

Easy
to learn!



全彩讲解+视频教学

淘宝开店不用愁，新手开店必读指南

65个本书同步视频文件

500分钟超值视频教学资源

提供海量淘宝网店铺素材模版文件

附赠电脑维修与网页设计教学视频

新手网上开店 全图解

畅销升级版

详尽的开店步骤 + 真实案例配图 + 超大容量视频讲解 =
开一家赚钱的淘宝网店，直冲皇冠！

九天科技 编著

功能向导+实战案例：

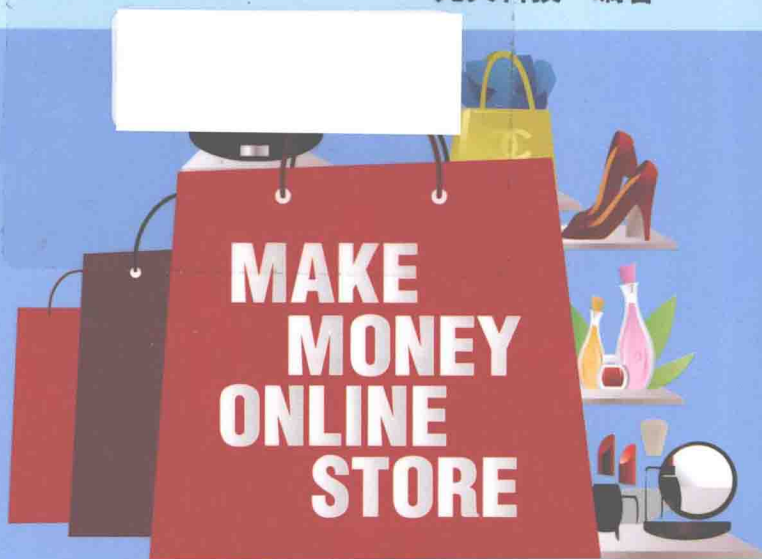
详解淘宝网店铺中常用的
开店技巧，淘宝钻
石卖家案例大分享

全彩印刷+视频教学：

专业级多媒体演示，
跟着视频学开店，让
您“坐享其成”

易学易用+难点解惑：

轻松的学习模式，解
答淘宝新手问题，快
速让网店更赚钱



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

新手网上开店 全图解

畅销升级版



九天科技 编著



中国铁道出版社

CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书以网上开店的实际操作流程为主线,同时穿插了最新的网络营销、物流和金融知识,总结了很多卖家在实际经营中遇到的问题,并给出当前最为可行的解决方法,帮助网上开店初学者了解网上开店的流程、推广方法、运营思路等知识,最终实现自己的目标:开设一家成功、赚钱的网店。

本书非常适合想在网上开店创业的读者,同时也适用于已经开办网店,但想进一步把网店生意做大、做强的读者使用,还可作为网络交易初学者的参考书。

图书在版编目(CIP)数据

新手网上开店全图解:畅销升级版 / 九天科技编著. — 北京:
中国铁道出版社, 2015.3

ISBN 978-7-113-19714-8

I. ①新… II. ①九… III. ①电子商务—商业经营—
图解 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第292806号

书 名: 新手网上开店全图解(畅销升级版)

作 者: 九天科技 编著

策 划: 武文斌

读者热线电话: 010-63560056

责任编辑: 王 宏

编辑助理: 吴伟丽

责任印制: 赵星辰

封面设计: 多宝格

出版发行: 中国铁道出版社(北京市西城区右安门西街8号 邮政编码: 100054)

印 刷: 中国铁道出版社印刷厂

版 次: 2015年3月第1版 2015年3月第1次印刷

开 本: 700mm×1 000mm 1/16 印张: 13.5 字数: 263千

书 号: ISBN 978-7-113-19714-8

定 价: 38.00元(附赠光盘)

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书,如有印制质量问题,请与本社读者服务部联系调换。电话:(010)51873174

打击盗版举报电话:(010)51873659

前言 FOREWORD

HOKEMOKD

内容综述

随着互联网的飞速发展,网络购物现在已经成为许多人生活中的重要部分,网上开店也成为很多人的职业,并且越来越多有创业想法却缺乏经验和资金的有志青年打算在网上开店或者已经在网上开设了店铺。但是,开店容易赚钱难,真正地学会开店并且赚到钱是需要深入探究学习才能实现的。

本书根据诸多网店经营者多年的宝贵经验,精心设计了非常系统的学习体系。全书共分为9章,主要内容包括:网上开店快速入门、在淘宝上开个网店、发布商品、管理宝贝、网店的装修、美化宝贝图片、和买家沟通与交易、店铺宣传和推广,以及网上开店经验技巧。

本书特色

◎ **从零起步、简单易学**:针对初学者,内容涵盖新手学习网上开店的各个方面,讲解清晰明了,深入浅出,简单易学,让读者一看就懂、一练就会。

◎ **丰富全面、专业指导**:内容囊括网上开店、经营与推广的各个方面,并进行专业指导,使读者全面掌握网上开店的各种操作技能。

◎ **快速入门、注重方法**:“授人以鱼,不如授人以渔”,本书注重培养读者正确、高效地开店方法,使其快速入门,以达到立竿见影的学习效果。

◎ **举一反三、轻松掌握**:本书实例都是在工作实践中挑选出来的,均具有一定的代表性,可以做到举一反三,在实际网上开店过程中借鉴应用。

◎ **全程图解、版式时尚**:本书全程图解剖析,版式美观大方、新鲜时尚,并在每页开设“行家提醒”和“操作提示”栏目,带给读者全新的学习体验。

适用读者

本书非常适合想在网上开店创业的读者,同时也适合已经开办了网店,还想进一步把网店生意做大、做强的读者使用,也可作为网络交易初学者的参考用书。

售后服务

如果读者在使用本书的过程中遇到问题或者有各种意见和建议,可以通过电子邮件(E-mail:jtbooks@126.com)或者即时通信软件(QQ:843688388)联系我们,我们将及时予以回复,并尽最大努力提供学习上的指导与帮助。



多媒体光盘使用说明

How to use the DVD-ROM

多媒体教学光盘的内容

本书配套的多媒体教学光盘内容对应书中各章节的内容安排,为各章节内容的重点知识,播放时间长达 500 分钟。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网上开店的相关知识。

多媒体教学光盘的使用

① 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,如下图所示。如果光盘没有自动运行,只需在“计算机”窗口中双击 DVD 光驱的盘符进入配套光盘,然后双击 Autorun.exe 文件即可。



① 光盘目录导航

② 赠送光盘视频

③ 选择背景音乐

④ 音量控制滑块

⑤ 光盘素材文件

⑥ 退出光盘

② 光盘主界面中显示各章的链接,单击进入本章的二级界面,如下图(上)所示。单击“点击查看”超链接,即可打开视频教程所在的文件夹,如下图(下)所示。双击选择需要播放的视频文件,即可观看视频。



- ⑦ 小节目录
- ⑧ 返回上一节
- ⑨ 进入下一节
- ⑩ 返回主界面



- ⑪ 双击观看视频



光盘超值附赠视频

⑦ 《非常实用！电脑维修与故障排除从新手到高手》光盘视频

长达 500 分钟多媒体教学视频，全面介绍了各种电脑常见故障的诊断与排除方法。

⑧ 《非常实用！网页设计与制作从新手到高手》光盘视频

长达 600 分钟多媒体教学视频，全面介绍了新手学习网页设计的必备操作技能和方法。

光盘最佳运行环境

- ⑦ CPU：Pentium 4 及以上。
- ⑧ 内存：512MB 及以上。
- ⑨ 硬盘剩余空间：200MB 及以上。
- ⑩ 屏幕分辨率：1 024 × 768 像素。
- ⑪ 其他：4 倍速以上 DVD 光驱。

目录 CONTENTS



第1章 网上开店快速入门

- 1.1 网上开店方式.....2
- 1.2 网上开店的优势.....3
- 1.3 网上开店的平台.....4
- 1.4 开网店的基本要求.....6
- 1.5 开网店容易成功的几类人...7
- 1.6 实战演练——体验网上购物流程.....9
 - 1.6.1 本例操作思路.....9
 - 1.6.2 本例实战操作.....9



视频教程

新手有问必答

- 1. 网上开店哪些商品不能卖? 14
- 2. 网上开店卖什么最赚钱? 14
- 3. 网上开店要用什么配置的电脑? 14

第2章 在淘宝上开个网店

- 2.1 注册淘宝会员.....16
 - 2.1.1 注册用于验证的邮箱...16
 - 2.1.2 注册淘宝会员.....17
 - 2.1.3 淘宝账户安全设置.....18
- 2.2 管理支付宝账户.....21
 - 2.2.1 激活支付宝账户.....21
 - 2.2.2 修改支付宝密码.....22
 - 2.2.3 提升支付宝安全性.....23
 - 2.2.4 申请支付宝账户实名认证.....24
 - 2.2.5 给支付宝账户充值.....25
 - 2.2.6 使用支付宝进行转账...26
- 2.2.7 修改绑定的支付宝账户.....27
- 2.3 开设网店.....28
 - 2.3.1 参加开店考试.....28
 - 2.3.2 正式开店.....30
 - 2.3.3 设置二级域名.....31
- 2.4 熟悉淘宝规则.....32
- 2.5 求助淘宝服务中心.....33
- 2.6 实战演练——注册独立的支付宝账户.....35
 - 2.6.1 本例操作思路.....35
 - 2.6.2 本例实战操作.....35



视频教程



视频教程

新手有问必答

- 1. 没有手机是不是不能注册为淘宝会员? 37
- 2. 淘宝会员名可以修改吗?..... 37
- 3. 为什么淘宝账户无法与支付宝账户解除绑定? 38

第3章 发布商品

3.1 加入消费者保障服务.....40



3.2 发布宝贝.....42

3.2.1 发布一口价宝贝.....42

3.2.2 发布拍卖商品.....44

3.2.3 发布个人闲置商品.....45

3.2.4 设置运费模板.....46



3.3 上传宝贝图片.....47



3.4 设置图片水印.....48

3.4.1 设置图片空间水印.....48

3.4.2 为上传的图片添加 水印.....49



3.5 重新编辑宝贝信息.....50

3.5.1 在“出售中的宝贝” 页面修改.....50

3.5.2 在“宝贝详情”页面 修改.....51



3.6 实战演练——制作并上传 主图视频.....52

3.6.1 本例操作思路.....52

3.6.2 本例实战操作.....52

新手有问必答

1. 图片空间不足怎么办?.....56

2. 商品发布数量有限制吗?.....56

3. 发布的商品能使用其他店铺中的文字或图片信息吗?.....56

第4章 管理宝贝



4.1 橱窗推荐宝贝.....58



4.2 设置宝贝促销.....59



4.3 设置宝贝公益捐赠.....60



4.4 宝贝的删除、下架和 上架.....61



4.5 使用淘宝助理管理宝贝.....61

4.5.1 下载并安装淘宝助理.....61



4.5.2 同步宝贝数据.....63

4.5.3 创建模板.....64

4.5.4 新建宝贝.....66

4.5.5 上传宝贝.....68

4.5.6 批量编辑宝贝.....69

4.6 实战演练——导出与导入淘 宝助理 CSV 数据.....70

4.6.1 本例操作思路.....70

4.6.2 本例实战操作.....71

新手有问必答

1. 橱窗推荐的宝贝能删除并下架吗?.....72

2. 为什么店铺中的宝贝突然下架了?.....72

3. 下架后的宝贝为什么还在店铺里显示?.....72



第5章 网店的装修



视频教程

5.1 升级到旺铺专业版.....74



视频教程

5.2 更换旺铺模板颜色.....75

5.2.1 更换模板颜色.....75

5.2.2 更换页头背景颜色.....75

5.2.3 更换页面背景图.....76



视频教程

5.3 在线制作店铺招牌图片..77

5.3.1 制作店招图片.....77

5.3.2 优化店招图片.....78

5.3.3 上传店招图片.....81



视频教程

5.4 装修左侧栏.....82

5.4.1 编辑本店搜索模块.....82

5.4.2 编辑宝贝分类.....83

5.4.3 添加“客服中心”
模块.....88

5.4.4 添加自定义内容区.....89



视频教程

5.5 装修右侧栏.....91

5.5.1 编辑宝贝推荐.....91

5.5.2 编辑图片轮播模块区...92

5.5.3 添加公益广告联盟
模块区.....93

5.5.4 添加Flash模板区.....94



视频教程

5.6 管理店铺页面及布局.....99



视频教程

5.7 为店铺添加背景音乐...100

5.7.1 搜索音乐文件.....100

5.7.2 添加背景音乐.....101



视频教程

5.8 装修手机淘宝店铺.....102



视频教程

5.9 实战演练——购买装修
模板.....105

5.9.1 本例操作思路.....105

5.9.2 本例实战操作.....105

新手有问必答

1. 店招设置好后,为什么在店铺页面不显示?.....106

2. 淘宝助理为什么无法批量编辑宝贝?.....106

3. 关闭店铺和查封账户的区别是什么?.....106

第6章 美化宝贝图片



视频教程

6.1 装修宝贝描述页面.....108



视频教程

6.2 使用工具软件修改与美化
图片.....1096.2.1 使用ACDSee批处理
图片.....1096.2.2 使用可牛影像美化
图片.....111

视频教程

6.2.3 使用Photoshop钢笔工具
抠图.....114

6.2.4 其他美图软件.....118

6.3 实战演练——使用Photoshop
制作倒影效果.....119

6.3.1 本例操作思路.....119

6.3.2 本例实战操作.....119

新手有问必答

1. 宝贝描述内容有什么要求?.....121

2. 宝贝图片有什么要求?.....121

3. 在Photoshop中为什么无法新建图层?.....121

第7章 和买家沟通与交易



7.1 使用千牛工作台 123

7.1.1 下载并安装千牛 123

7.1.2 千牛常用设置 124

7.1.3 管理好友与群组 129

7.1.4 使用千牛谈生意 133

7.1.5 使用千牛卖家移动
工作台 135

7.2 进行第一笔交易 139

7.2.1 出售商品 139

7.2.2 发货设置 141

7.2.3 评价管理 142

7.2.4 退款处理 143

7.3 实战演练——使用

支付宝提现 144

7.3.1 本例操作思路 144

7.3.2 本例实战操作 144

新手有问必答

1. 怎样用好千牛工作台快捷短语? 145

2. 商品被恶意拍下怎么办? 146

3. 双方已互评, 为什么收到的好评不计分? 146

第8章 店铺宣传和推广



8.1 店内宣传 148

8.1.1 做好店内装修 148

8.1.2 店内促销 155



8.2 使用微淘与买家互动 162



8.3 参与淘金币活动 166



8.4 参加淘宝试用中心 167

8.4.1 试用中心的优势 168

8.4.2 报名参加淘宝试用 169



8.5 报名参加聚划算团购 170



8.6 店铺推广利器——淘宝 直通车 171

8.6.1 了解淘宝直通车 172

8.6.2 淘宝直通车能够给
卖家带来什么 172

8.6.3 淘宝直通车展现位置 172

8.6.4 其他推广方式 173



8.7 加入天猫商城 176



8.8 淘宝社区宣传 178

8.8.1 在论坛发帖和回帖 178

8.8.2 加入淘宝帮派 180

8.9 其他宣传方式 182

8.9.1 聊天工具的宣传 182

8.9.2 各大社区网站宣传 183

8.9.3 利用微博推广 185

8.9.4 实体广告宣传 186

新手有问必答

1. 店铺浏览人数可以统计吗? 187

2. 账号注册成功以后如何尽快增粉? 187

3. 什么是微博淘宝版? 187



第9章 网上开店经验技巧

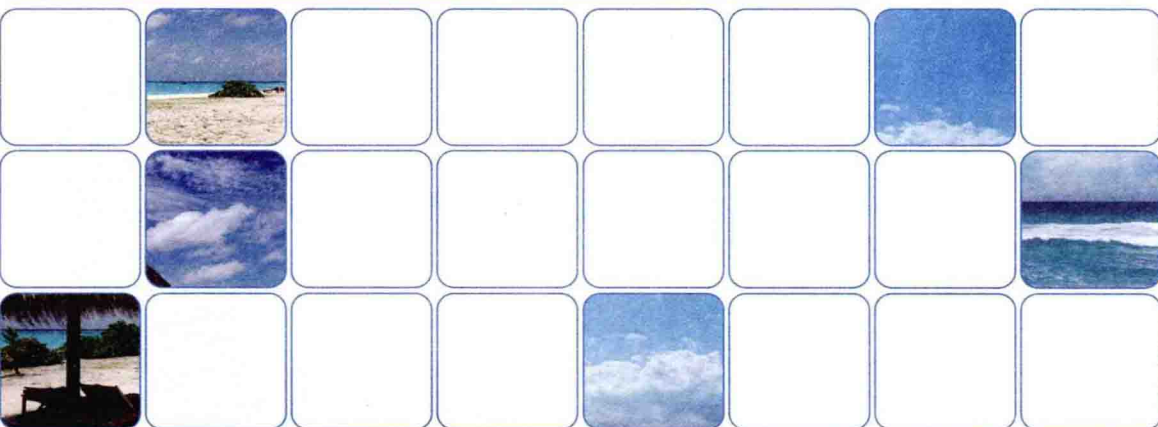


视频教程

9.1 寻找货源.....	189	9.5 商品定价方法.....	195
9.2 上淘宝大学.....	191	9.5.1 商品定价策略.....	195
9.3 了解买家最青睐哪些 店铺.....	192	9.5.2 网上商品定价的 五种技巧.....	198
9.3.1 观察卖家的信用度.....	192	9.5.3 商品定价应遵循的 原则.....	201
9.3.2 当心卖家信用炒作.....	192	9.6 从同行店铺发现商机...201	
9.3.3 关注评价.....	193	9.7 提高服务质量.....	201
9.4 掌握宝贝最佳上下架 时间.....	194		

新手
有问必答

1. 资金不够了, 是否可以申请贷款?	203
2. 怎样维护与客户的关系?	203
3. 在淘宝交易如何防骗?	203



Chapter 01

网上开店快速入门

在网上开店之前，应先对网上开店有一个基本的了解。例如，网上开店有哪些方式、网上开店的优势是什么、开网店的平台都有哪些，以及开网店需要什么条件等，本章将对这些知识进行详细介绍。

本章重点知识

- ◎ 网上开店方式
- ◎ 网上开店的平台
- ◎ 开网店容易成功的几类人
- ◎ 网上开店的优势
- ◎ 开网店的基本要求
- ◎ 实战演练——体验网上购物流程



1.1 网上开店方式

网上开店是网络经商的主要方式，可以分为全职网店、兼职网店和网上开店与实体店相结合 3 种经营方式。

1. 全职网店经营

经营者将全部精力投入到网站的经营上，将网上开店作为自己的全部工作，将网店的收入作为个人收入的主要来源。这种经营方式的重点和难点在于推广，需要有一套符合自己的宣传、营销战术。

2. 兼职网店经营

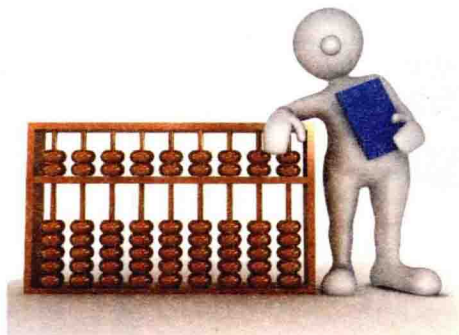
经营者将网店作为自己的一项副业来经营。其主要人群为业余时间比较充裕的人，或利用职场之便的办公人员，目的只是为了增加一定的收入来源，但并不以此为生活的全部来源。

兼职网店经营具有以下特点：

◎ 具备全职经营的所有特点。

◎ 经营的成本低，所承担的风险相对也低。

◎ 由于利用的是业余时间，所以在时间的安排上是自由的，不会影响正常的工作和学习，是一种自由的经营方式。



3. 网上开店与实体店相结合

此类网店因为有实体店铺的支持，在商品的价位、销售的技巧方面都会更高一筹，也容易取得消费者的认可与信任。

按照网络平台分类，还可将经营方式分为独立型网上商店和自助式网上店铺两种方式。

(1) 独立型网上商店

这类经营方式是指经营者根据自己经营的商品情况，自行或委托他人设计一个网站。从域名选择、空间选择到电子商务网站的制作，都是自主完成的。

独立型网上商店的突出特点是：网站的风格、内容可以完全按经营者的思路来设计，而不必像大型网站中提供的网店一样受具体模块的限制。独立型网上商店的投入成本相对较高，但基本上投入是固定的，经营者无须支付网上交易费和商品登录费等。独立型网上商店的劣势在于网上商店的推广与信誉，这需要经营者根据自己的经营情况想方设法对网站进行宣传推广，将网站的名号打响。下图（左）所示即为一个独立型的网上商店。



(2) 自助式网上店铺

自助式开店就是依托第三方提供的功能强大、安全稳定的电子商务平台，通过相对简单的操作系统搭建属于自己的网店，就好像在大型的百货商场中租一个柜台经营商品一样。第三方的电子商务平台有很多，如淘宝网、拍拍网、京东商城等。下图（右）所示即为一个自助式网上店铺。



1.2 网上开店的优势

相对于实体开店而言，网上开店具有以下优势。

1. 成本低，回收快

网上开店与网下开店相比综合成本较低：许多大型购物网站提供租金极低的网店，有的甚至免费提供，只收取少量商品上架费与交易费；网店可以根据顾客的订单去进货，不会因为积货而占用大量资金；网店经营主要通过网络进行，基本不需要水、电、管理费等方面的支出；网店不需要专人时刻看守，从而节省了人力方面的投资。

2. 经营方式灵活

网店借助于互联网进行经营，经营者可以全职经营，也可以兼职经营。由于网店不需要专人时刻看守，因此营业时间也比较灵活，只要可以及时对浏览者的咨询给予回复，就可以不影响网店的经营。

3. 不受注册限制

网上开店不需要像网下开店那样必须经过严格的注册登记手续，网店在商品销售之前甚至不需要存货或只需要少量存货，因此可以随时转换经营商品，经营进退自如，没有“包袱”。

4. 不受传统环境因素的限制

网上开店基本不受营业时间、营业地点、营业面积这些传统因素的限制，只

行家提醒

鉴于独立型和自助型网上商店的特点，企业还可以根据自身需求分别开设独立网店和自助网店，以更好地销售产品和树立企业形象。





要服务器不出问题，可以一天 24 小时、一年 365 天不停地运作。消费者可以在任何时间登录网站进行购物。网店的访问量来自网上，因此网上开店基本不受经营地点的限制。网店的商品数量也不像实体店那样，常常被店面面积限制，只要经营者愿意，网店可以摆上成千上万种商品。

5. 消费者范围极广泛

网店开在互联网上，只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者，这个范围可以是全国的网民，甚至全球的网民。只要网店的商品有特色，宣传得当，价格合理，经营合法，网店每天将会有不错的访问量，从而大大增加了销售的机会，获得较好的收入。



1.3 网上开店的平台

随着网络交易的普及，各种网络交易平台也多了起来。目前比较流行的网店平台主要有淘宝网、拍拍网和易趣网等。

1. 淘宝网

淘宝网 (<http://www.taobao.com>) 成立于 2003 年 5 月 10 日，由阿里巴巴集团投资创办。截至 2013 年 3 月 31 日，淘宝网和天猫平台的交易额合计突破人民币 10 000 亿元，是亚洲最大的网络零售商圈。2014 年 11 月 11 日，天猫购物狂欢节开场 1 分 11 秒破亿，38 分 28 秒冲破 100 亿元。而 2013 年，冲到 100 亿用了 5 小时 49 分。2014 年 11 月 12 日凌晨，阿里巴巴公布了双十一全天的成交金额为 571 亿元，创造了网上销售的奇迹。

2008 年，“大淘宝战略”应运而生。秉承“开放、协同、繁荣”的理念，通过开放平台发挥产业链协同效应，大淘宝致力于成为电子商务的基础服务提供商，为电子商务参与者提供水、电、煤等基础设施，繁荣整个网络购物市场。淘宝商城整合数千家品牌商、生产商，为商家和消费者之间提供一站式解决方案。

截至 2013 年，淘宝网拥有近 5 亿的注册用户数，每天有超过 6 000 万的固定访客，同时每天的在线商品



行家提醒

阿里巴巴 (www.alibaba.com) 是目前国内最大的 B2B 电子商务网站，主要提供中国供应商会员服务与诚信通会员服务——分别针对外贸与内贸领域。



数已经超过了 8 亿件，平均每分钟售出 4.8 万件商品。

随着淘宝网规模的扩大和用户数量的增加，淘宝也从单一的 C2C 网络集市变成了包括 C2C、团购、分销、拍卖等多种电子商务模式在内的综合性零售商圈。已经成为世界范围的电子商务交易平台之一。淘宝网的网站首页如上图所示。

2. 拍拍网

拍拍网 (<http://www.paipai.com>) 是京东战略收购的原腾讯电商旗下业务，是目前国内第二大电子商务平台。2014 年 7 月 17 日，京东集团旗下购物网站拍拍网在北京宣布正式上线运营，并首次对外公布了新拍拍网在流量分发、用户分享、平台规则等多个方面的举措。

拍拍网致力于打造一个卖家和买家互联互通的 C2C 平台，通过提供包括服装服饰，母婴、食品、饮料、家居家装和消费电子产品等在内的丰富的产品，来全面满足消费者的需求，其网站首页如右图所示。与此同时，拍拍网也为第三方卖家提供数据挖掘和分析等增值服务，这些增值服务将帮助卖家对消费者和市场做出精准分析，并为其产品规划和开展精准营销提供支持。拍拍网拥有功能强大的在线支付平台——财付通，为用户提供安全、便捷的在线交易服务。

2014 年，拍拍网的广告流量将对商家进行 1:1 投放的补贴，即商家外投多少广告，平台相应的会补贴多少广告，直接将商家的广告成本降低 50%。同时，在 2015 年和 2016 年拍拍网也会继续对广告投放进行补贴，辅助培养生态建设。

3. 易趣网

易趣 (<http://www.eachnet.com>) 是全球最大的电子商务公司 eBay 和国内领先的门户网站、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。2012 年 4 月，易趣不再是 eBay 在中国的相关网站，易趣为 Tom 集团的全资子公司。

1999 年 8 月，易趣在上海创立。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。秉承帮助几乎任何人在任何地方能实现任何交易的宗旨，易趣不仅为卖家提供了一个网上创业、实现自我





价值的舞台,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。

易趣网是中国最早提供网上开店服务的购物网站之一,同时也提供免费注册网上商店的服务,但用户需要支付商品的低价设置费、物品登录费、交易服务费及广告增值服务。作为网上交易平台的领先者,易趣网拥有完善的交易系统各项服务,其网站首页如上图所示。

1.4 开网店的基本要求

要想在网上开一家自己的店铺,需要满足一定的条件,下面将介绍网上开店所必需的硬件要求和软件要求。

1. 网上开店的基本硬件要求

网上开店的硬件要求并没有统一的标准,各位卖家可根据自己的经营策略和经济状况进行购置。下面以兼职卖家和专业卖家为例进行简单介绍。

(1) 兼职卖家

兼职卖家是指用户拥有自己的本职工作,工作之外的空闲时间通过在网上开店以获得另一份收入。其基本的硬件要求是:一台电脑以及便捷的网络通信,一部手机,一台数码相机。拥有一台电脑是网上开店最基本的硬件设备。兼职卖家最好能有一台笔记本电脑。与台式电脑相比,使用它能够更方便地与自己的客户沟通。另外,购置一个刻录机或移动硬盘也很有必要,这样有助于卖家保存或备份客户资料。有了电脑之后,便捷的网络也是非常重要的,网上开店就是利用互联网这个最基础的平台进行的。畅通的网络不仅有利于卖家从网上查询所需资料,还可以保障卖家与客户进行顺利的沟通。



对于不擅长使用电脑或打字的卖家来说,还必须有一部固定电话或手机,以便与买家之间进行协商沟通。

另外,卖家还要有一台数码相机(如右图所示),以便清晰地将商品以图片的形式展示给客户。卖家可以使用数码相机将商品多角度、多方位地展现在买家面前,使买家对商品能够更加直观地感受和了解。卖家最好还要学习一些摄影的技巧,因为精美的图片更易激发买家的购买欲望。

(2) 专业卖家

专业卖家是指将开网店作为自己的工作而全力投入,且交易额较高,在硬件要求上就复杂许多了。其基本硬件要求是在兼职卖家的基础上还要加上办公场所、固定电话、传真机、打印机及产品相关设施。其中,笔记本电脑对于网上开店的

