



电脑生活多彩书

网店经营

大赢家



黎文锋 编著



- **淘宝开店的入门** 开通淘宝的账户与网上银行
- **开店创业不可少** 开店步骤与完成第一笔交易
- **掌柜经营第一步** 宝贝管理、推广和促销方法
- **持续经营不容易** 制定合适经营和管理的策略
- **准备店铺商品照** 拍摄淘宝商品并制作商品照

清华大学出版社

电脑生活多彩书

网店经营大赢家

黎文锋 编 著

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书以淘宝网开店、商品拍摄、店铺装修、店铺经营和网商策略 5 方面为主要内容,以新进卖家为重点对象,从如何在淘宝网上成功开店,并发布店铺产品、制作商品图片等基础切入,再就管理店铺资金、如何将自己的店铺装修漂亮、如何让自己的店铺可以持续经营等内容进行了深入讲解,并在最后为淘宝卖家详细分析了作为网商从商品定位、寻找货源,到商品定价、店铺包装等方面如何制定合适的策略,让读者掌握可以在“店山货海”的淘宝网下生存,并赚取开网店第一桶金的方法。本书为初开网店没有经验的读者提供一个经营网店的指南。

本书适合想在淘宝网上开店,进行网上创业者阅读,也适合正在经营淘宝网,但想掌握网店管理、经营和店铺装修,将网店生意做大做强了的读者阅读。

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

网店经营大赢家/黎文锋编著. —北京:清华大学出版社, 2012.3

(电脑生活多彩书)

ISBN 978-7-302-27739-2

I. ①网… II. ①黎… III. ①网上销售—商业经营—基本知识 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 280166 号

责任编辑:汤涌涛

装帧设计:杨玉兰

责任校对:李玉萍

责任印制:杨 艳

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 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 刷 者:北京鑫丰华彩印有限公司

装 订 者:三河市新茂装订有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:140mm×203mm 印 张:7.25 字 数:289 千字

(附 DVD1 张)

版 次:2012 年 3 月第 1 版

印 次:2012 年 3 月第 1 次印刷

印 数:1~4000

定 价:27.00 元

产品编号:043235-01

前 言

淘宝网是国内最大、最完善的网上个人交易平台。在淘宝网上开店已经成为新时代网络创业的一条捷径，在这片网络创业天空中，有许多人获得了成功。在淘宝网上没有淘不到的宝贝，也没有卖不出去的宝贝，关键是看店主如何经营。因为在网上创业也需要新的技巧和拓宽创业思路。

开了店却默默无闻，不懂网络营销而生意不旺，这是很多淘宝新手店主所苦恼的事情。在淘宝网开店赚钱并不困难，但也并不容易，重点是看店主是否把握住经营之道。本书将为各位淘宝新进卖家详细讲解在淘宝网上如何成功开店，并持续经营的秘诀。

本书共分为8章，以在淘宝网开店、制作商品图片、为店铺进行装修以及如何经营店铺为主线，介绍在淘宝网开店经营的手法和技巧。本书具体的内容安排如下。

- 第1章入门：从网络购物的兴起讲到淘宝网的应用，其中包括注册和管理淘宝账户、安装和使用阿里旺旺、淘宝绑定雅虎邮箱等内容。
- 第2章财务：主要介绍了开通和使用淘宝网开店所必须用到的网上银行服务和支付宝服务。
- 第3章创业：主要介绍了淘宝网开店的基本步骤和宝贝管理，以及完成一笔交易的全过程。
- 第4章拍摄：主要介绍了利用家用数码相机和简单的工具拍摄商品照，以及通过专业数码相机和摄影棚拍摄优秀商品照的过程和方法。
- 第5章管理：主要介绍了淘宝店铺的基本管理和装修，以及装修素材的设计和应用。
- 第6章装修：以淘宝网提供的旺铺服务为中心，详细介绍了订购旺铺服务、使用旺铺，以及为旺铺进行各种装修的方法和技巧。
- 第7章经营：主要介绍了卖家对店铺持续经营的各种方法和技巧，例如使用淘宝助理管理宝贝和交易、使用量子店铺统计了解销售情



况、使用淘宝直通车推广宝贝，以及设置各种促销手段等。

● 第8章策略：主要讲解了如何利用商品定位、货源寻找、商品定价、网店包装等不同的经营策略在淘宝网上成功开店，并让网店的生意蒸蒸日上。

本书适合想在淘宝网上开店，进行网上创业者阅读，也适合正在经营淘宝网店，但想掌握网店管理、经营和店铺装修，将网店生意做大做强

的读者阅读。
本书由黎文锋编写，参与本书整理和审校工作的还有吴颂志、黄活瑜、刘嘉、黄俊杰、林业星、梁锦明、梁颖思、李剑明、黎彩英等。在本书的编写过程中，我们力求精益求精，但难免存在一些不足之处，敬请广大读者批评指正。

编 者

目 录

第1章 入门——踏足淘宝网购世界	1
1.1 网络购物与淘宝	2
1.1.1 网络购物的兴起	2
1.1.2 C2C最大网购平台——淘宝网	3
1.1.3 淘宝网买卖入门	3
1.1.4 淘宝网定价的方式	6
1.2 注册和管理淘宝账户	8
1.2.1 注册淘宝账户	8
1.2.2 设置账户安全邮箱和安全问题	9
1.2.3 设置个人交易信息	11
1.2.4 添加手机绑定	12
1.3 安装和使用阿里旺旺	13
1.3.1 下载阿里旺旺	13
1.3.2 安装阿里旺旺	15
1.3.3 使用阿里旺旺	16
1.4 将淘宝账户绑定雅虎邮箱	18
1.5 本章小结	20
第2章 财务——网上银行与支付宝	21
2.1 使用网上银行服务	22
2.1.1 开通网上银行	22
2.1.2 使用工商银行网银U盾	23
2.2 使用支付宝服务	28
2.2.1 激活支付宝账户	28
2.2.2 提升支付宝账号安全级别	29
2.2.3 申请实名认证	31



2.2.4	绑定第三方证书	34
2.3	支付宝的资金管理	36
2.3.1	添加银行账户	36
2.3.2	为支付宝充值	37
2.3.3	使用支付宝付款	40
2.4	支付宝的提现	42
2.5	本章小结	44
第3章	创业——淘宝网免费开店	45
3.1	在淘宝网开店	46
3.1.1	一口价发布商品	46
3.1.2	申请免费开店	49
3.1.3	以拍卖方式发布商品	50
3.2	宝贝的基本管理	52
3.2.1	编辑宝贝	53
3.2.2	设置橱窗推荐	54
3.2.3	设置宝贝上架与下架	55
3.3	完成第一笔交易	56
3.3.1	使用阿里旺旺与买家交流	56
3.3.2	收发站内信	58
3.3.3	发布与回复宝贝留言	59
3.3.4	修改交易价格	60
3.3.5	给买家发货	62
3.3.6	付款与双方评价	64
3.4	设置运费模板	66
3.5	本章小结	69
第4章	拍摄——制作出色的商品照	70
4.1	如何制作出色的商品照	71
4.1.1	第一步：拍摄商品图片	71
4.1.2	第二步：处理商品图片	72
4.2	家用数码相机拍摄淘宝商品	73
4.2.1	家用数码相机的特长	73
4.2.2	家用数码相机室内拍摄商品	75
4.2.3	家用数码相机户外拍摄商品	80
4.3	利用摄影棚拍摄淘宝商品	86

4.3.1 简易摄影棚的商品拍摄	86
4.3.2 专业摄影棚的商品拍摄	88
4.4 设计美观的商品照	96
4.4.1 选择合适的后期处理软件	96
4.4.2 使用Photoshop CS5设计商品照	98
4.5 棚拍女性皮鞋商品	101
4.6 本章小结	103
第5章 管理——淘宝基本店铺管理	104
5.1 店铺的基本管理	105
5.1.1 店铺的基本设置	105
5.1.2 设置店铺的宝贝分类	106
5.1.3 为店铺的宝贝归类	108
5.2 店铺装修的准备工作	109
5.2.1 店铺装修概述	110
5.2.2 使用图片空间服务	112
5.3 店铺装修基本素材设计	114
5.3.1 店标设计	114
5.3.2 分类图片设计	122
5.3.3 将图片应用到店铺	126
5.4 使用淘宝店铺装修平台	130
5.4.1 设置店铺的风格	130
5.4.2 设置店铺的公告栏	131
5.5 设置店铺交流区	136
5.6 本章小结	137
第6章 装修——淘宝旺铺的应用	138
6.1 淘宝旺铺概述	139
6.1.1 了解淘宝旺铺	139
6.1.2 免费升级到旺铺	143
6.1.3 订购旺铺拓展版服务	144
6.2 淘宝旺铺的基本装修	146
6.2.1 设置店铺风格和更改模板	146
6.2.2 添加与删除店铺模块	148
6.2.3 添加与删除店铺页面	150
6.3 在线设计旺铺模块	151



6.3.1	设计旺铺的店铺招牌	152
6.3.2	设计旺铺的促销广告	156
6.3.3	设计旺铺的图片轮播	163
6.4	添加并设置友情链接	166
6.5	本章小结	167
第7章	经营——店铺的持续经营	168
7.1	使用淘宝助理批量管理宝贝	169
7.1.1	下载与安装淘宝助理	169
7.1.2	将店铺宝贝下载到淘宝助理	170
7.1.3	批量上传宝贝到店铺	171
7.1.4	使用淘宝助理管理交易	174
7.2	店铺的经营管理	177
7.2.1	查看卖家经营报告	177
7.2.2	使用量子店铺统计	178
7.2.3	创建店铺角色并设置权限	181
7.2.4	申请加入消费者保障服务	186
7.3	店铺宝贝的推广	189
7.3.1	通过淘宝直通车推广宝贝	189
7.3.2	通过淘宝客帮助推销宝贝	193
7.4	店铺的促销手段	195
7.4.1	使用“满就送”促销方式	195
7.4.2	使用限时打折促销方式	199
7.4.3	使用搭配套餐促销方式	201
7.5	在店铺中显示消费者保障服务页	203
7.6	本章小结	204
第8章	策略——赚取网店第一桶金	205
8.1	网上商品定位策略	206
8.1.1	商品定位概述	206
8.1.2	商品定位失败的例子	206
8.1.3	网店可以选择销售的商品	207
8.1.4	不建议网店选择的行业商品	210
8.2	“平靓正”货源策略	210
8.2.1	网商货源寻找的3个方向	210
8.2.2	价廉物美货源的参考品种	212

8.2.3 取得价廉物美货源的途径.....	213
8.3 网店商品定价策略.....	215
8.3.1 商品定价策略概述.....	215
8.3.2 网店商品的定价原则.....	216
8.3.3 网店商品定价的方法.....	217
8.4 网店的包装策略.....	219
8.5 本章小结.....	220

第1章

入门——踏足淘宝网购物世界

网络购物与淘宝网

网络购物的兴起让很多用户足不出户就可以买到想要的东西。淘宝网是国内最出色的网络购物平台，通过淘宝网，用户可以尽情享受网络购物的乐趣，同时也可以在网上开店创业。



注册和管理淘宝账户

要通过淘宝网进行购物或开店，必须注册淘宝账户。而为了保证淘宝账户的安全，用户也可以通过管理账户来达到提高账户安全级别的目的。



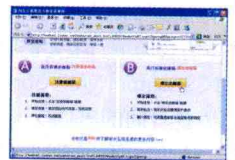
安装和使用阿里旺旺

阿里旺旺是在淘宝网交易中不可缺少的即时通信工具。通过使用阿里旺旺，买卖双方都可以针对交易进行详细的协商，以完成交易。



绑定雅虎邮箱

淘宝会员将账户与雅虎邮箱绑定后，会员只要登录淘宝网站，即可通过淘宝首页中“我的邮箱”功能直接进入雅虎邮箱收取客户来信。





1.1 网络购物与淘宝

在我国，甚至于全球，网上购物还是一个新兴行业。随着电子商务、物流的发展以及诚信体系的逐步完善，现在越来越多的人选择网上购物和在网上开店创业。

1.1.1 网络购物的兴起

足不出户就可以购买居家所需的柴米油盐酱醋茶，十几年前存此念想无异于痴人说梦，而如今这一切都成了现实，这全赖于网络购物的兴起。

不必亲自去商场，在家里从网络上“逛店”、选货以及付款，这就是网络购物相比传统购物的卓越优势。下面我们回顾一下中国网络购物的发展历程。

1996年，创下了中国第一次网络购物纪录的是一位来自加拿大的商人。他在北京通过互联网在燕莎友谊商城购买了一个景泰蓝“龙凤牡丹瓶”。中国的“网络购物”由此起步。

1999年，随着8848等B2C网站的正式开通，中国开始进入购物网站的实际阶段。

1998年，国内最大的商务拍卖网站易趣开始成立。

1999年，B2B网站阿里巴巴和B2C网站当当网投入运营。

2000年，卓越网成立。

2003年，B2B网站阿里巴巴投资成立C2C网站淘宝网。

2004年，新浪和雅虎合资成立C2C网站一拍网。

如今，作为网络购物平台的网站百花齐放，出现了腾讯拍拍网、百度有啊等一大批C2C网站。另外，很多企业也纷纷在互联网上开设自己的网店，如京东网上商城、凡客诚品网站、橡果国际等。

提示：B2B(Business to Business，企业对企业)，是市场领域的一种形式，是企业对企业之间的营销关系。电子商务将企业内部网通过B2B网站与客户紧密结合起来，通过网络的快速反应，为客户提供更好的服务，从而促进企业的业务发展。

B2C(Business to Consumer，商家对客户)，是电子商务的一种模式，也就是通常所说的商业零售，直接面向消费者销售产品和服务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于互联网开展在线销售活动。

C2C(Consumer to Consumer，客户对客户)，是个人与个人之间的电子商务，即消费者间的市场交易模式。

另外，作为雅虎和新浪合资在国内建设的“一拍网”，在阿里巴巴收购“雅虎中国”后，由于与阿里巴巴旗下淘宝网业务重合，阿里巴巴最后关闭了一拍网。

1.1.2 C2C最大网购平台——淘宝网

淘宝网成立于2003年5月10日，由阿里巴巴集团投资创办，是亚洲最大的网络零售平台。

国内著名互联网分析机构艾瑞咨询调查显示，淘宝网占据国内电子商务80%以上的市场份额。

2008年，“大淘宝战略”应运而生。秉承“开放、协同、繁荣”的理念，通过开放平台，发挥产业链协同效应，致力于成为电子商务的基础服务提供商。

截至2010年年底，已经有超过100万人通过在淘宝网开店实现了就业(国内第三方机构IDC统计)，带动的物流、支付、营销等产业链上间接就业机会达到228万个(国际第三方机构IDC统计)。



淘宝网首页

1.1.3 淘宝网买卖入门

淘宝网是C2C网站，所以主流人群是消费者和店主，同时消费者也可以是店主，店主同样也可以通过淘宝网消费。

对于买家来说，在淘宝网上完成一个购物过程需要进行以下工作：注册账户—激活支付宝账户—购买宝贝—支付货款—收货与评价。

对于卖家来说，在淘宝网上完成一个销售过程需要进行以下工作：注册账户—支付宝账户认证—成功开店—发货操作—评价与提现。

1. 账户注册

目前注册淘宝账户的方法有以下两种。

- 使用手机号码注册(该方法暂不支持港、澳、台用户)。
- 使用邮箱注册。

2. 支付宝账户激活

当用户成功激活淘宝账户后，淘宝网将为用户创建一个支付宝账户，但创建的支付宝账户为“未激活”状态。用户可以登录【我的淘宝】→【账号管理】→【支付宝账户管理】页面，然后单击【点此激活】按钮并填写信息，保存后即可立即启



用支付宝账户。

3. 支付宝账户认证

若卖家需要卖宝贝或者提现，需要先进行实名认证。

卖家可以进入淘宝网，登录【我的淘宝】页面，单击【实名认证】链接进行认证。或者进入支付宝网站，登录【我的支付宝】→【我的账户】页面，单击【申请实名认证】链接进行认证。

4. 购买与支付货款

买家需要购买商品时，可以先登录淘宝网，然后搜索商品并进入商品销售页。当决定购买商品后，单击销售页的【立即购买】按钮，然后确认订单(包括收货地址、购买数量、总价等)，即可通过网上银行将货款支付到卖家的支付宝账户。

如果暂时没有确定购买商品，则可以在销售页上单击【加入购物车】按钮，先将合适的商品加入自己的购物车，等确定购买时再填写订单并支付即可。



实名认证



立即购买商品或将商品加入购物车

提示： 淘宝购物车是淘宝新平台为广大用户提供的一种快捷购物工具。通过购物车，买家可以在淘宝网一次性批量购买多个宝贝，并可一次性通过支付宝完成付款。

通过购物车，买家无须登录更无须下单，即可在电脑上随时保存或查看想要购买的宝贝。

5. 开店与发货

在淘宝网开店必须要有3个步骤。

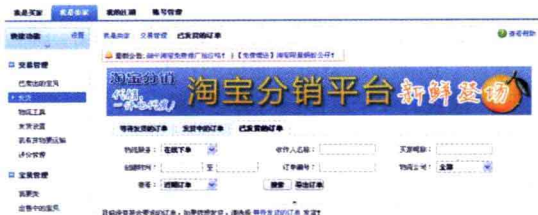
- (1) 通过支付宝实名认证。
- (2) 发布10件以上商品。
- (3) 登录【我的淘宝】页面，单击【免费开店】链接申请开店。

提示：申请开店成功的24小时后即能查看到店铺。

开店成功后，卖家可以发布更多的商品，并通过管理店铺来吸引买家。

当买家购买商品并支付货款到支付宝后，商品的交易状态为“买家已付款”。此时卖家可以根据买家留下的收货地址联系快递公司进行发货。待货物发出后，卖家需要在发货页面填写正确的发货信息，交易状态将更改为“卖家已发货”。

此后，待买家收到货物确认汇款给你的支付宝账户后，你的支付宝账户就会收到该笔交易的款项，双方也就完成该笔交易了。



发货后填写发货单信息

提示：如果买家未主动操作确认付款给卖家，且也未在交易超时汇款之前申请退款，那么等交易超时后，系统将自动汇款给卖家。

6. 评价与提现

交易成功后买家可以对卖家进行信用评价操作，卖家也可以对买家的交易行为进行信用评价。

买家在评价时可以选择匿名评价。选择匿名评价后，交易的出价记录与评价记录都将匿名显示，匿名作出的评价产生评价积分。

若买家在进行评价时，没有选择匿名评价，在评价完成后30天内，有一次机会可以将此评价更改为匿名评价，更改后此交易的出价记录与评价记录都将匿名显示，此评价将不重复计分。匿名评价不能改为非匿名评价。

如果买家给了差评，卖家觉得不合理时可以对交易做出解释。评价后的30天内卖家可以进入【我的淘宝】页面，然后在左侧单击【评价管理】，从中找到相关交易的评价，单击【我要解释】按钮，做出对评价合理的解释。也可以对好评进行解释。

买卖双方，在做出评价之后的30天内都有一次修改或删除评价的机会。但需要注意的是只有差评和中评可以修改成好评或者删除，而好评不能修改成中评或差评，且好评也无法删除。



卖家信用评价	买家信用评价	卖家信用评价	买家信用评价
卖家信用评价	买家信用评价	卖家信用评价	买家信用评价
卖家信用评价	买家信用评价	卖家信用评价	买家信用评价
卖家信用评价	买家信用评价	卖家信用评价	买家信用评价
卖家信用评价	买家信用评价	卖家信用评价	买家信用评价

解释评价

卖家信用评价	买家信用评价	卖家信用评价	买家信用评价
卖家信用评价	买家信用评价	卖家信用评价	买家信用评价
卖家信用评价	买家信用评价	卖家信用评价	买家信用评价
卖家信用评价	买家信用评价	卖家信用评价	买家信用评价
卖家信用评价	买家信用评价	卖家信用评价	买家信用评价

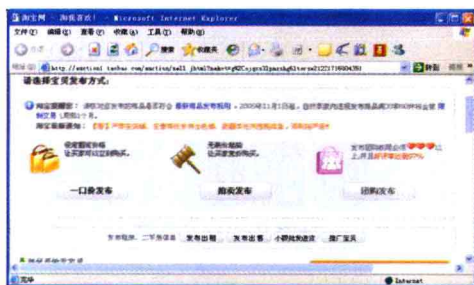
查看信用评价

买家的货款支付到卖家的支付宝账户后，卖家可以从支付宝账户中提现，即将支付宝账户的款提取到绑定的银行账户，这样卖家就可以通过银行取款了。

当卖家完成提现操作后，银行一般在1~2个工作日内即可到账。

1.1.4 淘宝网定价的方式

网上卖东西有别于实体店铺，所以店主应该先熟悉网上开店的商品定价方式。对于淘宝网来说，发布商品的定价方式有以下三种：一口价、拍卖、团购。



发布宝贝的方式

1. 一口价

一口价是指为商品设定固定的价格，当买家出此价格，即可成交并购买到该商品。这种定价方式的好处是将商品的出售价格定为一个固定值，只要有人出价，就可以立即成交，无须等竞标期结束，速战速决。这种定价方式的不足之处是需要店主准确估价，定价太高可能会导致商品不能售出，定价太低则会损失利润。另外，由于商品价格固定，所以买家对价格的控制参与度不高。

2. 拍卖

拍卖又称为竞拍，淘宝网的拍卖方式是无底价起拍，即可将商品的卖出价格

作为起拍价，不设底价，当竞拍期结束后，出价最高者购得商品。这种定价方式的好处是只要有人出价就能成功，而且有竞争的热闹气氛，可能会给商品卖一个好价钱；坏处是店主需要准确估价，否则有可能达不到自己的心理价位，另外还需要等竞拍期结束后才能出售商品，周转时间较长。

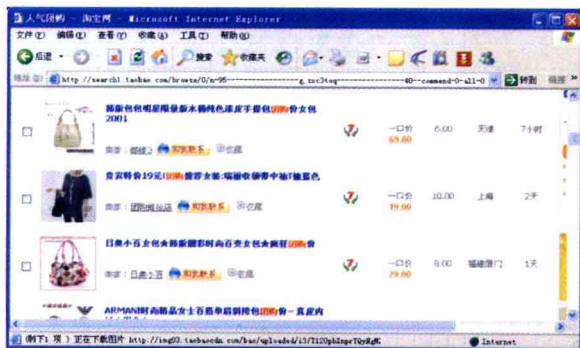
提示：使用拍卖的方式出售商品时，建议要低价起拍，例如1元起拍，这样能吸引大量的买家，同时能刺激买家出价，最后成交价格通常能达到甚至超过店主的心理价位。

3. 团购

团购又叫集体采购，这是从原来集团或者工程大批量购买获得较低价格的购买方式演变而来的，现在泛指个人消费者行为，指的是多个消费者联合起来批量购买某一种商品，从而获得低于零售价的一种新的购买方式。对于淘宝网而言，团购是一种交易方式，类似于一口价和拍卖。例如店主对某件商品发起团购，要求达到指定的卖家数量，团购才成立，如果达不到则为失败，即不能按团购价进行交易。

提示：淘宝网发布团购商品的条件如下。

- (1) 信用评级大于等于三颗星。
- (2) 好评率大于等于97%。
- (3) 一个月内支付宝成交笔数大于等于五笔。



淘宝网的团购商品