

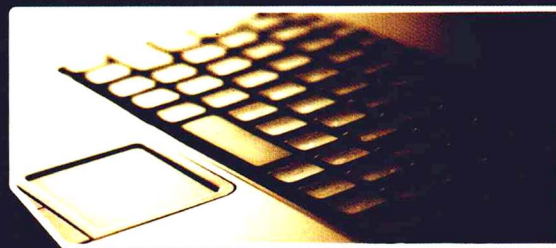
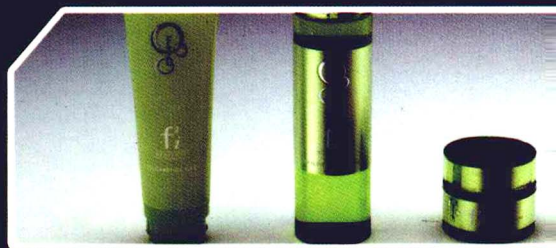
新手

开网店

WEB SHOP

打造皇冠级店铺

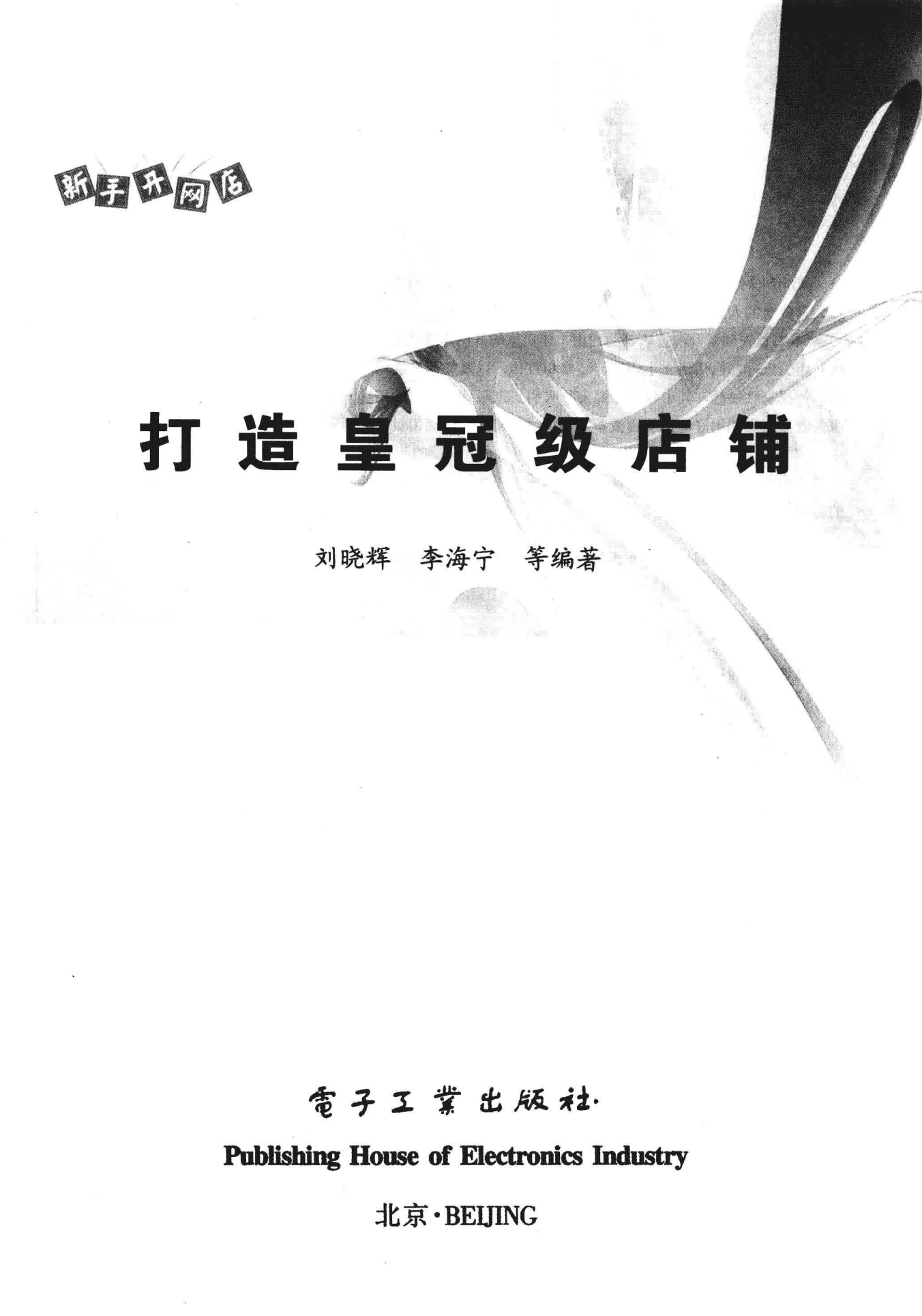
刘晓辉 李海宁 等编著



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

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



新手开网店

打造皇冠级店铺

刘晓辉 李海宁 等编著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

近年来网上店铺异军突起,成为创业、就业新模式。对于一方面希望开店创业,另一方面又难以投入大量资金的人来说,网上开店无疑是一个不错的选择。

本书首先列举开淘宝店铺的理由,让卖家的开网店想法化作具体的行动。其次循序渐进地讲解淘宝网开店的流程,包括建立小店铺、装修和宣传,以及如何开展第一笔交易。最后综合皇冠卖家的开店策略,传授制胜秘籍,其中包括漂亮宝贝吸引买家眼球、营销妙招提升业绩、好信誉是销量的保障、售后服务收买人心和用好物流节约成本等知识,让卖家的店铺销量和信用更上一层楼,迅速成为皇冠卖家。

本书浅显易懂、操作性强,在讲解中配合清晰、简捷的图文排版方式,使读者的学习变得更为轻松。本书非常适合对网上开店感兴趣的读者参考,还可用做网商们的实践参考用书以及各种高校或培训机构的教学资料。

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

打造皇冠级店铺 / 刘晓辉等编著. —北京: 电子工业出版社, 2010.9
(新手开网店)

ISBN 978-7-121-11706-0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 168206 号

策划编辑: 祁玉芹

责任编辑: 鄂卫华

印 刷: 中国电影出版社印刷厂

装 订: 中国电影出版社印刷厂

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: 13 字数: 300 千字

印 次: 2010 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 32.00 元

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。



前

言

网络的普及以及互联网技术的发展与完善,使得网上购物已经是司空见惯的事情了,网上开店这种经营模式也正逐步发展、壮大。

如果你有开网店的打算,那么建议参考“新手开网店”丛书,相信这套丛书一定会有你想要了解的最新知识。此外,该丛书结合大量的开店案例,读者可以从中受到启发,并能学以致用。

丛书主要内容

《新手开网店》丛书覆盖面广、知识点全面,已出版的书目如下。

- ◆ 《新手开网店——淘宝网开店、推广与交易》
- ◆ 《新手开网店——网店装修实务》
- ◆ 《新手开网店——网上开店就这几招》
- ◆ 《新手开网店——赚钱才是好网店》
- ◆ 《新手开网店——打造 MM 星尚屋》
- ◆ 《新手开网店——打造皇冠级店铺》

本书主要内容

本书精心安排了 10 个章、两个附录的内容,具体如下。

第 1 章 给你一个淘宝开店的理由 本章主要介绍淘宝网开店的前景、淘宝网开店的条件(兼职、不懂电脑也可以做老板)、开网店的适宜人群和开网店的好处,让你打消种种顾虑,把网店开起来。

第 2 章 磨刀不误砍柴工,做足准备再开店 本章主要介绍开网店的前期准备工作,包括认识淘宝网和淘宝商城、做好市场调研、了解开店的基本流程、准备网上开店的软硬件设施,以及选择开设的网店类型。

第 3 章 开店第 1 步:建立小店铺 本章主要介绍免费注册淘宝会员、进行支付宝实名认证、安装阿里旺旺和淘宝助理的各个步骤,以及申请店铺前的准备工作。

第 4 章 开店第 2 步:店铺装修与宣传 本章主要介绍设计店铺名称和店铺 LOGO 等店铺装修技巧,包括学习其他店铺的装修风格。此外,还从店内宣传、淘宝社区宣传和网下宣传等方式讲解如何进行店铺推广。

第5章 开店第3步：开始第一笔交易 本章主要介绍如何使用阿里旺旺谈生意，如何管理支付宝以及收发站内信、发布和回复宝贝留言、修改交易价格、确认买家付款、给买家评价和退款等相关事宜的具体步骤。

第6章 皇冠秘技 1：漂亮宝贝吸引买家眼球 本章主要介绍给宝贝取名的技巧、宝贝拍摄的技法、宝贝模板的有效利用，以及如何美化、推荐宝贝和进行合理定价，让宝贝魅力倍增。

第7章 皇冠秘技 2：营销妙招提升业绩 本章主要介绍淘宝红包的使用方法、如何把握节假日促销的时机，以及如何把握上门生意。此外，还详细说明成功导购需要注意的细节，并特别讲解皇冠卖家的加强型营销策略，让你的店铺脱颖而出。

第8章 皇冠秘技 3：好信誉是销量的保障 本章主要介绍寻找好货源的多种途径和寻找好上家的方法，以及从贴心的细节、诚信和好评率等三个方面说明信誉提升攻略。

第9章 皇冠秘技 4：售后服务收买人心 本章主要介绍卖家必知的六项消费者保障服务，并与读者分享如何维护客户关系，合理退换货政策的制定，如何化解顾客的抱怨，以及用电话与买家进行有效沟通的技巧。此外，还列出了如何网上防骗，保护自身利益。

第10章 皇冠秘籍 5：用好物流节约成本 本章主要介绍电子商务中的物流新涵义和电子商务在国内的发展现状，以及如何降低物流成本，如何在物流上赢得买家信任和有效处理物流纠纷的方法，让卖家不吃物流的亏。

附录：附录部分主要介绍了网上开店实用工具软件的网址和中国各大专业批发市场。

读者对象

本书适合想要在淘宝网上开店创业的读者，同时也适合想要进一步掌握淘宝网交易高级技巧的读者。本书并没有运用过多的专业术语，而是采用通俗易懂的文字、清晰形象的图片，便于读者理解和阅读，从而帮助读者快速掌握开网店的技能以及经营管理网店的重点。

本书由刘晓辉、李海宁等编著，参加本书编写工作的还有马倩、白华、田俊乐、陈志成、王延杰、刘红、赵卫东、刘淑梅、杨伏龙、李文俊、王同明、石长征、郭腾等。在此，编者对以上人员致以诚挚的谢意！

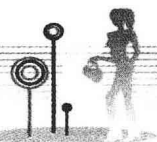
本书在编写过程中力求精益求精，但书中难免存在不足，恳请广大读者不吝批评指正。

我们的 E-mail 地址：qiyuqin@phei.com.cn

hslxh@163.com

编著者

2010年6月



目

录

第1章 给你一个淘宝开店的理由 1

- 一、大趋势推动淘宝开店 2
 - 1. 网购前景诱人 2
 - 2. 政府和业界的推动 2
 - 3. 购物市场细分趋势明显 2
- 二、兼职也可以当老板 2
 - 1. 耐得住寂寞 3
 - 2. 有一份清闲的工作 3
 - 3. 对流行趋势很有感觉 3
 - 4. 工作本身就离不开网络 3
- 三、不精通电脑也能开店 3
- 四、开网店的适宜人群 4
 - 1. 哪种职业的人适合开网店 4
 - 2. 哪种类型的人适合开网店 5
- 五、淘宝开店的好处 6
 - 1. 消费群体十分广泛 6
 - 2. 投资少, 创造利益大 7
 - 3. 充分利用网络的特性 7
 - 4. 办公时间和空间自由 8
 - 5. 能够学习很多社会经验 8
 - 6. 能够学习很多电脑知识 8

第2章 磨刀不误砍柴工, 做足准备再开店 9

- 一、初识淘宝网及淘宝商城 10
 - 1. 认识淘宝网 10
 - 2. 认识淘宝商城 10
 - 3. 淘宝交易的原则 11
- 二、做好网上开店的前期准备 16
 - 1. 前期市场调研 16
 - 2. 了解网上开店的基本流程 19



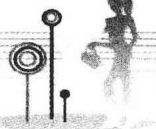
3. 准备网上开店的软硬件设施	23
4. 做好开店的心理准备	25
三、选择网上开店的类型	26
1. 网上特许经营加盟店	27
2. 个性化的 DIY 店铺	28
3. 专业的网上服务店	29

第3章 开店第1步：建立小店铺 31

一、注册淘宝会员	32
二、进行支付宝实名认证	33
1. 开通支付宝账户	33
2. 进行支付宝实名认证	37
三、安装阿里旺旺和淘宝助理	39
1. 安装阿里旺旺	40
2. 安装淘宝助理	41
四、做好申请店铺前的准备	43
1. 准备商品图片	44
2. 给宝贝取名	45
3. 发布宝贝	47
4. 修改上架商品的信息	50
5. 申请店铺	51

第4章 开店第2步：店铺装修与宣传 55

一、店铺装修	56
1. 设计店铺名称	56
2. 制作店铺 LOGO	58
3. 设置店铺背景音乐	59
4. 安装店铺计数器	60
二、学习优秀店铺的装修风格	63
三、店内宣传技巧	66
1. 设置互动交流区	66
2. 进行友情链接	69
3. 设置个人空间	70
4. 收藏店铺和商品	71
5. 店铺新品宣传	72
6. 举办买家秀	72



7. 巧用商品评价	73
四、在淘宝社区做宣传	74
1. 设置淘宝门户社区	74
2. 申请社区广告位	75
3. 玩转帮派	77
五、其他宣传方式	80
1. 网上宣传	80
2. 网下宣传	81

第5章 开店第3步：开始第一笔交易 83

一、使用阿里旺旺	84
1. 保存聊天记录	84
2. 网页阿里旺旺与移动旺旺	85
二、管理支付宝	86
1. 支付宝数字证书	86
2. 从支付宝提现	91
三、收发站内信	92
四、发布和回复宝贝留言	93
1. 发布宝贝留言	93
2. 回复宝贝留言	94
五、修改交易价格	95
六、确认买家付款	95
1. 区别已付款和未付款买家	96
2. 修改交易价格	96
七、给买家评价	97
八、退款相关事项	98
1. 查看退款信息	98
2. 同意买家退款	99
3. 拒绝买家退款	99

第6章 皇冠秘技1：漂亮宝贝吸引买家眼球 101

一、给宝贝取个靓名	102
1. 合理组合关键字	102
2. 设置关键字的常见问题	103
二、拍出漂亮宝贝	105
1. 拍摄前期准备	105



2. 宝贝拍摄技法	106
三、善用宝贝模板	108
1. 制作模板	108
2. 编辑模板	111
3. 应用模板	113
四、让宝贝锦上添花	113
1. 调整图片的大小和格式	113
2. 调整图片的亮度	115
3. 为图片添加水印	116
4. 去除照片上的瑕疵	118
五、推荐优势产品	120
1. 利用橱窗推荐位	120
2. 使用 Flash 相册	121
六、宝贝定价原则	122
1. 阶段性定价	122
2. 折扣促销定价法	123
3. 商品数字和位数定价法	125

第7章 皇冠秘技2：营销妙招提升业绩 127

一、派发红包活动	128
二、节假日优惠吸引买家	130
1. 有节日促销意识	130
2. 适当的促销	130
3. 节庆店铺装修	131
三、把握上门的买家	131
1. 用热情感染买家	131
2. 理性对待买家砍价	132
3. 设置店面消息提醒	133
四、周全的导购服务	134
1. 合格的导购标准	134
2. 导购中的小技巧	135
3. 买家沟通技巧	135
4. 做好买家分类	137
五、店铺加强型营销	138
1. 多种店铺营销策略	138
2. 打造优秀网络营销团队	141



3. 避免价格战	141
4. 强强联手, 提高信用	142

第8章 皇冠秘技3: 好信誉是销量的保障 143

一、好货源是好信誉的前提	144
1. 利用搜索引擎搜索货源	144
2. 利用专门网站搜索货源	145
3. 细挑批发货源	146
4. 挖掘特色货源	147
5. 选好服饰货源	151
二、好上家是好生意的开始	152
1. 选择好上家的标准	153
2. 了解上家的实际情况	154
三、信誉提升攻略	154
1. 细节赢得顾客	154
2. 诚信, 无处不在的话题	156
3. 赢得 100%好评率	156

第9章 皇冠秘技4: 售后服务收买人心 159

一、了解消费者保障服务	160
1. 如实描述	161
2. 七天退换	161
3. 假一赔三	161
4. 30 天维修	162
5. 闪电发货	162
6. 正品保障	162
二、维护客户关系	163
1. 尊重客户	163
2. 多为客户着想	163
3. 售后服务要过硬	163
4. 管理客户资料	164
5. 定期联系客户	164
三、制定合理的退换货政策	165
1. 保修	165
2. 包换	165
3. 包退	165



四、妥善处理顾客的抱怨	165
1. 顾客为何会抱怨甚至警告	166
2. 处理顾客抱怨和差评	167
五、电话沟通的技巧	169
1. 接电话的技巧	169
2. 打电话的技巧	170
3. 避免交易纠纷小秘诀	170
六、快乐淘宝，安全先行	171
1. 常见骗术大揭露	171
2. 防骗总动员	174

第10章 皇冠秘技5：用好物流节约成本 179

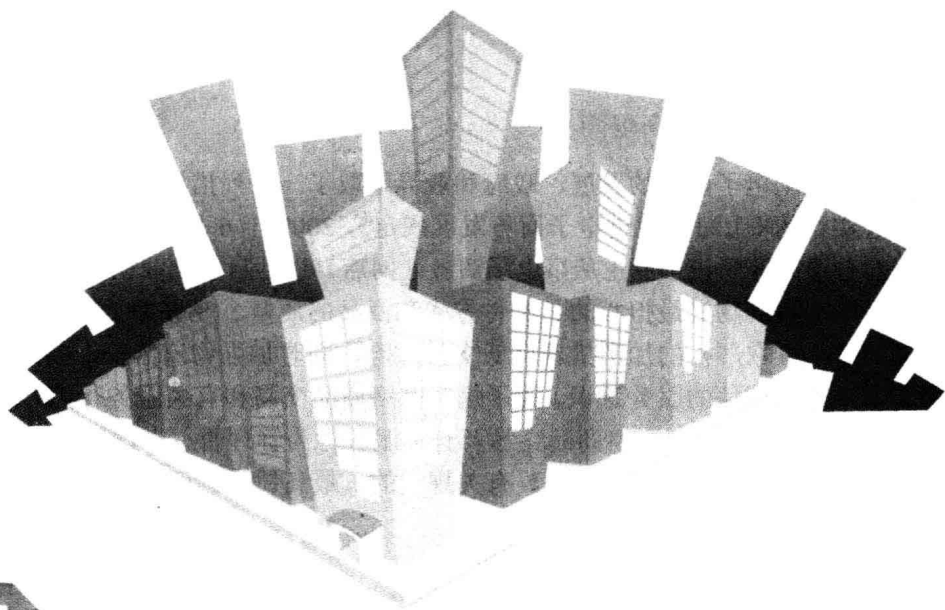
一、电子商务中的物流	180
1. 物流新涵义	180
2. 国内物流的现状	181
二、降低物流成本	181
1. 邮局省钱攻略	182
2. 物流快递省钱攻略	185
3. 成为签约客户	186
4. 选择淘宝推荐物流	187
5. 跟踪物流保证快捷安全	187
三、包装好了再寄送	187
1. 常见的宝贝包装	187
2. 好包装增加信任度	189
3. 小细节使商品增值	194
四、合理解决物流纠纷	194
1. 预防物流纠纷	195
2. 解决在途物流纠纷	195

附录A 网上开店实用工具软件的网址 197

附录B 中国各大专业批发市场 198



第1章 给你一个淘宝开店的理由



本章导读

大趋势推动淘宝开店

兼职也可以当老板

不精通电脑也能开网店

开网店的适宜人群

淘宝开店的好处



一、大趋势推动淘宝开店

随着电子商务的普及和网上交易安全度的提高,方便快捷、省时省心、便宜优质已经成为网络购物的代名词。

2009 年经济危机没有对网络购物产生太大的影响,相反,2009 年上半年中国的网购用户规模在经济危机中逆势而上,呈激流勇进的态势。据中国互联网络信息中心调查数据显示,2009 年上半年网购用户增加了近 1400 万用户,总规模扩大到 8788 万。此规模已经接近电子邮件用户规模的一半,达到网络新闻用户规模的 1/3,年增长率达 39%。

1. 网购前景诱人

2009 年,中国的互联网用户人数达到了 3.84 亿,超过了美国和日本人数的总和,中国网民平均每天上网时间为 2.7 小时。可见,中国网购的前景诱人,因为中国网民的购物潜力还有挖掘的空间,没有完全释放。据相关数据显示,在中国的网民中,大约 4 个人中就有 1 个是购物用户。

2. 政府和业界的推动

为推动电子商务的发展,政府和业界采取了一系列措施。如上海市 2009 年 3 月 1 日起实行的《上海市促进电子商务发展规定》,2009 年 6 月上旬浙江省教育厅下发的《关于对普通高等学校毕业生从事电子商务(网店)进行自主创业认定的通知》。

网购者购物时最担心的是支付方式和商品的质量。业界为了推动网购的发展,在支付体系上采取严格的加密措施降低支付风险,同时加强物流监控,商品质量的把关需要买卖家建立诚信的服务意识。为了规范网络商品交易和有关服务行为,政府在 2010 年 7 月 1 日颁布实施了《网络商品交易及有关服务行为管理暂行办法》,这意味着网上开店进入了实名制。而违反该《办法》有关规定的,最高罚款额可达 1~3 万元。

3. 购物市场细分趋势明显

网购的市场细分趋势日渐明显,图书类、母婴类、计算机类、数码通信类、化妆品类、服装类、家居类和食品类等各专业产品的网站大量增加,网购消费有了更多的选择空间,同时,也加快了行业的洗牌,各种细分类的网站都有做大做强可能。

二、兼职也可以当老板

兼职开淘宝店的,他们并不以赚钱为主,而是当成一种业余爱好,丰富了业余生活。



兼职经营，顾名思义是指经营者将经营网店作为自己副业的一种网店经营模式。具备以下条件的人群适合开一家兼职网店。

1. 耐得住寂寞

在第一笔交易带来之前，网店经营者往往会经历一段寂寞期。很多新手习惯逛论坛找经验，在浏览他人经验的过程中我们发现，在一个星期甚至几个月没有一笔生意是很正常的。丘吉尔在讲述成功学时强调“坚持”二字，记住不放弃才有成功的希望。



兼职网店的特色是没有固定的在线时间，周末店主不常在。一般店主在线时间是上午 10:30~12:30，下午 15:30~18:30。兼职网店的理念和专业的网店有所不同，更趋于个性化，但有个人色彩。他们和有相同爱好的顾客聊天交朋友，交流心得。

2. 有一份清闲的工作

经营者如果拥有一份较清闲的工作，就可以利用自己的时间优势兼职开一家网店。

3. 对流行趋势很有感觉

如果经营者本身就是一位热衷于购物消费的时尚人士，且对流行趋势很敏感，那就可以利用自己的审美优势开网店。

4. 工作本身就离不开网络

如果经营者的工作本身就离不开网络，那就可以利用自己的网络优势开一家网店。

三、不精通电脑也能开店

很多人对于网上开店望而却步的真正原因不是客观条件，而是网络这种“高科技”的恐惧感。实际上，正如一句广告词而言：科技以人为本。不是非要具有专业的电脑知识才能开店，只要会使用电脑及网络，你就能轻松开店。

很多成功的网上店铺店家，起初对电脑也不是有多深的了解，这并不会成为妨碍他们开店的问题，也不会影响网店的发展和壮大。

我国的各大购物网站，一直在致力于打造简单、易操作、便捷的购物平台，购物的门槛也越来越低。现在，各个人群开网店的都有，学生、公务员、退休老人和白领一族，只要有时间和精力，不精通电脑同样可以开网店，只要你掌握基本电脑技能。

案例 1: 李阿姨的网上小店很红火

在网上开店的可不只有年轻人,现在不少中年人,甚至老年人都当起了网店掌柜。李阿姨今年 57 了,开网店已经两年。两年来李阿姨凭着自己的好学和韧劲,把自己的网店打理得井井有条。

李阿姨最初对网店的了解都是来自于自己的孙女。她的孙女十分喜欢网络购物,家里每星期都会收到从全国各地寄来的各式包裹。次数多了,李阿姨也好奇起来,就开始跟孙女请教起网络购物的知识。

李阿姨是个闲不下来的人,退休以后,在家觉着很无聊,一直想着找点事情做。经过一段时间的了解,她有了自己开网店的想法。跟家里人一说,也得到了支持。于是她立即行动起来,去书店买了不少相关的书籍,回来认真学习。

李阿姨的女婿有一家实体店铺,所以她决定自己的网店就卖女婿店里的商品,这样就解决了货源的问题。经过一番摸索,李阿姨的小店终于在淘宝网开起来了。

可是,新网店的起步阶段很不容易。光是等第一笔生意,李阿姨就等了快一个月。中间几度想放弃,还好最终坚持下来了。现在回想起来,她还记得自己当时激动的心情,有一种虽然年纪大了,还是可以发挥自己所长的成就感。

慢慢地,店铺的买家开始多了起来,还有了回头客。可是问题也来了,虽然李阿姨的电脑水平在同龄人中间算是十分厉害的,可是还有些软件用不好,例如,用来美化店里宝贝图片的 Photoshop。她的打字速度也不快,有时同时两个买家一起询问,就会应付不过来。

问题来了,就解决它。这是李阿姨一直坚持的信念。她去报了电脑学习班,跟年轻人一起学习软件知识。平时一有空,就练习打字。现在李阿姨的 Photoshop 技术和打字速度已经足以应付经营网店的需要了。最近,李阿姨又开始学起了摄影,她说想把宝贝拍得更好看一些。

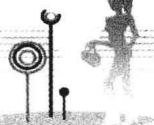
对于李阿姨而言,在网上开店并不是为了赚钱,她是在证明自己的人生价值。拥有这家店铺,让她觉得很开心很满足。她有信心把小店经营得更加红火。

四、开网店的适宜人群

每个人都有自己的定位,并不是所有人都适合开网店。而将网店作为自己的主业还是副业则更需深思。

对于开网店的适宜人群,具体分析如下。

硬币有正反两面,开网店也是如此。在网上开店的人有些是赚钱的,但也有些人是



赚不到钱的,那么究竟从事什么样职业的人才适合开网店呢?归纳起来有以下几种。

(1) 大学生

大学生平时的功课比较轻松,有较多的空余时间,而利用这些时间上网游戏的人不在少数,其实,与其将时间浪费在玩游戏上面,还不如在网上尝试一下创业的滋味。由于大学生接受新事物的能力较强,对网络的应用更是得心应手,所以上网开店不失为赚钱的另一种手段。现在很多大学生在做网络销售,而通过网上开店获得人生第一桶金的更是数不胜数,他们那份热情和那份执著让人感动。

(2) 小型企业管理者

过去,小型企业的管理者想把茶品送进百货商店很难,而今天的网络店铺提供了一个买卖的平台,解决了中小企业产品“销售难”的病症,对于小企业来说,网上销售、网上开店是一种必然的选择。



众所周知的阿里巴巴网上有很多企业在进行贸易,其中小型企业占了绝大部分。这种不受地理位置、经营规模、项目等因素的制约,只要上网就能资源共享的贸易形式,使得中小企业在网络店铺上与知名大品牌实现了平等,大大增加了竞争力,甚至可以将货物销售至国外。

(3) 全职企业白领

每天固定工作时间的企业白领,也是可以网上开店的。在晚上或休息时间照顾自己的网店,是一件非常有意义的事情,不仅可以给自己多赚些零花钱,还可以缓解白天紧张而又有节奏的情绪。且在这里可以体会当老板的感觉,还可以结识更多的志趣相投的朋友。

(4) 具有产品货源的小商户

无论是网上开店还是实体店,货源都是最主要的。拥有货源的小商户可以通过网上商店进行更好的销售推广,一次投资,多方推广,可以收到立竿见影的效果。

2. 哪种类型的人适合开网店

根据不同的职业特色可以判断出更为适合网上开店的人群类别,同样,根据每个人的不同性格特点也可以归结出相对来说比较适合网上开店的人群种类。那究竟是哪一类型的人才适合呢?一般说来,拥有以下性格特征和背景环境的人是比较适合在网上开店的。

(1) 独立自主型

年轻人独立自主的性格和对现实生活的追求方式,使他们渴望摆脱替人打工的状况,即所谓的自由职业者。他们喜欢网上冲浪,开一家有特色的小店,但不在意自己的东西能卖多少钱,而是通过开店来充实生活,寻找一些志趣相投的朋友。通常这类人多

会将此作为拓宽社会圈子的一种有利方式，为今后的发展打下坚实基础。

（2）绝对网虫型

作为网上店主，不需要全天守候在电脑旁，每天花费一个小时整理你的店铺就可以了，如果你是一个绝对的网虫，有时又很努力，那么一定会有收获的。



网上购物是未来发展的一个必然趋势，如果你喜欢网络，有精力长时间面对网络，并希望未来的日子不再东奔西跑，过着属于自己的 IT 白领生活，那么开网店就绝对是一个很不错的选择。

（3）兴趣偏好型

爱因斯坦有句名言：“兴趣是最好的老师。”事实表明，兴趣不管对学习或是工作都有着神奇的内驱动作用，能变无效为有效，化低效为高效。如果一个人对某方面特别感兴趣，则在这种兴趣的驱使下，努力去学习钻研，会使他在这方面上更容易获得成功。如果这种类型的人对网上开店产生了兴趣，那么他们将会把自己的全部精力投入到其中，使网店经营得更加出色，取得更大的成功。

（4）环境俱佳型

生活在北京、上海、深圳等大都市本身就是一种资源，在这些快节奏的城市，遍地都是机遇，只要去努力就会有成功的机会。生活在这里的人们，因为有网上购物的消费需求，所以即使不懂网络，也已经肯定了网上购物这种消费方式。这就是市场，就是一个创业基地。

五、淘宝开店的好处

网上创业凭着它的投资少、低风险、低门槛和高度自由的特点，激发了许多年轻人的创业梦想。新一代的创业家们正在家里面，通过网络书写着“宅经济”的传奇。

淘宝开店的好处很多，归纳起来有以下几点。

1. 消费群体十分广泛

从理论上来说，只要是网民，就都有可能成为网店商品的购买者或者网店的潜在客户。所以只要网店在商品特色、商品定价、店铺宣传和经营方法几方面多下点功夫，通常就能获得不错的访问流量，继而大大增加销售机会，取得良好的销售收入。

下面我们通过图表对比的方式来看看实体店与网店的异同点，如表 1-1 所示。