



- ◆ 知识点+应用案例=快速帮助读者理解与应用
- ◆ 技巧+专家+疑难=全面提升内容的深度与广度

揭示淘宝开店与交易精髓，新手开店赚钱不发愁

# 淘宝网

## 开店与交易（精华版）

安佳理财 编著

·  
全  
图  
解  
·

16个专题精解淘宝开店必备技能

682张图片全程图解淘宝开店、装修与经营方法

91个介绍卖家成功案例的经营技巧

内容全面使用

完全覆盖开店、装修、管理、推广、安全的方方面面，让零基础的新手轻松获利

营销方式有门道

选择方式将自己推广出去，内部促销、淘宝论坛、微博引流、QQ推广、千牛推广、直通车、淘宝客……



清华大学出版社

财富宝典系列

# 淘宝网开店与交易

( 精华版 )

清华大学出版社

北京

## 内 容 简 介

本书从实用的角度出发,通过大量的实例介绍淘宝开店与交易的各种方法与技巧。全书共16章,主要包括网店创业的准备工作和网店常用工具、淘宝货源选择、淘宝“网络身份证”注册、如何拍摄出夺人眼球的宝贝照片、完美处理宝贝效果、设置店铺准备开张、宝贝的发布与展示技巧、淘宝形象的设置、淘宝店的装修升级、如何留住买家、商品包装与物流、客服团队的培养、营销与推广手段以及淘宝经营的安全措施等内容。通过本书的学习,能让创业者学以致用,充分掌握淘宝开店与交易技能。

本书语言通俗易懂并配有大量的实战操作,适用的群体比较广泛,特别适合准备在淘宝网上开店或刚刚开店但迫切需提升销售能力的新手卖家,也适合有一定经验的淘宝卖家以及其他电商学习以提升技能。此外,本书也可以用作各大中专院校、高职院校或者相关电子商务培训班的参考教材。

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

淘宝网开店与交易:精华版/安佳理财编著.——北京:清华大学出版社,2016  
(财富宝典系列)

ISBN 978-7-302-43851-9

I. ①淘… II. ①安… 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(2016)第108728号

责任编辑:李玉萍

封面设计:杨玉兰

责任校对:吴春华

责任印制:王静怡

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](mailto:c-service@tup.tsinghua.edu.cn)

质 量 反 馈:010-62772015, [zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn](mailto:zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn)

印 刷 者:清华大学印刷厂

装 订 者:北京市密云县京文制本装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:170mm×240mm

印 张:22

字 数:369千字

版 次:2016年8月第1版

印 次:2016年8月第1次印刷

定 价:49.00元

---

产品编号:067411-01

# 目 录

|       |                                    |    |
|-------|------------------------------------|----|
| 第 1 章 | 网店创业需先摸清动向.....                    | 1  |
| 1.1   | 看清网店的现状和前景 .....                   | 2  |
| 1.1.1 | 网店的现状 .....                        | 2  |
| 1.1.2 | 网店的前景 .....                        | 3  |
| 1.2   | 淘宝开店的 N 个理由 .....                  | 4  |
| 1.2.1 | 创业风险小 .....                        | 5  |
| 1.2.2 | 经营方式灵活 .....                       | 6  |
| 1.2.3 | 限制因素少 .....                        | 6  |
| 1.2.4 | 消费市场大 .....                        | 7  |
| 1.2.5 | 宣传费用低 .....                        | 8  |
| 1.3   | 网购流程和网店销售模式 .....                  | 8  |
| 1.3.1 | 站在买家的角度了解网购流程 .....                | 9  |
| 1.3.2 | 网店销售模式之实体批发 .....                  | 12 |
| 1.3.3 | 网店销售模式之虚拟代理 .....                  | 12 |
| 1.3.4 | 网店销售模式之网络代销 .....                  | 13 |
| 1.4   | 网购平台 .....                         | 14 |
| 1.4.1 | 淘宝网, 流量最大的电子商务平台 .....             | 15 |
| 1.4.2 | 拍拍网, 与淘宝平分秋色的平台 .....              | 16 |
| 1.4.3 | 易趣网, 老牌购物平台 .....                  | 17 |
| 1.4.4 | 京东商城, 中国 B2C 市场最大的 3C 网购专业平台 ..... | 18 |
| 1.4.5 | 其他各具特色的购物平台 .....                  | 19 |
| 1.5   | 什么类型的人适合在淘宝开店创业 .....              | 20 |
| 1.5.1 | 大学毕业生 .....                        | 21 |



|       |                |    |
|-------|----------------|----|
| 1.5.2 | 绝对网虫型 .....    | 21 |
| 1.5.3 | 自由职业者 .....    | 22 |
| 1.6   | 淘宝网的规则 .....   | 23 |
| 1.6.1 | 淘宝网基础规则 .....  | 23 |
| 1.6.2 | 商品发布管理规则 ..... | 24 |
| 1.6.3 | 信用评价规则 .....   | 25 |
| 1.6.4 | 淘宝网投诉规则 .....  | 26 |

## 第2章 创业准备做足了才能顺利开店.....27

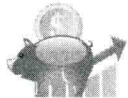
|       |                      |    |
|-------|----------------------|----|
| 2.1   | 如何成为一名合格的网店店主 .....  | 28 |
| 2.1.1 | 淘宝店店主需具备的能力 .....    | 28 |
| 2.1.2 | 网店卖家的工作内容 .....      | 30 |
| 2.1.3 | 为什么有的人淘宝开店不成功 .....  | 32 |
| 2.2   | 顾客心理分析 .....         | 33 |
| 2.2.1 | 网购的主体人群和特点 .....     | 33 |
| 2.2.2 | 女性顾客和男性顾客的购物心理 ..... | 34 |
| 2.3   | 你符合网上开店的条件吗 .....    | 36 |
| 2.3.1 | 你有宝贝货源吗 .....        | 36 |
| 2.3.2 | 你选择的物流是否方便、可靠 .....  | 37 |
| 2.3.3 | 你是否有足够的在线时间 .....    | 38 |
| 2.4   | 如何获取丰富的网上开店经验 .....  | 38 |
| 2.4.1 | 到淘宝大学进修 .....        | 38 |
| 2.4.2 | 去其他网站获取有用的信息 .....   | 40 |
| 2.5   | 网上开店必备网上银行 .....     | 42 |
| 2.5.1 | 开通网上银行 .....         | 42 |
| 2.5.2 | 登录个人网上银行 .....       | 44 |

## 第3章 掌握网店常用工具也是必备的筹备工作 .....47

|                           |    |
|---------------------------|----|
| 3.1 阿里旺旺，与买家交流的必备工具 ..... | 48 |
| 3.1.1 安装阿里旺旺 .....        | 48 |
| 3.1.2 登录阿里旺旺 .....        | 50 |
| 3.1.3 阿里旺旺的系统设置 .....     | 50 |
| 3.2 淘宝助理，淘宝开店的好助手 .....   | 53 |
| 3.2.1 淘宝助理的功能 .....       | 53 |
| 3.2.2 安装淘宝助理 .....        | 55 |
| 3.2.3 使用淘宝助理的注意事项 .....   | 57 |
| 3.3 常用必会图像编辑软件 .....      | 58 |
| 3.3.1 ACDSee 软件 .....     | 58 |
| 3.3.2 Photoshop 软件 .....  | 59 |
| 3.3.3 美图秀秀软件 .....        | 60 |

## 第4章 选好货源是淘宝创业成功的第一步 ..... 63

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| 4.1 网上开店卖什么最火 .....         | 64 |
| 4.1.1 适合网络销售的商品都有哪些特点 ..... | 64 |
| 4.1.2 哪些商品在网上销售很火爆 .....    | 65 |
| 4.1.3 初创者选择供应商的标准 .....     | 66 |
| 4.2 新手开店进货，这些事项要注意 .....    | 68 |
| 4.2.1 寻找优质又便宜的货品 .....      | 68 |
| 4.2.2 确定进货的数量，防止存货 .....    | 69 |
| 4.2.3 进货必须遵循的原则 .....       | 70 |
| 4.2.4 新手卖家选款技巧 .....        | 71 |
| 4.2.5 进货时的注意事项 .....        | 73 |
| 4.2.6 进货中的安全隐患 .....        | 74 |



|       |                |    |
|-------|----------------|----|
| 4.3   | 揭秘各种进货渠道       | 75 |
| 4.3.1 | 如何在批发市场批发商品    | 75 |
| 4.3.2 | 怎样寻找厂家货源       | 76 |
| 4.3.3 | 如何寻找批发商货源      | 77 |
| 4.3.4 | 如何寻找外贸尾单货源     | 77 |
| 4.3.5 | 如何买入库存积压品牌产品   | 78 |
| 4.3.6 | 怎样寻找清仓商品货源     | 80 |
| 4.3.7 | 特别进货渠道的货源寻找    | 82 |
| 4.3.8 | 与实体店铺合作        | 83 |
| 4.4   | 批发直达，阿里巴巴网站进货  | 83 |
| 4.4.1 | 注册阿里巴巴账号       | 84 |
| 4.4.2 | 在阿里巴巴批发进货      | 85 |
| 4.5   | 淘宝供销平台，代销进货就找它 | 87 |
| 4.5.1 | 供销商加入供销平台的好处   | 88 |
| 4.5.2 | 在供销平台中搜索货源     | 88 |

## 第5章 入驻淘宝首先需要领取“网络身份证” 91

|       |                  |    |
|-------|------------------|----|
| 5.1   | 正式加盟淘宝网          | 92 |
| 5.1.1 | 免费申请用于激活淘宝账号的邮箱  | 92 |
| 5.1.2 | 注册淘宝账号           | 93 |
| 5.1.3 | 使用账号登录淘宝网        | 94 |
| 5.2   | 通过淘宝开店认证         | 94 |
| 5.2.1 | 支付宝账户的作用         | 94 |
| 5.2.2 | 身份信息认证           | 95 |
| 5.2.3 | 支付宝实名认证和淘宝身份信息认证 | 96 |
| 5.2.4 | 使用支付宝的注意事项       | 99 |



|                    |     |
|--------------------|-----|
| 5.2.5 通过开店考试 ..... | 99  |
| 5.2.6 完善店铺信息 ..... | 101 |

## 第 6 章 如何拍摄出夺人眼球的宝贝照片 ..... 103

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 6.1 好马配好鞍，摄影器材的选择 .....   | 104 |
| 6.1.1 数码相机的分类 .....       | 104 |
| 6.1.2 数码相机的选购技巧 .....     | 105 |
| 6.1.3 数码相机的日常保养 .....     | 109 |
| 6.2 拍摄照片前要做足准备工作 .....    | 111 |
| 6.2.1 拍摄辅助工具 .....        | 112 |
| 6.2.2 光线的运用 .....         | 113 |
| 6.3 服饰类商品的拍摄 .....        | 115 |
| 6.3.1 拍摄服饰类商品前的准备工作 ..... | 115 |
| 6.3.2 平铺拍摄服装时的注意事项 .....  | 117 |
| 6.3.3 服装挂拍技巧 .....        | 118 |
| 6.3.4 模特拍摄技巧 .....        | 118 |
| 6.4 其他类型的商品拍摄 .....       | 119 |
| 6.4.1 拍摄化妆品类商品 .....      | 119 |
| 6.4.2 拍摄数码产品类商品 .....     | 120 |
| 6.5 拍出好照片的技巧 .....        | 120 |
| 6.5.1 用普通数码相机拍出好照片 .....  | 121 |
| 6.5.2 用最简单的技巧避免照片模糊 ..... | 122 |

## 第 7 章 处理宝贝效果，勾起客户的购买欲 ..... 125

|                                      |     |
|--------------------------------------|-----|
| 7.1 使用软件调整宝贝图片效果 .....               | 126 |
| 7.1.1 使用 Photoshop 调整宝贝图片的尺寸大小 ..... | 126 |
| 7.1.2 使用软件更改图片的文件大小 .....            | 128 |



|       |                       |     |
|-------|-----------------------|-----|
| 7.1.3 | 调整画面倾斜的图片 .....       | 129 |
| 7.1.4 | 调整图片颜色效果 .....        | 132 |
| 7.2   | 宝贝图片的美化操作 .....       | 135 |
| 7.2.1 | 使用魔棒工具抠出宝贝图片 .....    | 135 |
| 7.2.2 | 使用渐变映射功能抠图 .....      | 138 |
| 7.2.3 | 为抠出的宝贝图片添加背景 .....    | 141 |
| 7.2.4 | 为宝贝图片添加水印 .....       | 144 |
| 7.2.5 | 为宝贝图片批量添加水印 .....     | 147 |
| 7.3   | 使用美图秀秀处理图片 .....      | 149 |
| 7.3.1 | 处理图片曝光不足的问题 .....     | 149 |
| 7.3.2 | 快速对图片进行背景虚化突出重点 ..... | 151 |
| 7.3.3 | 快速一键添加图片边框 .....      | 152 |
| 7.3.4 | 为图片添加专属的防盗水印 .....    | 152 |
| 7.3.5 | 快速实现抠图换背景 .....       | 154 |

## 第 8 章      设置店铺，准备开张..... 157

|       |                     |     |
|-------|---------------------|-----|
| 8.1   | 建立店铺，将店铺开设起来 .....  | 158 |
| 8.1.1 | 给店铺取个好名字 .....      | 158 |
| 8.1.2 | 将店铺升级为淘宝旺铺 .....    | 159 |
| 8.1.3 | 勾勒店铺首页的大致框架结构 ..... | 160 |
| 8.1.4 | 编辑首页页头 .....        | 163 |
| 8.1.5 | 设置宝贝分类 .....        | 165 |
| 8.1.6 | 对页面进行布局管理 .....     | 167 |
| 8.2   | 添加并设置客服中心 .....     | 168 |
| 8.2.1 | 在宝贝详情页添加客服中心 .....  | 168 |
| 8.2.2 | 设置客服中心的显示内容 .....   | 169 |
| 8.3   | 修改首页页面样式 .....      | 170 |

|       |                  |     |
|-------|------------------|-----|
| 8.3.1 | 更改默认的页面颜色 .....  | 171 |
| 8.3.2 | 自定义店铺背景页面 .....  | 171 |
| 8.4   | 首页中其他模块的设置 ..... | 173 |
| 8.4.1 | 设置图片轮播模块 .....   | 173 |
| 8.4.2 | 设置宝贝推荐模块 .....   | 175 |
| 8.4.3 | 设置特价专区模块 .....   | 176 |
| 8.4.4 | 设置页尾区域模块 .....   | 177 |

## 第 9 章      宝贝的发布与展示技巧 ..... 179

|       |                    |     |
|-------|--------------------|-----|
| 9.1   | 初步体验宝贝发布 .....     | 180 |
| 9.1.1 | 宝贝的发布流程 .....      | 180 |
| 9.1.2 | 更改已经发布的宝贝信息 .....  | 182 |
| 9.1.3 | 交纳消费者保障服务保证金 ..... | 183 |
| 9.2   | 用淘宝助理发布与管理宝贝 ..... | 185 |
| 9.2.1 | 使用淘宝助理批量发布宝贝 ..... | 185 |
| 9.2.2 | 使用淘宝助理管理宝贝 .....   | 187 |
| 9.2.3 | 宝贝订单管理的诀窍 .....    | 189 |
| 9.2.4 | 巧妙设置宝贝的上架时间 .....  | 190 |
| 9.3   | 图片空间使用技巧 .....     | 191 |
| 9.3.1 | 如何打开淘宝图片空间 .....   | 191 |
| 9.3.2 | 对图片空间进行分类 .....    | 192 |
| 9.3.3 | 通过图片空间上传图片 .....   | 194 |
| 9.3.4 | 如何在图片空间设置水印 .....  | 195 |

## 第 10 章    淘宝形象，外在和内在同样重要 ..... 199

|        |                        |     |
|--------|------------------------|-----|
| 10.1   | 普通装修技巧一网打尽 .....       | 200 |
| 10.1.1 | 定位店铺的自我风格以指导装修方案 ..... | 200 |



|        |                         |     |
|--------|-------------------------|-----|
| 10.1.2 | 如何让自己的店招特点突出 .....      | 202 |
| 10.1.3 | 在店铺中添加沟通渠道——阿里旺旺 .....  | 210 |
| 10.1.4 | 怎样设置个性化的宝贝分类 .....      | 211 |
| 10.1.5 | 如何让收藏更加个性化 .....        | 213 |
| 10.1.6 | 打造个性的宝贝介绍页面 .....       | 216 |
| 10.1.7 | 自定义商品促销海报 .....         | 217 |
| 10.2   | 其他必知的装修技巧 .....         | 220 |
| 10.3   | 开通各种特色服务 .....          | 224 |
| 10.3.1 | 承诺 7 天无理由退换货 .....      | 224 |
| 10.3.2 | 开通更多特色服务 .....          | 225 |
| 10.4   | 展示有利于宝贝的各种详情 .....      | 226 |
| 10.4.1 | 宝贝的细节展示 .....           | 227 |
| 10.4.2 | 展示宝贝的媒体资料 .....         | 227 |
| 10.4.3 | 展示宝贝的各种质量、荣誉和安全证书 ..... | 228 |
| 10.4.4 | 展示宝贝的生产加工过程和环境 .....    | 229 |
| 10.4.5 | 展示宝贝的线下专柜和物流保障 .....    | 230 |
| 10.4.6 | 展示宝贝的各种如潮好评和相关提示 .....  | 231 |

## 第 11 章 淘宝店的装修升级 ..... 233

|        |                     |     |
|--------|---------------------|-----|
| 11.1   | 店铺的装修技巧 .....       | 234 |
| 11.1.1 | 获取页面布局区域的尺寸大小 ..... | 234 |
| 11.1.2 | 获取图片地址 .....        | 235 |
| 11.1.3 | 获取图片空间中图片的链接 .....  | 236 |
| 11.1.4 | 在卖家中心添加旺铺装修模块 ..... | 237 |
| 11.2   | 装修模板的下载与安装 .....    | 238 |
| 11.2.1 | 下载淘宝店铺装修模板 .....    | 238 |
| 11.2.2 | 安装下载的装修模板 .....     | 240 |



|        |                     |     |
|--------|---------------------|-----|
| 11.2.3 | 在淘宝店铺装修市场购买模板 ..... | 241 |
| 11.3   | 分析优秀店铺的装修风格 .....   | 243 |
| 11.3.1 | 个性店铺欣赏 .....        | 243 |
| 11.3.2 | 吸引好“色”的顾客 .....     | 246 |

## 第 12 章 开店初期找到并留住买家很重要 ..... 249

|        |                    |     |
|--------|--------------------|-----|
| 12.1   | 挖掘买家的几种途径 .....    | 250 |
| 12.1.1 | 认识买家的类型 .....      | 250 |
| 12.1.2 | 掌握买家的购物心理 .....    | 253 |
| 12.1.3 | 在店铺交流区找买家 .....    | 254 |
| 12.1.4 | 去“淘宝论坛”淘买家 .....   | 255 |
| 12.2   | 与买家沟通需要掌握的技巧 ..... | 256 |
| 12.2.1 | 巧妙应对买家询价说“贵” ..... | 256 |
| 12.2.2 | 与买家交流的技巧 .....     | 258 |
| 12.2.3 | 回复买家站内信 .....      | 260 |
| 12.2.4 | 回复买家留言 .....       | 261 |
| 12.2.5 | 回复店铺交流区留言 .....    | 262 |
| 12.3   | 千方百计留住上门的买家 .....  | 263 |
| 12.3.1 | 巧用欢迎词 .....        | 263 |
| 12.3.2 | 要有足够的耐心与热情 .....   | 264 |
| 12.3.3 | 细节赢得顾客 .....       | 264 |
| 12.3.4 | 主动介绍商品 .....       | 266 |
| 12.3.5 | 尽量满足买家 .....       | 266 |
| 12.3.6 | 定期联系买家 .....       | 267 |
| 12.3.7 | 设置店铺提醒 .....       | 267 |
| 12.3.8 | 买卖不成仁义在 .....      | 268 |
| 12.3.9 | 管理客户资源 .....       | 269 |



## 第 13 章 好商品包装与物流可以节省开支 .....271

- 13.1 贴心的宝贝包装，让宝贝更有价值.....272
  - 13.1.1 宝贝包装的重要性 .....272
  - 13.1.2 常用的包装工具 .....273
  - 13.1.3 包装宝贝时的注意事项 .....276
  - 13.1.4 安全的商品包装方法 .....277
  - 13.1.5 利用商品包装来收买顾客 .....278
- 13.2 选择合适的送货方式 .....279
  - 13.2.1 认识淘宝卖家常选择的各种物流公司 .....279
  - 13.2.2 如何选择省钱又省时的物流公司 .....284
  - 13.2.3 选择物流公司需要注意的问题 .....285
- 13.3 不要忽略运费计算.....285
  - 13.3.1 用运费模板设置不同地区的运费价格 .....286
  - 13.3.2 降低快递费用的妙招.....287
  - 13.3.3 国外发货的省钱秘诀.....288
- 13.4 正确处理物流纠纷.....290
  - 13.4.1 收发快递时应该注意的问题 .....290
  - 13.4.2 怎样避免物流纠纷 ..... 291

## 第 14 章 完善的售后服务可提升网店信誉 ..... 293

- 14.1 打造顶级售后服务 .....294
  - 14.1.1 保持积极态度，处处为顾客着想.....294
  - 14.1.2 售后服务大忌——与顾客发生争论.....294
  - 14.1.3 正确处理各种售后问题.....295
- 14.2 发现并处理中差评.....297
  - 14.2.1 正确对待买家的中差评.....297
  - 14.2.2 使用补救措施解决高危性中差评..... 299



|        |                   |     |
|--------|-------------------|-----|
| 14.2.3 | 警觉恶意差评师 .....     | 300 |
| 14.3   | 退换货与退款处理 .....    | 301 |
| 14.3.1 | 退换货申请的各种理由 .....  | 301 |
| 14.3.2 | 退换货原则 .....       | 301 |
| 14.3.3 | 退款时邮费的处理 .....    | 302 |
| 14.4   | 怎样让顾客变成回头客 .....  | 303 |
| 14.4.1 | 客服五大妙招 .....      | 303 |
| 14.4.2 | 巧用客服妙招，留住买家 ..... | 304 |

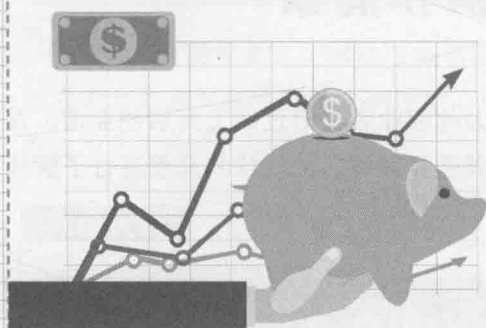
## 第 15 章 营销与推广手段是生意暴涨的关键 ..... 305

|        |                          |     |
|--------|--------------------------|-----|
| 15.1   | 关注同行店铺的发展情况 .....        | 306 |
| 15.1.1 | 确定并收藏关注对象 .....          | 306 |
| 15.1.2 | 吸取对手的经验教训 .....          | 308 |
| 15.2   | 网店内部的促销推广 .....          | 310 |
| 15.2.1 | 开展各种促销活动 .....           | 310 |
| 15.2.2 | 推出优惠套餐 .....             | 311 |
| 15.2.3 | 打造爆款 .....               | 312 |
| 15.2.4 | 通过详情页推广店铺中的其他产品 .....    | 312 |
| 15.3   | 免费推销，不花一分钱推广网店 .....     | 313 |
| 15.3.1 | 在淘宝论坛中留下足迹 .....         | 313 |
| 15.3.2 | 利用微博吸引流量，留住买家 .....      | 314 |
| 15.3.3 | 通过 QQ 进行网店推广 .....       | 316 |
| 15.3.4 | 巧用千牛的个性签名推广店铺 .....      | 316 |
| 15.3.5 | 玩微信也能推广淘宝店铺 .....        | 317 |
| 15.4   | 出钱造势，花钱推广是通往大卖家的武器 ..... | 318 |
| 15.4.1 | 高效地使用直通车，疯狂积累人气 .....    | 318 |
| 15.4.2 | 无死角的淘宝客推广 .....          | 320 |



## 第 16 章 淘宝开店的安全经营需要有保障 ..... 321

|        |                                 |     |
|--------|---------------------------------|-----|
| 16.1   | 如何捍卫电脑安全 .....                  | 322 |
| 16.1.1 | 用 Windows 防火墙拦截未允许的程序 .....     | 322 |
| 16.1.2 | 用 Windows Defender 拦截间谍软件 ..... | 323 |
| 16.1.3 | 用 360 安全卫士查杀病毒和木马 .....         | 325 |
| 16.1.4 | 用 360 杀毒软件查杀病毒、防黑加固 .....       | 326 |
| 16.2   | 提高网银安全系数 .....                  | 327 |
| 16.2.1 | 定制个人网银登录短信提醒业务 .....            | 327 |
| 16.2.2 | 定制余额变动提醒业务 .....                | 329 |
| 16.3   | 支付宝安全交易，快乐淘宝 .....              | 330 |
| 16.3.1 | 如何开通安全问题服务 .....                | 330 |
| 16.3.2 | 怎样修改支付宝登录密码 .....               | 332 |
| 16.3.3 | 怎样找回支付宝登录密码 .....               | 333 |
| 16.4   | 网购诈骗需防范 .....                   | 334 |
| 16.4.1 | 常见的网购诈骗手法 .....                 | 334 |
| 16.4.2 | 防范网购诈骗的方法 .....                 | 335 |



# 第1章

## 网店创业需先摸清动向

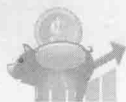
### 【本章导读】

随着互联网的普及，网上购物也成为一个发展的趋势，网上商店给人们的生活带来极大方便。随之而来的是，个人、企业、线下店铺……纷纷加入网上开店的大军。本章主要介绍网店基本的发展情况，帮助读者找到网店创业的方向。

### 【本章要点】

- ▲ 网店的现状如何
- ▲ 网店的前景如何
- ▲ 站在买家的角度了解网购流程
- ▲ 网店销售模式之实体批发
- ▲ 网店销售模式之虚拟代理
- ▲ 网店销售模式之网络代销
- ▲ 易趣网，老牌购物平台
- ▲ 其他各具特色的购物平台
- ▲ 淘宝网基础规则
- ▲ 商品发布管理规则





## 1.1

# 看清网店的现状和前景

由于网上开店已经连续火爆了几年，因此创业者在通过网上开店创业前，首先要弄清楚网上开店是否还值得投资，这就需要对网店的现状和前景进行了解和分析。

### 1.1.1 网店的现状

网上购物现在已经成为许多人的购物方式，特别是一些 80 后、90 后，他们认为，不在网上购物，对比一下价格，就会吃亏。从产品种类上看，小到生活用品，大到机票、旅游和酒店，都能在网上买到；从价格上看，网上购物确实可以买到更便宜的产品。在保证质量的情况下，消费者还是更愿意在网上购物。因此，网上开店是许多创业者的不二选择。

要想在网上开店，首先需要对网店当前的情况有所了解，如图 1-1 所示为网店的现状。

#### 网民规模庞大

2015 年 7 月 23 日，中国互联网络信息中心 (CNNIC) 发布了第 36 次全国互联网发展统计报告。报告显示，截至 2015 年 6 月，互联网普及率为 48.8%，我国网民总数已达 6.68 亿，这些都是潜在的网购消费人群。

#### 各行业都已渗透

近几年，电子商务经过迅猛发展，基本上涵盖了各个行业。消费者在实际生活中找不到的产品，基本上都可以在网上找到。

#### 淘宝网仍然独大

尽管电商平台成百上千，风起云涌，竞争激烈，而且其中不乏越来越受欢迎的 B2C 网站。但是，淘宝网依然一家独大，而且是创业者开店的首选平台。

图 1-1 网店的现状