

文杰书院 编著

一看就会



新手网上交易、 购物与经营



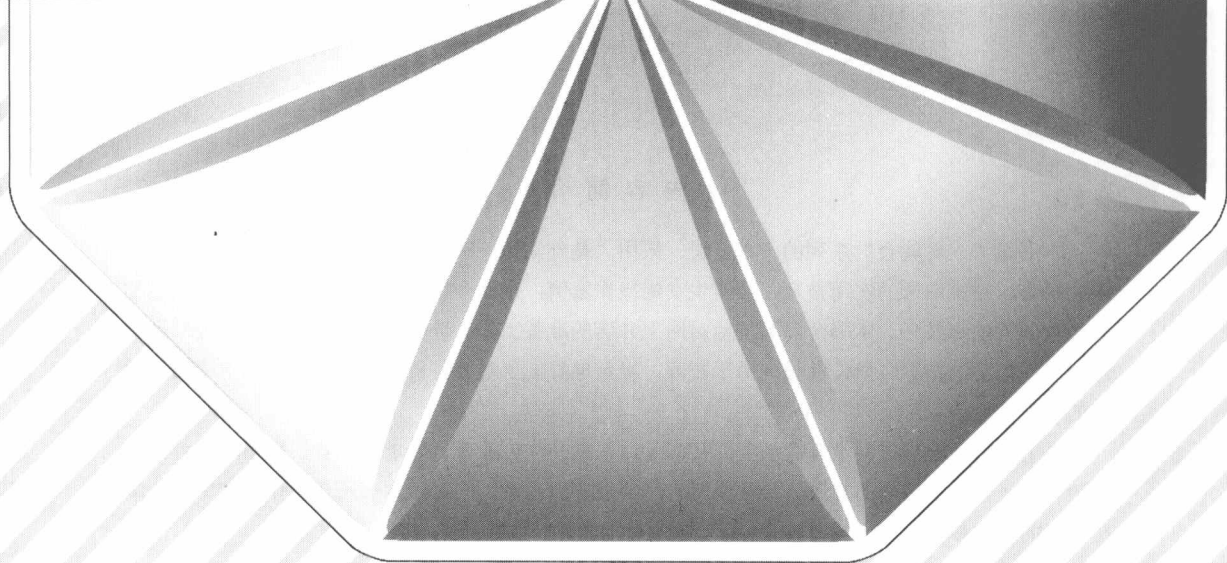
赠送：正文知识点多媒体教学视频录像

丛书功能与特色：

- ① 简洁的全程图解，不必开机即可快速学习和使用
- ② 详尽的操作步骤，手把手式的互动教学模式
- ③ 分栏的排版格式，一本书相当于两本书的信息含量

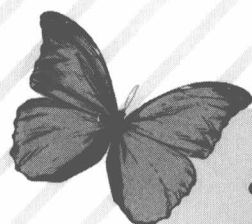


中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

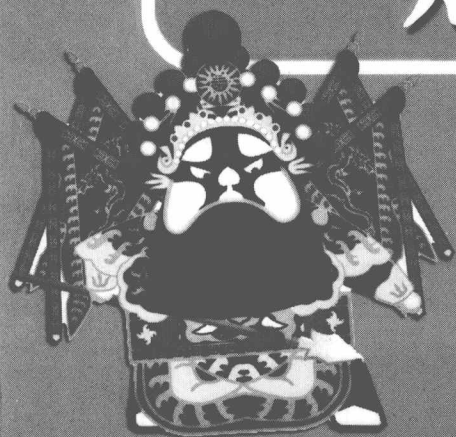


文杰书院 编著

一看就会



新手网上交易、 采购与经营



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书是“一看就会”系列的一本分册,采用“基础知识+实践操作”的教学模式,以通俗易懂的语言、精挑细选的实用技巧、翔实生动的操作案例,全面介绍了在淘宝、易趣、拍拍网购物与经营的方法和技巧。本书全面系统地对网上开店的准备工作、选品定位、供货渠道等各个环节进行了手把手的指导,操作性强,易于实践,极大地降低了对计算机一知半解、无从下手的初学者的自学难度。

本书特别适合想在网上开店创业的初学者,包括初次创业者、寻求兼职者、自由职业者等,也适合已经开办了网店的想进一步掌握网店经营技巧的读者。同时,本书还适合作为初中级电脑短训班的培训教材。

图书在版编目(CIP)数据

新手网上交易、购物与经营 / 文杰书院编著. —北京:
中国铁道出版社, 2009. 8
(“一看就会”系列)
ISBN 978-7-113-10454-2
I. 新… II. 文… III. 电子商务—商业经营 IV. F713.36
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 150146 号

书 名: 新手网上交易、购物与经营
作 者: 文杰书院 编著

责任编辑: 苏 茜
特邀编辑: 田高阳
封面设计: 付 巍
版式设计: 郑少云

编辑部电话: (010) 63583215
编辑助理: 王 宏
封面制作: 白 雪
责任印制: 李 佳

出版发行: 中国铁道出版社 (北京市宣武区右安门西街 8 号 邮政编码: 100054)
印 刷: 三河市华丰印刷厂
版 次: 2009 年 11 月第 1 版 2009 年 11 月第 1 次印刷
开 本: 787mm×1 092mm 1/16 印张: 15.25 字数: 313 千
印 数: 4 000 册
书 号: ISBN 978-7-113-10454-2/TP·3531
定 价: 29.00 元 (附赠光盘)

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版的图书,如有缺页、倒页、脱页者,请与本社计算机图书批销部调换。

电脑作为一种工具,已经被广泛地应用到现代社会的各个领域,正在改变各行各业的生产方式以及人们的生活方式,成为人们日常工作、生活和学习中必不可少的助手。使用电脑成为了人们的一种生存技能,不会熟练地运用电脑将给现代生活带来很大的不便。因此,如何快速地学习和掌握电脑知识与技术,并将所学知识应用于现实生活和实际工作中,已成为目前大多数初学者需要迫切解决的问题。

为适应这种需求,我们组织编写了这套“一看就会”系列,以满足广大电脑初学者快速学习和使用电脑的渴望。本丛书采用深入浅出、循序渐进的写作方式,以图解的形式全面介绍电脑的应用方法与技巧。希望本丛书能给您带来学习的乐趣和成功的喜悦。

读者对象

本丛书主要针对使用电脑的初级读者。不但适合广大电脑初学者从零开始学习电脑知识;还适合有一定基础的读者学习和掌握更多的实用技能;也可以帮助读者轻松实现对电脑知识和技能操作的了解、熟悉、掌握和提高。

图书产品

本丛书涵盖电脑应用各领域,可以作为电脑入门必修教材使用。在充分调研初学者实际需求的基础上,我们精心策划了本丛书。第一批共计出版 10 种,包括以下书目:

- 《一看就会·新手电脑入门》(适用于 Windows XP/Office 2007 用户)
- 《一看就会·新手网上交易、购物与经营》
- 《一看就会·新手学五笔打字与排版》(适用于 Windows XP/Office 2003 用户)
- 《一看就会·新手电脑办公》(适用于 Windows XP/Office 2007 用户)
- 《一看就会·老年人学电脑》(适用于 Windows XP/Office 2003 用户)
- 《一看就会·新手学 Office 2007 办公三合一》
- 《一看就会·新手学 Excel 2007 表格处理》
- 《一看就会·新手学 Photoshop CS4 图像处理》
- 《一看就会·家庭电脑综合应用》(适用于 Windows Vista/Office 2007 用户)
- 《一看就会·老年人学上网》

丛书特色

本丛书的编者具有多年电脑操作及教学经验,深谙读者学习的规律和需求;在写作中特别注重学习的方法和效果,从而使本丛书特色更加鲜明。具体特色如下:



1. 简单明了的图解教程

采用了全程图解的讲解方式，易学易懂，能快速提高电脑的应用技能。



2. 从实践开始学习操作

根据初学者的学习习惯，结合日常电脑操作的流程，对于知识点的学习采用实例引导的方式进行讲述。精心安排的一系列应用实例，可使读者可以在一个个典型实例的引导下学习。旨在帮助读者由简到繁、由易到难、循序渐进地完成一系列与实际工作紧密联系的操作。



3. 操作步骤详尽

在编写过程中特别注重初学者学习的特点，在结合图解的基础上，操作步骤详尽。避免出现漏步、跳步现象；避免影响读者正常学习和使用；特别符合初学电脑的特点。



4. 美观大方的排版设计

正文排版简洁、大方、美观。在版式设计过程中，将基础知识和操作案例采用了分栏双列排版方式，同时在操作步骤图中给出了具体的标识。这样不仅节省了版面空间，还丰富了信息量。针对标题、正文、注释、技巧等，设计了醒目的字体，使读者在学习之初就会有清晰的条理，从而有效地提高学习效率。



5. 超值多媒体教学光盘

各分册均免费赠送一张超值多媒体教学光盘，主要包括如下内容：

- 提供了与本书正文相关的视频教学内容，读者在看书学习的同时，通过观看视频教学加深对知识的理解。
- 每张多媒体教学光盘均免费赠送 1~2 套与本书内容相关的多媒体视频教学课程，从而拓展读者的知识面，提高读者的电脑应用水平。



6. 完善的售后服务

为了有效帮助读者快速掌握电脑操作技能，深刻理解本丛书编写意图与内涵，进一步提高对本书的使用效率，我们建立了完善的售后服务体系，构建读者与编者之间交流的直通车。读者在使用本丛书时如遇到各种问题，或有任何建议，可以登录网站的直通车。读者在使用本丛书时如遇到各种问题，或有任何建议，可以登录网站 <http://www.itbook.net.cn> 或发邮件至 itmingjian@163.com，我们会竭诚为读者作出满意的答复。

最后，衷心感谢您对本丛书的支持，我们将再接再厉，努力为读者奉献更加实用的优秀电脑图书，衷心祝您早日成为电脑使用高手！

编 者

2009 年 7 月

越来越多的用户喜欢在网上购物。网上交易、购物深受网民喜爱，同时很多网友希望在网上开店创业。相对于传统的经营模式，在网上开店成本小、门槛低、方式灵活，因此吸引着越来越多的人投身其中。体验当网店老板的酸甜苦辣的同时，用诚信和努力证明自己的能力、收获劳动后的硕果。为了帮助读者在网上开辟自己的新天地，打造一个全新的网络营销模式，我们组织编写了《新手网上交易、购物与经营》。

本书在编写过程中根据计算机初学者的学习习惯，采用由浅入深、由易到难的方式讲解。读者还可以通过随书赠送的多媒体视频教学光盘学习。全书结构清晰、内容丰富，主要包括以下 4 个方面的内容：



1. 淘宝网购物、开店与交易

本书第 1 章~第 6 章详细介绍了在淘宝网注册、购物、开店、交易管理和推广宣传的方法与操作案例。通过这部分内容的学习，读者可以完全掌握在淘宝网开店与交易的方法，进而掌握网上交易的流程。



2. 易趣网购物、开店与交易

本书第 7 章和第 8 章介绍了在易趣网购物与开店的具体操作方法。易趣网的操作与淘宝网大体相同，因此在学习淘宝网的基础上，学会使用易趣网已经不是一件困难的事情。



3. 拍拍网购物、开店与交易

本书第 9 章和第 10 章介绍了在拍拍网购物与开店的具体操作方法。通过学习在拍拍网购物与开店，读者可以极大地拓展网店产品的销售和推广渠道。



4. 网络交易安全管理

本书第 11 章介绍了网络交易中需要注意的一些安全常识与安全交易知识。通过对本章的学习，读者可以确立安全的网络交易观念，同时还可以掌握安全防范的方法与技巧。

本书由文杰书院组织编写，参与本书编写工作的有李军、罗子超、李强、陆向辉、张辉、张洋、任新、李智颖、蔺丹、高桂华、周军、李统财、安国英、蔺寿江、刘义、贾亚军、蔺影、周莲波、贾亮、闫宗梅、田园、高金环、李博、贾万学、安国华、宋艳辉等。

我们真诚希望读者在阅读本书之后，可以开拓视野，增长实践操作技能，并从中学习和总结操作的经验和规律，达到灵活运用水平。鉴于编者水平有限，书中纰漏和考虑不周之处在所难免，热忱欢迎读者予以批评、指正，以便日后我们能为读者编写更好的图书。

编者

2009 年 8 月



Chapter 1 初步认识网络交易 1

- 1.1 网络交易的基本知识 2
 - 1.1.1 网络交易用户群 2
 - 1.1.2 网络交易平台允许交易的商品 2
 - 1.1.3 网络交易中什么商品最畅销 3
 - 1.1.4 网上交易安全性 3
- 1.2 常见网络交易平台简介 4
- 1.3 网络交易的基本条件 5
- 1.4 网络交易的基本流程 5
- 1.5 网络交易的常见付款方式 6



Chapter 2 迈出网上交易的第一步 7

- 2.1 注册与登录淘宝网 8
 - 2.1.1 淘宝网免费注册与认证流程 8
 - 2.1.2 注册电子邮箱 8
 - 2.1.3 注册淘宝网会员 10
 - 2.1.4 注册淘宝网会员注意事项 11
 - 2.1.5 使用账户登录淘宝网 12
 - 2.1.6 编辑淘宝个人信息 13
 - 2.1.7 淘宝账户安全管理 13
- 2.2 使用淘宝常用软件 15
 - 2.2.1 下载和安装阿里旺旺 16
 - 2.2.2 添加阿里旺旺好友 17
 - 2.2.3 使用阿里旺旺分组功能 18
 - 2.2.4 使用阿里旺旺与淘友沟通 19
 - 2.2.5 查看聊天记录 19

2.2.6 下载并安装淘宝助理 20

2.2.7 下载并安装淘宝工具条 22

2.3 注册与激活支付宝账户 24

2.3.1 登录支付宝网站注册支付宝账号 24

2.3.2 支付宝账户绑定淘宝会员名 25

2.3.3 激活注册淘宝网自动创建的支付宝账号 26

2.3.4 支付宝实名认证 27

2.3.5 个人支付宝实名认证 27

2.3.6 确认汇款金额完成实名认证 29

2.4 支付宝账户安全管理 30

2.4.1 如何让支付宝账户更安全 30

2.4.2 修改支付宝密码 31

2.4.3 设置支付宝密码保护 31

2.4.4 找回支付宝密码 32

2.4.5 使用“支付宝信使” 34

2.4.6 安装数字证书 35

2.4.7 安装支付宝安全控件 36

2.5 开通网上银行 37

2.6 给支付宝充值 39



Chapter 3 在淘宝网购物 41

3.1 搜索及寻找商品 42

3.1.1 按宝贝类目寻找商品 42

3.1.2 搜索使用技巧 42

3.1.3 高级搜索功能 43

3.1.4 商品排序 44

3.1.5 访问商家店铺 44

3.1.6 收藏商品 45

3.1.7 发布淘宝打听 45

3.1.8 查看发出的打听	46	4.2.2 搜索信息	66
3.2 与卖家联络	47	4.2.3 了解商家信用	67
3.2.1 查看卖家信用评价	47	4.2.4 使用留言询价功能	67
3.2.2 发送站内信件咨询	47	4.2.5 查看与回复留言	68
3.2.3 查看回复的站内信	48	4.2.6 发布求购信息	68
3.2.4 在商品页面给卖家 留言	48	4.2.7 使用买卖速配功能	69
3.2.5 使用网页版阿里旺旺 联系卖家	49	4.2.8 使用阿里旺旺与 商家洽谈	70
3.2.6 使用阿里旺旺联系 卖家	49	4.2.9 设置支付宝账户	71
3.3 购买商品	50	4.2.10 订购商品	71
3.3.1 淘宝网上商品的出售 形式	50	4.2.11 完成支付宝担保交易 ...	72
3.3.2 购买“一口价”商品	50	4.2.12 确认收货	73
3.3.3 付款	51	4.3 开店前准备	74
3.3.4 参加商品竞拍	52	4.3.1 开店相关内容准备	74
3.3.5 查看竞拍中的商品	52	4.3.2 拍摄精美图片	74
3.3.6 使用购物车批量购物	53	4.3.3 使用 Photoshop 剪裁 图片	75
3.3.7 管理购物车	54	4.3.4 调节图片光线	75
3.3.8 确认收货	55	4.3.5 制作水印效果	76
3.3.9 给卖家做出信用评价	56	4.3.6 保存图片	76
3.3.10 申请退款	57	4.4 申请开店	77
3.3.11 申请退货	58	4.4.1 发布商品	77
3.4 买家购物秘籍	59	4.4.2 修改上架商品的信息	78
3.4.1 深入了解商品	59	4.4.3 申请店铺	79
3.4.2 货比多家	60	4.5 装修淘宝店铺	79
3.4.3 正确对待卖家信用 评价	60	4.5.1 制作与上传简易 动态店标	79
3.4.4 从店铺评分看卖家	61	4.5.2 设置店铺风格	81
3.4.5 投诉保障自身利益	61	4.5.3 使用动态店铺公告 模板	82
3.4.6 管理投诉	62	4.5.4 为店铺页面安装雅虎 统计	83
		4.5.5 为店铺添加背景 音乐	84
		4.5.6 设计店铺类目	85
		4.5.7 使用商品描述模板	85
		4.6 使用淘宝助理	88
		4.6.1 登录淘宝助理	88



Chapter 4 淘宝网开店基础 . 63

4.1 寻觅货源的方法	64
4.2 在阿里巴巴网站寻觅货源	64
4.2.1 注册阿里巴巴网站	64

4.6.2	使用淘宝助理下载宝贝	88
4.6.3	建立宝贝模板	89
4.6.4	上传宝贝	90
4.6.5	批量编辑宝贝	91
4.6.6	导出宝贝信息 CSV 文件	91
4.6.7	导入宝贝 CSV 文件	91
4.6.8	备份与恢复数据库	92



Chapter 5 淘宝卖家交易管理 93

5.1	与买家做第一笔交易	94
5.1.1	与买家交流	94
5.1.2	回复宝贝留言	94
5.1.3	修改交易价格	95
5.1.4	发货	96
5.1.5	使用在线下单发货	96
5.1.6	使用其他物流方式发货	97
5.1.7	批量发货	97
5.1.8	跟踪物流信息	98
5.1.9	使用运费模板	100
5.1.10	评价买家	101
5.2	提现	101
5.2.1	设置提现银行账户	101
5.2.2	查看支付宝账户金额	103
5.2.3	申请提现	103
5.2.4	处理不能提现的资金	104
5.3	售后服务	105
5.3.1	制定退换货条款	105
5.3.2	处理已收货退款	105
5.3.3	处理退货	106
5.3.4	回应买家投诉	108
5.3.5	引导买家修改中、差评	109
5.3.6	为买家评价做出解释	110



Chapter 6 淘宝店铺的宣传与推广 111

6.1	店内宣传	112
6.1.1	使用店铺推荐位置	112
6.1.2	查看店铺推荐宝贝	113
6.1.3	使用橱窗推荐位	113
6.1.4	交换友情链接	114
6.1.5	在店名中加入宣传信息	115
6.1.6	巧妙使用店铺留言	115
6.2	布置个人空间	116
6.2.1	修改空间资料	116
6.2.2	撰写文章	117
6.3	在淘宝网消费者社区宣传	117
6.3.1	认识淘宝网消费者社区	117
6.3.2	发帖	118
6.3.3	利用发帖做市场调查	118
6.3.4	快速回帖	119
6.3.5	申请社区广告位	120
6.4	利用阿里旺旺宣传	120
6.4.1	利用阿里旺旺个性签名信息宣传	120
6.4.2	利用阿里旺旺自动回复功能	121
6.4.3	使用消息群发功能	122
6.4.4	建立买家用户群	122
6.5	其他推广方式	124
6.5.1	网站提醒设置	124
6.5.2	使用手机短信提醒	124
6.5.3	创建红包	125
6.5.4	发送红包	126
6.5.5	收藏竞争对手的店铺	127
6.5.6	申请加入消费者保障计划	127
6.5.7	订购旺铺服务	129
6.5.8	加入淘宝商城	130

- 6.5.9 加入淘宝商城的条件与优势132

Chapter 7 在易趣网购物 .. 133

- 7.1 注册与登录易趣网134
 - 7.1.1 注册易趣会员134
 - 7.1.2 登录易趣账户135
- 7.2 查找商品136
 - 7.2.1 在易趣网寻找商品136
 - 7.2.2 使用比较商品功能137
 - 7.2.3 加入收藏夹137
 - 7.2.4 查看收藏物品137
 - 7.2.5 加入购物车138
- 7.3 购买商品138
 - 7.3.1 了解卖家139
 - 7.3.2 购买竞拍价商品139
 - 7.3.3 购买一口价商品140
 - 7.3.4 确认购买物品是否成功140
 - 7.3.5 查看卖家联系方式141
 - 7.3.6 使用网页版易趣通联系卖家142
- 7.4 使用安付通143
 - 7.4.1 设置安付通密码143
 - 7.4.2 给安付通充值143
 - 7.4.3 使用安付通付款145
 - 7.4.4 同意放款146
 - 7.4.5 作出信用评价147
 - 7.4.6 申请退款147

Chapter 8 在易趣网开店拓展市场..... 149

- 8.1 卖家认证150
 - 8.1.1 了解卖家实名认证150
 - 8.1.2 卖家实名认证注意事项150
 - 8.1.3 申请卖家实名认证150
- 8.2 发布商品152
 - 8.2.1 商品出售方式152

- 8.2.2 出售商品前的准备 152
- 8.2.3 发布商品 153
- 8.2.4 管理拍卖中的商品 154
- 8.2.5 使用运费模板 155
- 8.2.6 使用图片管家 156
- 8.3 卖家交易管理 157
 - 8.3.1 使用销售备忘录 157
 - 8.3.2 发货 157
 - 8.3.3 批量评价 158
 - 8.3.4 处理退款 159
 - 8.3.5 申请提现 160
- 8.4 申请开店 160
 - 8.4.1 申请开设超级店铺 161
 - 8.4.2 店铺基本设置 161
 - 8.4.3 更改店铺模板 162
 - 8.4.4 设置店内物品推荐位 163
 - 8.4.5 设置店铺物品分类 164
 - 8.4.6 自定义页面 165
 - 8.4.7 管理店铺留言 166
- 8.5 使用卖家工具 166
 - 8.5.1 使用软件版易趣通 166
 - 8.5.2 易趣助理的下载与安装 167
 - 8.5.3 绑定用户名 169
 - 8.5.4 创建物品 169
 - 8.5.5 导入淘宝助理 CSV 文件 170
 - 8.5.6 上传物品 171
 - 8.5.7 使用运费模板 172

Chapter 9 在拍拍网购物 .. 173

- 9.1 注册拍拍网会员 174
 - 9.1.1 注册拍拍网会员 174
 - 9.1.2 登录拍拍网的方法 175
 - 9.1.3 登录拍拍网的窍门 175
- 9.2 拍拍网个人信息维护 176
 - 9.2.1 完善个人资料 176

9.2.2	绑定邮箱地址	177
9.2.3	设置收货地址	178
9.2.4	设置交易密码	178
9.3	在拍拍网寻找商品	179
9.3.1	拍拍网寻找商品的方式	179
9.3.2	缩小搜索范围	180
9.3.3	使用对比搜索	180
9.3.4	联系卖家	181
9.3.5	使用临时会话	182
9.3.6	将商品收藏或加入购物车	182
9.3.7	查看收藏夹或购物车	183
9.4	使用财付通购买商品	183
9.4.1	注册财付通	184
9.4.2	给财付通充值	185
9.4.3	认识拍拍网的购买方式	185
9.4.4	参加拍卖竞标	185
9.4.5	购买一口价商品	186
9.4.6	确认收货	187
9.4.7	评价卖家和参与问卷调查	188
9.4.8	使用购物车批量采购	189
9.4.9	申请退货退款	190



Chapter 10 在拍拍网 开店创业..... 191

10.1	拍拍网卖家认证	192
10.2	在拍拍网发布商品	193
10.2.1	发布一口价商品	193
10.2.2	发布拍卖商品	194
10.3	拍拍网卖家交易管理	195
10.3.1	临时改价	195
10.3.2	发货	196
10.3.3	使用批量发货	197
10.3.4	评价买家	197
10.3.5	处理退货退款	198

10.4	拍拍网卖家店铺管理	199
10.4.1	打开店铺管理首页	199
10.4.2	修改店名、店标及 店铺介绍	200
10.4.3	修改店铺公告	200
10.4.4	选择店铺风格	201
10.4.5	添加友情链接	201
10.4.6	自定义店铺分类	201
10.4.7	使用店铺全局管理 功能	202
10.4.8	使用店铺推荐位	203
10.4.9	使用橱窗推荐位	203
10.4.10	使用运费模板	204
10.4.11	导入参考信用	205
10.5	使用卖家工具	206
10.5.1	使用迷你拍拍	206
10.5.2	使用拍拍管理面板	206
10.5.3	使用“腾讯旗下拍拍 网”管理面板	207
10.5.4	使用拍拍助理	208
10.5.5	使用拍拍助理新建 商品	208
10.5.6	导入淘宝助理 CSV 数据文件	209
10.5.7	上传商品	210



Chapter 11 网络交易安全 管理..... 211

11.1	网络安全常识	212
11.1.1	病毒、木马、黑客	212
11.1.2	网络安全的防范目的 及措施	212
11.1.3	常用的网络安全 防范工具	212
11.2	使用瑞星杀毒软件及 防火墙	213
11.2.1	安装瑞星杀毒软件及 防火墙	213

11.2.2	升级瑞星杀毒软件	216	11.4.1	设置浏览器安全区域	224
11.2.3	使用瑞星查杀病毒	217	11.4.2	禁用自动完成功能	225
11.2.4	设置瑞星防火墙访问控制	218	11.4.3	删除 Cookies	226
11.2.5	瑞星账号保险柜保护网上交易	218	11.5	谨防虚假信息	226
11.3	使用 360 安全卫士	219	11.5.1	远离虚假中奖信息	226
11.3.1	安装 360 安全卫士	219	11.5.2	谨防低价行骗商品	227
11.3.2	使用 360 安全卫士查杀木马	221	11.5.3	识别假冒网站	227
11.3.3	使用 360 安全卫士清理恶评插件	222	11.5.4	谨防自动发货骗术	228
11.3.4	使用 360 安全卫士修复系统漏洞	223	11.6	提高网银安全性	228
11.4	IE 浏览器防护	224	11.6.1	使用专业的网银服务	228
			11.6.2	使用网银数字证书	229
			11.6.3	提高网银安全性注意事项	230

Chapter >>

1

初步认识网络交易

本章要点

1. 初识网络交易
 2. 常见网络交易平台
 3. 网络交易的基本条件
 4. 网络交易的基本流程
- 网络交易支付方式

本章主要内容

本章内容可使读者初步认识网络交易。通过介绍几个常见网络交易网站，使读者认识网络交易的基本平台，同时还讲解了网络交易所需要的基本条件及基本流程。通过对本章的学习，读者可以对网络交易有一个初步的认识，为深入学习如何进行网络交易知识奠定基础。

1.1 网络交易的基本知识

网络交易是利用简单、快捷、低成本的通信方式,在买卖双方不谋面的情况下,实现消费者的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关的综合服务活动。

1.1.1 网络交易用户群

下面以图表方式显示网络交易用户群体大致的分布情况,图表以网络交易用户群体的职业及收入属性两方面进行了大致统计。

◆ 使用网络交易的用户职业属性统计

公司职员占最大比例,其次是学生用户,自由职业用户占据相当比例的原因是有相当比例的用户选择网络卖家职业,同时也是网络交易用户中的忠实买家,如图 1-1 所示。

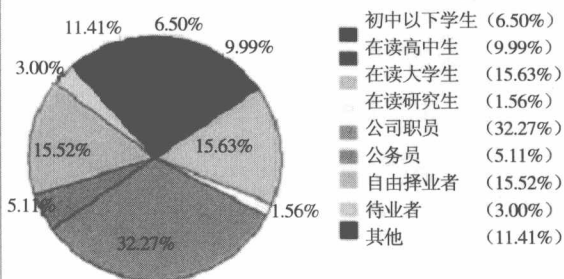


图 1-1

◆ 使用网络交易的用户收入属性统计

从收入情况看,月收入 3000 元以下的中低收入用户占主要比例,其中没有收入的群体占到 28.26%,这部分用户以学生居多,如图 1-2 所示。

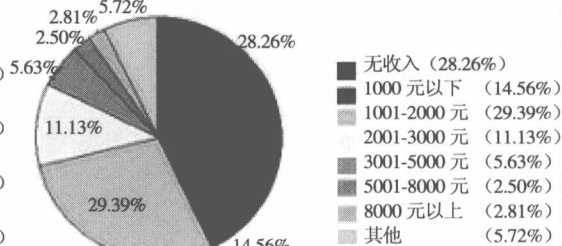


图 1-2

知识拓展

中低收入人群占网络交易较大比例也说明:随着低龄用户年龄的增长以及相应而来的收入的提升,未来网络交易市场规模将进一步扩大,市场仍具有相当潜力。

1.1.2 网络交易平台允许交易的商品

网络交易平台禁止和限制部分物品交易,一旦网络交易平台发现该类物品,有权立即将其删除,并保留给予相关用户警告、冻结直至终止其账户的权力。

◆ 涉及禁止交易的物品

毒品、发票、伪造物、人体器官、军用或警用物品、管制刀具、赌具、侵犯知识产权的物品、流通人民币、文物、国家禁止流通的集邮票品等。

◆ 涉及限制交易的物品

动物、植物、地铁票、车票、酒精饮料、医疗器材等。

1.1.3 网络交易中什么商品最畅销

目前主流网民以年轻化和上班族的白领阶层居多，他们往往选择时尚又具有特色的商品。据统计，网上交易最热销的商品大致分为如下几类：

◆ 虚拟物品	◆ 礼品、家居商品
网络游戏玩家为了追求完美的装备和游戏效果，会购买游戏账户、装备、游戏币等虚拟商品。同时电话卡用户往往会通过网络 的快捷消费服务购买电话卡。	品牌或者具有个性的礼品都显示出个人 品位与个性，往往是买家的主要定位；床上 用品及居家装饰的实用性决定了其热销的原 因，并且能看出主人的品位和心态。
◆ 护肤美容产品	◆ 珠宝
相对柜台品牌护肤美容产品价格，网上 品牌商品价格低廉，这类商品受到众多女性 白领阶层的青睐。	“水晶”、“翡翠吊坠”等珠宝类商品一 直是网上交易最畅销的商品，流行饰品的新 宠水晶和个性化的吊坠受到买家的青睐。
◆ 数码产品	◆ 收藏品
数码产品代表一个时期的时尚，而且不 断推陈出新，每出来一款新的数码产品，往 往都会吸引众多人购买。	“奥运会”刚结束，相关收藏品热潮不会 减退。同时一些其他具有较高收藏价值的商 品也会受到收藏家的青睐。
◆ 服饰	知识拓展
一些四季皆宜的服饰，例如牛仔裤，只 要搭配得体，都可以显示出买家的独特魅力， 同时会受到众多买家的青睐。	还有涉及运动、书籍、音乐、宠物、 网络服务以及成人用品的相关商品，都 是网络畅销商品。

1.1.4 网上交易安全性

网上交易的安全性是人们关注的话题。目前在网络安全机制并不健全的情况下，进行网 络交易应该注意以下几点问题：

◆ 使用安全的交易平台	◆ 不随意向别人透露交易安全信息
淘宝网、易趣网、拍拍网等都是大型知 名站点，在这样的交易平台进行在线交易都 是安全的。	用户在 网上与别人进行交流沟通时，不 要将自己的个人信息（例如姓名、身份证号、 银行卡号等）透露给其他人。
◆ 经常修改交易密码	◆ 遵循网上交易规则
黑客常常使用密码字典，利用穷举法破 解用户密码。如果用户经常修改交易密码， 对付这种盗用十分有效。	买家应遵循网络交易中所涉及商家、支 付网关、银行等一系列的交易标准，才能保 证交易的安全性。

◆ 学会使用和保护密码

网络交易者在设置用户密码时，最理想的是设置随意性强、有足够的长度并及时更新的密码。使用诸如生日等简单密码的用户往往都会丢失个人信息，甚至账户被盗。

◆ 强化安全观念

部分在线交易者错误认为安装了杀毒软件和防火墙便是绝对安全的，而没有想到任何软件或者系统不能达到 100% 的安全可靠。用户应该做好安全防范的多项准备工作。

◆ 警惕计算机病毒

病毒传播速度很快，为防止主动感染病毒，不要访问非法网站，不要贸然下载和运行不明程序。

◆ 不安装带记忆命令的程序

一些带记忆性的程序可以记录用户在使用键盘时输入的相关信息，而这些信息可以通过文本编辑器来查看。一旦计算机被黑客攻击，这些信息将被截获。

◆ 发现异常时及时中断交易

用户在网络交易过程中，如果发现计算机异常、安全防护软件报警等，应及时中断交易，排除计算机异常现象。



知识拓展

除了掌握基本的网络安全防护知识外，用户还需要掌握一些基本的安全设置常识，本书还将在 Chapter 11 中具体介绍。

1.2 常见网络交易平台简介

淘宝网、易趣网、拍拍网、阿里巴巴网都是日常生活中经常使用的网络交易平台，用户可以在这些网络交易平台上进行交易。

◆ 淘宝网简介

淘宝网（www.taobao.com）是亚洲最大的网络零售商圈，由阿里巴巴集团于 2003 年 5 月 10 日投资创办。淘宝网目前业务跨越 C2C（个人对个人）、B2C（商家对个人）两大部分。其主页如图 1-3 所示。



图 1-3

◆ 易趣网简介

易趣网（www.eachnet.com）是全球最大的电子商务公司 eBay 和 TOM 在线于 2006 年组建的一家合资公司。2002 年，易趣与 eBay 结盟，更名为 eBay 易趣，并迅速发展成国内最大的在线交易社区。其主页如图 1-4 所示。



图 1-4

◆ 腾讯拍拍网简介

腾讯拍拍网 (www.paipai.com) 是腾讯旗下的电子商务交易平台 (见图 1-5), 于 2006 年正式运营。其中 QQ 特区包括 QCC、QQ 宠物、QQ 秀等腾讯特色产品及服务。



图 1-5

◆ 阿里巴巴网简介

阿里巴巴 (china.alibaba.com) 中国交易市场, 是阿里巴巴电子商务公司旗下的三大交易市场之一, 集中为我国的贸易商服务。其主页如图 1-6 所示。

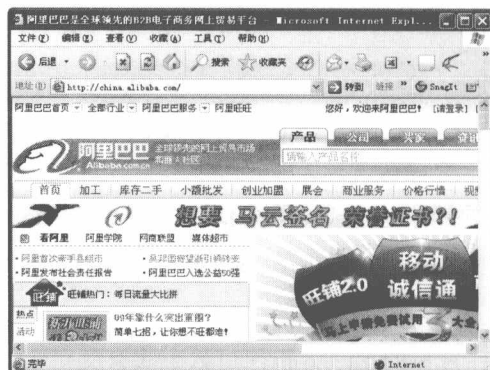


图 1-6

1.3 网络交易的基本条件

网络交易必须准备相关的计算机硬件设备和软件, 并尽可能满足网络交易时所需的条件。

◆ 硬件基本条件

正常的网络交易用户只需要将计算机接入互联网即可; 对于网络卖家还需要提高计算机相关配置, 购置扫描仪、数码相机等设备。

◆ 软件基本条件

网上开店需要投入准备的软件包括安全稳定的电子邮箱、有效的网下通信地址、网上的即时通信工具 (QQ、阿里旺旺等)、Photoshop 图形处理软件及杀毒软件等。



知识拓展

有的卖家经常会编辑图片, 这就需要应用 Photoshop 等图形处理软件。增大计算机内存, 不但可以提高网页刷新速度, 同时也可以提升软件在运行上的效率。建议用户使用 1GB 或更高的内存来提升计算机性能。

1.4 网络交易的基本流程

网络交易必须遵循网上交易规则, 这样才能保证网络交易的安全性。网络交易有标准的基本流程, 以在淘宝网上交易为例, 大致可以分为网银操作流程和支付宝操作流程。