

教你轻松学电商之 开店、装修、管理、 推广、安全一本就够



陈军云 编 著

- ◆ 从入门到精通，各项操作详细解析
- ◆ 步骤操作翔实，紧靠开店真实流程
- ◆ 实例教学丰富，以实用为编写要务
- ◆ 网络在线答疑，自学沟通零距离

本书中的素材、源文件以及教学视频
通过扫描前言中的二维码进行下载

清华大学出版社

教你轻松学电商之 开店、装修、管理、 推广、安全一本就够



陈军云 编 著

常州大学图书馆
藏书章

清华大学出版社
北京

内 容 简 介

在互联网时代的大背景下,火爆的网上购物无疑为商家带来了巨大的创业商机。不管是小本经营的个人店主还是拥有广大客户群的大企业,都能在网上找到合适的平台。本书以淘宝网开店为例,为无数创业者打开一扇通往电商的特色之门,低门槛的入驻费用和能够快速掌握的实用技巧是本书写作的前提,图文结合的方式和详细的方法步骤是本书的一大特色,可以让读者迅速掌握网上开店、装修、管理、营销推广等知识,同时本书对物流与客服方面的知识也有所阐述,可以帮助读者轻松解决开店过程中的各种问题,非常适合新手卖家,是淘宝网开店的实用入门书籍。同时,本书还对日益发展的手机淘宝店和微店等内容进行了具体介绍,拓展了卖家开店与销售商品的途径。

本书共11章,分别介绍了网上开店的准备工作、开店攻略、宝贝的发布、交易的完成、图片的展示、视频的拍摄、店面装修、动态页面装修、实战运营、营销与推广、物流与客服以及手机微店探秘。

本书脉络清晰,层次分明,由浅入深地为读者展示了淘宝网开店方方面面的内容,是从新手向行家晋级的实用参考书,非常适合准备开店的淘宝店主阅读,也适合已经开通了网店并想深入学习网店经营技巧的卖家阅读;同时,还可以作为相关培训机构的培训教材或辅导图书。

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

教你轻松学电商之开店、装修、管理、推广、安全一本就够 / 陈军云编著. — 北京:清华大学出版社, 2018

ISBN 978-7-302-49773-8

I . ①教… II . ①陈… III . ①电子商务—商业经营 IV . ① F713.365.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 037133 号

责任编辑:韩宜波

装帧设计:李 坤

责任校对:吴春华

责任印制:丛怀宇

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 装 者:北京亿浓世纪彩色印刷有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:190mm×260mm

印 张:21

字 数:635 千字

版 次:2018 年 6 月第 1 版

印 次:2018 年 6 月第 1 次印刷

印 数:1~3000

定 价:88.00 元

产品编号:073276-01

在快节奏时代，人们无法再像以往那样耗费大量的时间驻足线下店铺精心挑选，而更多地选择了碎片化的网购。在诸多网购平台中，淘宝无疑是占比相当大的平台之一，也是最早的、成熟的网购平台。作为创业低门槛、高热度的项目，电商，尤其是淘宝，是目前大多数创业者的首选。或许开个淘宝店不难，但是要想真正把店铺开好，吃透淘宝店铺运营法则、技术是相当有必要的。

一、编写目的

随着开店创业的人越来越多，如何能够在正走向红海的淘宝创业中站住脚，成为新晋店主们最为关心的问题。我们力求能编写一本从入门到精通，从模仿到原创，从理论到实践的淘宝开店图书，为读者提供学习便利。

二、本书内容安排

本书主要通过理论加案例实战的组合形式，介绍淘宝店铺运营各个环节的操作。从注册、开店，到摄影、修图和店铺装修，再到管理、营销，最后乃至手机微店的运营等，覆盖了淘宝的方方面面。

为了让读者更好地学习本书的知识，在编写时特地采取了层层递进的模式，整体划分为11章，具体编排如下表所示。

章名	内容安排
第1章	本章内容主要介绍网店的相关概念、定位方法等
第2章	本章内容主要介绍淘宝开店、认证流程和简单设置
第3章	本章内容主要介绍店铺交易基本流程、各模块基本操作
第4章	本章内容主要介绍淘宝商品图片拍摄与后期处理、上传
第5章	本章内容主要介绍商品相关视频的拍摄、剪裁和发布
第6章	本章内容主要介绍把准备好的图文素材应用在店铺装修上的技巧
第7章	本章内容主要介绍淘宝动态页面、活动的装修方案
第8章	本章内容主要介绍店铺的运营细节和管理方法
第9章	本章内容主要介绍淘宝店铺的站内、站外和第三方平台推广方法
第10章	本章内容主要介绍商品物流设置与客服技巧
第11章	本章内容主要介绍手机开店的相关知识

三、本书写作特色

为了让读者更为轻松地学习，本书在具体写法上具有如下特色。

■ 从入门到精通，覆盖淘宝主要流程

本书从淘宝的注册开店讲起，从基本操作到利用Photoshop修图、Dreamweaver做店铺装修等较为深入的技巧，再到宣传推广方面的知识，务求让读者有个全面的认识。

■ 步骤设置详细，紧靠开店真实流程

本书在内容线索安排上参考了淘宝店主开店的需求环节，步骤讲解详细，意在让读者能够有效地进行模仿练习，快速进入学习状态，从而达到最佳的学习效果。

■ 案例真实丰富，以实用为编写要务

本书中的案例均为店铺实操并分析得出，具有很强的实战价值和实际指导意义。本书编写的主旨就是实用，让读者能够真正学到东西。

■ 高清视频讲解，学习效率轻松翻倍

书中实例所需素材、源文件以及视频文件可通过扫描右侧的二维码进行下载。其中，部分实例的高清语音教学视频，可以随时随地享受专家课堂式的讲解，提高学习兴趣和效率。



■ 网络在线答疑，自学沟通零距离

为了方便自学的读者，本系列图书提供了免费在线答疑QQ群，有专业技术人员在线为读者解答学习中碰到的任何问题，解除读者的后顾之忧。

四、本书创作团队

本书由陈军云编著，其他参与编写的人员还有江凡、张洁、马梅桂、戴京京、骆天、胡丹、陈运炳、申玉秀、陈云香、陈文香、彭斌全、林小群、刘清平、钟睦、刘里锋、朱海涛、廖博、喻文明、易盛、陈晶、张绍华、陈文轶、杨少波、杨芳、刘有良、刘珊、赵祖欣、毛琼健、江涛、张范、田燕等。

由于编者水平有限，书中疏漏与不妥之处在所难免。在感谢您选择本书的同时，也希望您能够把对本书的意见和建议反馈给我们。联系邮箱：lushanbook@qq.com，读者QQ群：327209040。

编 者

第1章 网上开店知多少



1.1 知识储备——开网店的四问一看	2
1.1.1 只要够闲就能开网店	2
1.1.2 为何非要在网上开店	4
1.1.3 电商到底应该怎么玩	4
1.1.4 如何选择合适的平台	4
1.1.5 网店开通向导看一看	7
1.2 产品储备——开网店产品怎么选	8
1.2.1 选品：了解最新行业趋势	8
1.2.2 选源：供货商里货比三家	10
1.2.3 交涉：成功进货的四技巧	16
1.3 技术储备——如何成为正式卖家	16
1.3.1 第一步：淘宝号注册激活	16
1.3.2 第二步：实体信息的填写	18
1.3.3 第三步：认证支付宝账号	20
1.3.4 第四步：支付流程过一过	21



第2章 开店攻略，妞妞小镇的诞生



2.1 开店申请——这些步骤是免费的	26
2.1.1 登录账号并提交申请	26
2.1.2 支付宝实名认证并通过	26
2.1.3 淘宝开店认证并通过	27
2.2 店铺设置——让我的店与众不同	27
2.2.1 了解：我这么看卖家中心	27
2.2.2 起名：易记好听反映特色	28
2.2.3 店标：一见LOGO就钟情	29
2.2.4 简介：填写内容有潜规则	29
2.2.5 域名：让我的店铺更好找	30
2.3 初尝经营——我的首款宝贝上架	30
2.3.1 发布：很多方式可供选择	30
2.3.2 颜色：图文结合细致说明	34
2.3.3 视频：9秒影音生动形象	35
2.3.4 详情：设置运费、尺码、价格	37

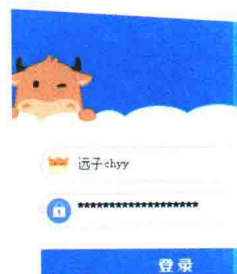


2.4 特别提醒——这些过程不可忽视	40
2.4.1 如何计算店铺保证金	40
2.4.2 保证金也可解冻退还	41
2.4.3 什么是特种经营许可	42



第3章 开心宝典，第一笔交易完成

3.1 认识千牛——我的经营管家	44
3.1.1 初次见面：简洁明了	44
3.1.2 值得一试：下载与安装千牛	44
3.1.3 深入了解：运行千牛	45
3.2 设置千牛——从此轻松沟通	46
3.2.1 客户管理：添加好友与分组	46
3.2.2 语言管理：回复消息与过滤	48
3.2.3 团队管理：启用签名与禁语	55
3.2.4 智能机器人：自动回复与分流	58
3.3 开张生意——完美收官七部曲	61
3.3.1 积极回复买家问	61
3.3.2 拍下商品要沟通	62
3.3.3 修改价格好商量	62
3.3.4 提醒付款有妙招	63
3.3.5 确认信息好服务	63
3.3.6 及时发货求速度	64
3.3.7 售后评价不能少	65

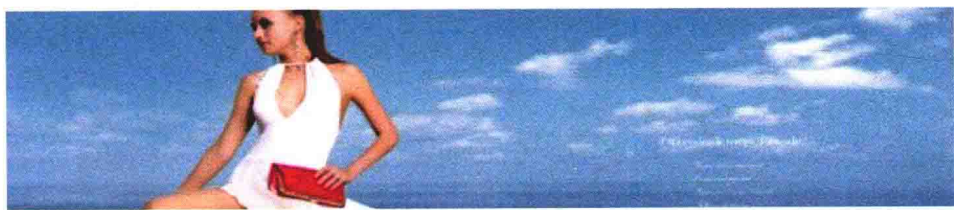


第4章 图片展示，宝贝的拍摄与美化

4.1 前期准备——相机与辅助器材	68
4.1.1 相机分类小常识	68
4.1.2 选购五要素	69
4.1.3 辅助器材认一认	70



4.2 场景布置——融入风格与特色	72
4.2.1 室内：选择背景与道具	72
4.2.2 室外：多种场合的妙用	74
4.2.3 亮棚：折叠软箱的秘密	76
4.3 技巧掌握——构图与光线运用	76
4.3.1 构图形式：六种构图法解析	76
4.3.2 光线运用：五种光线万千变	78
4.4 模式设置——让画面充满动感	80
4.4.1 场景模式与照片风格	80
4.4.2 白平衡模式与设置	82
4.4.3 光圈、快门与ISO	84
4.4.4 曝光模式	85
4.5 拍摄实例——分类展示的要点	86
4.5.1 服装类拍摄实例	86
4.5.2 包包类拍摄实例	89
4.5.3 鞋子类拍摄实例	90
4.6 图片处理——Photoshop前期篇	90
4.6.1 曝光不足	90
4.6.2 清晰度不够	91
4.6.3 图像的剪裁	92
4.6.4 图像的组合	93
4.6.5 抠图换背景	94
4.6.6 处理污点	104
4.7 图片美化——Photoshop后期篇	107
4.7.1 调整色调	107
4.7.2 添加水印	114
4.7.3 添加边框	115



第5章 视频展示，宝贝的拍摄与剪辑



5.1 了解拍摄——从此不做门外汉	119
5.1.1 视频基本术语	119
5.1.2 熟悉拍摄流程	119
5.1.3 设置相机菜单	120
5.2 学习运用——揭开摄影的神秘面纱	120
5.2.1 摄影中的情景模式与调校	121
5.2.2 焦距的控制	122
5.2.3 镜头的运动	123

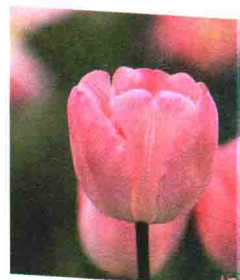


5.2.4	构图、景别与角度	124
5.3	剪辑基础——初识会声会影 X9	126
5.3.1	会声会影工作界面	126
5.3.2	会声会影基本操作	129
5.3.3	会声会影模板制作	132
5.4	视频精修——这点小事难不倒我	136
5.4.1	视频的分割与组合	136
5.4.2	素材的编辑与覆叠	137
5.4.3	添加转场与特效	148
5.4.4	添加字幕与音频	151
5.4.5	视频输出与保存	154
5.5	视频应用——关键的最后一步	155
5.5.1	添加首页视频	155
5.5.2	添加详情页视频	156



第6章 店面优化，精心装修与设计

6.1	少走弯路——首先得学会这些	159
6.1.1	旺铺的种类与使用方法	159
6.1.2	素材的搜集与上传	160
6.1.3	图片的管理与应用	161
6.2	基础结构——先设置个好框架	165
6.2.1	看看哪些模板可以换	165
6.2.2	选择什么颜色更合适	166
6.2.3	精巧布局独一无二	167
6.2.4	为什么要新建页面	168
6.2.5	合理分类管理更方便	169
6.3	门面打造——让店铺更诱人	170
6.3.1	像贴墙纸一样换背景	170
6.3.2	顺畅导航让人宾至如归	173
6.3.3	给店铺上金字招牌	176
6.3.4	巨大海报为店铺吸睛	179
6.3.5	整齐合理地排列宝贝	180
6.3.6	千万别忘了还有尾页	181
6.4	内容充实——越详细越靠谱	181
6.4.1	这些区域是设置重点	182
6.4.2	用关联推荐俘获客户	182
6.4.3	如何让描述直击人心	183



6.4.4 详情页上的“传送门”	185
6.5 立体开店——手机店也要装	186
6.5.1 首页简洁明了是关键	186
6.5.2 详情页上要多花心思	191
6.5.3 自定义菜单很不简单	192



第7章 动态页面，定位与特效齐飞

7.1 初始动态页	195
7.1.1 “源代码”很简单	195
7.1.2 代码切片也不难	195
7.2 装修根本——Dreamweaver	198
7.2.1 图文插入有一套	199
7.2.2 热点链接交相映	200
7.2.3 嵌套功能很重要	201
7.2.4 CSS到底是什么	202
7.3 定位神器——Division	204
7.3.1 如何玩转Div标签	204
7.3.2 使用盒子模型轻松搞定	206
7.3.3 设置个性化的背景	208
7.4 定位与布局高级应用	210
7.4.1 搞定复杂的浮动布局	210
7.4.2 内嵌布局的套路	212
7.4.3 相对定位与绝对定位	213
7.4.4 突破950像素极限，宽度延展	215
7.5 动态神器——Cascading Style Sheets	217
7.5.1 鼠标响应的妙用	217
7.5.2 神奇的动画过渡	220
7.5.3 平移、旋转与缩放	221
7.6 特效神器——Widget	223
7.6.1 基本特效的使用	224
7.6.2 优雅手风琴效果	226
7.6.3 炫酷的弹出效果	228



第8章 实战运营，让网店赢在实效

8.1 管理为运营之本	231
8.1.1 淘宝助理，“认领”免费管家	231
8.1.2 店铺宝贝的上传与下架	232
8.1.3 宝贝信息管理	236
8.1.4 交易信息处理	237
8.1.5 申请淘宝贷款	237
8.1.6 进货节奏有套路	238
8.2 SEO优化	240
8.2.1 让宝贝排名靠前的秘诀	240
8.2.2 妙用橱窗助力爆款	242
8.2.3 公益宝贝赢口碑	243
8.3 让你的宝贝与众不同	244
8.3.1 好标题可先声夺人	244
8.3.2 合理描述宝贝	246
8.3.3 给宝贝做个体检	249
8.3.4 宝贝下架时间要把握	250
8.3.5 别忘了交易凭证	251
8.3.6 时机成熟申请品牌	251
8.3.7 二维码与移动优化	252
8.3.8 如何绑定淘宝服务宝	253
8.4 让店铺宾至如归	253
8.4.1 给店铺做个体检	254
8.4.2 心选推荐打造别样风格	254
8.4.3 店铺名称至关重要	257
8.4.4 客服掌柜命名有妙招	257
8.4.5 淘宝账房及时查看	258
8.4.6 友情链接同气连枝	258
8.4.7 员工管理让效率飙升	259
8.5 客户关系要维持	264
8.5.1 促销红包不能吝啬	264
8.5.2 会员制度百试不爽	265
8.5.3 设置淘宝VIP优惠甜点	267
8.5.4 礼券攻势“药不能停”	268
8.5.5 好评有礼不可忽略	270
8.6 还有哪些需要知晓	271
8.6.1 如何加入消费者保障服务	271
8.6.2 商家保障维护自身利益	272
8.6.3 定期查看经营业绩调整策略	272
8.6.4 店铺过户这样弄	274



第9章 活动策划，做好营销与推广

9.1 创建活动免费引流	276
9.1.1 免费试用中心	276
9.1.2 收藏送红包	276
9.1.3 客户互动引流	277
9.1.4 创建“引流宝”	278
9.1.5 清仓活动	279
9.1.6 关联式营销	279
9.1.7 买减满送活动	280
9.1.8 限时折扣	281
9.1.9 聚划算与天天特价	282
9.1.10 淘金币营销	284
9.1.11 淘营销活动	287
9.1.12 微海报来袭	287
9.2 实用钻展操作技巧	288
9.2.1 广告位展示	288
9.2.2 开通钻展	289
9.2.3 投放的小技巧	290
9.2.4 钻展收费规则	290
9.3 实用直通车操作技巧	290
9.3.1 推广方式及宝贝展示	290
9.3.2 如何加入直通车	292
9.3.3 展示逻辑和扣费规则	293
9.3.4 定向推广原理	293
9.3.5 流量解析工具	294
9.4 借助移动工具营销	295
9.4.1 微信与二维码营销	295
9.4.2 微博借力推广法则	300
9.4.3 APP营销	303
9.5 借助免费推广营销	304
9.5.1 加入淘宝论坛	304
9.5.2 站外搜索引擎优化	305
9.5.3 分类信息网站推广	305
9.5.4 百度推广	306



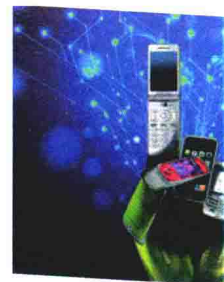
第10章 留住顾客，还看物流与客服

10.1 了解评分的重要性	309
10.1.1 店铺信誉积分	309
10.1.2 DSR动态评分	309
10.2 如何选择合适的物流	310
10.2.1 商品包装	310
10.2.2 收送范围	311
10.2.3 淘宝物流	312
10.2.4 物流服务	313
10.3 如何打造金牌客服	313
10.3.1 学会分析客户类型	314
10.3.2 规范对客户用语	314
10.3.3 增强销售专业技巧	316
10.3.4 提高处理纠纷能力	318



第11章 微店探秘，移动电商显威能

11.1 APP开店运营策略	320
11.1.1 开通与设置	320
11.1.2 店铺管理	321
11.1.3 手机装修	321
11.2 移动电商发展趋势	322
11.2.1 专业化和生态化特征	322
11.2.2 技术的需求越来越重要	323
11.2.3 不断完善安全和管理	323
11.2.4 阵痛与希望中前行	324



本就多



第1章 网上开店知多少

网络日益发达，网购也成为人们日常生活中不可缺少的一部分。你是网购达人吗？是否对淘宝又爱又恨？爱其便宜，品类多，性价比高；恨的是让人忍不住成为“剁手党”。网购有如此大的魅力，人群基础如此广，那么在网上开个小店，是否也是一种潮流呢？是否也是个创业的机会呢？那么，想做点小买卖的你对网上开店又了解多少呢？本章从知识储备、产品储备、技术储备3个方面带你走进网商。

1.1 知识储备——开网店 的四问一看

“妈，你这件衣服是在哪儿买的啊？”

“网上啊。”

“你也会网购啊？”

“现在谁不会啊，你张家大婶和李家大妈天天拉着我在网上看东西，你以为就你们会啊。”

啧啧惊叹之余，不由地感慨网络发展的快速和神奇。在2003年，阿里巴巴集团投资4.5亿人民币创办淘宝网，将网购业务推向高峰。短短的十几年时间内，淘宝网迅速成为国内网络购物龙头，占据了国内网络购物市场70%左右的份额。

现在，一切都已经准备好了：从销售平台、在线支付、物流仓储到在线沟通工具如QQ、旺旺等，再到思想上的转变，不论是学生、白领，甚至乡下的“三姑六婆”都在享受着网购带来的便利，可见，它的市场潜力之大，创业机会之大。

那么，开网店需要什么样的条件呢？它的优势又有哪些？怎样经营？应该选择什么样的平台呢？带着这4个问题，来看一看下面的内容就会找到答案。

1.1.1 只要够闲就能开网店

开网店不仅需要投入大量的时间和精力，还需要有正确的认识和足够多的基础知识。下面来看一下网上开店需要的硬件设施和软件条件。

1. 常用硬件设施

1) 电脑

网上开店至少需要一台配置较好的电脑。因为要通过电脑与网络互联，而且商品图片、客户数据等都需要通过电脑进行处理。电脑是网上开店最重要的硬件设施。

2) 数码相机

在商品上“网络货架”之前，一般需要对其进行拍摄，然后将素材上传。通过图片可使买家对商品有直观的感受和了解，它是顾客了解商品的最重要途径。未配有实物照片的商品很难吸引买家，照片的拍摄质量同样关系到商品的吸引力，所以必须选购一部好的数码相机。

3) 电话

方便客户联系的手机和固定电话也是网上开店所必需的设备。因为网络交流受制于电脑无法随时沟通，而固定电话、手机则可以很好地解决这个问题。

4) 传真机、打印机

如果条件允许的话，最好配置传真机和打印机。传真机一般用于收发同客户和供货商之间的合同等，而那些需要书面保存的电子文本资料则需要用打印机来打印。不过，目前市面上有很多集打印、传真功能于一体的设备，而且价格便宜。

2. 常用软件条件

1) 电子邮件

电子邮件是网上顾客和店主之间进行信息交流的重要工具。很多人用的是一些网站提供的免费邮箱，但网上开店最好使用收费邮箱，更好的服务可以降低风险。如果因为电子邮件的问题而造成交易失败，损失的就不仅仅是金钱了，更重要的是信用。

当然，如果想节省开支而使用免费邮箱，最好选择大型门户网站的免费邮箱，推荐使用QQ邮箱、163邮箱、谷歌邮箱等，尽量不要使用一些小网站的免费邮箱。一些邮箱的基本情况如表1-1所示。

表1-1 各平台邮箱的基本情况

邮箱提供商	邮箱特色	是否收费
QQ (mail.qq.com)	QQ邮箱是腾讯公司2002年推出，向用户提供安全、稳定、快速、便捷电子邮件服务的邮箱产品，已为超过1亿的邮箱用户提供免费和增值邮箱服务。	免费
网易 (www.163.com)	163是国内最早提供电子邮箱的服务商。其坚持超大、速度、安全三大特点，拥有3GB超大存储空间并支持超大附件，一次可发送或接收多个附件，包括文档、图片和MP3。用户可以使用Outlook、Foxmail等电子邮件客户端收发和管理邮件，也可以使用手机登录网易或移动梦网的WAP网站收发邮件。	8个邮箱子品牌（163免费邮箱、126免费邮箱、yeah免费邮箱、163VIP邮箱、126VIP邮箱、188财富邮箱、专业企业邮箱和免费企业邮箱）

续表

邮箱提供商	邮箱特色	是否收费
搜狐 (mail.sohu.com)	搜狐公司旗下推出的电子邮箱服务是目前国内最大的邮箱服务商之一。	搜狐邮箱分 搜狐闪电 邮箱(免 费)、搜狐 VIP邮箱和搜 狐企业邮箱3 种,最低标 准为5元/月
新浪网 (mail.sina.com.cn)	新浪网的邮箱收发邮件的速度很快,可以有效阻挡垃圾、抵御病毒,免费邮箱的空间有2GB。	新浪邮箱分 为免费邮 箱、VIP邮 箱和企业邮 箱3种,最低 标准为8元/月

2) 即时通信工具

由于在网上开店大多要通过网上通信工具与客户进行交流、商谈,因此,拥有一个即时通信软件也是网上开店必不可少的。目前常用的聊天软件有QQ、新浪UC、网易泡泡等,交易平台使用的阿里旺旺也很普遍,可以与客户轻松交流。

3) 图像编辑软件

一个高品质的店铺,其图片也是相当精美的,可是在我们拍摄照片时,往往会因为光线或其他外界因素等而影响图片的美观度,这时就需要用到图像编辑软件对图片进行加工和美化,给来访者留下深刻的印象。这里介绍两款常见的图像编辑软件,以供参考。

● 图像处理大师Photoshop

Photoshop是Adobe公司旗下非常出名的图像处理软件之一,目前最新的版本为Photoshop CC 2017,但是大部分用户比较常用的还是CS6版本,它是集图像扫描、编辑修改、图像制作、广告创意、图像输入与输出于一体的图形图像处理软件。它也是目前使用最为广泛的平面图形图像处理软件之一,其操作界面如图1-1所示。

Photoshop是比较专业的图形图像处理软件,它的操作较为复杂,对使用者的技术要求较高。对于初学者来说,可以选择相对简单一点的图像处理软件,比如美图秀秀,即使是零基础也能轻松应对图片美化。

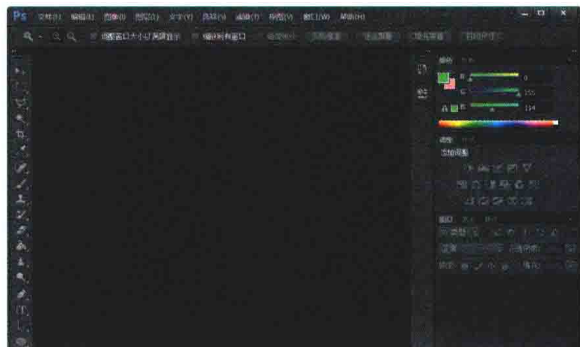


图1-1 Photoshop软件界面

● 美图秀秀

美图秀秀由美图网研发推出,是一款很好用的免费图片处理软件,比Photoshop简单很多,它涵盖的功能有图片特效、美容、拼图、场景、边框、饰品等,可以在1分钟之内制作出影楼级照片。

美图秀秀完全免费,可以去网站下载并安装,安装完成后,启动“美图秀秀”,它的工作界面如图1-2所示。



图1-2 “美图秀秀”工作界面

4) 文字编辑软件

Word是目前最通用的文字编辑软件,可用于文字编辑和文档排版等,是文字处理最为理想的软件。使用它可以很方便地编写自己网站的文案与合同,以及完成一些日常的文档处理。

5) 网页编辑软件

网店是由很多页面组成的,这些页面除了需要用图像软件进行设计和切片外,还需要借助网页编辑软件,进行代码的修改,才能在互联网上正常显示。淘宝最为常用的网页编辑软件是Dreamweaver,这是由Adobe公司收购并进行更新后(原Macromedia软件)推出的一款专业网页设计软件。



1.1.2 为何非要在网上开店

网上开店的优势有很多,其中投入资金不大、经营方式灵活是其比较显著的特点,而且可以为经营者提供不错的利润空间,是许多人理想的创业途径。网上开店的优势具体来说有以下几点。

1. 投资小、回收快、利润可观

开实体店一般要支付昂贵的租金,并投入大笔资金对店铺进行装修,而开网店只需在网上申请一个免费店铺,小批量进货就可以开店营业,风险小,空间足,且开网店的利润可观。

2. 24小时营业时间

相比实体店铺而言,网店的营业时间是非常自由的,一天24小时、一年365天,无须专人值班看店,都可照常营业。传统店铺的营业时间一般为8~12小时,遇上一些偶然因素就不得不暂时休业。对于所有的商家而言,时间就是金钱。网上商店节省了不小人力方面的投资,店主完全可以在享受生活的时候,把自己的网上小店打理得井井有条;另外还可以避免一些偶然因素带来的损失。

3. 节省空间,经营规模不受空间限制

在淘宝网上开店不需要实体店铺,这就解决了门面的问题,只要经营者愿意,可以摆上足够多的商品且不受空间的约束。

4. 不受地域限制

网上店铺不仅可以24小时营业,而且全国各地乃至全世界的人都可以光顾。只要有一个淘宝账号,不管身在何方(只要有网),都可以买到网上销售的商品。而且现在越来越多的人认识到网购的便利,网上购物已成为时尚的代名词。

1.1.3 电商到底应该怎么玩

电商的玩法多种多样,就经营模式来说,有兼职经营、全职经营、实体店与网店结合经营等模式,找到最适合自己的网店经营方式,灵活多变,用心管理,才能在电商创业上走出一条属于自己的路。

1. 全职经营

全职经营就是将个人的所有时间、精力、资源都投入到网店上,将网店的收入作为个人收入的主要来源,但是需要承担网店生意冷淡、收入不稳定的风险。全职经营方式具有以下特点。

(1) 网店是虚拟店,可以免去昂贵的店铺租金,经营成本较低。

(2) 网店的经营场所一般是在家里或暂时居住的地方,都比较方便。

(3) 网店一般存货量不会很大,如果发现生意不好,转型销售其他商品也比较容易。

2. 兼职经营

兼职经营可以将网店作为自己的一项副业,增加额外的收入。这种经营方式的主流人群主要是学生或者工作比较轻松、自由的上班族,但他们并不以此作为生活的全部来源。兼职经营方式具有以下特点。

(1) 具备全职经营的所有特点。

(2) 经营的成本低,相对来说承担的风险较低。

(3) 利用业余时间,在时间的安排上自由、灵活,不会影响正常的工作和学习。

3. 实体店与网店结合经营

目前,许多实体代理专卖店纷纷在网上开店,以扩大销售渠道,获得更多收益,网店与实体店相结合有以下优势。

(1) 由于实体店铺的支持,货源比较稳定,能够快速地了解市场行情。

(2) 由于有线下的销售经验,在网上销售会更熟练。

(3) 由于有实体店铺,更容易取得消费者的信任。

1.1.4 如何选择合适的平台

网店平台多种多样,俗话说,知己知彼,百战不殆。所以要想开好网店,必须对所依托的网上开店平台有一定的了解。在创业初期,选择适合自己条件的网店平台,是相当重要的。

1. 万能的淘宝网

淘宝网(<http://www.taobao.com/>),亚洲第一大网络零售商圈,致力于创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,2005年超越eBay易趣,目前是中国深受欢迎的网购零售平台。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,其中B2C的原淘宝商城在2012年1月11日更名为“天猫”并启用独立域名(<http://www.tmall.com/>)。淘宝网的使