

超满载

BVD

多媒体教学光盘

淘宝开店 新手通

淘宝创业全程指南
开店·营销·冲钻

(视频双教学)

袁润非 编著

- ◆ 面对冷清的店铺，如何**推广**？ ◆ 淘宝新手如何**冲钻**？
- ◆ 如何让**店铺更上一层楼**？ ◆ 如何**快速修图**，让你的宝贝图片**引爆眼球**？
- ◆ **最给力**的淘宝手册，**教给你生意飙升的锦囊妙计**！

清华大学出版社

袁润非 编著

淘宝开店 新手通

图文视步入门子入子

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书针对淘宝新手卖家量身定做,全面地介绍了淘宝开店的相关知识和操作要点。书中用真实的案例说明了实名认证、开店、网店装修、交易、发货、售后服务以及推广店铺和冲钻等步骤。此外,还归纳了做代理、销售虚拟商品这些挣快钱的方法。

本书配套DVD光盘包含了超过10个小时的视频讲解,其中不仅包括在淘宝上开店的相关视频教程,比如如何开店,如何做评价,如何发货等。还包括了面向电脑新手的视频教程,比如如何用QQ聊天,如何收发邮件等视频。

本书可作为所有想在淘宝上开店的读者的指导手册,也适合有一定经验的淘宝卖家。此外,还能作为各种自主创业课程的培训教程和教学辅导手册。

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

淘宝开店新手通:图文视频双教学/袁润非编著. — 北京:清华大学出版社,2011.3

ISBN 978-7-302-24795-1

I. ①淘… II. ①袁… III. ①电子商务—商业经营—基本知识—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第019678号

责任编辑:夏非彼 夏毓彦

责任印制:李红英

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

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:北京密云胶印厂

开 本:210 × 145

附光盘1张

版 次:2011年3月第1版

定 价:26.00元

装帧设计:图格新知

出版发行:清华大学出版社

社 总 机:010-62770175

印 张:11.25 彩 插:2

印 次:2011年3月第1次印刷

责任校对:闫秀华

地 址:北京清华大学学研大厦A座

邮 购:010-62786544

经 销:全国新华书店

字 数:469千字

印 数:1~5000

前 言

在淘宝网上开店，具有低成本、低启动资金和操作简便的特点，很多创业者就是通过淘宝开店掘到了第一桶金，越来越多的我们了解的淘宝卖家还在不断地刷新已是海量的“日成交额”和缩短“暴富周期”这两项记录。

在淘宝上开店是比较简单的，步骤也不复杂，但要想开店成功，却需要经验，其中的诀窍也很多，本书就是为各位淘宝新手卖家量身定做的实用大全。

本书一共11个章节，第1章介绍了淘宝网上开店的基本知识，重点讲述开店前应做好的心理准备。

第2章介绍了选择网店经营项目和确立进货渠道的方法。

第3章介绍了开店前的准备工作，比如申请淘宝账号和申请支付宝、下载及使用淘宝的相关辅助工具等。

第4章介绍了在淘宝上卖东西的操作流程。

第5章介绍了数码相机拍商品图片和用Photoshop美化拍摄好的商品图片的方法。

第6章介绍了装修店铺的技巧，并提供了一些综合性的旺铺装修案例，为读者提供装修上的参考。

第7章介绍了接待客户和客户回访的技巧。

第8章介绍了如何通过平邮、快递和EMS发货的技巧。

第9章介绍了做好售后服务的方法，同时讲述了一旦遇到恶评和投诉的解决之道。

第10章介绍了提高网店浏览量的方法，包括在论坛发帖、多参加淘宝活动等方法。

第11章介绍了从经营方式和营销策略的调整入手，最终做大做强自己的店铺，从而尽快上钻的方法。

本书内容全面，知识体系完整，同时引入了大量能清晰地告诉初学者操作流程的插图，保证初学者能在短时间内在淘宝网上成功开店。

本书附有一张包含视频讲解过程的DVD，新手卖家能通过光盘中的视频课程形象直观地了解到开店的步骤。

在编写本书的过程中，我们和很多熟悉网上开店的专业人士（其中不乏四钻和皇冠级别的卖家）进行了交流，并查阅了大量相关资料，希望对正在考虑网上开店创业的新手网友们有所帮助，概括起来，这本书可以给你带来如下的收获。

- 通过理论与实际案例的讲解，认识和发现网店经营中可能会遇到的问题，及如何去化解问题的方式方法。

- 了解开店的所有流程（包括实名认证、发布宝贝、开店铺等）。
- 能很好地应用旺旺同客户谈生意，能很好地用淘宝助理。
- 能开设自己的网店，并知道如何装修自己的网店。
- 帮助你了解“接待客户”——“做成生意”——“发货”——“售后服务”——“最后评价”的主体流程，并告诉你“应对差评”和“应对投诉”的重要方法。
- 告诉你如何通过平邮、快递和EMS发货的方法，及在发货中省钱的诀窍。
- 通过大量的“前辈经验谈”，告诉你如何推广店铺，以及如何让你的店铺尽快“上钻上冠”的方法。

编写本书的作者均有多年淘宝网店工作经验，很了解想开网店的新手朋友需要什么、准备什么，非常适合淘宝创业的新手卖家们，以及已经开店并想进一步提升网店经营技巧的卖家阅读和使用。

考虑到很多卖家还需要进一步深化基本的电脑操作知识，所以在本光盘附带的视频教程里还包括了如下基本知识点的讲述。

- 如何申请邮箱以及如何收发电子邮件。
- 一些常用中文输入法的安装和使用方法。
- 如何通过www.baidu.com等搜索引擎找到自己需要的信息。
- 通过QQ和MSN等基本聊天工具同好友聊天的方法。
- 杀毒软件的安装和使用方法。

本书由垒土文化策划，袁润非、胡书敏、曾丽萍主持编写，上海润飞网络科技有限公司的李世峰、李菱杰、吕俊斐、薛世海、罗政夫、李龙、王华、李辉、刘峰、徐浩、李建国、马建军、唐爱华、苏小平、朱丽云、马淑娟、周毅、张浩、张乐、李大勇、魏勇、王云、许小荣等同事也参加了本书的编写。而且，上海师范大学的胡荷芬老师以及她的学生对整本书的案例提出了很多的指导性意见。在本书编写过程中，得到了夏非彼老师的大力支持，在此一并表示感谢。

本书在编写的过程中，力求精益求精，不过淘宝卖家高手如云，难免疏漏不妥之处，如果大家对本书有什么意见和建议，可以发到hsm_computer@163.com邮箱和我们联系，祝大家淘宝开店成功，财源滚滚。

编者

目 录

第1章 淘宝开店前需要准备什么.....1

- 1.1 淘宝上开店的优势.....2
 - 1.1.1 淘宝网介绍.....2
 - 1.1.2 在网上开店的优势.....3
 - 1.1.3 淘宝网给卖家提供的特色服务.....4
 - 1.1.4 利用支付宝提供安全的担保交易.....5
- 1.2 开店前你要做什么准备.....6
 - 1.2.1 硬件和软件方面的支持.....6
 - 1.2.2 调整好你的心态.....8
 - 1.2.3 在淘宝上开店的模式及对应策略.....8
- 1.3 网店的实名认证与收税.....10
 - 1.3.1 什么是网店的实名认证.....10
 - 1.3.2 解释关于网店实名认证的国家相关政策.....12
 - 1.3.3 关于网店收税的最新新闻.....12
 - 1.3.4 淘宝卖家如何应对网店实名和网店收税.....14

- 1.4 前辈经验谈.....15
 - 1.4.1 创业方法篇.....15
 - 1.4.2 创业心态篇.....16
 - 1.4.3 创业资金不足解决方案篇.....17

第2章 确定自己的经营项目和经营理念... 19

- 2.1 如何选择能挣钱的经营项目.....20
 - 2.1.1 利用独特的特产优势.....20
 - 2.1.2 寻找各种热卖的商品.....23
 - 2.1.3 寻找新奇的产品.....27
 - 2.1.4 从各种皇冠卖家中寻找自己的经营项目.....28
 - 2.1.5 直接做代理.....29
- 2.2 如何寻找进货渠道.....31
 - 2.2.1 到批发市场上寻找渠道.....31
 - 2.2.2 关注外贸产品.....32
 - 2.2.3 买入各种积压商品.....33

2.2.4	从其他网上找到批发商品的渠道	34	3.4.4	支付宝里提现的方法	66
2.3	确立经营理念和市场定位	35	3.5	先发布10个宝贝	68
2.3.1	确立你的经营理念及目标	35	3.5.1	发布宝贝的方法	69
2.3.2	市场定位	38	3.5.2	如何通过店铺的标题来吸引客户	75
2.4	前辈经验谈	39	3.5.3	如何合理地描述宝贝	76
2.4.1	销售方面的经验	39	3.6	开店了	76
2.4.2	进货方面的经验	41	3.6.1	免费开店	77
			3.6.2	设置店铺风格	79
			3.6.3	编写店铺公告	81
			3.6.4	设置宝贝分类	82
第3章	开店了, 做好这些你就是网店 掌柜	43	3.7	推荐店铺里的宝贝	86
3.1	在淘宝上开店的流程综述	44	3.7.1	使用橱窗推荐位	86
3.2	成为淘宝会员	44	3.7.2	使用店铺推荐位	88
3.2.1	注册成为淘宝会员	45	3.8	一定要遵守淘宝的规则	90
3.2.2	通过邮箱激活用户	47	3.8.1	别炒作信誉	91
3.2.3	通过实名认证	49	3.8.2	别重复铺货	91
3.3	使用淘宝工具软件	51	3.8.3	别重复开店	91
3.3.1	下载并安装阿里旺旺	51	3.9	淘宝安全防骗手册	92
3.3.2	下载并安装淘宝助理	54	3.10	淘宝助理使用指南	93
3.4	申请支付宝, 交易有保障	57	3.10.1	使用淘宝助理创建并下载宝贝	94
3.4.1	开通支付宝账户	57	3.10.2	利用淘宝助理备份店铺数据库	97
3.4.2	进行支付宝实名认证	60	3.10.3	利用淘宝助理批量上传宝贝	98
3.4.3	查询支付宝账户余额的方法	65	3.10.4	批量修改宝贝信息	100

3.10.5 利用淘宝助理导出CSV文件	103
3.11 前辈经验谈	107

第4章 通过前几笔交易,熟悉淘宝的基本操作109

4.1 卖东西的整个流程	110
4.2 买家来了,如何操作	111
4.2.1 使用阿里旺旺和客户交流	111
4.2.2 通过站内信与客户交流	116
4.2.3 回复宝贝留言	119
4.3 修改交易价格	122
4.4 发货操作	125
4.5 为买家作出评价	129
4.5.1 在“已卖出的宝贝”界面里,评价买家的流程	129
4.5.2 淘宝的评价体系	131
4.6 处理退款	132
4.7 前辈经验谈	136
4.7.1 接待客户的经验	136
4.7.2 评价管理方面的经验	137
4.7.3 退货管理方面的经验	138

第5章 拍摄商品照片的方法140

5.1 给商品拍照	141
5.1.1 准备工作	141
5.1.2 拍照的布光技巧	143
5.1.3 背景的选择和处理	145
5.1.4 拍摄场景布置	147
5.1.5 简易摄影棚的拍摄	149
5.2 用Photoshop进行图片后期处理	151
5.2.1 提高照片清晰度	152
5.2.2 调整图片色调	157
5.2.3 为图片添加水印	162
5.2.4 给商品图片添加边框	168
5.2.5 调整拍歪的照片	176
5.3 前辈经验谈	182
5.3.1 照相机拍照使用的经验	182
5.3.2 自制摄影棚的经验	183

第6章 旺铺装修指南185

6.1 如何申请旺铺	186
6.1.1 旺铺的优势	186

6.1.2	申请旺铺的步骤.....	187	7.1.3	礼貌地对待客户.....	241
6.2	装修旺铺页面.....	189	7.1.4	谈价钱的学问.....	242
6.2.1	定制旺铺的招牌.....	190	7.1.5	做好买家的分类.....	243
6.2.2	装修旺铺公告区.....	192	7.1.6	定期回访客户.....	245
6.2.3	设置旺铺的宝贝分类区.....	193	7.2	向买家推荐感兴趣的同类宝贝.....	246
6.2.4	设置旺铺的推荐宝贝区.....	205	7.3	前辈经验谈.....	247
6.2.5	设置旺铺的宝贝推广区.....	208	7.3.1	和客户沟通的经验.....	247
6.2.6	设置旺铺的交流区.....	210	7.3.2	回访客户方面的经验.....	249
6.2.7	设置旺铺的宝贝排行榜及添加页面.....	212			
6.3	旺铺装修风格及模板的使用说明.....	216	第8章 发货中的技巧.....	251	
6.3.1	装修各种风格的店铺.....	216	8.1	如何包装宝贝.....	252
6.3.2	宝贝描述模板的制作.....	218	8.1.1	一般宝贝的包装方法.....	252
6.3.3	旺铺模板的使用.....	231	8.1.2	易碎防水等类型宝贝的包装方法.....	253
6.4	前辈经验谈.....	234	8.2	选择合理的发货方式.....	254
6.4.1	装修店铺的经验.....	234	8.2.1	平邮发货攻略.....	255
6.4.2	旺铺方面的经验.....	234	8.2.2	快递发货攻略.....	255
			8.2.3	EMS发货攻略.....	260
第7章 接待客户的学问.....	236		8.2.4	填写快递单,并通知快递来取件.....	260
7.1	尽可能地留住上门的买家.....	237	8.2.5	在淘宝上填写发货信息.....	261
7.1.1	设置热情洋溢的自动回复,留住到处 搜索宝贝的客户.....	237	8.2.6	如何查询物流的当前状况.....	266
7.1.2	热情主动地介绍商品.....	239	8.2.7	丢了件,怎么办.....	269

8.3	谨慎使用货到付款.....	270
8.3.1	货到付款让宝宝很好卖,但有风险.....	270
8.3.2	货到付款的风险.....	273
8.4	前辈经验谈	274

第9章 做好店铺的售后服务276

9.1	退货和换货.....	277
9.1.1	制定合理的退货和换货政策	277
9.1.2	在店铺的醒目位置上写上退换货政策....	278
9.2	合理处理信用评价.....	281
9.2.1	合理处理矛盾和冲突	281
9.2.2	回应买家的投诉	282
9.2.3	引导买家修改中评和差评	284
9.2.4	充分利用解释,展示店铺的风采.....	287
9.3	前辈经验谈.....	289
9.3.1	退货和换货的经验谈.....	290
9.3.2	合理处理评价方面的经验谈.....	290
9.3.3	对付淘宝职业差评师的经验.....	291

第10章 提升店铺浏览量的诀窍.....294

10.1	让店铺更吸引买家	295
10.1.1	为店铺页面添加背景音乐	295

10.1.2	完善宝贝的说明.....	298
10.2	充分设置店内推广	301
10.2.1	充分利用店铺交流区.....	301
10.2.2	多交换友情链接	305
10.2.3	利用阿里旺旺的签名,合理发布 广告	307
10.2.4	通过旺旺群,推广自己的宝贝.....	309
10.2.5	可以参加消费者保障服务.....	311
10.2.6	可以把宝贝设置成为 “爱心捐赠宝贝”	317
10.2.7	可以参加“信用卡支付”活动.....	319
10.2.8	可以参加秒杀活动.....	320
10.2.9	将宝贝设置为促销.....	321
10.3	到淘宝社区里推广店铺.....	323
10.3.1	进入淘宝社区的方法.....	323
10.3.2	在淘宝社区回复帖子.....	325
10.4	前辈经验谈.....	328

第11章 让你的店铺尽快上钻的秘诀330

11.1	成为其他店铺的分销商.....	331
11.1.1	什么是“分销”	331
11.1.2	申请分销商的步骤.....	332



11.1.3	下载分销商提供的宝贝.....	336	11.3.2	到阿里妈妈上购买广告位.....	343
11.1.4	把分销商的宝贝放到自己的店铺里....	337	11.4	前辈经验谈.....	346
11.2	成为其他店铺的代理.....	338	11.4.1	阿里妈妈推广经验.....	346
11.2.1	如何找代理商.....	338	11.4.2	淘宝推广经验谈.....	348
11.2.2	做代理的一般流程.....	339	11.4.3	做分销的经验.....	349
11.3	加强推广秘诀.....	340	11.4.4	冲钻的价值.....	349
11.3.1	支付佣金, 通过“淘宝客” 推广宝贝.....	340			

第1章

淘宝开店前需要准备什么

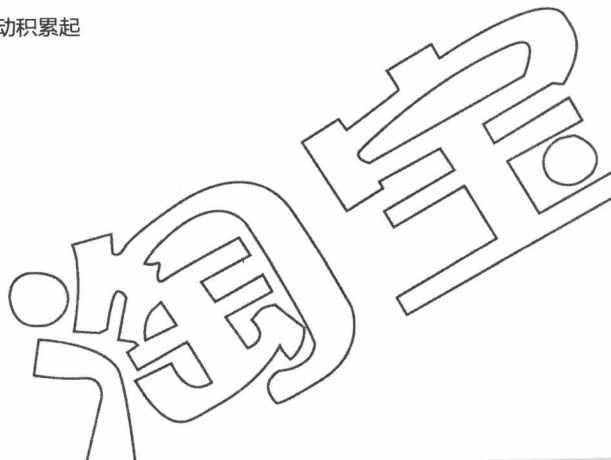


淘宝网开店已经成为了一种比较流行的创业趋势，越来越多的人通过淘宝，实现了自己创业的梦想。

千里之行，始于足下。挣钱的淘宝店铺是靠一点点的汗水，一点点的艰苦劳动积累起来的，在你扬帆远航前，需要先静下心来，为你的淘宝店铺打下扎实的基础。

通过阅读这个章节，我们能取得如下的收获：

- 了解淘宝网，并知道在淘宝网上交易是非常安全的
- 了解为开店要做哪些准备工作
- 最为重要的是，如何用最好的心态获取自己的第一桶金





1.1 淘宝上开店的优势

淘宝网现在是亚洲最大的在线购物平台，可以这样说，“有网络的地方就有淘宝”，而且，所有的网民都是你来网店的“潜在客户”。

1.1.1 淘宝网介绍

淘宝网，由阿里巴巴集团在2003年5月10日投资创立，它的网址是www.taobao.com，它的口号是：淘！我喜欢。目前是亚太地区最大的网络零售商圈，致力于打造全球领先网络零售商圈。我们在浏览器的地址栏里输入www.taobao.com，就能看到如图1-1所示的淘宝网的首页。

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。在2010年4月北京举行的2010中国B2C电子商务峰会上，淘宝网CFO兼淘宝商城负责人张勇透露，淘宝网每天的独立访问IP数已经超过4000万，这意味着每天有超过4000万人在淘宝网上购物，并且，淘宝拥有注册会员数现在已经达到了1.9亿，占到中国网民数量的一半。



图1-1 访问淘宝网首页的演示效果图（部分）

第1章 淘宝开店前需要准备什么

大家可以想一想，每天4000万访客如果有万分之一的人到你的店铺，而且有百分之一的人下了订单，那么每天的订单数就能达到40份。如果再提升一下宣传推广力度，吸引到千分之一的访客到你店铺，或者再稍稍提升些访客里下订单的比率，那么你的店铺还愁没生意吗？

按本书的做法，你成功开店后，就可以直接面对这每天4000万的潜在客户大显身手了。

1.1.2 在网上开店的优势

在淘宝上开网店，有如下的优势。

- **投资小：**由于淘宝上是免店铺租金的，所以在淘宝网上开店，基本上不用对店铺做投资，无需租用实体的店面，这样能免去昂贵的店面租金或投资。
- **货源充足，品种繁多：**店铺的商家除了可以自己组织货源外，还可以通过“阿里巴巴”网站，足不出户地进到自己需要的商品。
- **转行经营快：**由于淘宝是免费的，所以网店随时可以转行，只要你没什么库存，转行几乎是一分钟的事情。同样地，在淘宝上，只要货源充足，可以经营多种商品，如果开的是一个实体的店铺，那么要转行或新增营业范围，就没有像在淘宝网上那样方便了。
- **节约人手和时间：**开店后，你不需要自己站柜台，也不需要雇请营业员，只需开着阿里旺旺就行了。
- **实现自我价值：**只要有想法，就一定能通过创业，在淘宝上实现自己的梦想。

网上铺天盖地的成功经验毫无疑问地证明了“在淘宝上开店”的这些优势，虽然在淘宝上开店的流程是很简单的，也就是简单的鼠标键盘游戏，但并不是每个淘宝店铺都会成功，阻碍你淘宝店铺发展的最大因素是什么呢？第一是没创意，第二是没恒心，第三是固守成规不思进取。

1.1.3 淘宝网给卖家提供的特色服务

在淘宝网上，卖家除了可以开店外，还能通过一些特色服务，宣传自己的产品，推广自己的店铺，这些特色服务如表1-1所示。

表1-1 淘宝网提供的各种特色服务

服务名	介绍	对卖家的帮助
淘宝商城	淘宝商城是淘宝最新开启的B2C服务，服务的主要对象为大型卖家和部分品牌卖家或者授权卖家，这将淘宝的品牌价值和品牌意识提高到了新的水平，也进一步稳固了因质量问题和信誉问题而动摇的市场	能从淘宝商城里进货，从而树立起自己店铺的特色和品牌
淘江湖	是淘宝近期开发的SNS平台，依托此平台淘宝将网络的SNS互动和网上购物结合起来，比传统的C2C更加灵活，而且通过一些新鲜的游戏也使得淘宝的人气快速地聚集	可以在淘江湖上推广自己的店铺，也可以通过交友，挖掘到更多的客户
淘心得	是淘宝最新引进的SNS形式的导购中心，将口碑和营销结合在一起，在促进了淘友之间交流的同时，让淘宝的每一样商品都有展示的机会。其中，产品PK台和品牌心得能促进淘宝卖家和淘宝买家互相之间的交流，使得购物的同时能够将自己的一些心得体会分享出来，让其他的买家及卖家知道	从中卖家能知道当前阶段买家的一些需求，并且能从中推测未来的一些流行趋势
淘宝打听	淘宝打听是由淘宝网打造的互动式知识问答分享平台，是由淘宝网整合、集中的购物问题提问中心，提供一个类似于百度“知道”的问题提问和解决淘宝购物等相关问题的新平台	从中卖家能找到潜在的客户，并且，能了解到客户针对某种产品的关注方向
阿里旺旺	类似于QQ的在线交流平台，一种即时通讯软件，供网上注册的用户之间通讯	卖家能通过旺旺和客户交流，也能通过旺旺适当地为自己的店铺发广告

第1章 淘宝开店前需要准备什么

总之，淘宝给诸多卖家提供了一个很大的舞台，在其中，我们可以用阿里旺旺联系买家，在淘宝打听、淘心得和淘江湖里做广告、挖掘客户，还可以从淘宝商城里进货。

通过淘宝平台，只要有想法，就能整合资源，长袖善舞，做大自己的网店。

1.1.4 利用支付宝提供安全的担保交易

在网上这个虚拟的环境里开店，最大的问题是“安全”，因为谁也不知道交易对方的底细，所以要能顺利地完成交易，就需要有一个安全的第三方的资金担保机制。

在淘宝网上进行交易时，我们可以通过“支付宝”来保证资金的安全。

支付宝（中国）网络技术有限公司是国内领先的独立第三方支付平台，由阿里巴巴集团创办。支付宝致力于为中国电子商务提供“简单、安全、快速”的在线支付解决方案。

我们来看一个没有担保交易的案例：比如张三想从网上购买李四价值5000元的一批键盘，如果张三先付款，那么他会担心李四不发货；反之如果李四先发货，那么他也会担心张三在收到货后不支付货款。这个两难的问题将直接破坏整个交易的流程。

如果有支付宝这个第三方担保机制，事情就好办多了：张三可以先把5000元打到支付宝账户，这个时候钱既不属于张三也不属于李四，随后支付宝可以通知李四发货，当张三收到这批键盘后，如果没有问题，张三即可通知支付宝，把5000元转到李四的个人账户。由于有了支付宝这个担保平台，交易双方就不怕对方会赖账了。

支付宝的使用方法将在后文里详细讲述，不过这里将向大家展示一个很直接的结论：在淘宝上交易由于有了支付宝，所以资金安全没问题。同时，在这里大家一定要记住：如果交易对方企图违背基于担保的支付宝的交易流程，无论他的理由是什么，一定要小心，说不定对方就是骗子。



1.2 开店前你要做什么准备

到这里，我们已经了解了淘宝网，而且知道了在淘宝网上开店的优势，接下来我们为开店做好各种准备工作。

虽然说淘宝上的店铺是虚拟的，准备工作比较少，但还是需要一些必备的硬件和软件，更为重要的是，如果要做好网店，你需要用一种平和的心态来面对刚开店时的一段“淡季”。

在这部分里，我们将采纳多位资深淘宝卖家的经验，为大家讲述上述的准备工作，相信大家读了之后，能了解到开店的诸多准备。

1.2.1 硬件和软件方面的支持

在淘宝上开店需要一定的投入，这主要包含硬件和软件两方面。

硬件包括可以上网的电脑、扫描仪、数码相机、打印机和联系电话等，不一定非要全部配置，但是需要尽量配齐，以方便经营。表1-2里列出了各硬件的作用以及一些基本配置。

表1-2 在淘宝上开网店需要的硬件列表

硬件名	需要包含的功能配置	用途
电脑	电脑性能不做特定要求，能顺利上网就可以了，网络速度不要求特别高，能顺利运行阿里旺旺、QQ等聊天软件，能顺利地在线操作淘宝商铺就可以了	① 能开设和运营自己的网店 ② 能通过网络，通畅地和客户交流 ③ 能存储和网店有关的一些电子资料
数码相机	对数码相机的需求是：能拍摄出符合网店要求的商品图片	拍摄与店铺和商品有关的数码相片