

学以致用

系列丛书

网上开店、装修与推广

要点提示

- 注册成为淘宝会员
- 开通支付宝账户
- 管理支付宝
- 发布商品上架
- 设计店铺
- 与买家沟通
- 进行第一笔交易
- 易趣网店开业
- 店铺管理
- 拍拍网店开店
- 拍摄商品图片
- 巧用店铺做广告
- 信用等级晋级规则

科教工作室 编著



随书附赠超值视频学习光盘

- 零点起飞 从入门到精通，一步到位
- 实例讲解 用任务来驱动，学以致用
- 见多识广 以知识来取胜，技高一筹
- 视频教学 从互动到单练，寓教于乐



实例教学



图解教学



视频教学



情景教学



高手秘技



互动学·即时练



清华大学出版社

学以致用系列丛书

网上开店、装修与推广

科教工作室 编著



YZLI0890156161

清华大学出版社

北京

内 容 简 介

本书的内容是在仔细分析初、中级用户学用网络开店的需求和困惑的基础上确定的,并基于“快速掌握、即查即用、学以致用”的原则,根据日常工作和生活中的需要取材谋篇,以应用为目的,用任务来驱动,并配以大量实例。读者通过本书的学习,可以轻松、快速地掌握网上开店、装修与推广的实际应用技能,得心应手地实现网店的开设与经营。

本书共分 13 章,详尽地介绍了做好开店准备、领取网上“营业执照”、网店开张、安全成交第一笔生意、使用淘宝助理管理网店、在易趣网上开店、在拍拍网上开店、制作精美的照片、简单装修店铺、设置店铺公告和店铺类目、宣传与推广店铺、网店物流全攻略、提升网店信用等方面的内容。

本书及配套的多媒体光盘面向想在网上开店的初级用户,适合于广大网上交易的爱好者和各行各业需要学习网上开店的人员,也可以作为大中专院校师生学习的辅导和培训用书。

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

网上开店、装修与推广/科教工作室编著. —北京:清华大学出版社,2012.1
(学以致用系列丛书)

ISBN 978-7-302-27477-3

I. ①网… II. ①科… 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 249551 号

责任编辑:章忆文 陈立静

封面设计:杨玉兰

版式设计:北京东方人华科技有限公司

责任校对:王 晖

责任印制:李红英

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 装 者:北京密云胶印厂

经 销:全国新华书店

开 本:210×285 印 张:13.75 插 页:1 字 数:526 千字

附光盘 1 张

版 次:2012 年 1 月第 1 版

印 次:2012 年 1 月第 1 次印刷

印 数:1~4000

定 价:37.00 元

出版者的话

第二版言 ★

首先,感谢您阅读本丛书!正因为有了您的支持和鼓励,“学以致用”系列丛书第二版问世了。

臧克家曾经说过:读过一本好书,就像交了一个益友。对于初学者而言,选择一本好书则显得尤为重要。“学以致用”是一套专门为电脑爱好者量身打造的系列丛书。翻看它,您将不虚此“行”,因为它将带给您真正“色、香、味”俱全、营养丰富的电脑知识的“豪华盛宴”!

本系列丛书的内容是在仔细分析和认真总结初、中级用户学用电脑的需求和困惑的基础上确定的。它基于“快速掌握、即查即用、学以致用”的原则,根据日常工作和娱乐中的需要取材谋篇,以应用为目的,用任务来驱动,并配以大量实例。学习本丛书,您可以轻松快速地掌握计算机的实际应用技能、得心应手地使用电脑。

丛书书目 ★

本系列丛书第二版首批推出 13 本,书目如下:

- (1) Access 2010 数据库应用
- (2) Dreamweaver CS5 网页制作
- (3) Office 2010 综合应用
- (4) Photoshop CS5 基础与应用
- (5) Word/Excel/PowerPoint 2010 应用三合一
- (6) 电脑轻松入门
- (7) 电脑组装与维护
- (8) 局域网组建与维护
- (9) 实用工具软件
- (10) 五笔飞速打字与 Word 美化排版
- (11) 笔记本电脑选购、使用与维护
- (12) **网上开店、装修与推广**
- (13) 数码摄影轻松上手

丛书特点 ★

本套丛书基于“快速掌握、即查即用、学以致用”的原则,具有以下特点。

一、内容上注重“实用为先”

本系列丛书在内容上注重“实用为先”,精选最需要的知识、介绍最实用的操作技巧和最典型的应用案例。例如,①在《Office 2010 综合应用》一书中以处理有用的操作为例(例如:编制员工信息表),来介绍如何使用 Excel,让您在掌握 Excel 的同时,也学会如何处理办公上的事务;②在《电脑组装与维护》一书中除介绍如何组装和维护电脑外,还介绍了如何选购和整合当前最主流的电脑硬件,让 Money 花在刀刃上。真正将电脑使用者的技巧和心得完完全全地传授给读者,教会您生活和工作中真正能用到的东西。

二、方法上注重“活学活用”

本系列丛书在方法上注重“活学活用”，用任务来驱动，根据用户实际使用的需要取材谋篇，以应用为目的，将软件的功能完全发掘给读者，教会读者更多、更好的应用方法。如《电脑轻松入门》一书在介绍卸载软件时，除了介绍一般卸载软件的方法外，还介绍了如何使用特定的软件(如优化大师)来卸载一些不容易卸载的软件，解决您遇到的实际问题。同时，也提醒您学无止境，除了学习书面上的知识外，自己还应该善于发现和学习。

三、讲解上注重“丰富有趣”

本系列丛书在讲解上注重“丰富有趣”，风趣幽默的语言搭配生动有趣的实例，采用全程图解的方式，细致地进行分步讲解，并采用鲜艳的喷云图将重点在图上进行标注，您翻看时会感到兴趣盎然，回味无穷。

在讲解时还提供了大量“提示”、“注意”、“技巧”的精彩点滴，让您在学习过程中随时认真思考，对初、中级用户在用电脑过程中随时进行贴心的技术指导，迅速将“新手”打造成为“高手”。

四、信息上注重“见多识广”

本系列丛书在信息上注重“见多识广”，每页底部都有知识丰富的“长见识”一栏，增广见闻似地扩充您的电脑知识，让您在学习正文的过程中，对其他的一些信息和技巧也了如指掌，方便更好地使用电脑来为自己服务。

五、布局上注重“科学分类”

本系列丛书在布局上注重“科学分类”，采用分类式的组织形式，交互式的表述方式，翻到哪儿学到哪儿，不仅适合系统学习，更加方便即查即用。同时采用由易到难、由基础到应用技巧的科学方式来讲解软件，逐步提高应用水平。

图书每章最后附“思考与练习”或“拓展与提高”小节，让您能够针对本章内容温故而知新，利用实例得到新的提高，真正做到举一反三。

光盘特点 ★

本系列丛书配有精心制作的多媒体互动学习光盘，情景制作细腻，具有以下特点。

一、情景互动的教学方式

通过“聪聪老师”、“慧慧同学”和俏皮的“皮皮猴”3个卡通人物互动于光盘之中，将会像讲故事一样来讲解所有的知识，让您犹如置身于电影与游戏之中，乐学而忘返。

二、人性化的界面安排

根据人们的操作习惯合理地设计播放控制按钮和菜单的摆放，让人一目了然，方便读者更轻松的操作。例如，在进入章节学习时，有些系列光盘的“内容选择”还是全书的内容，这样会使初学者眼花缭乱、摸不着头脑。而本系列光盘中的“内容选择”是本章节的内容，方便初学者的使用，是真正从初学者的角度出发来设计的。

三、超值精彩的教学内容

光盘具有超大容量，每张播放时间达8小时以上。光盘内容以图书结构为基础，并对它进行了一定的延伸。除了基础知识的介绍外，更以实例的形式来进行精彩讲解，而不是一个劲地、简单地说不停。

读者对象 ★

本系列丛书及配套的多媒体光盘面向初、中级电脑用户，适用于电脑入门者、电脑爱好者、电脑培训人员、退休人员 and 各行各业需要学习电脑的人员，也可以作为大中专院校师生学习的辅导和培训用书。

互动交流 ★

为了更好地服务于广大读者和电脑爱好者，如果您在使用本丛书时有任何疑问问题，可以通过 xueyizy@126.com 邮箱与我们联系，我们将尽全力解答您所提出的问题。

作者团队 ★

本系列丛书的作者和编委会成员均是有着丰富电脑使用经验和教学经验的 IT 精英。他们长期从事计算机的研究和教学工作，这些作品都是他们多年的感悟和经验之谈。

本系列丛书在编写和创作的过程中，得到了清华大学出版社第三事业部总经理章忆文女士的大力支持和帮助，在此深表感谢！本书由科教工作室组织编写，朱俊编著。陈迪飞、陈胜尧、崔浩、费容容、冯健、黄纬、蒋鑫、李青山、罗晔、倪震、谭彩燕、汤文飞、王佳、王经谊、杨章静、于金彬、张蓓蓓、张魁、周慧慧、邹晔等人(按姓名拼音顺序)参与了创作和编排等事务。

关于本书 ★

如今，在网上开设网店并进行经营获利已不是一件新鲜事。以各大网络平台(淘宝、易趣、拍拍网等)为依托的新型交易方式、经营模式已趋于安全和成熟。并且，这种方便快捷的购物方式也得到了广大网民的认可和喜爱，越来越多的人开始在网上购买衣服、鞋子、饰品、工艺品、数码产品，甚至家具等。

为了让大家能够在较短的时间内掌握网上开店、装修与推广的应用技能，我们编写了《网上开店、装修与推广》一书。本书共 13 章，内容丰富、实例强大，详细、透彻地从零开始介绍了网上开店准备、网店开张、成交生意、装修店铺、推广商品等内容，用实例讲解的方式教读者最实用的知识和操作，系统全面、专业性强。

除此之外，本书还介绍了一些网店经营与推广的要领和技巧，便于让读者能够真正有效、迅速地推销出自己的商品，成为一名生意红红火火的网上卖家。

科教工作室



第1章 稳扎稳打——做好开店准备	1
1.1 准备开设网上店铺	2
1.1.1 网上开店的前提条件	2
1.1.2 选择开店方式	2
1.1.3 选择适合自己的经营方式	3
1.1.4 申请店铺空间	3
1.2 了解网上开店的一般流程	4
1.3 寻找好的货源	5
1.3.1 选择适合网上销售的商品	5
1.3.2 选择适合自己的商品	5
1.3.3 确定店铺进货渠道	6
1.4 进行投资预算	7
1.4.1 网上开店的手续	7
1.4.2 硬件投入	7
1.4.3 软件投入	8
1.5 思考与练习	8
第2章 当家做主——领取网上“营业执照”	9
2.1 注册成为淘宝会员	10
2.1.1 申请邮箱	10
2.1.2 注册淘宝会员	11
2.1.3 使用会员账户登录	13
2.2 开通支付宝账户	13
2.2.1 注册与激活支付宝账户	13
2.2.2 网上银行办理攻略	15
2.2.3 申请实名认证	17
2.3 管理账户密码	18
2.3.1 淘宝密码的安全设置	18
2.3.2 设置密码安全保护	19
2.3.3 修改淘宝密码	20
2.3.4 找回淘宝密码	21
2.3.5 支付宝密码的安全设置	21
2.3.6 支付宝密码的保护	22
2.3.7 修改支付宝密码	23
2.3.8 找回支付宝密码	23
2.3.9 防止密码被盗的小技巧	24

2.4 管理支付宝	25
2.4.1 支付宝充值	25
2.4.2 支付宝余额查询	26
2.4.3 从支付宝中提现	26
2.5 使用阿里旺旺交流工具	27
2.5.1 下载与安装阿里旺旺	27
2.5.2 添加联系人	29
2.5.3 为联系人分组	30
2.5.4 和联系人对话	31
2.5.5 查看聊天记录	32
2.6 思考与练习	32
第3章 安家落户——网店开张	33
3.1 淘宝网开张	34
3.1.1 成为卖家	34
3.1.2 申请店铺地址	34
3.1.3 浏览店铺	35
3.2 发布商品上架信息	36
3.2.1 准备至少10种商品的信息资料	36
3.2.2 一口价方式发布商品到店铺	36
3.2.3 以拍卖方式发布商品到店铺	38
3.2.4 修改上架商品信息	39
3.3 设计店铺	40
3.3.1 添加店铺公告	40
3.3.2 制作店标	41
3.3.3 选好店铺风格	42
3.3.4 分类店铺中的商品	43
3.3.5 添加背景音乐	44
3.3.6 美化商品描述	45
3.4 浏览自己的店铺	46
3.5 思考与练习	46
第4章 旗开得胜——安全成交第一笔生意	47
4.1 与买家沟通	48
4.1.1 在店铺交流区发帖和回帖	48
4.1.2 接收与回复站内信	48
4.1.3 使用阿里旺旺与买家沟通	49

4.1.4	使用移动旺旺与买家沟通	50
4.1.5	使用 QQ 与买家沟通	51
4.2	进行第一笔交易	51
4.2.1	修改交易价格	51
4.2.2	使用支付宝推荐物流发货	52
4.2.3	为买家评价	53
4.3	使用支付宝管理收支账目	53
4.4	处理买家退款	55
4.4.1	查看退款信息	55
4.4.2	同意买家退款协议	56
4.4.3	拒绝买家退款协议	56
4.4.4	解决常见的退款问题	57
4.5	思考与练习	57

第 5 章 省时省力——使用淘宝助理管理网店

5.1	启动淘宝助理	60
5.1.1	认识淘宝助理	60
5.1.2	下载并安装淘宝助理	60
5.1.3	登录淘宝助理	61
5.2	使用淘宝助理发布商品	62
5.2.1	使用淘宝助理创建并上传宝贝	62
5.2.2	使用淘宝助理批量编辑宝贝	64
5.2.3	更新数据	65
5.2.4	使用淘宝助理下载商品	65
5.2.5	使用淘宝助理导出/导入商品信息	66
5.2.6	使用淘宝助理备份宝贝数据	67
5.3	交易管理	68
5.4	思考与练习	68

第 6 章 取长补短——在易趣网上开店

6.1	易趣网店开业	70
6.1.1	注册成为易趣会员	70
6.1.2	认证成为易趣卖家	71
6.1.3	激活安付通	72
6.2	发布商品	73
6.2.1	准备要出售的商品	73
6.2.2	商品上架	74
6.3	店铺设置	76
6.3.1	店铺基本信息	76
6.3.2	调整店铺模版	77
6.3.3	分类管理	78

6.3.4	自定义店铺页面	78
6.4	店铺管理	79
6.4.1	管理店铺留言	79
6.4.2	设置店铺休假信息	79
6.4.3	调整店铺级别	80
6.4.4	添加友情链接	80
6.4.5	关闭店铺	80
6.5	使用易趣助理	81
6.5.1	认识易趣助理	81
6.5.2	下载并安装易趣助理	81
6.5.3	添加并上传商品	82
6.5.4	压缩并备份商品信息	86
6.6	思考与练习	87

第 7 章 遥相呼应——在拍拍网上开店

7.1	拍拍网店开业	90
7.1.1	注册拍拍账号	90
7.1.2	激活财付通	91
7.1.3	认证成为卖家	93
7.2	管理店铺商品	95
7.2.1	发布商品	95
7.2.2	管理商品	96
7.3	店铺的基本设置	96
7.4	使用拍拍助理	100
7.4.1	认识拍拍助理	100
7.4.2	下载并安装拍拍助理	101
7.4.3	批量上传商品	102
7.4.4	在线管理商品	103
7.5	思考与练习	104

第 8 章 吹影镂尘——制作精美的照片

8.1	拍摄商品照片	106
8.1.1	选择合适的相机	106
8.1.2	相机的常用术语	106
8.1.3	选择拍摄所需的辅助器材	107
8.1.4	拍摄照片的注意事项	108
8.1.5	照片拍摄技巧	108
8.2	使用 Photoshop 美化照片	109
8.2.1	调整照片尺寸大小	109
8.2.2	调整有曝光问题的照片	111
8.2.3	调整偏色的照片	111

8.2.4 提高照片清晰度	112	10.2 设计店铺类目	154
8.2.5 更换照片背景	113	10.2.1 了解店铺类目的制作要求	154
8.2.6 制作柔光特效	115	10.2.2 制作店铺类目的背景图片	154
8.2.7 为照片添加美丽的边框	115	10.2.3 制作商品分类文字	158
8.2.8 为照片添加水印	117	10.2.4 制作商品分类动画	159
8.3 制作店标	118	10.2.5 应用店铺类目	161
8.3.1 了解店标的制作要求	118	10.3 思考与练习	163
8.3.2 准备图片素材	118	第 11 章 家喻户晓——宣传与推广店铺	165
8.3.3 制作店标	119	11.1 巧用店铺做广告	166
8.3.4 制作店标动画	122	11.1.1 用店铺的装修做广告	166
8.3.5 发布店标	123	11.1.2 使用橱窗推荐精品宝贝	166
8.4 思考与练习	124	11.1.3 掌柜推荐宝贝	170
第 9 章 清新俊逸——简单装修店铺	127	11.1.4 友情链接扩展店铺门面	171
9.1 装修店铺前的准备工作	128	11.1.5 利用店铺交流区	172
9.1.1 确定商品的销售类型	128	11.2 巧用淘江湖做宣传	173
9.1.2 收集装修素材	128	11.3 使用阿里旺旺宣传宝贝	176
9.2 获取店铺图片存储空间	129	11.3.1 给淘友发送广告信息	176
9.2.1 使用免费相册	129	11.3.2 在旺旺群中宣传	176
9.2.2 使用博客	132	11.3.3 更改签名传递优惠信息	178
9.2.3 租用图片空间	140	11.4 宣传店铺其他方式	178
9.2.4 使用虚拟主机	140	11.4.1 利用 QQ 群进行推广	179
9.3 装修网络店铺	140	11.4.2 设置网站提醒	182
9.3.1 装修普通店铺	140	11.4.3 红包发送	183
9.3.2 装修淘宝旺铺	141	11.4.4 报名各类活动	184
9.3.3 在店铺公告中添加计数器	142	11.4.5 使用百度进行推广	185
9.4 不同店铺的装修技巧	144	11.5 思考与练习	185
9.4.1 女性服饰类店铺	144	第 12 章 风车雨马——网店物流全攻略	187
9.4.2 化妆品类店铺	145	12.1 宝贝的包装	188
9.4.3 男性商品类店铺	145	12.2 选择快递公司	190
9.4.4 母婴用品类店铺	145	12.3 使用邮局寄送	193
9.4.5 食品类店铺	145	12.3.1 普通包裹	193
9.5 思考与练习	145	12.3.2 快递包裹	193
第 10 章 一望而知——设置店铺公告		12.3.3 全球 EMS 特快专递	193
和店铺类目	147	12.3.4 国内 EMS 特快专递	195
10.1 巧用店铺公告	148	12.3.5 e 邮宝	196
10.1.1 了解店铺公告的制作要求	148	12.4 节省物流费用的技巧	196
10.1.2 制作精美的图片公告	148	12.4.1 普通包裹的省钱方法	196
10.1.3 编辑文字样式	151	12.4.2 邮局快递的省钱方法	197
10.1.4 应用图片公告	153	12.4.3 EMS 过程中的省钱方法	197

12.4.4 使用快递公司的省钱方法.....	197
12.5 思考与练习.....	197
第 13 章 有口皆碑——提升网店信用	199
13.1 信用等级晋级规则简介.....	200
13.1.1 淘宝店铺晋级规则.....	200
13.1.2 易趣店铺晋级规则.....	201
13.1.3 拍拍店铺晋级规则.....	202
13.2 快速突破零信用.....	203

13.3 打造钻石级网店信用.....	203
13.3.1 迅速累积信用.....	203
13.3.2 引导买家修改中、差评.....	204
13.3.3 避免中评和差评.....	204
13.3.4 规避差评.....	204
13.4 思考与练习.....	205
思考与练习答案.....	206

随着房价的火爆攀升，要想开一家店铺，首先需要准备一大笔钱用做房租。您的创业资金是不是紧缺呢？那就想法减少“房租”吧？网店就是很好的选择方案，为此，本书将为大家介绍网店的开店和经营方法，下面先来做好开店准备吧。

学习要点

- ❖ 准备开设网上店铺
- ❖ 了解网上开店的一般流程
- ❖ 寻找好的货源
- ❖ 进行投资预算

学习目标

通过本章的学习，读者应该熟知开设网上店铺前的一般准备工作，了解网上开店的一般流程，学会如何选择适合自己的商品，以及怎样确定店铺的进货渠道，掌握这些知识是进行网上开店的基础。

1.1 准备开设网上店铺

在网络迅猛发展的今天，网上开店已经成为一种新的创业模式，它不仅为人们的生活带来了方便，还让更多人享受了足不出户就赚钱的乐趣。下面首先来了解一下开设网上店铺前需要准备些什么吧。

1.1.1 网上开店的前提条件

网上开店是一种通过电子商务网站展现并出售商品的新型销售方式，经营者在该网站中拥有一间专属店铺和独立网址。像实体店铺一样，网上开店也需要进货、定价、推广、售后服务等一系列的过程，不同的是网上开店方便快捷、成本低、经营灵活。

网上开店很简单，不需要太多的资金，下面一起来了解一下网上开店的前提条件吧！

1. 好的货源渠道

好的货源渠道是网上开店的首要条件，货源直接影响商品的价格，所以在准备网上开店前应找到稳定的货源。

2. 价钱合理的物流

开网店缺少不了物流，每件商品必须跟物流公司打交道，所以选择物流公司很重要。比较少的物流费用，会大大提高商品的竞争力，在选择物流公司时要注意以下两点。

(1) 安全是第一位的，应找信誉较高的物流公司，有了这个前提，才能做后面的选择。

(2) 结合商品所在地和运输目的地，选择价格合理的物流公司。

3. 好的眼光

在网店日益火爆的今天，要想开一家人气火爆的网上店铺，店家必须有好的眼光，抓住商品的潮流。

1.1.2 选择开店方式

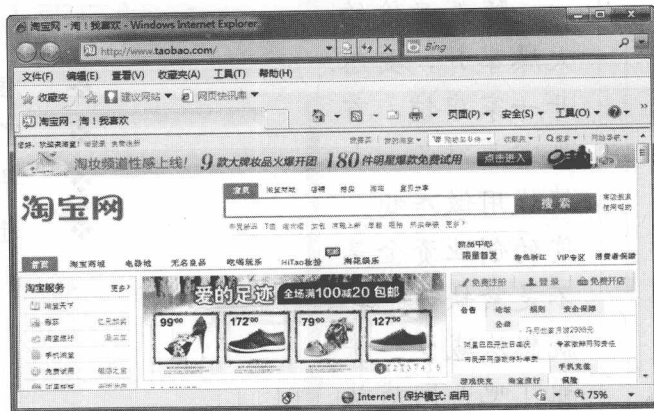
网上开店一般是通过大型网站注册会员，然后依靠其网站开设店铺。目前人气比较高的网络交易平台分别

是淘宝网、易趣网和拍拍网。

1. 淘宝网

淘宝网由阿里巴巴集团于2003年5月10日投资创立，是亚太地区最大的网络零售商圈，致力于打造全球领先网络零售商圈。淘宝网现在的业务跨越C2C(个人对个人)和B2C(商家对个人)两大部分。

淘宝的商品数目在近几年内有了明显的增加，从汽车、电脑、服饰、家居用品到食品和服务，分类齐全，应有尽有。下图即为淘宝网首页。



作为拍卖网站，淘宝网突出的优点是，如果商品的剩余时间在2小时以内，那么时间的显示是动态的，并且准确显示到秒。

淘宝信用评价体系由心、钻石、皇冠三部分构成，并随等级提升，目的是为诚信交易提供参考，并在此过程中保障买家利益，督促卖家诚信交易。

2. 易趣网

易趣网于1995年9月4日由Pierre Omidyar以Auctionweb的名称创立于加利福尼亚州圣荷西，是一个可让全球民众上网买卖物品的线上拍卖和购物网站。下图为易趣网首页。



每天都有数以百万计的家具、收藏品、电脑、车辆在易趣网(eBay)上被刊登、卖出。只要物品不违反法律或是在 eBay 的禁止贩售清单之内,即可以在 eBay 刊登贩售,服务及虚拟物品也在可贩售物品的范围之内。可以说,eBay 推翻了以往那种规模较小的跳蚤市场,将买家与卖家拉在一起,创造了一个川流不息的市场。

3. 拍拍网

拍拍网是中国知名的网络零售商圈,是腾讯旗下的电子商务交易平台。拍拍网依托于腾讯 QQ 的庞大用户群以及 2.5 亿活跃用户的优势资源,具备良好的发展基础。拍拍网作为腾讯“在线生活”战略的重要业务组成,在创立之初就定位于“中国电子商务的普及者和创新者”,以促进电子商务在中国的全民普及和发展。下图即为拍拍网首页。



拍拍网主要有网游、数码、女人馆、运动、学生、哄抢和彩票七大频道,其中的 QQ 特区还包括 QCC、QQ 宠物、QQ 秀、QQ 公仔等腾讯特色产品及服务。拍拍网还拥有功能强大的在线支付平台——财付通,能为用户提供安全、便捷的在线支付服务。

拍拍网一直致力于打造时尚、新潮的品牌文化,希望与千百万网民一起努力共同创立一个“用户自我管理的互助诚信社区”,为广大用户提供一个安全健康的一站式在线交易平台,最终成为中国最大的、最受网民欢迎的电子商务民族品牌。

1.1.3 选择适合自己的经营方式

如果考虑网上开店,应该根据个人的实际情况,选择一种适合自己的经营方式。网上开店的经营方式主要有三种:全职经营网店、兼职经营网店、网店与实体店相结合。

1. 全职经营网店

全职经营网店是指经营者将全部的精力都投入到网店的经营上,将网上开店作为自己的全部工作,将网店的收入作为个人收入的主要来源。在时间上,全职经营者可能一天 24 小时坐阵,全职的服务是比较周到和完善的。有的全职网店做到成功时,还会有专门客服、包装以及专门广告策划宣传配备。

2. 兼职经营网店

兼职经营网店就是指经营者将经营网店作为自己的副业,例如现在许多在校学生利用课余时间经营网店,也有一些职场人员在工作之余开设网店来增加收入。兼职网店虽在开店成效上无法和全职比(当然也有很多兼职人做得相当不错),但是这些人不用太担心因为生意不好而直接影响到正常的生活秩序,而且在空余时间用心经营一家小店,可以时时感受着它慢慢成长所带来的心灵上的无穷乐趣,并且可以学习到平时无法触及到的知识和技能。

3. 网店与实体店相结合

网店与实体店相结合的经营方式因为有网下店铺的支持,在商品的价位、销售的技巧方面都更高一筹,也更容易取得消费者的认可与信任。

1.1.4 申请店铺空间

除了可以通过相关的电子商务网站开设店铺外,经营者还可以自立门户,即建立一个自己的商品销售网站。

建设独立的商品销售网站是指经营者根据自己经营的商品情况,自行或委托他人设计一个网站,独立的网上商店通常都有一个域名做网址,不挂靠在大型购物网站上,完全依靠经营者通过网上或者网下的宣传,吸引浏览者进入自己的网站,完成最终的销售。

建立一个网站需要有域名和空间,这些可以在 IDC 供应商那里申请,申请域名时只要把您的个人名称、电话、地址、邮箱等相关资料提供给供应商就可以了。除了这个方法外,您也可以直接在供应商的网站上注册会员,然后自己申请开通,网址就是您申请的域名。网站的源文件是放在主机空间里的,然后把域名、空间解析绑定就可以了。在 IE 中输入你申请的网址,就可打开网站了。

1.2 了解网上开店的一般流程

要想在网上开店，一定要熟悉其基本流程，这样才能做好充分的准备。下面将详细介绍网上开店的流程。

1. 考察市场，确定出售的商品

确定要开一家网上店铺后，“卖什么”就成为最主要的问题了。在确定卖什么的时候，要综合市场需求、自身财力、商品属性以及物流运输的便捷性，对出售的商品加以定位。目前，个人店铺的网上交易量比较大的包括服装服饰、化妆品、珠宝首饰品、手机、家居饰品等。在这方面，网上开店与传统的店铺并无太大区别，寻找好的市场和有竞争力的产品是成功的重要因素。



在考虑卖什么的时候，一定要根据自己的兴趣和能力而定。尽量避免涉足不熟悉、不擅长的领域，同时，要确定目标顾客，从他们的需求出发选择出售的商品。

2. 选择开店平台

在网上开店需要选择一个提供网络交易服务的平台，如淘宝、易趣、拍拍等，然后进行注册。大多数网站会要求用真实姓名和身份证等有效证件进行注册。在选择网站的时候，人气是否旺盛、是否收费以及收费情况等都是很重要的考虑因素。现在很多平台都提供免费开店服务，这样就可以为用户省下不少费用。

3. 向网店申请开设店铺

申请店铺时要详细填写自己店铺所提供商品的分类(例如，出售发饰应该归类在“箱包配饰、饰品、发饰”中的“发饰”一类)，以便让目标用户可以准确地找到该商品。然后需要为自己的店铺起个醒目的名字，以便吸引广大网友的浏览。有的网店显示个人资料，应该真实填写，以增加信任度。

4. 进货

用户可以从自己熟悉的渠道和平台进货，控制成本和低价进货是关键。进货时，一定要货比十家，选质量

最好最便宜的原料进货渠道，而且永远要寻找新的更好的渠道。例如，可以从厂家、批发市场、阿里巴巴等渠道进货。

如果找不到好的货源，又不想存货，可以选择网上代理的方式。首先需要联络一个货源好的高等级卖家，在对方发来宝贝的图片和代理价后，就可以把这些图片放到自己店铺上去销售了。

5. 发布商品

用户需要把每件商品的名称、产地、所在地、性质、外观、数量、交易方式、交易时限等信息填写在网站上，最好搭配商品的图片。名称应尽量全面，突出优点，因为当别人搜索该类商品时，只有名称会显示在列表上。为了增加吸引力，图片的质量应尽量好一些，说明也应尽量详细，如果需要邮寄，最好声明由谁负责邮费。

登录时需要设置价格。通常网站会提供起始价、底价、一口价等项目由卖家设置，卖家应根据自己的具体情况利用这些设置。

6. 营销推广

为了提升店铺的人气，在开店初期，应适当地进行营销推广。例如，购买网站流量大的页面上的“热门商品推荐”的位置、与其他店铺和网站交换链接、在论坛上多发帖子等。除此之外，还要多参观和学习其他成功网店的优点，采取一些如一元起拍或者部分商品不求赢利但求吸引顾客光顾的方法，以提高顾客的关注度。

7. 售中服务

顾客在决定是否购买的时候，很可能需要很多用户没有提供的信息，他们随时会在网上提出，卖家(或店小二)应及时并耐心地回复。



很多网站为了防止卖家私下交易以逃避交易费用，会禁止买卖双方在网上提供任何个人的联系方式，例如信箱、电话等，否则将予以处罚。

8. 交易

商品成交后，网站会通知双方根据约定的方式进行交易，可以选择见面交易，也可以通过汇款、邮寄的方式交易，但是应尽快发货，以免对方怀疑你的信用。是否提供其他售后服务，应根据双方的事先约定而定。

9. 评价或投诉

信用是网上交易中很重要的因素,为了共同建设信用环境,如果交易满意,最好给予对方好评;如果交易失败,应给予差评,或者向网站投诉,以减少损失,并警示他人;如果对方投诉,应尽快处理,以免为自己的信用留下污点。

10. 售后服务

良好的售后服务是网上店铺保持生意兴隆的重要手段。作为网店卖家,难免会遇到这样那样的售后问题,一旦处理不好,轻则失去一两个客户,重则得到个差评,让其他买家都对你的信誉产生疑问。所以,做好售后服务工作可以为网店卖家带来更多的回头客。

1.3 寻找好的货源

货源对一个网店来说是非常重要的,拥有好的货源,网店就能拥有价格优势。

1.3.1 选择适合网上销售的商品

网上开店卖什么最热门?哪些商品是人们在网上最喜欢购买的?选择出售什么样的商品才能稳赚不赔?这些问题无疑是店主们最先需要考虑的。针对这些问题,下面提供了一些方案供用户选择。

1. 选择新奇特产品

新奇特产品是在市场和消费者需求中催生出来的新名词。新奇特产品分为:新奇特商品、新奇特礼品、创意家居用品、懒人用品、时尚风格饰品等。

新奇特产品早已步入大众的生活中,同时也成为市场竞争中的一把强有力的利剑。消费者在产品更新速度加快、选择性较多的情形下,对产品的要求就不断地提高,这也是新奇特产品出现的原因。在产品名之前加上“新奇特”三个字,曝光度、竞争力上都具有较大的优势,尤其是在市场全面进军虚拟网络的时代,人们的生活品味提高,新奇特产品更加显现出其优越性。

2. 选择热销产品

目前网上比较热销的商品主要有化妆品、女装、女

鞋、女士箱包、电子产品、手机充值卡业务、流行饰品、家具日用等。下面主要介绍这几种热销产品的优势和劣势,用户可以根据自己的实际情况做出选择。

1) 化妆品

- ❖ 优势:消费群体极大,需求量大,回头客多,不存在尺码的问题。
- ❖ 劣势:存在过期变质的问题,且玻璃瓶子运输时不太方便。

2) 女装、女鞋

- ❖ 优势:消费群体极大,需求量大,没有过期变质的问题。
- ❖ 劣势:存在尺码问题,对款式和品牌的要求较高。

3) 女士箱包

- ❖ 优势:消费群体极大,需求量大,没有尺码、生产日期的问题,运输方便。
- ❖ 劣势:存在颜色问题,对款式和品牌的要求较高。

4) 电子产品

- ❖ 优势:消费群体极大,需求量大。
- ❖ 劣势:售后服务的问题突出,部分产品也存在运输问题。

5) 手机充值卡业务

- ❖ 优势:消费群体极大,需求量大,没有尺码、生产日期等问题,自动发货,不需要卖家时时刻刻在线。
- ❖ 劣势:存在利润低、不好找便宜的进货渠道。

6) 流行饰品

- ❖ 优势:消费群体极大,需求量大,没有尺码、生产日期的问题。
- ❖ 劣势:存在大的玻璃制品运输不方便的问题,对款式和品牌的要求较高。

7) 家居日用

- ❖ 优势:消费群体极大,需求量大,没有尺码、生产日期的问题。
- ❖ 劣势:需要绝对的价格优势,存在部分商品的运输问题。

1.3.2 选择适合自己的商品

网上开店不只要选择最热门的商品,还要考虑销售的商品是否适合自己。

1. 选择自己熟悉的产品

选择自己熟悉的产品,优势在于能够详细地了解该类产品特点,无需更多的时间来学习专业知识,与客户交流起来轻车熟路。例如,有的卖家是学服装设计的,那么服装方面的专业知识在经营的过程中就会派上很大的用途,在为买家推荐商品时就可以提出比较恰当的服饰搭配意见,这样自然会取得买家的信任。

2. 选择具有地区优势的产品

网上交易面向的是全国甚至海外用户,所以具有地区优势的产品能够成为热门产品,因为其具有资源优势、价格优势等,所以常常被当地的卖家所青睐。其中,资源优势是指只有本地区出产,其他地区所没有的产品,例如各地的特产、风味小吃等;而价格优势是指当地有实力较强的企业、大规模的批发市场等。

注意

网上开店应注意遵守国家法律法规,不能销售以下产品。

- ❖ 法律法规禁止或限制销售的商品,如武器弹药、管制刀具、文物、淫秽品、毒品等。
- ❖ 假冒伪劣商品。
- ❖ 其他不适合在网上销售的商品,如医疗器械、药品、股票、债券和抵押品、偷盗品、走私品或其他非法获得的商品。
- ❖ 用户不具有所有权或支配权的商品。

1.3.3 确定店铺进货渠道

确定了卖什么之后,就要开始寻找货源了。网上开店之所以有利润空间,成本较低是一个重要因素。掌握了物美价廉的货源,就掌握了电子商务经营的关键。以服饰类商品为例,一些知名品牌均为全国统一价,在一般的实体店最低只能卖八五折,而网上可以卖到七至八折。而在网上,服饰类商品的价格都是商场价格的二至七折。

那么,如何才能找到合适的进货渠道呢?用户可以结合以下几点来寻找物美价廉的货源。

1. 批发市场进货

批发市场是比较常见的进货渠道。卖家可以去地区性的批发市场进货,如北京的西直门、秀水街、红桥,上海的襄阳路、城隍庙,这样不但可以熟悉行情,还可

以拿到很便宜的批发价格。通过和一些批发商建立良好的供求关系,拿到第一手的流行货品,就能够保证网上销售的低价位。

技巧

找到货源后,可先进少量的货试卖一下,如果销量好,再考虑增大进货量。在网上,有些卖家和供货商关系很好,往往是商品卖出后才去进货,这样既不会占用资金又不会造成商品的积压。总之,不管是通过何种渠道寻找货源,低廉的价格是获利的关键因素。

2. 厂家货源

正规的厂家货源充足,态度较好,如果长期合作的话,一般都能争取到滞销换款。但是,厂家的起批量较高,不适合小批发客户。如果有足够的资金储备,并且不会有压货的危险或者不怕压货,那就可以去找厂家进货。

3. 大批发商

虽然直接从厂家那里拿货比较便宜,但是起批量比较大,对于新手用户来说,并不是最好的选择。这时可以找一些大的批发商,从他们那里拿货。这是因为大批发商主要是倒手商品,从中赚取其中的差额,所以他们一定会接受小额批发客户。

4. 刚起步的批发商

这类批发商由于刚起步,没有固定的批发客户,没有知名度,为了争取客户,他们的起批量较小,价格一般不会高于甚至有些商品还会低于大批发商,而且为了争取回头客,他们的售后服务一般比较好。因此可以按照自己进货的经验和他们谈条件,例如价格和换货等问题。不足的是因为是新的批发商,要好好了解他们的诚信度,可以到留言板去看别人对他们的评价,也可以让他们自己出具资信证明。

5. 关注外贸产品或 OEM 产品

目前许多工厂在外贸订单之外的剩余产品或者为一些知名品牌的贴牌生产之外会有一些剩余产品处理,这些外贸产品因其质量、款式、面料、价格等优势,一直是网上销售的热门产品。很多在国外售价上百美元的名牌商品,网上的售价仅有几百元人民币,价格十分低廉,通常为正常价格的2~4折。如果有熟悉的外贸厂商,可以直接从厂家拿货。

6. 买入品牌积压库存

无论什么时候,人们都喜欢跟随潮流选购商品。所以,商品都有一定的周期。如果某商品的库存积压过多,时间一长就会因为过时而被淘汰,这时候再出售该商品,价格可想而知。因此,一些商家在发现商品库存积压时,为了快速清空库存,会降低价格销售。

品牌商品更受广大消费者青睐,但是受地域限制,不少品牌商品可能会在某一地域因达到饱和而积压。而网络覆盖面广,可以轻松使商品在其地域成为畅销品。如果用户有足够的砍价本领,能以低廉的价格把他们手中的库存买下来,一定能获得丰厚的利润。

7. 寻找特别的进货渠道

如果在香港或国外有亲戚或朋友,可以找他们帮忙,进一些国内市场上看不到的商品,或者一些价格较低的商品。如果店主居住在深圳、珠海这样的地方,甚至可以办一张通行证,自己去香港、澳门进货。

1.4 进行投资预算

网上开店很简单,不需要太多的资金,只要满足相应的硬件和软件方面的要求,就可以在网上轻松地开一家小店了。

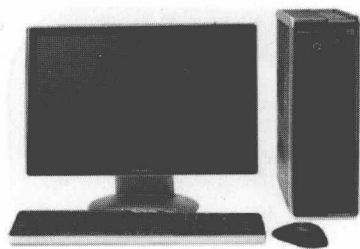
1.4.1 网上开店的手续

如果经营者想要通过大型电子商务网站开设店铺,首先要注册该网站的会员,然后才能依靠其网站开设店铺;如果经营者想要建设独立的商品销售网站,那就要申请域名和空间,然后在属于自己的个人网站上开设店铺。

1.4.2 硬件投入

网上开店需要的基本硬件包括电脑、数码相机、电话、传真机、打印机等。

- ❖ 电脑。首先需要一台电脑,用于查看网上信息和网上交易,如下图所示。此外还需要配备便捷、稳定的网络。



- ❖ 数码相机。网店中的商品都是通过图片来展示的,网上的买家没有办法看到商品的实体,只能通过图片以及文字描述来了解商品,所以一台高品质的数码相机是网上开店必不可少的设备,如下图所示。



? 提示

商品在拍摄的过程中也可以使用一些辅助设备,如背景布、摄影棚、摄影灯等。背景布有多种颜色,在拍摄服装时可以选择白色或者其他较淡的颜色。商品拍摄的摄影棚很小,为防止颜色干扰,一般摄影棚的背景为白色。在拍摄物品时,如果光线不足,就需要使用摄影灯来作为补充光源。

- ❖ 电话。方便联系客户的手机或者固定电话(如下图所示)也是网上开店所必需的硬件设备。使用电话可以随时随地与客户保持联系。



- ❖ 传真机、打印机。如果条件允许的话,可以配置一台传真机和打印机,如下图所示。传真机一般用于收发资料,与客户签订合同,而那些需要书面保存的电子文本资料则需要使用打印机进行打印。