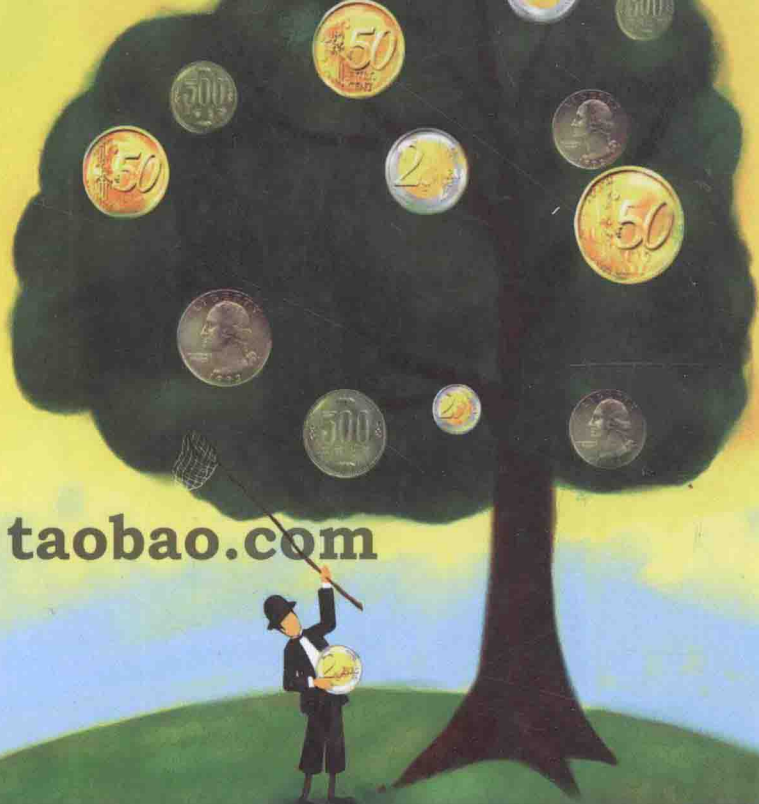


Making Big  
Money at taobao.com



恒盛杰资讯◎编著

作者几年来观察分析成功店主的经营之道，  
为您解读淘宝旺铺的成功秘笈，开店致富美  
梦成真！

# 『 打造 人气淘宝店 』

▶ 网上开店、装修与交易全程实录 ◀

全程实录淘宝开店实战技法  
亲历考察100位明星淘宝店主

顶级金冠店铺经验分享 开店筹备 | 寻找货源 | 宝贝拍摄  
注册店铺 | 旺铺装修 | 买家沟通 | 善用物流 | 宣传推广 | 安全防护 | 金冠速成



科学出版社



恒盛杰资讯◎编著

# 『打造 人气淘宝店』

► 网上开店、装修与交易全程实录



科学出版社

## 内 容 简 介

本书以全程实录淘宝开店从无到有、从小到大的方式,全面介绍了网上开店的流程、核心知识和重要技巧。书中按照开创一家淘宝网店必须经历的由初级走向高级的各个流程,分门别类地介绍了卖家应该掌握的方法和需要注意的事项。跟随书中介绍的进程发展,能完整了解淘宝开店应注意的细节,拓展你的经营思路,改进你的营销方式,大大提高你的销售水平。同时,每一章后面均以“触类旁通”、“成功实录”和“现场问与答”等有趣的形式进行知识及案例的补充,为淘宝卖家提供网上开店的实战技巧。

全书共分为5篇14章,分别是网上开店篇、网店装修篇、网店交易篇、网店成长篇和金冠卖家速成篇。在第1篇网上开店中,主要介绍淘宝开店前需要准备的事宜,比如谁适合淘宝开店、开店的货源怎么找、怎么准备商品图片以及怎么在淘宝上注册店铺等。在第2篇网店装修中,详细介绍了淘宝普通店铺和旺铺的装修方法。在第3篇网店交易篇中,为淘宝新手详细介绍了网上交易的全过程,以及交易后物流、发货等问题。在第4篇网店成长篇中,介绍了如何吸引和招揽买家,店铺通过什么样的推广和营销方式才能迅速成长起来,如何保障店铺的账户安全等。最后一篇金冠卖家速成篇,强调了如何用服务打造品牌形象,以及按经营商品的不同分类介绍了淘宝金冠卖家的成长经验。

本书案例丰富、实用至上、讲解详尽、技巧明晰、编排精美、图文并茂,非常适合淘宝新手卖家有针对性地学习打造人气淘宝店的方法,也可作为有一定开店经验需要进一步提高的相关从业人员的参考书籍。

### 图书在版编目(CIP)数据

网上开店、装修与交易全程实录/恒盛杰资讯编著.

—北京:科学出版社,2010

(打造人气淘宝店系列)

ISBN 978-7-03-029433-3

I. ①网… II. ①恒… 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(2010)第215604号

责任编辑:杨倩 周晓娟 / 责任校对:杨慧芳

责任印刷:新世纪书局 / 封面设计:林陶

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4月第一版

开本:小全开

2011年4月第一次印刷

印张:17

印数:1—5 000

字数:372 000

定价:45.00元

(如有印装质量问题,我社负责调换)

## ■ “打造人气淘宝店”系列图书

《打造人气淘宝店——新手开店日记》

《打造人气淘宝店——网上开店创业不可不知的 100 个秘密》

《打造人气淘宝店——网上开店、装修与交易全程实录》

谨以本套丛书献给所有渴望创业、渴望财富、渴望成功并为之努力拼搏的人！

你是否不满于拿着微薄的薪水、无所事事，只能坐在办公室心不在焉地为别人打工？你是否厌倦现在的职业生涯，想要创业却不知从何做起？你是否手握资金却不知如何投资，想寻找靠谱的渠道？为什么不去淘宝上开一家属于自己的店铺，创造属于自己的事业呢？

中国是一个巨大的消费市场，拥有全球 1/5 的消费者。日常的“衣、食、住、行”样样都要花钱，而这些事务几乎都涵盖在网上店铺的经营范围之内。虽然淘宝上竞争者众多，但哪一个行业又没有竞争呢？只要经营有方，你依然可以从中获得丰厚的利润！所以，从现在开始，认真地研究一下如何才能打造高人气的淘宝店、成就经典旺铺，是确保你能创业成功、梦想成真的现实作法。

当然，知易行难，任何事情都不是随便就能成功的。许多淘宝店主都属于初次创业，缺乏经营经验，没有竞争实力。本套“打造人气淘宝店”丛书正是为这些初次创业，并打算开创一家人气旺铺的淘宝店主们所编撰的。

本套丛书的作者也经营网店多年，根据个人创业的经历、经验，结合对经典网店的考察、分析，为读者总结了打造人气淘宝店的宝贵经验。例如：如何选择、投资商品；如何开创、美化店铺；如何推广、营销商品；如何打广告、招揽人气；如何提高服务质量，赢得口碑和回头客；如何实行店铺的经营、管理，等等。一切从实际出发，旨在帮助新手快速提高操作水平；同时选取了许多妙趣横生的真实商业故事，为你的创业之路指点迷津。相信你一定会开卷有益！

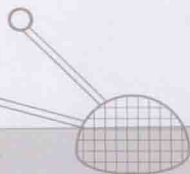
## ■ 系列图书特色

### 1. 讲解详尽、简单易学

内容组成方面涵盖了网上开店的所有基础知识，让新手卖家能按图索骥、迅速掌握网上开店的具体流程和方法。详尽到一个参数设置的具体讲解方式，确保读者可以即学即用，解决实际问题。

### 2. 案例丰富、实用至上

书中内容一切源于实践，以解决问题为根本出发点。通过大量来源于淘宝卖家的成功案例，介绍了在开网店过程中可能遇到的问题及其解决方案。



### 3. 技巧明晰、便于查询

按从易到难的开店流程,逐渐深入高级运营模式。主题鲜明的篇章构成,便于读者快速查找、学习所需知识。配合讲解内容,随时会穿插一些淘宝开店小技巧,让读者拓展思路,更好地经营店铺。

### 4. 编排精美,图文并茂

本套丛书采用全彩印刷,不仅有详细的文字说明,更结合全程图解的步骤演示,设计感强、耐看易读。

## ■ 本书内容及特色

本书以全程实录淘宝开店从无到有、从小到大的方式,全面介绍了网上开店的流程、核心知识和重要技巧。书中按照开创一家淘宝网店必须经历的由初级走向高级的各个流程,分门别类地介绍了卖家应该掌握的方法和需要注意的事项。跟随书中介绍的进程发展,能完整了解淘宝开店应注意的细节,拓展你的经营思路,改进你的营销方式,大大提高你的销售水平。同时,每一章后面均以“触类旁通”、“成功实录”和“现场问与答”等有趣的形式进行知识及案例的补充,为淘宝卖家提供网上开店的实战技巧。

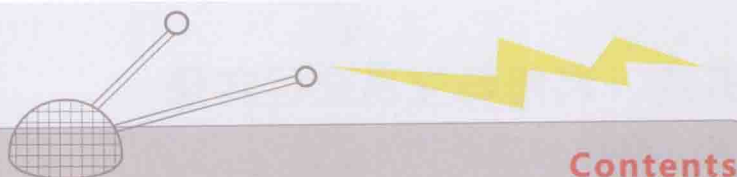
全书共分为 5 篇 14 章,分别是网上开店篇、网店装修篇、网店交易篇、网店成长篇和金冠卖家速成篇。在第 1 篇网上开店中,主要介绍淘宝开店前需要准备的事宜,比如谁适合淘宝开店、开店的货源怎么找、怎么准备商品图片以及怎么在淘宝上注册店铺等。在第 2 篇网店装修中,详细介绍了淘宝普通店铺和旺铺的装修方法。在第 3 篇网店交易篇中,为淘宝新手详细介绍了网上交易的全过程,以及交易后物流、发货等问题。在第 4 篇网店成长篇中,介绍了如何吸引和招揽买家,店铺通过什么样的推广和营销方式才能迅速成长起来,如何保障店铺的账户安全等。最后一篇金冠卖家速成篇,强调了如何用服务打造品牌形象,以及按经营商品的不同分类介绍了淘宝金冠卖家的成长经验。

## ■ 作者团队和读者服务

本书由恒盛杰资讯组织编写。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,我们将通过邮件为读者解疑释惑。此外,读者也可加本书服务专用 QQ:1149360507 与我们取得联系。由于编者水平有限,疏漏之处在所难免,恳请广大读者批评指正。

编著者

2011 年 3 月



## Part 1 网上开店篇

### Chapter 1 淘宝开店前的准备 ..... 2

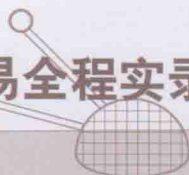
|                       |   |                                 |    |
|-----------------------|---|---------------------------------|----|
| 1.1 适合淘宝开店的人.....     | 3 | 1.4.1 商品的选择.....                | 7  |
| 1.2 网上开店的优势.....      | 4 | 1.4.2 禁忌商品不能卖.....              | 7  |
| 1.2.1 投资少, 回报快.....   | 4 | 1.4.3 借鉴成功店铺经验.....             | 8  |
| 1.2.2 不需要占用大量的资金..... | 4 | 1.5 开通网上银行.....                 | 8  |
| 1.2.3 营业时间不限.....     | 4 | 1.5.1 激活网上银行.....               | 8  |
| 1.2.4 地域限制小.....      | 5 | 1.5.2 银行网点签办协议.....             | 10 |
| 1.3 网上开店需要的条件.....    | 5 | 触类旁通——淘宝开店新手必须绕开的<br>六大绊脚石..... | 10 |
| 1.3.1 网上开店的硬件要求.....  | 5 | 成功实录——牛来香蒙古城 做个淘宝有多难.....       | 12 |
| 1.3.2 网上开店的软件要求.....  | 6 | 现场问与答.....                      | 12 |
| 1.4 开店前的调研与定位.....    | 7 |                                 |    |

### Chapter 2 寻找物美价廉的货源 ..... 14

|                      |    |                         |    |
|----------------------|----|-------------------------|----|
| 2.1 网上热销的商品.....     | 15 | 2.3 到阿里巴巴进货.....        | 19 |
| 2.2 降低进货成本.....      | 17 | 2.3.1 注册阿里巴巴网站.....     | 19 |
| 2.2.1 从大型批发市场进货..... | 17 | 2.3.2 在阿里巴巴批发进货.....    | 20 |
| 2.2.2 从厂家进货.....     | 17 | 触类旁通——进货时须考虑商品的价格.....  | 21 |
| 2.2.3 从网上进货.....     | 18 | 成功实录——爱薇服饰 得货源者得天下..... | 22 |
| 2.2.4 关注外贸产品.....    | 18 | 现场问与答.....              | 23 |

### Chapter 3 拍摄与处理吸引眼球的商品图片 ..... 24

|                                |    |                            |    |
|--------------------------------|----|----------------------------|----|
| 3.1 商品拍摄技巧.....                | 25 | 3.2.1 压缩图片.....            | 32 |
| 3.1.1 选用摄像器材.....              | 25 | 3.2.2 裁剪图片.....            | 33 |
| 3.1.2 图片背景的学问.....             | 28 | 3.2.3 调整偏色图片.....          | 34 |
| 3.1.3 使用普通数码相机拍出好图片.....       | 29 | 3.2.4 为宝贝图片更换背景.....       | 35 |
| 3.2 使用Photoshop美化商品<br>图片..... | 32 | 3.2.5 为宝贝图片添加水印.....       | 37 |
|                                |    | 3.3 使用光影魔术手后期<br>处理图片..... | 41 |



|                   |    |
|-------------------|----|
| 3.3.1 为宝贝图片批量添加水印 | 41 |
| 3.3.2 为宝贝图片批量添加边框 | 43 |
| 触类旁通——教你在拍照时怎么摆造型 | 44 |

|                |    |
|----------------|----|
| 成功实录——琼琼的蒙古包   |    |
| 小本创业迈出成功网店的第一步 | 46 |
| 现场问与答          | 47 |

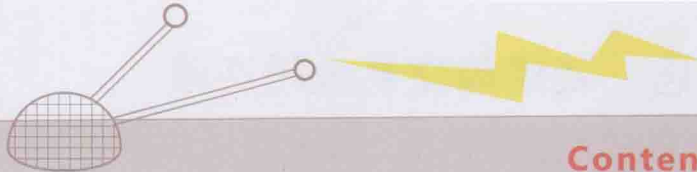
## Chapter 4 注册并创建淘宝店铺 48

|                        |    |                       |    |
|------------------------|----|-----------------------|----|
| 4.1 注册淘宝用户             | 49 | 4.5.1 设置店铺的基本信息       | 66 |
| 4.1.1 注册电子邮箱           | 49 | 4.5.2 上架商品的分类         | 68 |
| 4.1.2 申请淘宝会员           | 50 | 4.5.3 添加“友情链接”        | 70 |
| 4.2 下载并安装淘宝工具          | 52 | 4.6 优势商品推荐            | 71 |
| 4.2.1 下载并安装阿里旺旺        | 52 | 4.6.1 使用橱窗推荐位         | 71 |
| 4.2.2 下载并安装淘宝助理        | 54 | 4.6.2 使用店铺推荐位         | 72 |
| 4.3 开通支付宝账户            | 55 | 4.7 使用拍卖的方式发布商品       | 74 |
| 4.3.1 什么是支付宝           | 55 | 4.7.1 什么是拍卖           | 74 |
| 4.3.2 激活支付宝账户          | 55 | 4.7.2 合理使用拍卖方式        | 74 |
| 4.3.3 申请支付宝实名认证        | 57 | 4.7.3 使用拍卖方式发布商品的详细流程 | 75 |
| 4.4 申请并开店铺             | 60 | 4.8 使用淘宝助理批量发布商品      | 76 |
| 4.4.1 准备10件商品图片        | 60 | 4.8.1 登录淘宝助理          | 76 |
| 4.4.2 给宝贝取个好名字         | 61 | 4.8.2 使用淘宝助理创建并上传宝贝   | 77 |
| 4.4.3 使用一口价方式发布商品的详细流程 | 62 | 4.8.3 使用淘宝助理批量编辑宝贝    | 82 |
| 4.4.4 修改上架商品的信息        | 65 | 4.8.4 使用淘宝助理备份宝贝      | 83 |
| 4.4.5 申请店铺             | 65 | 触类旁通——橱窗推荐位使用技巧       | 86 |
| 4.5 店铺的基本设置            | 66 | 成功实录——柠檬绿茶            |    |
|                        |    | 选择正确的市场方向去经营          | 86 |
|                        |    | 现场问与答                 | 87 |

## Part 2 网店装修篇

### Chapter 5 装修淘宝普通店铺 90

|               |    |                 |    |
|---------------|----|-----------------|----|
| 5.1 店铺装修的基础知识 | 91 | 5.1.1 店铺装修的一般流程 | 92 |
|               |    | 5.1.2 获得网络存储空间  | 93 |



|                                |                                   |
|--------------------------------|-----------------------------------|
| <b>5.2 打造个性店标与个人头像</b> .....94 | <b>5.4.2 调整素材图片尺寸</b> .....109    |
| 5.2.1 店标的制作要求.....94           | 5.4.3 制作分类导航文字.....111            |
| 5.2.2 制作店标的准备工作.....95         | 5.4.4 制作分类导航动画.....113            |
| 5.2.3 制作店标动画.....98            | 5.4.5 应用分类导航.....114              |
| 5.2.4 发布店标.....100             | <b>5.5 个性化宝贝描述模板</b> .....115     |
| <b>5.3 公告模板设计</b> .....101     | 5.5.1 商品描述模板制作要求.....115          |
| 5.3.1 公告模板的制作要求.....101        | 5.5.2 在Photoshop中设计描述模板.....116   |
| 5.3.2 制作图片公告.....101           | 5.5.3 裁切图片为适合网页应用的元素.....121      |
| 5.3.3 在店铺中应用图片公告.....106       | 5.5.4 使用Dreamweaver生成网页代码.....123 |
| 5.3.4 编辑公告中的文字样式.....107       | 5.5.5 发布商品描述模板.....126            |
| <b>5.4 分类导航设计</b> .....108     | 触类旁通——店铺装修色彩攻略.....129            |
| 5.4.1 分类导航的制作要求.....108        | 成功实录——萱草筑 我的网店我做主.....131         |
|                                | 现场问与答.....133                     |

## Chapter 6 淘宝旺铺的装修.....135

|                              |                               |
|------------------------------|-------------------------------|
| <b>6.1 开通旺铺</b> .....136     | <b>6.3.3 制作促销区动画</b> .....147 |
| 6.1.1 开通旺铺的好处.....136        | 6.3.4 裁剪和保存促销区图片.....149      |
| 6.1.2 开通旺铺的操作流程.....137      | 6.3.5 生成促销区网页.....150         |
| <b>6.2 旺铺店招设计</b> .....138   | 6.3.6 发布促销区网页.....157         |
| 6.2.1 旺铺店招的制作要求.....138      | <b>6.4 细节装修</b> .....158      |
| 6.2.2 背景图片设计.....139         | 6.4.1 设置网页店铺挂件.....158        |
| 6.2.3 添加店铺名称、广告语等文字.....141  | 6.4.2 为店铺添加美妙的背景音乐.....160    |
| 6.2.4 制作店招动画.....143         | 6.4.3 为店铺添加计数器.....161        |
| 6.2.5 应用店招.....145           | <b>6.5 优秀店铺装修赏析</b> .....163  |
| <b>6.3 旺铺促销区的设计</b> .....146 | 触类旁通——制作个性图片区域.....167        |
| 6.3.1 旺铺促销区的制作要求.....147     | 成功实录——九儿设计坊 店铺完美装修.....169    |
| 6.3.2 设计促销区风格.....147        | 现场问与答.....170                 |

## Part 3 网店交易篇

### Chapter 7 商品买卖交易流程.....172

|                           |                             |
|---------------------------|-----------------------------|
| <b>7.1 与买家交流</b> .....173 | <b>7.1.2 回复站内信</b> .....174 |
| 7.1.1 使用阿里旺旺与买家交流.....173 | 7.1.3 发布和回复宝贝留言.....174     |

|                      |     |                             |     |
|----------------------|-----|-----------------------------|-----|
| 7.1.4 活用店铺交流区.....   | 175 | 7.3.1 店主从支付宝中提现.....        | 179 |
| 7.2 出售商品.....        | 176 | 7.3.2 账户明细查询.....           | 180 |
| 7.2.1 修改商品交易价格.....  | 176 | 7.4 处理退款和部分退款.....          | 180 |
| 7.2.2 选择物流为买家发货..... | 177 | 触类旁通——预防中、差评的方法.....        | 181 |
| 7.2.3 批量确认发货.....    | 178 | 成功实录——591MMM 网店经营与管理技巧..... | 182 |
| 7.2.4 为买家作评价.....    | 178 | 现场问与答.....                  | 183 |
| 7.3 用支付宝管理收支账户.....  | 179 |                             |     |

## Chapter 8 选择价格低、速度快、安全高的物流公司..... 184

|                           |     |                                 |     |
|---------------------------|-----|---------------------------------|-----|
| 8.1 让自己省心，让顾客满意的包装.....   | 185 | 8.3 选择适合自己的送货方式.....            | 190 |
| 8.1.1 不同的商品使用不同的包装方法..... | 185 | 8.3.1 使用淘宝推荐物流.....             | 190 |
| 8.1.2 包装时需要注意的事项.....     | 187 | 8.3.2 选择快递公司时的考虑因素.....         | 191 |
| 8.2 网店的主要送货方式.....        | 188 | 8.3.3 小技巧帮你节省邮费.....            | 191 |
| 8.2.1 邮局.....             | 188 | 触类旁通——巧妙使用e邮宝发货.....            | 192 |
| 8.2.2 民营快递公司.....         | 189 | 成功实录——SO-COOL SHOP 快递委托单处理..... | 193 |
|                           |     | 现场问与答.....                      | 193 |

## Part 4 网店成长篇

### Chapter 9 网店赚钱从关注买家开始..... 196

|                      |     |                           |     |
|----------------------|-----|---------------------------|-----|
| 9.1 买家是如何查找商品的.....  | 197 | 9.2.3 收货与验货.....          | 201 |
| 9.1.1 关键词搜索.....     | 197 | 9.2.4 给卖家进行评价.....        | 201 |
| 9.1.2 宝贝分类搜索.....    | 198 | 9.3 了解买家最青睐的店铺类型.....     | 202 |
| 9.1.3 高级搜索.....      | 198 | 触类旁通——淘宝商品收录和排列规则.....    | 203 |
| 9.2 观察买家购物与评价流程..... | 199 | 成功实录——居家家 围绕顾客的需求去经营..... | 204 |
| 9.2.1 选择购买.....      | 199 | 现场问与答.....                | 205 |
| 9.2.2 支付货款.....      | 200 |                           |     |

## Chapter 10 多种手段发掘潜在买家 ..... 206

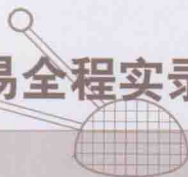
- 10.1 主动找买家 ..... 207
  - 10.1.1 使用求购信息找买家 ..... 207
  - 10.1.2 使用店铺留言找买家 ..... 207
  - 10.1.3 联系以前的买家 ..... 207
  - 10.1.4 派发红包吸引买家 ..... 208
- 10.2 从同行店铺发掘潜在买家 ..... 209
  - 10.2.1 从店铺交流区发掘潜在买家 ..... 209
  - 10.2.2 从竞争对手的交易信息中发掘潜在买家 ..... 210
- 10.3 店铺提醒不漏掉买家 ..... 210
  - 触类旁通——管理买家资料的技巧 ..... 211
  - 成功实录——用700天在21岁前拿下五皇冠 ..... 213
  - 现场问与答 ..... 214

## Chapter 11 店铺的推广 ..... 215

- 11.1 利用阿里旺旺推荐店铺 ..... 216
  - 11.1.1 使用阿里旺旺给好友发广告 ..... 216
  - 11.1.2 使用阿里旺旺的个性签名宣传网店 ..... 216
- 11.2 在淘宝社区推荐店铺 ..... 217
  - 11.2.1 在淘宝社区作市场调查 ..... 217
  - 11.2.2 在淘宝社区参加超级买家秀 ..... 218
  - 11.2.3 在淘宝社区发帖推广实战 ..... 219
- 11.3 参加淘宝网组织的活动 ..... 220
  - 11.3.1 加入淘宝商盟 ..... 220
  - 11.3.2 开通淘宝直通车 ..... 221
  - 11.3.3 淘宝客推广 ..... 221
- 11.4 无处不在的网络推广 ..... 222
  - 11.4.1 论坛和聊天室推广 ..... 222
  - 11.4.2 其他网上推广方式 ..... 223
  - 触类旁通——促销的策略 ..... 223
  - 成功实录——麦包包 广告与投资收益率 ..... 224
  - 现场问与答 ..... 225

## Chapter 12 店铺账户安全防护 ..... 226

- 12.1 简单、实用的电脑安全防护 ..... 227
  - 12.1.1 安装杀毒软件 ..... 227
  - 12.1.2 用开机密码为电脑上锁 ..... 227
  - 12.1.3 清除垃圾文件 ..... 229
- 12.2 防止淘宝密码被盗 ..... 230
  - 12.2.1 为淘宝账户加密 ..... 230
  - 12.2.2 修改淘宝密码 ..... 231
  - 12.2.3 找回淘宝密码 ..... 231
- 12.3 防止支付宝密码被盗 ..... 232
  - 12.3.1 为支付宝加密 ..... 232
  - 12.3.2 修改支付宝密码 ..... 235



|                         |     |                           |     |
|-------------------------|-----|---------------------------|-----|
| 12.3.3 找回支付宝密码 .....    | 236 | 成功实录——猫猫口袋 什么才是安全密码 ..... | 237 |
| 触类旁通——淘宝网安全插件保护账号 ..... | 237 | 现场问与答 .....               | 238 |

## Part 5 金冠卖家速成篇

### Chapter 13 用服务打造品牌形象 ..... 240

|                            |     |                             |     |
|----------------------------|-----|-----------------------------|-----|
| 13.1 在导购中提高服务 .....        | 241 | 13.3.2 巧用信用评价提高服务质量 .....   | 245 |
| 13.1.1 第一句话很重要 .....       | 241 | 13.3.3 细心处理交易中的矛盾 .....     | 245 |
| 13.1.2 为买家推荐合适的商品 .....    | 241 | 13.3.4 避免买家投诉 .....         | 246 |
| 13.1.3 网络常用语 .....         | 241 | 13.3.5 引导买家修改中评和差评 .....    | 247 |
| 13.1.4 电话咨询中的服务质量 .....    | 242 | 13.3.6 服务好老客户 .....         | 247 |
| 13.2 在发货中提高服务 .....        | 243 | 13.4 加入消费者保障服务 .....        | 248 |
| 13.2.1 为自己的商品添加礼品包装 .....  | 243 | 13.4.1 什么是消费者保障服务 .....     | 248 |
| 13.2.2 为买家设计合理的送货方式 .....  | 243 | 13.4.2 卖家参加消费者保障服务的优势 ..... | 249 |
| 13.2.3 同城上门交易服务的注意事项 ..... | 244 | 13.4.3 如何参加消费者保障服务 .....    | 250 |
| 13.3 售后服务定制 .....          | 244 | 触类旁通——留住客户必备的六大沟通技巧 .....   | 251 |
| 13.3.1 退货与换货政策要早定制 .....   | 244 | 成功实录——卡普家居 网店差评也可以很精彩 ..... | 252 |
|                            |     | 现场问与答 .....                 | 253 |

### Chapter 14 顶级金冠店铺经验分享 ..... 254

|                  |     |                                  |     |
|------------------|-----|----------------------------------|-----|
| 14.1 数码产品店 ..... | 255 | 14.6 网络游戏点卡店 .....               | 259 |
| 14.2 化妆品店 .....  | 256 | 触类旁通——淘宝网上开店必须知道的<br>30个问题 ..... | 260 |
| 14.3 家居日用店 ..... | 257 | 成功实录——朵朵云母婴店<br>淘宝现在需要品牌 .....   | 261 |
| 14.4 热销女包店 ..... | 257 | 现场问与答 .....                      | 262 |
| 14.5 食品店 .....   | 258 |                                  |     |

# 网上开店篇

- Chapter 1 淘宝开店前的准备
- Chapter 2 寻找物美价廉的货源
- Chapter 3 拍摄与处理吸引眼球的  
商品图片
- Chapter 4 注册并创建淘宝店铺

## Chapter 1

# 淘宝开店前的准备



### 本章概述

### 打造人气淘宝店

随着经济的发展，网上开店成为了一种新型的热门创业方式。尤其是对于那些想创业却又没有资金的人来说，就像在汪洋大海中看到了一个小岛，看到了希望。而淘宝又是所有B2C网站的领头羊，许多网上创业者都选择在淘宝上安家落户。在淘宝正式开店前，我们需要做一些准备。



## 适合淘宝开店的人

虽然淘宝是个开放的平台，任何人都可以申请开店，但是由于竞争大等原因，并不是所有人都适合淘宝开店。

经过分析，最适合淘宝创业的人群如下。

### 大学生

现在的大学生最不缺乏的就是创业激情，可因为受到资金项目和经验的约束，自然不可能在学校或刚毕业就大干一场。

淘宝创业约束很小，适宜大学生创业，然后通过不断的努力将事业越做越大。



### 业余时间多的人群

有很多人由于工作性质的原因，业余时间比较多，兼职开店是一个不错的选择。反正闲着也是闲着，为什么不找点事做呢？

做的好了，说不定还可以开创另一番天地。现在通过淘宝开店而成功的人已经越来越多，而且有很大一部分都是无意之中开店，无意之间做大的。



### 自产自销类人群

在现实生活中，尤其是农村，其中有很多土特产和手工制作的工艺品都是非常好的销售产品。

凭借商品的地域性和独特性，这类商品往往都卖得很好。但是要想做大做强，还要在货源上形成一定的规模。



### 有实体店的人群

有实体店的这类人已经完全把货源的问题解决了，这时就可以考虑开一家淘宝店了。而且在淘宝店上可以从购买的人群中分析哪款衣服的销售好，或者说更受欢迎。

与实体店销售的现实情况进行分析对比，还能得到另一份盈利。况且，网店 + 实体店的销售模式已经逐渐走进我们的生活。





## 做批发的人群

这类人群与第四类人群比较像。有批发渠道的朋友可以选择在淘宝做批发。因为很多淘宝店的店主并不知道自己的店卖什么好。有批发渠道的话可以通过淘宝开店推广，把这类人群收集起来，并给予一定的放宽政策，相信也可以找到其他的渠道之路。



## 网上开店的优势

近几年，网上开店大行其道，显而易见网上开店会有很多优势，主要表现在投资少、回报快、不需要占用大量的资金、不受营业时间和地点限制等方面。

### 1.2

#### 1.2.1 投资少，回报快

网上开店与实体店相比，投资的优势是非常明显的。网店没有巨大的房租、房租押金压力，省去了高额的装修等费用。另外，网店不需要专人时时看守，节省了人力方面的投资。网上开店只需要在一个网上交易平台上注册，并申请开店即可。像淘宝这样的大型交易平台一般申请开店是免费的，只是在开店后，为了达到一个很好的销售效果，会有一些装修以及推广费用，但是这些小支出与实体店相比真是小巫见大巫。

#### 1.2.2 不需要占用大量的资金

传统商店的进货资金少则几千元，多则数万元，网上商店则不需要占用太多的资金。找到固定的供货商，只需在供货商处拿到少量的样品，回家拍好图片放到网上，待有顾客下单时再去供货商处补货即可。这一优势使得网上店家可以把租金、货款等方面的节省划到商品的单价上，因此网上商品的价格比传统店铺要低得多。

#### 1.2.3 营业时间不限

网上商店延长了商店的营业时间，一天 24 小时、一年 365 天不停地运作，无须专人值班看店，均可照常营业。传统店铺的营业时间一般为 8 ~ 12 小时，遇上坏天气或者老板、店员有急事也不

得不暂时休息。对于所有的商家来说,时间永远都是金钱。有些店主为了生意不受影响,往往吃住在店里,牺牲了不少的个人生活。

网上商店节省了人力方面的投资,不用雇佣帮手,店主完全可以在享受生活的同时把自家的网上小店打理得井井有条。同时,营业时间不受限制,消费者可以在任何时间登录、购物。交易时间上的全天性和全年性使得交易成功的机会大大提高。

### 1.2.4 地域限制小

不管客户离店有多远,在网上,客户一样可以很方便地找到。这令消费群体突破了地域的限制,变得无限广阔。网上商店所面向的是全国乃至全球的消费者,这个潜在市场是单个商店以及大型商场无法达到的。只要商品有特色,经营得法,网上商店每天都将带来成千上万的客流量,大大增加销售量。

## 网上开店需要的条件

网上开店最大的好处就是投资少,条件要求低,只要有一些简单的硬件和软件设施就能够开一家网上小店。

### 1.3

### 1.3.1 网上开店的硬件要求

对于不同规模的网店,其硬件要求也各不相同。对于规模较小的网店来说只需要基本配备即可。对于发展较好、规模较大的网店则需要在基本配备上加升阶配备。

#### 1 基本配备

##### 电脑

一台便捷、稳定的电脑对于网上开店的人来说是极其必要的。除此之外,还要有一个高速的网络,让上网更方便。



##### 电话

电话对于你联系物流和买家都是有必要的。毕竟你不能要求买家一直在线上,通过电话能方便地联系到顾客解决各种问题。





## 数码相机

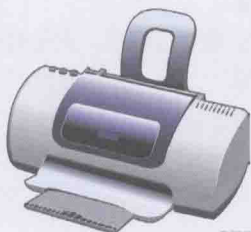
网上开店是通过图片和文字来展示商品的，所以商品图片的优劣直接决定了顾客对商品的印象。我们需要配备一台数码相机，便于拍摄。



## 2 升阶配备

### 打印机

有些文字资料需要书面保存，这时拥有一台打印机很必要。



### 传真机

当网店规模越来越大，涉及的买卖范围也会逐步扩大。这时会和许多远距离客户有交易，收发资料、签订合同都少不了传真机。



当然，在升阶配备中，还要对你的基本配备进行升级。例如，电脑的需求量会增多。另外，要想更细腻地拍摄出你的宝贝图片还可以更换一台更高级的数码相机。

## 1.3.2 网上开店的软件要求

有了硬件配备，下面我们来看看还需要哪些软件配备。通过这些软件，可以让我们的开店变得更便捷。

### 1 聊天软件

网上开店，店主需要通过聊天软件及时与顾客沟通。沟通好了，交易额也就上去了。聊天软件有很多，比如淘宝常用的阿里旺旺等。

### 2 电子邮件

电子邮件被认为是方便的沟通工具，不论何时何地我们都可以通过电子邮件来进行沟通。对于店家来说，我们也可以通过电子邮件随时通知顾客店内的各种信息。

### 3 图片处理软件

为了让图片更好看、更适合于店铺，我们在拍摄完宝贝图片后一般都会对图片进行一些后期