



## 零基础学网上开店

开店技巧、进货上架、店铺美化、推广营销、手机淘宝、微商营销全攻略

# 淘宝与微商 开店一本通

何海霞 张楠 等编著



轻松开淘宝、用心做微商  
经营与众不同的旺铺

从零开始，图文并茂，一学就会

教你打造个性化店铺、寻找好的货源、拍摄吸引眼球的商品、积极推广网店  
通过微商销售产品、微商营销必备策略、在微店中销售产品

双色印刷  
一册在手  
开店不愁

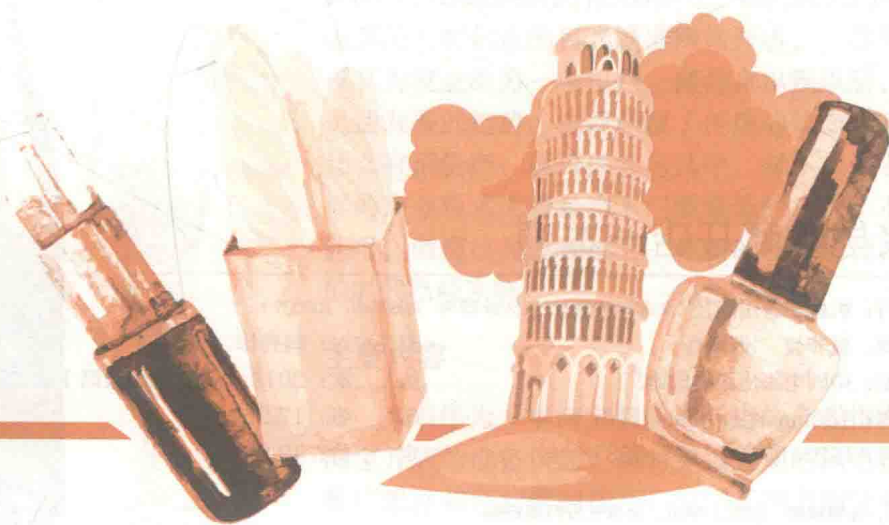


机械工业出版社  
China Machine Press



# 淘宝与微商 开店一本通

何海霞 张楠 等编著



机械工业出版社  
China Machine Press

## 图书在版编目(CIP)数据

淘宝与微商开店一本通 / 何海霞等编著. —北京: 机械工业出版社, 2018.1

ISBN 978-7-111-58818-4

I. ①淘… II. ①何… 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 331226 号

本书作为一本淘宝和微商开店的全程指南,从实际淘宝开店的准备讲起,同时穿插近期的网络技术、营销推广思路 and 经营管理技巧,总结了很多淘宝和微商创业者在实际经营中遇到的问题。全书把网络技术、营销知识和成功案例完美地结合到一起,只需要一本书,就可以解决淘宝和微商开店的所有问题,真正做到一册在手,淘宝和微商开店不用愁。

本书的主要内容包括做好网上开店的准备、选好货源、注册淘宝会员、开通支付宝、在淘宝开设网店发布商品、在淘宝成交第一笔生意、拍摄吸引人的商品照片、完美处理产品图片、装修独具特色的精美店铺、在淘宝平台上进行宣传与推广、在淘宝平台外进行推广、网店促销策略、微商入门、以微商模式创业、通过微商销售产品、微商营销必备策略、在微店中销售产品。

无论你是已经开网店或微店的公司白领、家庭主妇还是刚毕业的学生,只要有志于网店或微店创业,本书就是你的绝佳读物。

## 淘宝与微商开店一本通

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 夏非彼 迟振春

责任校对: 闫秀华

印刷: 中国电影出版社印刷厂

版次: 2018 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 186mm×240mm 1/16

印张: 17.25

书号: ISBN 978-7-111-58818-4

定价: 49.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

客服热线: (010) 88379426 88361066

投稿热线: (010) 88379604

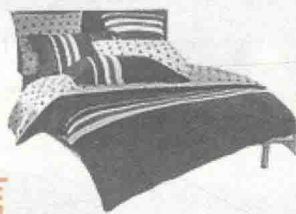
购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzit@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东



## 前言



截至2016年12月，我国网民人数达7.31亿，互联网普及率达到53.2%，超过全球平均水平3.1个百分点，超过亚洲平均水平7.6个百分点。淘宝网开店的店主数已超过1000万，比较活跃的有300多万。如此诱人的市场让越来越多的人将创业的目光瞄准网络开店，一些年轻人甚至视其为就业的另一条出路。微商自出现以后，就呈现出迅猛发展的趋势。微商颠覆了传统的认知，甚至不需要什么有形资产，就可以参与其中。对于从业者来说，这样的商业模式无疑是当下门槛最低的一种。不管你认不认可，微商已经逐渐成为一种新的创业途径，全民皆商的时代已经来临。

### 主要内容

本书作为一本淘宝和微商开店的全程指南，从实际淘宝开店的准备讲起，同时穿插近期的网络技术、营销推广思路和经营管理技巧，总结了很多淘宝和微商创业者在实际经营中遇到的问题。全书把网络技术、营销知识和成功案例完美地结合到一起，只需要一本书，就可



以解决淘宝和微商开店的所有问题，真正做到一册在手，淘宝和微商开店不用愁。本书主要内容包括做好网上开店的准备、选好货源、注册淘宝会员、开通支付宝、在淘宝开设网店发布商品、在淘宝成交第一笔生意、拍摄吸引人的商品照片、完美处理产品图片、装修独具特色的精美店铺、在淘宝平台上进行宣传与推广、在淘宝平台外进行推广、网店促销策略、微商入门、以微商模式创业、通过微商销售产品、微商营销必备策略、在微店中销售产品。

## 特色

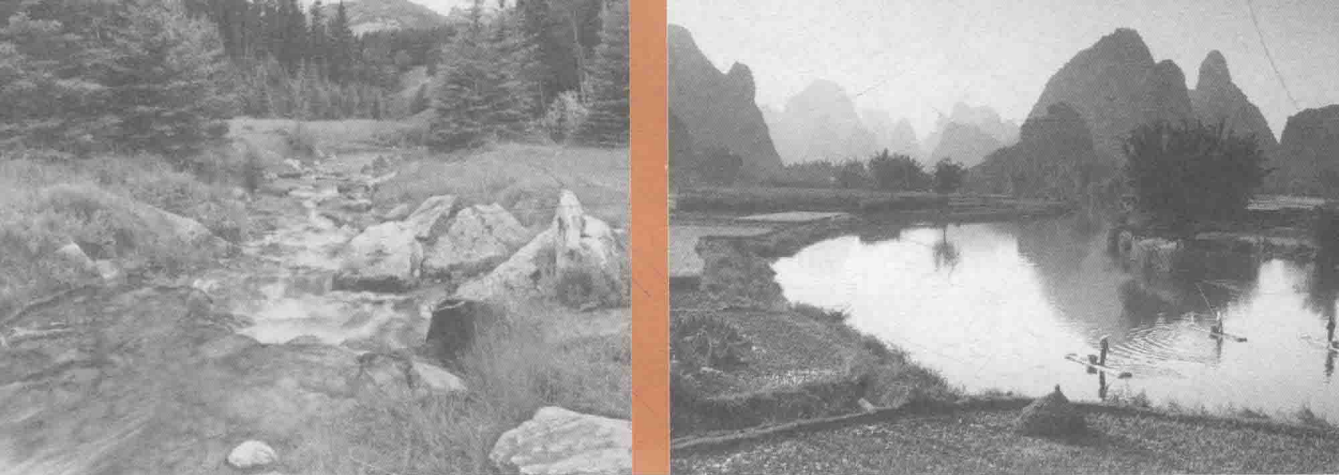
- 内容翔实全面。本书不仅介绍了淘宝网开店和微商开店流程，还介绍了推广店铺、寻找货源、提升服务、商品拍摄、网店装修、微商入门、微商模式创业、微店搭建与运营、微商获得大量精准粉丝的秘诀等内容，全方位地展示淘宝和微商开店理论和流程。学完本书后，你将真正实现从新手到高手的转变。
- 本书大部分的技术都是经过本人或者其他卖家证明过的确实有效的技术，能够实实在在地帮助卖家提高店铺利润。
- 本书为了方便初入网店的人群，配备了大量详细的截图，一步步地教你操作。有了这本书，开店将变得非常简单。
- 将高手在开店过程中积累的经验、心得、技巧等穿插在正文中，让读者能够快速掌握这些简便方法或操作技巧，快速上手，少走弯路，不仅加深对重点内容的理解和把握，还会用一种新的思维方式去感悟网店的经营与管理。
- 我们的目标是：不管你的年龄有多大，基础有多差，只要想参与网上交易，就可以在本书的指导下实现自己的愿望。

## 读者对象

本书适合想在网上开店或从事微商创业的初学者，包括在校大学生、求兼职的人员、自由职业者、小企业管理者、企业白领等想在网络中寻求商机的所有人，同时也适合想进一步掌握网店经营的高级技巧、想获得更大的市场和更多的利润、把网店生意做大做强的店主。

本书的编者中既有开店多年的网店店主，又有淘宝大学讲师，包括何海霞、张楠、王冬霞、孙文记、王张名、倪庆军、孙良营、孙良军、马武帮等。由于作者水平有限，不足之处在所难免，欢迎广大读者批评指正。

编者  
2017年11月



# 目 录

## 前言

## 第1章 网上开店的前期准备 ..... 1

|                           |   |
|---------------------------|---|
| 1.1 网上开店的优势.....          | 1 |
| 1.1.1 网上开店前景广阔.....       | 1 |
| 1.1.2 成本低.....            | 2 |
| 1.1.3 无营业时间、地点与面积的限制..... | 2 |
| 1.1.4 网店的消费群体广泛.....      | 2 |
| 1.2 什么样的人适合网上开店 .....     | 3 |
| 1.3 开店前必要的准备 .....        | 4 |
| 1.3.1 做好开店的心理准备.....      | 4 |
| 1.3.2 必要硬件缺一不可.....       | 5 |
| 1.3.3 善用软件事半功倍.....       | 6 |
| 1.3.4 熟知淘宝的各类规则.....      | 8 |

## 第2章 选好货源是开店成功的第一步 ..... 9

|                     |    |
|---------------------|----|
| 2.1 选择合适的商品.....    | 9  |
| 2.1.1 进货的要点、禁忌..... | 9  |
| 2.1.2 进货的数量.....    | 10 |
| 2.2 常见的进货渠道.....    | 11 |
| 2.2.1 在批发市场进货.....  | 11 |

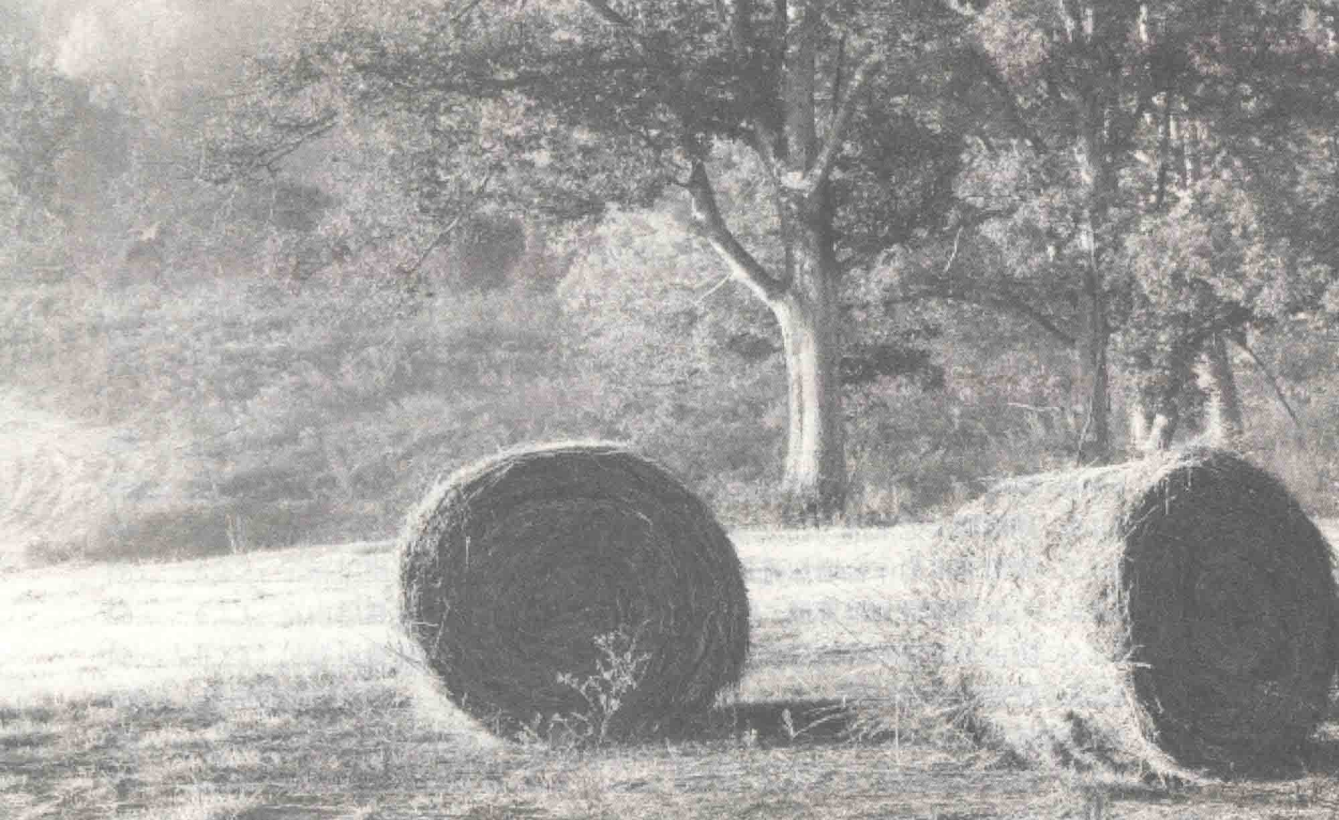


|        |                         |    |
|--------|-------------------------|----|
| 2.2.2  | 厂家直接进货.....             | 11 |
| 2.2.3  | 大批发商.....               | 12 |
| 2.2.4  | 刚刚起步的批发商.....           | 12 |
| 2.2.5  | 外贸尾单货.....              | 13 |
| 2.2.6  | 积压库存商品.....             | 13 |
| 2.2.7  | 寻找换季、节后、拆迁与转让清仓的商品..... | 14 |
| 2.2.8  | 海外代购.....               | 17 |
| 2.2.9  | 网络代销商品.....             | 17 |
| 2.2.10 | 民族特色商品.....             | 18 |
| 2.2.11 | 二手市场进货.....             | 18 |
| 2.2.12 | 阿里巴巴批发网站.....           | 19 |
| 2.3    | 在供销平台进货.....            | 21 |
| 2.4    | 防范进货陷阱和骗局.....          | 22 |

### 第3章 在淘宝迈出开店的第一步 ..... 24

|       |                  |    |
|-------|------------------|----|
| 3.1   | 注册为淘宝会员.....     | 24 |
| 3.2   | 设置安全的个人账户信息..... | 27 |
| 3.2.1 | 编辑个人信息.....      | 27 |





|                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| 3.2.2 设置密码保护.....           | 29        |
| 3.3 支付宝账户的作用.....           | 32        |
| 3.4 申请网上银行并为支付宝充值.....      | 33        |
| 3.4.1 申请网上银行业务.....         | 33        |
| 3.4.2 为支付宝充值.....           | 34        |
| 3.4.3 修改支付宝账户密码.....        | 35        |
| 3.5 淘宝助理.....               | 37        |
| 3.5.1 新建宝贝.....             | 37        |
| 3.5.2 数据的导入与导出.....         | 38        |
| 3.5.3 批量编辑宝贝.....           | 40        |
| <b>第4章 在淘宝开设网店发布商品.....</b> | <b>41</b> |
| 4.1 商品发布前的准备.....           | 41        |
| 4.1.1 给宝贝取个好名字.....         | 41        |
| 4.1.2 一定要配有清晰的图片.....       | 42        |
| 4.1.3 写好宝贝介绍,勾起买家的购买欲望..... | 45        |
| 4.2 发布宝贝店铺开张.....           | 46        |
| 4.3 店铺的设置与优化.....           | 49        |



|                             |                             |           |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------|
| 4.3.1                       | 店铺的基本设置.....                | 49        |
| 4.3.2                       | 设置店铺公告.....                 | 51        |
| 4.3.3                       | 添加商品分类.....                 | 52        |
| 4.3.4                       | 选择适合自己的店铺风格.....            | 54        |
| 4.4                         | 使用橱窗推荐位.....                | 55        |
| <b>第5章 在淘宝成交第一笔生意 .....</b> |                             | <b>58</b> |
| 5.1                         | 与买家互动交流.....                | 58        |
| 5.1.1                       | 使用千牛工作台添加联系人进行聊天.....       | 58        |
| 5.1.2                       | 导出聊天记录.....                 | 60        |
| 5.1.3                       | 使用千牛工作台增加流量的技巧.....         | 62        |
| 5.1.4                       | 千牛工作台分组管理, 打造特色的千牛工作台群..... | 62        |
| 5.1.5                       | 防止千牛工作台的骚扰信息.....           | 64        |
| 5.1.6                       | 收发站内信.....                  | 65        |
| 5.2                         | 出售商品 .....                  | 67        |
| 5.2.1                       | 修改宝贝价格.....                 | 67        |
| 5.2.2                       | 选择物流发货.....                 | 68        |
| 5.2.3                       | 处理退款请求.....                 | 70        |
| 5.3                         | 请买家评价.....                  | 72        |
| 5.3.1                       | 评价买家商品服务.....               | 72        |
| 5.3.2                       | 查看买家评价.....                 | 73        |
| 5.4                         | 用支付宝管理收支账目 .....            | 74        |



|            |                          |           |
|------------|--------------------------|-----------|
| 5.4.1      | 从支付宝中提现.....             | 74        |
| 5.4.2      | 查询支付宝账户明细.....           | 75        |
| <b>第6章</b> | <b>拍摄出让人称赞的商品照片.....</b> | <b>77</b> |
| 6.1        | 摄影器材的选择.....             | 77        |
| 6.1.1      | 数码相机的选购技巧.....           | 77        |
| 6.1.2      | 常见的数码相机品牌.....           | 79        |
| 6.1.3      | 数码相机的日常保养.....           | 81        |
| 6.2        | 拍摄商品的准备工作.....           | 82        |
| 6.2.1      | 光线的运用.....               | 82        |
| 6.2.2      | 了解拍摄工具.....              | 84        |
| 6.2.3      | 室内拍摄场景布置.....            | 85        |
| 6.2.4      | 怎样用普通数码相机拍出好照片.....      | 87        |
| 6.3        | 在户外拍摄商品.....             | 88        |
| 6.3.1      | 寻找适合的光线.....             | 88        |
| 6.3.2      | 户外拍摄场景布置.....            | 89        |
| 6.4        | 服饰类商品拍摄实例.....           | 93        |
| 6.4.1      | 拍摄前的准备工作.....            | 93        |
| 6.4.2      | 从细节开始做起.....             | 93        |
| 6.4.3      | 服装挂拍技巧.....              | 95        |
| 6.4.4      | 平铺服装拍摄注意事项.....          | 96        |
| 6.4.5      | 模特拍摄技巧.....              | 97        |



|                             |            |
|-----------------------------|------------|
| <b>第7章 完美处理商品图片，更好地展现卖相</b> | <b>99</b>  |
| 7.1 简单的照片处理                 | 99         |
| 7.1.1 调整拍歪的照片               | 99         |
| 7.1.2 放大与缩小图片               | 100        |
| 7.1.3 自由裁剪照片                | 101        |
| 7.1.4 把照片中的商品抠出来            | 102        |
| 7.1.5 快速更换图片的背景             | 104        |
| 7.2 调整照片效果                  | 104        |
| 7.2.1 调整曝光不足的照片             | 104        |
| 7.2.2 调整曝光过度的照片             | 105        |
| 7.2.3 调整模糊的照片               | 106        |
| 7.2.4 调整对比度突出照片主题           | 108        |
| 7.3 为照片添加水印和边框              | 108        |
| 7.3.1 为照片添加水印防止他人盗用         | 109        |
| 7.3.2 为照片添加边框提高商品档次         | 109        |
| 7.4 批量处理商品照片                | 110        |
| <b>第8章 装修独具特色的精美店铺</b>      | <b>114</b> |
| 8.1 网店装修需要注意的问题             | 114        |
| 8.2 店标的设计与制作                | 115        |
| 8.2.1 店标简介                  | 115        |
| 8.2.2 设计具有强烈视觉信息的店标         | 115        |
| 8.3 公告区域的制作                 | 120        |
| 8.3.1 制作公告区时的注意事项           | 121        |
| 8.3.2 制作精美的图片公告             | 121        |
| 8.3.3 在店铺中应用图片公告            | 124        |
| 8.4 宝贝分类设计与设置               | 126        |
| 8.4.1 宝贝分类制作的注意事项           | 126        |
| 8.4.2 制作宝贝分类图片              | 127        |
| 8.5 手机店铺的首页装修               | 128        |
| 8.6 手机版宝贝详情页                | 130        |
| 8.7 购买无线端装修模板               | 133        |
| <b>第9章 在淘宝平台上商品的宣传与推广</b>   | <b>136</b> |
| 9.1 利用淘宝免费资源推广网店            | 136        |
| 9.1.1 互相添加友情链接，增加店铺流量       | 136        |
| 9.1.2 在淘宝论坛发帖，不花一分钱照样增加网店流量 | 138        |



|             |                          |            |
|-------------|--------------------------|------------|
| 9.1.3       | 灵活运用信用评价, 进一步宣传展示店铺..... | 142        |
| 9.1.4       | 添加店铺优惠券, 与淘宝网一同促销.....   | 143        |
| 9.1.5       | 分享店铺流量, 加入网商联盟.....      | 143        |
| 9.1.6       | 相互收藏店铺, 增加人气.....        | 144        |
| 9.1.7       | 参加天天特价活动.....            | 145        |
| 9.1.8       | 利用淘金币做营销.....            | 147        |
| 9.2         | 花钱在淘宝推广店铺 .....          | 149        |
| 9.2.1       | 聚划算团购吸引买家抢购.....         | 150        |
| 9.2.2       | 用好钻石展位, 提升流量和订单.....     | 152        |
| 9.2.3       | 设置满就送(减)促销活动.....        | 153        |
| 9.2.4       | 合理使用搭配套餐, 增加销量.....      | 155        |
| 9.2.5       | 直通车帮你打造爆款.....           | 157        |
| 9.2.6       | 让更多淘客替你推广商品.....         | 158        |
| 9.2.7       | 淘宝试用中心, 引万人抢用.....       | 160        |
| 9.2.8       | 扩大网店的规模, 参加供销平台.....     | 163        |
| 9.2.9       | 加入天猫商城.....              | 164        |
| <b>第10章</b> | <b>在淘宝平台外的推广 .....</b>   | <b>166</b> |
| 10.1        | 利用搜索引擎宣传 .....           | 166        |
| 10.1.1      | 将网店提交到各大搜索引擎.....        | 166        |
| 10.1.2      | 百度知道推广淘宝网店的技巧.....       | 167        |
| 10.1.3      | 百度空间也能提高销量.....          | 168        |
| 10.1.4      | 利用百度贴吧推广网店.....          | 169        |
| 10.2        | 利用即时聊天工具推广 .....         | 170        |
| 10.2.1      | 通过QQ签名.....              | 170        |
| 10.2.2      | QQ空间推广 .....             | 171        |
| 10.3        | 邮件推广, 也能使流量上万.....       | 171        |
| 10.3.1      | 电子邮件推广 .....             | 172        |
| 10.3.2      | 如何发邮件让客人一定回复.....        | 172        |
| 10.4        | 巧用博客来推广店铺 .....          | 173        |
| 10.4.1      | 写出优秀的博文, 打造博客营销.....     | 173        |
| 10.4.2      | 增加博客点击量妙计.....           | 173        |
| 10.5        | 网络团购是网店推广的助推器 .....      | 175        |
| 10.6        | 利用微信推广 .....             | 176        |
| 10.7        | 利用微博推广 .....             | 178        |
| 10.8        | 投放网络广告, 带来可观流量 .....     | 179        |
| 10.9        | 采用传统方式推广 .....           | 180        |

## 第11章 网店促销策略引爆店铺销量 ..... 182

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 11.1 促销活动准备 .....         | 182 |
| 11.1.1 什么是促销.....         | 182 |
| 11.1.2 促销能带来哪些好处.....     | 183 |
| 11.1.3 促销的误区.....         | 183 |
| 11.2 网上赠品促销 .....         | 184 |
| 11.2.1 赠品促销的优点.....       | 184 |
| 11.2.2 赠品的选择技巧.....       | 185 |
| 11.3 打折促销.....            | 186 |
| 11.3.1 打折促销的优点.....       | 186 |
| 11.3.2 打折促销的方式.....       | 186 |
| 11.3.3 打折促销的策略.....       | 187 |
| 11.4 包邮促销的秘诀.....         | 188 |
| 11.5 购物积分促销 .....         | 189 |
| 11.6 巧用数字定价促销 .....       | 190 |
| 11.7 让淡季变旺季 .....         | 193 |
| 11.8 要想赚钱赚人气，抓住节假日 .....  | 194 |
| 11.9 怎样做好销售旺季的促销 .....    | 196 |
| 11.10 借助“卖点”进行网店的推广 ..... | 197 |
| 11.11 限时限量促销商品.....       | 198 |
| 11.12 网店口碑营销让买家帮你做宣传..... | 199 |

## 第12章 微商入门 ..... 200

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 12.1 什么是微商.....        | 200 |
| 12.1.1 移动电商开启新商机.....  | 200 |
| 12.1.2 微商卖什么最赚钱.....   | 201 |
| 12.1.3 微商创业前的准备工作..... | 202 |
| 12.2 微店也可以卖自己的产品 ..... | 203 |
| 12.2.1 什么是微店.....      | 203 |
| 12.2.2 微店的特点.....      | 204 |
| 12.2.3 微店中的品牌定位.....   | 205 |
| 12.3 在哪里开微店 .....      | 205 |
| 12.3.1 有赞微商城.....      | 205 |
| 12.3.2 口袋购物微店网.....    | 206 |
| 12.3.3 微盟旺铺.....       | 206 |
| 12.3.4 中兴微品会.....      | 207 |
| 12.3.5 微小店.....        | 208 |



|                  |     |
|------------------|-----|
| 12.3.6 京东微店..... | 208 |
|------------------|-----|

## 第13章 怎样通过微商销售产品.....210

### 13.1 微商销售模式.....210

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 13.1.1 微信朋友圈卖货的模式..... | 210 |
|------------------------|-----|

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 13.1.2 微信公众号卖货的模式..... | 211 |
|------------------------|-----|

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 13.1.3 手机APP商城卖货的模式..... | 211 |
|--------------------------|-----|

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 13.1.4 自媒体卖货的模式..... | 211 |
|----------------------|-----|

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 13.1.5 手机微店卖货的模式..... | 212 |
|-----------------------|-----|

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 13.1.6 微商O2O模式..... | 213 |
|---------------------|-----|

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 13.1.7 微商的微视频卖货模式..... | 213 |
|------------------------|-----|

### 13.2 微商创业的误区.....214

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 13.2.1 目标不明确, 盲目选择产品..... | 214 |
|---------------------------|-----|

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| 13.2.2 运营成本低, 没有门槛..... | 214 |
|-------------------------|-----|

|                  |     |
|------------------|-----|
| 13.2.3 急于求成..... | 214 |
|------------------|-----|

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 13.2.4 要么不更新, 一更新就刷屏..... | 215 |
|---------------------------|-----|

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 13.2.5 不顾及客户的感受..... | 215 |
|----------------------|-----|

### 13.3 选择畅销的微商产品.....215

### 13.4 微商做好分销.....217

## 第14章 微商必备营销策略.....220

### 14.1 巧妙评论赢得好感.....220

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 14.1.1 点赞有讲究..... | 220 |
|-------------------|-----|

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 14.1.2 评论有技巧..... | 221 |
|-------------------|-----|

### 14.2 微商朋友圈运营技巧.....221

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 14.2.1 扫描二维码..... | 222 |
|-------------------|-----|

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 14.2.2 查看微信号..... | 224 |
|-------------------|-----|

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 14.2.3 查看附近的人..... | 225 |
|--------------------|-----|



|             |                        |            |
|-------------|------------------------|------------|
| 14.2.4      | 微商内容引人入胜的法则.....       | 226        |
| 14.2.5      | 朋友圈用词技巧.....           | 228        |
| 14.2.6      | 微商内容发布的黄金时段.....       | 228        |
| 14.2.7      | 轻松制作朋友圈中的九宫格图片.....    | 229        |
| 14.2.8      | 善用微信群发助手.....          | 231        |
| 14.2.9      | 利用微信备注功能对用户进行分组管理..... | 233        |
| 14.3        | 利用QQ群吸引粉丝.....         | 236        |
| 14.3.1      | 提升QQ群排名,获取更多粉丝.....    | 236        |
| 14.3.2      | QQ空间加粉.....            | 237        |
| 14.4        | 使用微信公众平台.....          | 237        |
| 14.4.1      | 营销,从公众平台开始.....        | 237        |
| 14.4.2      | 公众账号取名的方法.....         | 239        |
| 14.4.3      | 企业微信功能介绍.....          | 240        |
| <b>第15章</b> | <b>在微店中销售你的产品.....</b> | <b>241</b> |
| 15.1        | 安装微店.....              | 241        |
| 15.2        | 登录微店网页版.....           | 242        |
| 15.3        | 微店的主要功能.....           | 243        |
| 15.4        | 微店的基本设置.....           | 249        |
| 15.4.1      | 更换店铺图标.....            | 249        |
| 15.4.2      | 填写微信号.....             | 250        |
| 15.4.3      | 设置店铺公告.....            | 251        |
| 15.4.4      | 设置运费.....              | 252        |
| 15.4.5      | 开通货到付款.....            | 254        |
| 15.4.6      | 开通七天无理由退货.....         | 255        |
| 15.5        | 发布并管理商品.....           | 256        |
| 15.5.1      | 上传商品.....              | 256        |
| 15.5.2      | 在手机上编辑商品.....          | 258        |
| 15.5.3      | 在微店网页版管理商品.....        | 260        |

# 第1章 网上开店的前期准备

伴随着网络购物的悄然兴起，网上开店逐渐演变成了一项简单而快捷的第三产业。如此诱人的市场，让不少朋友决定网上海，经营自己的店铺。网上开店并不是一蹴而就的，而是需要做全面周密的准备。首先了解网上开店的优势、方法和经验，接着选择合适的网上开店平台，最后了解网上开店必备的硬件和软件，为顺利进行网上开店做好铺垫。

## 网上开店的优势

### 1.1

显而易见，网上开店之所以大行其道，是因为网上开店具有一些优势，主要表现在以下几个方面。

#### 1.1.1 网上开店前景广阔

在信息时代，越来越多的人离不开网络，于是在网上开店做“掌柜”成了很多年轻人的创业选择。在网上开个小店，既不用辞掉现有的工作，也不用花费太多的时间，最重要的就是投资少，风险小。这对于刚刚毕业走上工作岗位的大学生或是有很多闲暇时间的上班族来说，不失为一个好的选择。网店作为一种时髦的创业模式，已经逐渐发展起来，优势明显，前景广阔，是众多无本创业者的绝佳机会。

网上开店是一种风险很小却大有前途的创业方式。据中国互联网信息中心统计，我国的网民规模和宽带网民规模增长迅猛，互联网规模稳居世界第一位。CNNIC发布报告称，截至2016年12月，我国网民规模达7.31亿，全年共计新增网民4299万人，互联网普及率为53.2%。我国网络购物用户规模达到4.67亿，占网民比例的63.8%，较2015年底增长12.9%，其中，手机网络购物用户规模达到4.41亿，占手机网民的63.4%，年增长率为29.8%。在这个庞大的群体中，有超过63%的人在最近一年中通过互联网购买过商品或服务。可以想象，在这个大背景下投身网上开店，真可谓“赶早不如赶巧”。2016年中国电子商务交易额达到22.97万亿元，同比增长25.5%，其中，B2B市场交易是16.7万亿元，网络零售市场交易为5.3万亿元。

随着网民网上购物习惯的养成、网络购物相关规范的逐步建立及网络购物环境的改善，中国网络购物市场将逐渐进入成熟期。未来几年，网络购物市场增速将趋稳。中国网络购物市场

整体还将保持相对较快增长。

电子商务的普及，给了青年网友以更多的工作机会。辞去朝九晚五的枯燥工作，全职在网站开网店，捧杯咖啡，坐在家中创业，成为越来越多年轻人的全新选择。

### 1.1.2 成本低

网上开店与实体店铺相比，可大大节省开店成本，而且店主也可以根据顾客的订单来进货，不会因为积货占用大量资金。此外，网店经营主要是通过网络进行，不需要专人时时看守，同时就可以省下房租、员工工资、水电等各种费用，这样初期投资成本自然就非常低。只需要准备一台联网的电脑，将商品摆放在家里就可以。

相对实体店铺而言，网店仅仅需要支出商品的进货费用，而其他都是免费的。当然，具备一定规模的网店，可能会需要聘用员工，并支出一定的员工费用，但一般的中小网店只要自己利用空闲时间经营即可，基本上不需要投入太多的人力。

至于网店的进货与库存资金方面，我们知道网店中所展示的只是商品实物图片，这就可以等待买家下订单后再去进货，还可以做商品代理，这样的网店甚至可以做到零库存。

### 1.1.3 无营业时间、地点与面积的限制

网上开店全职经营和兼职经营皆可，营业时间比较灵活，不受营业地点、营业面积等因素的限制，可以在任意角落开网店，可以在网上橱窗摆上成千上万种商品；不需要像实体店那样必须经过严格的注册登记等手续，只需要少量存货甚至可以没有存货，易调转船头，风险相对较小。

网上商店无限延长了营业时间，一天24小时、一年365天不停运作，无论刮风下雨、白天黑夜，都不需要专人值班看店。传统店铺的营业时间一般为8~12小时，遇上坏天气或老板、店员有急事也不得不暂时休息，网上商店则节省了人力方面的投资，不用找帮手，店主完全可以在享受生活的同时把自家的网上小店打理得井井有条，还避免了因为来不及照看店铺而带来的损失。

传统店铺在店址选择上很受限制，位置好的店铺人流量大，但相应的租金就比较高；人流量小的店铺虽然租金较低，但店铺的营业额一般不高。在网店中就不会存在这样的问题，只要开设了网店，全国几亿上网用户，都有可能成为网店的潜在客户，甚至全球更大数量的买家都有可能看中店里的某件商品。如此庞大的客户群体，还用担心没有订单吗？只要网店的商品有特色、宣传得当、价格合理、经营得法，网店就会有不错的访问流量，继而大大增加销售机会，取得良好的销售成绩。

### 1.1.4 网店的消费群体广泛

传统店铺在店址选择上很受限制，位置好的店铺人流量大，但相应的租金就比较高；人流量小的店铺虽然租金较低，但店铺的营业额一般不高。在网店中这将成为问题，只要开设