

全彩印刷
案例实操版

刘芳◎编著

手机开旺铺

教你开家赚钱的微店/网店



不用选址，不用租房，低成本、低费用、低门槛！
只要1分钟，你也可以开家24小时营业的手机旺铺！

- ◎ **内容全面**，手机开旺铺的详细教程，一键开店，轻松赚钱！
- ◎ **全程图解**，清晰且直观的操作步骤，一看就懂，快速理财！
- ◎ **技巧丰富**，专家的经验加纯粹干货，超值放送，边学边赚！



清华大学出版社

手机旺铺

教你开家赚钱的微店/网店

刘芳◎编著



清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书共分为9章,具体章节内容包括“手机旺铺怎么开?选择合适的平台”“手机旺铺怎么进货?货比三家低成本”“手机旺铺怎么装修?让人来了不想走”“手机旺铺怎么推广?吸引用户靠方法”“手机旺铺怎么营销?让成功手到擒来”“手机旺铺综合运营:客服订单全攻略”“手机淘宝店铺:特色精美的装修”“手机淘宝店铺:广而告之做推广”“手机淘宝店铺:营销、运营直通车”。

本书适合想要了解手机旺铺及手机淘宝,并希望通过手机微店、手机淘宝这个领域获得第一桶金的投资者、创业者;对手机开店感兴趣的读者;希望通过微店、手机淘宝运营而增加收入、迅速成长的低收入群体及中小企业。

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

手机开旺铺:教你开家赚钱的微店/网店:全彩印刷、案例实操版/刘芳编著. —北京:清华大学出版社,2016

ISBN 978-7-302-42783-4

I.①手… II.①刘… 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(2016)第025646号

责任编辑:杜长清

封面设计:刘超

版式设计:文森时代

责任校对:王颖

责任印制:刘海龙

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

印 刷 者:三河市君旺印务有限公司

装 订 者:三河市新茂装订有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:170mm×230mm 印 张:21.5

字 数:439千字

版 次:2016年6月第1版

印 次:2016年6月第1次印刷

印 数:1~3000

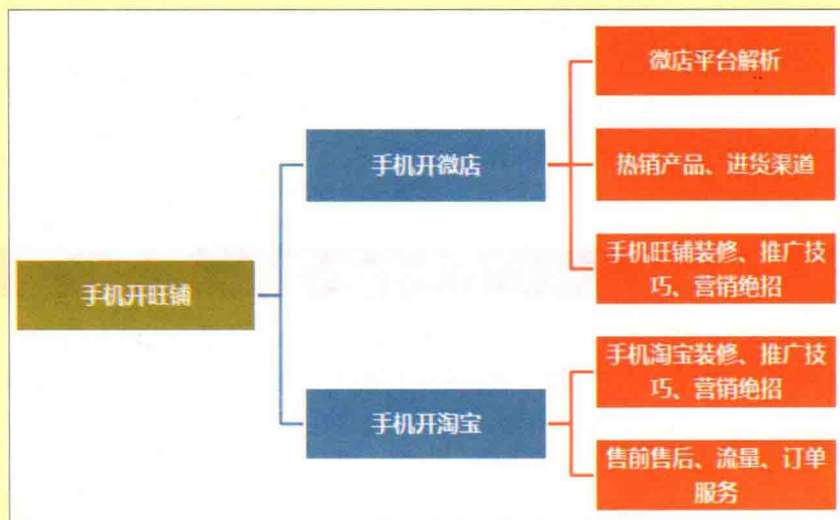
定 价:66.00元

PREFACE 前言

■ 写作驱动

微店不用选址，不用租房，低成本、低费用、低门槛，甚至无需进货、发货，你还不心动？手机淘宝如雨后春笋，来势汹汹，你还在等什么？机会永远留给有准备的人，那些后知后觉、行动迟缓的人只能看着别人赚钱！

这是一本将微店和手机淘宝综合起来解析的书籍，书中既有详细、全面的实际操作方法，涵盖 10 多个微店平台讲解、10 大热销产品、10 大进货渠道、10 大旺铺装修技巧，还有专业化旺铺推广技巧、营销绝招及运营技巧；又有直观的图片，720 张图片图解，极具实用性和权威性，如下图所示是本书内容图解。





手机开

旺铺

——教你开家赚钱的微店/网店 (全彩印刷、案例实操版)

■ 本书特色

本书主要具有以下特色。

热门: 热门的主题,通俗的语言,以“赚钱”为主旨,用犀利的视角为读者讲解开微店和手机淘宝店铺的要领。

全面: 由资深业内人士执笔,内容全面又权威,涵盖量丰富,直指要害,从进货渠道、店铺装修、店铺推广和店铺营销等方面进行了系统的解读。

实用: 720多张图片图解,丰富、直观,图文并茂,实用性强,带给读者良好的阅读感受,更利于读者快速掌握微店操作方法,极具实操性。

■ 本书内容

本书共分为9章,具体章节内容包括“手机旺铺怎么开?选择合适的平台”“手机旺铺怎么进货?货比三家低成本”“手机旺铺怎么装修?让人来了不想走”“手机旺铺怎么推广?吸引用户靠方法”“手机旺铺怎么营销?让成功手到擒来”“手机旺铺综合运营:客服订单全攻略”“手机淘宝店铺:特色精美的装修”“手机淘宝店铺:广而告之做推广”“手机淘宝店铺:营销、运营直通车”。

■ 读者定位

适合阅读本书的读者:

(1) 想要了解手机旺铺及手机淘宝,并希望通过手机微店、手机淘宝这个领域获得第一桶金的投资者、创业者。

(2) 对手机开店感兴趣的读者。

(3) 希望通过微店、手机淘宝运营而增加收入、迅速成长的低收入群体及中小企业。

■ 作者信息

本书由刘芳编著,参与编写的人员还有贺琴、柏慧、张瑶、苏高、罗磊、刘嫔、罗林、宋金梅、曾杰、周旭阳、袁淑敏、谭俊杰、徐茜、杨端阳、谭中阳、张国文、李四华、陈国嘉等。由于编者水平有限,书中难免存在疏漏与不妥之处,欢迎广大读者来信咨询和指正,联系邮箱:itsir@qq.com。

编者

CONTENTS 目录

第1章 手机旺铺怎么开？选择合适的平台 1

- 1.1 App 式：客户端旺铺 2
 - 1.1.1 微店 2
 - 1.1.2 口袋购物 5
 - 1.1.3 微店网 6
 - 1.1.4 妙店 10
- 1.2 平台式：手机的旺铺 14
 - 1.2.1 微信小店 15
 - 1.2.2 京东微店 21
- 1.3 微网式：网上的旺铺 27
 - 1.3.1 有赞 27
 - 1.3.2 微盟旺铺 30
- 1.3.3 开旺铺 34
- 1.3.4 微猫 37
- 1.3.5 点点客 39
- 1.4 手淘式：手机淘宝平台 40
 - 1.4.1 认证，淘宝开店 41
 - 1.4.2 创建，淘宝店铺 43
- 1.5 下载：4大旺铺下载方式 45
 - 1.5.1 扫描式，二维码下载 45
 - 1.5.2 应用式，商店下载 47
 - 1.5.3 复制式，电脑下载 49
 - 1.5.4 辅助式，软件下载 51

第2章 手机旺铺怎么进货？货比三家低成本 53

- 2.1 热销：卖什么最赚钱 54
 - 2.1.1 爱美，美妆产品 54
 - 2.1.2 品牌，内衣产品 55
 - 2.1.3 时尚，女式服装 56
 - 2.1.4 美味，零食产品 57
 - 2.1.5 潮流，鞋类产品 58
 - 2.1.6 魅力，配饰产品 59
 - 2.1.7 品质，箱包产品 60
 - 2.1.8 温暖，家居产品 61
 - 2.1.9 母爱，母婴产品 62
 - 2.1.10 炫酷，数码产品 63
- 2.2 货源：10大进货渠道揭秘 64
 - 2.2.1 批发市场 64
 - 2.2.2 厂家货源 64
 - 2.2.3 外贸尾单货 65
 - 2.2.4 国外打折商品 66
 - 2.2.5 品牌积压库存 66
 - 2.2.6 清仓商品 67
 - 2.2.7 网络代销 68
 - 2.2.8 民族特色商品 69
 - 2.2.9 二手闲置商品 69
 - 2.2.10 跳蚤市场 69
- 2.3 发货：旺铺商品发布 70
 - 2.3.1 策略，添加商品 70
 - 2.3.2 复制，淘宝搬家 76
 - 2.3.3 管理，商品分类 79

第3章 手机旺铺怎么装修? 让人来了不想走 87

- | | |
|-----------------------------|----------------------------------|
| 3.1 装修: 漂亮旺铺吸引人..... 88 | 3.1.8 公告, 旺铺公告模板..... 101 |
| 3.1.1 收集, 旺铺装修的素材..... 88 | 3.1.9 特点, 店招的几大特点..... 103 |
| 3.1.2 基调, 确定店铺的风格..... 88 | 3.1.10 店招, 设计完美店招..... 103 |
| 3.1.3 色系, 选择合适主色调..... 89 | 3.2 原则: 打造黄金店铺..... 105 |
| 3.1.4 色彩, 旺铺常见的色调..... 90 | 3.2.1 原则之一, 好的装修才能有好的推广..... 105 |
| 3.1.5 店名, 好旺铺的名字..... 96 | 3.2.2 原则之二, 好的装修带来愉快体验..... 106 |
| 3.1.6 方法, 让店名更加响亮..... 98 | |
| 3.1.7 店标, 设计有特色的店标..... 101 | |

第4章 手机旺铺怎么推广? 吸引用户靠方法 107

- | | |
|----------------------------|---------------------------|
| 4.1 视觉化: 优化商品夺流量..... 108 | 4.4 成交率: 展开朋友圈推广..... 126 |
| 4.1.1 点击率, 推广第一要点..... 108 | 4.4.1 分享, 朋友圈..... 126 |
| 4.1.2 排名率, 提升商品搜索..... 110 | 4.4.2 打造, 文案力..... 128 |
| 4.1.3 数据值, 优化商品秘诀..... 111 | 4.5 忠实度: 群运营增加好友..... 130 |
| 4.1.4 促销力, 店铺商品推广..... 113 | 4.5.1 组建, 微信群..... 130 |
| 4.2 营销力: 移动电商的助力..... 114 | 4.5.2 添加, 微信群..... 132 |
| 4.2.1 营销, 看优势..... 115 | 4.5.3 运营, 微信群..... 132 |
| 4.2.2 营销, 找特点..... 116 | 4.5.4 推广, 微信群..... 133 |
| 4.2.3 营销, 求目的..... 117 | 4.6 其他方法: 提高成交率..... 135 |
| 4.3 基本性: 微信的推广功能..... 117 | 4.6.1 QQ 推广..... 135 |
| 4.3.1 漂流瓶..... 117 | 4.6.2 微博推广..... 137 |
| 4.3.2 附近的人..... 119 | 4.6.3 贴吧推广..... 138 |
| 4.3.3 扫一扫..... 120 | 4.6.4 友情店铺..... 139 |
| 4.3.4 信息推送..... 122 | 4.6.5 分成推广..... 141 |
| 4.3.5 摇一摇..... 124 | 4.6.6 口袋直通车..... 143 |

第5章 手机旺铺怎么营销? 让成功手到擒来 145

- | | |
|--------------------------------|----------------------------|
| 5.1 秘诀: 让好友快速下单..... 146 | 5.2 诀窍: 如何留住粉丝..... 151 |
| 5.1.1 二次消费, 巧用体验产品..... 146 | 5.2.1 目标群体, 精准定位..... 151 |
| 5.1.2 用户反馈, 促成新的消费..... 147 | 5.2.2 提高互动, 精致的内容..... 152 |
| 5.1.3 空间营销, 增加曝光率..... 148 | 5.2.3 吸引粉丝, 巧妙的活动..... 154 |
| 5.1.4 潜在客户, 激发成交意向..... 149 | 5.2.4 添加趣味, 游戏的植入..... 154 |
| 5.1.5 提升购买率, 挖掘客户“痛点”..... 150 | 5.2.5 获取信任, 旺铺的认证..... 156 |

5.2.6	二次营销力, CRM 营销	157	5.3.3	App 微营销	164
5.2.7	个性营销, 精准的一对一	158	5.3.4	O2O 微营销	166
5.3	法则: 微营销助飞	158	5.3.5	二维码营销	168
5.3.1	微博营销	159	5.3.6	微电影营销	172
5.3.2	微信营销	162	5.3.7	微视频营销	174

第 6 章 手机旺铺综合运营: 客服订单全攻略 177

6.1	态度: 如何对待客户	178	6.4.4	消疑, 消除客户顾虑	200
6.1.1	微笑	178	6.5	方法: 如何激发购买欲望	202
6.1.2	礼貌	179	6.5.1	氛围, 感染作用	202
6.1.3	积极	180	6.5.2	赞美, 投其所好	203
6.1.4	守信	180	6.5.3	巧用, 价格拆分	204
6.2	技巧: 如何与客户沟通	180	6.5.4	刺激, 第三方效应	204
6.2.1	原则, 打造沟通桥梁	181	6.5.5	迎合, 顾客心态	205
6.2.2	步骤, 去除沟通障碍	182	6.6	售后: 旺铺售后工作要重视	206
6.2.3	方法, 店主的八面玲珑	183	6.6.1	作用, 售后服务的重要性	206
6.3	售前: 了解买家是首要	186	6.6.2	意识, 建立售后服务意识	207
6.3.1	了解, 买家的类型和应用	186	6.6.3	具体, 售后工作的内容	208
6.3.2	对症, 如何洞悉买家心理	189	6.6.4	注意, 售后工作的要点	209
6.3.3	关键, 了解买家的真实需求	192	6.7	心态: 面对顾客投诉要坦然	212
6.4	去疑: 让买家建立信任	194	6.7.1	影响, 顾客投诉的意义	212
6.4.1	应对, 顾客询问回复	195	6.7.2	原因, 顾客为什么投诉	213
6.4.2	介绍, 从正反两方面进行	196	6.7.3	步骤, 如何处理客户投诉	214
6.4.3	分析, 买家常见顾虑	198	6.7.4	技巧, 处理投诉的技巧	215

第 7 章 手机淘宝店铺: 特色精美的装修 217

7.1	常识: 店铺装修之根本	218	7.4	自定义: 设置内容模块	233
7.1.1	必要性, 店铺装修的益处	218	7.4.1	内容, 编辑区域	233
7.1.2	重要性, 店铺装修的内容	219	7.4.2	动态, 店铺的设置	234
7.2	常设: 店铺装修之招牌	223	7.4.3	收藏, 店铺的收藏	239
7.2.1	电脑端, 设置淘宝店铺店招	224	7.5	模块: 布局的管理	241
7.2.2	手机端, 设置淘宝店铺店招	226	7.5.1	轮播, 使用图片功能	241
7.3	推荐: 掌柜推荐的设置	229	7.5.2	添加, 店内宝贝搜索	244
7.3.1	设置, 店铺管理	229	7.5.3	Flash, 添加模块区域	246
7.3.2	设置, 营销中心	229	7.5.4	删除, 不需要的模块	247

7.6 编辑:宝贝详情页的设置..... 248	7.6.2 手机版,编辑宝贝详情页..... 251
7.6.1 电脑版,编辑宝贝详情页..... 248	7.6.3 外助力,使用淘宝神笔编辑..... 255

第8章 手机淘宝店铺:广而告之做推广..... 259

8.1 内推:手机淘宝的向内推广..... 260	8.2.3 外推之博客推广..... 276
8.1.1 特价,手机的专享价..... 260	8.2.4 外推之微博推广..... 277
8.1.2 活动,带动客户的积极性..... 264	8.2.5 外推之微信推广..... 278
8.1.3 收藏,店铺被关注度..... 266	8.3 特权:手机淘宝的价值推广..... 278
8.1.4 淘小铺..... 267	8.3.1 展位,争取钻石之位..... 278
8.2 外推:手机淘宝的向外推广..... 269	8.3.2 宣传,淘宝 SEO 宣传..... 281
8.2.1 外推之贴吧推广..... 270	8.3.3 营销,“淘宝客”营销..... 292
8.2.2 外推之 QQ 推广..... 271	

第9章 手机淘宝店铺:营销、运营直通车..... 295

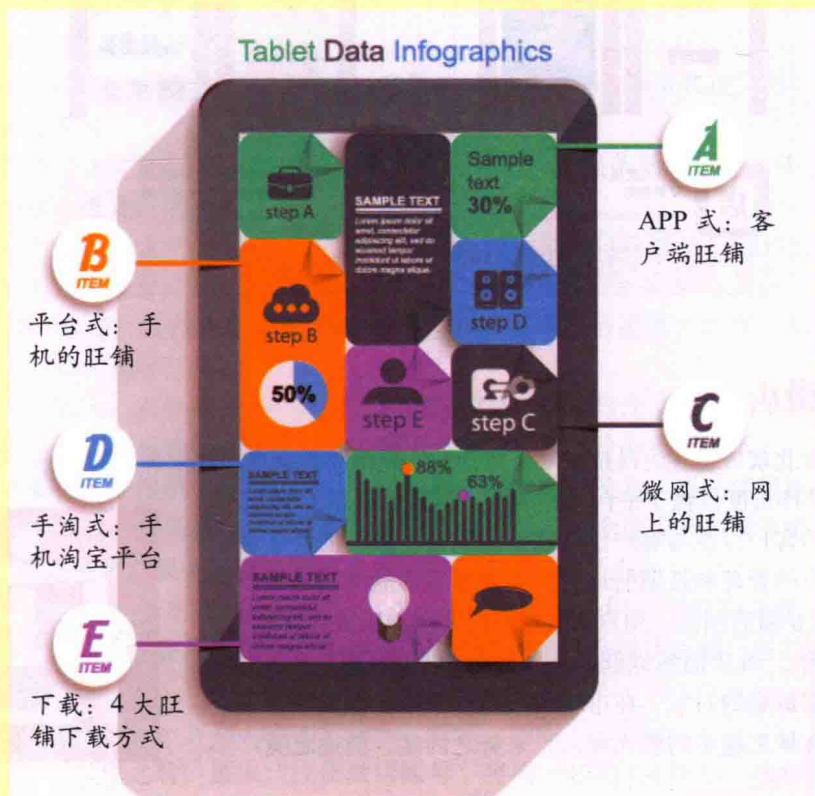
9.1 直通车:手机淘宝的营销..... 296	9.4.1 关键词,标题的力量..... 320
9.1.1 直通车,推广的优势..... 296	9.4.2 吸引力,橱窗的图效..... 321
9.1.2 直通车,申请的流程..... 297	9.4.3 参考值,描述性宝贝..... 322
9.1.3 直通车,无线的位置..... 298	9.4.4 真利器,转化值音频..... 322
9.1.4 直通车,得分的影响..... 300	9.4.5 巧妙点,评价的价值..... 323
9.1.5 直通车,标题创意力..... 301	9.4.6 活动力,产品的宣传..... 324
9.1.6 直通车,认识匹配的方式..... 301	9.4.7 最王道,产品的热销..... 324
9.1.7 直通车,无线出价的技巧..... 302	9.5 库存管理:淘宝网店的背后..... 325
9.1.8 直通车,无线选词的技巧..... 303	9.5.1 技巧,淘宝网商品编码..... 325
9.1.9 直通车,无线优化的技巧..... 305	9.5.2 仓储,淘宝商品的管理技巧..... 326
9.1.10 直通车,无线投放的设置..... 306	9.5.3 库存,大促时期的存货管理..... 328
9.2 采集分析:大数据时代..... 307	9.6 价值:维护老群体的重要性..... 329
9.2.1 采集,提取与整理..... 308	9.6.1 效率,老客户对营销的重 要性..... 329
9.2.2 数据,挖掘与分析..... 309	9.6.2 方法,如何做好老客户营销..... 330
9.3 数据推广:软件是王道..... 310	
9.3.1 分析软件之一,生意参谋..... 310	
9.3.2 分析软件之二,淘宝指数..... 316	
9.4 转化力:转化技巧的提升..... 320	

第1章



手机旺铺怎么开？选择合适的平台

随着移动互联网的发展、智能手机的普及，以及人们花更多的时间在手机上，在手机端也可以开店了，即微店，它是区别于传统电子商务的、崭新的电商模式。微店在帮助人们实现手机创业梦想的同时，也更加方便了人们的生活。





手机开

——教你开家赚钱的微店 / 网店 (全彩印刷、案例实操版)

1.1 App 式：客户端旺铺

App 式手机旺铺是指用户能够在移动终端上下载应用程序的一种“掌上旺铺”，这种创新性的开发，让人们能够随时随地对店铺展开运作，如图 1-1 所示是旺铺 App 的下载界面，正是因为 App 的诸多便捷性，因此 App 式手机旺铺一经推出，就瞬间成为众人瞩目的焦点，下面就来看看以 App 形式发展的手机旺铺。



图 1-1 旺铺 App

1.1.1 微店

微店由北京口袋时尚科技有限公司开发，是帮助卖家在手机上开店的 App。微店不像传统电商那样过度依赖于平台（如淘宝、天猫、京东），而是依赖于店主的客户以及与客户保持联系的渠道。微店需要店主更重视对客户的管理和长期的培育，也要更重视品牌的建设。如图 1-2 所示是微店图标，用户下载安装时要认准正版微店应用。

2014 年，微店悄然兴起，成了淘宝和阿里巴巴等各大网络商铺密切留意的对象，在市场的激烈竞争中，微店生存了下来，并且有越来越多的新人涌入，来势之凶猛，前途之宽广不可小觑。



图 1-2 微店图标

微店的店主不再以平台为中心,通过简单粗暴的流量采购、广告推广来获得销量,而是下载手机 App 客户端,通过微博、微信这样的沟通渠道,直接联系到客户,从而带来销量。微店作为移动端的新型产物,任何人通过手机号码即可开通自己的店铺,通过一键分享到 SNS 平台来宣传自己的店铺并促成交易。

无论是想要开店的创业者,还是力图转型的企业商家,都可以选择“微店”平台进行开店,因为它拥有无可比拟的优势。

(1) 微店降低了开店的门槛,减少了复杂手续,并且完全免费,所有交易不收取任何手续费。在回款方面,微店每天会自动将前一天货款全部提现至用户的银行卡,以便及时汇款(一般 1~2 个工作日到账),同时支持信用卡、储蓄卡、支付宝等多种付款方式,且无需开通网银,快捷又方便。

(2) 微店 App 支持目前最常用的应用平台,包括 iOS 系统、Android 系统等,系统要求较低,适用于大多数智能手机。

(3) 微店的功能强大,平台界面简洁便利,主要包括两个页面,有 9 个主要功能,如下所示。

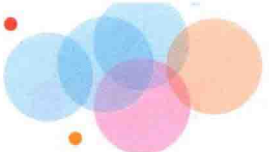
- ※ 商品管理:轻松添加、编辑商品,并能一键分享至微信好友、微信朋友圈、新浪微博、QQ 空间。
- ※ 微信收款:不用事先添加商品,和客户谈妥价钱后,即可快速向客户发起收款,促成交易。
- ※ 订单管理:新订单自动推送、免费短信通知,扫描条形码、输入快递单号,帮助用户管理订单。
- ※ 销售管理:支持查看 30 天的销售数据,包括每日订单统计、每日成交额统计、每日访客统计。
- ※ 客户管理:支持查看客户的收货信息、历史购买数据等,以便分析客户喜好,有针对性地进行营销。
- ※ 我的收入:支持查看每一笔收入和提现记录,对账目清清楚楚。
- ※ 促销管理:设置私密优惠活动,吸引买家,让商品价格更加灵活。
- ※ 我要推广:提供多种推广方式,给店铺带来更多的流量,提高销售额。
- ※ 卖家市场:包括批发市场、转发分成、附近微店、全面提升店铺等级等应用。

(4) 良好的客户服务是微店赢得众多用户信任的关键所在。

目前,微店 App 支持 iPhone 手机、iPad 和 Android 手机,用户在下载微店客户端并安装完成后,即可登录微店。首次登录的用户,如果没有微店店铺,可以按照以下步骤进行注册。

步骤 01 打开微店 App 界面,点击“注册”按钮,如图 1-3 所示。

步骤 02 执行操作之后,进入“注册微店账号”界面,如图 1-4 所示,在相应文本框中



输入注册的手机号码, 点击“下一步”按钮。



图 1-3 点击“注册”按钮



图 1-4 输入手机号码

步骤 03 执行操作后, 弹出相应的界面, 点击“确定”按钮, 如图 1-5 所示。

步骤 04 进入“填写验证码”界面, 验证码会发送到相应的手机号上, 将接收到的验证码输入到相应的文本框中, 点击“下一步”按钮, 如图 1-6 所示。

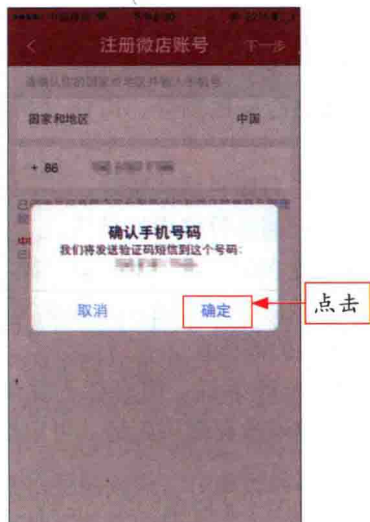


图 1-5 点击“确定”按钮

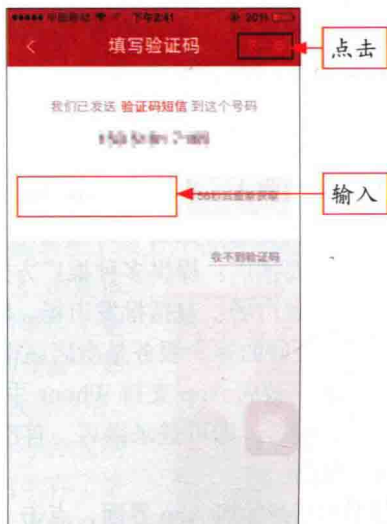


图 1-6 填写验证码

步骤 05 进入“设置密码”界面,在相应文本框中输入密码,如图 1-7 所示。

步骤 06 点击“下一步”按钮,进入“创建店铺”界面,如图 1-8 所示,即注册成功。



图 1-7 设置密码

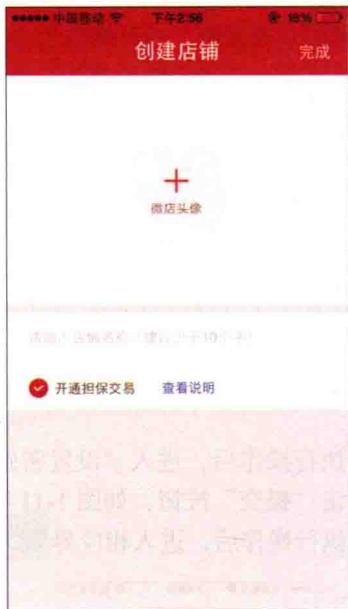


图 1-8 注册成功

► 专家提醒

登录时,输入手机号和密码即可。

1.1.2 口袋购物

口袋购物是一款移动平台的推荐购物类应用软件,主打个性化、精准化的商品推荐,功能包括热门的商店推荐,根据用户的个人喜好寻找商品,同时每天精选潮流热卖商品,帮助用户一站式购买淘宝、天猫、京东、凡客、苏宁等商城的商品,随时随地发现又好又便宜的宝贝。为用户推荐流行潮品的同时,还支持用支付宝在线购买,有良好的用户体验,下面介绍口袋购物 App 的注册流程。

步骤 01 进入口袋购物 App 界面,点击下面的“我的”按钮,进入相应界面,点击“注册”按钮,如图 1-9 所示。

步骤 02 执行操作后,进入“请输入手机号”界面,在相应文本框中输入手机号,点击“下一步”按钮,如图 1-10 所示。



图 1-9 点击“注册”按钮

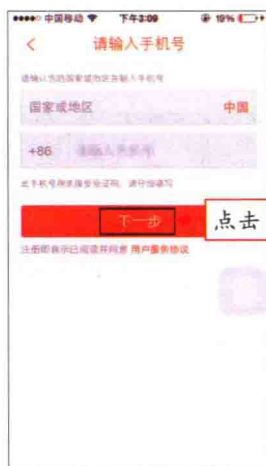


图 1-10 点击“下一步”按钮

步骤03 执行操作后，进入“设置密码”界面，在相应文本框中输入验证码和设置好的密码，点击“提交”按钮，如图 1-11 所示。

步骤04 执行操作后，进入相应界面，即完成注册，如图 1-12 所示。



图 1-11 点击“提交”按钮



图 1-12 完成注册

1.1.3 微店网

微店网是由云商微店网络科技有限公司推出的一个云推广电子商务平台，微店网的上线，标志整个网商群体的真正崛起。微店网既为网民提供了一个创收的平台，又为商

家提供了一个优质的网络销售渠道，节省了推广宣传的费用。

传统电子商务平台仅仅是交给商家一个独立的店铺，当商家弄明白这个店铺是怎么操作，怎么发布商品的之后，却发现虽然很多人都在这个平台上购物，但是自己的商品却排在搜索、分类栏几千甚至上万页商品的末尾，消费者看不到，商品根本销售不出去。如果商家想要改变这种情况，就只能花几万甚至十几万的广告费，到平台首页上做广告，或者不断压低商品价格，有些时候，甚至还要亏本把商品销售出去。

为了改变这种现状，微店网做了一个创新，就是云销售的电子商务模式。微店网为网民创造了一个新的角色——微店主，不需要任何费用，普通用户免费注册就成为了微店主，每个人都有一个“微店”，他们只需要做宣传、做推广，让顾客、消费者从自己的店铺里购买商品，他们就可以获得“佣金”。

其实，商家进驻到微店网平台上来，他们所发布的商品不仅仅是在自己的店铺里，微店网做了一个云端产品库，商品发布后相关信息会到达云端产品库，而每一个微店都是与云端产品库相关联的，也就是说，商家发布的产品，在每一个微店里，都可以找到和出售，如图 1-13 所示。

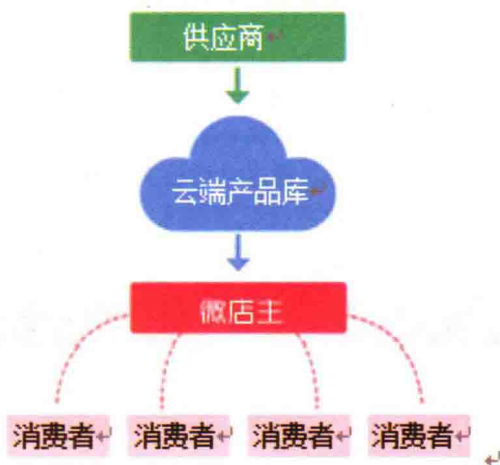


图 1-13 云销售的电子商务模式

► 专家提醒

对微店网的云端产品库的理解，可以打个比方：把云端产品库看作一个巨大的水池，而微店主就是装在水池周围的水龙头，水可以从任何一个水龙头流出，商家将产品发布到云端产品库后，就会有大量微店主推广、销售这些产品。



手机开

旺铺

——教你开家赚钱的微店 / 网店 (全彩印刷、案例实操版)

在微电网开微店无需资金成本、无需寻找货源、不用自己处理物流和售后，比较适合作为大学生、白领、上班族的兼职创业平台，如图 1-14 所示。



图 1-14 微电网手机平台

微店网的开店流程如下。

- 步骤 01** 在线提交企业资料，包括公司基本信息和营业执照，必须要有营业执照（包括个体工商户）。
- 步骤 02** 认证员审核。微店网的认证员通过电话核实企业。
- 步骤 03** 办理手续，发布产品。企业需在微店网冻结保证金 5000 元（可退），并支付技术服务费 3000 元（3 年），即可发布自己的产品，如图 1-15 所示。



图 1-15 发布产品