

无 | 师 | 自 | 通 | 学 | 电 | 脑 | 系 | 列

无师自通

学电脑

新手学

网上淘宝与开店

WANGSHANGTAOBAOYUKAIDIAN



柏松 主编



丛书特色

从零开始，由浅入深	学以致用，全面上手
精心构思，重点突出	注解教学，通俗易懂
全彩印刷，简单直观	视频演示，书盘结合
全程图解，实战精通	双栏排布，版式新颖



超值赠送

本书还随书赠送一张超值多媒体光盘，光盘中除了本书实例用到的素材与效果文件之外，还包括与本书配套的主体/核心内容的多媒体视频演示，让大家像看电影一样进行学习，即轻松又方便。

上海科学普及出版社

无 | 师 | 自 | 通 | 学 | 电 | 脑 | 系 | 列

无师自通

学 电 脑

新手学

网上淘宝与开店

WANGSHANGTAOBAOYUKAIDIAN



柏松 主编



上海科学普及出版社

图书在版编目(CIP)数据

新手学网上淘宝与开店 / 柏松主编. — 上海: 上海科学普及出版社, 2011.8 (2012.8 重印)
(无师自通学电脑)

ISBN 978-7-5427-4975-8

I. ①新… II. ①柏… III. ①电子商务—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 089731 号

策 划 胡名正
责任编辑 徐丽萍

新手学网上淘宝与开店

柏松 主编

上海科学普及出版社出版发行

(上海中山北路 832 号 邮政编码 200070)

<http://www.pspsh.com>

各地新华书店经销

北京市蓝迪彩色印务有限公司印刷

开本 787×1092

1/16

印张 15.5

字数 550000

2012 年 8 月第 2 次印刷

ISBN 978-7-5427-4975-8

定价: 39.80 元

ISBN 978-7-900518-14-9 (附赠多媒体光盘 1 张)

内 容 提 要

本书是“无师自通学电脑”系列丛书之一，针对初学者的需求，从零开始、系统全面地讲解了网上淘宝与开店的各项技能。

本书共分为 12 章，内容包括：网上购物准备、网上淘宝购物指南、网上淘宝轻松搞定、网上开店准备工作、网上开店基本流程、网店形象设计与装修、借助软件上传产品、拍摄与美化商品图片、网店宣传推广策略、完善货物配送流程、增加网店购买成交率、网络的安全与防骗等。

本书结构清晰、语言简洁，特别适合想在网上开店、进行网上创业的读者阅读，同时也合适已经开办了网店，并想进一步掌握网店经营高级技巧的读者。

前言

Preface

■ 写作驱动

随着计算机技术的不断发展,电脑在我们日常的工作及生活中的作用日益增大,掌握熟练的电脑操作技能已成为我们每个人的必备本领。我们经过精心策划与编写,面向广大初级用户推出本套“无师自通学电脑”系列丛书,本套丛书集新颖性、易学性、实用性于一体,帮助读者轻松入门,并通过步步实战,让大家快速成为电脑应用高手。

■ 丛书内容

“无师自通学电脑”作为一套面向电脑初级用户、全彩印刷的电脑应用技能普及丛书,第二批书目如下表所示:

序号	书名	配套资源
1	《无师自通学电脑——新手学 Photoshop 数码照片处理》	配多媒体光盘
2	《无师自通学电脑——新手学 Photoshop 图像处理》	配多媒体光盘
3	《无师自通学电脑——新手学网上淘宝与开店》	配多媒体光盘
4	《无师自通学电脑——新手学 Word 图文排版》	配多媒体光盘
5	《无师自通学电脑——新手学电脑办公应用》	配多媒体光盘

■ 丛书特色

“无师自通学电脑”系列丛书的主要特色如下:

- ❖ 从零开始,由浅入深
- ❖ 学以致用,全面上手
- ❖ 全程图解,实战精通
- ❖ 精心构思,重点突出
- ❖ 注解教学,通俗易懂
- ❖ 双栏排布,版式新颖
- ❖ 全彩印刷,简单直观
- ❖ 视频演示,书盘结合

■ 本书内容

本书共分为 12 章,通过理论与实践相结合,全面、详细地讲解了网上淘宝通道、成为淘宝会员、下载并安装淘宝工具、维权购物保障、筛选与确定商品、购买与支付、初始网络交易、选择合适的网店平台、拍摄与美化商品图片、商品推广技巧等内容。

■ 超值赠送

本书还随书赠送一张超值多媒体光盘,光盘中除了本书实例用到的素材与效果文件之外,还包括与本书配套的主体/核心内容的多媒体视频演示。

■ 本书服务

本书由柏松主编,由于编者水平有限,加之编写时间仓促,书中难免存在疏漏与不妥之处,欢迎广大读者来信咨询并指正,联系网址:<http://www.china-ebooks.com>。


本书及光盘中所采用的图片、音频、视频和软件等素材,均为所属公司或个人所有,书中引用仅为说明(教学)之用,特此声明。

编者



光盘使用说明

◆ 光盘使用方法如下：

1. 将光盘印有文字的一面朝上放入电脑光驱中，几秒钟后光盘就会自动运行，并进入光盘主界面。如果光盘没有自动运行，可以打开“我的电脑”窗口，在光盘图标上单击鼠标右键，从弹出的快捷菜单中选择“打开”选项，然后双击光盘目录下的“start.exe”文件，光盘就会自动运行。
2. 首先会自动播放一段片头动画，稍后就会进入光盘的主界面，将鼠标指针移到演示视频按钮上单击鼠标，即可进入光盘播放界面，自动播放这部分操作的演示视频。



无师自通学电脑
>>>> 新手学Photoshop数码照片处理

第1章 照片的获取与管理
· 掌握照片的基本操作
· 查看照片的方式
· 第1章 照片的获取与管理

第2章 照片的合成效

第3章 色彩和色调的处理

第4章 掌握人物面部修饰

第5章 掌握人物身体修饰

第6章 掌握人物细节修饰

第7章 照片的合成特效

第8章 老照片制作处理

第9章 生活照片的处理

第10章 艺术照片的应用

第11章 商业照片的应用

效果欣赏 光盘浏览 背景音乐 退出光盘

北京京越数码图书有限公司
http://www.china-ebooks.com

选择观看视频


光盘主界面

打开光盘中的文件夹

欣赏案例效果

退出光盘

控制背景音乐



文件 编辑 格式 工具 窗口 帮助

文件名称 日期 大小 类型

素材1.jpg 1-17 2015 1-25K .JPG

素材2.jpg 1-17 2015 1-25K .JPG

素材3.jpg 1-17 2015 1-25K .JPG

素材4.jpg 1-17 2015 1-25K .JPG

文件名称 日期 大小 类型

素材1.jpg 1-17 2015 1-25K .JPG

文件名称 日期 大小 类型

素材1.jpg 1-17 2015 1-25K .JPG

前一个节目 后一个节目 返回主界面 调节音量大小

停止播放 开始播放

无师自通学电脑

视频播放界面

3. 在光盘主界面单击“浏览光盘”按钮，在该目录下可以看到“素材”与“效果”文件夹，大家可以利用这两个文件夹中的文件进行实战操作。在光盘主界面单击“效果欣赏”按钮，可在打开的播放界面欣赏本书精彩实例的效果。



文件名称 日期 大小 类型

素材1.jpg 1-17 2015 1-25K .JPG

素材2.jpg 1-17 2015 1-25K .JPG

素材3.jpg 1-17 2015 1-25K .JPG

素材4.jpg 1-17 2015 1-25K .JPG

双击打开素材文件实战操作



无师自通学电脑
>>>> 新手学Photoshop数码照片处理

上一张 下一张 返回

北京京越数码图书有限公司
http://www.china-ebooks.com

选择观看案例效果



目 录

第 1 章 网上购物准备	1	2.2.2 查看商品信息	30
1.1 了解网上购物通道	2	2.2.3 收藏宝贝商品	31
1.1.1 淘宝网	2	2.2.4 添加宝贝标签	31
1.1.2 拍拍网	3	2.2.5 收藏特色网店	32
1.1.3 易趣网	4	2.2.6 对比同类商品	32
1.1.4 有啊网	4	2.3 寻找放心卖家	33
1.1.5 当当网	5	2.3.1 查看卖家信用度	33
1.2 成为淘宝会员	6	2.3.2 辨别商品的评价	34
1.2.1 注册淘宝会员	6	2.4 网上购物流程	35
1.2.2 登录会员账户	10	2.4.1 购买一口价商品流程	36
1.3 认识网上支付平台	11	2.4.2 购买拍卖商品流程	36
1.3.1 淘宝网使用的支付宝	12	2.4.3 批量购买商品流程	36
1.3.2 拍拍网使用的财付通	13	2.5 通过评价了解卖方	37
1.3.3 易趣网使用的安付通	15	2.5.1 认识评价的必要性	37
1.4 开通网上银行	15	2.5.2 如何查看卖家好评	38
1.4.1 开通建设银行的网络银行	15	2.6 维权购物保障	38
1.4.2 开通农业银行的网络银行	17	2.6.1 使用“举报”功能	38
1.4.3 开通工商银行的网络银行	18	2.6.2 投诉维权交易商品	39
1.4.4 开通招商银行的网络银行	18	2.6.3 申请商品的退款	39
1.5 保护网上账户安全	19	2.6.4 服务保障制度	39
1.5.1 保护淘宝账户	19	2.6.5 网络购物维权的主要问题	41
1.5.2 保护支付宝账户	20	2.6.6 网络购物维权需自我保护	43
1.6 下载并安装淘宝工具	21	2.6.7 网络购物维权的相应机制	43
1.6.1 下载阿里旺旺	21	第 3 章 网上淘宝轻松搞定	45
1.6.2 安装阿里旺旺	22	3.1 筛选商品	46
1.6.3 使用阿里旺旺	24	3.1.1 按信誉排序筛选商品	46
第 2 章 网上淘宝购物指南	26	3.1.2 按价格排序筛选商品	47
2.1 搜索商品	27	3.1.3 按销量排序筛选商品	47
2.1.1 通过商品分类导航搜索	27	3.2 沟通卖家	48
2.1.2 用关键词快速找到商品	28	3.2.1 使用软件与卖家沟通	48
2.1.3 用高级搜索准确找到商品	29	3.2.2 查看与回复站内信件	48
2.2 收藏商品	30	3.2.3 在网页上给卖家留言	50
2.2.1 浏览商品列表	30	3.3 购买与支付	50



3.3.1	下单购买	50	5.2.5	准备商品图片	83
3.3.2	付款交易	51	5.2.6	发布商品	86
3.3.3	提醒卖家发货	52	5.2.7	修改商品信息	89
3.3.4	查看物流信息	52	5.3	开店后的交易流程	90
3.3.5	确认收货并付款	53	5.3.1	修改商品价格	90
3.3.6	为卖家作出评价	54	5.3.2	确认买家付款	93
第4章	网上开店准备工作	56	5.3.3	选择安全物流	93
4.1	初识网络交易	57	5.3.4	为买家作评价	95
4.1.1	谁适合网上开店	57	第6章	网店形象设计与装修	96
4.1.2	网上能卖什么东西	57	6.1	网店取名技巧	97
4.1.3	卖什么才会赚钱	58	6.1.1	取名的策略	97
4.1.4	必要的经营理念	60	6.1.2	取名的原则	97
4.2	网上开店的基础器材	60	6.1.3	取名的方法	98
4.2.1	网上开店的硬件要求	60	6.1.4	含商品种类取名	98
4.2.2	网上开店的软件要求	61	6.1.5	含吉祥字取名	99
4.3	网店进货渠道	62	6.2	精心设计网店店标	99
4.3.1	从批发市场进货	62	6.2.1	设计网店店标	100
4.3.2	成为网络代理	64	6.2.2	设计网店动态店标	101
4.3.3	寻找商家余货	64	6.2.3	上传店标	103
4.3.4	收揽打折商品	64	6.3	设计精彩的广告语	104
4.3.5	获取海外货源	64	6.3.1	设计符合品牌的广告语	104
4.3.6	从网络批发商品	65	6.3.2	设计有感染力的广告语	105
4.3.7	几种进货途径的比较	66	6.4	网店装修的技巧	106
4.4	通过网站批发进货	67	6.4.1	网店装修流程	106
4.4.1	注册阿里巴巴网站	67	6.4.2	选择店铺风格	107
4.4.2	使用阿里巴巴进货	68	6.4.3	添加店铺类目	111
4.5	合理定位商品价格	69	6.4.4	添加量子统计	113
4.5.1	网上商品的定价方法	69	6.4.5	使用 Photoshop 设计 描述模板	115
4.5.2	网上商品的定价诀窍	72	6.4.6	使用 HTML 编辑器 做商品介绍	121
第5章	网上开店基本流程	73	6.4.7	使用 Flash 软件制作动画	127
5.1	选择合适的网店平台	74	6.4.8	添加网店背景音乐	128
5.1.1	如何选择网店平台	74	第7章	借助软件上传产品	130
5.1.2	网上平台的开办方式	74	7.1	安装淘宝助理	131
5.2	淘宝网开店的基本流程	76	7.1.1	淘宝助理概述	131
5.2.1	淘宝网开店流程	76	7.1.2	下载淘宝助理	131
5.2.2	淘宝网开店前的准备	77	7.1.3	安装淘宝助理	132
5.2.3	实名认证支付宝账户	77			
5.2.4	开设网店	80			



7.2 使用淘宝助理	133	9.1.4 个人空间	172
7.2.1 新建并上传宝贝	133	9.1.5 搜索引擎	173
7.2.2 批量编辑宝贝价格	136	9.1.6 宝贝推荐	174
7.2.3 批量编辑宝贝名称	138	9.1.7 聊天交互式工具	175
7.2.4 批量编辑宝贝描述	139	9.2 店铺宣传与推广资源	177
7.2.5 下载和备份宝贝数据	140	9.2.1 易趣网的宣传与推广资源	177
7.2.6 将淘宝数据导入至拍拍助理	141	9.2.2 拍拍网的宣传与推广资源	179
第8章 拍摄与美化商品图片	143	9.2.3 淘宝网的宣传与推广资源	180
8.1 数码相机的选择	144	9.3 商品推广技巧	187
8.1.1 正确选择摄影器材	144	9.3.1 派发红包吸引买家	188
8.1.2 使用相机功能	144	9.3.2 统一管理商品包装	190
8.2 使用正确的拍照姿势	146	9.4 扩大店铺规模技巧	192
8.2.1 正确的持机方式	146	9.4.1 统一整理买家资料	192
8.2.2 正确的拍摄姿势	146	9.4.2 名片推广法	193
8.3 拍出清晰照片的方法	147	9.4.3 百科店铺推广法	193
8.3.1 拍摄服装照片	147	9.4.4 预告推广法	193
8.3.2 拍摄漂亮小饰品	149	9.4.5 搜狗输入法皮肤推广法	193
8.3.3 拍摄珠宝首饰照片	150	9.4.6 电脑壁纸推广法	193
8.3.4 拍摄皮革制品照片	151	9.4.7 赞助推广法	193
8.3.5 拍摄透明商品照片	152	第10章 完善物流配送流程	195
8.4 商品拍摄的技巧与误区	152	10.1 选择好物流配送方式	196
8.4.1 影响照片拍摄因素	152	10.1.1 邮政普通与快递包裹	196
8.4.2 拍照的一般技巧	153	10.1.2 邮政 EMS 快递	199
8.4.3 拍出梦幻感觉照片	153	10.1.3 快递公司	201
8.4.4 了解拍照中的误区	153	10.2 货运基本知识	204
8.5 必学的 Photoshop 美化技巧	154	10.2.1 货运方式	204
8.5.1 恢复图片变形技法	154	10.2.2 大件打包	205
8.5.2 提高图像清晰度的方法	155	10.2.3 国际货运知识简介	206
8.5.3 调整图像的亮度	156	10.2.4 哪些邮件可以挂号	206
8.5.4 去除图片中的杂物	158	10.2.5 哪些邮件可以保价	207
8.5.5 组合宝贝图片	160	10.2.6 查询国际、港澳邮件	207
8.5.6 为宝贝添加闪光	161	10.3 节省邮费的方法	207
8.5.7 为宝贝添加水印	164	10.3.1 自做纸箱	208
第9章 网店宣传推广策略	169	10.3.2 购买纸箱	209
9.1 运用多种宣传推广店铺	170	10.3.3 改造纸箱	210
9.1.1 论坛帖子	170	10.4 防止货物丢失的方法	210
9.1.2 信用评价	170	10.4.1 防止货物丢失	210
9.1.3 友情链接	171	10.4.2 小心签收	211



第 11 章 增加网店购买成交率	212
11.1 专业素质	213
11.1.1 了解各行业资讯	213
11.1.2 坦诚介绍卖品的优缺点	215
11.1.3 了解各新兴事物	215
11.2 服务态度	216
11.2.1 礼貌待客	216
11.2.2 热情洋溢	217
11.2.3 心态平和不急于求成	217
11.2.4 不要让买家等待	217
11.2.5 尽量满足买家	217
11.2.6 虚心接受买家的抱怨	217
11.2.7 交易不成友谊长存	218
11.3 导购技巧	218
11.3.1 与客户沟通诀窍	218
11.3.2 了解买家的购买意向	219
11.3.3 明智面对买家侃价	219

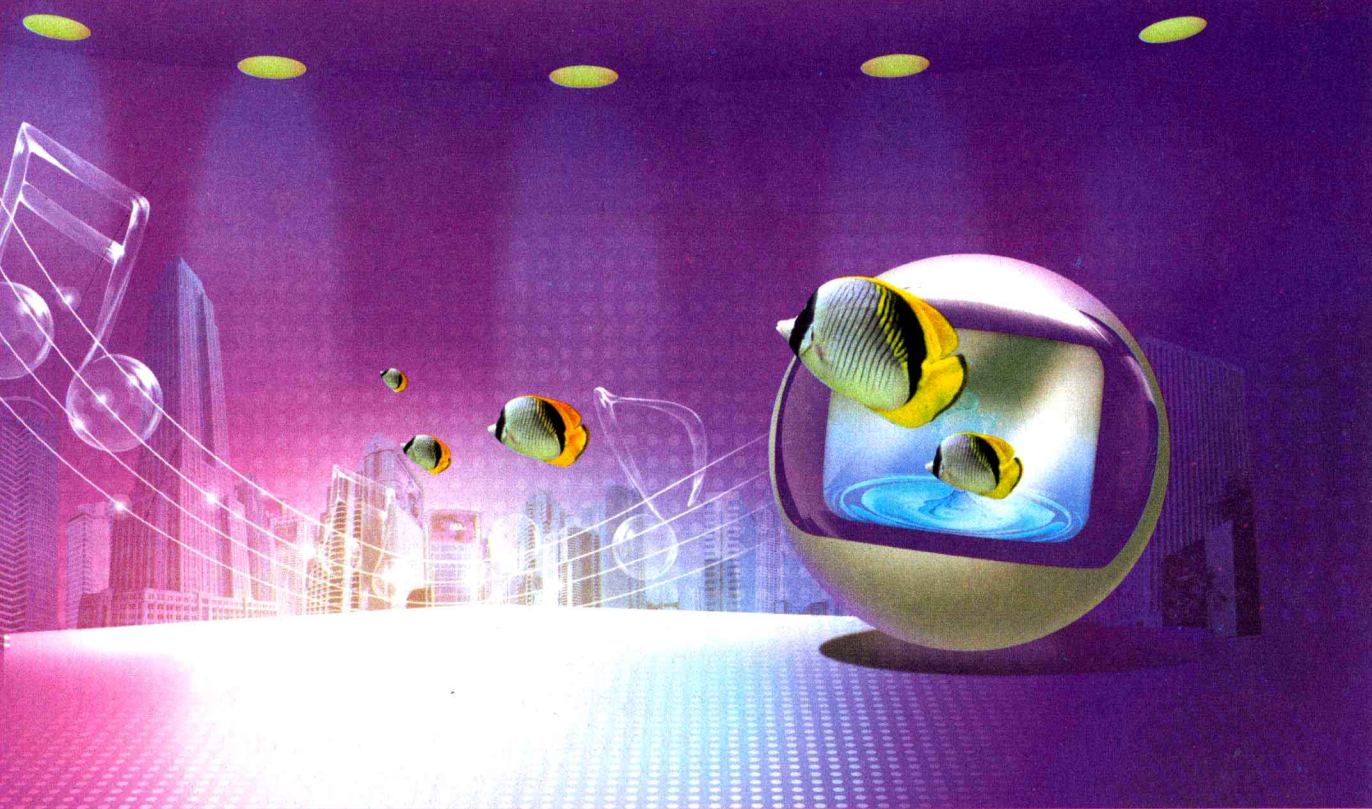
11.3.4 消除买家的购买顾虑	219
11.3.5 勇敢向客户说“对不起”	220
11.3.6 善用阿里旺旺表情	220
11.3.7 如何成为一位优秀的客服	220

第 12 章 网络的安全与防骗	226
12.1 网店安全防护	227
12.1.1 拒绝发布违规商品	227
12.1.2 阻止违规行为	227
12.1.3 加入消保服务	228
12.1.4 处理买家投诉	230
12.2 捍卫网银安全	231
12.2.1 细数网上银行安全手段	231
12.2.2 网银安全防范措施	232
12.3 警惕网络骗术	233
12.3.1 网络购物陷阱	233
12.3.2 怎样识别网络诈骗局	234

第1章

网上购物准备

随着互联网的迅速发展，电子商务已经全面覆盖商业经济的各个方面，当前的电子商务应用已经呈现出较高的普及化与常态化趋势。随着网购的用户不断增长，了解网上购物的基本知识是必不可少的。





1.1 了解网上购物通道

网上商店都是免费注册的，现有 5 家网上商店中，易趣网是全国最大的拍卖网。易趣网的广告做得最大，每天浏览的人很多，但登录商品和商品售出后要收费。其他 4 家网上商店是全部免费的，注册后即可使用。

1.1.1 淘宝网

淘宝网是亚太最大的网络零售商圈，由阿里巴巴集团在 2003 年 5 月 10 日投资创立，图 1-1 所示为淘宝网首页。



图 1-1 淘宝网

淘宝网的口号是“淘！我喜欢”。

淘宝网的使命是没有淘不到的宝贝，没有卖不出的宝贝。淘宝网结合社区、江湖、帮派来增加网购人群的黏性，并且采用最新网上团购模式结合零售模式，让网购人群乐而不返。

淘宝网目前业务跨越 C2C（消费者间）、B2C（商家对个人）两大部分。截止 2008 年，注册用户超过 9800 万，且注册用户还在不断增长！拥有中国绝大多数网购用户，覆盖了中国绝大部分网购人群；2008 年交易额为 999.6 亿元，占网购市场 80% 的市场份额。

众多品牌店铺由实体店铺转向淘宝的虚拟店铺，已经逐渐地壮大了淘宝的队伍。淘宝商城整合数千家品牌商、生产商，为商家和消费者之间提供一站式解决方案，提供 100% 品质保证的商品，7 天无理由退货的售后服务，以及购物积分返现等优质服务。淘宝商城与淘宝网最大的区别在于，淘宝商城是由商家企业作为卖家，这对于买家来说是绝对的品质保证。

淘宝网提倡诚信、活跃、快速的网络交易文化，坚持“宝可不淘，信不能弃”。在为淘宝会员打造更安全高效的网络交易平台的同时，懂得善于利用哈客模式创造机会，为更多网民提供就业机会。淘宝网也全力营造和倡导互帮互助、轻松活泼的家庭式氛围。每位在淘宝网进行交易的人，不但交易更迅速高效，而且交到更多朋友。现在，淘宝网已成为广大网民网上创业和以商会友的首选。2005 年 10 月，淘宝网宣布：在未来 5 年，为社会创造 100 万个工作机会，帮助无数大学生实现就业机会，帮助更多网民在淘宝网上就业，甚至于创业。直到 2007 年，淘宝网已经为社会创造超过 20 万个直接



就业的岗位。特别是在 2008 年的金融危机之下，通过淘宝网进行的消费，无论从数量还是金额却在逆势而升。

1.1.2 拍拍网

拍拍网是腾讯旗下的电子商务交易平台，网站于 2005 年 9 月 12 日上线发布，2006 年 3 月 13 日正式运营，如图 1-2 所示。



图 1-2 拍拍网

拍拍网依托于腾讯 QQ 超过 5.9 亿的庞大用户群以及 2.5 亿活跃用户的优势资源，具备良好的发展基础。拍拍网运营满百天即已进入“全球网站流量排名”前 500 强（据 Alexa 数据），并且创下电子商务网站进入全球网站 500 强的最短时间纪录。随着淘宝的收费项目增多，大量卖家和买家开始对淘宝不满，从而弃淘宝而投奔拍拍，使拍拍越居电子商务老大的地位。

拍拍网主要有 QQ 商城、女装、手机数码、家居美食、美食美妆、彩票、充值七大频道。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。

2006 年 9 月 12 日，拍拍网上线满一周年。通过短短一年时间的运营，拍拍网成长迅猛，已经与易趣、淘宝共同成为中国最有影响力的三大 C2C 平台。2007 年 9 月 12 日，拍拍网上线发布满两周年，在流量、交易、用户数等方面取得了更全面的飞速成长。截至 2007 年第二季度底，拍拍网的注册用户数已接近 5000 万，在线商品数超过 1000 万。据易观国际报告显示，2007 年第二季度拍拍网获得了 20% 的增长，并迅速跃居国内 C2C 网站排名第二的领先地位。凭借丰富多样的商品类别和高人气的互动社区，拍拍网已成为国内成长最快、最受网民欢迎的 C2C 电子商务交易平台。

基于腾讯 QQ 以及腾讯其他业务的整体优势，拍拍网在经营理念、产品技术等方面提出了很多创新，例如在业界首次研发的：“边聊边买”、“买家与卖家信用分离制度”等创新专利均获得了业界的广泛认可和采纳。

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，最终成为最受网民欢迎、中国最大的电子商务民族品牌。



1.1.3 易趣网

易趣，是全球最大的电子商务公司 eBay 和国内领先的门户网站、无线互联网公司 TOM 在线于 2006 年 12 月携手组建的一家合资公司，如图 1-3 所示。



图 1-3 易趣网

目前易趣向卖家收取商品登录费，登录费 1 元至 8 元不等，以商品最低成交价为计费基数。并在每次交易成功之后，收取相应佣金也就是交易服务费，价格按每件商品在网上成交金额的 0.25% 到 2% 收取，如果未实际成交则不收取。一件商品在易趣网上以 3000 元人民币的价格网上成交，交易服务费约为 30 元。实名注册，易趣的用户必须要实名注册，通过实名认证后，不但有“奖状”作为标记，还能得到一颗星；交易后双方互作信用评价，信用评价由评价类型（好/中/差）和评论内容组成。用户得到的所有评价构成用户的信用记录。认真如实的评价可以为其他用户提供参照，当然，评价方同样可以从他人提供的评价里获益。目前此方法被广泛使用在电子商务领域。

1.1.4 有啊网

百度有啊是百度旗下网站，以生活消费为核心，致力于帮助用户满足对于商品和服务信息的获取、筛选、交流、决策，直至交易的创新、开放、生活的电子商务平台。秉承百度创立以来的“让人们最便捷地获取信息，找到所求”的公司使命，百度有啊一直致力于搜索引擎、社区与电子商务的无缝对接，始终坚持为网民提供基于搜索引擎的电子商务产品及服务，更好地满足消费者与商户两端的需求。

有啊生活推广是百度继搜索推广、网盟推广等之后推出的又一网络推广产品，如图 1-4 所示。

有啊生活推广，专门针对本地生活服务类商户，基于有啊生活导航平台，提供一整套包括权威信息发布、营销推广服务到营销增值服务在内的效果营销解决方案。通过引导百度用户对生活信息的搜寻行为，精准推广商户的营销信息，使其在决策过程的关键时刻，与商户直接沟通，促成潜在买家的消费决定，甚至达成交易。有效满足与生活相关的各行业商户从品牌到效果，甚至交易的不同阶段的不同营销需求。



图 1-4 有啊网

中国电子商务研究中心发布了《2010（上）中国电子商务市场数据监测报告》。据中国电子商务研究中心监测数据显示，截至2010年6月底，国内各C2C网络购物平台格局基本保持稳定局势，如图1-5所示。目前，淘宝网仍然一家独大，占据了83.5%市场份额，腾讯公司下属的拍拍网次之，占有11.5%市场份额，其次是eBay易趣与百度有啊。

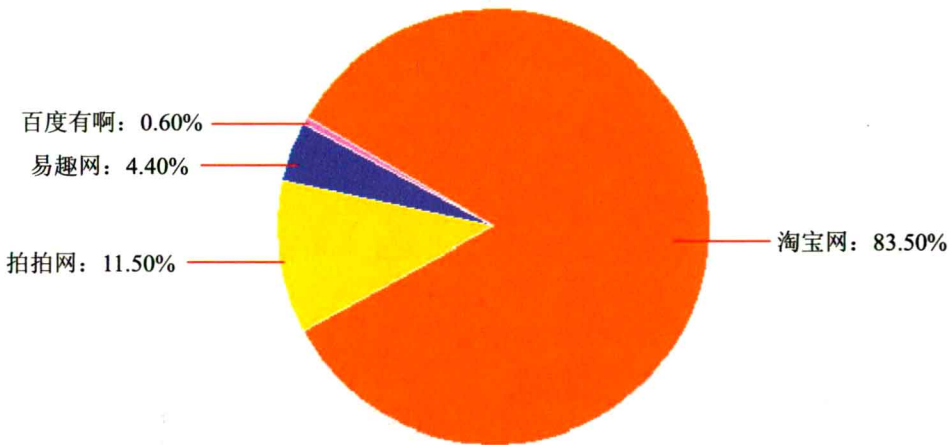


图 1-5 2010 年（上）中国 C2C 平台网络购物交易市场份额占比

1.1.5 当当网

当当网是全球最大的综合性中文网上购物商城，由国内著名出版机构科文公司、美国老虎基金、美国IDG集团、卢森堡剑桥集团、亚洲创业投资基金（原名软银中国创业基金）共同投资成立，如图1-6所示。

当当网是北京当当网信息技术有限公司运营的一家中文购物网站，以销售图书、音像制品为主，兼具发展小家电、玩具、网络游戏点卡等其他多种商品的销售，总部设在北京。当当网1999



年 11 月开通，目前是全球最大的中文网上图书音像商城，面向全世界中文用户提供近 30 多万种中文图书和音像商品，每天为成千上万的消费者提供方便、快捷的服务，给网上购物者带来极大的方便和实惠。当当网的使命是以世界上最全的中文图书使所有中文用户获得启迪，得到教育，享受娱乐！2010 年 12 月 8 日，当当网首次登录美国股市，吸引了全球投资者的目光。



图 1-6 当当网

1.2 成为淘宝会员

要在淘宝网上开店和购物，首先要注册成为淘宝会员。只有注册成为该网站的会员，才能进行相关操作。

1.2.1 注册淘宝会员

注册淘宝会员相当简单，只需要根据提示进行相应操作，即可获得淘宝的通行证——淘宝会员账号。注册淘宝会员的具体操作步骤如下：

1. 打开浏览器窗口，在地址中输入淘宝网地址 www.taobao.com，按【Enter】键进入淘宝首页，单击“免费注册”链接，如图 1-7 所示。



图 1-7 淘宝首页

2. 弹出新会员免费注册页面，在各文本框中输入相应的信息，如图 1-8 所示。

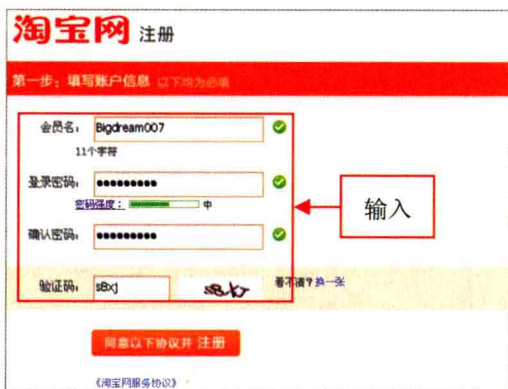


图 1-8 注册页面



专家提醒

为了能顺利地完注册，在填写会员注册表时，注意以下各项要求：

- ⚙️ 会员名：5~20个字符（包括小写字母、数字、下划线、中文），一个汉字为两个字符，推荐使用中文会员名。如果注册的会员名已被使用，淘宝网将推荐合适的会员名。
- ⚙️ 密码：密码由6~16个字符组成，使用英文字母加数字或符号的组合密码，不能单独使用英文字母、数字或符号作为密码。
- ⚙️ 确认密码：需要跟第一次输入的密码完全一致。
- ⚙️ 验证码：出于安全考虑，需要按照图片显示的字符输入验证码。

3. 单击“同意以下协议并注册”按钮，即可进入验证账户页面，在相应文本框中输入信息，如图1-9所示。

图 1-9 验证账户信息页面

4. 输入信息后，单击“提交”按钮，淘宝网将发验证码至输入的手机号码中，根据提示输入验证码，即可完成淘宝账户注册，如图1-10所示。

图 1-10 注册成功

专家提醒

当用户忘记了登录密码时，有些买家会把会员名注销了重新注册，其实这是没必要的，淘宝网提供了找回密码的服务，如果用户忘记了登录密码，可申请找回密码，不需要注销会员名。在登录淘宝网的页面中有“忘记密码”链接，单击此链接，根据提示操作即可。

除了用手机注册淘宝会员外，用户还可以用电子邮箱注册淘宝会员，具体操作步骤如下：

1. 打开浏览器，在地址栏中输入 www.163.com，按【Enter】键进入网易首页，如图1-11所示。

2. 在打开的页面上单击“注册免费邮箱”链接，进入注册页面，如图1-12所示。