



浅显易懂 的语言 + 生动翔实 的案例 = 淘宝 皇冠 成长之路

淘宝网

网店宝典

网店达人

网上开店 实用技巧108招

OPEN

◎ 文杰书院 编著



最值得期待的
精品畅销书

- 详解网络开店整体流程
- 助你快速成为网络行销达人
- 揭秘皇冠卖家揽客技巧和心得

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

淘宝网

网店宝典

网上开店 实用技巧108招

OPEN

◎ 文杰书院 编著



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书是“网店宝典”系列丛书的一个分册,编者以通俗易懂的语言,精挑细选了108招最实用的网店经营技巧与读者分享。

本书根据网店经营的基本流程,循序渐进地介绍了在网上开店与进货技巧、打造商品照片炫妙效果技巧、商品发布技巧、店铺设计与装修技巧、阿里旺旺使用技巧、降低卖家销售成本技巧、淘宝网卖家销售经验技巧、店铺网店推广技巧、账户安全技巧、网络交易防骗技巧等丰富的内容,每一个技巧都针对淘宝网卖家销售实际出发,小技巧中蕴涵大智慧,卖家掌握这些技巧后,一定会使您的店铺成为淘宝网店铺中的一颗新星,生意更加红火。

本书面向淘宝网开店的初、中级用户,不但适合想在网上开店创业的初学者,同时也适合已经开办了网店,还想进一步掌握网店经营技巧的读者。

图书在版编目(CIP)数据

网上开店实用技巧 108 招/文杰书院编著. —北京:
中国铁道出版社, 2010. 11
(网店宝典)
ISBN 978-7-113-11798-6

I. ①网… II. ①文… III. ①电子商务—商业经营—
基本知识 IV. ①F713. 36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 157276 号

书 名: 网上开店实用技巧 108 招
作 者: 文杰书院 编著

责任编辑: 苏 茜

读者热线电话: 400-668-0820

特邀编辑: 刘 伟 田学清

编辑助理: 罗瑞芝

封面设计: 张 丽

封面制作: 白 雪

责任印制: 李 佳

出版发行: 中国铁道出版社 (北京市宣武区右安门西街 8 号 邮政编码: 100054)

印 刷: 北京市兴顺印刷厂

版 次: 2010 年 11 月第 1 版

2010 年 11 月第 1 次印刷

开 本: 700mm×1000mm 1/16

印张: 14.5

字数: 284 千

印 数: 4 000 册

书 号: ISBN 978-7-113-11798-6

定 价: 29.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书, 如有印制质量问题, 请与本社计算机图书批销部联系调换。



您想开店做老板吗？那就赶快行动吧！网上开店，轻松实现当老板的梦想。

本套丛书全面讲解在网上开办网店的必备知识，从开店准备到完成第一笔交易，从提高网店浏览量到针对各个交易环节的精心筹划，我们旨在为读者提供网上开店与经营的全方位指导。

让我们一起怀揣梦想、脚踏实地、坚持不懈，最终淘到网络第一桶金，共同演绎超级大卖家的成功传奇。

为满足网友和准备创业的读者的需求，我们组织编写了这套系列丛书，以帮助广大电脑初学者快速学习网上开店技巧，实现使用网络营销做老板的梦想。本套丛书采用深入浅出、循序渐进的写作方式，以图解的形式全面介绍了电脑的应用方法与技巧。希望我们的图书能给您带来学习的乐趣和成功的喜悦。

读者对象

本套丛书主要针对有志于网上创业的读者，适合想在淘宝网上开网店、进行网上创业的读者阅读，同时也适合已经开办了网店，想进一步掌握网店经营的高级技巧，把网店生意做大做强读者使用。通过阅读和学习本套丛书，读者可以轻松实现对网上开店的认知，并进一步了解和掌握网上开店的流程，以及销售和推广的方法与技巧。

图书产品

本套丛书涵盖网上开店与营销的各个方面，我们在充分调研读者实际需求的基础上，精心组织选题，共出版了 5 册图书：

- 新手学网上开店
- 网上开店实用技巧 108 招
- 网店装修一点通
- 淘宝开店做赢家
- 淘宝、易趣、拍拍、有啊开店指南

丛书特色

本套丛书由具有多年网店经营及销售经验的高手编写，他们具有丰富的网络营销经验，深谙网店开设与销售各个环节，同时特别熟悉读者学习的规律和需求，因此在写作中特别注重学习的方法和效果，从而使本套丛书特色更加鲜明，更便于读者学习使用。

1. 方便快捷的学习模式

本丛书采用了全程图解的讲解方式，读者可以一边上网一边学习，实现快速学习、使用和提高。

2. 理论与实践相结合

本丛书根据读者的学习习惯，结合网店开设的操作流程，针对常见的网络营销理论与知识，采用实例引导的方式讲述，精心安排一系列应用实例。读者可以在一个个典型实例的引导下由简到繁、由易到难、循序渐进地学习一系列与实际操作紧密联系的应用。

3. 操作步骤更加详尽

本套丛书在编写过程中，根据网店创业者的需要，结合图解，操作步骤更加详尽。

4. 超值多媒体教学光盘

本套丛书中的《网店装修一点通》及《淘宝·易趣·拍拍·有啊开店指南》各免费赠送一张超值多媒体教学光盘，教学光盘内容为网上开店的实践操作视频，读者在看书学习的同时，还可以通过观看教学视频加深对内容的理解。

5. 完善的售后服务保障

为了有效地帮助读者快速掌握电脑操作技能，深刻理解本丛书的编写意图与内涵，进一步提高对本书的使用效率，我们建立了完善的售后服务体系，构建读者与编者之间交流的直通车。如果您在使用本丛书时遇到疑难问题，请登录网站 <http://www.itbook.net.cn> 或发送邮件至 itmingjian@163.com，欢迎读者将图书使用过程中遇到的各种问题和反馈给我们，我们会竭诚给您满意的答复。

最后，衷心感谢您对本系列丛书的支持，我们将再接再厉，努力为读者奉献更加实用的图书，衷心祝愿您早日成为成功的网店运营商！

编 者
2010年4月



FOREWORD 前言

为了更好地帮助淘宝网卖家熟悉网上开店的基本方法,掌握开店的相关技巧,进一步提高产品销量和卖家信誉,本书汇集和整理了大量成功淘宝网店主店的实战经验,并结合作者自身网上开店的经历,提炼了 108 招最实用的淘宝网店经营技巧与读者分享。

本书介绍了网店进货、销售、服务、账户安全等多方面的经验和技巧,并根据网店经营的基本流程,循序渐进地进行讲解,使读者能够学以致用,达到提高销售水平的目的。全书结构清晰,内容丰富,主要内容包括以下 5 部分:



1. 淘宝网开店前准备技巧

本书第 1 章和第 2 章,介绍了做好淘宝网开店前相关准备的技巧,以及网店商品图片处理与优化等方面的技巧。



2. 店铺经营技巧

本书第 3 章和第 4 章,介绍了淘宝网卖家商品发布技巧,以及淘宝店铺设计、装修方面的技巧。



3. 与买家沟通、销售经验及发货技巧

本书第 5~7 章,介绍了淘宝网卖家与买家沟通的技巧,以及卖家如何掌握销售策略,吸引买家、挽留买家、获得成交,最后以最佳的发货方式完成交易。



4. 网店推广经验技巧

本书第 8 章,介绍了网店如何通过推广、宣传,不断提高网店知名度,使更多的买家了解店铺,激发有潜在购买力的买家购买商品,使网店经营达到事半功倍的效果。



5. 账户安全与网络交易防骗技巧

本书第 9 章和第 10 章,介绍了如何更好地保障淘宝网用户账户安全,防止计算机病毒、木马等有害程序窃取账户信息,以及识别常见网络交易骗术行为,帮助诚信卖家识破不法分子的骗人伎俩,降低网络交易风险,减少损失,营造安全有效的网络贸易环境。

本书由文杰书院组织编写,参与本书编写工作的有李军、张辉、张洋、任新、李智颖、杨帆、李强、周军、蔺丹、高桂华、李统财、安国英、蔺寿江、刘义、贾亚军、蔺影、高金环、宋艳辉、贾万学、贾亮、安国华、闫宗梅、田园等。

我们真诚地希望读者在阅读本书之后,不但可以开拓视野,同时也可以增长实

践操作技能，并从中学习和总结操作的经验和规律，达到灵活运用水平。鉴于编者水平有限，书中纰漏和考虑不周之处在所难免，热忱欢迎读者予以批评、指正，以便我们日后能为您编写更好的图书。

如果您在使用本书时遇到问题，可以访问网站 <http://www.itbook.net.cn> 或发邮件至 itmingjian@163.com 与我们交流和沟通。

编 者

2010 年 4 月

	Chapter 01 淘宝注册+支付宝认证+开店准备	1
第 1 招	雅虎邮箱畅通淘宝生活	2
第 2 招	取一个财源滚滚的网店名	5
第 3 招	选择淘宝网最畅销的商品	7
第 4 招	揭秘低价货源	9
第 5 招	进货成功要领	13
第 6 招	如何获得商品销售高利润	14
第 7 招	网上进货防诈骗	16
	Chapter 02 打造商品照片炫妙效果	17
第 8 招	购置数码相机	18
第 9 招	使用数码相机拍出好照片	20
第 10 招	轻松截图	21
第 11 招	巧妙调节图片光线	23
第 12 招	轻松添加图片边框	24
第 13 招	添加水印效果	26
第 14 招	水印效果批处理	27
第 15 招	提高图片清晰度	28
第 16 招	让照片闪闪发光	30
第 17 招	为曝光过度照片润色	32
	Chapter 03 商品发布迎接销售巅峰时刻	34
第 18 招	妙用商品发布时间	35
第 19 招	价格定位很重要	38
第 20 招	商品描述扣人心弦	39
第 21 招	使用描述模板化繁为简	43
第 22 招	快速计算运费	46
第 23 招	运费模板让运费一目了然	47
第 24 招	使用店铺推荐位	49
第 25 招	善用橱窗推荐位	51
第 26 招	淘宝助理批量发布商品效率高	52
第 27 招	批量编辑宝贝	56
第 28 招	备份宝贝数据高枕无忧	57



	Chapter 04 店铺装修不用愁	60
	第 29 招 店铺风格任你选.....	61
	第 30 招 店标设计更醒目.....	62
	第 31 招 店铺公告栏动态显示.....	69
	第 32 招 店铺类目导航更漂亮.....	73
	第 33 招 背景音乐心旷神怡.....	77
	第 34 招 精美挂件装饰店铺.....	81
	第 35 招 店铺计数器不可少.....	83
	第 36 招 购买旺铺生意更兴隆.....	85
	Chapter 05 阿里旺旺沟通无限	88
	第 37 招 网页版阿里旺旺沟通更方便.....	89
	第 38 招 巧用在线状态做宣传.....	90
	第 39 招 防止骚扰过滤旺旺垃圾信息.....	92
	第 40 招 在线聊天记录保存随时随地看.....	93
	第 41 招 及时备份聊天记录.....	95
	第 42 招 使用自动回复功能挽留买家.....	96
	第 43 招 建立买家售后服务群.....	98
	第 44 招 移动旺旺确保卖家 24 小时在线.....	101
	第 45 招 淘宝生意旺遍天下.....	103
	Chapter 06 发货方式降低卖家成本	106
	第 46 招 选择最好的物流公司.....	107
	第 47 招 动手做合适大小的纸箱.....	109
	第 48 招 商品包装技巧及注意事项.....	110
	第 49 招 使用支付宝推荐物流好处多.....	113
	第 50 招 批量发货迅速快捷.....	118
	第 51 招 实时查看宝贝到货情况.....	120
	第 52 招 使用 E 邮宝发货有窍门.....	121
	第 53 招 平邮怎样节省邮费.....	123
	第 54 招 使用阿里旺旺轻松查快递费.....	124
	第 55 招 使用物流快递发货省钱技巧.....	124
	第 56 招 使用 EMS 如何向国外发货.....	125
	第 57 招 如何处理快递运送过程中的意外事件.....	127
	Chapter 07 卖家销售经验谈	128
	第 58 招 淘宝卖家沟通有技巧.....	129



第 59 招	不可忽视站内信功能	132
第 60 招	“客户关怀”让顾客感受 VIP 待遇	134
第 61 招	为店铺客户发放会员卡	136
第 62 招	消息群发关怀新老客户	138
第 63 招	E 客服多账号管理店铺	140
第 64 招	巧用支付宝担保交易保护买家隐私	143
第 65 招	如何挽回中、差评	145
第 66 招	缔造店铺好评如潮	147
第 67 招	如何留住逛店买家	149
第 68 招	巧妙引导顾客购买商品	151
第 69 招	让顾客充当你的推销员	152
第 70 招	留住回头客	152
第 71 招	充分利用销售淡季	153



Chapter 08 网店推广事半功倍 154

第 72 招	登录搜索引擎让店铺提高访问量	155
第 73 招	登录导航网站让店铺更容易被发现	156
第 74 招	和淘友一起闯江湖	158
第 75 招	店铺留言也可以宣传推广商品	161
第 76 招	使用店铺标题做宣传	162
第 77 招	拍卖提高店铺访问量	164
第 78 招	淘宝消费者保障社区宣传有力度	166
第 79 招	利用发帖做市场调查	167
第 80 招	友情链接迎来更多淘友	169
第 81 招	使用社区广告位做宣传	170
第 82 招	妙用手机短信提醒	171
第 83 招	给买家发红包	172
第 84 招	掌握市场行情监控同类卖家店铺	176
第 85 招	利用信用评价免费做广告	177
第 86 招	参加淘宝抵价券促销活动	179
第 87 招	申请加入消费者保障服务	181
第 88 招	加入淘宝商城打造销售品牌	183



Chapter 09 给账户上“锁”更安全 190

第 89 招	如何保障网银账户安全	191
第 90 招	淘宝账户安全防护	195
第 91 招	使用手机绑定支付宝账户	197



第 92 招	手机动态口令随身携带	199
第 93 招	申请数字证书	200
第 94 招	使用支付宝关联账户	203
第 95 招	账户资金及时提现	205
第 96 招	处理不能提现的资金	206
第 97 招	“支付宝信使”实时监控账户状态	208
第 98 招	支付宝账户安全检测	211
第 99 招	申请支付盾	211



Chapter 10 网络交易骗术揭秘 214

第 100 招	网络进货如何识别骗子	215
第 101 招	虚假中奖信息一识即破	216
第 102 招	警惕钓鱼网站	216
第 103 招	自动发货有骗术	217
第 104 招	谨防低价行骗商品	218
第 105 招	鉴别刷钻店铺	219
第 106 招	发货防骗技巧	219
第 107 招	网上银行交易防骗技巧	220
第 108 招	使用免费的 360 安全卫士和杀毒软件	221

Chapter 01

淘宝注册+支付宝认证+开店准备

内 容 导 读

在淘宝网开店，在确定卖什么后，就要解决好货源问题，如何能拿到便宜、优质及稳定的货物，是网上开店的重要环节，也是完成销售工作的重要组成部分。有了好的货源，可以大大提高网店商品销售量和网店经营活力。



注册成为淘宝网会员，体验与享受淘宝网免费网上交易的乐趣，在超人气的社区尽情交流网络交易经验；或作为淘宝卖家寻找固定可靠、质优价廉的货源，拥有自己的个性店铺，迈出淘宝网开店成功的第一步。

第 1 招 雅虎邮箱畅通淘宝生活

淘宝网与雅虎公司合作推出的雅虎无限容量邮箱，为淘宝用户特别提供账号互通功能，使用雅虎邮箱注册淘宝网会员，即可体验收取交易来信的一站式服务。

淘宝注册雅虎邮箱的用户，淘宝账户会自动与其成功注册的雅虎邮箱建立关联，用户只要登录淘宝网站，即可通过单击淘宝页头中“我的邮箱”链接，直接进入雅虎邮箱收取客户来信。

淘宝网用户在使用雅虎邮箱的同时，也可以通过单击邮箱左侧“我的淘宝”链接直接进入用户的淘宝页面，节省了需要两次登录的重复操作，更直接更快捷，大大方便了用户。

1. 在注册淘宝网用户时快捷注册雅虎邮箱

在注册淘宝网会员的过程中，如果用户没有注册雅虎无限容量邮箱，可以在“填写会员信息”页面中，单击“雅虎邮箱”链接，方便快捷地注册雅虎邮箱，以备注册淘宝网会员时使用，如图 1-1 所示。



图 1-1

2. 绑定雅虎无限容量邮箱体验一站式服务

已经注册了雅虎邮箱的淘宝网会员，可以将雅虎邮箱与淘宝网账号绑定，登录淘宝网或雅虎邮箱后，即可体验到账号互通功能带来的便利服务。

绑定雅虎邮箱，可以登录到“我的淘宝”，单击“绑定邮箱”链接，如图 1-2 所示。



图 1-2

在打开的页面中，单击“绑定老邮箱”按钮，登录并验证雅虎用户身份后，即可完成雅虎邮箱与淘宝账号的绑定，如图 1-3 所示。

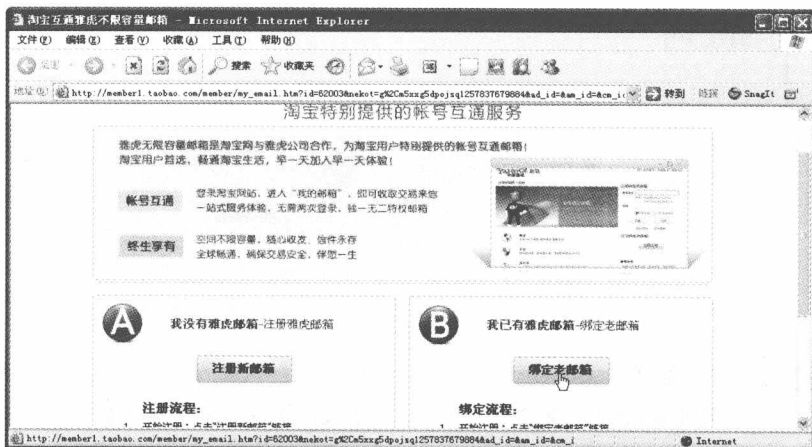


图 1-3

知识精讲

淘宝网会员也可以单击“注册新邮箱”按钮，注册一个新的雅虎无限量邮箱。

3. 使用其他邮箱注册淘宝网会员

用户可以使用任意邮箱注册淘宝网会员，而不局限于使用雅虎邮箱，对于已经拥有邮箱的用户，下面以使用 163 邮箱注册为例，介绍注册淘宝网会员的具体方法。

第 1 步 在 IE 地址栏中输入 <http://www.taobao.com>，按【Enter】键，打开淘宝网首页，单击“免费注册”链接，如图 1-4 所示。



图 1-4

第2步 淘宝网提供两种注册方式，一是使用手机号码注册，二是使用邮箱注册。选择“邮箱注册”方式后，单击“点击进入”按钮，如图 1-5 所示。



图 1-5

第3步 输入电子邮箱地址、会员名，输入并确认淘宝网登录密码，再输入验证码，阅读淘宝网服务协议，单击“同意以下协议，提交注册”按钮，如图 1-6 所示。

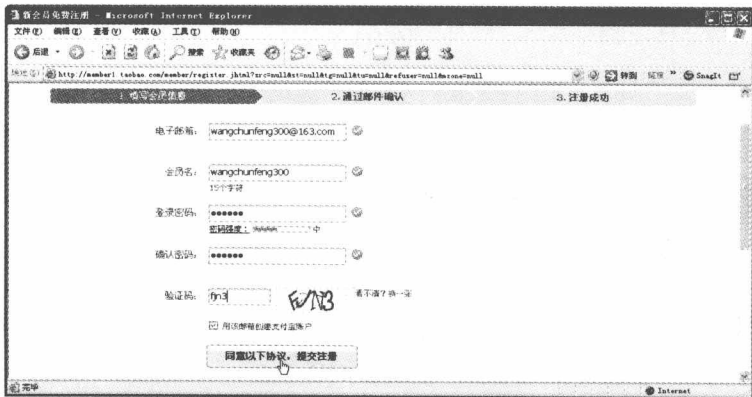


图 1-6





- ❖ 店名应该体现主营商品的特征，并能反映店铺的经营特色，这样网络消费者更容易识别店铺的经营范围，产生购买欲望，如图 1-9 所示。



图 1-9

店名中最好包括主营商品的关键词，因为多数买家在搜索时所使用的搜索关键词基本是自己想要的东西名称。图 1-9 中，是一位经营鲜花快送的卖家店铺首页，卖家不但在店名中加入了主营产品关键字，还将自己的联系方式、信誉标志、祝福语加入店招中，这样不但更容易让买家通过搜索找到自己的店铺，而且更具吸引力。

- ❖ 如果开网店并不是卖家的最终目标，或为将来网店发展、或在不断经营中适应新形势的需要而经营其他商品，这样取一个中性的店铺名称，较适合卖家长期经营。
- ❖ 在为网店起名时不妨将店铺优势体现出来，网上购物信誉最重要，在店铺名称中加入“100%好评”、“皇冠卖家”等字样会大大吸引买家注意力。

2. 网店取名的忌讳

好店名是推广自己的最佳途径，建议卖家考虑以后准备主营的商品，起易读、易记、朗朗上口的店名，并注意以下几点禁忌：

- ❖ 不取没有意义的名字，特别是名字中最好不要包含字母和数字的组合，避免模仿他人的店名取名。
- ❖ 店名中尽量避免出现生僻字，出现生僻字会给买家在日后不经意的推广和宣传店铺时带来不便。
- ❖ 避免随便改名，频繁更换店名会给人造成不好的印象，让买家感觉网店经营不善。

知识精讲

淘宝网会员名起名也很重要，淘宝网会员名具有唯一性，一旦设置将不能更改，应以简单、易记、突出卖家特点为主。