



1CD多媒体教学光盘

- > 21段教学视频，时间长达100分钟
- > 书中案例的原始素材文件与最终效果文件
- > 附赠《电脑上网》教学视频，让您掌握更多的知识

早该这样学



前沿文化
编著

淘宝开店 管理与营销

先进的图解讲述方式+全面实用的内容=轻松学会淘宝开店



让您**快捷高效**地学会淘宝开店，让您**轻松愉快**地成为超级大赢家

- > 选择**最实用、最常用**的知识，让您的学习**不做无用功**
- > **图解式**的讲解，让您阅读起来轻松直观，学习效率**事半功倍**
- > **实用案例**贯穿全书，让您**即学即用、学有所用**
- > **多媒体**视频辅助教学，让您**像看电视一样**学习



科学出版社

早该
这样学



前沿文化
编著

淘宝开店 管理与营销



科学出版社

内 容 简 介

《早该这样学——淘宝开店、管理与营销》一书完全从读者的角度出发,力求解决初学者“学得会”和“用得上”两个关键问题,采用了图解的讲述方式,省去了烦琐而冗长的文字描述,真正做到了简单明了、直观易学。

在内容选择上,本书从读者在工作、生活、娱乐中的实际需求出发,遵循“实用、全面”的原则。全书共分为10章,内容包括网上开店基础知识、从购物中参透卖物的秘诀、淘宝开店给自己一个发财机会、给力的门面才有给力的人气、高明的展示会带来购买的欲望、钻石皇冠是管理者汗水的结晶、包装和物流关系到店铺形象、一笔漂亮的生意应该这样完成、舍不得营销套不着钱,以及离开安全,什么生意都是浮云等内容。在讲解知识的同时,每章还设置了若干实用技巧,用于提高您应对实际问题的能力。

本书既适合淘宝开店初学者使用,也可作为网上开店培训班教材。

图书在版编目(CIP)数据

早该这样学: 淘宝开店、管理与营销/前沿文化编著.

—北京: 科学出版社, 2011. 12

ISBN 978-7-03-032926-4

I. ①早… II. ①前… 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249005号

责任编辑: 周 勤 吴俊华 / 责任校对: 杨慧芳
责任印刷: 华 程 / 封面设计: 彭 彭

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>

中国科技出版传媒集团新世纪书局策划

北京市天颖印刷有限公司印刷

中国科技出版传媒集团新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2012年5月第 一 版 开本: 16 开

2012年5月第一次印刷 印张: 15

字数: 328 000

定价: 32.00 元(含1CD价格)

(如有印装质量问题, 我社负责调换)

前言

本书为谁而写

本书主要针对刚开始接触网上开店的朋友,以及掌握了一些淘宝开店知识,但在开店时总会遇到问题和困扰的读者。本书从读者在网上开店中的实际需求出发,重在培养读者实际应用的能力,努力让您全面掌握网上开店的技巧和方法,真正达到一本在手,开店不求人!

本书主要特点

● **图解步骤 易学易懂。**采用了图解的讲述方式,省去了烦琐而冗长的文字描述。读者只要按照讲述一步一步去操作,就能完全学会相关知识,从而真正做到了简单明了、直观易学。

● **内容全面 讲解清晰。**在内容选择上,本书从读者在网上开店中的实际需求出发,遵循“实用、全面”的原则,保证学以致用。在语言上,力求通俗易懂,坚决避免生僻、专业的词汇术语。

● **视频教学 轻松直观。**与本书配套光盘收录了作者精心录制的书中绝大多数较为复杂且稍具学习难度的操作视频,相信这样的视频能够帮助您真正像看电视一样轻松地学习。

本书主要内容

本书共分为10章,具体内容为:

Chapter 01 激烈竞争从准备就已经打响
Chapter 02 从购物中参透卖物的秘诀
Chapter 03 淘宝开店给自己一个发财机会
Chapter 04 给力的门面才有给力的人气
Chapter 05 高明的展示会带来购买的欲望

Chapter 06 钻石、皇冠是管理者汗水的结晶
Chapter 07 包装和物流关系到店铺形象
Chapter 08 一笔漂亮的生意应该这样完成
Chapter 09 舍不得营销套不着钱
Chapter 10 离开安全,什么生意都是浮云

最后,真诚地感谢您购买本书,您的支持是我们的最大动力。我们将不断努力,为您奉献更多、更优秀的电脑图书。

编 者

2012年3月

How to Read the Book

如何阅读本书

早读这样学 淘宝开店、管理与营销

2.3 淘宝网买家的淘宝之旅

通过前面这些知识，我们了解了网上购物的一般情况。接下来，从开店卖家的角度出发，本节我们将详细地来带大家了解一下淘宝网购物的情况。

2.3.1 注册淘宝网账号

在淘宝网购物之前，我们必须先注册一个淘宝网账号，申请成为淘宝网的注册买家。注册的方式有两种，使用手机或者电子邮箱注册。因为个人的手机号码可能经常变动，这里我们推荐使用电子邮箱注册。具体的操作方法如下。

知识链接

完善支付宝资料时，大家必须认真填写这些信息。因为作为一个想要开店的买家，所填写的资料在以后支付宝实名认证时会用到。支付宝登录密码用于登录支付宝，支付密码则用于付款。为了保障支付宝账户的安全，建议分别设置登录与支付密码，并且密码都不要与淘宝网登录密码相同。



26

知识链接

主要提示初学者需要**重点注意**的问题



实用技巧——经验

本章根据开店卖家的需求讲解了方面知识的朋友们最好能多加练习将

光盘同步文件

原始文件：光盘\素材文件\第2章

结果文件：光盘\素材文件\第2章

同步视频文件：光盘\同步教学文

Skills 01 多张商品图拼贴

为了能达到最佳的表现效果，商不能太大。可以实现拼贴图片的软件我们以可牛影像软件为例来讲解拼贴



本书采用了全新的“**图上标注+操作步骤**”写作方式进行讲解，特在此处进行简要说明。希望能够让您的阅读与学习更加**轻松**，学习效果**事半功倍**！

实用技巧

解决在**实际操作**中出现频率较高的一些问题，能够切实提高您的**应用能力**

光盘路径

此处注明了接下来讲解中所涉及**素材文件**、**结果文件**与**同步教学视频文件**在**配套光盘**中的位置

操作步骤

详细讲解了具体操作步骤，您要按照**01**、**02**、**03**的顺序进行操作，操作方式的含义为



单击（右击、双击、拖动、指向）

代表要使用鼠标进行相应的操作



输入（设置、键入）

代表要使用键盘进行相应的操作



按下（插入）

代表要动手进行硬件操作



等待

代表需要等待

02 从购物中参透卖物的秘诀

经验与实战分享

讲解了许多拍摄和后期处理图片的知识，以前没有接触过这练习将这部分的内容掌握得更牢固。

件\第2章\实用技巧
件\第2章\实用技巧
步教学文件\Chapter 02\实用技巧.mp4

拼贴出完美展示效果

果，商品图片最好是在纯色背景下拍摄，而且商品本身的体积的软件很多，如Photoshop、光影魔术手、可牛影像等，这里解拼贴图片的具体操作方法。



How to Use the CD-ROM

如何使用光盘

光盘包含内容

本书配套的多媒体教学光盘内容包括**21个**视频教程，视频教程对应书中各章节的内容安排，为各章节内容操作步骤的配音视频演示录像，播放时间长达**100分钟**，并附赠了《**电脑上网**》一书的教学视频。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如何操作。

光盘使用方法

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CD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

光盘主界面上方的导航菜单中包括“**多媒体视频教学**”、“**浏览光盘**”和“**使用说明**”等项目，如图1所示。单击“**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。“**目录浏览区**”是书中所有视频教程的目录，“**视频播放区**”是播放视频文件的窗口。在“**目录浏览区**”的左侧有以章序号顺序排列的按钮，单击按钮，将在下方显示以节标题和实例名称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。



图2 显示视频信息

在多媒体视频教学目录中，当将鼠标指针移到链接时，有个别标题的链接名称以红色文字显示，表示单击这些链接会通过浏览器对视频进行播放。

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，如图3所示；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3 全屏显示

通过单击导航菜单（见图1）中不同的项目按钮，可以浏览光盘中的其他内容。

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。

Contents

目录

提示:  为配有视频教程的章节

Chapter 01

激烈竞争从准备就已经打响..... 1

1.1 清醒认识网上开店..... 2

- 1.1.1 什么是网上开店.....2
- 1.1.2 网上开店是否有利可图.....3
- 1.1.3 网上店铺优势在哪里.....4
- 1.1.4 网上开店需要什么条件.....5

1.2 把握网店每一项经营决策..... 6

- 1.2.1 综合考虑自身经营条件.....6
- 1.2.2 慎重筹划网店的经营方向.....7
- 1.2.3 货源始终是网店的生命线.....9
- 1.2.4 为网店选择最合适的销售市场..... 11

1.3 摸清网上开店的一般流程... 14

- 1.3.1 前期准备阶段.....14
- 1.3.2 销售阶段.....14
- 1.3.3 售后阶段.....14

实用技巧 经验与实战分享..... 15

-  Skills 01 货源也能从网上找.....15
- Skills 02 没有货源就做代理销售.....17
- Skills 03 网店与实体店相结合的赚钱战略.....18
- Skills 04 进货防骗有技巧.....18
- Skills 05 虚拟产品也能赚大钱.....19

Chapter 02

从购物中参透卖物的秘诀..... 21

2.1 网络购买力活跃在哪片天空.....22

- 2.1.1 规范安全的购物商城.....22
- 2.1.2 丰富多彩的购物集市.....23
- 2.1.3 组团购物新选择.....24

2.2 网上购物究竟如何进行.....25

- 2.2.1 网上购物所需条件.....25
- 2.2.2 网上购物的完整流程.....25

2.3 淘宝网买家的淘宝之旅.....26

2.3.1	注册淘宝网账号	26
2.3.2	登录与退出淘宝网	28
2.3.3	启用支付宝账户	28
2.3.4	挑选喜欢的商品	30
2.3.5	与卖家对话	32
2.3.6	购买与支付	35
2.3.7	收货与评价	37

实用技巧 经验与实战分享 38

Skills 01	揭开B2C、C2C、B2B、C2B购物的神秘面纱	38
Skills 02	通过秒杀网购超值商品	40
Skills 03	通过淘宝网缴水费	41
Skills 04	实时跟踪订单的物流情况	42
Skills 05	快递收货时应注意的事项	42

Chapter 03

淘宝开店给自己一个发财机会 44

3.1 加盟淘宝网开店 45

3.1.1	淘宝网开店流程	45
3.1.2	成为淘宝卖家	45

3.2 实名认证支付宝 46

3.2.1	认识支付宝和支付宝实名认证	46
3.2.2	申请支付宝卡通认证	47
3.2.3	确认银行汇款金额认证	49

3.3 按规定发布商品 51

3.3.1	准备店铺商品	51
3.3.2	发布商品	51

3.4 正式开张自己的淘宝店 54

3.4.1	向淘宝网申请开张店铺	55
3.4.2	店铺管理	56

实用技巧 经验与实战分享 59

Skills 01	发布商品时相关设置技巧	59
Skills 02	使用外链相册存放商品图片	62
Skills 03	查询和修改支付宝信息	65
Skills 04	通过支付宝提取现款	68
Skills 05	巧为商品取名和定价	70

Chapter 04

给力的门面才有给力的人气 71

4.1 普通网店的装修策略 72

4.1.1	了解店铺布局才好规划装修	72
-------	--------------	----

4.1.2	好的名称自有一种吸引力	73
4.1.3	店标的创意就是店铺的内涵	74
4.1.4	将统一的风格凝练成网店文化	75

- 4.1.5 店里有货，不妨广而告之76
- 4.1.6 优秀的网店懂得如何收纳78
- 4.1.7 深巷酒香还得好风吹散82
- 4.1.8 巧借HTML代码进阶装修83
- 4.1.9 音乐用否，所宜深慎85

4.2 淘宝旺铺的装修策略86

- 4.2.1 淘宝旺铺是更高级的淘宝店...86
- 4.2.2 精心的设计成就完美的店招...88
- 4.2.3 每一个角落都为顾客贴心
准备89

实用技巧 经验与实战分享94

- Skills 01 使用访问计数器留下每一个
光临的足迹94
- Skills 02 通过你来我往的友情链接
增加访问量97
- Skills 03 免费使用淘宝旺铺扶植版...98
- Skills 04 为自己的淘宝店取一个
好记的个性域名99
- Skills 05 一个优秀网店的装修应该
达到什么境界100

Chapter 05

高明的展示会带来购买的欲望 101

5.1 赚钱的卖家都懂得如何展示 自己的宝贝 102

- 5.1.1 为商品拍图是一门值得琢磨的
学问102
- 5.1.2 不同商品的不同拍摄方式...106
- 5.1.3 在正确的位置放置合适的
展示图片109

5.2 将图片美化一下才更有 卖相 109

- 5.2.1 将相机中的照片传到电脑中
处理109
-  5.2.2 使用光影魔术手快速美化
图片111

-  5.2.3 使用Photoshop专业美化
效果116

实用技巧 经验与实战分享 121

- Skills 01 拍摄商品照片的常见问题和
处理办法121
- Skills 02 使用截图说明商品详情...123
-  Skills 03 去除网上图片水印的
方法124
- Skills 04 如何拍好纯白背景下的
商品125
-  Skills 05 多张商品图拼贴出完美展示
效果126

Chapter 06

钻石、皇冠是管理者汗水的结晶 128

6.1

通过阿里旺旺热心接待 进门的买家 129

- 6.1.1 下载安装卖家版阿里旺旺 ... 129
- 6.1.2 登录并合理设置自己的旺旺 130
- 6.1.3 通过阿里旺旺谈生意 132
- 6.1.4 有效地管理阿里旺旺中的好友 133

6.2

用好阿里旺旺这位称职的 秘书 135

- 6.2.1 对店铺进行基本管理 135
- 6.2.2 对店铺交易进行管理 136
- 6.2.3 对店铺事务实时提醒 137

6.3

使用淘宝助理认真管理自己 所有的商品 137

- 6.3.1 下载安装淘宝助理 137
- 6.3.2 登录淘宝助理 138
- 6.3.3 使用淘宝助理管理商品信息 139
- 6.3.4 创建和使用商品模板 145

实用技巧 经验与实战分享 146

- Skills 01 如何和买家进行一次成功的交流 146
- Skills 02 如何拒收阿里旺旺骚扰信息 148
- Skills 03 如何备份阿里旺旺的聊天记录 149
- Skills 04 如何使用淘宝助理为商品搬家 151
- Skills 05 如何使用淘宝助理定时上架商品 152

Chapter 07

包装和物流关系到店铺形象 153

7.1

好包装同样是卖点 154

- 7.1.1 因材施教地考虑包装 154
- 7.1.2 注重细节才能得到好评 155

7.2

重视物流才能好评如潮 156

- 7.2.1 常见的物流方式 156

- 7.2.2 常用物流的收费标准 157
- 7.2.3 发货的手续与流程 157
- 7.2.4 选择物流公司时要注意的事项 158
- 7.2.5 为顾客跟踪商品物流信息 159
- 7.2.6 理性面对物流纠纷 160

实用技巧 经验与实战分享 161

- Skills 01 网店商品包装可以不花钱 161
- Skills 02 快速填写打印快递单 162

Skills 03 使用在线物流省时省事 164

Skills 04 如何防范宝贝被快递员盗换 165

Skills 05 降低发货成本有高招 166

Chapter 08

一笔漂亮的生意应该这样完成 167

8.1 尽心尽力促成订单 168

- 8.1.1 与买家沟通交易商品 168
- 8.1.2 接收买家订单 169
- 8.1.3 关闭无效交易 169

8.2 发货和评价务求及时和满意 170

- 8.2.1 根据订单发货 170
- 8.2.2 双方互相评价 171

8.3 用优质的售后服务追求完美 174

- 8.3.1 理性面对买家退换货 174

8.3.2 尽量避免买家投诉 175

8.3.3 定期回访买家 175

实用技巧 经验与实战分享 176

Skills 01 从讨价还价的买家中争取订单 176

Skills 02 交易过程中为买家改价 176

Skills 03 不让任何一个好评从眼前溜走 178

Skills 04 通过捆绑销售实现价值双赢 179

Skills 05 用积分和会员身份抓住回头客 179

Chapter 09

舍不得营销套不着钱 180

9.1 在销售过程中实现推广 181

- 9.1.1 依靠低价吸引力 181
- 9.1.2 定期开展拍卖销售 181
- 9.1.3 争取每一位光顾者 182

9.2 利用淘宝平台宣传 182

- 9.2.1 积极参加淘宝网活动 182
- 9.2.2 使用“淘宝客”服务 183
- 9.2.3 在旺旺群中宣传 185
- 9.2.4 在淘宝社区中宣传 188

9.3 使用淘宝直通车 189

- 9.3.1 了解和开通淘宝直通车 189
- 9.3.2 使用淘宝直通车推广商品 192
- 9.3.3 管理直通车推广的商品 193

9.4 树立优秀网店形象 194

- 9.4.1 加入“消费者保障服务” 194
- 9.4.2 线上线下公益活动 197

实用技巧 经验与实战分享 197

- Skills 01 推广细节上的处理手段 197
- Skills 02 利用抽奖促销宣传网店 199
- Skills 03 最大限度地利用直通车的
窍门 199
- Skills 04 多种平台宣传推广 201
- Skills 05 将网店地址提交到搜索
引擎 202

**Chapter
10****离开安全，什么生意都是浮云 203****10.1 妥善管理自己的淘宝网
账号 204**

- 10.1.1 设置密码保护 204
- 10.1.2 修改密码 205
- 10.1.3 找回密码 206

**10.2 保障支付宝账号的
安全 207**

- 10.2.1 修改支付宝密码 207
- 10.2.2 开通手机动态口令 208
- 10.2.3 找回忘记的支付宝密码 210
- 10.2.4 其他安全设置 211

10.3 网上银行账户安全 212

- 10.3.1 网上银行基本安全防护 212
- 10.3.2 网银U盾和电子口令卡 213

10.4 安全使用电脑上网 214

-  10.4.1 安装使用安全防护软件 215
-  10.4.2 电脑的日常维护 219

实用技巧 经验与实战分享 221

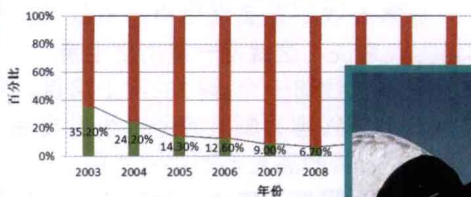
-  Skills 01 使用Windows自带的防火墙
保障开店安全 221
- Skills 02 将手机绑定淘宝账号 222
-  Skills 03 使用360网购保镖 223
-  Skills 04 IE浏览器安全级别设置 224
- Skills 05 移动数据存储安全 225

Chapter 01

激烈竞争从准备 就已经打响

虽然网上开店是一种新兴商业投资选择,虽然这种模式带来更多的发财机会,虽然已经有许多人因为网上店铺而成功致富……但是,你有没有想过有多少人正觊觎着这块新出炉的蛋糕?有没有考虑过小本经营“豆腐坊”是否真的有“黄金豆腐”那一天?有没有打量过各种网店平台下“千帆侧畔”又有多少不归的“沉舟”?一个真正渴望成功的卖家,在决定成为网上卖家那一刻,就注定要打起精神,去面对一次又一次激烈的挑战。渴望成功的卖家也懂得网上开店和开实体店一样,由不得半点草率,只有精心准备才能“打胜仗”。怎样才能调整到最佳准备状态?本章将抛砖引玉向各位具有强烈成功欲望的、未来皇冠级的店主朋友们介绍一些网上开店需要做好的准备工作。

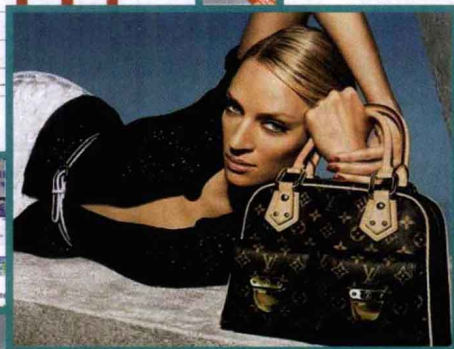
中国网上零售市场B2C与C2C交易规模占比
(据易观国际数据)



网站买家忠诚度比值

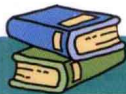
40.1%

阿易趣网



知识要点

- 认识网上开店
- 如何确定网店经营方向
- 如何为网店寻找货源
- 网店经营平台介绍
- 网上开店流程
- 代理销售的方法
- 网店进货技巧



知识讲解——技能与应用学习

1.1 清醒认识网上开店

强烈的成功欲固然能够增加做事的积极性，使我们每天都保持充沛的精力与昂扬的斗志为自己的目标不懈努力，但也要避免被这种欲望冲昏了头脑，盲目地决策、行动。有人说网上开店很赚钱，也的确有人因此赚到了钱，但你如果不假思索地投身进去，最终可能只落得个自欺欺人的后果。因此，开店之前应先抛开对于成功之后的鲜花有多鲜艳的种种幻想，冷静下来，给自己足够的时间去考虑清楚是否真的要在网上开店。本节将介绍什么是网上开店，网上开店有哪些优势，网上开店需要哪些条件以及分析开店是否有利可图。

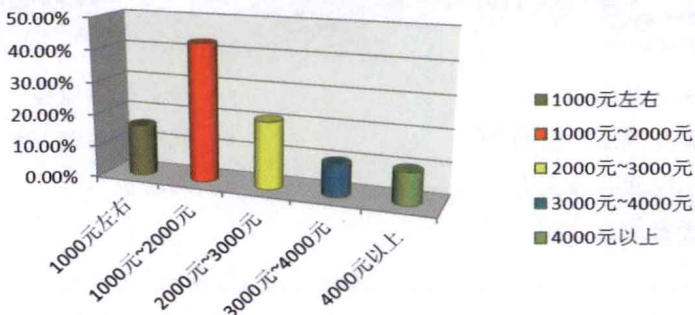
1.1.1 什么是网上开店

随着互联网的深入发展以及电脑的普及，当代人可能或多或少都接触到了网上购物这种新的购物方式。既然有人买就必然有人卖。我们可以自己在网上建立一个购物网站，也可以像开通博客一样，在其他网站平台上申请一个店铺页面，在网站或者页面中放置各种商品信息，顾客通过浏览这些信息了解商品详情，之后再根据需求向你发出订单，你只要根据订单，将商品通过物流送达顾客手中，顾客在收到商品之后再将货款通过网上银行打到你的账户中就完成了一次网上交易。作为卖家来说，这就是一笔网店生意。

可见，网上开店，其实就是经营者在互联网上注册一个虚拟的网上店铺，将出售商品的信息发布到这个店铺网页上，对你的店铺商品感兴趣的浏览者通过线上或线下的支付方式向经营者付款。经营者通过邮寄、物流等方式，将商品发至购买者手中。

网上购物的商品范围越来越广泛，使得它甚至超越了传统购物方式，为越来越多的人尤其是年轻一代所接受和喜爱。网购人群的不断发展和壮大，加上越来越多的人想利用这个机会实现自己创业的梦想，在这两方面因素的共同作用下，近年来在网上开店的形势越来越火爆。

淘宝网为社会创造直接就业岗位的月收入分布图



1.1.2 网上开店是否有利可图

网上开店是否有利可图？这是打算网上开店的人都要问的一个问题。这个问题很迫切，也很实在，但回答这个问题和回答开实体店能不能赚钱其实是一样的，谁都不能给出一个绝对的答案。开网店自然有其利润，不然为什么那么多卖家会蜂拥而至。但无论在哪个平台下做生意总是要有人赚有人亏，永远都维持着优胜劣汰。所以是否有利可图，最终还是掌握在你自己手中。我们可以告诉你的是，客观来说，它有着很大的潜力，它还可以提供给你广阔的发展空间。

目前，国内电子商务尤其是零售类的电子商务还处于成长阶段，未来的发展空间还很大。预计，2012年我国网民数量可能超过5亿，而目前有网购经历的网民还不到其中的五成。尽管近年来国内网购行业崛起了大量的商城和优秀的平台店铺，但网购市场还有很大的潜力亟待开发。

另外，网购线上商品发展也不均衡，有的商品充斥着大量卖家，有的商品则只有少量卖家介入，也不排除有些现在不能在網上销售的商品在未来条件改变之后也可能会打开网络市场。只要抓住机遇，网上开店还是有很大的利润空间的。

在电子商务运作模式下，不同地域的众多买方和规模同样庞大的卖方可在不同时间通过同一个平台找寻到合适的交易对象，这在以前几乎是不可想象的。它省略了许多中间销售环节，因此可以带来比现实市场更低的售价。C2C模式则以更大限度的实惠吸引了大量的买家。B2C模式下，卖方具有决定商品价格的权力，消费者的议价空间非常有限，就像在超市购物，基本上是不能议价的。而在C2C店铺，消费者可以和买家议价、讨论交易，最终让消费者得到满意的交易结果。再加上在C2C店铺中经常会有各种促销活动，目标明确的消费者，不免会受利益的驱使频繁光顾。没有明确目标的消费者，也会为享受购物过程中挑选的乐趣而流连于C2C网站。如今，在C2C网站上已经存在不少这样的消费者：他们没有什么明确的消费目标，花大量时间浏览各种C2C网站仅仅是为了看看有什么新奇的商品，有什么物美价更廉的商品。对于他们而言，这已经成为一种休闲方式，足见C2C的吸引力。从中也可以看到，C2C商务模式依然具有非常大的潜力，早下手就有早成功的机会。

