

网上开店、 推广与经营 从新手到高手

(第2版)



前沿文化/编著



前版丛书累计热销

140000册

全新优化升级
更加适合初学

适合初学

在前版图书基础上优化升级，充分考虑读者意见精心修订，更加符合初学者需求

突出实战

打破单一讲解知识技能模式，结合大量实战案例，突出实用性和参考性强的特点

视频教学

所见即所得的视频教学助您充分理解书本知识，有效提高学习效率、降低学习难度

超值附赠

额外赠送2小时《电脑组装、维护与故障排除》教学视频，为学习提供更多帮助



超值多媒体教学系统

- 43个语音教学视频
- 附赠2小时《电脑组装、维护与故障排除》教学视频



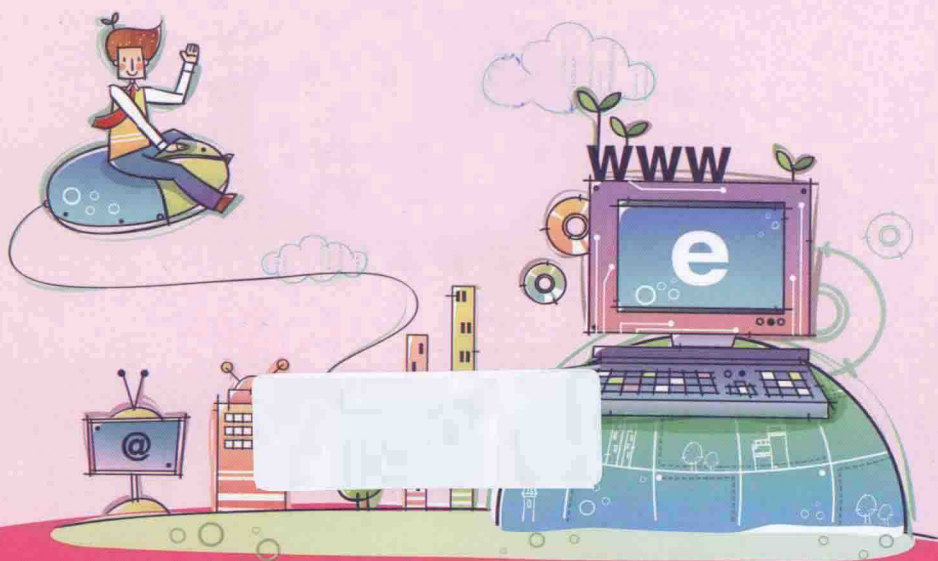
科学出版社

网上开店、 推广与经营 从新手到高手

(第2版)



前沿文化/编著



科学出版社
北京

内 容 简 介

本书从读者应用需求出发,内容上全面详细,讲解了网上开店、推广与经营的业务流程,运营思路和操作技巧;讲解上图文并茂,重视实践操作能力的培养,在图片上清晰地标注出了要进行操作的位置与操作内容,并且重点、难点操作均配有视频教程,以求读者能高效、完整地掌握本书内容。

全书共分为12章,包括网上开店必备知识、如何成为一个合格的店主、开店货源的选择批发、宝贝图片的美化与处理、淘宝开店经营的第一步、开通店铺并发布宝贝、店铺门面的装饰、淘宝网店铺营销与推广、如何售出第一件宝贝、包装与物流的选择、完善网店的售后服务和成就淘宝钻石皇冠之路等内容。

本书既适合初学网上开店的读者学习使用,也适合有一定基础,但缺乏经营经验与推广技巧的读者使用,还可以作为电脑培训班、职业院校电子商务专业学生的教材或学习辅导书。

图书在版编目(CIP)数据

网上开店、推广与经营从新手到高手/前沿文化
编著. —2版. —北京:科学出版社,2014.6
ISBN 978-7-03-041176-1

I. ①网… II. ①前… III. ①电子商务—商业经营—
基本知识 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第131398号

责任编辑:徐晓娟 吴俊华 / 责任校对:杨慧芳
责任印刷:华程 / 封面设计:张世杰

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>

北京天颖印刷有限公司印刷

中国科技出版传媒股份有限公司新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2014年8月第一版

开本:720×980 1/16

2014年8月第一次印刷

印张:16

字数:389 000

定价:39.80元(1CD价格)

(如有印装质量问题,我社负责调换)

网络已经深入我们生活的方方面面，给人们的生产、生活带来了巨大的影响。而随着网络安全逐步地完善，人们的消费观念也在不断地转变，国内电子商务进入了一个快速发展的阶段，并且已经成为国民经济发展中的亮点之一。

《网上开店、推广与经营从新手到高手》第1版产品于2011年6月上市以来，受到广大读者的认可与好评。《网上开店、推广与经营从新手到高手（第2版）》，是在第1版产品的基础上进行精心升级修订后推出的产品。本书的编写目的是帮助网上开店初学者了解网上开店的流程、推广方法、运营思路与经营技巧等知识，从而最终实现自己的目标：开设一家成功、赚钱的网店。

全书共分为12章，包括网上开店必备知识、如何成为一个合格的店主、开店货源的选择批发、宝贝图片的美化与处理、淘宝开店经营的第一步、开通店铺并发布宝贝、店铺门面的装饰、淘宝网店铺营销与推广、如何售出第一件宝贝、包装与物流的选择、完善网店的售后服务和成就淘宝钻石皇冠之路等内容。

本书内容系统、全面，采用大量图片配合文字说明的方式对知识点进行讲解，步骤清晰、完备，保证读者轻松顺利地学会知识。在介绍操作方法时，本书尽量选用切合实际需求的案例，以便于读者应用于实践。

本书配1张多媒体视频教程CD光盘，包含了43个书中相关技能与实例制作的视频教学录像。网上开店人士书盘结合学习，其效果立竿见影。另外，光盘还赠送2小时《电脑组装、维护与故障排除》教学视频，以方便读者学习和工作参考使用。

本书由前沿文化与中国科技出版传媒股份有限公司新世纪书局联合策划。参与本书编创的人员都具有丰富的实战经验和一线教学经验，在此向所有参与本书编创的人员表示感谢。

最后，真诚感谢读者购买本书。您的支持是我们最大的动力，我们将不断努力，为您奉献更多、更优秀的计算机图书。由于计算机技术发展非常迅速，加上编者水平有限、时间仓促，不妥之处在所难免，敬请广大读者和同行批评指正。

为了使您更好地学习本书，我们特别创建了读者学习交流与技术指导QQ群：363300209，欢迎读者来这里交流学习经验。

编著者

2014年6月



如果您的计算机不能正常播放视频教学文件，请先单击“视频播放插件安装”按钮①，安装播放视频所需的解码驱动程序。

【主界面操作】

- 1 单击可安装视频所需的解码驱动程序
- 2 单击可进入本书多媒体视频教学界面
- 3 单击可打开附赠的视频
- 4 单击可浏览光盘文件
- 5 单击可查看光盘使用说明



【播放界面操作】

- 1 单击可打开相应视频
- 2 单击可播放/暂停播放视频
- 3 拖动滑块可调整播放进度
- 4 单击可关闭/打开声音
- 5 拖动滑块可调整声音大小
- 6 单击可查看当前视频文件的光盘路径和文件名
- 7 双击播放画面可以进行全屏播放，再次双击便可退出全屏播放



【光盘文件说明】

此文件夹包含本书
视频教学文件



此文件夹包含
附赠视频文件



此文件夹包含播放视频
教程所需的插件



本书配套光盘内额外赠送了2小时《电脑组装、维护与故障排除》教学视频，为开网店人士的学习提供更多帮助。



▶ 1.4 用系统安装盘分区



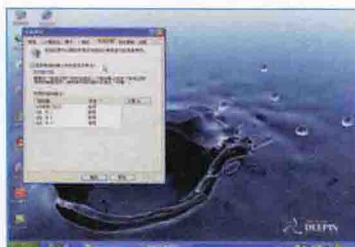
▶ 2.4 从Windows XP升级到Windows 7



▶ 3.2 手动安装驱动程序



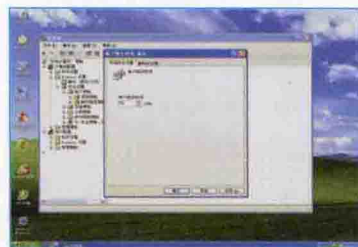
▶ 4.3 设置无线宽带路由器



▶ 5.4 禁止系统还原



▶ 5.18 加快开机速度



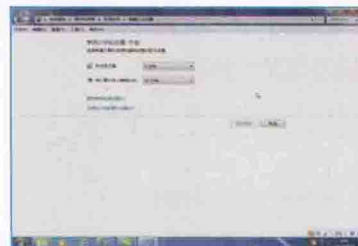
▶ 6.5 使用组策略锁定账户



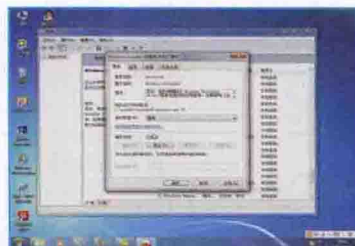
▶ 7.5 使用Unlocker删除顽固木马文件



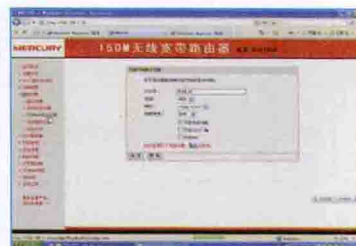
▶ 8.9 恢复被格式化的分区上的文件



▶ 9.1 笔记本屏幕的维护方法



▶ 10.5 解决Windows 7系统下的Installer服务冲突



▶ 11.2 解决无线网络被人盗用问题



网上开店、推广与经营从新手到高手 (第2版)

7.1 店铺的基本设置

淘宝网提供的“店铺基本设置”功能可以帮助卖家快捷、方便地完成各项店铺设置操作,如店铺的介绍、店铺店标的更换、手机淘宝店铺信息完善等。下面分别来进行介绍。

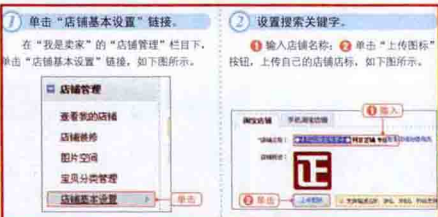
7.1.1 店铺基本信息设置

我们在申请网店时,就需要设置店铺的一些基本信息。当店铺开张后,如果有更好的店名和介绍内容,那么随时就可以进行更换。



光盘同步文件

同步视频文件: 光盘\同步教学文件\第7章\7.1.1.mp4



3 设置其他信息。

按照开店时介绍的方法,进行其他店铺信息修改即可。



店铺基本设置说明

与实体店不同,在经营过程中,卖家可以随时修改自己的店铺类型、公告说明等,这不需要一点成本。另外,最开始开店是不称的,开店成功后也需要返回这里设置名称。

136

章节标题

便于读者了解本节所讲的知识点和内容

视频文件路径

标明本节教学视频在光盘中的位置

操作步骤

以一步一图的方式对实例进行详细操作讲解,其中的①、②……为子步骤操作,与图中的①、②……对应

疑难解答

对讲解中随时出现的技术点或疑难问题进行重点解答说明

操作图注

要进行操作的位置与操作的方式,与操作步骤文字中的①、②……相对应

知识加油站

对内容中涉及的知识点进行补充或扩展说明



问:什么是店铺店标?

答:所谓店标,就是店铺的标志,也就是我们常说的LOGO标志,如腾讯网的QQ标志,搜狐网的狐狸标志等。

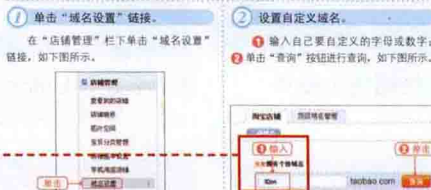
7.1.2 开通2级免费域名

所谓域名,就是指平时我们打开网站的网址,如www.taobao.com,就是一个顶级的域名。而这里我们要开通的2级域名,则是在顶级域名下,将www替换成任何我们所想要自定义设置的字母,如92on.taobao.com。



光盘同步文件

同步视频文件: 光盘\同步教学文件\第7章\7.1.2.mp4



个性域名

域名只能由字母和数字组成,不能包含字符、空格等。另外,由于注册的人过多,因此重复的域名是不能通过的,大家在自定义设置时可以选择一些特别的域名。

3 提示域名可以成功申请。

如果提示成功,则直接单击“申请确定”按钮,如右图所示。



01
02
03
04
05
06
07
08

137

目录 CONTENTS

Chapter 01 认识网上开店

1.1 让我们从电子商务谈起.....002	1.3.4 经营方式灵活.....009
1.1.1 电子商务的源起.....002	1.3.5 网店与传统商店的比较.....010
1.1.2 电子商务的分类情况.....003	1.4 熟悉网店的销售模式.....010
1.1.3 让人人成为老板的C2C网站.....003	1.4.1 自有产品销售.....010
1.1.4 了解电子商务安全法规.....004	1.4.2 虚拟产品销售.....011
1.2 网上最热门的线上交易网站.....005	1.4.3 分销产品销售.....012
1.2.1 淘宝网.....005	1.4.4 服务产品销售.....013
1.2.2 易趣网.....006	1.5 要知道从哪里寻找货源.....013
1.2.3 腾讯拍拍网.....007	1.5.1 实物商品的寻找.....013
1.3 网上开店有哪些优势.....007	1.5.2 分销商品的寻找.....015
1.3.1 投资更少.....008	1.5.3 虚拟货物的寻找.....015
1.3.2 无地域限制.....008	1.6 网上开店赚不赚钱.....017
1.3.3 时间限制少.....009	

Chapter 02 做一个合格的淘宝店长

2.1 淘宝开店的必备要素.....019	2.4.1 进行仔细的网购人群分析.....028
2.1.1 网上开店的硬件准备.....019	2.4.2 明确自己的经营方式.....029
2.1.2 网上开店的软件准备.....021	2.5 准确定位自己的网店.....030
2.2 自我评审是否适合开网店.....024	2.5.1 以卖家为导向进行定位.....030
2.2.1 宝贝货源是否稳定.....024	2.5.2 切合时尚又独特的商品.....031
2.2.2 在线时间是否充足.....024	2.5.3 充分挖掘网购人群的需求.....031
2.2.3 联系物流是否方便.....025	2.6 精确定位自己要销售的商品.....031
2.3 熟悉淘宝网上开店的流程.....026	2.6.1 寻找进货的突破点.....032
2.4 淘宝开店前的思路和计划.....028	2.6.2 关注“他们”在卖什么.....033
	2.6.3 自己的商品优势.....034

Chapter 03 寻找自己要销售的货源

3.1 网上卖什么东西最火.....038	3.1.1 网上热销产品的特点.....038
-----------------------	-------------------------

3.1.2	目前网上最畅销的宝贝种类	039
3.2	寻找实体货源	040
3.2.1	大型批发市场	041
3.2.2	寻找厂家货源	041
3.2.3	关注外贸产品	041
3.2.4	国外新潮宝贝	042
3.2.5	品牌积压库存	043
3.2.6	民族特色宝贝	043
3.2.7	二手跳蚤市场	044
3.3	批发实体货源	044
3.3.1	实体货源批发实战	044
3.3.2	如何挑选好的宝贝	045
3.4	到阿里巴巴网站在线批发	045
视频	3.4.1 注册阿里巴巴账号	046
视频	3.4.2 在阿里巴巴寻找货源	047
视频	3.4.3 在线批发货源	050
3.5	实物货源分销	051
	3.5.1 实物分销平台介绍	051
视频	3.5.2 加入淘宝供销平台	053
	3.5.3 进行商品分销	054
3.6	虚拟货源的批发	056
	3.6.1 虚拟平台介绍	056
	3.6.2 虚拟平台使用	057

Chapter 04 宝贝图片的美化与处理

4.1	拍出赚钱的好图片	063
4.1.1	选择合适的数码相机	063
4.1.2	拍摄所需辅助器材要备好	064
4.1.3	摄影常用术语介绍	065
4.1.4	数码照片的拍摄技巧	066
4.2	常见商品的拍摄方案	067
4.2.1	服饰类商品拍摄方案	067
4.2.2	化妆品类商品拍摄方案	068
4.2.3	数码类商品拍摄方案	069
4.2.4	生活用品类商品拍摄方案	069
4.3	商品图片的美化方案	070
4.3.1	常用的图片处理软件	070
4.3.2	商品图片需要进行哪些修饰	071
4.3.3	将拍摄的照片复制到电脑中	071
4.4	用“光影魔术手”美化宝贝图片	073
4.4.1	“光影魔术手”软件的特点	073
视频	4.4.2 调整曝光不足的照片	074
视频	4.4.3 制作背景虚化照片效果	075
视频	4.4.4 给图片添加美丽的边框	076
视频	4.4.5 添加图片水印防盗用	078

Chapter 05 迈出网店经营第一步

5.1	轻松开通网上银行	081
5.1.1	新手如何选择网上银行	081
5.1.2	网上银行的一般申请流程	082
5.1.3	申请并开通交通银行网上支付	082
5.2	注册免费邮箱	085
5.2.1	选择适合的免费邮箱	086
视频	5.2.2 申请126免费邮箱	086
5.3	申请并登录淘宝网	088
视频	5.3.1 申请与激活淘宝账号	088
视频	5.3.2 使用会员账户登录淘宝网	090

5.4 申请支付宝实名认证091

5.4.1 什么是支付宝092

5.4.2 激活支付宝账户092

 5.4.3 开通支付宝实名认证093

5.5 支付宝的个人管理097

 5.5.1 向支付宝充值097

 5.5.2 添加银行账户方便提取货款099

 5.5.3 绑定免费的手机动态服务 100

 5.5.4 申请支付宝数字安全证书 102

5.6 打造防火墙让网店更安全104

5.6.1 了解电脑安全知识 104

 5.6.2 给淘宝账户加上双保险 106

 5.6.3 使用安全管理软件保障
系统安全 108

Chapter 06 开通店铺并发布宝贝

6.1 店铺开通四部曲 112

6.1.1 掌柜身份信息认证 112

6.1.2 进行在线开店考试 113

6.1.3 填写店铺信息顺利开张 114

6.1.4 开通手机移动店铺 115

6.2 直接在淘宝网发布宝贝 116

6.2.1 准备宝贝信息资料 116

 6.2.2 以“一口价”方式发布宝贝120

 6.2.3 以“拍卖”方式发布宝贝124

6.2.4 修改发布的宝贝125

6.3 使用淘宝助理批量发布宝贝126

6.3.1 认识淘宝助理 126

 6.3.2 登录淘宝助理 127

 6.3.3 创建并上传宝贝 129

 6.3.4 导入宝贝数据包 131

 6.3.5 批量编辑宝贝 132

6.4 让新发布的宝贝获得 更多人气 133

6.4.1 巧妙安排宝贝发布时间 133

6.4.2 合理设置宝贝橱窗推荐 134

Chapter 07 好的店铺需要一个 好的门面

7.1 店铺的基本设置 136

 7.1.1 店铺基本信息设置 136

7.1.2 开通2级免费域名 137

7.2 淘宝旺铺让你的生意旺起来138

7.2.1 什么是淘宝旺铺 138

7.2.2 申请开通旺铺 139

7.3 淘宝网装修思路 142

7.4 美化旺铺的常规方法143

 7.4.1 定位店铺风格 143

 7.4.2 合理安排首页布局 144

 7.4.3 做好宝贝分类 145

 7.4.4 添加个性化装修模块 147

7.5 轻松打造个性旺铺148

7.5.1 制作店铺LOGO 148

 7.5.2 打造完美网店店招 149

7.5.3 添加收藏与联系方式 151

7.5.4 设计商城促销广告效果 153

7.5.5 为宝贝列表页创建广告 155

7.5.6 打造个性的宝贝介绍页面 157

Chapter 08 淘宝网店铺营销与推广

- | | |
|--|---|
| 8.1 浅论营销与推广 160 <ul style="list-style-type: none"> 8.1.1 营销与推广的含义 160 8.1.2 营销与推广的目的 160 8.1.3 什么是淘宝SEO 161 8.1.4 淘宝数据营销工具 162 8.2 迅速提升网店人气 164 <ul style="list-style-type: none"> 8.2.1 淘宝宝贝搜索排名规则 164 8.2.2 收集热门商品关键词 165 8.2.3 通过SEO提高宝贝排名 167 | 8.3 让网店人气爆增的秘诀 169 <ul style="list-style-type: none"> 8.3.1 用好淘宝直通车 169 8.3.2 让淘宝客帮忙推广 174 8.3.3 利用促销工具打造爆款 176 8.3.4 让钻石展位带来钻石效应 179 8.4 学会网外推广淘宝店铺 182 <ul style="list-style-type: none"> 8.4.1 用QQ宣传店铺 182 8.4.2 利用邮箱宣传店铺 183 8.4.3 利用百度推广店铺 183 8.4.4 在新浪微博上做广告 183 |
|--|---|

Chapter 09 轻松卖出第一件宝贝

- | | |
|--|---|
| 9.1 使用阿里旺旺卖家版 185 <ul style="list-style-type: none">  9.1.1 登录和设置阿里旺旺 185  9.1.2 编辑店铺个性名片 187  9.1.3 为阿里旺旺进行分类 188  9.1.4 创建属于自己的买家交流群 190 9.2 即时和买家交流促成交易 192 <ul style="list-style-type: none">  9.2.1 回复买家站内信 192 |  9.2.2 使用阿里旺旺和买家
在线交流 193 <ul style="list-style-type: none"> 9.2.3 “谈”出来的好生意 194 9.3 顺利售出第一件宝贝 196 <ul style="list-style-type: none">  9.3.1 根据交易约定修改价格 196  9.3.2 确认订单开始发货 197  9.3.3 交易成功给买家好评 198 |
|--|---|

Chapter 10 好的包装、物流是成功的一半

- | | |
|--|--|
| 10.1 让包装更能体现价值 201 <ul style="list-style-type: none"> 10.1.1 宝贝包装的一般性原则 201 10.1.2 常用的包装方法 202 10.1.3 不同宝贝的包装方式 202 10.1.4 商品包装注意事项 203 | 10.2 淘宝网店铺的主要物流方式 204 <ul style="list-style-type: none"> 10.2.1 方便的快递公司 204 10.2.2 无处不达的邮政EMS快递 207 10.2.3 普通的邮政包裹 208 10.2.4 快捷的同城配送 208 |
|--|--|

10.3 选择适合自己的送货方式 208

10.3.1 选择更合适的快递公司 208

10.3.2 如何节省宝贝物流费用 210

10.4 跟踪货物运输进度 211

10.4.1 在线跟踪EMS运输进度 211

10.4.2 在线跟踪申通快递公司运输进度 212

10.5 快递纠纷与处理 213

10.5.1 运输过程中货物损坏 213

10.5.2 运输过程中货物丢失 213

Chapter 11 完善网店的售后服务

11.1 网店售后服务的具体工作 215

11.1.1 树立售后服务的观念 215

11.1.2 交易后及时沟通 215

11.1.3 发货后告知买家 215

11.1.4 随时跟踪物流信息 216

11.1.5 买家签收主动回访 216

11.1.6 交易结束如实评价 216

11.1.7 有效管理买家资料 216

11.1.8 发展潜在的忠实买家 217

11.2 提供完善的网店售后服务 217

11.2.1 认真对待退换货 217

11.2.2 平和心态处理投诉 219

11.2.3 引导买家修改评价 221

11.2.4 打造5心信用体系 222

11.3 加入淘宝“消费者保障服务” 225

11.3.1 什么是“消费者保障服务” 225

11.3.2 加入“消费者保障服务” 227

Chapter 12 成就淘宝钻石皇冠之路

12.1 好生意是“谈”出来的 230

12.1.1 关注买家在想什么 230

12.1.2 与买家交流的禁忌 231

12.2 如何让新买家成为老客户 233

12.2.1 换位思考从买家角度着想 233

12.2.2 介绍最适合的商品给新买家 233

12.2.3 建立买家对卖家的信任度 233

12.3 坚定买家的购买信心 234

12.3.1 打消买家对售后的疑虑 234

12.3.2 打消买家对包装的疑虑 235

12.3.3 打消买家对物流的疑虑 236

12.4 将店铺中、差评降到最低 237

12.4.1 有效预防中、差评 237

12.4.2 妥善处理买家的差评 239

12.4.3 良好心态面对中、差评 240

12.5 淘宝大卖家的秘密 240

12.5.1 网店生意冷清的原因 240

12.5.2 打造优秀的网店销售团队 242

12.5.3 把网店回头率做到100% 244

认识网上开店



本章导读

与实体店铺相比，网上开店不仅节约了成本，而且在商品进货、出售、管理等诸多方面也要明显优于实体店铺。不过，对于初涉网上开店的创业者来说，对网上开店的一些基础知识还是要先了解清楚的。本章将会详细介绍这方面的内容。



知识技能要求

通过本章内容的学习，读者主要学会网上开店的一些基础理论知识，以帮助大家在后面的学习过程中能够快速掌握相关操作。学完后需要掌握的相关技能知识如下：

- ❖ 电子商务基础知识
- ❖ 热门在线交易网站
- ❖ 网上开店的优势
- ❖ 网店的销售模式
- ❖ 网店货源的寻找





1.1

让我们从电子商务谈起

所谓电子商务，是指通过互联网，实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付及各种商务活动的新型商业运营模式。

1.1.1 电子商务的源起

我国的电子商务始于1997年，当时的电子商务主体正是一些IT厂商和媒体，它们以各种方式开展电子商务的“启蒙教育”，激发和引导人们对电子商务的认识、兴趣和需求。

经过这一阶段以后，1999—2000年，以“易趣”、“当当网”等网站为主的电子商务服务商在国外风险资本的介入下，成为中国电子商务最早的应用者，也是这一阶段中国电子商务的主体。

而随着电子商务应用与发展的深化，越来越多的购物网站如雨后春笋般成长起来，这其中就包含了如今大名鼎鼎的“淘宝网（www.taobao.com）”，如下图所示。



关于购物网站



购物网站是为买卖双方交易提供的互联网平台，卖家可以在网站上登出其想出售商品的信息，买家可以从中选择并购买自己需要的物品。

问：电子商务就是购物网站吗？



答：应该这么说，购物网站是电子商务的一种主要类型，就好比说京剧属于戏剧的一种，而不能说戏剧等于京剧一样。

1.1.2 电子商务的分类情况

从交易双方类型上面来看,电子商务可以分为4种形式。

- **第一种是B2C:** 商家对顾客的形式(如当当网、卓越亚马逊等)。
- **第二种是C2C:** 顾客对顾客的形式(如淘宝、易趣、拍拍、有啊)。
- **第三种是B2B:** 用于企业之间的购物交易(如阿里巴巴、慧聪网等)。
- **第四种是B2F:** 电子商务按交易对象分类中的一种,表示商业机构对家庭消费的营销商务、引导消费的行为。它的营销模式一般以“品牌推荐+目录+导购+店面+网络销售+送货+售后”为主,是C2C、B2C的一种升级商务模式。越来越多的购物网站将会最终向这种类型靠拢。

自1997年底诞生我国第一家专业电子商务网站——中国化工网以来,目前我国已有包括阿里巴巴、网盛生意宝、焦点科技、慧聪网等在内的多家B2B电子商务上市公司;eBay易趣、淘宝网、腾讯拍拍网、百度有啊等C2C公司;卓越亚马逊、当当网、新蛋中国、京东商城、VANCL、乐淘网、红孩子、走秀网、唯品会、时尚起义、马萨玛索、麦包包等B2C服务公司。



问:这几种分类中各字母分别代表什么含义?

答:其中B是指商家,C是指个人。B2B是指商家对商家的商业关系,如阿里巴巴为商家合作提供的平台;B2C是指商家对个人的商业关系,如国美等网上商城;C2C则是指个人对个人的商业关系,如淘宝、易趣等就是为个人提供销售的平台。

1.1.3 让人人成为老板的C2C网站

说起C2C网站,相信很多人不知道,但是说起淘宝,相信只要是上网的朋友都有所了解。它就是一个典型的C2C网站,也是目前国内做的最好、普及度最高、受众最广的购物网,已经成为很多朋友网上开店的首选阵地。

C2C网站是指服务商(如淘宝网)提供一种服务,让在自己网站注册的一部分人成为卖方,而另一部分人成为买方。同时这两批人之间可以进行自由的网络交易,购买、出售自己的商品。

为了避免买卖双方的其中一方产生欺诈行为,一般的C2C网站都提供了免费的担保交易平台,例如顾客A从卖家B处购买商品,顾客会将钱打进交易平台C的账户上,当卖家B向顾客A发货,并且在顾客A确认收货的情况下,平台C才会将钱转入卖家B的账户,从而实现整个交易过程。



第三方支付平台

基本上国内大的C2C网站都拥有自己独立的第三方平台,这其中知名的主要有支付宝、财付通、百付宝、贝宝、快钱、易宝支付等。



1.1.4 了解电子商务安全法规

熟悉了电子商务基础知识，我们再来了解一下国家对电子商务在线交易专门制定的各类法规。只有熟读并了然这些规则，才能帮助我们更好地在网络中开拓自己的一片天地。

1 电子商务类法规

- 国务院办公厅：《关于加快电子商务发展的若干意见》（2005年1月）。
- 商务部：《关于网上交易的指导意见（征求意见稿）》（2006年6月）。
- 商务部：《关于网上交易的指导意见（暂行）》（2007年3月）。
- 商务部：《关于促进电子商务规范发展的意见》（2007年12月）。
- 商务部：《电子商务模式规范》（2008年4月）。
- 商务部：《关于加快流通领域电子商务发展的意见》（2009年11月）。

2 网络购物类法规

- 全国人民代表大会常务委员会：《中华人民共和国消费者权益保护法》（1993年10月）。
- 全国人民代表大会常务委员会：《中华人民共和国商标法》（2001年10月）。
- 商务部商业改革司：《网络购物服务规范》（2008年4月）。
- 国家工商行政管理总局：《网络商品交易及有关服务行为管理暂行办法》（2010年5月）。

3 电子支付类政策

- 中国人民银行：《支付清算组织管理办法（征求意见稿）》（2005年6月）。
- 中国人民银行：《电子支付指引（第一号）》（2005年10月）。
- 中国人民银行：《关于加强银行卡安全管理预防和打击银行卡犯罪的通知》（2009年4月）。
- 中国人民银行：《非金融机构支付服务管理办法》（2010年6月）。



疑难解答

问：去哪里阅读这些法规详细信息呢？

答：这里我们针对网上交易过程中国家各部门制定的法规进行了罗列。大家最好在百度中搜索相关信息条目，然后找到详细内容并下载保存，以便随时查阅了解这些规则的详细信息。

1.2

网上最热门的线上交易网站

初次在网上开店需要有一个好的网购平台，创业者通过注册成为网站会员，然后就可以在其网站上开设店铺了。店铺的管理和宣传都可以依靠大型网站进行，所以在人气高的网购平台上注册建立网店是店铺经营成功与否的第一要素。目前常见的有淘宝、易趣、拍拍、京东商城和百度有啊这五大网上开店的平台可供选择（本节仅介绍前3种）。

1.2.1 淘宝网

淘宝网是当前国内最大的个人电子商务平台，由知名的B2B网站阿里巴巴所投资创办。目前淘宝网已经成为国内最成熟的购物网站，汇聚了数千家网上店铺，以及数以千万计的商品。可以说，只要是用户需要的商品，就能够在淘宝网上购买到。淘宝网采用了支付宝付款模式，为广大购物用户提供有效的保障。

在国内，淘宝网基本成为网上购物的代名词，只要说到网上购物，广大上网用户自然而然就会想到淘宝网，如下图所示为淘宝网的页面。



淘宝网的成功源于其比较好的用户体验和布局分明的页面，商品分类清晰且提供多种搜索方法，有自己的聊天工具（淘宝旺旺），而且淘宝网的商品资讯及网购社区等周边服务也做得比较好，如下图所示。