



电商时代

全彩
印刷

这样开淘宝店 才赚钱

一哥 编著

电商时代的开店方法、经营之道、
推广技巧与案例剖析

淘宝店主的生意经

轻松实现你的创业梦、老板梦



多媒体视频教程下载



清华大学出版社





电商时代

—哥 编著

这样开淘宝店 才赚钱

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

网上开店,是一个梦想的舞台,也是一个“致富”的平台,从来不缺乏成功的例子。本书力求帮助新人朋友快速地开设和经营一家淘宝店,实现通过淘宝店达成创业赚钱的目的。

全书共分10章,内容包括:正确认识网上开店、快速开通与装修淘宝店铺、淘宝商品发布的秘诀、宝贝图片的拍摄与美化、手机店铺的设置与应用、网店生意的成交与运营推广方法、商品包装与物流技巧,以及网店促销策略与安全隐患防护等。

本书不仅适合广大毕业生、在校大学生、初创业者、兼职寻求者、自由职业者想在网上开店创业的人员学习,还适合想获得更大的市场和更多利润的店长们,亦可作为大、中专职业院校相关专业的教学参考用书。

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

电商时代:这样开淘宝店才赚钱/一哥编著. —北京:清华大学出版社, 2016

ISBN 978-7-302-42044-6

I. ①电… II. ①一… III. ①网络营销—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第263446号

责任编辑:王金柱

封面设计:王翔

责任校对:闫秀华

责任印制:李红英

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

印装者:北京天颖印刷有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:170mm×240mm

印 张:17.75

字 数:345千字

版 次:2016年1月第1版

印 次:2016年1月第1次印刷

印 数:1~3000

定 价:59.80元

产品编号:062877-01

前言 PREFACE

目前，我国网民数量已经居世界之首，而有网购经历的网民还不到其中三成，因此，电子商务，尤其是零售类的电子商务还处于发展阶段。

在总理提倡的“大众创业，万众创新”的政策背景下，特别是政府对“互联网+”产业的支持，促进了当前电子商务产业的发展。网购市场的潜力巨大，网上购物的兴起，带来了巨大的网络商机，人们纷纷加入到网上开店的行列。网上开店，是一个梦想的舞台，也是一个“致富”的平台，从来不缺乏成功的例子。

本书是一本系统讲解如何开好淘宝店、如何运营好淘宝店的工具书，通过本书内容的学习，新人朋友能够快速地开店，运营好网店，并能通过网店赚钱。

完善的内容安排

本书全面介绍了开设和经营淘宝店的必备知识、技巧及策略。

全书共分10章，内容包括：正确认识网上开店、快速开通与装修淘宝店铺、淘宝商品发布的秘诀、宝贝图片的拍摄与美化、手机店铺的设置与应用、网店生意的成交与运营推广方法、商品包装与物流技巧，以及网店促销策略与安全隐患防护等内容。

重视经验与技巧

介绍了高手在开店过程中积累的经验、心得、技巧，让读者能够快速掌握这些简便方法或操作技巧，快速上手，少走弯路。不仅加深您对重点内容的理解和把握，还带给您一种新的思维方式去感悟网店的经营与管理。

您是否适合本书

本书尤其适合以下类型的读者学习参考。

- ◎ 学生朋友：想兼职开网店的在校学生，或即将毕业想自己创业的大学生。
- ◎ 职场白领：有稳定的工作，希望兼职开展副业，增加自己收入的人群。
- ◎ 商家和老板：自己有商铺或工厂，有独到的货源，想进军电商市场增加收入的商家或老板。
- ◎ 电商从业人员：有自己的网店，希望提高自己店铺营业收入的卖家群体。

本书由经验丰富的网店店主编写，同时得到了众多淘宝店主的支持，在此表示衷心的感谢。

凡够买本书的读者，即可申请加入读者学习交流与服务QQ群（群号：363300209），并有机会获得“新手开店大礼包”一份，而且还将为读者不定期举办免费的IT技能网络公开课，欢迎读者加群了解详情。

视频下载

本书配套教学视频下载地址：<http://pan.baidu.com/s/1hqm9HAK>。

您在使用本书的过程中，如有问题，请联系E-mail：booksaga@126.com，邮件标题为“电商时代：这样开淘宝店才赚钱”。

真诚感谢您购买本书。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、更优秀的计算机图书。由于计算机技术发展非常迅速，加上编者水平有限，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。

除封面署名作者外，胡子平、甘立富、万忠华、王津、周琳阳、苟庆、刘浪、陈明发、朱玉霞也参与了本书的编写。

编 者
2015年9月

目录

CONTENTS

第 1 章 轻松正确认识网上开店.....	1
1.1 什么是网上开店.....	2
1.1.1 电子商务与网上开店.....	2
1.1.2 网上开店的特殊模式.....	3
1.1.3 网上店铺的优势.....	6
1.2 熟悉网上开店的流程.....	8
1.2.1 分析店铺定位规划.....	8
1.2.2 选择开店平台.....	9
1.2.3 提出开店申请.....	9
1.2.4 进货与登录商品.....	9
1.2.5 商品的营销与推广.....	9
1.2.6 商品的交易与售后服务.....	9
1.3 网上开店的规划.....	10
1.3.1 考虑自身的经验条件.....	10
1.3.2 规划网店的经营方向.....	11
1.3.3 选择合适的销售平台.....	15
1.4 开店经验之谈.....	20
主题 1: 现在开店晚不晚	20

主题 2：网购人群分析.....	20
主题 3：没有好的货源就做网络分销.....	22
主题 4：网店与实体店相结合的赚钱战略.....	23

第 2 章 申请开通网上店铺与装修.....25

2.1 快速加入淘宝网.....	26
2.1.1 注册淘宝账号.....	26
2.1.2 激活淘宝账号.....	28
2.2 实名认证让交易更安全.....	29
2.2.1 激活支付宝账户.....	29
2.2.2 支付宝实名认证.....	31
2.3 成功开通淘宝店铺.....	33
2.3.1 开店认证.....	33
2.3.2 完善店铺信息.....	36
2.4 装修淘宝店铺.....	38
2.4.1 高级的装修方法.....	38
2.4.2 订购第三方模板进行装修.....	43
2.4.3 网店美化的常规技巧.....	47
2.5 开店经验之谈.....	51
主题 1：如何开通网上银行.....	51
主题 2：深入了解支付宝.....	54
主题 3：新卖家到底如何选择旺铺.....	55
主题 4：如何处理自己拍摄的图片被人盗用的情况.....	55

第 3 章 网店商品的展示与定价.....56

3.1 网店商品的发布.....	57
3.1.1 建议在黄金时段发布.....	57
3.1.2 商品要均匀发布.....	57

3.2	网店商品的标题优化.....	58
3.2.1	完整的商品标题结构.....	58
3.2.2	怎样设置商品标题的关键词.....	59
3.3	商品描述的优化策略.....	61
3.3.1	撰写商品描述的步骤.....	61
3.3.2	商品的图片优化技巧.....	64
3.3.3	写好宝贝描述,有效提升销售转化率.....	66
3.4	网店商品的定价.....	68
3.4.1	商品定价的诀窍.....	69
3.4.2	利用数字定价的技巧.....	70
3.5	开店经验之谈.....	71
	主题1:怎么发布商品.....	71
	主题2:以拍卖方式发布商品.....	72
	主题3:如何形象地展示商品.....	73
	主题4:商品定价必须考虑的要素.....	75

第4章 商品图片的拍摄与美化.....76

4.1	选择拍摄商品图片的器材.....	77
4.1.1	选购相机的技巧.....	77
4.1.2	保养数码相机的技巧.....	78
4.2	如何拍摄出好的商品图片.....	81
4.2.1	网店商品拍摄技巧.....	81
4.2.2	网店商品的分类拍摄.....	84
4.3	怎样美化商品图片.....	88
4.3.1	使用 Photoshop 美化图片.....	88
4.3.2	自由变换数码照片.....	95
4.3.3	美化图片的注意事项.....	98
4.4	开店经验之谈.....	101

主题 1：了解网店装修是否必要	101
主题 2：选购数码相机应避免的误区	102
主题 3：Photoshop 基本工具的使用	104
主题 4：拍摄网店商品图片的标准	105

第 5 章 手机店铺的设置与应用.....107

5.1 如何设置手机店铺	108
5.1.1 开通手机店铺	108
5.1.2 设置手机店铺	108
5.2 手机端商品的发布	109
5.2.1 手机店铺的商品发布	109
5.2.2 发布手机详情的重要性	111
5.3 手机店铺页面的装修	112
5.3.1 手机店铺装修的步骤	112
5.3.2 手机模块的展示与设置	114
5.4 开店经验之谈	121
主题 1：手机店铺的管理	121
主题 2：手机店铺营销工具	123
主题 3：如何制作手机淘宝优秀详情页	123
主题 4：如何进行手机专享价的设置	127

第 6 章 有效完成第一笔生意.....130

6.1 用好千牛聊天工具	131
6.1.1 设置独特的千牛头像	131
6.1.2 与买家在线交流	132
6.1.3 设置快捷短语，迅速回复买家	133
6.1.4 查找并添加好友	135
6.1.5 建立买家千牛群	137

6.1.6	加入别人的千牛群.....	139
6.1.7	时时备份与买家的聊天记录.....	139
6.2	做专业的淘宝客服.....	141
6.2.1	专业的知识.....	141
6.2.2	谦和的服务态度.....	142
6.2.3	良好的沟通技巧.....	145
6.2.4	店主如何培训新手客服.....	147
6.3	用好的售后服务赢得回头客.....	148
6.3.1	理性面对买家退换货.....	148
6.3.2	尽量避免买家投诉.....	149
6.3.3	定期回访买家.....	150
6.4	开店经验之谈.....	150
	主题 1: 从讨价还价的买家中争取订单.....	150
	主题 2: 不同类型的买家要用不同的沟通方式.....	151
	主题 3: 通过捆绑销售实现价值双赢.....	152
	主题 4: 建立买家对卖家的信任度.....	153

第 7 章 认真经营好自己的淘宝店铺 155

7.1	利用千牛对店铺进行基本管理.....	156
7.1.1	使用千牛进行普云交易管理.....	156
7.1.2	使用千牛进行商品管理.....	162
7.2	使用淘宝助理管理自己的商品.....	170
7.2.1	淘宝助理的功能特点及好处.....	170
7.2.2	使用淘宝助理上传宝贝.....	170
7.2.3	导入与导出淘宝数据包.....	174
7.2.4	将数据包内的 tbi 文件改成 jpg 格式.....	178
7.2.5	淘宝助理批量编辑信息.....	179
7.3	开店经验之谈.....	184

主题 1：宝贝定价的原则.....	184
主题 2：发布商品的名称与价格策略.....	186
主题 3：合理的设置橱窗推荐.....	187
第 8 章 做好商品的包装与物流.....	188
8.1 宝贝的包装.....	189
8.1.1 宝贝包装的重要性.....	189
8.1.2 常见的宝贝包装方法.....	189
8.1.3 宝贝包装技巧.....	196
8.2 选择物流方式.....	198
8.2.1 快递公司.....	198
8.2.2 无处不达的邮政 EMS 快递.....	199
8.2.3 普通平邮包裹.....	200
8.2.4 便捷的同城快递配送.....	200
8.3 商品的发货技巧.....	200
8.3.1 快递省钱技巧.....	201
8.3.2 国外发货的省钱方法.....	202
8.3.3 设置运费模板及计算运费.....	202
8.4 避免快递运送中出现问题.....	205
8.4.1 运输过程中货物损坏与丢件的处理方法.....	205
8.4.2 注意保价时加收的保险费.....	206
8.5 开店经验之谈.....	206
主题 1：如何选择好的快递公司.....	206
主题 2：贵重物品发货注意事项.....	207
主题 3：时刻跟踪宝贝运输进度.....	208
第 9 章 让更多人知道你的店铺和商品.....	209
9.1 积极参加淘宝网活动.....	210
9.1.1 淘金币.....	210

9.1.2	淘宝天天特价.....	213
9.1.3	聚划算活动.....	219
9.2	提升店铺的人气.....	226
9.2.1	推荐宝贝吸引更多人的注意.....	227
9.2.2	利用橱窗推荐提高商品的曝光率.....	227
9.2.3	添加友情链接利于店铺宣传互动.....	228
9.3	使用好淘宝直通车.....	230
9.3.1	了解淘宝直通车.....	230
9.3.2	使用淘宝直通车推广商品.....	234
9.3.3	管理直通车推广的商品.....	238
9.3.4	“我的推广计划”投放设置.....	239
9.4	树立优秀网店形象.....	240
9.4.1	加入“消费者保障服务”.....	240
9.4.2	线上线下公益活动.....	242
9.5	开店经验之谈.....	243
	主题 1: 免费试用活动中心.....	243
	主题 2: 直通车综合优化技巧.....	245
	主题 3: 将网店地址提交到搜索引擎.....	248
第 10 章	注重网店促销策略与安全隐患防护.....	251
10.1	店铺促销中的常见误区.....	252
10.1.1	价格越低越畅销.....	252
10.1.2	夸大商品优点隐藏缺点.....	253
10.1.3	急功近利, 忽视对忠诚买家的培育.....	253
10.1.4	缺乏对目标买家的市场细分.....	254
10.2	节假日销售促销策略.....	255
10.2.1	提前策划, 有备而来.....	255
10.2.2	商品促销, 让利买家.....	255
10.2.3	备货充足, 迎接买家.....	256

10.2.4	服务周到，诚信为本.....	256
10.2.5	物流信息，提醒买家.....	256
10.3	网店的安全隐患与防护.....	256
10.3.1	淘宝账号安全.....	256
10.3.2	支付宝账号安全.....	259
10.3.3	WiFi 网络安全.....	261
10.3.4	电脑安全.....	262
10.4	开店经验之谈.....	264
	主题 1：选什么商品做促销.....	264
	主题 2：销售旺 / 淡季的促销方法	265
	主题 3：在恰当的时间进行促销.....	267
	主题 4：IE 浏览器安全级别设置.....	269

第 1 章

轻松正确认识网上开店



调查数据显示，有六成以上的受访者表示愿意尝试在网上购物，半数以上的受访者表示愿意经常在网上购物。这足以说明网上购物的流行，因此，网上开店存在巨大的商机。那么，怎样才能开好一家网店呢？当然要先学习网上开店的一些必备知识。

通过本章内容的学习，读者能掌握如下相关知识

清楚认识什么是网上开店 / 熟悉网上开店的流程 / 对网上开店的规划

创业梦想 从这里起飞

网上创业赚钱已成趋势

拥有网络就等于拥有财富！

现在是互联网时代，加入网上创业，你还想错过吗？

80 年代，摆个地摊就能致富，有人不做！

90 年代，买一支股票就能发财，有人不信！

如今，开个网店就能赚钱，你敢不敢？



1.1 什么是网上开店

准备网上开店的读者首先需要学习一些网上开店的相关知识，包括电子商务、网上开店的特色模式及对网上店铺优势进行分析等。

1.1.1 电子商务与网上开店

所谓电子商务，是指通过互联网实现消费的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付，以及各种商务活动的新型商业运营模式。

从交易双方的类型上来看，电子商务可以分为4种形式。

1. B2C 类型

即商家对买家的形式，如当当网、卓越亚马逊等。

2. C2C 类型

即买家对买家的形式，如淘宝、拍拍等。当然淘宝在某些领域也涉足B2C，例如淘宝商城就是C2C里的B2C。

3. B2B 类型

用于企业之间的购物交易，如阿里巴巴。还有一种是通过QQ邮箱进行电子邮件推广，如果采用电子邮件宣传，一般可以通过群发邮件功能向多位联系人发送宣传邮件，或者通过贺卡的方式附带宣传。

4. B2F 类型

电子商务按交易对象分类中的一种，即表示商业机构对家庭消费的营销商务、引导消费的行为。它的营销模式一般以品牌推荐+目录+导购+店面+网络销售+送货+售后为主，是C2C、B2C的一种升级商务模式，越来越多的购物网站将最终向这种类型靠拢，如图1-1所示。



图1-1 知名购物网站亚马逊

C2C网上开店，具体来说，就是经营者在互联网上注册一个虚拟的网上商店，然后将待售商品的信息发布到网上。对商品感兴趣的浏览者通过网上或者网下的支付方式向经营者付款，经营者通过邮寄等方式，将商品发送至购买者。

• 您知道吗——不同支付平台 •

基本上国内大的C2C网站都拥有自己独立的第三方平台，其中知名的主要有支付宝、财付通、百付宝、贝宝、快钱和易宝支付等。

1.1.2 网上开店的特殊模式

所谓知己知彼百战不殆，了解网上开店的特殊销售模式，根据个人的实际情况，选择一种适合自己的销售模式很重要。网上开店的销售模式主要有以下几种。

1. 自有商品销售

这里的自有商品很容易理解，就是完全拥有自主权的宝贝，包括自己工厂的商品，去批发市场批发的商品；甚至自家产的食物，自己手工打造的织物以及自己的技能（装修、设计）等，可以完全自己定价，自己控制库存容量。

- (1) 优势：完全自主，没什么不可以。
- (2) 劣势：销售不好容易造成库存压货，需要一定的运营成本。

• 您知道吗——自主经营模式 •

一般实体批发完全是自己找货、定价、上货，这种方式需要一定的资金和库存，占用的时间比较多，也比较辛苦，但是经营利润也是最大的，目前皇冠级别的大卖家都是这种销售模式。

2. 分销代理实物商品

代理实物商品（又指分销）是指帮助供货商销售他们的商品，自己从中赚取差价利润。这是一种全新的销售模式，目前在淘宝新人圈内非常红火。很多新开店的用户都选择做实物分销来踏入网店经营行列，如图1-2所示为实物分销流程图。

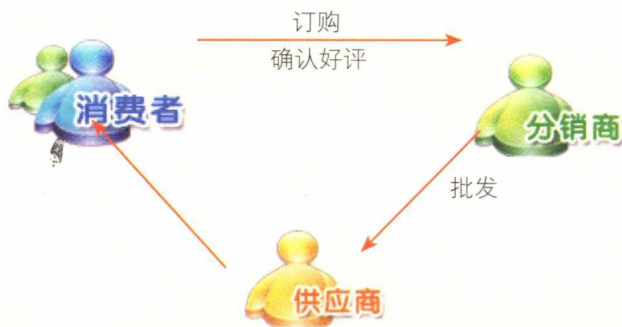


图1-2 实物分销流程图

实物分销商属于零投资零库存的销售方式，专门的供应商为分销卖家提供了商品货源、商品发货以及商品售后服务，分销卖家只要在自己的店铺中发布所代理商品的信息，当有买家下单后，分销卖家同步向供应商下单，供应商就会根据分销卖家提供的地址、电话等信息，将商品发送给买家。

这个过程中产生的利润差价，就是分销卖家能够赚取的利润。

- (1) 优势：无运营成本，商品选择面广。

(2) 劣势：由于不是自己的商品，有可能自己都不知道商品的好坏，所以在选择供货商时一定要选择信誉高的。