

三天读完，一周上手，隔月见效

全新
升级版

新手 开网店 一本就够

张发凌 姜楠 韦余靖◎编著

随书附赠
4个大类
共计77个教程

新手轻松开店与赚钱，看这一本书就够了！

精通
运营

千牛
淘宝助理

视觉
营销

店铺
装修

宝贝发布
技巧

获取
流量

搜索排名
优化

千人千面
生意参谋

免费获取
流量

淘宝
达人

提高
无线端
转化率

详情页
优化

微淘
营销

麻吉宝

粉丝
营销



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

新手开网店一本就够

(全新升级版)

张发凌 姜楠 韦余靖 编著

人民邮电出版社
北 京

图书在版编目(CIP)数据

新手开网店一本就够：全新升级版 / 张发凌, 姜楠,
韦余靖编著. -- 北京：人民邮电出版社, 2017.10
ISBN 978-7-115-47038-6

I. ①新… II. ①张… ②姜… ③韦… III. ①电子商
务—商业经营 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第245090号

内 容 提 要

目前,对资金并不充裕的创业者来说,网上开店仍然是一个不错的选择。那么,开店之前需要做好哪些准备工作呢?开店的基本流程是怎样的?经营哪些品类更容易赚到钱呢?

《新手开网店一本就够(全新升级版)》是一本指导新手开网店的实用手册。全书共分为十章,详细介绍了怎样用千牛和淘宝助理管理店铺、优化宝贝的技巧、视觉营销的基础知识和技能、简单实用的店铺装修方法、淘宝搜索规则、为店铺引流的方法、提高无线端转化率的方法、通过阿里妈妈引流、店铺的售后服务等内容。通过阅读本书,读者不仅能了解网上开店的整体流程,还可以掌握很多的实操技巧,让自己在开店和运营店铺的过程中更加得心应手。

本书适合想要开淘宝网店的准店主和刚开了网店的新店主阅读,也可作为职业院校相关专业、淘宝网店培训班的参考用书。

◆编 著 张发凌 姜楠 韦余靖

责任编辑 陈宏

责任印制 焦志炜

◆人民邮电出版社出版发行

北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆开本: 787×1092 1/16

印张: 11.5

2017年10月第1版

字数: 100千字

2017年10月北京第1次印刷

定 价: 39.00元

读者服务热线: (010) 81055656 印装质量热线: (010) 81055316

反盗版热线: (010) 81055315

广告经营许可证: 京东工商广登字20170147号

在编写本书的过程中，我们一直在思考一个问题：在淘宝网上开店创业已经不再是什么新鲜事情，很多人都已经尝试过，开店的基础操作也并不复杂，很多人都可以根据淘宝网提供的开店向导完成。那么，这次升级应该写些什么内容才能更贴近读者的需求呢？

现在很多网店店主天天都在叫苦，说生意越来越惨淡，这是为什么呢？我们认为，导致这个问题的原因主要有以下三点：一是淘宝网的整体环境发生了变化，淘宝网的一些优势渐渐被天猫蚕食，新店铺要想短期内产生订单、获得客源非常不容易；二是网店的运营方式发生了巨大变化，即使你经营的商品质量好、价格低，也不一定能被更多顾客看到；三是现在很多顾客的消费行为变得更理性、更有针对性了，他们有时候就是在“双十一”“双十二”“618”以及店庆这类有特别活动的日子才集中进行网上消费，而大部分新店铺、小店铺是无力参与这些活动的。

为了更好地对本书进行升级，我们与从事电商的朋友进行了多次交流。我们讨论了很多话题：怎样寻找优质的货源？经营哪些商品更容易赚到钱？如何及时回复大量顾客的咨询？怎样才能设计出吸引人的店铺页面？怎样使用美图秀秀这类工具优化宝贝图片？

您现在看到的这本《新手开网店一本就够（全新升级版）》就是我们的成果。全书共分为十章，详细介绍了开店前的准备工作、怎样利用千牛和淘宝助理轻松管理店铺、优化宝贝的技巧、怎样用光影魔术手优化宝贝主图、简单实用的店铺装修技巧、淘宝搜索规则、店铺引流的方法、提高无线端转化率的方法、通过阿里妈妈引流、售后服务等内容。

我们希望您能带着下面这六个问题阅读本书，相信您一定会找到答案的。

- 您是否做好了网上开店的准备?
- 您是否知道从哪里可以找到可靠的货源?
- 您是否对店铺的低转化率一筹莫展?
- 您是否对店铺装修感到力不从心?
- 您是否知道如何利用装修素材设计店铺页面?
- 您是否知道如何利用付费和免费的营销工具为店铺引流?

本书由张发凌负责策划与组织编写,姜楠参与编写了本书的第1章,薛莹参与编写了本书的第2章,杨红会和徐冬冬参与编写了本书的第3章,陈媛参与编写了本书的第4章,汪洋慧参与编写了本书的第5章,吴祖珍参与编写了本书的第6章,沈燕参与编写了本书的第7章,彭志霞参与编写了本书的第8章,韦余靖参与编写了本书的第9章,张铁军参与编写了本书的第10章,全书由张发凌统撰定稿。

尽管我们希望做到精益求精,但疏漏之处在所难免。如果您在阅读本书的过程中发现了问题,或者有一些好的建议,请发邮件到 witren@sohu.com 与我们交流。

非常感谢您的支持! 祝您阅读愉快!

第1章 做好开店之前的准备

- 1.1 开店前的准备工作 / 2
 - 1.1.1 淘宝网上店铺的类型 / 2
 - 1.1.2 网上开店的方式 / 2
 - 1.1.3 通过贷款获得开店资金 / 3
 - 1.1.4 搜寻更容易赚到钱的商品 / 4
 - 1.1.5 物美价廉的进货渠道 / 4
- 1.2 用支付宝轻松管理账户资金 / 6
 - 1.2.1 用“记账本”管理店铺收支情况 / 6
 - 1.2.2 用余额宝实现“钱生钱” / 7
 - 1.2.3 用支付宝给老顾客发红包 / 8
- 1.3 芝麻信用给店铺带来更多权益 / 9
 - 1.3.1 获得更多贷款机会 / 9
 - 1.3.2 提高芝麻信用分的方法 / 10

第2章 千牛、淘宝助理助你轻松管理店铺

- 2.1 用千牛轻松管理店铺 / 14
 - 2.1.1 用千牛查看阿里进货情况 / 14
 - 2.1.2 用千牛发布宝贝 / 15
 - 2.1.3 处理每一笔交易 / 16
- 2.2 与买家沟通是交易成功的第一步 / 16
 - 2.2.1 与指定买家进行沟通 / 16
 - 2.2.2 加入买家群 / 17
 - 2.2.3 为店铺设置自动回复 / 18
 - 2.2.4 为顾客分组 / 19
- 2.3 子账号方便账户管理 / 20
 - 2.3.1 分类管理众多子账号 / 20
 - 2.3.2 开启证书, 保护子账号的安全 / 22
- 2.4 用淘宝助理批量发布宝贝 / 24
 - 2.4.1 批量创建宝贝 / 24
 - 2.4.2 批量修改宝贝信息 / 25
 - 2.4.3 一键将图片上传至图片空间 / 26

第3章 优化宝贝的技巧

- 3.1 宝贝分类区便于顾客查找商品 / 30
 - 3.1.1 为店铺设置宝贝分类区 / 30
 - 3.1.2 添加宝贝分类图片 / 31
- 3.2 图片空间让图片分门别类 / 33
 - 3.2.1 图片空间管理宝贝图片 / 33
 - 3.2.2 将图片上传到文件夹 / 34
 - 3.2.3 图片链接和代码的区别 / 35
 - 3.2.4 用美图秀秀轻松美化宝贝图片 / 37
- 3.3 宝贝标题的设置技巧 / 38
 - 3.3.1 宝贝标题的组成 / 38
 - 3.3.2 宝贝标题关键词的分类 / 38
 - 3.3.3 获取关键词的途径 / 40
 - 3.3.4 合理设置宝贝属性 / 41
 - 3.3.5 了解类目 / 42

第4章 视觉营销的基础知识和技能

- 4.1 选择合适的摄影器材 / 46
 - 4.1.1 选择合适的相机 / 46
 - 4.1.2 宝贝拍摄要“稳” / 47
- 4.2 简单实用的构图技巧 / 47
 - 4.2.1 经典的黄金分割构图 / 47
 - 4.2.2 正中位置突出宝贝 / 48
 - 4.2.3 对角线构图 / 49
 - 4.2.4 留白让构图更艺术 / 49
 - 4.2.5 虚实结合构图 / 50
- 4.3 常见商品的拍摄技巧 / 51
 - 4.3.1 拍摄服饰类商品照片 / 51
 - 4.3.2 拍摄珠宝首饰类商品照片 / 51
 - 4.3.3 拍摄数码类商品照片 / 52
 - 4.3.4 学会用手机拍摄宝贝照片 / 52
- 4.4 光影魔术手让修图更简单 / 53
 - 4.4.1 将照片保存至云盘 / 53
 - 4.4.2 裁剪图片的方法 / 55
 - 4.4.3 调整数码补光参数 / 56
 - 4.4.4 抠图方法 / 56
 - 4.4.5 添加图片边框 / 57
 - 4.4.6 添加水印防止宝贝图片被盗用 / 58
 - 4.4.7 在宝贝图片上添加文字描述 / 59
 - 4.4.8 拼接多张宝贝图片全面展示产品 / 60
 - 4.4.9 调整偏色的宝贝照片 / 61

第5章 简单实用的店铺装修方法

- 5.1 掌握店铺装修基础知识 / 64
 - 5.1.1 店铺装修基本元素 / 64
 - 5.1.2 合理选择店铺装修风格 / 65
 - 5.1.3 创建店铺二维码 / 65
- 5.2 做好店铺的视觉营销设计 / 67
 - 5.2.1 店铺首页导航栏设计 / 67
 - 5.2.2 店铺公告栏展示重要活动说明 / 67
 - 5.2.3 零基础学会店标设计 / 68
 - 5.2.4 引人入胜的图片轮播 / 70
 - 5.2.5 店铺活动页设计 / 71

- 5.2.6 热卖推荐区设计 / 72
- 5.2.7 自定义模块设计 / 73
- 5.3 淘宝旺铺 / 74

- 5.3.1 升级智能旺铺获得更多服务 / 74
- 5.3.2 订购店铺装修模板 / 76

第6章 淘宝搜索规则

- 6.1 店铺优化的注意事项 / 78
 - 6.1.1 滥用关键词 / 78
 - 6.1.2 不可重复铺货 / 79
 - 6.1.3 不可盲目刷单提高销量 / 79
 - 6.1.4 切忌靠低价吸引买家 / 79
- 6.2 影响店铺搜索排名的因素 / 81
 - 6.2.1 掌握宝贝的上下架规则, 让宝贝获得更多曝光量 / 81

- 6.2.2 用橱窗推荐店铺优势宝贝 / 82
- 6.2.3 店铺的违规情况介绍 / 83
- 6.3 加入消费者保障服务 / 84
 - 6.3.1 加入消费者保障服务的好处 / 84
 - 6.3.2 申请消费者保障服务 / 84
 - 6.3.3 如何解冻保证金 / 86

第7章 为店铺引流的方法

- 7.1 先要读懂店铺数据 / 88
 - 7.1.1 用千人千面实现精准营销 / 88
 - 7.1.2 生意参谋帮你分析店铺运营情况 / 90
- 7.2 使用营销工具获取免费流量 / 91
 - 7.2.1 聚划算 / 91
 - 7.2.2 天天特价以低价引流 / 92
 - 7.2.3 用VIP会员留住老顾客 / 94
 - 7.2.4 通过发放支付宝红包为店铺引流 / 95
 - 7.2.5 创建店铺红包 / 96
 - 7.2.6 满就送 / 97
 - 7.2.7 限时折扣 / 98

- 7.2.8 为店铺设置优惠券 / 99
- 7.2.9 免费试用活动 / 100
- 7.2.10 通过“分享有礼”挣无线流量 / 102
- 7.2.11 用淘金币推广店铺 / 103
- 7.2.12 通过店铺联盟为店铺引流 / 106
- 7.3 寻找淘宝达人做无线端推广 / 108
 - 7.3.1 如何成为淘宝达人 / 108
 - 7.3.2 无线端首页引流位置 / 110
 - 7.3.3 掌握社区营销推广店铺的技巧 / 112
 - 7.3.4 淘宝直播 / 115

第8章 提高无线端转化率的方法

- 8.1 无线端店铺首页的设计技巧 / 120
 - 8.1.1 使用无线店铺装修模板 / 120
 - 8.1.2 无线端会员营销活动 / 121

- 8.2 店铺首页设计 / 121
- 8.3 无线端详情页优化的方式 / 124
 - 8.3.1 无线端详情页的设计要求 / 124



- 8.3.2 详情页的组成元素 / 124
- 8.3.3 用神笔优化无线端详情页 / 125
- 8.4 设计高转化率的图片 / 128
 - 8.4.1 无线端图片的设计技巧 / 128
 - 8.4.2 优化无线端宝贝主图 / 129
- 8.5 微淘营销 / 132
 - 8.5.1 怎样发布微淘广播更有效 / 132
 - 8.5.2 发布微淘互动 / 136
 - 8.5.3 发布微淘新品提高人气 / 137

- 8.6 麻吉宝 / 137
 - 8.6.1 什么是麻吉宝 / 138
 - 8.6.2 麻吉宝的引流方式 / 138
 - 8.6.3 麻吉宝的四种玩法 / 140
 - 8.6.4 创建麻吉宝推广计划 / 140
- 8.7 粉丝营销的特点 / 145
 - 8.7.1 如何快速吸引粉丝 / 145
 - 8.7.2 如何维护粉丝 / 146
 - 8.7.3 通过哪些渠道可以获得更多粉丝 / 146

第9章 阿里妈妈助你引流

- 9.1 什么是直通车 / 148
 - 9.1.1 直通车的推广优势 / 148
 - 9.1.2 直通车的推广方式 / 148
 - 9.1.3 直通车找词方法 / 149
 - 9.1.4 创建宝贝推广计划 / 150
 - 9.1.5 选择合适的地域投放直通车 / 150
 - 9.1.6 开通无线直通车 / 151

- 9.2 淘宝客 / 151
 - 9.2.1 淘宝客的推广优势 / 152
 - 9.2.2 在哪里寻找淘宝客 / 152
 - 9.2.3 创建淘宝客推广计划 / 153
 - 9.2.4 合理设置佣金比例 / 154
- 9.3 通过“分享+”获得更多流量 / 155

第10章 通过售后服务维护店铺信誉

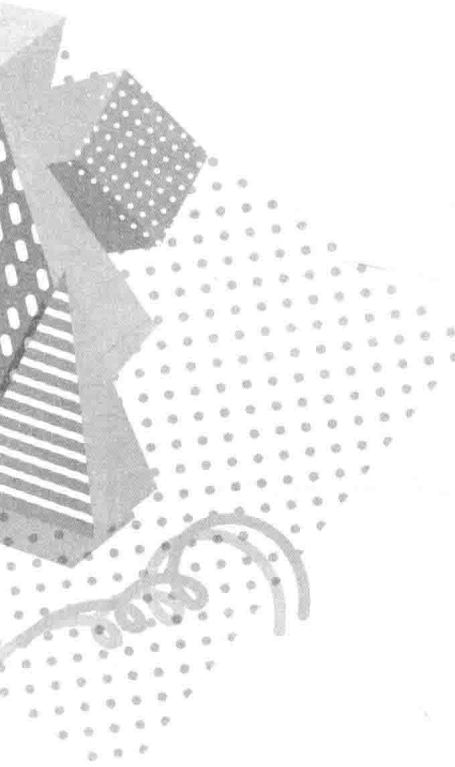
- 10.1 掌握商品的包装技巧 / 160
 - 10.1.1 选择商品包装材料 / 160
 - 10.1.2 在哪里找物美价廉的包装材料 / 161
 - 10.1.3 用包装赢得买家好感 / 161
 - 10.1.4 不同类目的商品应该如何包装 / 161
- 10.2 掌握发货技巧 / 162
 - 10.2.1 选择合适的物流方式 / 163
 - 10.2.2 降低快递费用省成本 / 164
 - 10.2.3 实时了解物流进度 / 164
 - 10.2.4 如何妥善处理物流纠纷 / 165

- 10.2.5 淘宝网也可以寄快递 / 166
- 10.2.6 设置运费模板 / 167
- 10.2.7 大促期间如何合理安排发货 / 167
- 10.3 完善的售后服务 / 168
 - 10.3.1 售后服务内容 / 168
 - 10.3.2 妥善处理顾客的退换货请求 / 168
 - 10.3.3 有效预防中差评 / 169
 - 10.3.4 针对买家的中差评给予解释 / 169
 - 10.3.5 设置自动评价 / 170
 - 10.3.6 提高店铺信用等级的方法 / 171



第1章

做好开店之前的准备



本章将具体介绍新手卖家开店之前要做的准备工作，以及如何由买家升级为卖家。

网上开店的人越来越多，竞争越来越激烈，新手卖家如何才能在茫茫网店中占有一席之地呢？新手卖家除了要分析自身是否具备开店的优势和条件之外，还需要了解消费者心理、投入资金的数量，以及分析哪些商品可以让自己赚到钱。

1.1 开店前的准备工作

开店之前，首先要了解淘宝网上店铺的类型。其次是准备启动资金，卖家也可以选择淘宝贷款。最后要根据消费者心理，在店铺内推出合适的促销活动。下面具体介绍网上开店之前的准备工作。

1.1.1 淘宝网上店铺的类型

淘宝网上店铺的类型主要有商城店铺（天猫店）和个人店铺（集市店或淘宝店）两种（见图 1-1），不同的店铺对卖家的要求也不同。

商城店铺（天猫店）采用 B2C 模式，B2C 是商家对客户的意思，商城店铺又称 B 店	个人店铺（集市店或淘宝店）采用 C2C 模式，C2C 是个人对个人的意思，个人店铺又称 C 店
商城店铺	个人店铺

图 1-1 淘宝网上店铺的类型

提示

商城店铺对卖家的资金和资质要求较高，不同类目的保证金远高于个人店铺。

1.1.2 网上开店的方式

网上开店的方式主要有三种，即全职、兼职，以及实体店和网店结合（见图 1-2）。不同的开店方式对卖家的要求也不同。卖家应根据自身的实际情况选择合适的开店方式。

(1) 只要有计算机和网络即可开展经营，机动性强 (2) 卖家能更专心地经营店铺，快速实现规模化发展	(1) 门槛低、投入少 (2) 经营者可以随时选择退出或扩大经营规模	(1) 网店只是一个辅助的销售渠道 (2) 卖家可以拓展销售渠道，获取更多的收益 (3) 有了实体店的支撑，货源供应更稳定
全职	兼职	实体店和网店结合

图 1-2 网上开店的方式

提示

现在很多大学生在校读书时就已经通过网络开设了个人淘宝店铺。大学毕业后，他们已经具备一定的网上开店经验。

1.1.3 通过贷款获得开店资金

只要你有一部智能手机，就可以随时随地贷款。淘宝网为符合要求的卖家提供了“网商银行”，卖家下载并登录网商银行 App 即可贷款。申请网商银行的步骤如图 1-3 所示。

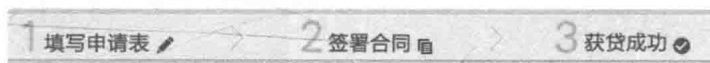


图 1-3 申请网商银行的步骤

具体操作步骤如下。

① 打开手机支付宝，先点触“我的”按钮，再点触“网商银行”图标（见图 1-4），进入“网商银行”页面。



图 1-4 点触“网商贷”图标

② 点触“查看”按钮（见图 1-5），进入下载页面。点触“立即下载”按钮（见图 1-6），即可开始下载。



图 1-5 点触“查看”按钮



图 1-6 点触“立即下载”按钮

③ 点触“支付宝账户登录”按钮（见图 1-7），进入“支付宝账户登录”页面。



图 1-7 点触“支付宝账户登录”按钮

④ 输入支付宝账户名和密码后，点触“同意协议并登录”按钮（见图 1-8），进入网商银行首页（见图 1-9）。如果卖家符合贷款条件，就可以直接进行贷款。



图 1-8 点触“同意协议并登录”按钮

图 1-9 网商银行首页

1.1.4 搜寻更容易赚到钱的商品

网店开张之前，卖家需要搜寻目前淘宝网上销路好、更容易赚到钱的商品，有针对性地选择经营品类。

表 1-1 介绍了淘宝网上热销的七个商品类目。

表 1-1 淘宝网上热销商品类目介绍

热销类目	具体介绍
服饰类	无论是在实体店还是在网店，服装总是最赚钱的商品之一
箱包类	现在的女性消费者热衷于购买各种款式的包，这是一个很大的市场
护肤类	如今很多人都很注重护肤，经常使用护肤品，因此护肤品店铺总是能收获一些老顾客，还能收获老顾客介绍来的新顾客，只要口碑好就不怕没有顾客上门
数码类	智能手机不断推陈出新，衍生的周边产品也非常受欢迎，只要产品质量好、有品牌支持，就会有稳定的销量
生活类	如今人们足不出户就可以购买到各种生活用品，再也不必花时间去逛超市，既省时又省力
饰品类	只要款式足够吸引人，质量足够好，就会有顾客购买
食品类	淘宝网规定，卖家销售食品必须提供相应的资质证明

提示

销售服装、箱包、饰品的卖家一定要提供美观、与实物相同的商品图，并向买家准确地传达商品的各项信息。经营食品的卖家要特别注意食品安全问题。销售护肤类产品的卖家必须具备一定的资质，并且保证售卖的产品都是正品。

1.1.5 物美价廉的进货渠道

了解了淘宝网上店铺的类型，选择了合适的开店方式，筹集到了开店资金之后，接下来就需要为店铺进货了。

1. 批发市场

批量进货可以降低库存和经营成本。各个城市里面一般都会有专门经营服装饰品、鞋帽箱包、食品饮料、小商品的批发市场，

如图 1-10 所示。这里的进货价格虽然比从厂家拿货的价格高，但是它对起批量的要求较低，这可以减轻新开店铺的销售压力。



图 1-10 本地批发市场

2. 厂家

现在很多厂家都是通过电子商务平台来直接寻找客户的，卖家可以在阿里巴巴上搜索并选择合适的厂家长期合作。

我们在商城里看到的商品都需要经过工厂生产、批发和零售等环节，如果能从厂家直接拿货，价格会非常便宜。图 1-11 为工厂内部。



图 1-11 工厂内部

现在很多淘宝卖家都选择在阿里巴巴上进货，因为进货价格更便宜，可供选择的商品种类更多。卖家既可以在阿里巴巴上寻找合适的商品，也可以去厂家看好商品实物后在网上下单。下面介绍在阿里巴巴上进货的具体操作步骤。

① 打开阿里巴巴网站首页，用淘宝网账户登录，在搜索框内输入货物名称后单击“搜索”按钮（见图 1-12），进入搜索结果页面。



图 1-12 阿里巴巴网站首页

③ 在该页面中可以选择商品规格和批发数量（见图 1-14），单击“加入进货单”按钮即可完成进货。



图 1-14 选择商品规格和批发数量

② 找到合适的商品后，单击该商品图片（见图 1-13），进入该商品的批发页面。



图 1-13 单击商品图片

1.2 用支付宝轻松管理账户资金

为了随时随地管理账户资金，卖家可以在手机中安装支付宝。

1.2.1 用“记账本”管理店铺收支情况

如果卖家想要手动记录各类账目，无需额外下载和安装记账类 App，直接使用手机支付宝中的“记账本”功能即可。具体操作步骤如下。

① 打开手机支付宝，点触“全部”图标（见图 1-15），进入服务窗口页面。



图 1-15 点触“全部”图标

② 点触“便民生活”标签下的“记账本”图标（见图 1-16），进入“记账本”页面。



图 1-16 点触“记账本”图标

③ 在该页面中可以查看指定月份的收支明细。如果要记账，可以点触“记一笔”按钮（见图 1-17），进入记账页面。



图 1-17 点触“记一笔”按钮

④ 以记收入为例，输入收入金额并点触“完成”按钮（见图 1-18）即可完成记录。



图 1-18 输入收入金额并点触“完成”按钮

1.2.2 用余额宝实现“钱生钱”

如果支付宝账户内的资金不经常使用，除了可以放在账户内或提现到银行卡，还可以转入余额宝中，这样用户每天都能获得收益。具体操作步骤如下。

❶ 打开手机支付宝，点触“财富管理”标签下的“余额宝”图标（见图 1-19），进入“余额宝”页面。

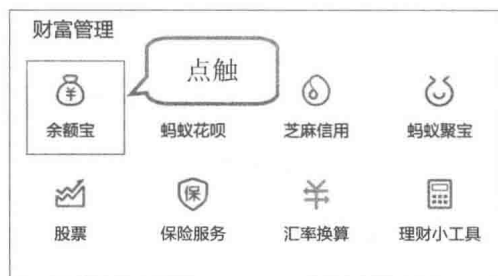


图 1-19 点触“余额宝”图标

❷ 点触“立即开通”按钮（见图 1-20），进入余额宝开通确认页面。



图 1-20 点触“立即开通”按钮

❸ 确认无误后，点触“确认”按钮

（见图 1-21），即可开通余额宝功能。



图 1-21 点触“确认”按钮

❹ 在“转入”页面中输入转入金额并选择银行卡，然后点触“确认转入”按钮（见图 1-22），即可将指定金额转入余额宝中。



图 1-22 点触“确认转入”按钮

1.2.3 用支付宝给老顾客发红包

为了与支付宝里的好友进行互动，也为了提高芝麻信用分，卖家可以根据自身的实际情况给老顾客发红包。具体操作步骤如下。

❶ 打开手机支付宝，点触“红包”图标（见图 1-23），进入“红包”页面。



图 1-23 点触“红包”图标

❷ 点触“个人红包”按钮（见图 1-24），进入好友选择页面。

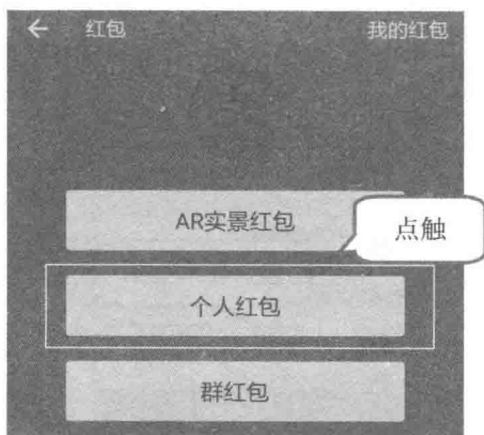


图 1-24 点触“个人红包”按钮

❸ 勾选好友后面的方框后，点触“确定”按钮，如图 1-25 所示。



图 1-25 选择接收红包的联系人

❹ 输入红包金额并点触“发红包”按钮，如图 1-26 所示，进入密码输入页面。输入支付密码后，点触“完成”按钮，即可发送红包。



图 1-26 输入红包金额并点触“发红包”按钮