

从没有淘宝书像这本一样 **好玩**
好看
好用

宁醉 / 著
不吃芹菜 / 绘图



最省心低投入的淘宝开店秘籍

那些**淘宝开店手册**100%**没说明白**的事!

告诉你 关于开店当老板的各种**秘密八卦**

和网购花钱的所有**细枝末节!**

看完本书, 你会知道,
根本不用花很多时间“学习”如何做老板,
因为你**天生就会!**



化学工业出版社

宁醉 / 著
不吃芹菜 / 绘图



最省心低投入的淘宝开店秘籍



化学工业出版社

· 北京 ·

宅在家里果然能赚钱?

没错!网购带来的新体验和新职业可以让你省去挤公交、梳妆打扮、无聊坐班的时间,开开心心做自己的老板!

本书从开店第一步开始,详细解答了新店主可能遇到的各种细节问题,并且提供了丰富的解决之道。同时,它告诉新店主如何从心理上成长为一个合格的老板,并且有大量实例来引导店主主动适应淘宝的各项规则,开出完美的、有特色的小店。

本书不但适合想经营一个网店的读者,也适合热爱网购的你,并且为你提供了更多种享受网购带来的快乐的方法。

图书在版编目(CIP)数据

宅着也能赚-最省心低投入的淘宝开店秘籍/宁醉著,不吃芹菜绘图. —北京:化学工业出版社,2011.1

ISBN 978-7-122-10308-6

I. 宅… II. ①宁… ②不… III. 电子商务-商业经营-基本知识-中国 IV. F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第261664号

责任编辑:王思慧 张素芳

装帧设计:尹琳琳

出版发行:化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)

印 装:北京方嘉彩色印刷有限责任公司

880mm×1230mm 1/32 印张6 字数200千字 2011年3月北京第1版第1次印刷

购书咨询:010-64518888(传真:010-64519686) 售后服务:010-64518899

网 址:<http://www.cip.com.cn>

凡购买本书,如有缺损质量问题,本社销售中心负责调换。

定 价:25.00元

版权所有 违者必究

■ 前 言 Preface

宅着，不如当老板

钱不是万能的，没有钱却是万万不能的。这已经是这个时代的普遍认识。按照现在的政策规定、社会环境，人人都可以当老板，况且没人不想多赚点（哪怕是背着老板兼职赚点儿），可是只有少数人真正敢于“下海”，为什么？

难道是不会暗暗对那些白手起家的千万、亿万富翁有想法吗？承认内心的羡慕、嫉妒、恨吧，热爱财富和热爱帅哥美女一样，是人之常情。如果可以合理大方地支配自己的钱，买喜欢的东西，去向往的地方，再能牵着心里爱的那个人的手，管它有没有 2012，生活能这样就太幸福了！

然而，千万、亿万富翁只有屈指可数的那么几个，大多数人连兼职做点儿小生意都不敢，怕风险，怕麻烦，没经验，没精力……什么都没有，什么都怕，难道钱真的会从卡里掉出来吗？

真的不会。

况且，这是一个即使不赚钱也要省钱的时代，当那些阿姨都打着毛衣开始谈论网购的时候，那些穿着校服的学生用手机买点卡的时候，那些精打细算的办公室同事一身衣服只要几百块而你一件大衣就花掉一千多的时候，你还在商场里心疼地刷着内容不算充实的工资卡为不打折的当季新品付账吗？你不是 OUT 了，而是没学会把钱送到更合理的地方。

没人能拒绝网购的诱惑，但“下海”确实是件不太容易的事情，大多数时候大海并不是母亲而是个大后妈，贸然下去几乎一定会呛一大

口混着沙子的咸水。可是，反正都要上网，偷菜也是玩，聊天也是玩，购物是玩，发呆还是玩，那不如玩点儿能赚钱的！

所以恭喜你翻开了这本《宅着也能赚》，它绝对不是那种“X天学会XX”的忽悠书，而是事无巨细地告诉你开店当老板的各种秘密八卦和网购花钱的细节知识。它直言不讳地告诉你生意的简单之处，也告诉你花钱如何更省、更划算，它能让你知道，做生意一点也不神秘，就是一个技术活，跟游泳或者开车没有什么差别，而且并不需要像专门跑去健身房和驾校，或者像学外语那样玩命背单词。

尤其是，你根本不用花很多时间“学习”如何做老板，因为你天生就会。

不要用怀疑的目光看着它，《宅着也能赚》确实没骗你，会买就会卖，人人心里都萌着一颗老板的芽，那就干脆让它开花结果吧！

最后，要借这小小的一页，特别感谢霍连杰对本书图画部分巨大的贡献，还有覃子洋、刘欣然、王珊珊、张筱玫等朋友对本书的帮助，同时，龚雪蓉、张韧、范澄、朱成蹊、薛嫒、黄李慧、赵雪凤、谢楠、金秀芳、戴秋馨等朋友亦有贡献。另外，贾斌也为本书的版式设计及排版付出了很多心血，在此一并表示感谢。

宁 醉

2010年12月



目录

CONTENTS

Part 1 我有一个淘宝店

网购才是王道 2

■物美价廉四个字，才是网络购物对年轻人最给力的召唤

光盘贩子 6

■开店很容易，只要有宝贝

第一笔交易 8

第一笔盈利 10

■小卖家即使变成了大皇冠也不会忘记第一个上门的顾客，就像我们会忘记生命里那么多感动的瞬间

买卖公告板 12

■有时候我会想念最开始那个简单的淘宝，还原了买卖和幸福最初的意义

邮票也能打折？ 14

数钱的丰收季 16

再次开店之信心满满 18

再次开店之无产阶级的淘宝店 20

再次开店之有钱了我要这么玩 22

再次开店之我是“拿货”的 24

再次开店之库房你在哪儿 26

■钱生钱，才能有更多钱

再次开店之收快递的“怪蜀黍” 28

■开店之初，生意不会很多，如何压下快递价格

再次开店之可亲可恶的旺旺 30

■保密工作嘛，一定要完美

我要戴上大皇冠 32

■大皇冠的寂寞是和营业额一起暴增的广告费



Part 2 今天开始，我是生人



圈养一个老板的气场…………… 36

■气场这东西确实能决定很多事情

觉悟一：赚钱不可耻…………… 38

■凭自己的能力吃饭嘛！只要来源正当就行

觉悟二：会花才会赚…………… 40

■想要赚到，必须先花掉

觉悟三：诚信很重要…………… 42

■你敢不敢相信这是同一件衣服？

觉悟四：死也不妥协…………… 44

觉悟五：如果真的快死了，还是妥协吧… 46

■小卖家必须有大丈夫的美德

觉悟六：机会是坐“神舟七号”的…… 48

■重要的是你在正确的时间用正确的方法把正确的东西卖给了正确的人

觉悟七：跟不完的东西南北风…………… 50

■如果因此扭曲了自己天然的特质，宁可做一个 OUT 的人

觉悟八：懒死活该哟…………… 52

■星光触手可及

觉悟九：醒醒，别做梦…………… 54

■美好的基础就被万恶的现实砸得粉碎

觉悟十：最坏不过摆地摊…………… 56

■小卖家心态如何、怎么看待赔赚才是最大的问题

给老板的数学课之收入减支出…………… 58

给老板的数学课之一毛钱的问题…………… 60

■绝对不可以贪图一时大方轻易同意抹零

给老板的数学课之定价的秘密…………… 61

给老板的数学课之怎样赔得少…………… 62

给老板的数学课之给合伙人分红…………… 63

■毕竟，这是一个“谈钱就伤感情”的项目

Part 3 卖东西那点事儿

卖啥最赚钱…………… 66

■到底卖什么的学问，也要看小卖家的所在地和性格、爱好

亲，亲，亲个头…………… 68

■真正起作用的是柔软的客气的词语

对付死缠烂打的砍价党…………… 70

■有半数以上的女性砍价是习惯性的

对付装无辜的砍价党…………… 72

■小卖家能做的只是坚持不还价，竖起高高的防线

对付蛮横的砍价党…………… 74

■必须站稳自己的立场，不断重复

对付……的砍价党…………… 76

■没错！小卖家是被雷焦了

心怀不轨的坏人…………… 78

■猫姑娘的店里一直清楚地写着：不见面交易

调戏骗子…………… 80

消失了的买家…………… 82

让我帮你追女生…………… 84

■我想，若我有机会促成这段缘分，真是一种求不到的福气

拖入黑名单…………… 86

刁蛮的上帝们…………… 88

成人漫画…………… 90

大胆地接受投诉…………… 92

■火药味后面需要的只是一把剃刀和一句道歉

红衣长发的美女…………… 94



包裹里是什么·····	96
淘宝和小卖家都不是童话·····	100
省钱快递·····	102
外国人也逛淘宝·····	104



Part 4 倒霉催的中差评

凡事都有第一次·····	108
■那也是你在大皇冠进化路上的经验值啊	
皇冠们很淡定·····	111
小卖家的“鸭梨”好大·····	114
■告诉你如何把巨大的鸭梨削皮切块，连蒸带煮，吃到肚子里消化掉	
怕中差评作甚？·····	116
无处发泄的“快递中差评”·····	118
上帝的体验·····	120
黄油手、标点符号党·····	122
专杀100%好评店·····	124
关于“人肉”·····	126
哭，完全不解决问题·····	128
职业差评党（1）·····	132
职业差评党（2）·····	134
毛主席说，实事求是·····	136
不卑不亢地解决问题·····	138

Part 5 掌柜也网购

金钻闪耀·····	142
■淘宝一入深似海，千金散尽不回来	
学砍价的看过来·····	144

天使变魔鬼·····	146
魔鬼变天使·····	148
拆包裹最有幸福感·····	150
不做上帝，做个好买家·····	152
搜索不是玩的·····	153
防骗道场·····	154
不纵容无良卖家·····	158
终极进化之路，我要做个大买家·····	160

Part 6 · 小卖家的光荣与梦想

有个美女要买裙子·····	164
被强摁低头的小卖家·····	166
■强摁低头，如牛饮水，冷暖自知，呛个半死	
有时候，世界确实不公平·····	168
小卖家VS博士生·····	170
■学历不是问题，问题在于你能想出多大一个梦想	
这只是创业的第一步·····	172
■永远不要小看自己	
小卖家的骄傲·····	174
■大牌们的品牌核心，综合起来不外乎三点：珍贵、坚强、惊艳	
小卖家的现实主义·····	176
■始终给自己留一条淘宝以外的后路	
小卖家的梦想·····	178
■因为有梦想，所以面对现实的时候可以更轻松一点儿吧	

后记

送给所有的小卖家·····	180
■各种的不好，终究抵不过身为一个小卖家的幸福	



Part 1

我有一个淘宝店



伟大的财富从零开始，存款余额多几个零就是终极梦想，宅在家里难道只能打游戏、看电影？想赚钱？没问题！



网购才是王道 ■ 物美价廉四个字，才是网络购物对年轻人最给力的召唤

让我们先来看看小卖家猫姑娘宅女的一天。

早晨起床来，先打开电脑打开旺旺，等待客户上门。看看今天团购什么东西。双人电影票只要 39 元！买，立刻买！

上午的时光自然是处理昨天的订单，打包发货，闲时在大型综合网上超市采购一周需要的米面粮油、纸巾零食。中午吃的快餐是在网上订的，不但送到家门口，还能用折扣券。快递小哥取走了今天的货物之后，准备自学一门第二外语的猫姑娘打开教学网站，用购买的账号开始看视频教程，之后，在网络书店里买到了需要的语法笔记。

下午，收到了昨天订购的新笔记本电脑，经过调试，可以正式开始使用啦，这样就可以把电脑带到库房去发货，看起来很有老板范儿！

晚上，除了看看各家店上了什么好看的新品外，猫姑娘买了一件喜欢的连衣裙，还要参加数码网站的秒杀，嘿嘿，月黑风高，199 元搞定一款最新的手机，这也是幸福呀。

这是败家的一天吗？

貌似是的，七七八八花出去了好几百块呢，但是仔细看看猫姑娘的小账本就能知道，网购之所以在很大程度上取代了传统购物方式，除了方便快捷以外，更大的诱惑力就是便宜。

专柜里动辄三五百的连衣裙，一百多块就可以穿在身上；官方报价 3000 元的手机，专业商城里只要 2200 元；超市里 20 多块的卷纸，秒杀价竟然只有 5 块钱！很大程度上，网购的终极目的就在于省钱。

在人们经济还不富裕的年代里，物美价廉四个字，才是网络购物对年轻人最给力的召唤。

大学时，
网购已经不新鲜了

joyo 卓越

当当网

dangdang.com

淘宝网

而这时候的我，每天穷的要死！
要为吃的东西犯愁



上淘宝买~!



就在这时，有个人
在我身后说了一句



我在淘宝买到了我的第一件东西，

非常的便宜



由此，萌生了开一个
淘宝店铺的想法



2005年冬天，
我的小店开业了



WARNING!! DANGEROUS!

这家伙开的店里的东西都是破烂！

别去！点都别点！

还好啦？
都是八成新哦？





光盘贩子 ■ 开店很容易，只要有宝贝

开店很容易，只要有宝贝。

在淘宝“我要卖”一栏中，按照提示操作，上传 10 件宝贝之后，淘宝会自动提示你可以免费开店，然后分配一个地址给你——过半个小时，你看到了什么？没错，那就是小卖家的小店铺！

简陋的，小小的一间，七零八碎的宝贝，0 信用，没装修，甚至没有宝贝分类和滚动的公告，哪里都是空白，和想象差好远啊！就像刚刚生出来的小 Baby 一样，没有“吹弹可破的皮肤”，反而是红红的、皱皱的呢！但是，最美的大明星也有婴儿期，谁能保证小卖家的这间小店铺在未来的某一天，不会有 BlingBling（亮闪闪）的钻石和大皇冠呢？

这就开始努力吧！

嗯？你说你是很有把握的小卖家？没问题，那就试试吧！

★ 发布最开始的 10 件宝贝要在编辑宝贝的页面里选中“立刻上架”，否则，堆在仓库的宝贝不算在 10 件之内，没法成功开店哦！

★ 不要以为小店铺给你就是你的了，那只是淘宝“租借”给你的。宝贝数量连续 6 周低于 10 件的话，就会被扫地出门。

★ 发布违禁商品是要坐牢的！就算不够辛苦警察叔叔跑一趟，也会被淘宝警告，严重的就会被取消免费的店面，而遭彻底封杀。

★ 虽然有充满创意的小卖家在淘宝出售服务，比如“陪你聊天半小时”之类，但是由于这类所谓的商品并没有长久性也没有具体的理赔保证，还容易被坏人占了便宜，因此特别不建议最开始时就独辟蹊径走这样的路。



除了二手T恤和旧书外，
还有什么可以拿来上架？



光盘！



当时中关村就有很多碟商，

我看到他们就想到我可以卖光盘啊！当然，不是盗版
内容，而是学习资料~



碟要吗？光盘要吗.....



出国考试的资料总是
很受欢迎~



美好的未来
已经不远

