



中等职业学校信息技术规划教材

贵州大学全国重点建设职教师资培养培训基地 组编



网上开店 实用教程

丛书主编 杨云江
主 编 赵春辉

清华大学出版社



中等职业学校信息技术规划教材

贵州大学全国重点建设职教师资培养培训基地 组编



网上开店

实用教程

丛书主编 杨云江
主 编 赵春辉
熊 鹰

副主编 何志慧 梁丽达 梁元超

清华大学出版社
北 京



内 容 简 介

本书从实战角度出发,采用“任务导入+知识点+任务实施+技能训练+课外作业”的全新写作方式和轻松有趣的叙述方式,结合中职教学与工作中的实际应用,通过七个项目,全面介绍了网上开店的各个环节和具体操作方法,注重读者日常生活、学习和工作中的使用需求,力求解决初学者“学得会”与“用得上”两个关键问题。

本书主要内容包括开店认知、在线支付、申请店铺、处理商品、装修店铺、运营与管理店铺和推广店铺。在每一项目中列举了非常实用的技能案例,以帮助初学者由掌握基础知识向深入巩固并强化技能转变,达到融会贯通的学习效果和学以致用目的。

本书可作为中等职业学校计算机及其相关专业学生的教材,也可作为热衷网上开店人士的参考用书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

网上开店实用教程/杨云江主编. —北京:清华大学出版社,2012.8

(中等职业学校信息技术规划教材)

ISBN 978-7-302-29034-6

I. ①网… II. ①杨… III. ①电子商务—商业经营—中等专业学校—教材 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第124445号

责任编辑:帅志清

封面设计:王建华

责任校对:李梅

责任印制:何芊

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦A座

邮 编:100084

社总机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

课件下载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62795764

印 装 者:北京嘉实印刷有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm 印 张:9.75

字 数:223千字

版 次:2012年8月第1版

印 次:2012年8月第1次印刷

印 数:1~3000

定 价:19.00元

产品编号:040813-01

中等职业学校信息技术规划教材

编审委员会

编委会名誉主任 李 祥 贵州大学名誉校长、教授、博士生导师

编委会主任 杨云江 贵州大学信息化管理中心教授、硕士生导师

编委会副主任

陈文学 贵州大学职业技术学院院长、贵州大学全国重点建设职教师资培养培训基地副主任、教授

王开建 贵州大学职业技术学院副院长、贵州大学全国重点建设职教师资培养培训基地副主任、副教授

曾湘黔 贵州大学职业技术学院副院长、贵州大学全国重点建设职教师资培养培训基地副主任、副教授

王子牛 贵州大学信息化管理中心副主任、副教授、硕士生导师

陈笑蓉 贵州大学计算机学院副院长、教授、硕士生导师

黄顺强 贵州大学全国重点建设职教师资培养培训基地计算机网络培训部主任、副教授

编委会成员(按姓氏拼音顺序排列)

安小洪 贵州省道真自治县职业教育培训中心校长

蔡建华 湖南省益阳市综合职业中专副校长

陈大勇 山西省大同市第二高级职业中学校校长

陈文忠 广东省广州市市政职业学校副校长

丁 倩 山东省潍坊商业学校信息系主任

董学军 山东省济南市历城第二职业中专主任

高金星 河南省鹤壁工贸学校书记

高树立 河北省承德市兴隆县职教中心主任

韩昌权 贵州省畜牧兽医学校校长

黄凤姣 湖南省岳阳市湘北女子职业学校校长

贾文贵 河南省许昌技术经济学校副校长

兰廷友 重庆女子职业高级中学副校长

李晨赵 四川省商贸学校副校长

李达中 广东省梅州城西职业技术学校校长

李国祯 河北省海兴县职教中心副校长

李启越 湖南省常宁市职业中专校长

廖智勇 贵州省电子工业学校校长

刘为民 广东省广州市番禺区岭东职业技术学校副校长

- 刘湘文 广西柳州市鹿寨职业教育中心校长
- 刘彦文 河北省沧州市职教中心副校长
- 龙厚岚 贵州省锦屏县中等职业技术学校副校长
- 卢仲贵 广西贵港市职业教育中心校长
- 吕学强 山东省济南市历城第二职业中专校长
- 罗和平 湖南省长沙市工商职业中专学校校长
- 戚韶梅 广东省广州市天河职业高级中学校长
- 覃伟良 广西梧州市长洲职业学校党支部书记
- 任贵明 河北省涉县职业技术教育中心校长
- 侍颖辉 江苏省连云港工贸高等职业技术学校教研主任
- 宋远前 广东省茂名市第一职业技术学校校长
- 万光亮 贵州省三穗县职业教育培训中心校长
- 王 勇 重庆五一技师学院副校长
- 王向东 广东省广州市花都区经济贸易职业技术学校副校长
- 温明剑 广东省梅州城西职业技术学校教务主任
- 吴新国 湖南省冷水江市高级技工学校副校长
- 徐 宇 黑龙江省哈尔滨市旅游职业学校校长
- 许 劲 江西省建设工程学校校长
- 杨稚桓 湖南省湘西民族财会学校副校长
- 叶国坚 广东省惠州市博罗中等专业学校校长
- 殷 文 重庆市城市建设技工学校校长
- 张华超 河北省冀州市职教中心校长
- 张晓辉 海南省三亚技工学校副校长
- 张燕玲 广东省梅州市高级技工学校副校长
- 张振忠 河北省沧州市职教中心校长
- 赵 炜 云南省贸易经济学校副校长
- 朱 琦 山西省工业管理学校校长

丛书序

PREFACE

近几年来,党和国家在重视高等教育的同时,给予了职业教育更多的关注。2002年和2005年国务院先后两次召开了全国职业教育工作会议,强调要坚持大力发展职业教育。2005年下发的《国务院关于大力发展职业教育的决定》,更加明确了要把职业教育作为经济社会发展的重要基础和教育工作的战略重点。胡锦涛总书记、温家宝总理等党和国家领导人多次对加强职业教育工作做出重要指示。党中央、国务院关于职业教育工作的一系列重要指示、方针和政策,体现了国家对职业教育的高度重视,为职业教育指明了发展方向。

中等职业教育是职业教育的重要组成部分。由于中等职业学校着重于对学生技能的培养,学生的动手能力较强,因此其毕业生越来越受到各行各业的欢迎和关注,就业率连续几年都保持在90%以上,从而促使中等职业教育呈快速增长的趋势。近年来,中等职业学校的招生规模不断扩大,从2007年起,全国中等职业学校的年招生人数均在800万以上,在校生人数达2000多万。

教育部副部长鲁昕强调,中等职业教育不仅要继续扩大招生规模,而且要以提高质量为核心,加强改革创新,而教材改革是改革创新的重点之一。根据这一精神,我们依托贵州大学职业技术学院、贵州大学全国重点建设职教师资培养培训基地,组织了来自全国二十多个省(市、区)、近百所中等职业学校的一线骨干教师,经过精心组织、充分酝酿,并在广泛征求意见的基础上,编写了这套《中等职业学校信息技术规划教材》,以期为推动中等职业教育教材改革做出积极而有益的实践。

按照中等职业教育新的教学方法、教学模式及特点,我们在总结传统教材编写模式及特点的基础上,对“项目—任务驱动”的教材模式进行了拓展,以“项目+任务导入+知识点+任务实施+上机实训+课外练习”的模式作为本套丛书的主要编写模式,如《Flash CS4 动画制作教程》、《计算机应用基础教程》等教材都是采用这种编写模式。但也有针对以实用案例导入进行教学的“项目—案例导入”结构的拓展模式,即“项目+案例导入+知识点+案例分析与实施+上机实训+课外练习”的编写模式,如《电子商务实用教程》、《网络营销实用教程》等教材采用的就是这种编写模式。

每本教材最后所附的“英文缩略词汇”,列出了教材中出现的英文缩写词汇的英文全文及中文含义。另外还附有“常用专业术语注释”,对教材中主要的专业术语进行了注释。这两个附录对于初学者以及中职学生理解教材的内容是十分有

用的。

每本教材的主编、副主编及参编作者都是来自中等职业学校的一线骨干教师,他们长期从事相关课程的教学工作及教学经验的总结研究工作,具有丰富的中等职业教育教学经验和实践指导经验,本套丛书正是这些教师多年教学经验和心得体会的结晶。此外,本套丛书由多名专家、学者以及多所中等职业学校领导组成丛书编审委员会,负责对教材的目录、结构、内容和质量进行指导和审查,以确保教材的编写质量。

希望本套丛书的出版,能为中等职业教育尽微薄之力,更希望能给中等职业学校的教师和学生带来新的感受和帮助。

贵州大学名誉校长、博士生导师

李祥

丛书编委会名誉主任

2010年3月

前言 FOREWORD

随着网络环境的改善,网络购物市场的增长趋势也更加明显,目前仅在淘宝网上购物的人数就占据网民总数的43%,根据这一发展趋势,越来越多的企业或个人将自己的店铺搬到了网上。

本书从实战角度出发,全面介绍了网上开店的各个环节和具体操作方法,力求解决初学者“学得会”与“用得上”两个关键问题。本书在编写上采用轻松有趣的叙述方式和“任务导入+知识点+任务实施+技能训练+课外作业”的全新写作方式,结合中职教学与工作中的实际应用,系统并全面地介绍了淘宝网上开店的相关知识;在内容安排上注重读者日常生活、学习和工作中的使用需求,突出“实用、易学”的特点。全书概括了大量的知识点及技巧,内容包括开店认知、在线支付、申请店铺、处理商品、装修店铺、运营与管理店铺、推广店铺,并且在每一项目中列举了实用的技能案例,以帮助初学者由掌握基础知识向深入巩固并强化技能转变,达到融会贯通的学习效果和学以致用目的。本书是广大热爱网上开店的卖家不可多得的一本好书。

本书主要包括以下内容。

项目1详细分析了各个网上开店平台的优势和劣势,哪些人适合淘宝网创业以及如何才能在淘宝网成功创业,如何注册成为淘宝网会员,为淘宝网创业做好心理上、物质上的准备工作。

项目2主要讲解开店前在线支付的必要准备工作,详细介绍了支付宝和网银的开通与使用方法,只有做好了金融账户管理这项前期工作,才能在开店之后有交易的保障。

项目3主要介绍申请店铺的详细流程,使用阿里旺旺和淘宝助理管理店铺的方法,以及如何发布宝贝、给宝贝定价等一些小窍门。

项目4介绍一些基本的拍摄和处理图片的技巧与知识。一个好的店铺,里面的图片非常重要。好的产品图片和店铺宣传图片能够提升产品的价值,吸引更多买家光顾。

项目5介绍淘宝店铺2009年改版后装修的最新技巧,包括最新的旺铺装修模板功能的使用。目的是让卖家更快地了解店铺装修功能,设计出自己想要的独一无二的店铺门面。

项目6主要介绍了交易中从买家咨询到交易完成及买家给出评价的整个过程,其中详细地介绍了卖家在整个交易过程中需要注意的事项和使用的淘宝功

能,让卖家迅速地熟悉淘宝网交易的各项功能,在接待买家时得心应手。

项目7主要介绍了店铺的宣传与推广知识。创建一家店铺并非难事,但是要把一家店铺做大做强,店家必须用心经营,学会宣传和推广自己的店铺,才能取得更大的发展,赢取更多的利润。

本书系统地介绍了在淘宝网平台开网店所涉及的方方面面的知识,以及详细介绍了淘宝最新推出的一些营销工具的功能和实际运用方法。实用是本书创作的宗旨。本书针对打算在淘宝网开店的人群,结合2009年最新改版的淘宝网界面,配备了大量最新的详细图例,一步步讲授操作方法。有了这本淘宝指南,想开店和已经开店的新手都会很快对淘宝网有一个全面的了解,从而快速成长。

本书由广西钦州商贸学校的赵春辉老师任主编,由广西卫生职业技术学院何志慧老师、广东阳江市第一职业技术学校梁丽达老师、广西经贸高级技工学校梁元超老师和广西柳州市鹿寨职业教育中心熊鹰老师任副主编。贵州大学的杨云江教授担任丛书总主编,负责书稿的目录结构、内容结构的规划与设计以及书稿的初审工作。项目1和项目2主要由何志慧老师编写,参编的老师有夏潇、刘军民、徐莉莉、钟俊、唐晓梅;项目3和项目4主要由赵春辉老师编写,参编的老师有赖启军、李光斌、郑凤华、黄李娜;项目5和项目6主要由梁丽达老师编写,参编的老师有李爽、钟如冰、罗玉霞、吴逸人;项目7主要由熊鹰老师编写,参编的老师有郭子峰、康玉书。

希望本书能对中职学生和网上开店的卖家都有所帮助。由于时间仓促和作者水平所限,书中难免存在疏漏和不足之处,衷心期望得到专家和广大读者朋友的批评指正。

编者

2012年5月

目 录

CONTENTS

项目 1 开店认知 <<<1

任务导入 选择开店平台 <<<1

知识点 <<<2

任务实施 淘宝会员注册 <<<4

技能训练 <<<7

技能训练 1.1 了解中文网上交易平台——易趣网 <<<7

技能训练 1.2 了解网上交易平台——拍拍网 <<<7

技能训练 1.3 了解网上交易平台——淘宝网 <<<7

技能训练 1.4 搜索团购网站 <<<8

课外作业 <<<8

项目 2 在线支付 <<<9

任务导入 实现网上支付 <<<9

知识点 <<<10

任务实施 使用支付宝与网银 <<<12

技能训练 <<<25

技能训练 2.1 注册支付宝 <<<25

技能训练 2.2 开通网上银行 <<<25

技能训练 2.3 支付宝实名认证 <<<25

技能训练 2.4 淘宝网“淘宝” <<<25

课外作业 <<<26

项目 3 申请店铺 <<<27

任务导入 如何才能拥有自己的店铺 <<<27

知识点 <<<28

任务实施 学习使用阿里旺旺和淘宝助理 <<<44

技能训练 <<<59

技能训练 3.1 申请店铺 <<<59

技能训练 3.2 设置和推介店铺 <<<60

技能训练 3.3 修改店铺商品信息 <<<60

技能训练 3.4 添加十个阿里旺旺好友 <<<60

课外作业 <<<60

项目 4 处理商品 <<<61

任务导入 如何将商品放到网店上销售 <<<61

知识点 <<<62

任务实施 商品处理 <<<70

技能训练 <<<78

技能训练 4.1 拍摄商品 <<<78

技能训练 4.2 处理商品图片 <<<79

技能训练 4.3 给商品图片添加水印 <<<79

课外作业 <<<79

项目 5 装修店铺 <<<80

任务导入 如何将自己的网店个性化 <<<80

知识点 <<<81

任务实施 装修自己的店铺 <<<88

技能训练 <<<108

技能训练 5.1 设置个性店标 <<<108

技能训练 5.2 设计吸引买家的公告栏 <<<108

技能训练 5.3 添加计数器 <<<109

技能训练 5.4 制作漂亮的宝贝描述模板 <<<109

课外作业 <<<109

项目 6 运营与管理店铺 <<<110

任务导入 如何管理自己的店铺 <<<110

知识点 <<<111

任务实施 商品买卖 <<<123

技能训练 <<<126

技能训练 6.1 宝贝归类 <<<126

技能训练 6.2 宝贝推荐 <<<126

技能训练 6.3 售前沟通 <<<127

技能训练 6.4 售后服务 <<<127

课外作业 <<<127

项目 7 推广店铺 <<<128

任务导入 如何让别人发现你的店铺 <<<128

知识点 <<<129

任务实施 撰写推广自己店铺的博文 <<<131

技能训练 <<<139

技能训练 7.1 建立网络人脉关系 <<<139

技能训练 7.2 提高店铺点击率 <<<139

技能训练 7.3 利用淘宝论坛提高知名度 <<<140

技能训练 7.4 利用淘宝直通车定制推广工具 <<<140

课外作业 <<<141

附录 A 英文缩写词汇 <<<142

附录 B 常用专业术语注释 <<<143

参考文献 <<<144

开店认知

网络已成为现代人生活中不可缺少的一部分,在人们的生活、学习中发挥着越来越重要的作用。随着社会经济的飞速发展,网络购物越来越受到人们的关注,因此,学习和掌握网上开店知识,对职业技术学院的学生来说是很重要的一门技能。

主要内容

- 网上开店前的准备工作;
- 网上开店需要的硬件设施;
- 网上开店平台的选择。

能力培养目标

要求学生掌握开店前的准备工作以及所需要的硬件设施,通过对多种网上开店平台的认识、了解和比较,选择出适合自己网上开店的平台并学会会员的注册。

任务导入 选择开店平台

【任务简介】

杨佳琦想在网上开一个店,但她不知道该如何入手,也不清楚在网上开店到底需要做哪些准备工作。网上开店需要什么硬件设施?网上开店的平台到底有哪些?什么平台是最好的?什么平台的客流量是最多的?什么平台的交易量最大?下面,将逐一为杨佳琦解答这些问题。

【任务目标】

成为淘宝会员,为注册开店做准备。

【任务内容】

进入淘宝网网站,注册成为淘宝会员。

知 识 点

1. 网上开店前的准备工作

在正式开店前,需要了解开店的一些准备工作。

- 要合理安排时间。是否有足够的时间和精力来管理网店,如果没有时间和精力,网店是很难开好的。
- 选择产品。要卖的是什么?前期的调查非常重要。优势是什么?只有知道自己的优势,哪怕是一点点优势,那也有可能是成功的关键。
优势有哪些呢?比如:进货渠道特别通畅,价格低,质量有保证;网络知识特别丰富,很会宣传;朋友特别多,可以轻松卖掉东西,这些都是优势。
- 必须清楚网络支付的过程与方法。在网络上开店,由于直接的现金交易几乎不可能,因此需要一些网络的支付平台,无论在淘宝网、拍拍网,还是其他的网站开店,客户都不会直接付款。这里推荐的支付平台是阿里巴巴的支付宝,因为支付宝推出较早,很多网站都支持它的功能。
- 具备防骗知识。个人开店属于小本经营,一旦被骗可能很难翻身。为防止被骗,须多多学习防骗技巧。
- 掌握图片处理方法。网络购物最大的弊端是没有实物,顾客只能通过照片、图片以及相应描述来了解商品。充分利用图片来展示一件商品原貌是开好网店的一门必修课。
- 应该知道快递物流知识。对于网上开店,送货是非常重要的一个环节,如何才能找到合适的快递公司合作呢?通过多了解一些快递公司的业务情况,多认识一些快递业务员,找到一家适合自己、服务周到、送货及时的快递物流公司。
- 通过淘宝大学等网店平台,学习网店平台规则,熟悉整个网店运营流程。
- 了解推广的方法。网店建立后,接下来就要看对推广的用心度了,刚开始起步非常考验一个人的耐性。

2. 网上开店需要的硬件设施

网上开店所需的基本硬件设施如下:

- 可以上网的计算机;
- 图像扫描仪;
- 数码相机;
- 固定电话或手机。

3. 开店平台的选择

正如现实生活中要选择黄金地段的旺铺一样,网上开店也要选择点击量大、人气旺的网络平台。目前网上这样的平台有哪些呢?淘宝网、易趣网、拍拍网都是很好的平台,很适合网上开店。

(1) 易趣网

易趣是全球最大的电子商务公司 eBay 与无线互联网公司 TOM 在线于 2006 年 12 月携手组建的一家合资公司。

1999年8月,易趣网在上海创立。其主营电子商务,由邵亦波及谭海音所创立,两人同为上海人,毕业于美国哈佛商学院。2000年2月,易趣网在全国首创24小时无间断热线服务,2000年3月至5月,与新浪结成战略联盟,并于2000年5月并购5291手机直销网,开展网上手机销售,使该业务成为易趣特色之一。易趣网目前拥有350万注册用户。2002年,易趣与eBay结盟,更名为eBay易趣,并迅速发展成国内最大的在线交易社区。秉承帮助任何人在任何地方能实现任何交易的宗旨,易趣网不仅为卖家提供了一个网上创业、实现自我价值的舞台,提供品种繁多、价廉物美的商品资源,也给广大买家带来了全新的购物体验。

2006年12月,eBay与TOM在线合作,通过整合双方优势,凭借eBay在中国的子公司eBay易趣在电子商务领域的全球经验以及国内活跃的庞大交易社区与TOM在线对本地市场的深刻了解,推出为中国市场定制的在线交易平台。新的交易平台带给国内买家和卖家更多的在线与移动商机,促进eBay在中国市场的纵深发展。

易趣网网址: <http://www.eachnet.com>。

(2) 拍拍网

拍拍网是中国知名的网络零售商圈,是腾讯旗下的电子商务交易平台。拍拍网作为腾讯“在线生活”战略的重要业务组成,在创立之初就定位于“中国电子商务的普及者和创新者”,以促进电子商务在中国的全民普及和发展。

拍拍网于2005年9月12日上线发布,2006年3月13日宣布正式运营。拍拍网依托于腾讯QQ超过5.9亿的庞大用户群以及2.5亿活跃用户的优势资源,具备良好的发展基础。拍拍网运营满百天即已进入“全球网站流量排名”前500强,并且创下电子商务网站进入全球网站500强的最短时间纪录。随着淘宝网的收费项目增多,大量卖家和买家开始对淘宝网的不满以及弃淘宝网而投奔拍拍网,至此拍拍网跃居电子商务老大的地位。

拍拍网主要有网游、数码、女人馆、运动、学生、哄抢和彩票七大频道,其中还包括QCC、QQ宠物、QQ秀、QQ公仔等腾讯特色产品及服务。拍拍网还拥有功能强大的在线支付平台——财付通,为用户提供安全、便捷的在线支付服务。

2006年9月12日,拍拍网上线满一周年。通过短短一年时间的运营,拍拍网成长迅猛,已经与易趣网、淘宝网共同成为中国最有影响力的三大C2C平台。2007年9月12日,拍拍网上线发布满两周年,在流量、交易、用户数等方面取得了更全面的飞速成长。截至2007年第二季度,拍拍网的注册用户数已接近5000万,在线商品数超过1000万。据易观国际最新报告显示,2007年第二季度拍拍网获得了20%的增长,并迅速跃居国内C2C网站排名第二的领先地位。凭借丰富多样的商品类别和高人气的互动社区,拍拍网已成为国内成长最快、最受网民欢迎的C2C电子商务交易平台。

拍拍网基于腾讯QQ以及腾讯其他业务的整体优势,在经营理念、产品技术等方面有很多创新,例如在业界首次研发的“边聊边买”、“买家与卖家信用分离制度”等创新专利均获得了业界的广泛认可和采纳。

拍拍网一直致力于打造时尚、新潮的品牌文化,希望与广大网民一起努力共同创立一个“用户自我管理的互助诚信社区”,为广大用户提供一个安全健康的“一站式”在线交易平台,最终成为最受网民欢迎、中国最大的电子商务民族品牌。

拍拍网网址: <http://www.paipai.com>。

国人 (3) 淘宝网

淘宝网是目前亚太地区最大的网络零售商圈,它致力于打造全球领先网络零售商圈,由阿里巴巴集团在 2003 年 5 月 10 日投资创立。淘宝网现在的业务跨越 C2C(个人对个人)、B2C(商家对个人)两大部分。到 2011 年,淘宝网的注册会员达到 3.7 亿,在线商品达到 8 亿,卖家数量达到 365 亿,日交易峰额值达到 19.5 亿元人民币。

从 2003 年成立至今,淘宝网搭建的电子商务生态圈,使超过一百万的网络卖家感受到中国网络购物用户的急速增长。阿里巴巴是中国最大的网络广告交易平台,2008 年 9 月与淘宝网合并。在中国,有超过一百万的中小网站创造着超过 80% 的互联网流量,阿里巴巴帮助这些中小网站销售和变现它们的网络广告资源。根据 2011 年第三方权威机构调研,淘宝网占有中国 C2C 市场 70% 以上市场的份额,消费者之间市场占据了 80% 以上的市场份额。2009 年,淘宝网入选中国世界纪录协会中国最大的电子商务网站。继淘宝网之后,近年来,B2C 移动商务领域的创新日渐火热,出现了以短信搜索为突破点,切入 3G 前时代的优查网。占据了 B2C 市场霸主位置的淘宝网,在未来将面临来自移动商务领域的诸多挑战。目前,淘宝网已成为广大网民网上创业和以商会友的首选,截至 2011 年,淘宝网已经为社会提供超过 250 万个直接就业岗位。

淘宝网是中国电子商务网站发展的奇迹,期待其进一步发展,大淘宝战略进一步实施,从真正意义上将商流、信息流、物流有机地结合在一起。期待着电子商务网站淘宝网和专业物流服务网站易邮递网的合作,真正完善电子商务领域里电子商务网站与物流行业的无缝对接。

回顾淘宝网的六年历程,解读一个创新公司的传奇经历,发现这是中国消费市场急速释放的阶段,更是中国人个性淋漓尽致体现的过程。

展望淘宝网未来,它已经深入了主流人群的主流消费,并伴随他们的消费质量提高而壮大;它已经并将继续完善电子商务基础建设,培育电子商务大环境;它还正在深刻地介入国家经济结构调整中,帮助企业在互联网上获得新的生机,帮助有志于开拓未来的企业在网购人群中建立品牌,帮助国家贸易结构从外向转为内需,帮助中国人降低 CPI、享受更加有质量的生活。

淘宝网: <http://www.taobao.com>。

经过比较和分析,本书选择以淘宝网平台为例进行讲解。

淘宝网: <http://www.taobao.com>。

任务实施 淘宝会员注册

第 1 步: 打开 IE 浏览器,在地址栏中输入 <http://www.taobao.com>,然后按 Enter 键,登录淘宝网,如图 1-1 所示,单击页面顶部“免费注册”。

第 2 步: 在弹出的对话框中,填写账户信息,如图 1-2 所示。

第 3 步: 单击“《淘宝网服务协议》”,仔细阅读淘宝服务协议后,单击图 1-2 中的“同意以下协议并注册”,出现如图 1-3 所示的界面。在其中填写手机号码,手机号码必须是未被注册使用的。进入该页面,说明之前提交的注册信息已成功,此时已有了一个未激活的淘宝账户,需要输入手机收到的校验码进行激活。若不小心把该页面关闭了,不用着急,进入登录页面输入账户名和密码,单击“登录”按钮该页面又会出现。下面以手机激活为例。



图 1-1 淘宝注册界面

第一步：填写账户信息 以下均为必填

会员名： ✓
8个字符

登录密码： ✓
密码强度： 中

确认密码： ✓

验证码：  看不清？换一张

[《淘宝网服务协议》](#)

图 1-2 账户信息界面

第二步：验证账户信息

国家/地区：

您的手机号码：

☒ 同意《支付宝协议》，并同步创建支付宝账户

您还可以：使用邮箱验证 >>

图 1-3 注册信息填写界面