

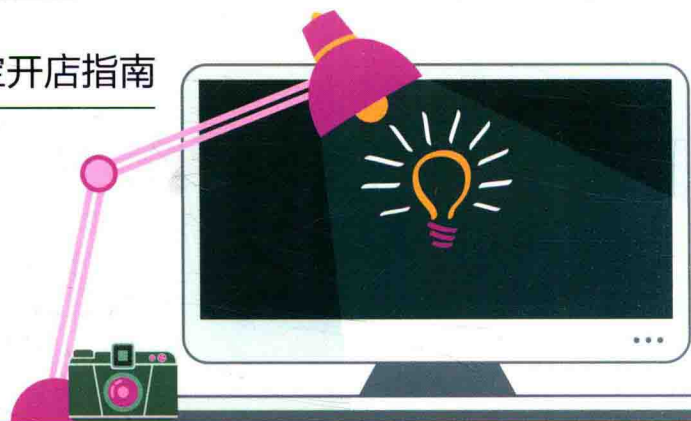
淘宝真经



淘宝开店、经营与推广 完全指南

一本真正让你“会开店”
且“能赚钱”的实用淘宝开店指南

前沿文化 编著



■ 技能全面，招招实用 ■

汇集众多淘宝卖家的实战经验和独门绝技，传授淘宝开店的货源准备、店铺申请、商品发布、店铺装修、店铺管理、营销推广、售后服务、物流发货、安全管理等12大实战技能，让你开设一家成功的赚钱网店、成为一名熟练、出色的掌柜

■ 分类明确，查询方便 ■

对淘宝开店流程、运营思路和推广技巧进行科学分类，让你能够快速查询并解决问题，是一本不可多得的网上开店案头工具书

■ 书盘结合，快速有效 ■

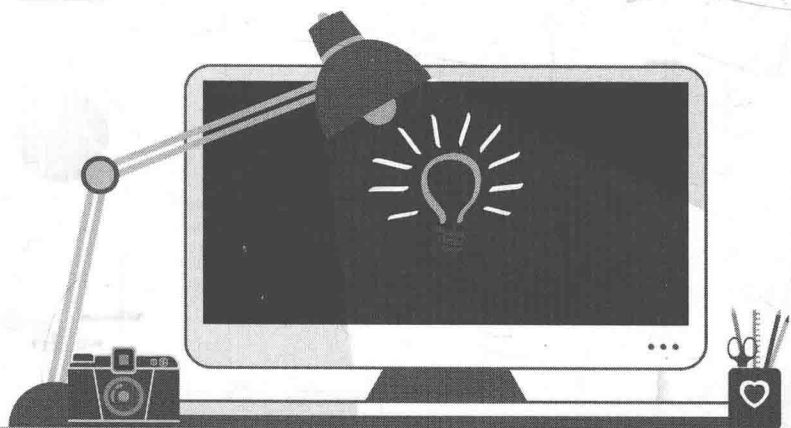
42个视频教学录像，配合图书内容讲解，全面解决你网上开店中遇到的各种疑难问题，快速提升你的开店经验和技巧

龍門書局

淘宝真经

淘宝开店、经营与推广 完全指南

前沿文化 编著



龍門書局

北京

内 容 简 介

《淘宝真经——淘宝开店、经营与推广完全指南》汇集了众多淘宝掌柜“使用经验”和专家的“独门绝技”，结合开店、运营、装修与推广中的应用需求，通过精挑细选的技能招数系统并全面地讲解了网上开店所涉及的经验与技巧。本书力求解决淘宝掌柜在网上开店中遇到的各种疑难问题，以及传授提高开店效率的相关经验与技巧。

全书共分为12章，以技巧和招数罗列的方式，依次向读者介绍正确认识网上开店、网上开店的相关准备技巧、店铺申请与注册技巧、店铺商品的发布与装修技巧、手机店铺管理与引流技巧、店铺营销与推广技巧、优秀客服与售后服务技巧、商品包装与物流发货技巧、网店安全管理技巧等内容。

本书采用字典类阅读方式，需要什么内容就查阅相关的部分技巧，让你轻松、快速开店，实实在在赚钱，适合读者自学使用，尤其适用于对淘宝网上开店缺少相关经验和技巧的读者学习，也可以作为大、中专职业院校及电商培训的教材和参考用书。

图书在版编目（CIP）数据

淘宝真经：淘宝开店、经营与推广完全指南/前沿文化编著。
北京：龙门书局，2015.12

ISBN 978-7-5088-4664-4

I. ①淘… II. ①前… III. ①电子商务—商业经营—基本知识—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第280030号

责任编辑：潘秀燕 魏 胜 吴俊华 / 责任校对：杨慧芳
责任印刷：华 程 / 封面设计：宝设视点

龍 門 書 局 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码：100717

<http://www.sciencep.com>

北京艺辉印刷有限公司印刷

中国科技出版传媒股份有限公司新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2016年3月第一版

开本：787×1092 1/16

2016年3月第一次印刷

印张：19 1/4

字数：468 000

定价：39.80元（含1CD价格）

（如有印装质量问题，我社负责调换）



本书写作背景与学习目的



随着互联网的发展，网络已经深入我们生活的方方面面，给人们的生产、生活带来了巨大的影响。而随着网络安全逐步完善，人们的消费观念也在不断地转变，国内电子商务进入了一个快速发展的阶段，并且已经成为国民经济发展中的亮点之一。

“21世纪，要么电子商务，要么无商可务。”这是比尔·盖茨十多年前的预言，现在正逐渐成为现实。推动这一预言成为现实的主要动力之一，就是目前火热的网上交易。也正因为如此，每年踊跃在网上开店的淘宝新人络绎不绝。

作为淘宝开店的掌柜，笔者认为，最主要的就是学习、学习，再学习。只有勤于学习，善于交流，努力汲取前者经验，才能站得更高，看得更远，继而从中找出适合自己的网店发展轨迹。本书的编写目的是帮助网上开店初学者学会网上开店的流程、推广方法、运营思路等技能，从而最终实现自己的目标——开设一家成功、赚钱的网店。



本书具体内容安排



全书共分为12章，以技巧和招数罗列的方式，依次向读者介绍正确认识网上开店、网上开店的相关准备技巧、店铺申请与注册技巧、店铺商品的发布与装修技巧、手机店铺管理与引流技巧、店铺营销与推广技巧、优秀客服与售后服务技巧、商品包装与物流发货技巧、网店安全管理技巧等内容。具体章节安排如下：

- 第01章 网上开店的认识与自我评测
- 第02章 做好网上开店的相关准备
- 第03章 快速开通网上淘宝店
- 第04章 开始将商品发布到网店中
- 第05章 巧妙装修让店铺更具吸引力
- 第06章 利用手机店铺为人气宝贝引流
- 第07章 做好店铺优化获取免费搜索
- 第08章 网店的全面经营与推广
- 第09章 客服如何提高店铺转化率
- 第10章 打造网店优质售后服务工作
- 第11章 网店商品的包装与发货
- 第12章 打造安全的网店经营环境

前言 Preface



本书主要特色



为了帮助新、老用户更快地掌握网上开店的应用技能，我们在编写本书时充分考虑到用户需求，竭尽全力地做到易学易用。本书具有以下特点：

(1) 分类明确，查询方便。为了方便读者学习和使用，对开店流程、操作技巧及相关经验进行科学归类，通过技巧的形式进行罗列，具有字典查询风格，力求帮助读者快速解决问题，是较实用、及时的“小帮手”，是一本不可多得的案头工具书。

(2) 内容完善，招招实用。本书中所讲招数都是一线网店掌柜及相关专家倾情相授，技能与实战、技巧与经验样样都可通过本书学习，真正让你“会开店”且“能赚钱”，快速提升你的网店运营效果。

(3) 经验技巧，一学就会。内容写作上操作性强，图解写法+案例配合，让读者易学易用。只要你认真学习，或许某一天，你就会成为一名叱咤淘宝网的高手，成为周围朋友羡慕的对象。

(4) 书盘结合，快速有效。本书配有1张多媒体视频教程光盘，包含42个重点实例的视频教学录像。书盘结合，让你像看电视一样轻松、快速学会网上开店赚钱技能。



交流与答谢



读者可以加入QQ群（群号：363300209）进行学习交流与指导，还有机会获得相关IT技能的免费培训学习。

本书由前沿文化与中国科技出版传媒集团新世纪书局联合策划。参与本书编创的人员都具有丰富的实战经验和一线教学经验，在此，向所有参与本书编创的人员表示感谢！

最后，真诚感谢读者购买本书。您的支持是我们最大的动力，我们将不断努力，为您奉献更多、更优秀的图书。由于计算机技术发展日新月异，加上编写水平有限、时间仓促，不妥之处在所难免，敬请广大读者和同行批评指正。如果您对本书有任何意见和建议，欢迎与本书策划编辑联系（ws.david@163.com）。

编者

2015年11月

图书阅读说明

How to Use the Book



主题2 使用淘宝助理发布宝贝

“淘宝助理”是淘宝网为卖家打造的一款店铺管理软件。通过它不用登录淘宝网就能够让卖家轻松、简单地发布商品，例如可以将宝贝上传到线上仓库中，本地库存中以及出售的宝贝中，以便卖家自主决定宝贝上传的时间。



1 以“拍卖”方式发布宝贝

拍卖是指商品仅设置最低起拍价，让买家竞价购买，在指定的拍卖时间内出价最高的买家可以购买到该商品。一般情况下，会在店铺换活动促销时使用。

同步视频文件

同步视频文件：光盘\同步教学文件\第4章\4-1-9.vp1

图 1-9-1 ①进入“我的淘宝”页面，切换到“我是卖家”；②单击“我要卖”链接，如左下图所示。

图 1-9-2 ①单击“拍卖”按钮；②在这里为自己发布的宝贝输入正确的类别；③单击“快速找到类目”按钮；④单击“我已同意以下规则，现在发布宝贝”按钮，如右下图所示。

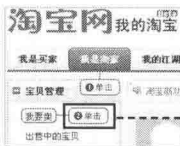


图 1-9-3 ①输入拍卖宝贝的标题；②输入一个起拍价格，然后设置加价幅度为“系统自动加价（淘宝推荐）”；③输入宝贝数量，如左下图所示。

图 1-9-4 设置其他宝贝发布信息，具体方法和前面“一口价”一样，完成后单击下方的“发布”按钮，如右下图所示。

84

章节标题

便于读者了解各主题和技巧实例

视频文件路径

标明本节教学视频在光盘中的位置

操作步骤

以一步一图的方式对技巧实例进行详细操作讲解，其中①、②……为子步骤操作，与图中①、②……对应

操作图注

要进行操作的位置与操作的方式，与操作步骤文字中的①、②……相对应

开店经验谈

对开店中的一些经验和技巧进行点拨

开店小知识

对开店过程中应知道和了解的知识点进行补充说明

开店经验谈——宝贝图片上传

在插入商品实物图片时，如果已经将图片发到了其他相册空间，那么可以单击“输入网络图片”按钮来替换图片；如果已经将图片发到了淘宝图片空间，则单击“插入图片空间图片”按钮，在淘宝图片空间中选择图片。如果像前面一样直接插入本地图片，那么当上传商品时，淘宝助理会自动将图片保存到淘宝图片空间中。

图 1-10-1 经过以上操作后，即完成宝贝上传，如下图所示。



开店小知识——使用淘宝助理上传宝贝注意事项

- (1) 红色“*”的内容是必填内容。
- (2) 宝贝标题小于或等于60个字符。
- (3) “基本信息”页面的“定时上架”中可选择“立即上架”、“定时上架”及“逢节假日”3个选项（如选择“定时上架”，卖家可以在“定时上架”后面选择宝贝上架时间）。

2 导入宝贝数据包

出售虚拟商品和代销供货商的商品，都不需要自己提供宝贝资料，一般情况下其官方或者上级供货商手中都会有一份最新的宝贝数据包。当下载此数据包后，该如何

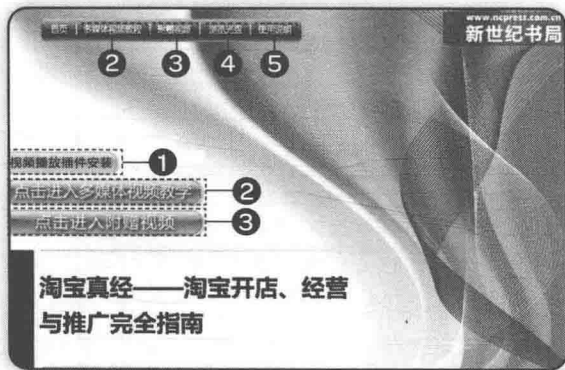
85



如果您的计算机不能正常播放教学视频，请先单击“视频播放插件安装”按钮①，安装视频播放所需的解码驱动程序

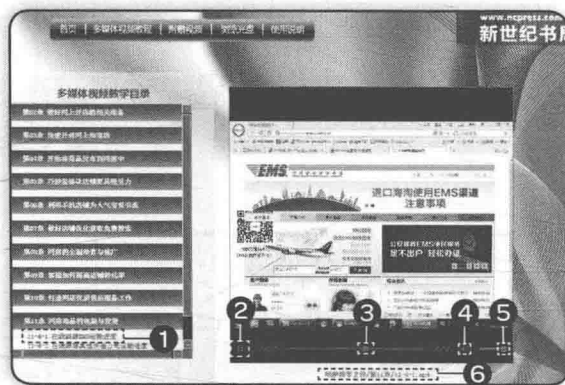
主界面操作

- 1 单击可安装视频所需的解码驱动程序
- 2 单击可进入本书多媒体视频教学界面
- 3 单击可进入附赠的视频操作界面
- 4 单击可浏览光盘文件
- 5 单击可查看光盘使用说明



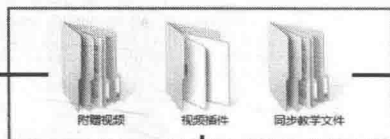
播放界面操作

- 1 单击可打开相应视频
- 2 单击可播放/暂停播放视频
- 3 拖动滑块可调整播放进度
- 4 单击可关闭/打开声音
- 5 拖动滑块可调整声音大小
- 6 当前播放视频文件的光盘路径和文件名



光盘文件说明

此文件夹包含附赠的《轻松学会电脑上网》教学视频



此文件夹包含本书视频教程文件

此文件夹包含播放视频教程所需的插件

第01章 网上开店的认识与自我评测

主题1 认识网上开店.....2

- 1 什么是网上开店.....2
- 2 网上开店的优势.....2
- 3 网上开店的风险.....4
- 4 什么样的人适合网上开店.....5
- 5 网店店主要具备哪些能力.....7
- 6 网店店主要当好的4种角色.....8
- 7 提供网上开店的平台有哪些.....9

主题2 网上开店的经营方式.....11

- 1 兼职网上开店.....11
- 2 全职网上开店.....12
- 3 实体店兼营网上店铺.....12
- 4 公司/企业型网上开店.....13
- 5 认识分析淘宝企业店铺.....14

主题3 网上开店的销售模式.....16

- 1 自有产品销售模式.....16

- 2 网络分销模式.....17

- 3 网络虚拟代理模式.....19

主题4 网上开店的流程.....19

- 1 网上开店的前期策划.....19
- 2 选择适合自己的开店平台.....20
- 3 申请开设网上店铺.....20
- 4 上传销售商品到网店中.....20
- 5 网店的营销与推广.....20
- 6 商品销售中服务.....20
- 7 网店的商品交易.....21
- 8 网店的评价或投诉处理.....21
- 9 完善网店的售后服务.....21

主题5 开店前的自我评测.....21

- 1 宝贝货源是否稳定.....21
- 2 在线时间是否充足.....22
- 3 所在地联系物流是否便捷.....22
- 4 宝贝货源是否有特色.....23

第02章 做好网上开店的相关准备

主题1 网上开店前的货源准备 25

- ① 大型批发市场中寻找货源 25
- ② 直接联系厂家提供货源 27
- ③ 搜寻有地域/民族特色的宝贝 27
- ④ 从电子商务批发网站批发进货 28
- ⑤ 加入淘宝(天猫)官方平台做分销 32
- ⑥ 网上寻找便捷的虚拟货源 34

主题2 网上开店经营什么商品 36

- ① 网店里可以卖什么商品 36
- ② 百度一下网购人群的需求 38
- ③ 根据自己的喜好定位 39

- ④ 买家喜欢什么就卖什么 39
- ⑤ 关注其他大卖家在卖什么 39
- ⑥ 由淘宝排行榜获知哪些商品受欢迎 40
- ⑦ 分析自己所销售商品的优劣 41

主题3 做好开店前的其他准备 43

- ① 确定好自己的办公场所 43
- ② 做好网络畅通的准备 43
- ③ 准备好合适的硬件设备 47
- ④ 准备好开店必备的软件 48
- ⑤ 准备好自己的相关开店证件 50
- ⑥ 申请开通自己的网上银行 50

第03章 快速开通网上淘宝店

主题1 申请电子邮箱账号 55

- ① 选择合适的电子邮箱 55
- ② 申请126邮箱账号 55

主题2 注册与激活淘宝账号 56

- ① 申请淘宝会员账号 57
- ② 使用会员账号登录淘宝网 59

主题3 进行实名认证让交易更安全 60

- ① 什么是支付宝 61
- ② 什么是支付宝实名认证 61
- ③ 支付宝实名的优势 62
- ④ 激活支付宝账号 62
- ⑤ 对支付宝进行实名认证 64

主题4 开通并设置淘宝店铺 66

- 1 进行淘宝身份信息认证..... 66
- 2 开始创建个人店铺..... 68
- 3 为店铺设置响亮的店名..... 69
- 4 为店铺添加LOGO及其他信息..... 70
- 5 免费设置独家店铺地址..... 71

第04章 开始将商品发布到网店中

主题1 按淘宝规定发布商品.....74

- 1 商品发布前该做哪些准备..... 74
- 2 设置宝贝的类别和属性..... 75
- 3 填写商品宝贝的标题..... 76
- 4 制定合理的商品宝贝价格..... 77
- 5 设置商品宝贝规格..... 78
- 6 设置商品其他信息..... 78
- 7 巧妙安排宝贝发布时间..... 79
- 8 以“一口价”方式发布宝贝..... 80
- 9 以“拍卖”方式发布宝贝..... 84

主题2 使用淘宝助理发布宝贝.....85

- 1 创建和上传宝贝..... 85
- 2 导入宝贝数据包..... 87

- 3 通过淘宝助理修改宝贝..... 89
- 4 使用淘宝助理为商品图片搬家..... 91
- 5 选择最佳的商品发布时间..... 93

主题3 网店商品的管理技巧.....94

- 1 将仓库中的宝贝上架..... 94
- 2 下架出售中的宝贝..... 95
- 3 删除店铺中的宝贝..... 96
- 4 在线修改发布中的商品..... 97
- 5 保护图片不被盗用..... 98

主题4 网店商品的展示技巧.....98

- 1 设置“掌柜推荐”功能推荐商品... 99
- 2 使用“橱窗推荐”功能展示商品... 100

第05章 巧妙装修让店铺更具吸引力

主题1 淘宝旺铺与图片空间.....102

- 1 什么是淘宝旺铺..... 102

- 2 淘宝旺铺的分类..... 103
- 3 淘宝旺铺的功能..... 103
- 4 开通淘宝旺铺..... 104

- ⑤ 认识淘宝图片空间…………… 105

主题2 淘宝店铺的装修技巧……………107

- ① 清楚店铺装修思路…………… 107
- ② 设置店铺的色彩风格…………… 108
- ③ 开始上传店招到店内…………… 109
- ④ 为店铺宝贝设置分类…………… 110
- ⑤ 增加店铺导航分类…………… 111
- ⑥ 为店铺添加子账号客服…………… 113

- ⑦ 调整导航页面排列顺序…………… 115

- ⑧ 为店铺添加收藏模块…………… 115

- ⑨ 为宝贝列表页创建广告…………… 118

- ⑩ 打造个性化的宝贝详情页面…… 120

主题3 高端淘宝店铺装修视觉的打造……………122

- ① 订购淘宝官方模板进行装修…… 122

- ② 订购第三方模板进行装修…… 125

第06章 利用手机店铺为人气宝贝引流

主题1 店铺“人气宝贝”的营销……………131

- ① “人气宝贝”怎么来的…………… 131
- ② “人气宝贝”的选择…………… 132
- ③ “人气宝贝”的初期推广…………… 133

- ① 设置手机专享价…………… 148

- ② 设置手机扫码专享价…………… 149

- ③ 设置无线搭配套餐营销…………… 150

- ④ 利用会员卡营销策略…………… 150

- ⑤ 设置会员专享活动…………… 150

主题2 管理手机店铺更好引流……………134

- ① 利用好手机移动端…………… 134
- ② 更好地设置手机店铺…………… 134
- ③ 手机端商品发布技巧…………… 135
- ④ 手机店铺的装修技巧…………… 138
- ⑤ 手机店铺的管理技巧…………… 145

主题4 手机营销的推广权重……………151

- ① 设置手机宝贝描述…………… 151

- ② 设置手机淘金币…………… 152

- ③ 手机标题关键词…………… 152

- ④ 手机搜索成交转化率…………… 152

- ⑤ 手机成交量影响搜索权重…………… 153

- ⑥ 推广转化率越高越靠前…………… 153

主题3 手机店铺的营销“利器”……………148

第07章 做好店铺优化获取免费搜索

主题1 做好商品标题的优化 155

- 1 商品标题的结构 155
- 2 商品标题的组合方式 155
- 3 标题中突出卖点的技巧 156
- 4 选择正确的商品关键词 157
- 5 对标题关键词进行有效判断 158

主题2 做好商品描述的详情页优化 160

- 1 撰写商品描述的步骤 160
- 2 写好宝贝描述有效提升销售转化率 164
- 3 商品图片优化做好视觉营销 166

第08章 网店的全面经营与推广

主题1 定时进行网店宝贝促销 171

- 1 宝贝搭配套餐 171
- 2 宝贝限时打折 174
- 3 使用店铺优惠券 177
- 4 使用彩票拉熟 179
- 5 设置VIP会员卡提高销量 181

主题2 报名淘宝官方活动 183

- 1 报名淘金币营销 183
- 2 使用淘代码营销 186
- 3 报名天天特价推广 187
- 4 报名免费试用推广 190
- 5 报名聚划算活动推广 191

主题3 加入淘宝客推广经营 193

- 1 报名淘宝客做推广 193
- 2 通过店铺活动来吸引淘客推广 196
- 3 通过社区活动增加商品曝光率 196
- 4 从SNS社会化媒体中寻觅淘宝客 197
- 5 让商品吸引更多淘宝客推广的小技巧 197

主题4 报名淘宝直通车推广技巧 199

- 1 分析直通车的展示位置 199
- 2 选择什么宝贝参加直通车 201
- 3 开始加入直通车推广 201
- 4 新建计划推广店铺中的商品 202
- 5 管理直通车推广中的宝贝 204

第09章 客服如何提高店铺转化率

主题1 打造优秀的金牌

客服人员……………207

- ① 专业的知识……………207
- ② 谦和的服务态度……………208
- ③ 良好的沟通技巧……………210
- ④ 如何培训新客服……………212

主题2 应对不同类型的

买家技巧……………213

- ① 分析买家的购买心理……………213
- ② 掌握不同类型的买家应对技巧……………216

主题3 网店商品出售的

必备技巧……………218

- ① 介绍合适的商品给买家……………218
- ② 坚定买家的购买信心……………219
- ③ 合理激发买家的购买欲望……………224
- ④ 掌握与买家沟通的禁忌……………226

主题4 淘宝“千牛”工具的

使用技巧……………228

- ① 登录并切换“千牛”工作台模式……………228
- ② 编辑“千牛”个性化名片……………229
- ③ 在线及时交流促成交易……………231
- ④ 为不同的好友进行分类管理……………232
- ⑤ 创建属于自己的好友交流群……………232

第10章 打造网店优质售后服务工作

主题1 增加买家信任度…235

- ① 什么是消费者保障服务……………235
- ② 加入消费者保障服务……………236

主题2 树立良好的售后

观念……………238

- ① 交易后及时沟通……………238
- ② 发货后及时告知买家……………238

- ③ 随时跟踪物流信息……………239
- ④ 买家签收主动回访……………239
- ⑤ 交易结束后如实评价……………239
- ⑥ 妥善管理买家的个人资料……………240
- ⑦ 定期联系买家，发展潜在顾客……………240
- ⑧ 打造优秀的网店售后团体……………240

主题3 提供完善的网店

售后服务……………242

- ① 认真对买家退换货…………… 242
- ② 平和心态处理投诉问题…………… 244
- ③ 积极引导买家修改评语…………… 244
- ④ 使用评价解释功能取得好印象… 246
- ⑤ 积极打造店铺的5星好评…………… 248

主题4 网店售后服务注意 事项…………… 249

- ① 处理退换货时注意邮费问题…… 250
- ② 发生售后纠纷时注意情绪…………… 251

第11章 网店商品的包装与发货

主题1 网店商品的发货 技巧…………… 253

- ① 根据交易约定修改商品价格…… 253
- ② 根据店铺订单完成商品发货…… 254

主题2 网店商品的包装 技巧…………… 255

- ① 商品包装需要符合的两个
原则…………… 255
- ② 为商品选择合适的包装材料…… 256
- ③ 不同商品的常用包装技巧…………… 257
- ④ 用包装赢得买家的好感…………… 261

主题3 网上开店主要的 物流方式…………… 261

- ① 常见的各类快递公司…………… 262
- ② 使用快捷的同城快递配送…………… 264

- ③ 为网店选择合适的物流…………… 265
- ④ 如何节省商品的物流费用…………… 266
- ⑤ 掌握与快递公司砍价的技巧…… 267

主题4 网店订单的物流 查询技巧…………… 268

- ① 在线跟踪EMS运输进度…………… 268
- ② 在线跟踪其他快递公司运输
进度…………… 269
- ③ 查询哪家快递更便宜…………… 271

主题5 处理快递运输纠纷的 技巧…………… 272

- ① 运输过程中的货物破损…………… 272
- ② 运输过程中的货物丢失…………… 272
- ③ 如何防止商品被盗换…………… 273
- ④ 申请加入淘宝快递保险费…………… 273

第12章 打造安全的网店经营环境

主题1 网店经营留心

骗局 275

- ① 认识常见的网络诈骗局 275
- ② 了解常见的新年网购骗局 277
- ③ 预防卖家被骗的技巧 279

主题2 妥善管理自己的

淘宝账号 283

- ① 查看淘宝账号登录历史 283
- ② 设置淘宝账户密码保护 284
- ③ 淘宝账号与手机号的绑定 285

主题3 保障支付宝账号的

安全 286

- ① 修改支付宝密码 286

- ② 申请支付宝数字证书 287

- ③ 安装支付宝安全控件 288

主题4 网银安全保障

技巧 289

- ① 使用网银保护软件 289
- ② 用好银行数字证书 290
- ③ 使用银行U盾保护网银 291

主题5 安全使用个人的

网上电脑 291

- ① 设置个人电脑开机密码 291
- ② 定时对电脑进行检测 293
- ③ 使用杀毒软件查杀病毒 293

网上赚钱，其实简单



第01章



网上开店的 认识与自我评测

本章导读

目前，网上开店已经成为当下热门创业选择之一。与实体店相比，它不仅节约成本，而且在商品进货、出售、管理等诸多方面也明显优于实体店。不过，对于初涉网上开店的创业者来说，还是需要先来了解一些关于网店必要的知识。本章将会详细讲解这方面的知识。

知识要点

通过本章内容的学习，读者能够了解网上开店的一些基础知识，同时掌握网上开店的一般流程，包括开店前的规划、选择开店平台、网上销售商品的进货等。学完后需要掌握的相关技能知识如下：

- ★ 什么是网上开店
- ★ 网上开店的流程
- ★ 网上开店的经营方式
- ★ 开店前的自我评测
- ★ 网上开店的销售模式



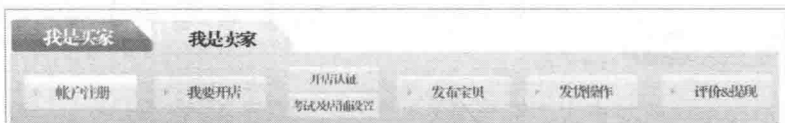
主题1 认识网上开店

网上购物的流行催生了一批批创业者将实体店搬到了互联网上。本节将介绍什么是网上开店。

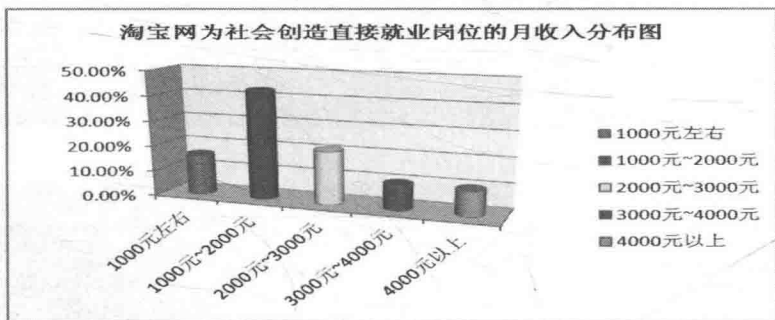


1 什么是网上开店

所谓网上开店，简单来说就是经营者自己搭建或在相关网站平台上注册一个虚拟的网上商店（以下简称网店），然后将待售商品的信息发布到网页上。而其他对商品感兴趣的浏览者通过浏览这些商品信息进行查阅，然后通过网上或网下的支付方式向经营者付款，最后卖家（经营者）通过邮寄等方式，将商品发送至购买者。具体环节如下图所示。



网上购物的商品范围越来越广泛，使得它甚至超越了传统购物方式，为越来越多的人（尤其是年轻一代）所接受和喜爱。网购人群的不断发展和壮大，加上越来越多的人想利用这个机会实现自己创业的梦想，在这两方面的因素共同作用下，近年来网上开店形势十分火爆，如下图所示为淘宝网的网店店主月收入分布图。



2 网上开店的优势

在互联网这个虚拟空间中开店，与开线下实体店的传统商业模式相比，有着巨大的优势。开网店同样是一种投资行为，世界上不存在任何没有风险的投资，开网店也