

田俊乐 刘 红 等编著



淘宝网 开店赚钱

本书特点：

- ◆ 覆盖从前期准备到售后服务的网上开店全过程
- ◆ 解密招揽顾客、与顾客议价的技巧
- ◆ 涵盖淘宝网成功掌柜的生意经
- ◆ 支招降低投资成本、推广宣传



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

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

内容简介

本书详细介绍了淘宝网开店赚钱的各个环节，从开店前的准备、开店后的运营、推广、客服、发货、售后等各个环节，都进行了详细的讲解。本书还介绍了淘宝网的各种规则和规定，帮助读者了解淘宝网的经营环境。本书适合广大淘宝网卖家阅读，是一本实用的淘宝网开店赚钱指南。

田俊乐 刘红 等编著

01

江苏工业学院图书馆
藏书章

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书详细介绍了在淘宝网开店的流程,以及经营网络店铺并进行网络交易的方法和技巧。通俗易懂,便于读者参考运用。是经营网络店铺,进行网上交易的全面指导性图书。

全书共10章,第1章~第2章主要帮助读者了解网上开店的重要事项,以及开店前的相关准备工作。第3章~第6章主要介绍了从申请店铺到出售宝贝全过程中要注意的事项。第7章~第8章主要介绍了在开店期间如何招揽更多的顾客以及关于售后服务方面的知识要点。第9章主要介绍了如何使卖家最大程度地降低物流成本。第10章主要阐述了一些成功卖家的经验与心得。

本书内容紧凑、讲解全面、思路清晰、案例生动,具有通俗易懂、指导性强的特点,力求指导读者在了解网络店铺交易基本操作的基础上,全面提升操作技能和技巧。

本书可以作为网络店铺交易初级学者的入门教材,也可以帮助中级读者提高技能。

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

去淘宝网开店赚钱 / 田俊乐等编著 — 北京: 电子工业出版社, 2009.10
ISBN 978-7-121-09534-4

I. 去… II. 田… III. 电子商务—商业经营—中国 IV. F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 165964 号

责任编辑: 郭鹏飞

印 刷: 北京市天竺颖华印刷厂

装 订: 三河市鑫金马印装有限公司

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: 14.5 字数: 353 千字

印 次: 2009 年 10 月第 1 次印刷

定 价: 26.00 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 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

目 录	目 录
第一章 准备工作——开店前需要了解的重要事项	第一章 准备工作——开店前需要了解的重要事项
第二章 迈出第一步——准备好开店的各大武器	第二章 迈出第一步——准备好开店的各大武器
第三章 申请店铺——终于有自己的小店啦	第三章 申请店铺——终于有自己的小店啦
第四章 宣传店铺——让你的小店一夜成名	第四章 宣传店铺——让你的小店一夜成名
第五章 沟通买家——用温情和真诚留住顾客	第五章 沟通买家——用温情和真诚留住顾客
第六章 出售第一件宝贝——成功在向你招手	第六章 出售第一件宝贝——成功在向你招手

电子商务是一种在因特网时代诞生的全新的销售模式。与传统商业模式相比，网上开店具有投入少、成本低、经营方式灵活、交易快捷等优势，因此吸引了众多创业者投身于网上开店的行列。

比尔·盖茨曾经说过：“21 世纪要么电子商务，要么无商可务。”电子商务代表着未来贸易方式的发展方向，其应用和推广将给社会和经济带来极大的效益。

在联合国发表的一份报告中表明，2010 年全球电子商务销售额可达 1 万亿美元，未来 10 年内 1/3 的全球国际贸易将以网络贸易的形式来完成。中国电子商务发展迅猛，2007 年全国电子商务交易总额达 2.17 万亿元，比上年度增长 90%。中国网络购物发展迅速，2008 年 6 月底，网络购物用户人数达到 6329 万，半年内增加 36.4%。截至 2008 年 12 月，电子商务类站点的总体用户覆盖已经提升至 9 800 万户。由此可见，电子商务有着巨大的市场与无限的商业机遇，蕴含着现实的和潜在的丰厚商业利润。

本书以淘宝网开店的各个条件和“钱”景为例，并从实际应用的角度详细介绍了网上开店与交易过程中各个环节的具体操作方法。

主要内容

本书包括 10 章，分别从准备工作、迈出第一步、申请店铺、宣传店铺、沟通买家、出售第一件宝贝、寻找更多的买家、提高客户服务质量、省钱支招以及技巧经验谈等各个方面进行了详细的论述，并结合众多成功网店实例，分析其开办经验与心得，一步一步指导读者开好一家网店。

全 书 章 目	主 要 内 容
第 1 章 准备工作——开店前需要了解的重要事项	详细介绍了开网店的优势，适合开网店的人群，开店之前应该具备的条件以及开网店及网上交易的基本流程等，还对流行淘宝网开店与交易的原因进行了分析
第 2 章 迈出第一步——准备好开店的各大武器	主要介绍了如何申请成为淘宝会员和支付宝会员，下载并安装阿里旺旺、淘宝助理等工具软件，以及如何办理网上银行等
第 3 章 申请店铺——终于有自己的小店啦	详细介绍了如何准备商品资料，发布并修改商品信息，申请店铺和店铺装修等方面的知识
第 4 章 宣传店铺——让你的小店一夜成名	详细介绍了如何通过论坛、阿里旺旺、店内宣传、淘宝社区宣传及网上网下宣传等方式为网店做宣传
第 5 章 沟通买家——用温情和真诚留住顾客	详细介绍了沟通买家的方法，其包括如何查看、回复、发送买家站内信件如何使用移动旺旺等知识
第 6 章 出售第一件宝贝——成功在向你招手	详细介绍了使用支付宝出售宝贝的过程以及应该注意的细节

(续表)

全 书 章 目	主 要 内 容
第7章 寻找更多的买家——离成功更近一步	分别介绍了如何留住上门买家以及如何做好买家分类与会员制度方面的知识
第8章 提高客户服务质量——良好的售后服务让顾客安心	从11个方面详细地介绍了提高客户服务质量的技巧
第9章 省钱支招——怎样降低进货和物流成本	详细介绍了如何降低物流成本
第10章 技巧经验谈——成功掌柜的生意经	畅谈成功掌柜在开店过程中的经验
附录	主要介绍了中国主流快递公司网址、网上开店与交易实用工具软件网址、网上开店实用工具软件网址等信息

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。

考虑到有些读者可能不太熟悉电子商务，只是想在网上开店销售商品，因此为了便于读者理解和阅读，本书没有使用过多的专业术语，而是采用通俗易懂的文字、清晰生动的图片，帮助读者快速上手搭建网店并掌握经营管理网店的技巧。

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。

本书由田俊乐、刘红等编著，参与本书编写的人员还有刘晓辉、马亮、杜凯琳、李海宁、陈志成、王延杰、赵卫东、刘淑梅、杨伏龙、李文俊、王同明、石长征、朱敬等。

我们的 E-mail: guopengfei@phei.com.cn

容内要主



目录 CONTENTS



第 1 章 准备工作 —— 开店前需要了解的重要事项	1
1.1 我开网店	2
1.1.1 网上开店的优点	2
1.1.2 适合网上开店的人群	3
1.1.3 网店经营者的个人能力与心态	5
1.2 准备工作	6
1.2.1 网上开店的基本设备	6
1.2.2 网上开店的基本定位	9
1.3 网上开店与交易的基本流程及盛行原因	10
1.3.1 网上开店的基本流程	11
1.3.2 流行淘宝网开店与交易的原因	14
案例 1: 网店设计工作室	15
案例 2: 大学毕业生玲玲传授网上开店的经验	16
第 2 章 迈出第一步 —— 准备好开店的各大武器	17
2.1 成为淘宝会员	18
2.1.1 注册电子邮箱	18
2.1.2 注册淘宝会员	22
2.2 下载并安装阿里旺旺	26
2.2.1 阿里旺旺的主要特点	26

2.2.2	下载并安装阿里旺旺	27
2.3	下载并安装淘宝助理	32
2.3.1	淘宝助理的主要特点	32
2.3.2	下载并安装淘宝助理	32
2.4	开通支付宝	37
2.4.1	支付宝的好处	37
2.4.2	支付宝的注册和激活	37
2.4.3	支付宝认证	40
2.5	开通网上银行	41
2.5.1	开通网上银行	42
2.5.2	修改网上银行密码	45
2.5.3	支付宝的交易、付款、充值方式	46
2.6	银行卡、网上银行、支付宝账户之间的关系	47
2.6.1	银行卡与网上银行的关系	47
2.6.2	网上银行与支付宝账户的关系	47
2.7	查看支付宝账户余额	48
2.7.1	页面查询	48
2.7.2	电话查询	49
案例 1:	悦悦教你如何在网上经营书店	49
案例 2:	公务员的工艺品店	50
第 3 章	申请店铺 —— 终于有自己的小店啦	51
3.1	准备开张	52
3.1.1	准备商品图片	52
3.1.2	文字信息	58
3.1.3	发布商品	60
3.1.4	申请店铺	67
3.1.5	商品分类	69
3.1.6	修改上架商品的信息	71
3.2	店面装修	73
3.2.1	店铺风格的选择	73

3.2.2	店标的制作.....	74
3.2.3	制作店铺公告.....	78
3.3	推荐优势商品.....	80
3.3.1	商品推荐原则.....	81
3.3.2	使用橱窗推荐位.....	81
3.3.3	使用店铺推荐位.....	84
	案例 1: “数码存储直销小子” 的开店经验.....	86
	案例 2: 小爱教你到批发市场进货的技巧.....	88
第 4 章	宣传店铺 —— 让你的小店一夜成名	89
4.1	利用论坛和常用工具宣传店铺.....	90
4.1.1	论坛发帖.....	90
4.1.2	设置阿里旺旺头像.....	92
4.1.3	制作个性化的宝贝分类.....	93
4.2	店内宣传技巧.....	99
4.2.1	设置好店名.....	99
4.2.2	善用宝贝推荐.....	99
4.2.3	巧用店铺留言.....	100
4.2.4	添加友情链接.....	101
4.2.5	设置个人空间.....	102
4.3	在淘宝社区中宣传店铺.....	104
4.3.1	认识消费者社区.....	105
4.3.2	申请社区广告位.....	105
4.4	积极参与淘宝网活动.....	107
4.4.1	加入淘宝商城.....	108
4.4.2	加入淘宝商盟.....	109
4.5	其他推广方式.....	111
4.5.1	网上推广形式.....	111
4.5.2	网下推广形式.....	112
	案例 1: 珠宝首饰品店.....	113
	案例 2: 下岗工人的辉煌史.....	114

第5章 沟通买家 ——用温情和真诚留住顾客 115

5.1 沟通买家的方法.....	116
5.1.1 查看买家站内信件.....	116
5.1.2 回复买家站内信件.....	117
5.1.3 向买家发送站内信件.....	118
5.1.4 回复“宝贝详情”页面上的买家留言.....	119
5.1.5 回复店铺页面上的买家留言.....	120
5.1.6 回复阿里旺旺上的买家留言.....	123
5.1.7 使用移动旺旺.....	126
案例 1: 佩佩的成功之路.....	129
案例 2: 小女孩不懈努力终成功.....	130

第6章 出售第一件宝贝 ——成功在向你招手 131

6.1 使用支付宝出售宝贝.....	132
6.1.1 确认买家是否付款.....	132
6.1.2 修改宝贝价格.....	133
6.1.3 选择物流发货.....	133
6.1.4 给买家作出评价.....	135
6.1.5 处理买家退款申请.....	137
案例 1: 双金冠网店.....	141
案例 2: 解决物流纠纷.....	141

第7章 寻找更多的买家 ——离成功更进一步 143

7.1 留住上门的买家.....	144
7.1.1 做好欢迎词.....	144
7.1.2 主动介绍商品.....	144
7.1.3 理性对待买家议价.....	145

7.1.4	买卖不成仁义在.....	146
7.2	做好买家的分类与会员制度.....	147
7.2.1	买家的分类.....	147
7.2.2	不可遗漏买家.....	150
7.2.3	主动出击宣传推广.....	150
7.2.4	派发红包邀请买家.....	152
7.2.5	实行会员分级制度.....	157
7.2.6	设定店铺提醒.....	158
案例 1:	虚拟网店.....	158
案例 2:	大学生教你如何在网上经营手机店.....	160

第 8 章 提高客户服务质量 —— 良好的售后服务让顾客安心..... 161

8.1	出售商品的技巧.....	162
8.1.1	主动介绍商品.....	162
8.1.2	为买家节省运费.....	163
8.1.3	导购中的小技巧.....	164
8.1.4	电话交流中的注意事项.....	165
8.1.5	为商品打好包装.....	167
8.1.6	选择合适的送货方式.....	170
8.1.7	上门送货的注意事项.....	172
8.1.8	制定合理的退货和换货政策.....	172
8.1.9	合理解决矛盾和冲突.....	177
8.1.10	引导买家修改中评和差评.....	178
8.1.11	维护客户关系.....	179
案例 1:	阿姨也可以开店.....	180
案例 2:	根据信用等级安排上架商品的数量.....	180

第 9 章 省钱支招 —— 怎样降低物流成本..... 183

9.1	降低物流成本.....	184
9.1.1	利用快递业务.....	184

9.1.2	利用邮政业务.....	191
9.1.3	大件物品使用快运和铁路托运.....	197
案例 1:	宠物用品店.....	197
案例 2:	李小姐教你如何做好售后服务.....	198

第 10 章 技巧经验谈 —— 成功掌柜的生意经 199

10.1	十大开店的经验.....	200
10.2	开网店的十大经营技巧.....	201
10.3	吸引更多顾客的十大方法.....	202
10.4	网上开店的注意事项.....	203
10.5	淘宝网开店的 18 条“戒律”.....	204
10.6	好店铺的标准.....	205
10.7	快速升钻秘籍.....	206
10.8	如何减少库存.....	207
10.9	谨防骗术.....	207
10.10	淘宝开店的注意事项.....	209
案例 1:	地方特产店.....	210
案例 2:	小雅教你如何用旺铺更好地推销产品.....	211

附录 A	中国主流快递公司网址.....	213
------	-----------------	-----

附录 B	网上开店与交易实用软件网址.....	215
------	--------------------	-----

附录 C	网上开店实用工具软件网址.....	217
------	-------------------	-----

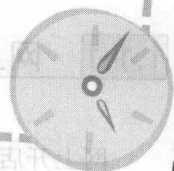
附录 D	全国最大的 50 个专业批发市场.....	219
------	-----------------------	-----

附录 E	网上开店大卖家店铺展示.....	221
------	------------------	-----



第1章 准备工作

——开店前需要了解的重要事项



- ◎ 网上开店的基本设备
- ◎ 正确选择网上开店平台
- ◎ 兼职作老板
- ◎ 网上开店的基本流程
- ◎ 流行淘宝网开店与交易的原因

1.1 我开网店

由于上网人数的迅猛增长和网络的快速发展,越来越多的年轻人习惯并依赖于网上购物,网上购物已经成为不可阻挡的一个潮流趋势。

良好的开始是成功的一半,选择正确的网店开设平台,对于想要网上开店的用户来说至关重要,淘宝网就是一个不错的选择。

1.1.1 网上开店的优点

网上开店主要有以下优点。

◆ 1. 永不关门

网上开店不受营业时间的限制,每周7天,每天24小时正常营业,而且更不会受经营地点与经营面积的影响,因此经营者可以在任意角落开设网店,只要经营者愿意,网店可以陈列成千上万种商品,任何时候都可为客户提供良好的服务。

◆ 2. 成本低廉

由于是网络虚拟商店,业主无需为租赁场地发愁,无需为水电费发愁,无需为店员的工资发愁,唯一需要考虑的就是商品是否“货真价实”。

◆ 3. 服务优质

网上商店不但可以完成普通商店的所有交易,而且还可以通过多媒体技术为用户提供更加全面的商品信息。

◆ 4. 客户无限

全球范围内任何人都可以通过互联网访问网上商店,丝毫不受空间限制。只要网店的商品有特色、宣传得当、价格合理、经营得法,网店就会有不错的访问流量,继而大大增加销售机会,取得良好的销售收入。

◆ 5. 经营方式灵活

网店的经营方式是借助因特网进行的,经营者可以自由选择全职或者兼职,经营方式较为简单、方便。

1.1.2 适合网上开店的人群

网上开店不仅需要诚信和耐心,更需要一定的专业知识,包括店铺营销、财务管理等多方面的知识。在开设网上店铺之前,创业者首先要明确自己是否适合开网店。

◆ 1. 适合网上开店的人群类型

适合网上开店的人群主要有以下几类。

(1) 小企业管理者

以前,如果是一些名不见经传的中小企业,要想把产品送进百货商店的大门简直比登天还难,而如今网络店铺为他们提供了一个广阔的平台,解决了中小企业产品“难销售”的问题。不用再受地段、规模、项目等因素约束,只要上网就能做到资源共享,不但实现了中小企业在网络店铺上与知名大企业平等竞争的要求,同时还实现了开展全球经营的策略。

(2) 大学生

通常情况下大学生学业压力较小,课程较少,学习生活较为轻松,网络应用得心应手,自然想法也比较新颖,而且大学生接受新东西的能力比较强,上网开店不失为课外实践的一种手段。

据专家分析,在不影响学习的情况下,学生兼职开网店是一个不错的兼职选择。开网店收获的不仅仅是利润,更多的是创业经验、沟通的能力;创业教育不仅仅是给要创业的人准备的,也是所有希望走入社会的大学生都需要接受的一种教育。大学生只有更多地接触社会,了解商业规则,熟悉人际沟通,才能对将来求职、就业有更好的帮助。

(3) 初创业者

对于刚开始创业的人来说,在公司建立的初期,因知名度较低,自然生意也就没有那么好,而网上开店创业这种行为风险比较小,通过开设网络店铺,在出售商品的同时还可以提高公司的知名度。此外,网民也可以通过搜索引擎找到店铺的链接。建立起了知名度就迈出了创业的第一步,之后做到“网下开小店当老板,网上开店铺做‘掌柜’”,网上网下两不误,生意实现双丰收已不是难事。

(4) 收藏爱好者

收藏者的收藏品往往都是一些市场上不容易看到的物品,如果开一个网店进行销售,通常效果会不错。

(5) 香港商人

香港无疑是购物之都,香港商人也通常被称为“世界上最伟大的推销员”,他们具有现代意识,上进、坚强,香港商人以效率高和速度快著称。如果开一个网店卖港货,生意应该会不错。

（6）自由职业者

对于不少喜欢上网冲浪的自由职业者来说，开设网络店铺并不在意自己的东西能卖多少钱，而是希望有更多的人能喜欢自己平时逛街所淘来的东西，其主要目的是为了通过开店来充实自己的生活，寻找一些志趣相投的朋友。因此此类人投资风险通常较小，而且还可以以此为契机，拓宽社交圈子，为今后的发展作好铺垫。

（7）拥有实体店的人

许多有实体店面的经营者也会在网上开店，将生意扩展到网上，不断发展自己的消费群体，从而增加一个销售渠道。

然而，并非所有的实体店都适合在网上开设分店，对于不同经营范围的商品，应该选择不同的经营策略。

适合网上开店销售的商品一般具备以下特点。

- 体积较小：主要是方便运输，降低运输的成本。
- 附加值较高：价值低过运费的单件商品是不适合网上销售的。
- 具备独特性或时尚性：网店销售不错的商品往往都是独具特色或者十分时尚的。
- 价格合理：如果网下可以相同的价格买到，就不会有人在网上购买了。
- 稀有性：网下没有，只有网上才能买到，比如外贸订单产品或者直接从国外带回来的产品。
- 通过网站了解就可以激发浏览者的购买欲：如果这件商品必须要亲自见到才可以达到购买所需要的信任，那么就不适合在网上开店销售。

根据以上的商品特点，目前适宜在网上开店销售的商品主要包括首饰、数码产品、电脑硬件、手机及配件、保健品、成人用品、服饰、化妆品、工艺品、体育及旅游用品等。

◆ 2. 适合开网店的人群性格类型

适合开网店的人群性格类型有以下几种。

（1）独立自主型

年轻人需要一个独立自由的生活方式以便决定自己的道路。这类人的生活形态非常个性化，不盲从世俗，相反地，很有自己的生活主见。为此很多人选择创业之路，但现实中创业并不是一件容易的事，其中创业资金就是一个难题。对于一些资金不够、但又想自主创业的年轻人来说，网上开店的确是一个不错的选择。随着网上购物的白热化，网店的发展渐渐成熟，这就非常适合年轻人发展自主创业。

（2）理想主义型

人在外部环境和自身条件的影响下都会产生不同的理想，也会因为一些客观条件的制约暂时不能实现理想，但是可以努力跨出理想的第一步，再向着自己的目标不断奋斗，理想迟早会实现。例如，理想是开网店，那就可以先选择好项目，然后在网络平台上打造自己的小店，认真经营，也许会收益良多。相反地，如果有了理想，却总迟迟不肯行动，成功不可能自己跑到人身边。

(3) 个人兴趣型

这类人开网店的成功机率通常会比别人大,据调查表明,兴趣有神奇的变无效为有效,化低效为高效的内驱动作用。因此,如果一个人对网上开店方面很感兴趣,就会把自己的全部精力都投入到其中去,这样网店的经营就会更加出色,成功的机率就会大很多。

1.1.3 网店经营者的个人能力与心态

◆ 1. 网店经营者的个人能力

要开一个赚钱的网店,需要经营者具有良好的个人能力。

(1) 经营策略

在开店初期,为了提升自己店铺的人气,应适当地进行营销推广,例如将商品分类列表上的商品名称加粗、增加图片以吸引眼球等,也可以利用不花钱的广告做推广宣传,比如与其他店铺和网站交换链接。但是推广得过度夸张则会使顾客反感,所以要特别注意推广的度。

为了提升人气,可以设定一元拍或低价出售的方式达成交易。只要有比较多的成交记录,就有不错的好评,从而促使更多的买家来买东西。

(2) 网上开店的个人能力

网上开店需要的个人能力主要体现在以下几个方面。

- 要有良好的市场判断能力,可以选择适销对路的商品。
- 要有良好的价格分析能力,既要进到价格低的商品,又要将商品标出一个适宜的出售价格。
- 要有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店,而不坐等顾客上门。
- 要有敏锐的市场洞察力,可以实时把握市场的变化,并据此调整自己经营的商品范畴与经营方式。
- 要有热情服务的意识,可以通过良好的售后服务建立起自己的忠实客户群体。

◆ 2. 网店经营者的心态

在网上开店总会遇到拍下不买的买家,这种情况也很正常,此时卖家要保持平和心态。此外还得具备以下心态。

(1) 长期经营的心态

从确定要经营网店的那一刻起,就应该本着敬业的态度去经营,开店之初就应该对开店的风险有个基本的评估。每一个店都是从没有到有的,生意的好坏应该要从客观方面寻找原因,与其跟别人诉苦不如学着自己调整经营策略。新店经营通常较难,但是只要经营的东西有特色、有优势,成功就不会太远了。

(2) 诚信的心态

不管是在哪一个领域,诚信都是最基本、最重要的一点,特别是像网店这样的虚拟店铺,交易不是采取面对面的方式,买家只是通过卖家提供的文字和图片来了解商品质量,这点就要考验卖家的诚信了。当然这里所说的诚信不仅仅是指对买家要信守承诺,更重要的是不夸大商品的优点也不掩饰商品的不足。只有做到真诚对待顾客,顾客才会报以同样的信任,自然而然,实现钻石卖家的梦就不会太远了。

(3) 平和的心态

生意有淡、旺季是最平常的事,经营者应该要用平和的心态去看待此现象。不管遇到淡季还是旺季,最忌讳的就是浮躁盲目,应该客观地分析原因,继而寻找有针对性的解决方案才是上策。

(4) 学习的心态

无论从事哪个商业领域,不断地吸收新的知识对于日后的发展是一件非常重要的事。对于从商的人而言,掌握最新的市场需求更是成功的先决条件,开网店也是如此。

学习的方式多种多样,可以选择在淘宝网上学习,也可以通过书本或向同行学习等。使用循序渐进的学习方法,每天接收不同的市场信息,才能抓住商机。

1.2 准备工作

随着人们生活水平的不断提高,网上购物也日益频繁,这也使得越来越多的人投身于网上开店的行业中。

所谓网上商店是指建立在第三方电子商务平台上并由商家自行开展电子商务的一种生意形式,其含义如同在大型商场中租用场地开设商家的专卖店一样。不同的是,网店是一个虚拟商店,无需繁琐的购买步骤,商家只需上网浏览、购买、下单即可。

1.2.1 网上开店的基本设备

网上开店的基本设备主要可分为硬件设施和软件设施两大类。

◆ 1. 硬件设施

网上开店的硬件设施主要包括以下几种。