



网店赢家  
必备宝典

淘宝一线实操案例、图文详解  
手把手教学、即学即用  
系统、全面、从入门到精通



# 淘宝开店 从新手到皇冠

开店+装修+推广+运营一本通

六点木木 编著

(第2版)

 中国工信出版集团

 电子工业出版社  
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY  
http://www.phei.com.cn

# 淘宝开店 从新手到皇冠

开店+装修+推广+运营一本通

六点木木 编著

【第2版】

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

## 内 容 简 介

这是一本由浅入深从淘宝开店零基础到精通运营的全实战+案例操作+配套图文详解的书，全部看完后，您将从一窍不通到能独立运营并打造一个赚钱的店铺。如果您已经开店，这本书能给您带来更多全新的店铺运营思路和方法！全书共七篇：第一篇“淘宝开店准备”教您打一场有准备的仗；第二篇“内功修炼实战”教您发布宝贝、优化宝贝，让您赢在起跑线；第三篇“淘宝店铺装修实战”教您从四个旺铺版本中恰当选择适合自己店铺的版本，并轻松装修出高大上的店铺效果，大大节约装修成本；第四篇“流量为王淘宝店铺推广实战”教会您当前超实用超全面的免费流量获取技巧、官方活动报名引流玩法、站内各种推广工具引流技巧、站外推广引流技法，让您的好宝贝人尽皆知，不愁卖不掉；第五篇“淘宝店铺运营实战”教您打造一个赚钱的店铺；第六篇“淘宝店铺客服接待实战”教您打造一支金牌客服团队，如何高效地工作；第七篇“发货能力售后服务维护实战”教你使用各种售后维护手段打造一个良性健康发展的店铺。

把这本书从头到尾看完后，您会发现，在不经意间您的淘宝开店实战能力瞬间飙升。恭喜您已经具备独立开店并让店铺盈利的能力！本书配套练习素材，边看书边练习，即学即用！

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。  
版权所有，侵权必究。

### 图书在版编目（CIP）数据

淘宝开店从新手到皇冠：开店+装修+推广+运营一本通 / 六点木木编著. —2版. —北京：电子工业出版社，2017.8

ISBN 978-7-121-32235-8

I. ①淘… II. ①六… III. ①网店—网络营销 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2017）第 173356 号

策划编辑：孔祥飞

责任编辑：徐津平

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司

装 订：三河市鑫金马印装有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编：100036

开 本：787×980 1/16 印张：18.75 字数：420 千字

版 次：2015 年 7 月第 1 版

2017 年 8 月第 2 版

印 次：2017 年 10 月第 3 次印刷

定 价：49.80 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888，88258888。

质量投诉请发邮件至 [zllts@phei.com.cn](mailto:zllts@phei.com.cn)，盗版侵权举报请发邮件至 [dbqq@phei.com.cn](mailto:dbqq@phei.com.cn)。

本书咨询联系方式：（010）51260888-819，[faq@phei.com.cn](mailto:faq@phei.com.cn)。

# 前言

这是一本由浅入深从淘宝开店零基础到精通运营的全实战+案例操作+配套图文详解的书，全部看完后，您将从一窍不通到能独立运营并打造一个赚钱的店铺。如果您已经开店，这本书能给您带来更多全新的店铺运营思路和方法，值得细品！全书共七篇。

## 第一篇：淘宝开店准备

本篇包括第1章至第3章，教会大家从三方面准备开店：一、快速选择申请入驻适合自己的店铺类型并进行基础设置；二、解决好店铺货源问题，为店铺经营打下坚实基础；三、开店必备沟通工具“千牛”的下载、安装和使用技巧。

## 第二篇：内功修炼实战

包括第4章至第7章，卖家后台内功修炼，教会大家发布全新宝贝、卖出宝贝后订单管理、联系快递发货的物流管理、卖家专属工具“淘宝助理”使用技巧、卖出第一单如何快速完成第一次发货、必须了解哪些淘宝规则、如何防骗、遇到问题如何解决等，帮助您快速开门营业。想赢在起跑线，宝贝优化犹如箭在弦上，这一篇还将教会您电脑端+无线端宝贝主图优化、宝贝详情描述优化、宝贝标题优化、上下架优化、橱窗推荐优化、运费模板创建、关联推荐等一系列进阶技巧，助您大卖宝贝！

## 第三篇：淘宝店铺装修实战

许多新手卖家对淘宝店铺装修具有错误的认识，以为创建店铺后的第一件事就是装修，实则不然，建议把店铺装修放在发布宝贝后进行。

相信大多数人开网店的初衷是赚钱，装修店铺的最终目的也正是为了提升转化率和客单价，从而提升销售额，实现盈利。所谓“人靠衣装马靠鞍”，规范的店铺色彩搭配、设计合理的购物引导路径、制作精美大气的店铺排版，既能让买家轻易找到想要的宝贝，也能让买家轻松享受愉悦的购物过程。

淘宝发展壮大历经了十多个年头，承载淘宝卖家店铺的“淘宝旺铺”也历经多次重大改版，始终活跃在淘宝一线、精通旺铺装修之道的六点木木老师会在第8章至13章教会您PC旺铺专业版、PC旺铺基础版、无线手机淘宝店铺基础版、旺铺智能版的装修技巧，让您恰当选择适合自己店铺的旺铺版本，并轻松装修出高大上的店铺效果，大大节约装修成本，为提升销量营造良好的店铺氛围。

### 第四篇：流量为王淘宝店铺推广实战

创建店铺、发布宝贝、装修店铺属于内功，可以短时间内快速做好并且不难！但绝大多数淘宝卖家的店铺并不赚钱，其核心问题就是店铺根本没人看。

虽说淘宝竞争激烈，但庞大的市场需求持续吸引着越来越多的人加入，以求实现创业梦想。借助淘宝平台成为百万、千万甚至亿万富翁的人越来越多，拥抱变化是当下所有电商、网商都必须做到的。

然而当前电商环境下，坐等顾客上门已然过时，本篇第14至18章，六点木木老师将教会您当前超实用、超全面的免费流量获取技巧、官方活动报名引流玩法、淘宝站内各种推广工具引流技巧，以及淘宝站外推广引流技法，让您的好宝贝人尽皆知，不愁卖不掉！

### 第五篇：淘宝店铺运营实战

当您的店铺运营一段时间后，或许会遇到瓶颈，比如卖得多却不赚钱、流量很高但转化率极低、客单价不高、发货成本居高不下、通过很多途径引来的流量与店内商品的目标消费群体不匹配、缺少留客技巧、不知道如何分析店铺找准问题所在……

本篇包含第19章至21章，六点木木老师教会您打造一个赚钱的淘宝店铺，学会店铺诊断，重新审视自己做到精准店铺定位，学会高手运营总监不外传的定价策略、活动策划与执行策略、关联营销策略、蓄客策略、网店运营规划方案制定等秘籍。

最新店铺运营工作中动销率是考核店铺整体综合水平的重要指标，我们会告诉您爆款的全新释义、单品爆款和全店爆款的运作技巧，请关上门窗悄悄地自己学。

### 第六篇：淘宝店铺客服接待实战

激烈的市场竞争、日新月异的消费需求推动着电商市场不断发展和变化，现在开店已不再是简单的卖商品，更多时候是考验掌柜们资源整合、运营、服务、发货等综合能力。

马云说：成功始于口碑，服务决定未来。当店铺处在不同的发展阶段，对客服人员的需求也不同，但不管处在哪个阶段，客服都将是您赢得买家芳心、使销量大增的必备利器。本篇包括第22章至24章，会教您如何打造一支金牌客服团队，教您选人、识人、用人。

网店单打独斗的时代已逝，团队作战不可或缺的重要工具“子账号”使用技巧也会为您一一揭秘；客服高效率工作必备技巧在这一篇统统告诉您。

### 第七篇：发货能力及售后服务维护实战

淘宝开店最重要的是诚信体系，一个店铺的综合运营能力、服务能力、发货能力完全可以从店内动态评分、好评率、销量、退款/退货率等维度体现出来，这也是网店与实体店最大的区别，所以作为掌柜的您，更应该学会并熟记各种售后服务维护手段，帮您打造一个良性健康发展的店铺。

本篇包括第25章至28章，将教会您如何提升发货能力，如何快速解决店内退款、退货、维权等纠纷订单，如何进行老客户二次开发以节约推广成本，如何快速回款解决资金问题，如

何快速回评并在短时间内快速提升店铺信誉等级。

从头到尾看完这本书后，您会发现，不经意间，您的淘宝实战能力瞬间飙升，恭喜您已经具备独立开店并让店铺盈利的能力。

重要提醒：本书从前往后，由浅入深，越往后，越考验您整店运营的综合技能，请反复细看，技巧方法都在文字之间。

全书配套练习素材，涉及细节一一标注，边看边练习，即学即用。

本书作者：李露茜（淘宝 ID：卓瑞商学院），笔名为六点木木，具有 8 年淘宝一线实战经验。尽管作者在编写过程中力求准确、完善，但是书中难免会存在疏漏之处，恳请广大读者批评、指正。

轻松注册成为博文视点社区用户（[www.broadview.com.cn](http://www.broadview.com.cn)），扫码直达本书页面。

- **下载资源：**本书如提供示例代码及资源文件，均可在 [下载资源](#) 处下载。
- **提交勘误：**您对书中内容的修改意见可在 [提交勘误](#) 处提交，若被采纳，将获赠博文视点社区积分（在您购买电子书时，积分可用来抵扣相应金额）。
- **交流互动：**在页面下方 [读者评论](#) 处留下您的疑问或观点，与我们和其他读者一同学习交流。

页面入口：<http://www.broadview.com.cn/32235>



# 目录

## 第一篇 淘宝开店准备

第 1 章 选对注册淘宝店铺的类型 特色市场入驻流程 .....	2
1.1 淘宝个人店铺注册流程 .....	2
1.1.1 注册成为淘宝网个人会员 .....	3
1.1.2 支付宝个人实名认证 .....	6
1.1.3 创建个人店铺、发布宝贝 .....	9
1.2 淘宝企业店铺注册流程 .....	9
1.3 创建店铺后没发布商品， 店铺会不会被关 .....	10
1.4 天猫店铺入驻流程 .....	11
1.5 淘宝“中国质造”入驻流程 .....	12
1.6 淘宝“极有家”入驻流程 .....	13
1.7 淘宝众筹入驻流程 .....	14
第 2 章 解决货源技巧 好的货源让 开店事半功倍 .....	18
2.1 淘宝开店卖什么好，从哪里进货 ..	18
2.2 做代理，一件代发的开店流程 .....	21
2.3 自产自销/有实体店，如何 开淘宝店 .....	24
第 3 章 开店必备沟通工具“千牛” 使用详解 .....	27
3.1 什么是千牛？千牛的下载 和安装 .....	27

3.2 电脑版千牛工作台模式 使用详解 .....	29
3.3 电脑版千牛客服工作台模式 使用详解 .....	31
3.4 电脑版千牛系统设置详解 .....	34
3.5 手机版千牛使用详解 .....	37

## 第二篇 内功修炼实战

第 4 章 发布宝贝、优化宝贝， 赢在起跑线 .....	41
4.1 发布宝贝的相关规则、禁忌、 入口及正确流程 .....	41
4.2 让宝贝获得高点击量的电脑+ 无线端主图优化技巧 .....	47
4.3 如何下载带放大镜功能的 宝贝图片 .....	54
4.4 超高转化的电脑+无线端宝贝 详情描述优化技巧 .....	55
4.5 SEO 之宝贝标题优化技巧 .....	57
4.6 SEO 之宝贝上下架优化技巧 .....	63
4.7 SEO 之宝贝橱窗推荐优化技巧 .....	66
4.8 发布宝贝必备的运费模板 创建技巧 .....	68
4.9 提升客单价之关联推荐技巧 .....	72
4.10 发布宝贝后为什么店铺内 不显示 .....	75

第5章 卖家交易订单管理、物流管理····· 76	8.3 图片空间重要功能使用详解····· 98
5.1 淘宝支付宝担保交易流程详解····· 76	8.4 千牛云盘(淘盘)使用详解····· 101
5.2 卖出第一单,如何快速发货 (熟悉发货流程)····· 77	第9章 初识淘宝旺铺····· 102
5.3 “我要寄快递”及物流工具 使用技巧····· 79	9.1 旺铺系统简介及旺铺版本简介····· 102
5.4 电子面单平台使用详解····· 80	9.2 装修后台商品分类管理····· 104
5.5 淘宝信用体系及评价管理····· 81	9.3 装修后台宝贝归类管理····· 106
第6章 卖家专属工具淘宝助理 使用技巧····· 84	第10章 轻松学会淘宝旺铺 专业版装修····· 108
6.1 淘宝助理的下载安装及界面简介····· 84	10.1 旺铺专业版整店全局装修思路····· 108
6.2 淘宝助理发布单个宝贝步骤详解····· 85	10.2 专业版功能、内置模板模块、 页面结构使用详解····· 111
6.3 淘宝助理一键适配手机详情····· 87	10.3 专业版全店通用的店铺页头 (店招导航)和页尾装修技巧····· 115
6.4 利用淘宝助理制作商品数据包, 备份店内商品····· 88	10.4 专业版免费实现1920px宽屏 促销效果····· 121
6.5 淘宝助理批量编辑宝贝技巧详解····· 89	10.5 同步旺旺上下线的自定义 客服模块设置技巧····· 121
6.6 淘宝助理免费批量打单发货流程····· 89	10.6 专业版个性化宝贝推荐模块 装修技巧····· 123
6.7 数据包内将.tbi改成.jpg图片格式 的技巧····· 90	第11章 免费的旺铺基础版装修实操····· 125
第7章 快速提升解决问题能力的技巧····· 92	11.1 旺铺基础版整店全局装修思路····· 125
7.1 淘宝卖家也具备买家身份, 必知规则····· 92	11.2 基础版不花钱免费实现1920px 全屏页头效果····· 126
7.2 熟悉淘宝规则,避免违规处罚····· 93	11.3 基础版免费实现1920px宽屏 海报效果····· 129
7.3 卖家开店过程中所需资源入口····· 94	11.4 基础版免费实现950px通栏 海报效果····· 131
7.4 开店过程中遇到问题,如何 快速解决····· 96	11.5 基础版免费实现950px个性化 宝贝展示效果····· 132
第8章 淘宝新版图片空间使用详解····· 98	11.6 基础版功能、内置模板模块、 页面结构使用详解····· 134
8.1 图片空间是做什么的····· 98	
8.2 图片空间的常用入口····· 98	
<b>第三篇 淘宝店铺装修实战</b>	



第 12 章 无线店铺基础版		15.2 千人千面优化获取定向精准人群流量	157
装修实操详解	135	15.3 利用微海报免费引流	158
12.1 无线时代必会技能：无线店铺装修后台详解	135	15.4 利用火热的淘宝直播定向引流	161
12.2 无线店铺内置模块使用详解	137	第 16 章 淘宝网站内官方活动引流技法	164
12.3 无线店铺首页全局装修技巧	138	16.1 通过天天特价活动引流	164
12.4 两招学会无线店铺“自定义”装修	138	16.2 玩转淘金币引流	166
12.5 无线店铺“自定义页面”设置详解	139	16.3 报名淘抢购活动引爆销量	170
12.6 无线店铺“自定义菜单”设置详解	140	16.4 通过行业营销活动、无线手淘活动引流	173
第 13 章 旺铺智能版电脑+无线端装修实操技巧	141	16.5 参加特色市场活动、品牌活动引流	175
13.1 旺铺智能版功能及后台简介	141	第 17 章 淘宝网站内使用工具引流	177
13.2 智能版电脑端整店装修布局技巧、新功能详解	142	17.1 淘宝/天猫直通车推广引流	177
13.3 智能版无线端整店装修布局技巧、新功能详解	145	17.2 钻石展位推广引流	180
		17.3 淘宝客推广引流	184
		17.4 卖家服务市场第三方营销工具引流	186
第四篇 流量为王 淘宝店铺推广实战		第 18 章 淘宝网站外引流技法	187
第 14 章 店铺推广的核心	148	18.1 社交网站 SNS 互动引流玩法	187
14.1 店铺推广的本质	148	18.2 返利网站引流玩法	189
14.2 认识流量及流量来源	149	18.3 导购类网站引流玩法	189
14.3 数据分析的重要性	150	18.4 团购类网站引流玩法	189
14.4 学会流量布局 迅速扩大网店知名度	152	18.5 广告联盟引流玩法	191
		18.6 视频引流玩法	191
第 15 章 淘宝网站内免费流量获取技巧	153	第五篇 淘宝店铺运营实战	
15.1 站内搜索优化获取免费优质流量	153	第 19 章 如何打造一个赚钱的网店	194
		19.1 网店不赚钱的几种可能性	194

19.2	必须学会的店铺诊断技法	196	23.2	跨店管理之“多店绑定” 操作详解	246
19.3	淘宝掌柜/店长必须具备的 六大能力	203	23.3	子账号使用详解之“员工 管理”	247
19.4	重新审视自己,精准店铺定位	205	23.4	子账号使用详解之“客服 分流”	248
<b>第 20 章</b>	<b>网店要赚钱必须学会五大 运营策略</b>	207	23.5	账号安全无小事,卖家必知 子账号安全设置	249
20.1	店内商品定价策略 学会 科学定价	207	23.6	子账号操作日志、聊天记录、 服务评价监控查询	250
20.2	店内活动策划与执行	211	<b>第 24 章</b>	<b>客服必须熟练掌握千牛 的 8 个技巧</b>	251
20.3	提升客单价必备店内关联 营销策略	215	24.1	买家信息查询技巧	251
20.4	推广中、推广后一定要做 的店铺诊断	217	24.2	快速获取商品信息的技巧	252
20.5	店外引流策划	220	24.3	快速查单技巧	253
<b>第 21 章</b>	<b>拉伸动销率实现全店爆款</b>	223	24.4	千牛智能机器人使用技巧	254
21.1	爆款的全新释义	223	24.5	快捷短语设置使用技巧	254
21.2	单品爆款的运作技巧	225	24.6	团队接待的转接技巧	255
21.3	全店爆款的运作技巧	227	24.7	自动回复设置技巧	256
<b>第六篇</b>	<b>淘宝店铺客服接待实战</b>		24.8	千牛客服工作台任务中心 使用技巧	257
<b>第 22 章</b>	<b>教你打造一支金牌客服团队</b>	230	<b>第七篇</b>	<b>发货能力及售后 服务维护实战</b>	
22.1	做好客服工作的重要性	230	<b>第 25 章</b>	<b>售后发货能力实战</b>	259
22.2	打造金牌客服之售前准备	231	25.1	卖家发货问题分析	259
22.3	打造金牌客服之售中接待	234	25.2	如何提高发货能力	260
22.4	打造金牌客服之售后问题 处理技巧	239	25.3	买家千奇百怪的发货需求 的处理技巧	261
22.5	客服培训的重要性及培训方向	241	25.4	巧选物流服务,提升买家 满意度和店铺竞争力	261
<b>第 23 章</b>	<b>团队运作的店铺必备“子账号” 使用详解</b>	245			
23.1	什么是子账号	245			

第 26 章 店内订单售后处理技巧.....	263	千面客户管理.....	274
26.1 买家退货/换货/退款类问题 处理技巧.....	263	第 28 章 如何快速回款回评.....	276
26.2 快递货物破损/少件/空包类 问题处理技巧.....	264	28.1 资金周转难，无抵押淘宝 贷款来帮忙.....	276
26.3 买家说质量问题/假货/描述不符， 卖家处理技巧.....	266	28.2 什么是快速回款回评.....	277
26.4 买家投诉/可疑交易/恶意 评价类问题处理技巧.....	267	28.3 卖家快速回款回评的具体 做法与注意事项.....	278
26.5 举报/侵权类问题处理技巧.....	268	附录 A 第一篇资料.....	283
第 27 章 老客户二次营销实战.....	269	附录 B 第二篇资料.....	284
27.1 老客户维护的重要性.....	269	附录 C 第三篇资料.....	285
27.2 为什么要管理客户，哪些 客户需要管理.....	270	附录 D 第四篇资料.....	286
27.3 如何让客户再次回购.....	270	附录 E 第五篇资料.....	288
27.4 客户运营平台——玩转千人		附录 F 第六篇资料.....	289
		附录 G 第七篇资料.....	290

# 1

## 第一篇

# 淘宝开店准备

本篇包括第1章至第3章，教会大家从三个方面准备开店：一、快速申请入驻适合自己的店铺类型并进行基础设置；二、解决好店铺货源问题，为店铺经营打下坚实基础；三、开店必备沟通工具“千牛”的下载安装及使用技巧。

随着流行趋势的变化以及淘宝网本身技术的更新迭代，当前可以入驻的店铺类型日趋丰富，找准并选对自己店铺类型的定位，日后运营能事半功倍。店铺卖什么、货源渠道来自哪里，是运营店铺的“底气”。以前仅有单一聊天功能的阿里旺旺也早已升级为卖家管理店铺的多功能平台，买家与卖家实时沟通都靠它。而今无线时代，随时随地打理店铺、与买家互动交流更是离不开它。

兵家有云：不打无准备之仗。将本篇内容理解透彻，您的店铺就成功了一半。

## 选对注册淘宝店铺的类型 特色市场入驻流程

### 1.1 淘宝个人店铺注册流程

在淘宝网开店的整体流程简单概括就是：注册淘宝店铺→解决货源→为商品拍照→发布上架商品→装修店铺→推广销售→售后发货。拥有一个属于自己的淘宝店铺是基本条件，从 2013 年 10 月 12 日开始，淘宝网官方对卖家注册店铺流程进行了简化，取消开店考试环节，个人开店仅需 1~3 个工作日。申请淘宝店铺完全免费；一个身份证只能开一家个人店；开店后店铺无法注销。

启动浏览器，例如 IE 浏览器，在其地址栏中输入淘宝网唯一官方网址 [www.taobao.com](http://www.taobao.com) 后按回车键打开，如图 1-1 所示，用鼠标单击网页左上角的“免费注册”超链接或者单击右侧的“注册”按钮，进入注册会员引导界面。

当下最新注册淘宝店铺的步骤如下：

1. 注册成为淘宝网个人会员；
2. 支付宝个人实名认证；
3. 创建个人店铺、发布宝贝。



图 1-1 淘宝网首页免费注册入口

### 1.1.1 注册成为淘宝网个人会员

在淘宝网买卖商品，成为会员是必备条件，游客状态无法完成交易。因买卖双方的交易由第三方“支付宝公司”担保，淘宝账号须绑定支付宝账号才能付款，所以注册淘宝网会员时会默认开通并绑定一个支付宝网站会员。

注册会员时先同意淘宝网用户注册协议，否则无法注册，如图 1-2 所示；协议文本内容请以注册时网页实时显示为准。



图 1-2 淘宝网用户注册协议

接下来按页面提示完成3步操作便可注册成功，如图1-3所示。

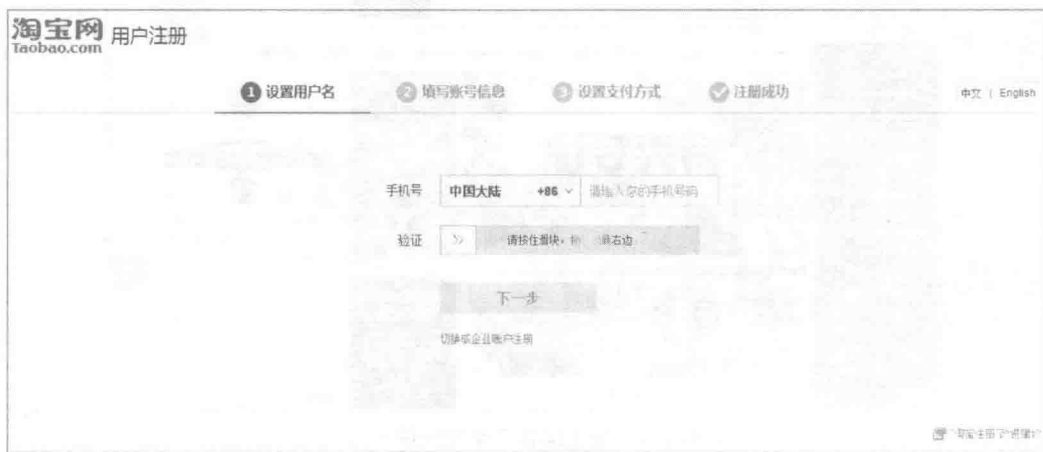


图1-3 淘宝网个人用户注册流程

第1步“设置用户名”，默认使用手机号码；当手机号码被占用时，可以用邮箱注册，如图1-4所示。淘宝账号注册支持的电子邮箱包括QQ邮箱、新浪邮箱、126邮箱、163邮箱、搜狗邮箱等，建议选择自己常用且有效的邮箱；注册过程中需要登录邮箱进行验证，后期如果遇到淘宝账号异常，可通过邮箱验证或找回密码。

用手机号码作为登录名注册成功后，手机号码将默认为支付宝账户登录名；同样，使用邮箱作为登录名，邮箱默认为支付宝账户登录名（推荐用邮箱注册，有助于保护个人隐私）。

第2步“填写账号信息”，主要是设置登录密码和会员名；作为开店卖家，“会员名”建议使用简单、通俗易懂、好记、不带行业特色的名字，因为会员名一旦设置成功，具有唯一性且不能修改，请慎重想好。比如，有些卖家注册时取名“某某女装”，后来更换主营方向卖家居用品，那就尴尬了。

第3步“设置支付方式”，主要是选择绑定支付宝账户的类型，分为个人账户（中国大陆）、个人账户（港澳台/海外）、企业账户（中国大陆）三类；不同类型，需填写的资料不同，接下来你想以什么身份开店就选择对应的账户类型，注册个人店铺请选择个人账户类型。全部按要求填写，正确设置后注册成功。

如果你没有邮箱，可以免费注册一个。需要记清楚邮箱账号和登录密码，并且不要跟新注册的淘宝账号密码记混淆。启动浏览器，打开百度首页（官方网址为 [www.baidu.com](http://www.baidu.com)），在搜索框中输入关键词“邮箱”，搜索结果页面如图1-5所示，这里显示的邮箱都可以注册使用。

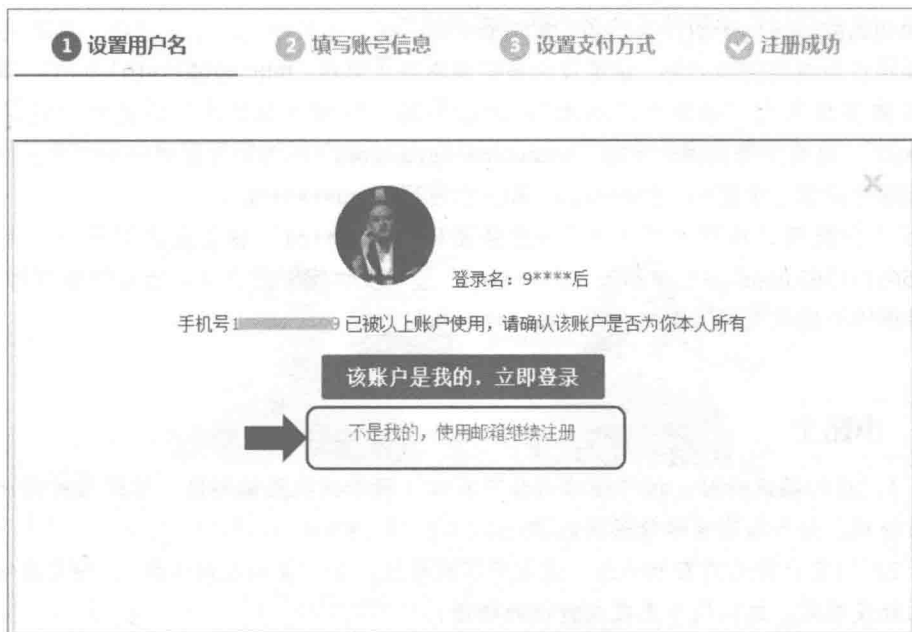


图 1-4 手机号码被占用 可使用邮箱注册



图 1-5 百度搜索 注册免费邮箱

### 注册淘宝会员注意事项

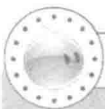
在今后开店过程中, 会有各种密码需要牢记。注册淘宝会员开店涉及个人信息、企业信息、银行卡信息等, 保障信息不泄露、保护财产安全尤为重要。俗话说“好记性不如烂笔头”, 建议准备一个专用小本, 记下来并保管好, 以备不时之需。



注册淘宝会员过程中所涉及的多个账号密码如下。

以邮箱注册淘宝会员为例：设置登录名时输入电子邮箱“mumu5651@163.com”，填写账户信息时设置会员名为“卓瑞六点木木”，为会员名“卓瑞六点木木”设置一个登录密码为“55\*\*\*\*cd”；接着免费获得一个以“mumu5651@163.com”作为登录账号的支付宝会员名，为该支付宝账号设置登录密码“55\*\*\*\*cd”和支付密码“mu\*\*\*\*\*k”。

后续用会员名“卓瑞六点木木”+登录密码“55\*\*\*\*cd”登录淘宝网开店；用登录名“mumu5651@163.com”+登录密码“55\*\*\*\*cd”登录支付宝管理资金，涉及付款/转账/订购软件工具等操作时输入支付宝支付密码“mu\*\*\*\*\*k”。



### 小贴士

1. 用邮箱注册时，该邮箱必须真实有效，用来接收验证邮件，该邮箱对应一个登录密码，请勿与淘宝账号密码混淆；
2. 淘宝会员名具有唯一性，设置后不能修改，如“梦幻衣柜女装”，如果店铺卖什么还没确定，建议使用无定向特征的词语；
3. 一个淘宝会员账号绑定一个支付宝会员账号，一个支付宝账号对应一个登录密码和一个支付密码。支付宝账号的登录密码在注册时默认与淘宝会员账号的登录密码一致。

## 1.1.2 支付宝个人实名认证

成功注册淘宝会员后，继续进行拥有店铺第二步——实名认证。一张身份证只能开一家个人店铺，一张营业执照只能开一家企业店铺。

实名认证包含两项：支付宝实名认证和淘宝开店认证。

个人支付宝实名认证需要事先准备一张未经过实名认证且身份证信息与银行开户名为同一人的银行卡（该卡最好开通网上银行，进行支付宝实名认证时，填写银行卡信息后淘宝网会往填写的银行卡内转入一笔1元以下资金，准确无误地输入这笔金额后才能通过认证。如果填写的银行卡开通了网上银行，可直接在电脑上查询，没开通网上银行则只能去银行网点柜台查询）。

个人淘宝开店认证需要提前准备好以下材料。

1. 身份证正、反面彩色扫描件或者照片。

照片要求：扫描件或者照片，正、反面彩色，所有的文字信息清晰完整。

2. 本人手持身份证正面的上半身照片（用谁的身份证，就谁拿着身份证拍照）。