

中国科学出版集团
新世纪书局

送给自己、送给孩子、
送给朋友一门实用的技能

本套书总销量
超 350000 册!

新手学

淘宝开店

「升级 第2版」
超值

杰创文化 编 著

全彩印刷+多媒体光盘

加赠

《一看即会——Photoshop
CS4数码照片处理》一书
的多媒体视频教程

1本书的价格
2本书的内容

+

教学演示视频

全面收录书中技法实例，
播放时间长达

140分钟

=

CD

多媒体光盘

详解淘宝网开店的整体流程，提炼营销达人的秘技和心得

揭秘迅速成为皇冠级卖家的必胜攻略



科学出版社



新 手 学

淘宝开店

「升级
超值 第2版」

杰创文化 编 著

全彩印刷+多媒体光盘



科学出版社

内 容 简 介

随着网上购物的流行,网上开店也成为一种时尚。无论是自主创业的专职卖家,还是利用闲暇时间做点兼职的上班族,网上开店都是他们实现创业梦想、提高收入的切实可行的手段。然而,经验的匮乏和资金的珍贵都是摆在眼前的难题,自己解决费时费力,还不能立见成效,该怎么办?

本书就是为网店新手卖家们量身打造的快速提升淘宝网开店能力的实用书籍。本书针对淘宝网开店的新卖家,系统、全面地介绍淘宝网开店的基础知识和操作技法,不仅依据真实的网上交易流程介绍店铺管理、发货、评价的方法,同时还提供了开店的常用技巧和营销方面的指导,使读者能在最短的时间内学会淘宝网开店,轻松晋级优秀卖家。

全书共13章。第1章首先介绍淘宝网开店的准备工作,包括网上开店的优势、选择淘宝网开店的优势、开网店的必备条件和流程等知识;第2章介绍如何确定经营项目与销售风格;第3章介绍办理网上店铺的“营业执照”,包括如何注册为淘宝网会员、开通网上银行、申请支付宝、支付宝的充值与余额查询以及支付宝账户和密码的安全设置等;第4章~第7章介绍正式开启淘宝店铺、掌握与买家交谈的各种方式、在淘宝网安全成交第一笔生意以及如何创建完善的物流渠道等内容;第8章~第11章介绍如何装修淘宝普通店铺、淘宝旺铺、商品的拍摄技巧、对拍摄的照片进行修饰等;第12章介绍推广新店提升知名度;第13章总结了皇冠卖家速成秘籍。

本书配1CD多媒体教学光盘,光盘的内容极其丰富,具有极高的学习价值和使用价值。光盘中含有播放时间长达140分钟的重点操作的视频教学文件。此外,还超值附赠了《一看即会——Photoshop CS4数码照片处理》一书的多媒体视频教程。读者花一本书的价钱可以学习两本书的知识,绝对物超所值!

本书适合电脑初学者及淘宝新卖家,对有一定运营经验、需要进一步提高营业水平的网店商家也有较高的参考价值,同时还可作为各类电脑培训学校、大中专院校的教学辅导用书。

图书在版编目(CIP)数据

新手学淘宝开店/杰创文化编著. —2版. —北京:
科学出版社, 2011. 4

ISBN 978-7-03-030494-0

I. ①新… II. ①杰… III. ①电子商务—商业
经营—中国 IV. ①F724. 6

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第039312号

责任编辑: 杨倩 张爱华 / 责任校对: 杨慧芳
责任印刷: 新世纪书局 / 封面设计: 锋尚影艺

科学出版社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码: 100717

<http://www.sciencep.com>

中国科学出版集团新世纪书局策划

北京市彩和坊印刷有限公司印刷

中国科学出版集团新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2011年5月第 一 版 开本: 32开(140×210)

2011年5月第一次印刷 印张: 7.25

印数: 1—6 000 字数: 353 000

定价: 25.00元(含1CD价格)

(如有印装质量问题,我社负责调换)

前言

Preface

随着电子商务的快速发展以及网上购物的流行,自己开家网店正在成为很多人实现个人创业梦想的现实手段。网上开店创业选择什么样的平台,会对自己的销售结果有很大的影响。淘宝网作为亚洲地区最大的零售商圈、国内最大的零售平台,已经成为网上开店的首选。

无论是自主创业的专职卖家,还是利用闲暇时间做点兼职的上班族,淘宝开店可以让他们实现创业梦想、提高收入、丰富阅历。无论是卖的何种商品,如何才能卖得更多、口碑更好、风险更小,实现利润最大化,是每一个卖家都关心的问题,这些问题都可从本书中找到答案。

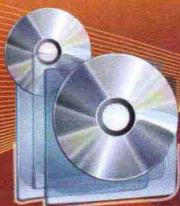
全书共13章。第1章首先介绍淘宝开店的准备工作,包括网上开店的优势、选择淘宝网开店的优势、开网店的必备条件和流程等知识,让读者对网上开店有初步的了解;第2章介绍如何确定经营项目与销售风格;第3章介绍办理网上店铺的“营业执照”,包括如何注册为淘宝网会员、开通网上银行、申请支付宝、支付宝的充值与余额查询以及支付宝账户和密码的安全设置等,做足正式开店的准备工作;第4章~第7章介绍正式开启淘宝店铺、掌握与买家交谈的各种方式、在淘宝网安全成交第一笔生意以及如何创建完善的物流渠道等内容,让读者了解如何与买家沟通、出售商品的流程以及款项处理等知识,让读者全面了解交易流程以及操作技巧,做到心中有数;第8章~第11章介绍如何装修淘宝普通店铺、淘宝旺铺、商品的拍摄技巧、对拍摄的照片进行修饰等,使读者能够在店铺中展示出精美的商品图片,以吸引买家;第12章介绍推广新店提升知名度,教给读者如何最大限度地提升店铺形象,有利于品牌的形成;第13章总结了皇冠卖家速成秘籍。

本书是畅销的“新手学”系列全新升级第2版中的一本,本套丛书采用全彩印刷,不仅版式的特色鲜明,还能确保重点突出。图书的编写方式适合新手入门,内容深入浅出、丰富全面、易学实用。书中不仅设置了“提示”环节,有针对性地为新手解释在学习过程中遇到的一些相关术语以及扩展一些实用技巧,还图文并茂地介绍了许多具体实例的操作步骤。

本书配1CD多媒体教学光盘,光盘的内容极其丰富,具有极高的学习价值和使用价值。光盘中有播放时间长达140分钟的35个重点操作的视频教学文件。此外,还超值附赠了《一看即会——Photoshop CS4数码照片处理》一书的多媒体视频教程,学习Photoshop可以优化商品照片和美化店面,以快速吸引买家。读者花一本本书的价钱可以学习两本书的知识,绝对物超所值!具体内容和使用方法请阅读下页的“多媒体光盘使用说明”。

本书由杰创文化组织编写,如果读者在使用本书时遇到问题,可以通过电子邮件与我们取得联系,邮箱地址为:1149360507@qq.com。此外,也可加本书服务专用QQ:1149360507与我们取得联系。由于作者水平有限,疏漏之处在所难免,恳请广大读者批评指正。

编著者
2011年4月



多媒体光盘使用说明

多媒体光盘的内容

本书配套的多媒体教学光盘内容包括书中35个重点设置的视频教程，视频教程对应书中各章节内容，为书中各章节内容的操作步骤视频演示录像，播放时间长达140分钟。读者可以先阅读图书再浏览光盘，也可以直接通过光盘学习电脑的使用方法。

另外，为了拓展读者的知识面，本光盘还贴心地附赠了《一看即会——Photoshop CS4数码照片处理》一书的多媒体视频教程，学习Photoshop可以优化商品照片和美化店面，以快速吸引买家。丰富的光盘内容，让读者花一本书的价钱学习两本书的知识，绝对物超所值！

光盘使用方法

1. 将本书的配套光盘放入光驱后会自动运行多媒体程序，并进入光盘的主界面，如图1所示。如果光盘没有自动运行，只需在“我的电脑”中双击光驱的盘符进入配套光盘，然后双击“start.exe”文件即可。



图1 光盘主界面

2. 单击光盘主界面上方的“多媒体视频教学”按钮，可显示“目录浏览区”和“视频播放区”，如图2所示。在“目录浏览区”有以章序号顺序排列的按钮，单击按钮，将在下方显示以小节标题命名的该章所有视频文件的链接。单击链接，对应的视频文件将在“视频播放区”中播放。

3. 单击“视频播放区”中控制条上的按钮可以控制视频的播放，如暂停、快进；双击播放画面可以全屏幕播放视频；再次双击全屏幕播放的视频可以回到如图2所示的播放模式。



图2 视频播放界面

4. 通过单击**导航菜单**(见图1)中不同的项目按钮,可浏览光盘中的其他内容。

- 单击“**浏览光盘**”按钮,进入光盘根目录,可以看到**视频教程**以及**超值附赠**的文件等。
- 单击“**使用说明**”按钮,可以查看使用光盘的设备要求及使用方法。
- 单击“**征稿启事**”按钮,有合作意向的作者可与我社取得联系。
- 单击“**好书推荐**”按钮,可以看到本社近期出版的畅销书目录,如图3所示。

好书推荐

精品计算机入门丛书

精品计算机入门丛书

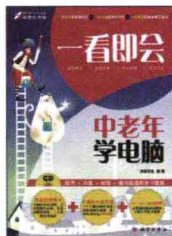
一看即会——五笔打字

一看即会—— 中老年学电脑



自编号: 10013.00
ISBN: 9787030269263
定价: 25.00 (1CD)
出版时间: 2010-5
312页 彩色印刷

五笔输入法是根据中国汉字的笔顺、结构等特征发明的输入法,因其重码率低、输入少、不受方言影响等特点受到广大电脑用户的青睐。随着网络普及为广泛的输入方法之一。对于普通说不懂得标准输入、需要大量录入文字的文职工作者以及要求打字速度快的用户来说,五笔输入法是最佳的选择。因为在中老年五笔输入法后,只要知道汉字的偏旁就可以输入,不会受到汉字读音的误导;同时熟练掌握输入技巧后,超过200字/分钟的输入速度会让你真正体会到



自编号: 10014.00
ISBN: 9787030269218
定价: 32.00 (1CD)
出版时间: 2010-5
276页 彩色印刷

电脑已经融入我们日常生活、学习和工作的方方面面。学会电脑使用能开阔我们的视野,丰富阅历,愉悦身心,还能增多与亲朋好友的联系,提高生活质量。因此,越来越多的中老年人加入了学电脑的行列。对中老年朋友而言,学会输入是开启电脑中打字、可以检索资料、进行信息检索等,学会上网可以受益匪浅。掌握网络以及手机输入,另外,还可以用电脑听音乐、看电影、玩游戏或尝试其他休闲项目,尽情享受现代科技娱乐方式。

图3 好书推荐

Contents 目录

第1章 做好网上开店的准备工作…………… 1

- 1.1 网上开店的优势…………… 2
 - 1.1.1 网络购物逐渐成为主流的消费方式…………… 2
 - 1.1.2 投资成本少, 回报率高…………… 2
 - 1.1.3 营业时间比较灵活…………… 3
- 1.2 为什么要在淘宝网上开店…………… 4
 - 1.2.1 淘宝网品牌大, 更容易吸引顾客…………… 4
 - 1.2.2 支付宝让客户放心…………… 4
 - 1.2.3 淘宝网的完善支持…………… 4
- 1.3 网上开店的必备条件…………… 5
 - 1.3.1 硬件准备…………… 5
 - 1.3.2 软件准备…………… 7
 - 1.3.3 心态准备…………… 8
- 1.4 网上开店的基本流程…………… 8

第2章 确定经营项目与销售风格…………… 11

- 2.1 选择具有一定优势的产品…………… 12
 - 2.1.1 利用独特的地理特产优势…………… 12
 - 2.1.2 选择热销的产品…………… 13
 - 2.1.3 寻找潜在的市场需求…………… 15
 - 2.1.4 寻找新奇特的产品…………… 17
 - 2.1.5 选择自己熟悉的产品…………… 17
 - 2.1.6 国外代购与厂家代理…………… 18
- 2.2 寻找物美价廉的货源…………… 19
 - 2.2.1 充当市场猎手…………… 19
 - 2.2.2 关注外贸产品…………… 19
 - 2.2.3 买入品牌积压库存…………… 19
 - 2.2.4 拿到国外打折商品…………… 20
 - 2.2.5 批发商品…………… 20
 - 2.2.6 与时俱进…………… 21
- 2.3 选择有自己特色的销售风格…………… 22
 - 2.3.1 市场细分…………… 22




目录 Contents

- 2.3.2 选择目标市场 23
- 2.3.3 市场定位 23

第3章 获取网上店铺的“营业执照” 24

-  视频教程 3.1 注册为淘宝网会员 25
 - 3.1.1 淘宝网免费注册流程 25
 - 3.1.2 申请邮箱 25
 - 3.1.3 注册淘宝网会员 27
 - 3.1.4 登录淘宝网 29
-  视频教程 3.2 开通网上银行 30
 - 3.2.1 银行卡、网上银行和支付宝账户之间的关系 30
 - 3.2.2 办理网上银行 30
 - 3.2.3 登录网上银行 32
-  视频教程 3.3 申请支付宝 34
 - 3.3.1 了解支付宝 34
 - 3.3.2 安装淘宝网安全控件 35
 - 3.3.3 激活支付宝账户 35
 - 3.3.4 申请实名认证 37
 - 3.3.5 确认实名认证 39
- 3.4 支付宝充值与余额查询 40
 - 3.4.1 使用网上银行向支付宝中充值 40
 - 3.4.2 查询支付宝账户余额 42
-  视频教程 3.5 支付宝账户和密码的安全设置 42
 - 3.5.1 修改支付宝密码 43
 - 3.5.2 修改淘宝网会员所绑定的支付宝 44

第4章 正式开启淘宝店铺 46

-  视频教程 4.1 发布商品 47
 - 4.1.1 准备商品的图片 47
 - 4.1.2 发布一口价商品 47
 - 4.1.3 发布拍卖商品 50
- 4.2 掌握商品的发布技巧 53





视频教程



视频教程



视频教程

4.3

- 4.2.1 在宝贝描述中下足工夫..... 53
- 4.2.2 在宝贝标题中突出卖点..... 55
- 4.2.3 学会给商品定价..... 56
- 4.2.4 让店铺更容易被买家搜索到..... 58

4.4

- 申请免费的店铺..... 59
- 对店面进行简单的装修..... 60
 - 4.4.1 选择店铺风格..... 60
 - 4.4.2 上传店标..... 61
 - 4.4.3 简单设计店铺公告..... 62
 - 4.4.4 设置宝贝分类..... 63

4.5

- 推荐优势商品..... 66
 - 4.5.1 使用橱窗推荐位..... 66
 - 4.5.2 使用店铺推荐位..... 67

第5章

掌握与买家交谈的各种方式..... 69



视频教程

5.1

- 使用阿里旺旺与买家交流..... 70
 - 5.1.1 安装阿里旺旺..... 70
 - 5.1.2 添加联系人并进行聊天..... 73
 - 5.1.3 将好友分组..... 74
 - 5.1.4 巧用最近联系人..... 76
 - 5.1.5 妥善保存聊天记录..... 76
 - 5.1.6 熟练使用旺旺表情..... 77
 - 5.1.7 使用自动回复留住客户..... 78
 - 5.1.8 短时间内了解买家的购买意向..... 79



视频教程

5.2

- 使用其他通信方式与买家交流..... 79
 - 5.2.1 收发站内信..... 79
 - 5.2.2 回复宝贝留言..... 81
 - 5.2.3 在店铺交流区中回帖..... 82
 - 5.2.4 使用腾讯QQ..... 83
 - 5.2.5 电话联系..... 83

第6章

在淘宝网安全成交第一笔生意..... 84



视频教程

6.1

- 管理商品订单..... 85

目录 Contents



6.2	6.1.1 修改交易价格	85
	6.1.2 修改买家地址	86
6.3	发货与物流	86
	6.2.1 认识淘宝网提供的发货方式	87
	6.2.2 设置运费模板	88
6.4	6.2.3 给买家发货	89
	评价与收款	90
	6.3.1 将支付宝中的钱转入个人网上银行	90
	6.3.2 给买家评价	92
6.4	妥善处理纠纷	92
	6.4.1 查看退款信息	92
	6.4.2 同意买家退款协议	93
	6.4.3 拒绝买家退款协议	94
	6.4.4 退款常见问题	95

第7章

创建完善的物流渠道 96

7.1	降低物流成本	97
	7.1.1 学会计算运输费用	97
	7.1.2 学会节省运费	97
7.2	7.1.3 快递砍价小窍门	98
	如何包装商品	98
7.3	7.2.1 服饰类商品的包装	98
	7.2.2 易碎、重量级商品的包装	99
	选择合适的送货方式	102
7.4	7.3.1 邮政货运	102
	7.3.2 普通快递	102
	7.3.3 各大快递公司服务介绍	103
	尽量避免发生物流纠纷	106
7.4	7.4.1 买家签收注意事项	107
	7.4.2 物流纠纷的解决办法	107

第8章

装修淘宝普通店铺 108

8.1	不同类型店铺的装修风格	109
-----	-------------------	-----





视频教程

8.2

8.1.1	化妆品类店铺	109
8.1.2	时尚服饰类店铺	109
8.1.3	儿童用品类店铺	110
8.1.4	数码电子类店铺	111

制作时尚店标 111

8.2.1	店标配色方案	111
8.2.2	设置店标文本字体	114
8.2.3	收集与编辑素材	115
8.2.4	制作动态店标	117



视频教程

8.3

简单公告区域的制作 120

8.3.1	自己动手制作简单公告区域	120
8.3.2	发布图片	125
8.3.3	在线制作美观的图片公告	127
8.3.4	在线编辑公告中的文字样式	128
8.3.5	在店铺中应用图片公告	130



视频教程

8.4

发布店标 131

第9章

装修淘宝旺铺 133



视频教程

9.1

在线制作销售区模板 134

9.1.1	普通店铺和旺铺的区别	134
9.1.2	制作店铺销售区模板	135
9.1.3	在店铺中应用销售区模板	137

9.2

分类导航设计 138

9.3

制作商品描述模板 142

9.3.1	在Photoshop中制作模板	142
9.3.2	在FrontPage中修改模板	153



视频教程

9.4

个性化的设计 159

9.4.1	添加美妙的背景音乐	159
9.4.2	为店铺添加计数器	161

第10章

掌握商品的拍摄技巧 164

10.1

拍摄商品照片的准备工作 165



目录 Contents

10.2	10.1.1 了解拍摄工具.....	165
	10.1.2 布置拍摄环境.....	166
	10.1.3 使用模特与道具.....	167
10.3	10.2 拍摄小型商品.....	167
	10.2.1 柔光棚和灯光的布置.....	167
	10.2.2 对小型商品进行单独拍摄.....	168
10.4	10.2.3 用微距模式拍摄商品局部以体现产品细节效果.....	169
	10.3 拍摄服饰类商品.....	170
	10.3.1 单独对服装进行拍摄.....	170
10.4	10.3.2 利用模特来展现商品.....	172
	10.3.3 对服饰进行局部拍摄以展示服饰的材质和做工.....	173
	10.4 根据商品特点决定拍摄顺序.....	174
10.4	10.4.1 决定服饰类商品的拍摄顺序.....	174
	10.4.2 决定贵重金属和反光饰品的拍摄顺序.....	174

第11章

修饰拍摄的商品照片..... 176



视频教程

11.1	11.1 使用光影魔术手修饰商品照片.....	177
	11.1.1 调整曝光不足的照片.....	177
	11.1.2 调整曝光过度的照片.....	178
	11.1.3 调整照片的饱和度.....	179
	11.1.4 为照片添加精美边框.....	180
11.2	11.1.5 为商品照片批量添加水印.....	181
	11.2 使用Photoshop修饰商品照片.....	185
	11.2.1 快速修补闪光过强的照片.....	185
	11.2.2 调整模糊的照片.....	186
	11.2.3 自由裁剪照片.....	188
11.2	11.2.4 去除照片中的水印效果.....	189
	11.2.5 将多张照片进行拼凑.....	191



视频教程

第12章

推广新店提升知名度..... 195



视频教程

12.1	12.1 店内宣传很重要.....	196
	12.1.1 充分利用店铺交流区.....	196





12.2

- 12.1.2 友情链接也帮忙 196
- 12.1.3 添加“满就送”服务 198

社区内宣传很快捷 200

- 12.2.1 淘宝社区宣传 200
- 12.2.2 支付宝社区宣传 201
- 12.2.3 使用淘宝直通车进行推广 202

12.3

站外宣传不可少 202

- 12.3.1 百度空间 202
- 12.3.2 利用QQ巧做宣传 203
- 12.3.3 如何让淘友为你推广商品 206
- 12.3.4 利用淘宝客进行推广 206

12.4

买家与卖家的聚集地——旺旺群 207

- 12.4.1 加入他人建立的旺旺群 207
- 12.4.2 建立自己的旺旺群 208
- 12.4.3 管理好旺旺群 209

第13章

皇冠卖家速成秘籍 211



13.1

增加新商品和拉开商品档次 212

13.2

让买家更放心——加入“消费者保障服务” 212

- 13.2.1 服务内容 212
- 13.2.2 加入服务 214

13.3

为客户提供导购 215

- 13.3.1 主动向客户介绍商品 215
- 13.3.2 掌握与买家沟通的技巧 216

13.4

拉拢老买家——赠送小礼品 216

13.5

为客户提供最好的售后服务 217

- 13.5.1 制定合理的退货和换货政策 217
- 13.5.2 善用信用评价 218
- 13.5.3 合理处理矛盾和冲突 218
- 13.5.4 收获好评并回应中评和差评 219
- 13.5.5 向买家表示感谢 220
- 13.5.6 维护客户关系 220



第 1 章

随着网络的发展,在网上购物、开店已成为人们生活中物品交易的热点方式。俗话说“欲做事,先利器”,在淘宝网开店之前,我们先给头脑热下身,解决一下脑海中遗留的问题,以便全身心地投入到店铺中,这样生意才会红火。本章主要为用户介绍网上开店的优势以及为什么要在淘宝网上开店,再详细介绍网上开店的必备条件和基本流程。

做好网上开店的准备工作

淘宝网

宝贝 淘宝商城 店铺 拍卖 淘吧 宝贝分享

Q

搜索

新款春装 针织衫 春季单鞋 冬装清仓 孕妇装 女包 连衣裙 卫衣 更多

淘宝商城 ^{NEW} 电器城

无名良品

吃喝玩乐

HiTao嗨淘

淘花娱乐

限时 满200减60

特色中国 VIP专区

更多>

竞彩篮球

2011春游

38元包邮

试用

旺旺

淘

妇女节团购

淘女郎

淘画报

淘公仔

时尚周

排行榜

男人style 时尚潮流
满288送50券
春季新品播报 1 2 3 4 5

淘宝商城 · 名鞋馆 · 运动馆 · 名品折扣

女人最佳礼物 春款包装7折

春夏内衣
超值人气款



给力秒杀
品牌联合大促



春鞋发布
魅力场89元起



女性私享
健康献礼包邮



Aimer 艾美

OLAY

long dress

ochirly

new balance

WANG



淘宝购物



1.1 网上开店的优势

如果你还在“为什么身边的人都在网上开了店铺”这个问题中盘旋，下面的介绍将为你解答。

1.1.1 网络购物逐渐成为主流的消费方式

网络购物是互联网、银行和物流业发展的产物，其消费方式是：首先通过Internet上的购物网站购买自己需要的商品或服务，然后通过银行付款，最后由物流公司送货上门。从交易双方的类型划分，可分为B2C和C2C两种形式，即企业对个人和个人对个人的形式。

网络购物的发展主要是得到了网络用户的认可，低价作为核心竞争力也成为网上购物迅速发展的重要原因。除此之外，网络购物的其他好处也吸引了越来越多的用户进行网上购物，主要体现在以下几点。

1. 不受时间和地点的限制

网络消费不受时间和地点的限制，用户在家就可“逛商店”。网上的店铺24小时都是开着的，用户可在任何时刻上网查看自己想要购买的商品。

2. 可以购买到附近市场上没有的商品

由于网络店铺的卖家来自全国各地，因此用户可以获取大量的商品信息，买到附近市场上没有的商品。

3. 实行网上支付

与传统的现金支付相比，网上支付更加安全，可以避免现金丢失或者遭到抢劫。

4. 送货上门

用户从订货、买货到货物上门都无须亲临现场，既省时又省力。

1.1.2 投资成本少，回报率高

一项针对中国中小企业的调查显示，个人在网下启动销售公司的费用至少需要5万元，筹备一家网上商店的投入则很少。

1. 不需要租门面

网上开店与传统的店铺式经营方式相比，最大的优点就是节约了如右图所示的租店成本，只要拥有可以上网的电脑就可以开店。许多大型购物网站都提供了租金极低的网店，有的甚至免费提供。



2. 不用囤积货物

网店可以根据客户的订单再去进货，一般的网店不用像下图所示的那样大量囤积货物。



4. 网店不需要专人看守

网店不需要专人看守，只需要客服人员。买家需要商品的时候，只需要单击“和我联系”按钮，如右图所示，就可以和卖家联系，节省了人力方面的投资。

3. 不用办营业执照

在淘宝网或者其他交易性网站上开网店，不需要办理如下图所示的营业执照，免除了税和其他相关费用。



1.1.3 营业时间比较灵活

对于所有的商家来说，时间就是金钱。和传统店不同，网上店铺延长了营业时间。一天24小时，一年365天，用户可以不停地运作，只需要把店铺往网络上一放，随时都会有客人光顾，并且不需要专人看守。卖家还可以根据自己的实际情况自行设置工作时间。

1. 工作时间

工作时间可以设置为早上9点到晚上23点，如下图所示。一般情况下，网上购物每天有两个高峰时间，一个是中午，一个是晚上。



2. 售后时间

售后时间是卖家为了方便买家和自己联系设置的，把售后时间公布出来，有利于买家在准确的时间和卖家联系。如下图所示，设置的时间为15点~18点。





1.2 为什么要在淘宝网上开店

网上开店创业选择什么样的平台，与自己的开业成本有关，也会对销售结果产生一定的影响。

网上开店的方式有两种：一种是在大型网站上开店；另一种是独立型网上商店。独立型网上商店不依附大型网站，而是重新设计一个新的网站。对于初学者来说，和独立型网上商店相比，在大型网站上开店免去了域名等费用，且上手更快，更具有可操作性。淘宝网作为大型网站开店的领军者，是一个不错的选择。

1.2.1 淘宝网品牌大，更容易吸引顾客

淘宝网作为亚洲最大的网络零售商圈已经成为2010年网络用户最熟悉的关键词之一。只要提到网购，无一不会立刻想起淘宝，淘宝店铺、淘宝商城、淘江湖、淘打听、淘心得等多元化交易方式。据统计，截至2010年8月份左右淘宝网的注册会员将近2亿，而淘宝网2009年全年交易额超过2000亿人民币，日交易额6.26亿人民币。

1.2.2 支付宝让客户放心

在网上开店，交易安全成了店主们首要考虑的问题。“支付宝认证”服务是由浙江支付宝网络科技有限公司与公安部门联合推出的一项身份识别服务。支付宝认证除了核实身份信息以外，还核实了银行账户等信息。通过支付宝认证后，相当于拥有了一张互联网身份证，可以在淘宝网等众多电子商务网站开店、出售商品。一张身份证可以通过多个支付宝实名认证，但是其中只有一个账户可以在淘宝网上开设店铺成为卖家。

支付宝认证系统具有如下优势。

- 支付宝认证为第三方认证，而不是交易网站本身认证，因而更加可靠和客观。
- 由众多知名银行共同参与，更具权威性。
- 除身份信息核实外，还增加了银行账户信息核实，极大地提高了其真实性。
- 认证流程简单且容易操作，认证信息反馈及时，用户可实时掌握认证进度。

1.2.3 淘宝网的完善支持

网络的发展是飞速的，淘宝网之所以能够被众多的网上购物人群所接受，还有一个重要的原因，即它在不断地完善自己的功能。

在淘宝网论坛上可以看到很多相关的工作人员针对其功能征集网友的意见，也能看到马云写给淘宝网网友的信，并有很多升级公告，就在写这本书时，淘宝网进行了再次升级。

淘宝网功能完善，再加上现在大力提倡自主创业，从某种程度上来说也是对淘宝网的支持。