

上班一族的安全创业模式



做

ZHENGZUO

WANGDIANRENQIWANG

网店人气王

• 店铺装修 • 营销推广 • 辅助技术 • 包装与发货

张佐政 / 编著

不想承受那令人窒息的工作压力

不想因为求职而遭到四处碰壁的打击

不想看上司的脸色行事

那就自己当老板，在网上开店吧



 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

**争做
网店人气王**

张佐政 / 编著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

争做网店人气王 / 张佐政编著. —北京: 企业管理出版社, 2011. 3

ISBN 978 - 7 - 80255 - 774 - 1

I. ①争… II. ①张… III. ①电子商务—商业经营
IV. ①F713. 36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 032333 号

书 名: 争做网店人气王

作 者: 张佐政

责任编辑: 尤 颖

书 号: ISBN 978 - 7 - 80255 - 774 - 1

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 (010) 68701719 发行部 (010) 68701638 编辑部 (010) 68414643

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 香河闻泰印刷包装有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米 × 240 毫米 16 开本 15.5 印张 220 千字

版 次: 2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

前言

如果你不想承受那令人窒息的工作压力，不想因为求职而四处遭到碰壁的打击，不想看上司的脸色行事，那就自己当老板，在网上开店吧！

网上开店是近几年互联网飞速发展的产物，它是一种新兴的商业模式。网络交易凭借低成本、灵活的经营方式、自由支配的经营时间、不受地域限制、便捷、快速等优势迅速发展起来。如“易趣”“淘宝”“拍拍”等国内知名的网络交易平台，在电子商务浪潮涌来之际纷纷脱颖而出。它们积极借鉴国外同类大型网站的成熟经验和先进运营方式，为喜爱网络购物的消费者提供了全新的体验，让网络交易的观念深入人心。

简单地说，网店就是经营者在网络交易平台上注册一个虚拟店铺，可以将想要销售的商品信息通过互联网发布到网店中，选择网购的买家则可以通过网络浏览商品，当遇到心仪的商品时，可以通过网上或网下的多种支付方式进行付款，而卖家在收到货款后则可以通过快递或邮寄等方式将商品送到顾客手中。总而言之，网店是一个能让卖家足不出户赚钱，也能让买家足不出户购物的平台。

网店的发展基础是日益壮大的网络买家数量。据统计，每天都有数百万人在各种网络购物平台上选购商品，进行交易。因此，网上开店创业是一个不错的选择。与实体店相比，网店不需要昂贵的店面租金，新手卖家也不需要存储货物的仓库，在进货问题上甚至可以根据顾客的订单购进相应的商品。从以上几点来看，网上开店几乎不需要投资，所需要的仅仅是一个可靠的货源和一台能上网

的电脑而已。

虽然网上开店很容易，但是如果想把它经营好却不简单，其中的知识和技巧妙不可言。本书从店铺装修、营销推广、辅助技术、包装与发货、实战案例这几方面入手，图文并茂地向你介绍了网店经营的相关流程，包括给店铺取名、设计店标、制作公告栏、给商品拍照、美化照片、给商品包装、选择配送方式等环节。本书没有太多繁杂的理论知识，取而代之的是详细的图解、资深卖家的经营心得和成功卖家的创业故事，使得全书一看就懂、一点就通、前瞻性、易于实践，大大降低了新手卖家的入行门槛。

无论你从事什么职业，无论你有无工作经验，只要掌握了本书所介绍的知识，你就基本具备了经营网店的前提条件。如果你有创业的的决心，相信你的未来将掌握在自己手中，本书会陪你一起扬帆启程，在创业的路上一路前行。

鉴于编者水平有限，书中难免有疏漏之处，还望读者朋友予以谅解并多多指教。

编 者

Part 1 店铺装修：用独特个性吸引买家眼球 / 1

Chapter 1 网店装修从店名做起 / 2

网店装修前的准备工作 / 2

一个好店名是成功的一半 / 5

用心取个掌柜名 / 9

写好店铺介绍——装修网店的第二张脸 / 11

Chapter 2 打造人见人爱的店铺LOGO / 17

教你制作简单店标 / 17

从图片中“抠”出你的个性店标 / 23

用组图拼接专业店标 / 29

动画店标让你的网店“动”起来 / 46

将店标顺利归位 / 61

Chapter 3 打造过目不忘的店铺公告和商品分类 / 63

买家爱看的店铺公告 / 63

手把手教你设置店铺公告 / 64

如何用好商品推荐栏 / 76

怎样打造一清二楚的商品分类 / 77

Chapter 4 别拿细节不当“干粮” / 84

为装饰素材找个“安乐窝” / 84

安装计数器——明明白白你的人气 / 88

设置背景音乐——让你的店铺“唱”起来 / 92

装修色调巧搭配 / 100



Part 2 营销推广：抓住每一个宣传的机会 / 103

Chapter 5 如何让你的网店人气飙升 / 104

- 简单的通讯工具推广法 / 104
- 友情链接助你事半功倍 / 111
- 加入商盟做宣传 / 114
- 网店社区推广法 / 118
- 其他网站 BBS 推广法 / 124
- 搜索引擎推广法 / 129
- 博客、空间——你的地盘你做主 / 132
- 自掏腰包买宣传 / 134

Part 3 辅助技术：让你的商品赢在起跑线上 / 137

Chapter 6 商品的进货、取名、定价全攻略 / 138

- 好商品“淘”出来 / 138
- 提高商品的搜索率 / 142
- 如何写好价格“标签” / 145

Chapter 7 商品照片也需“美容” / 148

- 拍好照片多赚钱 / 148
- 一步一步教你 PS 出完美的商品照片 / 153
- 恰如其分的商品介绍 / 161

Part 4 包装与发货：如何做到更安全、更快、更省钱 / 165

Chapter 8 拿什么来保护你的卖品 / 166

- 配货问题需仔细 / 166
- 商品打包中的大学问 / 168
- 如何用商品包装来收买人心 / 174

Chapter 9 如何选择合适的配送方法 / 175

带你了解专业的物流配送 / 175

选择邮局进行配送 / 179

同城交易配送法 / 183

网店新手的配送攻略 / 184

物流在线下单教程 / 186

Chapter 10 发货的“抠门”省钱法 / 191

“打包”省钱法 / 191

邮局省钱法 / 192

快递公司的配送省钱法 / 195

Part 5 实战案例：坚定你的信心 / 199**Chapter 11 网店经营实战案例 / 200**

高考落榜生的“网上餐厅” / 200

大学生的兼职饰品网店 / 202

从兼职卖家到全职钻石卖家的销售小秘诀 / 203

28岁商盟盟主的淘宝故事 / 206

大学生兼职卖家的宣传策略 / 208

因“拍卖”成功而开网店的钻饰卖家故事 / 210

大学毕业生的职业卖家故事 / 212

年轻妈妈的网络儿童书屋 / 214

内退女工的卖家故事 / 215

年轻女孩的传统火腿网店 / 216

“魅力女郎”的创业故事 / 217

小网店成就的富豪梦 / 219

大脚姑娘的大码鞋店 / 221



附录：给网店安装“防火墙” / 224

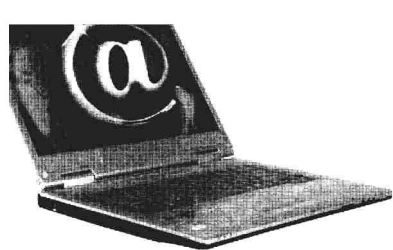
第一道：思想防火墙 / 224

第二道：电脑防火墙 / 226

第三道：银行卡防火墙 / 226

第四道：交易平台防火墙 / 227

参考书目 / 233



Part 1

店铺装修：用独特个性 吸引买家眼球

本篇重点

- 网店装修从店名做起
- 打造人见人爱的店铺 LOGO
- 打造过目不忘的店铺公告和商品分类
- 别拿细节不当“干粮”

Chapter 1

网店装修从店名做起



网店装修前的准备工作

已经决定开网店了吗？在网店装修之前，作为卖家的你，一定要将自己的心理状态好好“装修”。有付出才会有收获，你需要花时间和心思去打理网店，而且还需要不断地学习。

1. 用心去经营

如果你选择网上开店，想要成功的话就要对网店投入感情，你对网店好，它自然会给你回报。

（1）端正心态。

有一些急功近利的人，妄想一夜暴富。但天有不测风云，人有旦夕祸福。在犹如战场的商场上，你永远无法预料下一秒钟会发生什么事情。那些经营网店的人，有的春风得意，也有的是“乘兴而来，败兴而返”。经营一个好的品牌和觅到一个理想的进货渠道只能降低店铺亏本的风险，但并不代表风险不存在，它只是尽可能地将损失降到最低。当风险产生时，你不但不能财源滚滚，还有可能会一败涂地、血本无归，所有的时间、金钱和精力将付诸东流，请问这样的结果你能承受吗？

事实上，对于尝试在网上开店的掌柜来说，不应该把成败得失看得太重，如果你已经努力去经营了，那么成功也好，失败也罢，最终你一定会赚到某种东西，那就是经验，经验比任何东西都宝贵。所以，如果你想在网上开家

小店的话，第一步就是端正自己的心态。

(2) 要对网店有感情。

仅仅有兴趣是不够的，要像培养孩子一样管理你的网店。兴趣只是一种好奇，也许好奇心过了你就没有兴趣了，态度也会越来越被动，开着网店在那等买家自己上门是不行的，更别提赚钱了，只有你投入了大量的感情才会有收获。开店的出发点不只是赚钱，更重要的是学习如何进行网络交易，学会一种在网络生存的手段，当然，利润就是对你的奖励。

(3) 认真规划在线时间。

这一点非常重要，网店中的大多数客户都是通过网络交流来完成的，对于专职的卖家来说，保持长时间在线可能没有问题；对于兼职人员，要对自己在线时间有个规划，不能像放羊一样任由它自生自灭。如果是这样，那么建议你还是不要在这方面投入时间了，好好自己的工作吧。

2. 坚持就是胜利

既然你选择了在这个虚幻的网络上开店，那么你就要忍受等待顾客的痛苦煎熬，要经常逛社区论坛，学习资深专家的经验教训。

(1) 耐得住寂寞。

做一个网店卖家就是要耐得住寂寞，耐心等待顾客的挑选，但是我们不能被动地等待，要多做宣传，学会如何宣传很重要，在等待的同时要多学习一些销售等方面的经验，提高自己的销售技巧，时刻记住你是一个真正的商人。

拿破仑曾对他的战士说：“不想当将军的士兵就不是好士兵。”同理，不想发财的商人不是真正的商人，但有得必有失，你是否做好了为实现梦想而牺牲某些东西的心理准备呢？

经营网上店铺，并不像想象中那么轻松，虽然它投资小，但却需要投入大量的时间和精力。别人在开开心心玩游戏的时候，你可能要默默地整理货物、计算库存；别人在和周公下棋的时候，你可能还守在电脑旁回答顾客的提问；别人在游山玩水的时候，你可能在打包商品，搬运、收发货物……这样的劳累可不是一天两天就能结束，而是一年三百六十五天的坚持，同样的“故事情节”每天都枯燥地上演着，周末和节假日不再属于忙碌的你，你甚至



可能不再拥有陪亲人、爱人、友人的时间，这样的生活你能接受吗？你确定自己可以坚持下去吗？

（2）多一份耐心。

多向买家介绍你的产品，对他们提出的问题不要厌烦。不要嫌钱赚得少，关键在于他是你的一个买家，也许下一次他就是你的一个大客户，还可能会给你介绍其他生意。只有多一份耐心你才会赢得买家信任。

俗语说：一样的米养活百样人。在网店中，你可能会遇到各式各样的买家，有善良的、有挑剔的、有蛮不讲理的……如果遇到这样的客户，你都能用热情的笑脸、真诚的语气对待他们吗？即使他们无意购物，却有心找茬，你也能始终保持一贯优雅的态度，热情地回答他们的问题吗？

要学会用你的耐心和热诚留住你的客户，在现实生活中我们都知道，买东西的时候，我们除了看重店里的商品质量外，对服务员的态度同样重视，如果他们态度不好，再好的东西也不想买。网店的服务态度好不好，主要就是看你有没有耐心，有的买家问得很详细，有的还喜欢逐个发问，不管买不买都要了解一番，碰见这样的买家，一定要耐心回答，不能对他们爱理不理的，这是很重要的潜在客户。如果他对你的态度满意，在他需要这类产品的时候，一般会先到你的店里来看看，这样就可以增加你的网店人气。

卖家心得

目前，中国的网上购物与网上销售市场还处于起步阶段，如果经营的产品跟不上时代的变化，价位不合理，没有良好的销售信用，解决不了支付与送货的环节问题，网上开店就很可能出现打不开销售局面的状况，使得卖家们赔上大量的时间与精力，最终却无法从网上开店中获取利润。

大家一拥而上开网店，但并不是每一个开网店的人都可以财运亨通，所以你在开店前一定要对经营的风险有足够的认识。



一个好店名是成功的一半

有人要生孩子了，家人最着急的事情是什么？不用问就知道，当然是取一个好听的名字。对于卖家来说，网店就像是自己的孩子，所以在取名的问题上也要像对待孩子那样用心。店名是买家对网店的第一印象，好的店名可以反映出店主的素质和经营头脑，可以刺激买家的视觉神经，使之产生购物的欲望，并留下深刻的印象。店名又是商标的主体，好的店名有利于宣传网店的经营特色、扩大网店知名度、促进业务开展，从而提高经济效益。

拿现实生活中的店铺来说，消费者在描述购买地点时会用“我在某某商场买的”或是“我在某个地方的商店买的”。网店也是如此，一个好的店名可以让买家口口相传，那么如何起一个令人过目不忘、一见就想进的店名呢？

1. 大吉大利

含义不吉利是商业命名的大忌，对于商家来说，一个不吉利的店铺名则意味着他们将失去大量的生意。据说在香港曾爆发过一场“白兰地”和“威士忌”的销售大战。结果“白兰地”售出四百余万瓶，而“威士忌”却只售出十万瓶，仅是“白兰地”的一个零头。论质量和知名度，“威士忌”都不比“白兰地”逊色，那为何“威士忌”会一败涂地呢？经过有关专家的调查和分析，问题出在“威士忌”这个中文译名上。“威士忌”连威士都忌怕，普通的百姓还愿意买吗？再看“白兰地”，这是一个多么诗情画意的名字啊！看了就容易让人喜欢。

从这个例子我们可以看出人们在购买物品时，其实不只是单纯地在购物，还在购买一个看不见的东西，这就是吉利。同理，在给网店命名的时候也应该遵照中国人的审美习惯，用一些让人看起来有美感的或是吉祥的词语，切忌使用一些隐晦低俗、惹人反感的名字。

2. 简洁明了、通俗易懂

网店的名字是让买家知道并记忆的，所以在选择方面一定要大众化，既



要看得懂又要读起来顺口。如果招牌用字太过于生僻，读起来拗口或是根本就不知道该怎么念，就不容易被大部分的买家熟记。如某民族手工艺品的网店起名为“罡风”，其中的“罡”字读 gāng，别说是普通的买家，可能连个别教授都不认识。

网店取名也不该使用多音字，道理与冷僻字一样，它也会成为买家在读店名时的障碍。如果用多音字起店名，当其中有两个或更多的发音时就容易让人感到无所适从。例如：乐海烟酒，其中的“乐”字有两种读音，一种读 lè，另外一种读 yuè，让人不知道该读什么音更好。跟“乐”字一样，以下这些字都有两种发音：行、省、重、朝等。当然，并不是说起名绝对不能用多音字，但是你取的店名至少要保证别人能够确定其读音，不至于读错。

3. 别具一格、独具特色

随着网络购物的盛行，网店的数量也在与日俱增。店名看得多了，买家长们自然就会产生审美疲劳，那么卖家该如何用店名来吸引买家的注意呢？

（1）借名型。

如果你经营一家时尚商品的网店，则可以充分利用当下的流行元素，给店铺取名，如“海角七号”“珠光宝气”“浪漫满屋”“天下无双”等。有一家经营玉石饰品的网店，另辟蹊径，借来《红楼梦》的最初名《石头记》作为店名，既充分表达了商品的性质，又体现出古朴别致的风格。异曲同工的还有一家经营竹炭制品的网店，用白居易的诗名命名，取名“卖炭翁”，让人印象深刻，除此之外，店铺的店标还配上一个卖炭翁头像，更为小店带来不少人气。

（2）“借光”型。

这类店名巧妙地利用同音字让人会心一笑，如“棕楠海”“发新社”“食尚味道”“玩酷子弟”等，还有一些店铺借用著名品牌读音的，如奶渴（一家牛奶网上批发店店名）、飘马（一家销售速滑鞋的网店）等，无不让你想起耐克、彪马这些国际品牌的店名，或许，这正是店主的梦想——自己的商品能够像这些品牌一样让每个人都知道。

（3）趣味想象型。

一般来说，这类店名是迎合时下一些追求刺激的年轻人的心理而取的，

目的就是要标新立异、追奇猎怪，这类卖家们信奉“店名不怪，顾客不爱”的准则，往往剑走偏锋以求给顾客留下深刻的印象。如一家卖印有特色图案的T恤和牛仔褲的店，起名叫“猎人触觉”；一家装修以黑色为基调的饰品店更绝，起名“黑店”；一家经营中性服装的小店起名“不伦不类”；一家经营手工皂的小店起名叫“新鲜制皂”等。

（4）调侃型。

有些网店的店名虽看似简单，但细细品味却能发现其中有些调侃的味道，这样的店名往往会让人耳目一新。如一家取名“不客气”的服饰店，让人印象深刻。店主说：取这个店名没有什么特别的意思，只是为了好玩。不过，把人们常说的这句话当招牌，不经意间反而透出新奇，让人一下就记住了店名。

一些搞笑的店名如“上一当饰品店”“摸错门家具店”则让人举棋不定，要不要去“上一当”或是“摸错门”呢？还有一家卖鞋的店取名叫“贵了你打我”，这样的名字一看就知道店主不会开价太高，不然早就被“打”了。取名最直接的还要算拍拍网的一家休闲服饰店，名字就叫“来吧”，这两个字可以随时向路过的买家发出“邀请函”。

（5）创意型。

淘宝店的“有间书店”模仿了周星驰《鹿鼎记》中“有间客栈”的店名，乍一听让人不禁莞尔；易趣网有一家颇具名气的韩版女装店，取名为“每天必逛”。以下引用两名买家的对话：

买家A：“我买的这件衣服好看吗？”

买家B：“你穿着真漂亮，在哪里买的？”

买家A：“每天必逛啊！”

由此可见，好的店名本身就是成功的广告，可以成为招揽顾客的独特魅力。

（6）姓名型。

这类店名多以店主或店主家人的姓氏或名字命名，这跟现实生活中那些随处可见的小店名称一样，比如“娃爸娃妈店”“小何副食”“桃子杂货”等，虽然第一眼看上去太过于普通，缺乏吸引眼球的效力，但平凡中却也自有其



朴实亲切的味道。

除此之外，也有些善用姓名且独具匠心的店主，如“高老庄钟表店”，店主高某巧妙地借用了《西游记》里这一耳熟能详的地名作为店名，既能体现姓氏，又方便记忆。

4. 与自己的经营商品相关

店名用字要符合自己所经营的商品，要选择一个让人从名字就看出你经营范围的店名，如果店名与商品无关，很可能导致浏览者的反感，自然也就谈不上成交了。如“烟酒专卖”“童装专营店”“时尚女装店”等。虽然看上去太过于大众化，缺乏特点，但是简单直接，经营范围一目了然，从而减少了相应的浏览时间，这样买家也会对你的小店增添一份好感。如果想让自己的网店名称具有古典韵味的话，则可以与民间传说或历史名人相关的命名方法，如“东坡酒铺”“嫦娥衣饰”“乾隆御膳”等。

人类的思维是建立在文字概念基础上的，特定的文字代表着特定的概念。一个好的店名不仅能吸引买家集聚到店中，勾起人们的购买欲及对店内商品的占有欲，还会给买家留下深刻的印象，所以千万不要忽略了给自己的店铺装上个“金字招牌”！

卖家心得

如果你卖的东西比较多而且比较杂，则可以取名为“某某小屋”等名称，给人以温馨的感觉。但是，如果你不满足于仅仅开网店，想在时机成熟以后办个购物网站的话，那么现在所取的店名要为以后的网站铺路。如果你觉得自己以后的经营方向会有很大的改变，这个时候你就需要取一个中性、具有地域特色且能够引起他人注意的名称。虽然现在有些网站的店名是可以更改的，但是如果经常更改的话，买家们或许会不认识你的店！