷入驻微店。下图所示为京东拍拍微店首页及微店自有的微店热卖官网。



1.1.2 网店经营行业的定位

对网上开店平台有了一定的了解之后,那么接下来便要确定我们要开的店铺经营哪一个行业,而这个行业需要卖哪一种产品。在这里就要进入对网店经营行业的定位,又叫作网店行业风格的定位。

1. 服装类

如今服装款式千变万化,形成了许多不同的风格,而在实际生活中服装行业风格有十几种分类,具体定位又可分成很多不同的风格,如欧美风、淑女风、民族风、百搭风及通勤风和波西米亚风等。不同风格的服装适合不同的穿着场所;不同的穿着群体;不同的穿着方式,也会展现出不同的个性魅力。下面介绍不同服装风格具体的特点。

(1) 欧美风

如今欧美风已席卷中国女装市场,其主要特点是大气、简洁,面料自然随意,简约搭配感和设计感强,如下图所示。



小提示

服装行业主要以欧美为时尚

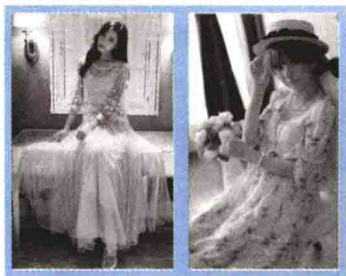
目前在国内女装市场,欧美风格很受广大女性喜欢,无论是面料还是颜色款式,如真丝、撞色、跳色、百搭等。都是目前女性选购服装的第一要素。相信未来欧美风会成为更多人追逐的个性风格。

(2) 淑女风

淑女风的个性特点是自然清新、清纯、雅致、优雅宜人。而目前设计师又与国际流行风尚结合,创导新淑女派全新生活理念,为众多年轻女性演绎一个五彩缤纷、清纯脱俗的服饰世界,如下图所示。



另外, 蕾丝与褶边是柔美新淑女风格的两大时尚标志, 如下图所示。



(3) 民族风

目前在淘宝分类里的民族风格更趋向于中国民族风格的服饰, 包括纯民族盛装华服、演出服饰、符合日常穿着的改良民族服装和含民族元素的服装。服装多以绣花、蓝印花、蜡染、扎染为主要工艺, 面料一般为棉和麻, 款式上具有民族特征, 或者在细节上带有民族风格, 如下图所示。



目前流行的经典唐装、旗袍、改良民族服装等是主要款式, 当然还包括尼泊尔、印度等民族服装, 如下图所示。



(4) 百搭风

百搭风的服饰一般为单品, 可以搭配各类衣服, 很实用的单件服饰; 与其他款式、颜色的服饰均能产生一定的效果。一般都是比较基本的、经典的样式或颜色, 纯色系服饰。

(5) 通勤风

所谓的通勤风一般是指下班以后比较休闲的服装。其特点是简洁的款式、采用上乘的材质和精致的做工, 让穿着者看上去温和, 贴近自然。通勤风其重点在于打造干练、简洁、清爽的形象, 如下图所示。



小提示

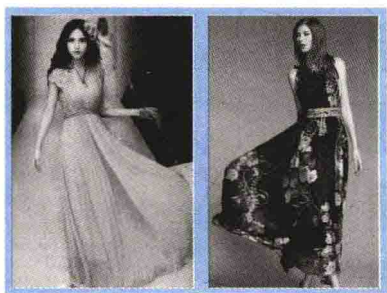
区别通勤风与 OL 风

通勤风与 OL 风最大的区别在于通勤更具有休闲风格, 是时尚白领的半休闲主义服装。

OL 是英文 Office Lady 的缩写, 通常指上班族女性, OL 时装一般来说多数是指套裙, 很适合办公室穿着。

(6) 波西米亚风

波西米亚风最主要的特点是层叠蕾丝、蜡染大朵的印花、皮质流苏、手工细绳结、刺绣和珠串都是波希米亚风格的经典元素, 如下图所示。

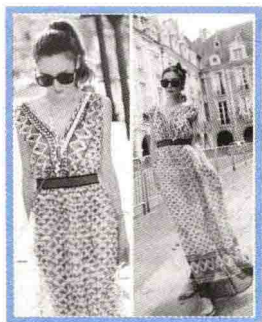


小提示

波西米亚的设计理念

主要是层层叠叠的花边、无领袒肩的宽松上衣、手工的花边和细绳结、皮质的流苏、纷乱的珠串装饰、还有波浪乱发——其用色是运用撞色取得效果，如宝蓝与金啡，中灰与粉红等，比例不均衡；特别是剪裁，具有哥特式的繁复，而且注重领口和腰部的设计。

波西米亚风格一直是夏季潮人们争相追逐的时尚潮流，自由奔放、热情洒脱的夏季最佳扮靓品，如下图所示。



目前，具体服装风格除了上面介绍的以外，还包括瑞丽、嬉皮、韩版、学院、中性、嘻哈、田园、朋克、洛丽塔、街头、简约等。若选择服装网店，经营者可以结合自己的实际情况选择店铺主营风格。

2. 服饰配件类

目前，服饰配件种类有很多，下图所示为淘宝配件页面。



配件是指人们在完成着装之后所佩戴在服饰上面的附属品和装饰品。其主要作用是装饰和实用，它通过配件的造型、色彩、搭配等弥补了某些服装的不足，使服装外观的视觉形象更为整体，更能表达服饰配件独特的艺术语言，满足了人们不同的心理需求。

具体分类如珠宝首饰类、时尚饰品类、袜子类、围巾皮带、帽饰类、包类、其他小配件类，如下图所示。



又如，我们常见的包，目前已经成为女生的必备品，它不再只是单纯地收集琐碎物品，在穿衣搭配方面也能起到至关重要的作用，服装与时尚包的搭配，吸睛单品点亮造型。下图所示为单品系列服饰与时尚女包的搭配图。