

淘宝开店 经营必读

Taobao.com

如何做 善于赚钱的店主

恒盛杰资讯 编著

每时每刻都在成就无数人的创业梦想。

本书介绍了**最鲜活、最实用、最全面**的网上开店经营技巧，为你**白手起家创业开店支招**，帮你**解析经典旺铺的成功秘笈**，带你**快速走上赢利的道路**！

- ◆ 根据淘宝开店的日常经营内容，围绕“做善于赚钱的店主”这一主题全方位论述如何使网店上规模、见效益、树品牌，确保收益最大化◆ 循序渐进的技法讲解，零基础的店主也能晋级为高级经理人
- ◆ 重视动手操作，并结合实际经营案例介绍相关行业知识
- ◆ 内容丰富，编排精美，实用性强，使用效果更能立竿见影



科学出版社

淘宝开店 经营必读

Taobao.com

如何做 善于赚钱的店主

恒盛杰资讯 编著



科学出版社

内 容 简 介

在淘宝网上开店,如何才能做大做强并且赚到钱,有没有什么独门秘籍呢?如何拍摄出吸引眼球的商品图片?如何加强店铺安全管理?如何装修出风格独特的店铺?如何制定最具竞争力的商品价格?如何积攒人气,培养回头客?如何用最经济的付费推广方式换取更高的曝光率,迅速提高店铺人气?如何与顾客形成良好的互动,做成生意的同时也赢得口碑?如何打造品牌,让自己的店铺口耳相传?这些令人苦恼不已的问题,本书都能为你解答。本书围绕“如何做善于赚钱的店主”这个主题,全方位论述如何突破瓶颈进而提高经营水平。循序渐进的技法讲解,即使是零基础的店主也能晋级为高级经理人。重视动手操作,并将网店经营知识与高人气网店经典案例解析相结合,涉及行业内资料收集、整理、分析和实践的各个方面,是淘宝店主经营网店的必备手册。

全书共分12章,基础知识包括赚钱要选超人气卖场,让宝贝精彩亮相——商品拍照的技巧,心动变成行动——加入卖家行列,安全有保障——加强店铺安全的措施等。后面的提高技法则结合经典案例来介绍,内容包括心蓝t透美妆精品屋,教你选商品;小怡靓衣量贩,教你打造吸引人的店铺;PG美人网,让你认识省时、省心的卖家工具;居家家,教你快速免费宣传店铺;韩都衣舍,让你领略收费营销工具的魅力;嘟嘟鱼嘟嘟,让你懂得随时发现商机;女人天生是妖精,教你掌握各种策略;双生儿香港平价店,售后服务也重要等。

本书编排精美、全彩印刷、内容详尽、讲解清晰。力求让读者活学活用,在经营过程中实践技巧,并转化为实实在在的收益,早日走上快速赢利的良性经营道路。本书适合想在淘宝网上开店创业的读者阅读;也适合已经在淘宝上开店,但想进一步掌握网店经营和交易的高级技巧,把网店生意做大做强的读者选用;还可作为网络交易初学者的入门参考书。

图书在版编目(CIP)数据

淘宝开店经营必读. 如何做善于赚钱的店主/恒盛

杰资讯编著. —北京: 科学出版社, 2010

ISBN 978-7-03-029453-1

I. ①淘… II. ①恒… 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(2010)第215696号

责任编辑: 杨倩 丁小静 / 责任校对: 杨慧芳

责任印刷: 新世纪书局 / 封面设计: 锋尚影艺

科学出版社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码: 100717

<http://www.sciencep.com>

中国科学出版集团新世纪书局策划

北京市彩和坊印刷有限公司印刷

中国科学出版集团新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2011年1月 第一版 开本: 16开

2011年1月第一次印刷 印张: 16.5

印数: 1—5 000 字数: 361 000

定价: 49.80元

(如有印装质量问题, 我社负责调换)

■ 丛书简介

对于在淘宝网上开店经营的创业者来说,这是最好的时代,也是最坏的时代:开创一家网上店铺已变得轻而易举,难的是在日益激烈的竞争中生存下去,难的是高效地运营和管理网店,难的是从遍地开花的网店中脱颖而出,难的是在虚拟的网络空间中吸引顾客、取得别人的信任、成交生意……赚到真金白银!

为了便于读者掌握淘宝开店的操作方法,并能根据自身实际的应用需求,精通相应的营销手段,我们推出了这套“淘宝开店经营必读”系列图书,含《淘宝开店经营必读——如何做善于赚钱的店主》和《淘宝开店经营必读——如何打造吸引人的网店》。本套丛书所传授的经验,就是针对上述网店经营过程中会遭遇的实际困难,提供切实有效的解决办法。淘宝店主们可以活学活用,在经营过程中实践这些技巧,并转化为实实在在的收益,早日走上快速赢利的良性经营道路。

■ 系列图书特色

1. 根据淘宝开店的日常经营内容,围绕一个大主题全方位论述如何有效突破和提高

在网店的经营过程中:新开张的时候想知道如何才能吸引顾客上门;经营上轨道了想知道怎样才能提高收益;做到一定规模后想知道怎么才能突破现状、发展壮大;颇具影响力后想知道怎么才能形成品牌延续下去……。想要短时间内面面俱到颇有难度,因此本系列图书针对店主们最关心的某一个核心主题,通过营销手段的多方位论证以及举出典型实例来解析等方式解答这些问题。

2. 循序渐进的技法讲解,零基础的店主也能晋级为高级经理人

本套书按照从零起步的初级经营模式,从最基础的方法讲起,逐渐提高难度,逐渐拓展到商战技巧。随着学习进程的不断深入,配合实践操作产生的感悟,你一定能逐步提高业务水平,获取更高收益。

3. 重视动手操作,并结合实际经营案例介绍相关行业知识

在实际经营过程中,很多经验技巧需要在实践中总结出来。本套图书为了满足读者即学即用的需求,还特别选择了有代表性的商业实例以便读者学习借鉴,力求拓展读者的知识面、提高综合能力。

4. 编排精美,价格实惠,使用效果更能立竿见影

套书采用全彩印刷,不仅有详细的文字说明、全程图解的步骤演示,还穿插了大量提示和行业应用技巧,内容丰富、设计感强。

■ 本书特色

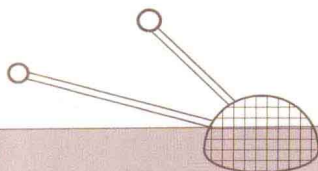
1. 全面:几乎囊括了淘宝店主关心的网店如何才能做大做强、更赚钱的全部内容,基础知识包括赚钱要选超人气卖场,让宝贝精彩亮相——商品拍照的技巧,心动变成行动——加入卖家行列,安全有保障——加强店铺安全的措施等。后面的提高技法则结合经典案例来介绍,内容包括心蓝t透美妆精品屋,教你选商品;小怡靓衣量贩,教你打造吸引人的店铺;PG美人网,让你认识省时、省心的卖工具;居家家,教你快速免费宣传店铺;韩都衣舍,让你领略收费营销工具的魅力;嘟嘟鱼嘟嘟,让你懂得随时发现商机;女人天生是妖精,教你掌握各种策略;双生儿香港平价店,售后服务也重要等。

2. 专业:全方位的网店运营知识与高人气网店经典案例解析相结合,涉及行业内资料收集、整理、分析和实践的各个方面,是淘宝店主的经营必备手册。

3. 实用:基础知识以网店的建设、提高销售效率为目标安排内容;实例则根据运营人员日常管理中最常接触的类型进行选择。

■ 作者团队和读者服务

本书由恒盛杰资讯组织编写。如果读者在使用本书时遇到问题,可以通过电子邮件与我们取得联系,邮箱地址为:1149360507@qq.com,我们将通过邮件为读者解疑释惑。此外,读者也可加本书服务专用QQ:1149360507与我们联系。由于编者水平有限,疏漏之处在所难免,恳请广大读者批评指正。



Chapter 1 赚钱要选超人气卖场..... 1

1.1 发现网络店铺的优势	2	1.5 认识网上开店平台	8
1.1.1 网络店铺前景	2	1.5.1 网上开店模式	8
1.1.2 网络店铺优势	2	1.5.2 四大网络店铺平台	8
1.2 适合网上开店的人群	4	1.6 选择淘宝网来开店	11
1.3 网上开店对个人的要求	5	1.6.1 开店免费	11
1.4 网上开店的准备工作	5	1.6.2 人气、知名度高	11
1.4.1 开网店心理准备	5	1.6.3 淘宝网的特色卖工具	11
1.4.2 硬件准备和软件准备	6	1.6.4 淘宝网的安全支付工具——支付宝	11

Chapter 2 让宝贝精彩亮相——商品拍照的技巧..... 12

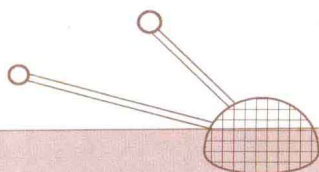
2.1 商品拍照总体要求	13	2.5.5 曝光补偿	18
2.2 拍出好照片，减少后期工作量	13	2.6 怎样拍出好照片	19
2.3 数码相机的选择	14	2.6.1 使用正确的拍摄姿势	19
2.3.1 全自动相机	14	2.6.2 拍摄商品时光线的运用	20
2.3.2 带手动功能的相机	14	2.7 各类商品拍摄攻略	22
2.4 商品拍照的辅助工具	15	2.7.1 服装类商品的拍摄技巧	22
2.4.1 三脚架	15	2.7.2 饰品类商品的拍摄技巧	22
2.4.2 摄影棚、摄影台	15	2.7.3 数码类商品的拍摄技巧	23
2.4.3 柔光板和反光板	16	2.8 商品照片的后期处理	23
2.4.4 灯光设备	16	2.8.1 虚化图片背景，让商品主体更突出	23
2.4.5 背景布	16	2.8.2 替照片换个更合适的背景色	27
2.5 不一样的相机设置，不一样的拍摄效果	17	2.8.3 快速缩小图片尺寸，方便上传	29
2.5.1 色彩模式	17	2.8.4 调整商品图片亮度	31
2.5.2 锐度调整	17	2.8.5 给商品换个背景图	33
2.5.3 微距	17	2.8.6 制作简单水印	35
2.5.4 设置相机白平衡	18	2.8.7 放大商品的局部特征，突出商品卖点	38
		2.8.8 为商品加个漂亮边框	40

Chapter 3 心动变成行动—— 加入卖家行列 42

- | | |
|----------------------------------|----------------------------|
| 3.1 成为淘宝网会员 43 | 3.3.2 申请认证 48 |
| 3.1.1 申请邮箱 43 | 3.3.3 通过认证 50 |
| 3.1.2 注册淘宝网会员 44 | 3.4 开通网上银行 51 |
| 3.2 卖家信誉的体现——支付宝 46 | 3.4.1 申请开通网上银行 52 |
| 3.2.1 使用支付宝的好处 46 | 3.4.2 为支付宝充值 53 |
| 3.2.2 支付宝的交易流程 46 | 3.4.3 网银安全 55 |
| 3.2.3 使用支付宝, 避免交易纠纷 46 | 3.5 成为淘宝卖家 55 |
| 3.3 支付宝实名认证 47 | 3.5.1 准备10张商品图片 55 |
| 3.3.1 激活支付宝账户 47 | 3.5.2 发布10件商品 57 |
| | 3.5.3 申请免费店铺 60 |

Chapter 4 安全有保障—— 加强店铺安全的措施 62

- | | |
|---------------------------------------|------------------------------------|
| 4.1 防御计算机病毒, 提高计算机安全 63 | 4.3.2 如何防止淘宝密码被盗 75 |
| 4.1.1 认识计算机病毒 63 | 4.3.3 找回密码 78 |
| 4.1.2 防火墙——计算机的防盗门 64 | 4.3.4 保护支付宝密码安全 80 |
| 4.1.3 杀毒软件——驻守计算机的警察 65 | 4.3.5 申请支付宝数字证书 83 |
| 4.1.4 安装杀毒软件 65 | 4.4 了解网络惯用骗术, 提高警惕 86 |
| 4.1.5 用360杀毒软件查杀病毒 67 | 4.4.1 “钓鱼网站”骗术 86 |
| 4.2 计算机的安全卫士——360安全卫士 69 | 4.4.2 假的付款截图 87 |
| 4.2.1 使用360安全卫士, 及时修复系统和软件漏洞 69 | 4.4.3 差评敲诈 87 |
| 4.2.2 定期清理计算机中的垃圾文件 71 | 4.4.4 假支付宝提示消息 87 |
| 4.2.3 定期清理计算机中有害插件 72 | 4.4.5 代理托管骗局 87 |
| 4.3 保管好店铺密码 74 | 4.4.6 催促干扰 88 |
| 4.3.1 不可不知的密码设置问题 74 | 4.4.7 买家注册名欺诈 88 |
| | 4.4.8 类似ID 88 |



Chapter 5 心蓝t透美妆精品屋，教你选商品 89

- 5.1 心蓝t透美妆精品屋的成功秘诀 90
 - 5.1.1 心蓝t透美妆精品屋简介 90
 - 5.1.2 成功秘诀之一——选择商品并非一定追求高端 90
 - 5.1.3 成功秘诀之二——以主导商品为主，逐步做纵向延伸 91
- 5.2 选择经营对的商品 92
 - 5.2.1 选择适合网上销售的商品 92
 - 5.2.2 利用独特的地理优势，选择特产 93
 - 5.2.3 选择畅销产品 93
 - 5.2.4 寻找潜在的市场需求 94
- 5.2.5 寻找“新、奇、特”的产品 94
- 5.2.6 选择卖家自己熟悉的产品 95
- 5.3 进货渠道与技巧 95
 - 5.3.1 充当市场猎手 95
 - 5.3.2 关注外贸产品 96
 - 5.3.3 买入品牌积压库存 96
 - 5.3.4 拿到国外打折商品 96
 - 5.3.5 从批发市场进货 97
 - 5.3.6 在当地生产厂家进货 99
 - 5.3.7 在网上批发 99
- 5.4 补货的技巧 103

Chapter 6 小怡靓衣量贩，教你打造吸引人的店铺 104

- 6.1 “小怡靓衣量贩”的成功秘诀 105
 - 6.1.1 “小怡靓衣量贩”店铺介绍 105
 - 6.1.2 “小怡靓衣量贩”的装修特色分析 105
- 6.2 赏心悦目的店铺，需要漂亮的图片来装饰 107
 - 6.2.1 漂亮图片可以网上找 107
 - 6.2.2 漂亮的商品图片可以自己拍 107
 - 6.2.3 将图片上传至图片空间 108
- 6.3 打造与众不同的店铺 113
 - 6.3.1 普通店铺装修 113
 - 6.3.2 旺铺的装修 126
 - 6.3.3 给店铺添加其他个性装饰 145

Chapter 7 PG美人网，让你认识省时、省心的卖家工具 150

- 7.1 “PG美人网”女包店铺的成功秘诀 151
 - 7.1.1 “PG美人网”店铺介绍 151
 - 7.1.2 “PG美人网”店铺成功原因分析 151
- 7.2 卖家与买家的沟通工具——阿里旺旺 152
 - 7.2.1 下载阿里旺旺安装程序 152
 - 7.2.2 安装阿里旺旺 154
- 7.2.3 用阿里旺旺与买家友好交流 154
- 7.3 省时省力的商品管理工具——淘宝助理 157
 - 7.3.1 下载并安装淘宝助理 157
 - 7.3.2 使用淘宝助理编辑商品 158
 - 7.3.3 用淘宝助理备份数据 166
- 7.4 其他卖家常用工具 168

Chapter 8 居家家，教你快速免费宣传店铺 169

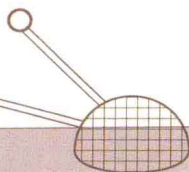
- 8.1 “居家家”的成功秘诀 170
 - 8.1.1 “居家家”主营产品 170
 - 8.1.2 “居家家”推广分析 170
- 8.2 学习他人经验，学会在商标用语上大做文章 171
 - 8.2.1 店铺的取名技巧 171
 - 8.2.2 商品取名技巧 174
 - 8.2.3 商品描述技巧 175
- 8.3 通过推荐优势商品进行推广 176
 - 8.3.1 使用橱窗推荐位 176
 - 8.3.2 使用店铺推荐位 178
 - 8.3.3 使用店铺友情链接 178
- 8.4 利用聊天工具与社区论坛宣传店铺 181
 - 8.4.1 用聊天工具宣传 181
 - 8.4.2 在社区宣传 184

Chapter 9 韩都衣舍，让你领略收费营销工具的魅力 186

- 9.1 韩都衣舍的成功秘诀 187
 - 9.1.1 “韩都衣舍”店铺设计 187
 - 9.1.2 “韩都衣舍”店铺成功原因分析 187
- 9.2 使用淘宝促销工具，提高店铺流量 188
 - 9.2.1 “满就送”活动 188
 - 9.2.2 “限时打折”活动 189
 - 9.2.3 发送“淘宝抵价券” 189
 - 9.2.4 “搭配套餐”活动 189
- 9.3 使用淘宝推广工具，快速提高商品曝光率 190
 - 9.3.1 淘宝直通车 190
 - 9.3.2 淘宝客推广 192
 - 9.3.3 钻石展位 196
 - 9.3.4 超级卖霸 197
- 9.4 多参加活动，让买卖更顺畅 197
 - 9.4.1 加入“消费者保障服务” 197
 - 9.4.2 加入“淘宝商盟” 202

Chapter 10 嘟嘟鱼嘟嘟，让你懂得随时发现商机 204

- 10.1 淘宝店铺“嘟嘟鱼嘟嘟”的成功秘诀 205
 - 10.1.1 “嘟嘟鱼嘟嘟”店铺首页欣赏 205
 - 10.1.2 “嘟嘟鱼嘟嘟”成功原因分析 205
- 10.2 发现商机 206
 - 10.2.1 回复店铺留言 206
 - 10.2.2 将店铺留言者加为好友 208
- 10.2.3 寻找相关的商品求购信息 210
- 10.2.4 及时掌握外界信息 210
- 10.2.5 跟上新潮流 210
- 10.2.6 来自阿里旺旺的商机 211
- 10.3 通过创新创造商机 212
 - 10.3.1 产品创新 212
 - 10.3.2 传播创新 213
 - 10.3.3 服务创新 213



Chapter 11 女人天生是妖精，教你掌握各种策略214

- | | |
|---|--------------------------------------|
| 11.1 “女人天生是妖精”的成功秘诀215 | 11.2.7 理性对待买家砍价 221 |
| 11.1.1 “女人天生是妖精”店铺简介215 | 11.2.8 买卖不成仁义在 222 |
| 11.1.2 “女人天生是妖精”店铺成功的原因分析215 | 11.2.9 使用手机旺旺，随时掌握店铺动态... 222 |
| 11.2 主动出击，联系买家216 | 11.3 掌握买家心理 223 |
| 11.2.1 设置欢迎词217 | 11.3.1 发红包邀请买家 223 |
| 11.2.2 设定店铺提醒217 | 11.3.2 实行会员分级制度 225 |
| 11.2.3 主动向买家介绍商品219 | 11.3.3 针对不同类型买家，“对症下药”... 225 |
| 11.2.4 通过阿里旺旺发送新消息219 | 11.3.4 赠送温馨小礼品 228 |
| 11.2.5 发送站内信220 | 11.4 做好备注，轻松记住众多买家 228 |
| 11.2.6 邮箱发送促销信息220 | 11.4.1 将买家分组 228 |
| | 11.4.2 添加备注，记住老客户 230 |

Chapter 12 双生儿香港平价店，售后服务也重要 232

- | | |
|---|---------------------------------------|
| 12.1 “双生儿香港平价店”的成功秘诀233 | 12.3.2 常用的几种包装 241 |
| 12.1.1 “双生儿香港平价店”简介233 | 12.3.3 不同商品不同包装 242 |
| 12.1.2 “双生儿香港平价店”成功原因分析233 | 12.3.4 注意包装细节，为店铺赚声誉 243 |
| 12.2 用服务换信誉234 | 12.4 发货需心细244 |
| 12.2.1 用心服务234 | 12.4.1 查看发货信息并修改商品价格 244 |
| 12.2.2 与买家成为朋友235 | 12.4.2 帮买家选择合适的送货方式 245 |
| 12.2.3 培养专业导购235 | 12.4.3 物流操作 246 |
| 12.2.4 设置阿里旺旺快捷短语236 | 12.4.4 评价买家 248 |
| 12.2.5 电话沟通有技巧239 | 12.4.5 提现 249 |
| 12.3 包装有讲究240 | 12.5 退/换货处理要灵活251 |
| 12.3.1 包装商品的基本注意事项240 | 12.5.1 制定合理的退货和换货政策 251 |
| | 12.5.2 回应买家投诉，解决纠纷 252 |
| | 12.5.3 引导买家修改中评和差评 253 |

Chapter

1

赚钱要选超人气 卖场



本章概述

淘宝开店经营必读

人气虽然看不见、摸不着，但作用很大，想要成就事业都离不开它。人气以自身的成绩以及外在表现为基础，以吸引他人的关注、获得他人的认可为目标。娱乐圈中，谁的人气高就表示谁受欢迎，越受欢迎就越能获得荣誉。卖场也是这样，卖场人气越高，表示这个卖场越受欢迎，当然其生意就越好做了。

发现网络店铺的优势

网络店铺与实体店铺存在差异，更有巨大的优势，只有发现了网络店铺的优势，看到其前景，你才能真正体会到开网络店铺的好处。网络给人们的生活打开了一扇新的窗户，通过这扇窗户，我们几乎可以看到整个世界。

1.1.1

网络店铺前景

网络使人们的生活方式、购物方式发生了巨大变化，越来越多的人开了网络店铺，越来越多的人开始在网上购物，网上购物不再神秘，而是变成大众生活中非常普遍的消费方式。越来越多的中国网民习惯于具有价格透明和购买方便等优点的网络购物方式，目前大约每4个中国网民中会有1个是网购用户，而在欧美和韩国等互联网普及率较高的国家，每3个网民中就有2个在网上购物。中国网络购物的潜力还远未被释放。由此可见，网上开店的前景很可观。



1.1.2

网络店铺优势

上文中已经提到，网络店铺具有优势，下面就来具体看一下网上开店的五大优势。

1

小投资，大回报

实体店铺如果开在偏僻的位置，生意一般会难做，如果开在繁华地段，租金就会很高。在网上开店则不需要交纳高额的店面费，只要有购买商品的资金，就可以开店。网上开店不需要请大批员工，节省了给员工发放工资的费用，在实体店里，支付员工工资在一两个月之内也许不算什么大的支出，可是时间越长，这部分费用支出就越多，相比之下，省了这笔费用的网络店铺具有很大优势。此外，网络店铺的卖家可以不进大量货物，这样就不用担心因为商品卖不出去而导致亏本。另外，网络店铺一般不产生装修费用。所以，网上开店可以做到小投资，大回报。



2 省空间、省银子、风险小

实体店店铺受空间制约严重,因为通常摆放商品的数量是与店面大小成正比的。网络店铺不需要考虑店铺面积的问题,生意规模不受店面大小的制约,商品也不用大量堆积,这就节约了大量空间。网上开店不用交工商管理费,不需办理营业执照等证件,省钱又省心。卖家不用根据营业面积的增大而增加投资,也不会由于延长营业时间而增加开支。正是由于节省了各项费用,因此网上开店的风险也小。



3 经营方式灵活

网络店铺的经营借助互联网进行,经营者可以全职经营,也可以兼职经营,只要能对浏览者的咨询给予及时回复就可以。网络店铺不需要专人一直看守,营业时间也比较灵活,只要服务器不出问题,可以一天 24 小时、一年 365 天不停地运作,无论刮风下雨,无论白天晚上,都可照常营业,消费者可以在任何时间登录网站进行购物。

网上开店可以随时转换经营其他商品,进退自如,没有包袱。



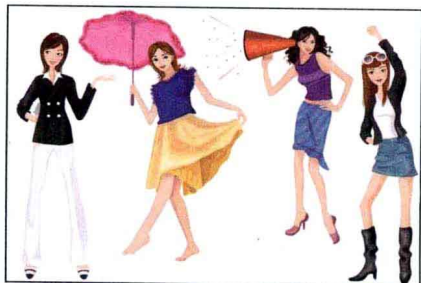
4 不受经营地点的限制

网络店铺的流量来自网络,因此,网络店铺的经营者不需要把店开在多么繁华的闹市,不需要专门租一个店面,即使在一个小胡同里,网络店铺的经营也不受影响,也就是说,网络店铺的经营不受经营地点的限制,全国各地甚至世界各地的消费者都可以进到经营者的店铺来购买商品。经营者只要有一个工作地点即可,甚至是在自己的家里进行经营。



5 客户多,范围广

网络店铺的消费群体范围极为广泛,只要是上网者,都有可能成为商品的浏览者与购买者。这个消费群体的范围可以是全国的网民,甚至是全球的网民。因此经营者不用太为客户群伤脑筋,只要网络店铺的商品有特色、宣传得当、价格合理、经营得法,就会得到不错的访问量,增加商品销售机会,取得良好的销售收入。



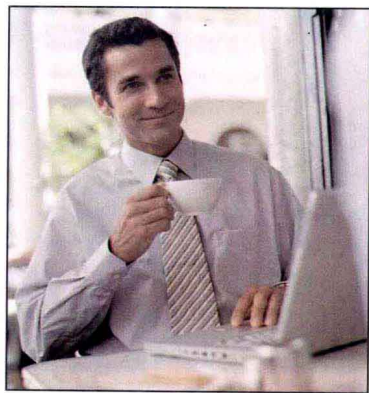


适合网上开店的人群

网上开店是不是谁都适合呢？当然不是。不是所有的人都适合网上开店，不是所有商品都适合网上销售。在开店之前，首先应该分析自己是不是具备网上开店的条件，有没有多余的时间管理店铺，有没有货源等问题都需要考虑。网上开店特别适合以下几类人。

◆ 企业管理者

对企业管理者来说，网上开店是一个必然选择，过去，一些中小企业要想把产品送进大型百货商店的大门简直比登天还难，如今，网络店铺给他们提供了一个广阔天地。没有地理位置、经营规模、项目等因素制约，只要上网就能资源共享，中小企业在网络店铺上与知名大品牌实现了平等，而且可以开展以前想都不敢想的全球经营。



◆ 大学生

网上开店不需要太多资金，大学生们课程较少，相对清闲，又经常接触网络，对网络的使用得心应手。而且大学生拥有热情，比较执著，很适合在淘宝网上开店。他们可以把开店作为课余活动，轻轻松松玩转网络店铺。

◆ 初创业者

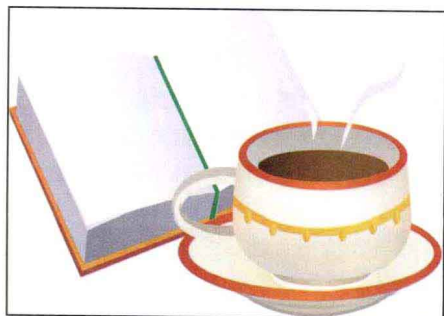
刚刚创业的年轻人满怀信心与创业激情，但是往往缺乏大额资金。网上开店创业能解决这一难题，对初创业者来说是一个不错的选择。

◆ 有货源的小商户

对有货源的小商户来说，网上开店就更容易了，自己供货自己开店，只要有好的销售宣传推广，基本可以收到立竿见影的效果。因为网上开店的重要因素之一就是货源，所以，有货源的小商户选择网上开店，其优势十分明显。

◆ 自由职业者

不少自由职业者喜欢上网冲浪，他们开设网络店铺并不在意自己的东西能卖多少钱，而是希望那些平时逛街所觅来的东西同样会被人欣赏和喜爱，其目的是通过开店来充实生活，寻找一些志趣相投的朋友。因此自由职业者们可以以网上开店为契机，拓宽社交圈，为今后的发展作铺垫。





◆ 白领

白领们白天的工作紧张而又有节奏，开一家自己的网上店铺，也是一件非常有意义的事情。平时上班的休息时间，他们可以照顾一下自己的网店，回到家中，布置一下店铺，上传自己的新产品，看看买家的留言，也很惬意。比起整天的应酬派对，照顾自己的店铺更有意义，因为这也是一种寄托，也是一份事业。



◆ 有实体店铺的人

许多实体店铺的经营者在看店时，为了打发时间，通常用计算机打游戏、上网、看娱乐八卦，与其这样，倒不如也在网上开一家销售同样商品的店铺，增加销售渠道。销售服装、化妆品、手机、饰品、书籍等商品的实体店铺的经营者就非常适合开网店，经营实体店铺的同时也可以经营网店，充分利用时间，一举两得。

网上开店对个人的要求

要在网上开店，首先要有适合通过网络销售的商品，因为并非所有的商品都适合个人网店销售。根据业内人士的建议，适合网上开店销售的商品一般具备下面的条件。要开一个赚钱的网络店铺，需要经营者有良好的个人能力。

- 良好的市场判断能力，可以选择出适销对路的商品。
- 良好的价格分析能力，既要进到价格更低的商品，又要将商品标出一个合适的出售价格。
- 良好的网络推广能力，可以通过各种方式让更多的浏览者进入自己的网络店铺，而不是坐等顾客上门。
- 敏锐的市场观察力，可以随时把握市场的变化，据此调整自己的经营商品与经营方式。
- 热情的服务意识，可以通过良好的售后服务建立起自己的忠实客户群体。

网上开店的准备工作

在淘宝网上开店并不是只凭热情和冲动，而是应该经过深思熟虑后采取行动。不管做什么事情，都需要有所准备。那么，对于在网上开店，经营者应该有哪些准备呢？

1.4.1

开网店的心理准备

◆ 积极的心态

积极的心态看到的永远是事物好的一面，而消极的心态只看到不好的一面。积极的心态能把坏的事情变好，消极的心态能把好的事情变坏，所以经营者必须有积极的心态。

◆ 付出的心态

不愿付出的人，总是图省钱、省力、省事，最后把成功也省了，所以，要开网店就要愿意付出。



◆ 坚持的心态

这种心态是在遇到坎坷的时候才会反映出来的，而不是在顺利的时候。遇到瓶颈的时候还要坚持，直到突破瓶颈达到新的高峰，这是经营者必备的心态。

◆ 谦虚的心态

虚心使人进步，骄傲使人落后。有句话说，谦虚是人类最大的成就。因此经营者必须有谦虚的心态，改正不足，吸收别人的优点，促进自己的发展。



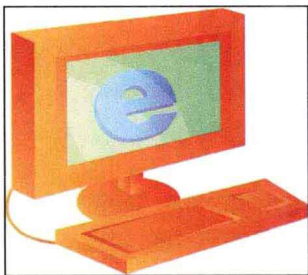
另外，经营者还要做好吃苦的准备。因为网络店铺刚刚起步，很多事情都得自己亲力亲为，可能会累得腰酸脖子疼。而且刚开张时，店铺的信用级别低，几乎没有买家。是放弃、逃避还是坚持，一定要自己想清楚。新开张的店铺付出的要比别人多，但是谁也不是轻而易举就能获得成功，这需要坚持与耐力，要有铁杵磨成针的那种韧劲。挺过去了就会看到彩虹，付出总会有回报。

1.4.2 硬件准备和软件准备

既然是在网上开店，那开店之前就得有一些必要的软、硬件准备，主要包括计算机、数码相机、联系电话、扫描仪、拍照需要的道具等硬件设施，以及图片处理软件与聊天工具软件等软件设施的准备。

1 硬件准备

计算机是开网店的必备硬件，主要用于查看网上信息和网上交易、管理店铺、学习他人的成功经验。另外，要保证网络稳定畅通，保持随时互通信息，不能时常停网断网，更不能停电。



扫描仪并不是必备配置，其主要用途是有时候可以用来扫描图片。如果所进商品有现成的图片，就不需要另花时间拍摄了，可以用扫描仪将图片扫描到计算机，稍加处理就可以上传使用了。配置扫描仪主要是为了方便经营。

数码相机是必备的，网店的商品都是通过图片展示的，没有图片，买家得不到视觉感受，就不会购买商品。网上流行一句话叫“无图无真相”，确实如此，不管是什么商品，哪怕是虚拟商品，都需要经营者提供图片，更何况是实体商品。

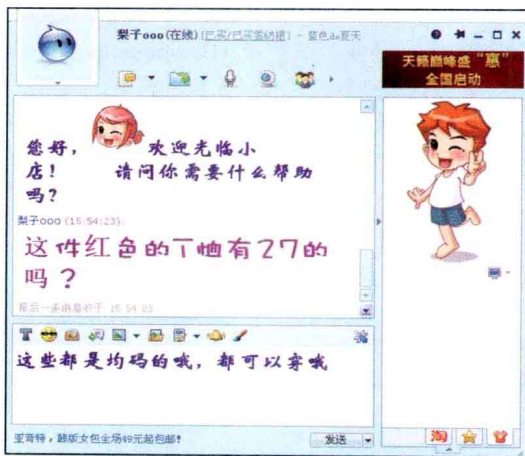
准备一个电话是很有必要的，因为电话交谈会比较方便。虽然大部分网络交易都是通过阿里旺旺，在网络上进行，但买卖双方总有需要电话联系的时候，此外，经营者也会联系运输公司，没有电话会很不方便。

2

软件准备

网上开店不只需要硬件,还需要一些基本的“软件”。这里所说的软件包括给计算机安装的软件,比如聊天工具、图片处理软件,也包括使用软件的一些基本技能,比如拍摄商品照片、处理商品图片的技巧等。

阿里旺旺是淘宝网的基本聊天工具,大部分买家都是通过阿里旺旺进行购买咨询或交易,有时候淘宝网还会通过阿里旺旺发出提醒消息。因此,学会使用阿里旺旺是非常重要的,它有助于买家咨询商品的相关信息、卖家回复信息以及达成交易。此外,经营者也可以使用腾讯QQ、MSN等即时聊天工具,必要时还可以使用电话。



阿里旺旺软件

一幅精美的图片往往更能吸引眼球,因此,对商品图片进行后期处理是非常必要的。拍摄的照片或者搜集来的商品图片可能在图片大小或是光线上存在不足,经营者不用因为这一点就重新拍摄照片,可以用一些图片处理软件对其进行简单处理。图片处理软件包括Photoshop、光影魔术师、美图秀秀等。其中,Photoshop 软件的功能最强,非常有用。



Photoshop 图片处理软件



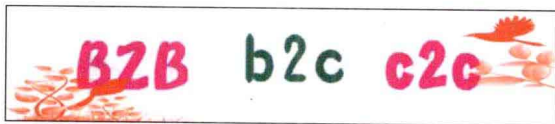
认识网上开店平台

网上开店首先需要选择一个适合自己、存在优势的开店平台，只有适合的才是最好的。因此，我们应该了解网络店铺的三大基本模式和主要的网上开店平台。

1.5.1

网上开店模式

网上开店是电子商务的一种形式，一般可分为 B2B、B2C、C2C 三类电子商务模式，即企业对企业（Business-to-Business）、企业对消费者（Business-to-Consumer）和消费者对消费者（Consumer-to-Consumer）。其中，前两种开店模式出现的较早，而第三种模式，即消费者对消费者模式是现在正在迅速发展的模式。这里我们对三大基本模式作进一步说明。



◆ B2B模式

B2B 模式是企业与企业之间通过互联网进行产品、服务及信息交换的模式。通俗地说，就是进行电子商务交易的供需双方都是商家或企业、公司，他们使用 Internet 技术或各种商务网络平台完成商务交易。

◆ B2C模式

B2C 模式是我国最早的电子商务模式，处于企业与消费者之间的电子商务企业通过网络销售产品或服务给个体消费者。企业厂商直接将产品或服务推上网络，并提供充足的资讯与便利的接口吸引消费者选购。

◆ C2C模式

C2C 模式是用户对用户的模式，C2C 商务平台就是为买卖双方提供一个在线交易平台，卖方可以主动提供商品，上网出售，而买方可以自行选择商品进行购买。C2C 模式的典型代表是淘宝网、易趣网、拍拍网、百度有啊等。

1.5.2

四大网络店铺平台

目前国内比较有名的网络开店平台有淘宝网、易趣网、拍拍网、百度有啊等。这些平台各有各的特点。

◆ 淘宝网

淘宝网（网址 www.taobao.com）是由阿里巴巴集团在 2003 年 5 月 10 日投资创立的，是亚太地区最大的网络零售网站，是国内第一个大型第三方购物平台。它致力于打造全球领先的网络零售商圈。