

PC 电脑宝贝 Baby

“PC宝贝”系列图书汇集电脑操作技巧精髓，精心整理最新最实用的电脑应用技巧，帮助读者解决最急最需的疑难问题，是电脑用户必备的速查好帮手。

◎随身带 ◎随时学 ◎随时用

网上开店 必备技巧

随手查

孙博 编

- ★ 轻松成为淘宝卖家
- ★ 寻找物美价廉的货源
- ★ 网店装修、人气推广技巧
- ★ 物流发货省钱技巧
- ★ 做好售后服务提升业绩



实用
操作技巧

200条可操作的
淘宝开店技巧

+

正版
杀毒软件

免费使用
90天

+

超值
电子书

Office办公技巧



书+光盘+附赠=绝对超值的学习套餐



电脑报电子音像出版社
CPCW ELECTRONIC & AUDIOVISUAL PRESS



网上开店 必备技巧随手查

孙 博 编



电脑报电子音像出版社
CPCW ELECTRONIC & AUDIOVISUAL PRESS



内容提要

《网上开店必备技巧随手查》以淘宝网开店为例，为广大店主精心搜集了在网开店、赚钱的必备的200多条技巧。内容涉及开店的方方面面，包括如何在网开店、网店进货技巧、网店装修/人气推广技巧、物流发货省钱技巧、与买家的沟通和售后服务技巧等，这些技巧来自众多人气网店店主的实际操作经验，具有非常强的实战性，读者可以将这些赚钱的经验拿来就用，轻松实现网店赚钱。



光盘要目

- 网上开店实用工具
- 网店管理实用表格模板
- 主要城市发货物流信息
- Office办公、开店技巧随手查

网上开店必备技巧随手查

编者：孙。博

责任编辑：李 勇 李卓君

责任校对：钟 卫

出版单位：电脑报电子音像出版社

地 址：重庆市双钢路3号科协大厦

邮政编码：400013

读者服务：023-63658888-13117

对外合作：023-63658933

发 行：电脑报经营有限责任公司

经 销：各地新华书店、报刊亭

C D 生产：四川省崑山数码科技有限公司

文本印刷：重庆升光电力印务有限公司

开本规格：880mm × 1230mm 1/56 5印张 70千字

版 本 号：ISBN 978-7-89476-439-3

版 次：2010年8月第1版 2010年8月第1次印刷

定 价：13.80元(1CD+配套手册)



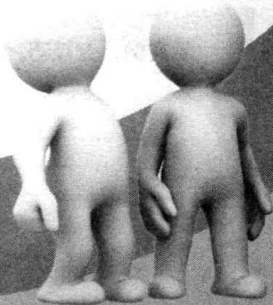
实例技巧 即查即用

PC宝贝系列小开本图书自2002年初版以来，以其丰富的内容，详尽的实例，实用的技巧，以及独具特色的开本受到了广大电脑用户的喜爱，总发行量已达100万册！不仅如此，PC宝贝系列图书还带动了图书出版市场上小开本图书的热潮，众多领域的图书争相采取这种便于读者阅读和携带的开本，该系列图书迅速赢得了众多粉丝的追捧。

2010年，PC宝贝系列图书编辑团队不断创新，从读者的实际需求和使用习惯出发，将该系列图书再次改版，使其无论从实用性、速查性、美观性、便携性等多方面，都超越了往年的版本，为读者奉上了一套新颖、实用、全面、便携的工具宝典。

● 精选热点 崇尚实用

本版系列丛书经过了编辑与专家作者的多次讨论，精心挑选了电脑领域最新、最实用的应用热点。每一个分册都是该领域最受关注的应用热点，这样才能帮助读者掌握最新的电脑应用技巧，紧跟电脑应用潮流，迅速掌握主流的电脑操作应用。



● 实例技巧 强化操作

本系列丛书不再采用教程的方式讲解，而是将全书的知识点全部以实例、技巧的形式展现出来，便于读者在遇到问题时随用随查，方便快捷。每个技巧实例中多用操作性强的步骤形式来展现，读者逐步操作，易学易用，提高效率。

● 双色图文 轻松阅读

本系列丛书图文并茂，采用双色印刷，让读者可以轻松阅读，激发学习兴趣，减轻阅读疲劳，使之成为耐用、耐看的工具收藏宝典。

● 全新开本 随身携带

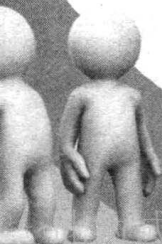
根据读者对本系列丛书的反馈意见，我们调整了图书开本，使其从翻阅不便的开本，改变为既便携又能轻松翻阅的56开，便于大家使用。读者的阅读感受，正是我们孜孜不倦的追求。

● 超值光盘 精美收藏

本系列丛书的每个分册都配有一张迷你小光盘，该光盘内容丰富，设计精美时尚。每套光盘中配有丰富的配套软件，并提供视频、音频、网页、桌面屏保、图片等多种形式的资源，实为读者阅读的好伴侣。

看实例、查技巧，活用电脑，必备PC宝贝2010!

编者
2010年8月





第1章 成为一名淘宝卖家

1.1 注册淘宝会员与支付宝	002
例 1: 注册淘宝会员	002
例 2: 激活支付宝账户	005
例 3: 开通网上银行	008
例 4: 支付宝实名认证	011
1.2 发布商品正式开店	016
例 5: 发布 10 件商品开店	016
例 6: 拍卖方式发布商品	021
例 7: 创建你的个人网店	022
例 8: 淘宝中开书店的技术	024
1.3 支付宝安全设置	029
例 9: 设置密码安全保护	029
例 10: 修改支付宝密码	032
例 11: 银行卡、网银与支付宝账户的关系	034
例 12: 如何给支付宝充值	034
例 13: 查询支付宝余额	039

第2章 网上开店进货技巧

2.1 网上开店卖什么	042
例 1: 选择销售物品的 3 大原则	042
例 2: 哪些商品不能卖	044
例 3: 卖什么商品最赚钱	045



CONTENTS 目录

2.2 常见货源分类	050
例 4: 批发市场进货	050
例 5: 厂家货源	050
例 6: 从大批发商进货	050
例 7: 刚刚起步的批发商	051
例 8: 关注外贸产品或 OEM 产品	051
例 9: 买入库存积压或清仓处理产品	052
例 10: 寻找特别的进货渠道	052
2.3 利用业内资源组织货源	053
例 11: 兼职开店应立足本行	053
例 12: 行业内货源的优势	055
例 13: 业内组织货源的方法	056
例 14: 特殊行业“卖”什么	058
2.4 代销货源	060
例 15: 定位优质的代销上家	061
例 16: 代销货物管理	064
例 17: 如何防范代销骗局	068

第 3 章 进行第一笔买卖

3.1 如何与买家沟通	072
例 1: 使用阿里旺旺与买家交流	072
例 2: 用阿里旺旺截图	079
例 3: 回复站内信	080
例 4: 发布和回复宝贝留言	082
例 5: 商品交易价格的修改	085
例 6: 淘宝商品秒杀	087



3.2 发货、评价与退款处理	090
例 7: 选择物流为买家发货	090
例 8: 为买家作评价	093
例 9: 店主从支付宝中提现	094
例 10: 处理退款和部分退款	098

第 4 章 网店装修和铺货

4.1 装修店铺	100
例 1: 店铺装修基本设置	100
例 2: 巧妙为宝贝设置分类	101
例 3: 推荐宝贝功能的使用	102
例 4: 添加友情链接	102
例 5: 设置店铺留言	103
例 6: 个性化店铺风格	104
例 7: 为店铺添加背景音乐	105
例 8: 店铺挂件的设置	105
例 9: 店标与个人头像制作	106
例 10: 店铺装修的误区	108
4.2 网店商品的美化	109
例 11: 调整商品图片的图像色彩	109
例 12: 为商品图片添加特效文字	111
例 13: 为商品图片加上漂亮的边框	112
例 14: 调整商品图片的大小	114
例 15: 调整商品图片的曝光度	116
例 16: 制作华丽小花布边框和旋涡边框	117
例 17: 为商品图片添加水印	118



CONTENTS 目录

4.3 为网店铺货	120
例 18: 运行淘宝助理	120
例 19: 建立商品模板	122
例 20: 使用商品模板	124
例 21: 批量上传商品	126
例 22: 修改上架的商品	128
例 23: 淘宝网店铺货注意事项	129

第 5 章 店铺推广与人气提升

5.1 网络中的宣传	132
例 1: QQ、MSN 好友宣传	132
例 2: 淘宝橱窗推荐	132
例 3: 交换链接	134
例 4: 九种方法助你推广店铺	134
例 5: 与合作伙伴进行商品联合推广	136
例 6: 网店常用的促销方法	136
5.2 阿里旺旺强势宣传	140
例 7: 阿里旺旺给指定的好友发广告	140
例 8: 阿里旺旺发送信息传单	144
例 9: “淘宝群发”强势推广	148
5.3 社区论坛推广	150
例 10: 在社区里推广网店的六大技巧	150
例 11: 论坛签名广告宣传	151
例 12: 利用好个人空间强势推广	152
例 13: 巧妙发帖赢得更多买家	153
例 14: 利用评价宣传店铺	153
例 15: 邮件广告模式宣传	154
例 16: 另类方法强势宣传	154



第6章 多种手段主动找买家

6.1 主动找买家	156
例 1: 使用求购信息找买家	156
例 2: 使用店铺留言找买家	157
例 3: 从阿里旺旺聊天记录找买家	159
例 4: 通过好友备注找买家	160
例 5: 通过“已卖出的宝贝”查找老客户	161
例 6: 派发红包吸引买家	162
6.2 从同行店铺发现商机	165
例 7: 关注同行店铺的产品	165
例 8: 收藏竞争对手的店铺	166
例 9: 设置店铺提醒不漏掉买家	168

第7章 发货、包装有技巧

7.1 巧选物流公司为你省钱	170
例 1: 测算淘宝推荐物流的邮费	170
例 2: 计算邮局平邮价格	172
例 3: 大件运输如何选快递	174
例 4: 老牌的圆通快递	175
例 5: 速度最快的民营快递	175
例 6: 网点最多的申通快递	176
例 7: E 邮宝	177
7.2 商品包装有技巧	178
例 8: 商品包装注意事项	178
例 9: 耐压类物品包装方法	179
例 10: 油画等易损物品包装	180



例 11: 小体积物品包装	182
例 12: 较长的易损物品包装	183
例 13: 粉状货物如何包装	183
例 14: 包装应注意防潮	184

第 8 章 做好网店客户服务

8.1 加入消费者保障服务	186
例 1: 什么是“先行赔付”	186
例 2: 什么是“7 天无理由退换货”	187
例 3: 什么是“假一赔三”	188
例 4: 什么是“虚拟物品闪电发货”	189
例 5: 选择消费保障服务的优势	190
例 6: 消费者保障计划的扣分规则	191
例 7: 怎样加入消费者保障服务	193
例 8: 申请加入消费者保障服务的注意事项	199
例 9: 加入官方促销活动	200
8.2 善于沟通获取买家信任	202
例 10: 将商品推到买家眼前	202
例 11: 修改运输费用为买家赢取实惠	203
例 12: 网上交流沟通技巧	204
例 13: 妙用电话沟通提高诚信	205
例 14: 外观包装提高商品品相	206
例 15: 为买家设置合理的送货服务	207
8.3 巩固新老客户	209
例 16: 定制合理的退货与换货	209
例 17: 巧用信誉度评价	211
例 18: 友善地处理交易纠纷	211
例 19: 合理应对买家投诉	212



例 20: 引导买家修改中评与差评	213
例 21: 售后答谢关系	214
例 22: 留住老客户	215
8.4 客户沟通技巧	217
例 23: 与完美型顾客沟通	217
例 24: 与力量型顾客沟通	218
例 25: 与活泼型顾客沟通	219
例 26: 平和性格的顾客的沟通	220
例 27: 发货后的 3 次沟通	222

第 9 章 网店精细管理技巧

9.1 市场管理	224
例 1: 商机预测	224
例 2: 时事追踪	230
例 3: 快速反应	231
9.2 销售管理	233
例 4: 聊天记录管理	234
例 5: 留言记录管理	237
例 6: 电话和短信管理	238
例 7: 邮件和文字记录	240
例 8: 单据管理	241
9.3 客户信息管理	242
例 9: 客户信息组织	242
例 10: 搜集信息的途径	243
例 11: 客户信息管理须知	244



第 10 章 开店工具应用技巧

10.1 阿里旺旺	246
例 1: 快速进入淘宝店铺	246
例 2: 及时知晓商品售出信息	248
例 3: 买家快速查询自己的交易	248
10.2 淘宝卖家常用工具	249
例 4: 可牛淘宝图片助手修改图片尺寸	249
例 5: 图片边框 / 圆角处理	251
例 6: 对图片设置水印	252
例 7: 自己动手制作动态 gif 图	253
例 8: 淘宝卖家常备: 淘宝助理	254
例 9: 淘宝流水账	260
例 10: 店铺精准推广	262
10.3 淘宝买家常用工具	264
例 11: 淘宝导购器	264
例 12: 淘宝一箩筐	266
例 13: 淘宝大买家	267

第1章



成为一名 淘宝卖家

注册淘宝会员

激活支付宝账户

发布10件商品开店

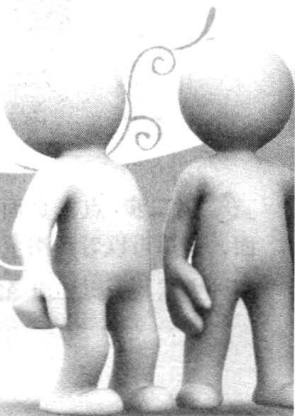
创建你的个人网店

淘宝中开书店的技巧

银行卡、网银与支付宝账户的关系

如何给支付宝充值

.....



1.1 注册淘宝会员与支付宝

例1：注册淘宝会员

要在淘宝网开店，首先需要在淘宝网注册成为会员，具体操作如下：

第一步 打开浏览器，输入网址www.taobao.com，打开淘宝网首页。



淘宝网首页

第二步 点击页面左上角的“免费注册”链接，打开注册页面，这里可以看到淘宝会员支持“手机号码注册”和“邮箱注册”两种方式。手机注册是免费的，但是当前不支持港澳台用户。



淘宝网注册页面

 **第三步** 通常建议大家使用邮箱注册方式，点击其下的“点击进入”即可进入邮箱注册页面，这里只需要通过以下三步即可完成注册：填写会员信息、通过邮件确认、注册成功。

淘宝网

1. 填写会员信息 2. 通过邮件确认 3. 注册成功

电子邮箱: ④ 请输入您常用的邮箱，方便日后找回密码。
没有电子邮箱？推荐使用 雅虎邮箱、网易邮箱。

会员名:

登录密码:

确认密码:

验证码:  看不清？换一张

☒ 用该邮箱创建支付宝账户

淘宝网服务协议

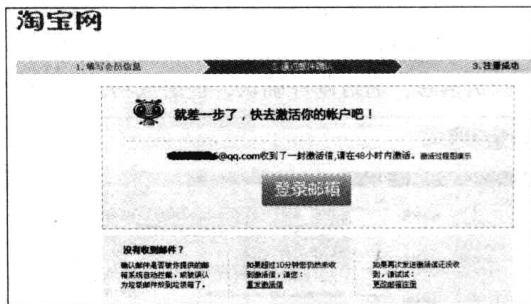
一、本服务协议双方为浙江淘宝网络有限公司（下称“淘宝”）与淘宝网用户，本服务协议具有合同效力。
本服务协议内容包括协议正文及所有淘宝已经发布的或将发布的可能发布的各类规则，所有规则为协议不可分割的一部分，
与协议正文具有同等法律效力。

在本服务协议中没有以“规则”字样表示的链接文字所指涉的文件不属于本服务协议的重要组成部分，而是其它内容的协议
或有关参考数据，与本协议没有法律上的直接关系。

邮箱注册页面

第四步 在以上的邮箱注册页面，需要输入电子邮箱，以便以后找回密码，之后输入会员名。会员名的要求是5-20个字符（一个汉字计作两个字符），淘宝推荐大家使用中文会员名。之后就是输入登录密码、确认密码、验证码等，与通常的邮箱注册类似。

第五步 以上信息都设置完毕后，最后勾选“用该邮箱创建支付宝账户”，并点击“同意以下协议，提交注册”，之后在“通过邮件确认窗口”中会提示你登录邮箱进行激活。



提示用户通过邮件确认

提示

什么是支付宝账户？支付宝是淘宝网推出的网上安全支付工具，专门为解决网上支付的安全问题而设计的。通过支付宝付款的大致流程是：买家确定购物后，先将货款付到“支付宝”这个中间平台，支付宝确认收款后，卖家即可发货，而当买家收到货物并确认满意之后，再通知支付宝，最终将货款转到卖家，从而完成安全的交易。支付宝的推出对买家和卖家的支付安全都非常重要，确保不会造成给任何一方带来损失。