

轻而易举



淘宝网与拍拍网 开店指南

先知文化 编著

配套光盘内容精彩！赠品超值！

- ★包含数小时精彩多媒体视频教程，学习知识更加轻松自如！
- ★免费赠送200多部视频教程，时长超过30小时，覆盖电脑应用的方方面面！（须网络下载）
- ★免费赠送海量资讯速查电子手册，故障排除、应用技巧不求人！



读者服务热线
400-650-6806



读者服务邮箱
jsj@phei.com.cn



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
http://www.phei.com.cn

轻而易举



淘宝网与拍拍网 开店指南

先知文化 编著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京•BEIJING

内 容 简 介

本书以淘宝网和拍拍网两个平台为例,分别介绍了网上开店的流程和方法。全书共分14章,主要内容包
括:网上开店前期策划、拍摄与美化商品照片、建立完善的物流渠道、在淘宝网开店、装修店铺、
让网店脱颖而出、为网店铺货、推广店铺、与买家沟通、出售商品、在拍拍网开店、店铺管理与推广、
卖出商品和售后服务。

本书语言通俗易懂、版式清晰、图文并茂、脉络清晰且操作性强,将知识介绍与实战练习相结合,
使读者能够轻松上手。同时,本书还配有精彩实用的多媒体自学光盘,通过直观生动的视频演示帮助读
者轻松掌握重点和难点。

本书主要定位于希望快速掌握网上开店技巧的网络创业者,也可以作为家庭用户、公司职员等对网
上开店感兴趣的相关人员的参考用书,同时对有经验的淘宝网卖家也有较高的参考价值。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

淘宝网与拍拍网开店指南 / 先知文化编著. -- 北京: 电子工业出版社, 2011.2

(轻而易举)

ISBN 978-7-121-12590-4

I. ①淘… II. ①先… 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247623号

责任编辑: 牛 勇

文字编辑: 王 静

印 刷:

装 订: 北京中新伟业印刷有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱

邮编: 100036

开 本: 787×1092 1/16

印张: 15.5

字数: 397千字

印 次: 2011年2月第1次印刷

定 价: 29.80元(含光盘1张)

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联
系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至zltts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

致 读 者

还在为不知如何学电脑而**发愁**吗？

面对电脑问题经常**不知所措**吗？

现在，**不用再烦恼了**！答案就在眼前。《轻而易举》丛书能帮助你轻松、快速地学会电脑的多方面应用。也许你从未接触过电脑，或者对电脑略知一二，这套书都可以帮助你**轻而易举地学会使用电脑**。

丛书特点

如果你想快速掌握电脑的使用，《轻而易举》丛书一定会带给你意想不到的收获。因为，这套书具有众多突出的优势。

■ 专为电脑初学者量身打造

本套丛书面向电脑初学者，无论是对电脑一无所知的读者，还是有一定基础、想要了解更多知识的电脑用户，都可以从书中轻松获取需要的内容。

■ 图书结构科学合理

凭借深入细致的市场调查和研究，以及丰富的相关教学和出版的成功经验，我们针对电脑初学者的特点和需求，精心安排了最优的学习结构，通过学练结合、巩固提高等方式帮助读者轻松快速地进行学习。

■ 精选最实用、最新的知识点

图书中不讲空洞无用的知识，不讲深奥难懂的理论，不讲脱离实际的案例，只讲电脑初学者迫切需要掌握的，在实际生活、工作和学习中用得上的知识和技能。

■ 学练结合，理论联系实际

本丛书以实用为宗旨，大量知识点都融入贴近实际应用的案例中讲解，并提供了众多精彩、颇具实用价值的综合实例，有助于读者轻而易举地理解重点和难点，并能有效提高动手能力。

■ 版式精美，易于阅读

图书采用双色印刷，版式精美大方，内容含量大且不显拥挤，易于阅读和查询。

■ 配有精彩、超值的多媒体自学光盘

各书配有多媒体自学光盘，包含数小时的精彩视频教程，学习知识更加轻松自如！光盘中还免费赠送电脑故障排除、电脑应用技巧和Office实用技巧等实用电子书，并附赠海量电脑教学视频教程资源。

答疑服务

如果读者在学习本书的过程中遇到了疑难问题，或者有其他建议与意见，可以通过以下方式与我们联系。我们会尽力为您排忧解难。

❖ 热线电话：400-650-6806（无长途话费，工作日9:00~11:30，13:00~17:00）。

❖ 电子邮件：jsj@phei.com.cn。

丛书作者

本套丛书的作者和编委会成员均是多年从事电脑应用教学和科研的专家或学者，有着丰富的教学经验和实践经验，这些作品都是他们多年科研成果和教学经验的结晶。本书由熊伟主编，参与本书编写的还有戴伟丽、陈瑜、张艺、黄元林、吴玉梅、董路、唐波、龚平、叶德梅、潘远军、郭晓华、谭巧莲、梁礼燕、彭敏等。由于作者水平有限，书中疏漏和不足之处在所难免，恳请广大读者及专家不吝赐教。

结束语

亲爱的读者，电脑没有你想象的那么神秘，不必望而生畏，赶快拿起这本书，投身于电脑学习的轻松之旅吧！

目 录

第1章 网上开店前期策划

1.1 认识网上开店.....	12
1.1.1 网上开店的优势.....	12
1.1.2 网上开店的流程.....	12
1.2 网上开店的准备.....	13
1.2.1 硬件配置.....	13
1.2.2 软件配置.....	14
1.2.3 办理网上银行.....	15
1.3 定位经营优势.....	19
1.3.1 选择经营方式.....	19
1.3.2 选择商品.....	19
1.4 寻找货源.....	21
1.5 为商品定价.....	23
1.6 网上开店的平台.....	24
1.7 疑难解答.....	26
1.8 本章小结.....	28

第2章 拍摄与美化商品照片

2.1 拍摄前的准备.....	30
2.1.1 了解拍摄工具.....	30
2.1.2 布置拍摄场景.....	32
2.1.3 使用道具和模特.....	32
2.2 拍摄技巧.....	33
2.2.1 熟悉相机功能.....	33
2.2.2 拍摄商品照片的注意事项.....	34
2.2.3 掌握拍摄技巧.....	34
2.2.4 拍摄实例.....	35
2.3 处理问题照片.....	37
2.3.1 调整倾斜照片.....	37
2.3.2 调整曝光不足或曝光过度的照片.....	39
2.3.3 调整照片的饱和度.....	40
2.4 美化照片.....	41
2.4.1 为照片添加边框.....	41
2.4.2 为照片添加文字.....	43
2.4.3 添加店铺水印.....	44
2.4.4 更换照片背景.....	47
2.5 疑难解答.....	49
2.6 本章小结.....	50

第3章 在淘宝网开店

3.1 成为淘宝会员.....	52
3.1.1 申请免费邮箱.....	52

3.1.2 注册淘宝会员.....	53
3.1.3 登录淘宝网.....	54
3.1.4 编辑个人信息.....	54
3.2 开通支付宝.....	55
3.2.1 激活支付宝.....	55
3.2.2 支付宝实名认证.....	56
3.2.3 为支付宝充值.....	58
3.3 店铺开张.....	60
3.3.1 准备10件商品.....	60
3.3.2 发布商品.....	63
3.3.3 申请店铺.....	66
3.4 疑难解答.....	67
3.5 本章小结.....	69

第4章 装修淘宝店铺

4.1 进入自己的店铺.....	71
4.2 设置店铺风格.....	71
4.3 丰富店铺内容.....	72
4.3.1 修改店铺介绍.....	72
4.3.2 设置宝贝分类.....	73
4.3.3 上传店标.....	74
4.4 推荐优势商品.....	75
4.4.1 使用橱窗推荐位.....	75
4.4.2 使用店铺推荐位.....	76
4.5 疑难解答.....	77
4.6 本章小结.....	78

第5章 让淘宝网脱颖而出

5.1 制作个性化店标.....	80
5.1.1 店标配色方案.....	80
5.1.2 制作静态店标.....	81
5.1.3 制作动态店标.....	83
5.2 淘宝旺铺.....	86
5.2.1 什么是淘宝旺铺.....	86
5.2.2 升级到旺铺.....	87
5.3 制作店铺招牌.....	88
5.3.1 制作店铺招牌.....	88
5.3.2 上传店铺招牌.....	91
5.4 制作宝贝描述模板.....	93
5.4.1 制作模板.....	93
5.4.2 获取模板代码.....	99
5.4.3 应用宝贝模板.....	102
5.5 疑难解答.....	103
5.6 本章小结.....	103

第6章 为淘宝网店铺货

6.1 使用网络相册.....	105
6.2 使用淘宝助理.....	106

6.2.1 下载与安装淘宝助理.....	106
6.2.2 登录淘宝助理.....	107
6.3 使用淘宝助理快速铺货.....	108
6.3.1 新建宝贝模板.....	108
6.3.2 使用宝贝模板.....	110
6.3.3 批量上传宝贝.....	111
6.3.4 保存宝贝发布资料.....	112
6.4 疑难解答.....	113
6.5 本章小结.....	114

第7章 推广淘宝店铺

7.1 在淘宝店内宣传.....	116
7.1.1 充分利用店铺交流区.....	116
7.1.2 使用“淘江湖”宣传店铺.....	117
7.1.3 交换店铺友情链接.....	118
7.1.4 商品促销.....	119
7.2 在淘宝社区宣传.....	121
7.2.1 在淘宝社区发帖和回帖.....	121
7.2.2 申请社区广告位.....	123
7.2.3 在支付宝社区内宣传.....	124
7.2.4 加入淘宝商盟.....	126
7.3 站外宣传.....	127
7.3.1 在百度做宣传.....	127
7.3.2 利用阿里旺旺个性签名宣传店铺.....	129
7.3.3 在现实生活中宣传店铺.....	130
7.4 疑难解答.....	131
7.5 本章小结.....	131

第8章 与淘宝买家沟通

8.1 使用阿里旺旺.....	133
8.1.1 下载与安装阿里旺旺.....	133
8.1.2 登录阿里旺旺.....	135
8.1.3 添加好友.....	135
8.1.4 使用阿里旺旺与买家交流.....	136
8.2 使用站内信.....	137
8.3 发布与回复宝贝留言.....	139
8.3.1 回复宝贝留言.....	139
8.3.2 发布宝贝留言.....	140
8.4 疑难解答.....	140
8.5 本章小结.....	142

第9章 出售淘宝商品

9.1 卖出宝贝.....	144
9.1.1 查看商品售出状态.....	144
9.1.2 修改交易价格.....	145
9.1.3 发货.....	146
9.1.4 对买家进行评价.....	147

9.2 从支付宝提现.....	147
9.2.1 查看支付宝余额.....	148
9.2.2 从支付宝提现.....	148
9.3 妥善处理纠纷.....	150
9.3.1 查看退款信息.....	150
9.3.2 同意买家退款.....	150
9.3.3 拒绝买家退款.....	151
9.4 疑难解答.....	152
9.5 本章小结.....	154

第10章 在拍拍网开店

10.1 成为拍拍网用户.....	156
10.1.1 申请QQ号码.....	156
10.1.2 登录拍拍网.....	157
10.1.3 设置交易密码.....	158
10.2 使用财付通.....	160
10.2.1 注册财付通.....	160
10.2.2 为财付通充值.....	162
10.2.3 从财付通提现.....	164
10.2.4 向好友付款.....	165
10.3 进行卖家认证.....	167
10.4 加入诚信保证计划.....	170
10.5 发布商品.....	172
10.5.1 上传与发布商品.....	172
10.5.2 查看已发布的商品.....	174
10.6 疑难解答.....	174
10.7 本章小结.....	177

第11章 拍拍店铺的管理、美化与推广

11.1 使用拍拍助理.....	179
11.1.1 下载安装拍拍助理.....	179
11.1.2 在拍拍助理中新建商品.....	181
11.1.3 制作商品模板.....	182
11.1.4 批量编辑商品.....	183
11.1.5 导出/导入商品数据.....	184
11.2 巧用拍拍多客服系统.....	186
11.3 店铺基本设置.....	187
11.3.1 设置基本信息.....	187
11.3.2 自定义分类.....	189
11.3.3 添加友情链接.....	190
11.4 店铺装修与美化.....	191
11.4.1 选择店铺风格.....	191
11.4.2 设置店铺招牌.....	192
11.4.3 巧用自定义内容区.....	194
11.5 网店推广.....	195
11.5.1 推荐商品.....	195
11.5.2 在拍拍社区宣传.....	198

11.5.3 利用QQ宣传	200
11.5.4 参加促销活动	203
11.5.5 参加“满立减, 满立送”活动	204
11.6 疑难解答	204
11.7 本章小结	205

第12章 卖出拍拍商品

12.1 与买家交流	207
12.1.1 添加买家为好友	207
12.1.2 加入QQ群	210
12.1.3 与买家即时沟通	212
12.2 商品交易	215
12.2.1 修改交易价格	215
12.2.2 确认买家付款	216
12.2.3 选择物流发货	217
12.2.4 对买家做出评价	218
12.2.5 关闭交易	219
12.3 卖家交易安全	220
12.3.1 财付通安全交易流程	220
12.3.2 警惕“虚假付款”诱骗卖家货物	220
12.3.3 填写“担保协议”背后的圈套	220
12.3.4 警惕假邮件和网站	220
12.4 注销拍拍店铺	221
12.4.1 店铺注销条件	221
12.4.2 注销拍拍店铺	221
12.5 疑难解答	223
12.6 本章小结	225

第13章 建立完善的物流渠道

13.1 包装商品	227
13.1.1 首饰类商品	227
13.1.2 服饰类商品	227
13.1.3 食品类商品	228
13.1.4 化妆品类商品	228
13.1.5 数码、电子类产品	228
13.1.6 印刷品、光碟等	229
13.2 选择合适的送货方式	229
13.2.1 邮局	229
13.2.2 快递公司	231
13.2.3 物流托运	233
13.3 降低物流成本	233
13.3.1 计算运输费用	233
13.3.2 如何降低运费	234
13.3.3 如何和快递公司讲价	235
13.4 避免发生物流纠纷	236
13.4.1 新手卖家配送注意事项	236
13.4.2 买家签收注意事项	236

13.4.3 物流纠纷的解决方法.....	237
13.5 疑难解答.....	237
13.6 本章小结.....	238

第14章 售前与售后服务

14.1 售前服务.....	240
14.1.1 客观地介绍商品.....	240
14.1.2 帮助买家消除疑虑.....	240
14.1.3 用“诚心”换来买家的“耐心”.....	240
14.1.4 巧妙应对各种类型的顾客.....	241
14.2 成功留住顾客.....	242
14.2.1 网店售后服务事项.....	242
14.2.2 避免和买家发生争论.....	243
14.2.3 留住回头客.....	243
14.2.4 售后回访.....	244
14.3 正确处理交易纠纷.....	245
14.3.1 制订合理的退换货制度.....	245
14.3.2 理性对待差评.....	245
14.3.3 解决投诉问题.....	246
14.4 疑难解答.....	247
14.5 本章小结.....	247

第1章

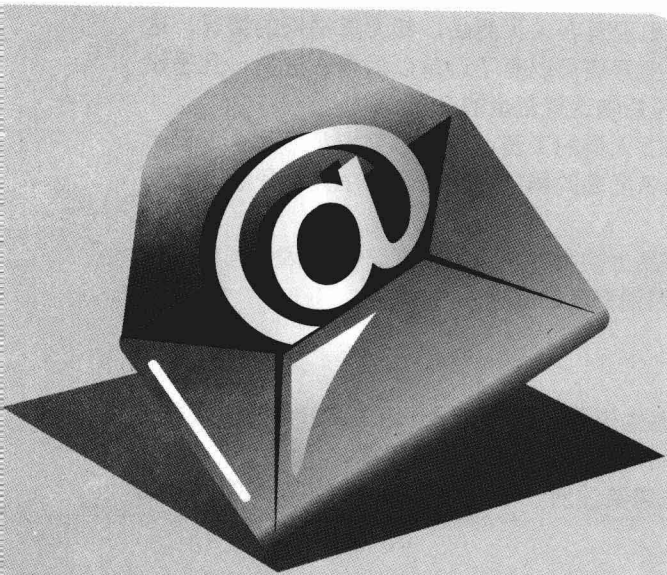
网上开店前期策划

本章要点：

- 认识网上开店
- 网上开店的准备
- 定位经营优势
- 寻找货源
- 为商品定价
- 网上开店的平台

Chapter

1



学生：老师，现在的社会竞争太激烈了，就业好困难啊！

老师：那倒是，不过如果你不想打工，可以自己上网开店当老板啊！

学生：可我没有足够的资本，而且也没有货源，这怎么行啊？

老师：这有什么难！你可以在网络上找到许多优秀的供应商，让你轻松起步，实现低成本创业！

学生：真的吗？那老师你快教教我如何在网上开店吧！

老师：别着急，我们今天先来学习网上开店的前期策划吧！

随着互联网技术的飞速发展,越来越多的人抓住网络这个“先进武器”,通过网上开店掘到了人生中的第一桶“金子”,虽然这桶“金子”使得对网上创业跃跃欲试者层出不穷,但要想轻松赚钱毕竟不是一件容易的事情,需要做好周密的前期策划工作。

1.1 认识网上开店 >>

现如今,网上购物这种全新的购物体验 and 便捷的消费模式已成为一种时尚,逐渐被越来越多的人所接受,同时也涌现出了许多网上商店。与传统的商业模式相比,网上开店投资风险小、经营模式灵活,从而不断吸引着越来越多的人选择这种方式进行经营。下面我们就来认识一下网上开店。

1.1.1 网上开店的优势 >>>

网上开店是一种在互联网时代背景下诞生的新型销售方式,具体来讲,就是经营者在互联网上注册一个虚拟的网上商店,然后将代售商品的信息以图片和文字的形式发布在网上,让对商品感兴趣的浏览者通过网上的支付方式付款,最后经营者通过快递或邮递等方式将商品实物发送给购买者。

那么,与传统的店铺相比,网上开店凭什么吸引着越来越多的人选择这种方式来经营呢?现在我们就来看看网上开店有哪些优势吧。

>>> 潜在客户数量庞大

根据中国电子商务研究中心的报告显示,2009年中国网民的数量超过了3亿人,比2008年增加了8000多万,且仍在不断地增加,而这些人很可能成为网店的潜在用户。同时,网络连接到全世界,全球还有更多数量的潜在买家,这个数据是我们无法忽略的。

>>> 网上开店限制小

网上开店不受时间、地域、办公场所,以及雇员等条件限制,店主可以在享受自由生活的同时将自己的网上小店打理得井井有条,而且即便店主有自己的本职工作,也可以利用业余的时间开一家网店来赚钱。

>>> 网上开店投资小、风险低

开一家传统商店,库存商品是必需的,以免出现有客人买商品,却无货销售的情况,这样就需要积压货物,也就是积压进货资金。而网上开店可以有了订单以后再去进货,几乎没有商品积压,基本实现零库存,同时也减少了积压货物这笔资金的开支。

此外,一家传统商店的店面租金、装修费加上人员的工资,少说也需要几万元,而网上开店节省了这笔开销,店主唯一的投资就是在知名度高的网站租用一个网上商店系统,然后自己想办法宣传、装饰和出售商品了。

综合上述情况,网上开店无形间就把加在商品上的附件费用降低了许多,因此同样的商品,网上出售的价格就更加优惠,同时也更能吸引消费者的眼球。

1.1.2 网上开店的流程 >>>

想要在网上开店,一定要先了解网上开店的基本流程。在淘宝网开店主要分为注册账号→实名认证→申请店铺→进货→发布商品→推销商品→交易→售后服务等步骤。

■ **注册账号:** 网上开店与网上购物一样,首先需要注册一个交易账号,例如在淘宝网开店前必须先注册一个淘宝交易账号。

- **实名认证**: 注册账号后, 用户还需要上传身份证复印图进行支付宝的实名认证, 才能申请网上开店。
- **申请店铺**: 成功通过实名认证后, 再准备10件或10件以上不同的商品发布到交易平台, 例如淘宝网, 然后才能申请免费开店。
- **进货**: 用户可以从自己熟悉的渠道和平台进货, 低价是控制成本的关键。
- **发布商品**: 把每件商品的名称、产地、所在地、质地、外观、数量和交易方式等信息填写在网页上, 信息尽量全面、细致, 一来便于买家搜索, 二来突出产品优点。
- **推销商品**: 为了提升店铺人气, 开店后应适当地进行营销推广。
- **交易**: 当买家向卖家发出订单后, 卖家应及时发货, 并通知买家。
- **售后服务**: 不论是实体店, 还是网上店铺, 完善与周到的售后服务, 可以提高店铺信誉和人气, 应不时地与客户保持联系, 做好客户管理。

1.2 网上开店的准备 >>

在网上开店, 因其投资成本少、回报率高且营业时间灵活, 从而吸引着越来越多的人加入到卖家的行列中。对于那些准备成为网上卖家的朋友来说, 网上开店需要做些什么准备, 无疑是最为关心的问题, 下面就进行讲解。

1.2.1 硬件配置 >>>

网上开店的人很多, 大致可以分为3种类型, 即体验型卖家、兼职型卖家和专职型卖家。无论什么样的卖家, 电脑和网络是必备的工具, 网上开店无法登录互联网肯定是不行的。打理店铺、查询资料、收发电子邮件和与客户联系沟通等都需要网络。

同时, 在网上开店还需要一部移动或固定电话, 这样就方便客户与卖家联系, 客户打电话来询问有关商品的事宜, 就说明客户有意向购买此商品, 卖家可以抓住这个机会, 避免潜在的客户流失。

除了上述基本配置, 不同的卖家需要投资硬件的情况也就不同。下面将分别介绍。

>>> 体验型卖家

对于体验型卖家, 如果是刚刚接触网上开店, 对网上开店了解还不透彻, 就没有必要特意地配置硬件设施, 只拥有一台可以上网的电脑就可以了, 如图1.1所示。如果卖家想深入了解网上开店, 再添加相应的硬件设施即可。

>>> 兼职型卖家

网上开店最主要的就是通过图片向客户展示商品信息, 由于兼职卖家有稳定的交易额, 除了要具备卖家的基本配置外, 还应配置一台高品质的数码相机, 这样可以快速、清晰地将商品多角度、多方位地展示给客户, 让客户第一时间了解自己的商品, 如图1.2所示。



图1.1



图1.2

此外,兼职型卖家还需要购买一个移动硬盘或容量较大的U盘,以便保存商品和客户资料,如图1.3所示。

>>> 专业型卖家

对于专业型卖家,由于全力投入网上开店且交易金额比较高,所以对硬件要求就相对要高一些,除以上的硬件设施外,还需要添加一些必要的设备。

■ **方便工作的笔记本电脑:** 使用笔记本电脑,不仅可以让店主随时关注店铺信息,保证及时地维持客户关系,还可以随时随地处理与厂家的相关事宜,保证货源畅通,如图1.4所示。

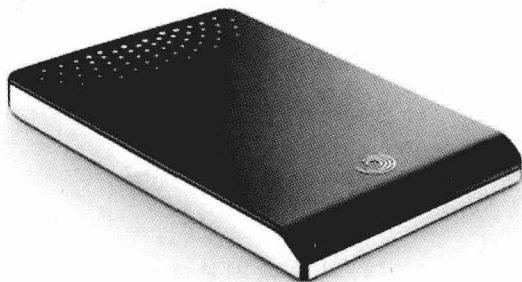


图1.3



图1.4

■ **收发合同的传真机:** 如果自己的网店进入了实际操作阶段,就会有很多客户与卖家签订合同,此时传真机就要大显神通了。除此之外,很多资料的收发也离不开传真机,所以传真机也是一个必不可少的硬件设施,如图1.5所示。

■ **打印机:** 有时候需要打印一些商品的相关资料,而且有些电子文本资料是需要书面保存的,因此打印机也就成为了必备的硬件设施,如图1.6所示。



图1.5

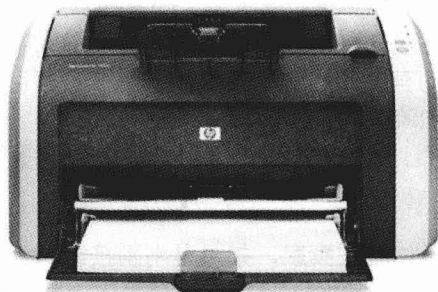


图1.6

1.2.2 软件配置 >>>

网上开店是一个需要不断学习的过程,关于软件方面的学习,其实操作很简单,不要因为自己对电脑的操作不熟悉就过于担心。下面简单介绍网上开店需要的软件配置。

>>> 电子邮件

电子邮件的英文名为electronic mail,简称E-mail,标志为“@”,也被大家昵称为“伊妹儿”,它是一种用电子手段提供信息交换的通信方式。随着电脑和网络的逐渐普及,电子邮件以其低廉的价格和超快的传送速度等优点,已经逐步淘汰了传统的书信联系方式。

在网上开店做生意,如果想要及时地与买家进行沟通,使用电子邮件与客户联系无疑是一个好方法。目前许多网站都提供了免费邮箱服务,例如新浪、搜狐以及网易等,如图1.7所示为新浪邮箱页面。

>>> 聊天软件

聊天软件是沟通买卖双方的桥梁，在网上开店学会使用聊天软件非常重要，例如阿里旺旺和QQ聊天工具等。如图1.8所示为使用腾讯QQ与买家交流。



图1.7

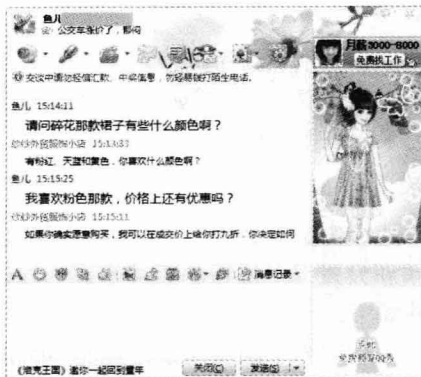


图1.8

使用聊天软件与客户沟通时，打字聊天是最好的联系方式，要求卖家打字十分熟练，否则会给客户留下不好的印象，降低好感度，影响交易的成功。

>>> 文字编辑软件

Word为Office的组件之一，是目前通用、流行的文档编辑软件，可以用来编辑文档、编辑和发送电子邮件，还可以用来编辑和处理网页。熟练掌握Word的基本操作，可以轻松编写合同，还可以帮助我们制作出精美的网站文案，有助于商品的网上销售。如图1.9所示为Word 2010的操作界面。

>>> 图像处理软件

网上开店还需要熟练的图像处理技能。因为客户主要通过图片来了解产品信息，精美的网店产品宣传图片，可以吸引很多客户浏览，激发其购买欲望。现在的图像处理软件种类很多，但是网上开店只需要进行简单的图像处理，如调整曝光度、修改图片大小等，所以卖家只要可以熟练地使用一种图像处理软件即可，这里向大家推荐Photoshop。如图1.10所示即为使用PhotoShop CS5制作网店招牌。

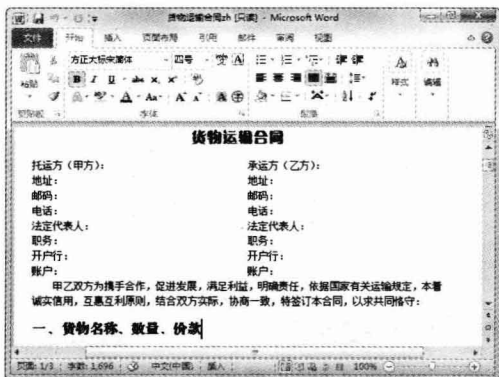


图1.9

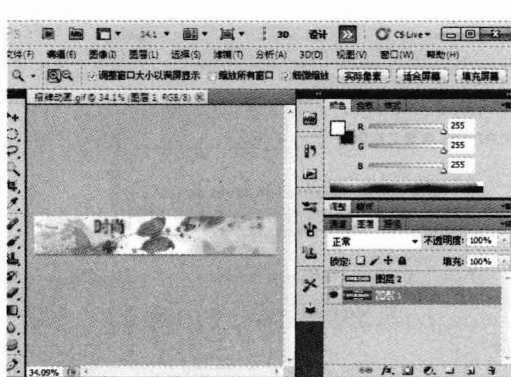


图1.10

1.2.3 办理网上银行 >>>

网上银行是指银行在网络中为客户提供开户、查询、转账、信贷和投资理财等服务的业

务处理系统,它可以使人们随时随地享受银行服务,是网上购物与开店必不可少的工具。目前国内很多银行都开通了网上银行服务,如中国银行、中国工商银行、中国建设银行以及招商银行等。本节将以中国工商银行为例,介绍办理网上银行的相关操作。

申请银行卡并开通网上银行

开通网上银行的方法很简单,携带有效证件到中国工商银行的营业厅,填写“中国工商银行牡丹灵通卡申请表”和“开立个人银行结算账户申请书”,便可成功申请一张中国工商银行的银行卡,进而开通网上银行了。

重置登录密码

在银行成功申请开通网上银行以后,只是得到一个初始登录密码,还必须通过银行的网上营业厅重新设置网上银行的相关密码,以确保网上交易安全。重置网上银行登录密码的具体操作方法如下。

- 01** 在地址栏中输入中国工商银行网址http://www.icbc.com.cn,然后按下“Enter”键,在打开的中国工商银行首页单击“个人网上银行登录”按钮,如图1.11所示。

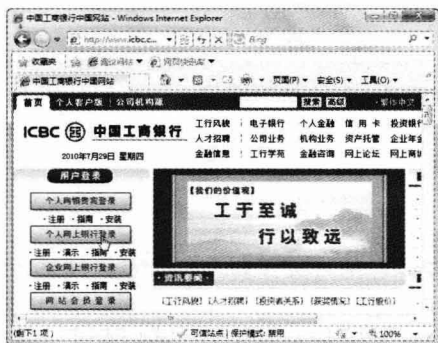


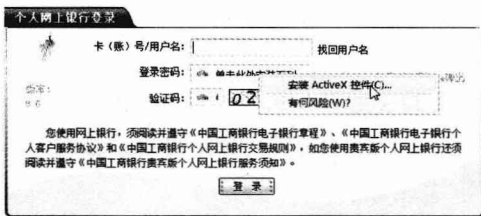
图 1.11

- 02** 在打开的页面中,单击“登录”按钮,如图1.12所示。



图 1.12

- 03** 进入个人网上银行登录页面。首次登录需要安装安全控件,才能输入密码和验证码。单击“登录密码”文本框,在弹出的快捷菜单中单击“安装ActiveX控件”命令,如图1.13所示。



重要提示:如果您是第一次在本计算机上使用网上银行,请按照系统设置指南进行必要的设置。

图 1.13

- 04** 在弹出的“Internet Explorer—安全警告”对话框中,单击“安装”按钮,如图1.14所示。

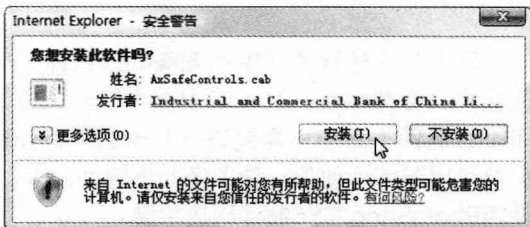


图 1.14

- 05** 在IE窗口中单击弹出的安全控件提示,然后在弹出的快捷菜单中单击“运行ActiveX控件”命令,如图1.15所示。

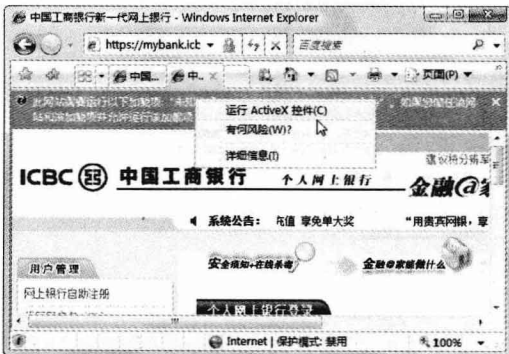


图 1.15