

淘宝网

开店从零开始

一本通



网上开店、装修、管理、推广、案例全面讲解

淘宝金冠店主与淘宝大学讲师联袂打造

揭秘成功网店背后的秘密·助你店铺快速成长

淘宝超级卖家经验无私分享，百万新手卖家的入门必选

配有一张视频讲解教学光盘，易学易懂



工业出版社
Machine Press



何洁 等编著



何洁 等编著



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目(CIP)数据

淘宝网开店从零开始一本通 / 何洁等编著. —北京: 机械工业出版社, 2014.6

ISBN 978-7-111-46916-2

I. ①淘… II. ①何… III. ①电子商务—商业经营—基本知识—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第116015号

本书基于多个淘宝金冠卖家多年开店的经验, 针对淘宝开店、装修、管理和推广进行了全面、系统的讲解, 书中列举大量源自淘宝网卖家的精彩实例, 全面涵盖了创业者在网上开店的过程中可能遇到的各种问题及其解决方案, 真正做到一册在手, 网上开店创业不用愁。

本书共16章, 主要内容包括做好必要的准备、常见的进货渠道、注册淘宝会员、开通支付宝、在淘宝开设网店发布商品、在淘宝成交第一笔生意、拍摄出让人称赞的商品照片、处理产品图片更好地展现卖相、装修具有特色的精美店铺、在淘宝平台上宣传与推广、掌握淘宝销售技巧、在淘宝平台外进行推广、网店促销策略引爆店铺销量、商品的包装和物流、完善的客服吸引回头客、网店安全交易防诈骗、运营管理好网店打造金冠级店铺。

本书适合想在网上开店创业的初学者, 包括在校大学生、求兼职的人员、自由职业者、小企业管理者、企业白领等, 同时也适合已经开办了网店, 但想进一步掌握网店经营的高级技巧, 要获得更大的市场和更多的利润, 把网店生意做大做强店主选用。

淘宝网开店从零开始一本通

何洁 等编著

出版发行: 机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 夏非彼 迟振春

印刷: 中国电影出版社印刷厂

版次: 2014年7月第1版第1次印刷

开本: 170mm×242mm 1/16

印张: 21.5(含0.25印张彩插)

书号: ISBN 978-7-111-46916-2

定价: 49.00元(附光盘)

ISBN 978-7-89405-426-5(光盘)

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 68995261 88361066

投稿热线: (010) 82728184 88379604

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

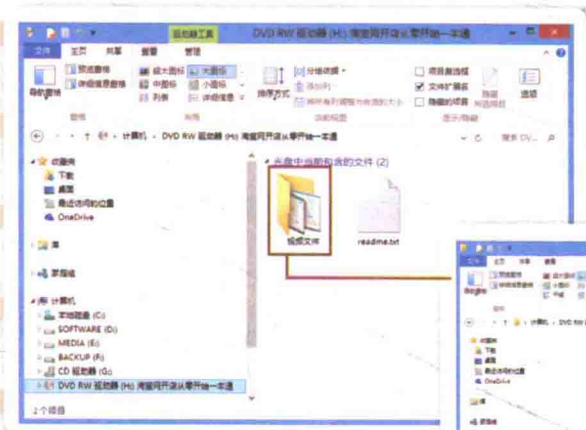
读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光/邹晓东

将光盘放入光驱，打开“我的电脑”或“计算机”，然后选择“光盘驱动器”，会出现如图所示的界面



本书视频文件



视频教学文件

阿里旺旺导出聊天记录.mp4
把照片中的产品抠出来.mp4
编辑淘宝个人信息.mp4
店铺的基本设置.mp4
放大与缩小图片.mp4
给店铺添加计数器.mp4
快速更换图片的背景.mp4
批量处理产品图片.mp4
上传图片并设置宝贝的分类.mp4
设计具有强烈视觉信息的店标.mp4
设置店铺公告.mp4
申请免费电子邮箱.mp4
使用阿里旺旺添加联系人进行聊天.mp4
使用橱窗推荐位.mp4
使用电子邮箱.mp4
使用淘宝助理上传宝贝.mp4
使用图片轮播功能.mp4
使用掌柜推荐位.mp4
添加商品分类.mp4
调整对比度突出照片主题.mp4
调整模糊的照片.mp4
调整拍歪的照片.mp4
调整曝光不足的照片.mp4
调整曝光过度的照片.mp4
旺旺分组管理，招打造特色的旺旺群.mp4
为照片添加水印防止他人盗用.mp4
为照片添加相框提高商品档次.mp4
下载安装淘宝助理.mp4
选择店铺风格.mp4
在店铺中应用图片公告.mp4
在淘宝发布商品.mp4
制作宝贝分类图片.mp4
制作精美的图片公告.mp4
注册淘宝会员.mp4
自由裁剪照片.mp4





中国互联网络信息中心（CNNIC）第33次《报告》显示，截至2013年12月，中国网民规模达6.18亿，互联网普及率为45.8%。中国网络购物用户规模达3.02亿，使用率达48.9%，网络购物成增长最快的应用。2013年我国电子商务交易额达9.9万亿元，同比增长21.3%；数据显示，2013年上半年中国网上零售市场交易规模达到7542亿元，同比增长47.3%，网购交易额占社会消费品零售总额的比重达到7.8%。如此诱人的市场，让越来越多的人将创业的目光瞄准了网上开店，尤其是一些年轻人更是视其为就业的另一条出路。

本书作为一本网上开店创业的全程指南，从实际网上开店的准备讲起，同时穿插了最新的网络技术、营销推广思路、物流知识和经营管理技巧，总结了很多网上创业者在实际经营中遇到的问题。全书把网络技术、营销知识和成功案例完美地结合到一起，只需要一本书，就可以解决网上开店创业的所有问题，真正做到一册在手，网上开店创业不用愁。

1. 本书主要内容

本书共16章，主要内容介绍如下。

第1~2章：介绍什么是网上开店、为什么要在网上开店、网上开店的方式和平台、做好必要的准备、网上开店卖什么最火、常见的进货渠道、进货技巧与防骗手段。

第3~5章：介绍注册淘宝会员、开通支付宝、在淘宝开设网店发布商品、店铺的设置与优化、在淘宝成交第一笔生意。

第6~8章：介绍拍摄出让人称赞的商品照片、处理产品图片更好地展现卖相、装修具有特色的精美店铺。

第9~12章：介绍店铺营销推广的各种方法，包括在淘宝平台上宣传与推广、掌握淘宝销售技巧、在淘宝平台外进行推广、网店促销策略引爆店铺销量。

第13~16章：介绍网店经营管理技巧，包括商品的包装和物流、完善的客服吸引回头客、网店安全交易防诈骗、运营管理好网店打造金冠级店铺。

2. 本书特色

- 全面。网上开店最新、最全面的实战宝典。本书按照最新版的淘宝开店平台进行了详细的介绍。另外还从照片处理到店铺装修、店铺推广营销、网店经营管理等各个方面提供了全面的建议。
- 案例激励。16个绝对真实的网店成功案例，揭秘金冠级大卖家的成功秘笈。每一

位卖家都是一位开拓者，他们没有很硬的背景、没有很多的资源，基本上都是白手起家，他们在开始的时候甚至没有想到会有今天的成就，但是他们怀揣梦想、脚踏实地、不断摸索、坚持不懈，才有了今天的成功。这些宝贵经验正是千千万万具有创业梦想的人所需要的，借鉴别人的成功就是复制成功，这也是走向成功的捷径。

- 图解操作。以详细、直观的步骤讲解相关操作，使读者轻松上手，举一反三。读者只需要根据这些操作步骤完全可以开设自己的店铺。
- 实用。本书作者具有多年网店设计与装修的经验，将开店过程中的经验和技巧总结了出来，涵盖了开店过程中遇到的许多细节问题。

本书大部分的技术都是经过淘宝大卖家证明过的确实有效的技术，都能够实实在在帮助卖家的店铺提高利润。

本书以浅显易懂的方式讲述了在淘宝上从开店到最终成功所要做的方方面面工作，即使是对淘宝一点都不了解的新手也完全能够通过本书获得成功。

3. 本书适合读者

本书适合想在网上开店创业的初学者，包括在校大学生、求兼职的人员、自由职业者、小企业管理者、企业白领等，同时也适合已经开办了网店，但想进一步掌握网店经营的高级技巧，要获得更大的市场和更多的利润，把网店生意做大做强的店主选用。

本书的编者中既有国内多年开店经验的网店店主，又有淘宝大学的老师，除了封面署名外，参加编写和提供素材的还有晁辉、王冬霞、孙文记、倪庆军、徐曦、王张名、葛俊科、谭海波、刘宇星等。由于作者水平有限，加之创作时间仓促，不足之处在所难免，欢迎广大读者批评指正。

编者

2014年5月



前言

第1章

做好网上开店的准备

1.1	什么是网上开店	1
1.2	网上开店的“钱”景	2
1.3	为什么要在网上开店	2
1.3.1	投资少,回收快	3
1.3.2	不用担心收到假钱	3
1.3.3	基本不需要占压资金	3
1.3.4	经营方式灵活	3
1.3.5	营业时间不限	3
1.3.6	地域限制小	4
1.4	网上开店的方式	4
1.4.1	自助式开店	4
1.4.2	自立门户型的网上开店	5
1.4.3	自己建设网站和自助式开店相结合的方式	5
1.5	选择合适的网上开店平台	6
1.5.1	淘宝网	6
1.5.2	拍拍网	6
1.5.3	易趣网	7
1.6	做好必要的准备	8
1.6.1	做好开店的心理准备	8
1.6.2	必要硬件缺一不可	9

1.6.3 善用软件事半功倍	10
1.6.4 熟知淘宝的各类规则	11
1.7 成功案例——时尚白领兼职开网店卖十字绣	12

第2章

选好货源是成功的第一步

2.1 网上开店卖什么最火	14
2.1.1 服装	15
2.1.2 化妆品	15
2.1.3 家居日用类商品	16
2.1.4 珠宝首饰	16
2.1.5 数码家电	17
2.2 常见的进货渠道	18
2.2.1 在批发市场批发	18
2.2.2 厂家直接进货	18
2.2.3 大批发商	19
2.2.4 刚刚起步的批发商	19
2.2.5 外贸尾单货	19
2.2.6 积压库存商品	19
2.2.7 寻找换季、拆迁与转让清仓的商品	20
2.2.8 海外代购	20
2.2.9 网络代销商品	21
2.2.10 民族特色商品	21
2.2.11 二手市场进货	22
2.2.12 阿里巴巴批发网站	22
2.3 在淘宝供销平台进货	23
2.3.1 分销商加入供销平台的好处	23
2.3.2 在分销平台搜索货源	24
2.3.3 怎样选择好的供应商	26
2.4 进货技巧与防骗	27
2.4.1 进货的技巧	27
2.4.2 网上进货防骗常识	28
2.5 成功案例——70岁老奶奶淘宝网上开店卖毛毯	30

第3章

在淘宝迈出开店的第一步

3.1 申请并使用电子邮箱	32
3.1.1 申请免费电子邮箱	32
3.1.2 使用电子邮箱	34
3.2 成为淘宝会员	35
3.2.1 注册淘宝会员	35
3.2.2 编辑个人信息	37
3.3 开通支付宝	39
3.3.1 支付宝账户的作用	39
3.3.2 注册并激活支付宝账户	40
3.3.3 支付宝实名认证	43
3.3.4 申请安装支付宝数字证书	46
3.4 申请网上银行	48
3.4.1 开通网上银行	48
3.4.2 使用网上银行为支付宝充值	51
3.5 成功案例——80后返乡农家女孩淘宝创业	52

第4章

在淘宝开设网店发布商品

4.1 发布宝贝店铺开张	55
4.1.1 发布商品	55
4.1.2 给宝贝取个好名字	58
4.2 店铺的设置与优化	60
4.2.1 选择店铺风格	60
4.2.2 店铺的基本设置	62
4.2.3 设置店铺公告	64
4.2.4 添加商品分类	66
4.2.5 给店铺添加计数器	67
4.3 推荐商品	69



4.3.1	使用橱窗推荐位	69
4.3.2	使用掌柜推荐位	71
4.4	使用淘宝助理批量发布商品	72
4.4.1	下载并安装淘宝助理	72
4.4.2	创建上传宝贝	75
4.4.3	批量编辑宝贝	79
4.4.4	备份宝贝	81
4.5	成功案例——90后大学生开网店，一年收入五百万	82

第5章

在淘宝成交第一笔生意

5.1	与买家交流	84
5.1.1	使用阿里旺旺添加联系人进行聊天	84
5.1.2	导出聊天记录	86
5.1.3	使用阿里旺旺增加流量的技巧	87
5.1.4	旺旺分组管理，打造特色的旺旺群	88
5.1.5	防止旺旺的骚扰信息	89
5.1.6	收发站内信	90
5.2	出售商品	92
5.2.1	修改宝贝价格	92
5.2.2	选择物流发货	93
5.2.3	处理退款请求	96
5.3	给买家评价	98
5.3.1	评价买家	98
5.3.2	查看买家评价	100
5.4	用支付宝管理收支账目	101
5.4.1	从支付宝中提现	101
5.4.2	查询支付宝账户明细	103
5.5	成功案例——海归弃十月薪，回国开网店月入百万	104

第6章

拍摄出让人称赞的商品照片

6.1 摄影器材的选择.....	107
6.1.1 数码相机的分类.....	107
6.1.2 数码相机的选购技巧.....	108
6.1.3 常见的数码相机品牌.....	109
6.1.4 数码相机的日常保养.....	111
6.2 拍摄照片的准备工作.....	113
6.2.1 光线的运用.....	113
6.2.2 了解拍摄工具.....	115
6.2.3 室内拍摄场景布置.....	116
6.2.4 怎样用普通数码相机拍出好照片.....	117
6.3 在户外拍摄商品.....	119
6.3.1 寻找适合的光线.....	119
6.3.2 户外拍摄场景布置.....	120
6.4 服饰类商品拍摄实例.....	122
6.4.1 拍摄前的准备工作.....	123
6.4.2 从细节开始做起.....	123
6.4.3 服装挂拍技巧.....	125
6.4.4 平铺服装拍摄注意事项.....	126
6.4.5 模特拍摄技巧.....	126
6.5 成功案例——网店摄影师专为网店商品拍照片，月赚十万元.....	128

第7章

完美处理产品图片，更好地展现卖相

7.1 简单的照片处理.....	130
7.1.1 调整拍歪的照片.....	130
7.1.2 放大与缩小图片.....	132
7.1.3 自由裁剪照片.....	132
7.1.4 把照片中的产品抠出来.....	133



7.1.5	快速更换图片的背景	135
7.2	调整照片效果	136
7.2.1	调整曝光不足的照片	136
7.2.2	调整曝光过度的照片	136
7.2.3	调整模糊的照片	137
7.2.4	调整对比度突出照片主题	139
7.3	为照片添加水印和边框	139
7.3.1	为照片添加水印防止他人盗用	140
7.3.2	为照片添加相框提高商品档次	140
7.4	批量处理产品图片	141
7.5	成功案例——店铺装修，好店要有好门面	144

第8章

装修具有特色的精美店铺

8.1	网店装修需要注意的问题	146
8.2	店标的设计与制作	147
8.2.1	店标简介	147
8.2.2	设计具有强烈视觉信息的店标	148
8.3	公告区域的制作	152
8.3.1	制作公告区时的注意事项	152
8.3.2	制作精美的图片公告	152
8.3.3	在店铺中应用图片公告	154
8.4	宝贝分类设计与设置	157
8.4.1	宝贝分类制作的注意事项	157
8.4.2	制作宝贝分类图片	157
8.4.3	上传图片并设置宝贝的分类	158
8.5	布局模块管理	161
8.5.1	使用图片轮播功能	161
8.5.2	添加搜索功能模块	165
8.5.3	使用宝贝推荐区	166
8.6	成功案例——网店装修师年收入约百万元	168



第9章

在淘宝平台上宣传与推广

9.1 利用淘宝免费资源推广网店	170
9.1.1 互相添加友情链接, 增加店铺流量	170
9.1.2 在淘宝论坛发帖, 不花一分钱照样增加网店流量	172
9.1.3 灵活运用信用评价, 也可宣传展示店铺	176
9.1.4 参加店铺优惠券, 与淘宝网一同促销	177
9.1.5 分享店铺流量, 加入网商联盟	177
9.1.6 相互收藏店铺增加人气互相推广	178
9.1.7 参加天天特价活动	179
9.1.8 利用淘金币做营销	180
9.2 花钱在淘宝推广店铺	185
9.2.1 聚划算团购吸引买家疯狂抢购	185
9.2.2 用好钻石展位, 提升流量和订单	188
9.2.3 设置满就送提高客单价	189
9.2.4 合理使用搭配套餐, 增加销量	191
9.2.5 直通车帮你打造爆款	194
9.2.6 让更多淘客替你推广商品	196
9.2.7 淘宝试用中心, 引万人抢用	197
9.2.8 扩大网店的规模, 参加供销平台	200
9.2.9 加入天猫商城	200
9.3 成功案例——大学生网上开公司卖家具年入百万	201

第10章

掌握淘宝销售技巧

10.1 留住上门的买家	203
10.1.1 巧用欢迎词	203
10.1.2 将心比心, 换位思考	204
10.1.3 细节留住顾客	204
10.1.4 主动介绍商品	206
10.1.5 尊重买家	207
10.1.6 与买家沟通的禁忌	207



10.2	淘宝沟通交易技巧.....	208
10.2.1	建立买家的信任感.....	209
10.2.2	了解顾客的购物心理.....	210
10.2.3	效果“因人而异”.....	213
10.2.4	推荐商品赢客单价.....	214
10.2.5	对待讨价还价.....	214
10.2.6	产品价值的塑造.....	215
10.2.7	促成交易的技巧.....	215
10.3	提高服务质量.....	218
10.3.1	学习并掌握导购技巧.....	218
10.3.2	售后回访留住客户.....	219
10.3.3	给买家派送促销红包.....	220
10.4	怎样防止客户流失.....	222

第11章

在淘宝平台外进行推广

11.1	利用搜索引擎宣传.....	224
11.1.1	将网店提交到各大搜索引擎.....	224
11.1.2	百度知道推广淘宝网店的技巧.....	225
11.1.3	百度空间也能提高销量.....	226
11.1.4	利用百度贴吧推广网店.....	227
11.2	利用即时聊天工具推广.....	228
11.2.1	通过QQ签名.....	228
11.2.2	QQ空间推广.....	228
11.3	邮件推广，也能让流量上万.....	229
11.3.1	电子邮件推广.....	229
11.3.2	如何发邮件让客人一定回复.....	230
11.3.3	邮件推广营销的营销诀窍.....	231
11.4	巧用博客来推广店铺.....	231
11.4.1	写出优秀的博文，打造博客营销.....	231

11.4.2 增加博客点击量妙计	232
11.5 网络团购是网店推广的助推器	233
11.6 利用微信推广	234
11.7 利用微博推广	236
11.8 投放网络广告,带来客观的流量	238
11.9 采用传统方式推广	239
11.10 成功案例——皇冠店主教你提高网店推广转化率	239

第12章

网店促销策略引爆店铺销量

12.1 促销活动准备	241
12.1.1 什么是促销	241
12.1.2 促销能带来哪些好处	242
12.1.3 促销的误区	242
12.2 网上赠品促销	243
12.2.1 赠品促销的优点	243
12.2.2 赠品的选择技巧	245
12.3 打折促销	245
12.3.1 打折促销的优点	245
12.3.2 打折促销的方式	246
12.3.3 打折促销的策略	247
12.4 包邮促销的秘诀	247
12.5 购物积分促销	249
12.6 巧用数字定价促销	250
12.7 有智慧淡季也可变旺季	253
12.8 要想赚钱赚人气抓住节假日	254
12.9 怎样做好销售旺季的促销	256
12.10 借助“卖点”进行网店的推广	257
12.11 限时限量促销商品	257
12.12 网店口碑营销让买家帮你做宣传	259
12.13 成功案例——超级卖家教你如何打造爆款	260

第13章

商品的包装和物流

13.1 淘宝的主要发货方式.....	262
13.1.1 平邮发货	262
13.1.2 EMS发货.....	263
13.1.3 托运公司	264
13.1.4 普通快递发货.....	264
13.1.5 发货方式比较.....	265
13.2 商品的包装	265
13.2.1 各类商品的包装技巧	265
13.2.2 包装时的注意事项.....	268
13.2.3 好的包装也能留住回头客	269
13.3 选择优秀的快递公司.....	270
13.3.1 申通快递	270
13.3.2 圆通速递	271
13.3.3 中通快递	271
13.3.4 顺丰速运	272
13.3.5 韵达快递	272
13.3.6 天天快递	273
13.4 自己计算运费,方便又实惠	274
13.4.1 计算快递价格.....	274
13.4.2 计算邮局平邮价格.....	275
13.5 注意避免发生物流纠纷.....	277
13.5.1 如何避免发生物流纠纷	277
13.5.2 解决常见物流问题.....	278
13.6 成功案例——“淘宝村”成就农民致富的新道路	278

第14章

完善的客服,吸引回头客

14.1 客服的重要作用和意义.....	280
14.2 客服必备的知识 and 能力.....	281
14.2.1 商品专业的知识.....	281

