

中国第一部淘宝开店生活手册

★ 淘宝网 ★
官方正式授权

开店 → 升级 → 冲冠
全攻略

淘宝真高头



麦灵 / 著 吕天 / 图

淘幸福!!!
—— 吕天

阿里巴巴集团董事长 **马云** 权威推荐

- 淘宝网总裁陆兆禧亲笔作序
- 淘宝网八大权威人士
- 《淘宝天下》《我淘》周刊

联袂推荐

购书即送

价值 **40元**

BEELY 化妆品精美礼品

史上最震撼图书买赠活动

总价值 **1200万元**

(礼品领取方式见本书后勒口)

华夏出版社

淘宝真窝头

支付宝
Alipay.com



淘物！淘人！！淘幸福!!!
——马云

华夏出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

淘宝真高兴 / 麦灵著. —北京: 华夏出版社, 2010.7

ISBN 978-7-5080-5735-4

I. ①淘… II. ①麦… III. ①电子商务—商业经营—中国 IV. ① F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 077676 号



出品策划:

网 址: <http://www.xinhua bookstore.com>

淘宝真高兴

作 者: 麦 灵

内文绘图: 吕 天

责任编辑: 林媛桦

装帧设计: 蒋宏工作室

出版发行: 华夏出版社

(北京东直门外香河园北里 4 号 邮编: 100028)

经 销: 四川新华文轩连锁股份有限公司

印 刷: 三河市汇鑫印务有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 20

字 数: 320 千字

版 次: 2010 年 7 月第 1 版

印 次: 2010 年 7 月第 1 次

书 号: ISBN 978-7-5080-5735-4

定 价: 29.80 元

本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向我社发行部调换

轻松淘宝·快乐创业

我看麦灵写的《淘宝真高兴》，在第1章就读到《自由万岁！与其在外企当文员，不如上淘宝当小老板》，不禁莞尔。果然，当下的年轻人大多有着“向自由进军”的理想，不过，这种理想与现实还是有很大差距的。《淘宝真高兴》里提到《蜗居》，正巧，我也知道这部电视剧。

蚁族、蜗居族已成为庞大的群体，随之而来的“逃离北、上、广”也成为很多年轻人的口号。我有一次看一篇报道，算了一笔很详细的账，得出的结论是如今在大城市买一套100平方米左右的房子，就等同于消灭了一个中产家庭。实在是惊心动魄！如今的年轻人付出无数努力好不容易靠近“中产”了，却转眼“中产只是一个传说”，实在是苦不堪言，为了还贷、还信用卡、养孩子、养父母、养小轿车，生怕没了工作，更得夹着尾巴做人。

淘宝网3月底在央视投放了公益广告，主题就是说年轻人有很多就业途径，未必一定要待在大城市，还有很多路可以走，比如自主创业、回乡创业。因此，当我看完这本《淘宝真高兴》之后，很想由衷地对年轻人说一句：活着有许多种方式，尽量选择你喜欢的那一种吧！

小时候我有三个梦想，第一个是当飞行员，可惜没能实现，但我发现每一个遗憾背后都蕴藏着无数的机会。今天，我们已经看到了这个机会，这是每一个在淘宝上的人都能感受到的机会，这个机会能让我们这一代人感到兴奋。

我们每天在公司上班，在每一台电脑前面，有数百万的卖家跟我们在一起工作。其实每次我上旺旺都有无数卖家给我留言，我感觉到淘宝所承担的社会责任很沉重。在互联网日益发达的今天，电子商务也在中国高速发展，我们很欣喜地看到很多卖家已经从一个人单干做到两个人甚至几百人团队作战。但同时我们也注意

到，还有很多新手卖家刚刚起步，需要我们更努力、更全心全意地去帮助他们。

在网上创业是非常孤单和艰难的，要懂网络、懂营销，还要懂打包、会沟通，要关注时尚，还要进货、跟快递磨费用……网络开店需要复合型人才，想开好店，离不开学习，离不开朋友，更离不开帮助！因为互联网最强大的力量不是技术，而是分享。

过去的6年里，很多淘宝卖家给我们做出了很好的榜样，通过淘宝平台，他们把生意做得风生水起。植物语、芳草集、阿卡、麦包包成了能与众多耳熟能详的线下品牌分庭抗礼的网货热门词。这些商品意味着信誉好、价格低、有特色、够领先，而这些品质也正是网上开店的核心竞争力所在。2010年是淘宝的消费者年，今年，我们将投入巨大的人力物力，创造10亿“新网民”。

淘宝网有句话叫“开心工作 认真生活”，在常人看来，网上开店是条很艰难的创业路，是在自找苦吃，但创业是生活的一部分，创业的根本是为了更好地生活。只有紧贴生活，紧贴自己的内心，创业才不会迷失方向，才能享受到源自内心的快乐。我们希望在网上开店的人们能够开开心心地创业，以一种轻松、快乐、兴趣至上的心态，在“苦中作乐”，一边坚守着“苦”，一边从中享受着创业的乐趣。快乐是一种感觉，每个人都有自己的理解，但在创业中快乐着，究竟是在快乐地创业，相信每个淘宝店主都有不同的体会。

我还要送给《淘宝真高兴》的读者们另外几句话，希望能对你们的淘宝事业有所助益：

“会做比会说好。”

“路对了，就不怕远。”

“把事情做到极致。”

“诚信！诚信！还是诚信！”

淘宝网CEO 陆兆禧（铁木真）

2010年5月



淘宝的22条军规

- ★如果你不会用电脑上网，请不要加入淘宝。
- ★如果你满足于一成不变的日子，请不要加入淘宝。
- ★如果你永远渴望被人指导，不敢独自承担梦想与责任，请不要加入淘宝。
- ★如果你对于未来毫无幻想，请不要加入淘宝。
- ★如果你从未感觉到自由的可贵，请不要加入淘宝。
- ★如果你极度缺乏安全感，对于不稳定的未来感觉恐惧，请不要加入淘宝。
- ★如果你的账户里连3个月的生活费都未能积下，并且已不幸身为房奴，请不要加入淘宝。
- ★如果你身边没有任何一个亲友支持你，甚至你的父母或另一半以死相逼，以示反对，请不要加入淘宝。
- ★如果你没有承受失败的勇气，请不要加入淘宝。
- ★如果你误认为做淘宝比当上班族轻松，请不要加入淘宝。
- ★如果你习惯于三天打鱼、两天晒网，请不要加入淘宝。
- ★如果你始终没有想清楚卖什么，请不要加入淘宝。
- ★如果你渴望“利润最大化”，请不要加入淘宝。
- ★如果你以牟取买家口袋里的银子为至高无上的乐趣，请不要加入淘宝。
- ★如果你仍在幻想以不诚实的经营来获取利益，请不要加入淘宝。
- ★如果你误以为短期的成功就是长久的成功，请不要加入淘宝。
- ★如果你只会人云亦云，永远不愿意动脑筋，请不要加入淘宝。
- ★如果你是个守财奴，幻想不花一分钱就当上“淘宝大卖家”，请不要加入淘宝。

- ★ 如果你仍在相信靠走后门、托关系、出点血，就能当上钻石或者皇冠卖家，请不要加入淘宝。
- ★ 如果你极度缺乏服务精神，永远视“为人民服务”为苦差事，请不要加入淘宝。
- ★ 如果你不相信淘宝正在缔结出新的商业文明，请不要加入淘宝。
- ★ 如果你缺乏基本的理解力，具有“阅读障碍症”，连以下这本《淘宝真高兴》都看不懂，请不要加入淘宝。

目录

第1章

自由万岁！与其在外企当文员，不如上淘宝当小老板 / 1



第2章


卖什么好？寻找你的进货突破点 / 9

 阿真来看样板戏 DIY搞笑口罩，一个月卖掉17000个 / 15

 四钻“简约时尚510”的样板总结 / 17

第3章

进货！全国批发市场大比较 / 19

 阿真来看样板戏 俏货混批，23个月做到1500种热销品 / 28

 “俏货批发”朱志芹的样板总结 / 29





第4章

9分钟! 我的淘宝店成立啦 / 31



阿真来看样板戏 每天卖出8000个Miu的抱抱 / 38



设计师Simon的样板总结 / 39

第5章

亢龙有悔! 发布宝贝, 装修也得漂亮 / 41



阿真来看样板戏 每周帮200家淘宝店做装修的“粉刷匠” / 48



格格坞的样板总结 / 49



第6章

角度第一! 轻松拍出热卖单品 / 51



阿真来看样板戏 500元起步开网店, 开进全球网商百强 / 58



“百强网商”袁月明的样板总结 / 59

第7章

真人秀! 找“邻家女孩”当你的衣架吧 / 61 淘宝模特海选



阿真来看样板戏 美女店主做模特, 单月营业额冲上6万 / 66



美女店主恩雅的样板总结 / 67



第8章

王道！用低定价砍出一条血路 / 69


 阿真来看样板戏 丢掉14万美元年薪，一年做上四皇冠 / 76

 四皇冠王婷的样板总结 / 77



第9章


情报员行动！管好宝贝，也要管好留言 / 79

 阿真来看样板戏 辞掉万元月薪，上淘宝卖镜子 / 86

 皇冠阿宝的样板总结 / 87

第10章

旺旺！用好阿里旺旺，生意不旺都不行 / 89


 阿真来看样板戏 半年升至四钻，设计品牌成就淘宝新贵 / 98

 四钻“本裁”的样板总结 / 99



第11章

支付宝！玩转淘宝人自家的银行 / 101

 阿真来看样板戏 27个月摘金冠，把开店当成练级 / 108

 双金冠罗一的样板总结 / 109



第12章

攻心计！打造金牌服务体系 / 111

阿真来看样板戏 做男装生意，不能太“花心” / 118

三皇冠惠利丰的样板总结 / 119

第13章

不怕侃价！认熟不认亲是不二法宝 / 121

阿真来看样板戏 摆地摊男孩一年冲上双皇冠——“一低到底”
就是王道 / 126

双皇冠小姜的样板总结 / 127



第14章

送货啦！挑选一家最合适的快递公司 / 129

阿真来看样板戏 上帝死了，灯王来了 / 137

双皇冠灯王的样板总结 / 139

第15章

流量就是王道！拍卖&玩转社区 / 141

阿真来看样板戏 做淘宝一年，“名包天下”在上海万科买了套别墅 / 148

“名包天下”的样板总结 / 149



第16章

独孤九剑！更多招数令人气爆棚 / 151

 阿真来看样板戏 一只香熏炉，卖出双皇冠 / 157

 双皇冠李楚昱的样板总结 / 159



第17章


独孤九剑第九式，直通车！搜到就是王道（上） / 161

 阿真来看样板戏 100元起步的狮子座男孩一年半做到月销售额过百万 / 167

 汉草“校长”的样板总结 / 169

第18章

独孤九剑第九式，直通车！搜到就是王道（下） / 171

 阿真来看样板戏 五钻卖家“小宁宁最棒”分享月入30万的“直通车”心得 / 178

 五钻“小宁宁最棒”的样板总结 / 179



第19章

秒杀！多做促销，为关注度加分 / 181

 阿真来看样板戏 “秒杀客”是怎样练成的 / 187

 “秒杀客”蛋蛋达人的样板总结 / 189

 阿真来看样板戏 只花1.1元，65万的房子秒到手 / 190

 超级“秒杀客”杨江明的样板总结 / 191



第20章


关键！怎样打造信用评价体系 / 193

 阿真来看样板戏 名人开店，当向韩寒学习 / 200

 明星开店的样板总结 / 201

第21章

绝招！获得百分百好评的办法 / 203


 阿真来看样板戏 晶晶姑娘、韩国老公和他们的皇冠店 / 210

 皇冠晶晶姑娘的样板总结 / 211



第22章


只需一键！轻松升级到旺铺 / 213


 阿真来看样板戏 3个月点击270万，最火帮派背后的那个神秘女人 / 220

 金冠阿卡的样板总结 / 223

第23章

只需两招！玩转旺铺升皇冠 / 225


 阿真来看样板戏 从半夜成交第一单做到双皇冠 / 231

 双皇冠陈信的样板总结 / 233



第24章

警惕！网上有骗子哦 / 235

 阿真来看样板戏 不花一分钱，赚到50%佣金的淘宝客 / 241

 “淘宝客”郁程的样板总结 / 243



第25章


不怕麻烦！各种纠纷靠边站 / 245


 阿真来看样板戏 40岁MBA妈妈，辞掉副总赚皇冠 / 253

 双皇冠庞颖的样板总结 / 255

第26章

捉虫行动！为什么我的店还是这么冷清 / 257


 阿真来看样板戏 一件打底衫，3年狂卖1万件 / 264


 双皇冠宝宝星的样板总结 / 265



第27章

单干过时了！我需要一支团队 / 267


 阿真来看样板戏 画室里的美院校花级掌柜 / 274

 四心梦璐的样板总结 / 275



第28章

网店版! 强大的电子管家来了 / 277

 阿真来看样板戏 个性化定制内衣, 每天卖出10万元 / 282

 “内衣大家”张翔的样板总结 / 283

第29章

读心术! 向“败家子”学习做卖家 / 285

 阿真来看样板戏 谁是巨额钻石的神秘买家 / 293

 “贵商品销售专家”吴涛的样板总结 / 295



第30章

空明拳! 永远做个淘宝新人 / 297

 阿真来看样板戏 24小时不在线的旅行掌柜 / 303

 旅行掌柜茉莉的样板总结 / 305

由于淘宝网与时俱进, 可能出现部分知识点更新。请时刻登陆www.taobao.com, 提取您的新知识。您可逐页阅读, 也可选择您感兴趣的知识点跳跃阅读。

第1章

自由万岁!

与其在外企当文
员，不如上淘宝
当小老板

进货

注册

定价

发货

客服

流量

直通车

秒杀

升级

业绩都是
八小时之外
创造出来的



我...我...
可不可以
休息一下呀



这些天，阿真一直趴在网上看《蜗居》，好几次看得她泪流满面。

她不像海萍，年纪没海萍大，也没苏淳那么个老实巴交的老公，更别提女儿了。可看着海萍的悲惨生活，阿真想：“这不就是几年之后的我吗？”

26岁的阿真在一家日资百货公司的贩促部当文员，每天早上6点半起床，赶在8点半之前到公司打卡，这一蹲就得到下午5点半。等到阿真随着地铁人潮以锅贴的姿态回到东城，跨进那间不到25平米的出租公寓时，时针已经指到了8点过。

她总是随便泡碗方便粉丝就算是吃了晚饭，有时也叫外卖，西红柿炒鸡蛋盖浇饭、茄子烧土豆盖浇饭、鱼香肉丝盖浇饭……吃完将饭盒一扔，抱着手提电脑就上床。

她习惯在PPS上看连续剧，总是看到第二集的中间眼皮就已经打架了，然后她叹一口气，脱掉睡衣钻进温暖的被窝，这就是她一天最幸福的时光。

这算是好的。最恨就是加班，人模狗样的渡边襄理总是临到下班前几分钟出现在办公室里，拍着双手以戏子的模样高声唱道：“来来，我们来加个班。老规则，不管你加到几点钟，明天早上准时把东西放到我的办公桌上就好啦。”

阿真恨加班，可越是恨，加班加得越狠。有一回加到凌晨3点20分，大楼连电梯都关了，阿真走楼梯下了14层，黑灯瞎火的，走得满后背冒冷汗。就这样还没加班工资。

还有最最可恨的。阿真最最讨厌日籍襄理的那张嘴脸，明明那么猥琐的一