

缜密的市场分析、**稳妥**的成功规划
真实的实践经验



打造自己的财富网店

新网店 DIY 攻略



立足于淘宝平台，手把手讲解，用实践经验为读者打造高起点网店



万事开头难，我们无法让您轻松，但是可以让您的网店步步为营

创驰科技 编著

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE



—— 打造自己的财富网店 ——

新网店 DIY 攻略

创驰科技 编著

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书是作者几年来经营淘宝网店的经验总结,与其他介绍网店的图书最大不同在于:本书着重于介绍网店初始建设过程中的各种实际操作方法,并对许多真实、成功的操作案例进行了辅助说明,便于读者更好地理解或应用。本书主要分为11个专题,专题一至专题四,介绍网店的注册以及进货渠道等开店之初的各种准备;专题五和专题六,介绍网店的基本装修、商品拍照上架技巧等;专题七至专题十一,介绍网店的市场推广、支付安全宝和客户服务常用方法等。

本书适合所有正打算开网店的准店主和刚刚开网店的店主,他(她)们大多执着于梦想、热爱时尚潮流,并有很强的责任心、成功欲望和充足的时间。无论通过开网店积累经验的朋友还是有志于将开网店作为平生的事业的朋友,本书都可作为其网店建设、经营指导手册。

图书在版编目(CIP)数据

新网店DIY攻略/创驰科技编著. —北京:中国铁道出版社, 2009.8
ISBN 978-7-113-10431-3

I. 新… II. 创… 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142299号

书 名: 新网店DIY攻略
作 者: 创驰科技 编著

策划编辑: 严晓舟 荆 波
责任编辑: 苏 茜
特邀编辑: 焦昭君
责任校对: 高 爽

编辑部电话: (010) 63583215
封面设计: 付 巍
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: 北京米开朗优威印刷有限责任公司
版 次: 2009年10月第1版 2009年10月第1次印刷
开 本: 787mm×960mm 1/16 印张: 18.25 字数: 369千
印 数: 4 000册
书 号: ISBN 978-7-113-10431-3/TP·3523
定 价: 49.00元

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。

前言

每秒卖出48件衣服，每分钟卖出180双鞋，每天卖出21 600部手机——这是2009年2月艾瑞咨询和淘宝网联合发布的《2008年度网购市场发展报告》中显示的数字。此外我们还得知，中国网络购物市场2007年全年交易额首次突破千亿元大关，达1 200亿元，同比增加128.5%。淘宝网上也“驻扎”了近57万个卖家。

毫无疑问，这是一组令人振奋的数据，特别是在全球金融危机的前提下，老百姓不约而同地捂紧了钱袋子，让传统消费市场百业萧条，但电子商务却凭借价格和地域优势逆势而上，实属难得；也让众多传统中、小企业主和个体经营者或爱好者看到了一个新的发展机会。

但是，开一家网店并不如想象中那么容易，尤其对于缺少网络经验的朋友而言。严格地说，它需要投入的时间、精力和金钱成本，没有一样会比传统的实体店少。特别是在竞争日渐激烈的今天，想要在海量的网店中脱颖而出，就必须懂得巧妙地运用各种方法，把闲逛着的消费者统统引向自己家的收银台。漂亮的店铺装修、精致的产品图片、细致的商品描述以及分工明确且周到的客服服务，这些或许都是我们每天不得不面对的挑战。只有不断地修正、完善网店，只有不断超越竞争对手甚至自己，才能获得消费者的青睐，成为网店中的赢家。

“这是最好的年代，这是最坏的年代”，危险与机遇永远并存。当人们更加热衷于通过互联网购买更经济实惠的产品时，一个电子商务的巨大机遇已经摆在面前。于是，我们要做的，就是如何让自己更快地抓住这个机遇。那么，从现在开始，系统地学习网店的各种规则和要求，创建一家成功的网店，并且努力赢得市场份额，就成为了当务之急。如果你真的下定决心，想要开设一家成功的网店，如果你不甘平庸，希望尽快超越其他竞争对手，那么赶紧打开书吧，学习其他店主的开店经验，让自己的网店从一开始就占领先机！

编者

2009年6月

目 录

专题一 淘宝网, 淘我喜欢	1
一、值得把一生的时间投入到电子商务上吗	2
1. 电子商务的内涵及特点	2
2. 电子商务的优势	3
3. 电子商务值得投资	4
二、淘宝网值得投资吗	5
1. 淘宝网创业的特点	5
2. 淘宝网的特点	6
3. 淘宝网值得我们投资	6
三、网店新手也能加入吗	6
1. 淘宝网的涉及面广, 适合新手加入创业	6
2. 淘宝网上开设店铺, 投入资金少, 新手能加入	7
3. 淘宝网开店新手指南	8
四、没有资本也可能成功吗	9
1. 淘宝三种成本投入创业方式	9
2. 成本投入是淘宝创业的关键	10
3. 没有资本也能成功	10
五、国内还有哪些类似平台可以尝试	11
1. eBay易趣	11
2. 腾讯拍拍网	13
专题二 注册买家, 换位思考	15
一、了解买(卖)家, 寻找宝贝	16
1. 了解买家	16
2. 了解卖家	18
二、竞拍、成交确认、评价等基本流程学习	22
1. 竞拍	22
2. 成交确认	27
3. 评价	28
三、如何完成实际买卖	29
1. 买下商品如何付款	29
2. 注册网上银行	32

四、支付宝攻略.....	35
1. 支付宝使用流程.....	35
2. 支付宝注册与激活.....	36
3. 支付宝充值.....	37
4. 支付宝使用.....	39
五、初学“旺旺”，常见流程.....	40
1. 阿里旺旺下载与安装.....	40
2. 阿里旺旺的功能.....	41
3. 特色服务.....	45
六、举报投诉，交易安全.....	46
1. 举报投诉.....	46
2. 安全交易.....	50
七、退货与退款流程.....	53
1. 退货退款简单流程.....	53
2. 退款退货详解.....	53
专题三 新手店主，开店指南.....	57
一、注册账号，加入会员.....	58
1. 注册账号.....	58
2. 修改相关信息.....	61
3. 激活支付宝.....	62
二、账号认证，加入淘宝开店行列.....	63
1. 个人支付宝认证.....	64
2. 商家支付宝认证.....	70
三、新手入门，铺货开店.....	73
1. 店铺基础.....	73
2. 淘宝开店的好处.....	74
3. 开设店铺.....	75
4. 淘宝开店经验.....	76
5. 在阿里巴巴上寻找货源.....	77
6. 店铺铺货.....	78
7. 设置运费.....	81
8. 淘宝助理.....	85
四、各种拍卖方式齐动员.....	87
1. 淘宝拍卖方式有几种.....	87
2. 拍卖方式的发布.....	88
3. 定价策略.....	89

专题四 进货渠道, 盈利之源	91
一、自我分析和环境分析	92
1. 自身分析	92
2. 环境分析	94
二、市场调查, 确立经营方向	94
1. 调查项目	94
2. 调查策略	97
三、考虑成本, 选定商品	98
四、货比三家, 选定供货商	100
1. 厂家供货	100
2. 大批发商	100
3. 刚起步的批发商	101
五、网上货源, 首选阿里巴巴	102
专题五 店铺装修, “钻石”教你	105
一、给小店装个“金字招牌”	106
1. 不当的店铺命名	106
2. 店铺命名的方式	106
3. 淘宝对店铺命名规定	107
二、店标设计, 抓人眼球	108
1. 店标的重要性以及制作准备	108
2. 店标制作	108
3. 店标上传	113
三、产品分类, 大有讲究	114
1. 名店产品分类展示	114
2. 产品分类	116
3. 动态分类图片的制作	122
四、店铺公告, 写出精彩	126
1. 店铺公告写作	126
2. 图片公告制作	126
3. 发布图片公告	128
五、店铺音乐, 宾至如归	128
1. 寻找音乐	129
2. 音乐代码制作	129
3. 添加音乐到店铺	129

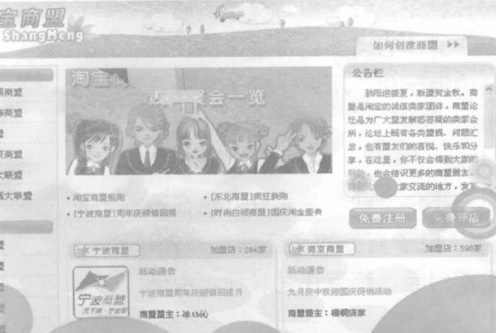
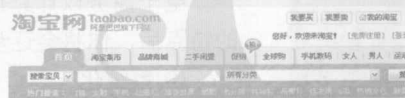
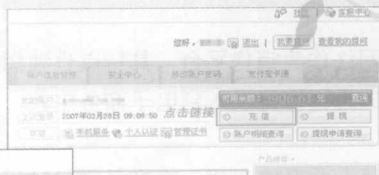
六、利用模板，事半功倍.....	130
1. 宝贝描述模板.....	130
2. 接收到设计者的代码如何上传.....	134
专题六 摄影课堂，作图技巧.....	137
一、常用拍照软硬件介绍.....	138
1. 相机.....	138
2. 三脚架.....	139
3. 摄影棚（摄影灯）.....	139
4. 其他辅助拍摄器材.....	141
5. 总结.....	142
二、产品布景要点.....	142
三、拍照过程中的几点注意.....	143
1. 构图.....	143
2. 光源.....	144
3. 拍摄.....	146
4. 照片简单的后期处理.....	148
5. 给照片打水印、加边框.....	151
6. 产品照片刊登技巧.....	153
专题七 经营宣传，行之有效.....	159
一、淘宝论坛，不可放过.....	160
二、聊天工具，简便易行.....	167
三、相关论坛，“泡”出买主.....	170
四、其他推广，不妨尝试.....	175
1. 网络实名.....	175
2. 通用网址.....	176
3. 搜索引擎.....	177
4. 网络广告推广.....	184
五、淘宝经营成功之路：积极沟通.....	189
1. 与买家之间的沟通.....	189
2. 与卖家之间的沟通.....	189
3. 与供货商之间的沟通.....	190
六、扩大淘宝网店的规模.....	190
专题八 物流省钱，“抠”出利润.....	193
一、降低物流，实现盈利.....	194

二、安全包装	194
1. 服装类	194
2. 饰品等小件物品	195
3. 书籍和音像制品	196
4. 电脑配件和数码产品	198
5. 包装材料的介绍	199
三、传统渠道, 邮局攻略	201
1. 包装箱费用	202
2. 包裹单费用	202
3. 邮费	203
4. 邮费计算	204
四、方便为先, 快递须知	206
1. 申通快递	206
2. 中通速递	207
3. 圆通速递	207
4. 顺丰速运	208
5. 宅急送快递	209
6. 中外运速递	210
7. 中铁快运	211
8. 联邦快递	212
9. DHL快递	213
10. UPS快递	214
11. EMS快递	215
五、物流问题, 如何解决	216
1. 包裹破损	216
2. 商品损坏	217
3. 商品和包裹丢失	217
专题九 旺旺+助理, 事半功倍	219
一、阿里旺旺, 随叫随到	220
1. 阿里旺旺的下载与安装	220
2. 阿里旺旺的登录与使用	223
二、淘宝助理, 省事省心	227
1. 淘宝助理的下载与安装	227
2. 淘宝助理的使用	228
专题十 树立目标, 钻石卖家	235
一、认识淘宝的评价系统	236

二、网商信誉, 评价如金.....	238
1. 实例一.....	238
2. 实例二.....	239
3. 实例三.....	240
4. 实例四.....	241
5. 实例五.....	242
三、100%好评, 其实并不难.....	244
1. 实例店铺一.....	244
2. 实例店铺二.....	246
3. 实例店铺三.....	248
4. 实例店铺四.....	250
5. 实例店铺五.....	253
四、钻石卖家的必经之路.....	254
1. 保持店铺活力.....	254
2. 出售相同商品, 如何竞争.....	255
3. 设立退货/换货/退款的规范.....	255
4. 满怀信心, 经营店铺.....	256
五、加入商盟, 提升竞争力.....	256
1. 行业商盟.....	256
2. 区域商盟.....	259
专题十一 防盗防骗, 安全第一.....	265
一、淘宝的支付体系.....	266
1. 中国工商银行.....	267
2. 中国建设银行.....	268
3. 招商银行.....	270
4. 交通银行.....	271
二、支付宝的安全问题.....	272
1. 支付宝的安全设置.....	272
2. 支付宝账号的使用.....	274
三、打造超级安全的淘宝专用电脑.....	274
1. 防火墙设置.....	275
2. IE浏览器设置.....	276
四、交易防骗, 教你几招.....	278
1. 防骗的注意事项.....	278
2. 利用淘宝网社区和安全中心学习各种防骗经验.....	279

专题一

淘宝网，淘我喜欢



几年前,电子商务对于国内消费者来说,还是一个全新的概念。即使近两三年,许多商家与消费者也持怀疑态度,电子商务真的能成功吗?但现在,许多消费者可能再也没有这种想法了。淘宝网成功的例子,已经证明了电子商务同样能够成功,同样能吸引消费者的注意。当然,也有一部分网站失败了。我们做任何事情,都会有成功和失败,只要在失败中不断总结,肯定能在电子商务领域闯出一片天地。

一、值得把一生的时间投入到电子商务上吗

电子商务毕竟不同于实体平台,它以网络销售为主,许多产品不能直接与消费者“见面”,我们只能通过网上提供的画面来确定产品。所以,许多消费者对网上购买产品并不十分放心,这也直接导致电子商务交易能力的下降,造成许多公司对投资电子商务的信心不足,不免产生疑问:“我们值得把一生的时间投入到电子商务上吗?”

1. 电子商务的内涵及特点

电子商务是指消费者与商家基于计算机网络平台,按照一定标准、采用电子技术进行各类商贸活动。电子商务的主要功能包括网上的广告、订货、付款、客户服务和市场调查分析、财务核计及生产安排等多项利用 Internet 开发的商业活动。

(1) 电子商务的简单流程

电子商务的流程看起来比较简单,真正实行起来却比较复杂。首先,企业将商品信息通过服务器在互联网中展示给客户。客户通过浏览商品页面,选择希望购买的商品,在网上填写相应产品的订单。电子商务公司确定订单后,将信息反馈给客户,告知收费方法。同时,销售商启动内部系统,将商品调出,当消费者通过网上付款或银行转账的方式支付商品金额后,销售商将产品委托给运输部门,将商品送至客户处。

了解完电子商务的运作流程后,你会发现这种方式与实体店相差不多。不过,电子商务的运作更简单一些,而且,投入的成本也相对少了很多。

(2) 电子商务的特点

电子商务以计算机与网络作为销售平台,其特点也独树一帜。当你了解电子商务的特点后,你将会逐步明白是否值得投入到电子商务中。

① 系统化

电子商务是一个比较复杂的系统工程,在商品交易过程中,会应用到网络、通信等方面的技术;而且,电子商务不再是传统的资金转流方式,它需要获得法律的认可和保障。只有所有子系统协调运作,才能实现商品交易的电子化。所以,电子商务具有系统化的特点。

② 动态关联性

在电子商务交易过程中,交易的商品、资金、信息在不停流动,买卖双方也在不断变更,数据的传输也不能人为阻止,这些都充分说明了电子商务的动态性。另外,电子商务中的不同参与者,例如销售商、消费者、运输部门等,都存在关联性。由于

这些参与者的相互作用，才保证了电子商务的正常运转。

③ 层次性

电子商务由于覆盖范围的不同，可以在一个企业、一个地区、一个国家之间进行，也可以在国际间进行，由此产生了电子商务的不同级别，构成不同的电子商务层次。

2. 电子商务的优势

我们为什么要投身于电子商务？如果不了解电子商务的优势，就没有信心进入电子商务行业。

(1) 成本大幅度降低

与实体店相比，电子商务提供的商品更具价格优势，这一点是不争的事实。实体店由于需要租赁店面，往往需要投入大量资金。而投身于电子商务的公司却不需要开实体店，也不需要像实体店那样聘请销售人员，成本自然就减少了很多，商品的价格也降低了不少。

另外，传统的交易方式是厂商将产品放到超市或商场中。如果在城市的某个区域没有商场，很可能就会丢掉这个区域的客户，商品的销售量也会减少。电子商务出现后，厂家可以通过电子商务平台将自己的产品发布到网络中，注明产品的价格、参数等等，消费者就无须花费大量时间去逛超市或商场。这不但节约了消费者的购买时间和资金，也提升了厂商的销售额，从而达到消费者与厂商双赢的局面。

零库存一直是商家追求的目标，这不但能节约投入成本，还能最大化利用资金。以前，厂商必须把产品生产出来，放在超市中销售，这样就会占用资金和库容。即使是普通的销售商，也需要投入大量的资金购买一定货品，防止缺货的情况发生。如果能等到新的需求产生后，再进行产品生产，这样可以降低生产和销售成本。

(2) 电子商务有利于企业或销售商树立形象

企业或销售商的形象将直接影响销售成绩，许多消费者在购买产品时，首先看的是企业品牌和形象，如果一个企业的形象不佳，自然会影响它们的品牌效应，给消费者造成不良影响，从而降低了产品的销售额。如果按传统商业模式，要塑造企业良好的形象，必须花费大量的人力、物力和资金，经过长时间的努力才能达到比较好的效果。如果利用电子商务平台，企业就可能在短时间内树立良好的形象。如果网上公司为顾客提供品种齐全的商品、灵活的折扣条件、可靠的安全性，顾客就会对企业的信誉产生好感，并且会经常购买该企业的商品，良好的企业形象会很快在消费者心目中树立起来。

(3) 电子商务潜在顾客群巨大

从互联网在国内的发展来看，1998年是一个转折点。就在这一年，互联网逐步在国内开始普及。从那时候的上网人群来看，大多在15~25岁之间。目前，这部分人群年龄多在25~35岁之间，而这部分人群正是目前消费的主力。由于这部分人群较早接触互联网，对电子商务也有一定了解，比较容易接受电子商务。但目前这部分人群并没有完全融入到电子商务中来，所以，他们是一群巨大的潜在顾客，只要

好好宣传，就一定能获得这部分顾客的“芳心”。

另外，电子商务提供与客户联系沟通的网络站点，让客户可以搜寻他们所需要的信息，能为客户提供企业的基本情况及商品与服务状况。同时，网络站点不间断地开放，只要有客户来访问企业的站点，他就成为企业潜在的消费者。庞大的顾客源为企业的长远发展提供了充分的保障。

(4) 电子商务为销售商带来了更大的市场

按照传统的商业销售模式，每个销售商需要在城市内租赁实体店，才能销售商品。如果需要到另外一个城市销售产品，除非在这个城市内再开实体店或有合作伙伴，才能销售产品，十分不方便。如果销售商的实力并不强大，就无法在其他城市销售产品。有了电子商务平台后，我们只需在网络上发布产品，全国所有的客户都能通过互联网访问产品信息、订货，这就为销售商带来了更大市场。

(5) 电子商务为个人用户创业创造了条件

当我们投身于传统商业销售中时，需要投入大量资金去租赁实体店，装修店面，购入大量产品摆放在柜台上，让顾客选购。大量的投入让许多个人用户望而却步，电子商务出现后，我们并不需要多少资金，就可以在网上销售产品。例如淘宝网（如图1-1所示），我们并不需要多少投入，就能销售自己的产品。



图1-1 淘宝网

3. 电子商务值得投资

通过前面对电子商务特点、优势的了解，我们可以得出，电子商务对于企业、零售商都有很多好处，它既可以节约成本，还可以吸引消费者；既有利于树立企业形象，又利于个人用户创业。电子商务虽然好处很多，当然也有其弊端：如果企业或个人用户建立自己的网站来销售产品，见效十分缓慢。但是，如果在现有的一些大的电子商务网站中销售产品，例如淘宝网上，就能很快卖出商品。

从实际情况来看，电子商务是一个新兴行业，在国内并不算十分成熟，还有很大发展空间。它的发展模式与实体店有些类似，只是投入的资金相对低一些。而网店最终会像实体店一样，在网络中无处不在。所以，笔者认为，电子商务是很值得投资的行业。

二、淘宝网值得投资吗

在众多电子商务平台中，淘宝网可谓独树一帜了。淘宝网创立于2003年5月10日，距今不过短短几年时间，但是，它已经成为目前国内最大的电子商务平台。为什么淘宝网会发展得如此之快呢？主要是由于淘宝抓住了电子商务高速发展的契机，加上自身新颖的理念，成为国内最大的电子商务平台是必然之事。那么，淘宝网值得我们投资吗？相信许多朋友听取了他人意见后，都认为淘宝值得投资。下面这些问题都值得即将进入淘宝网开设网店的朋友了解。

1. 淘宝网创业的特点

目前，淘宝网已成为众多中小企业或个人用户创业、发展企业的电子商务平台首先。为什么这么多个人或中小企业会选择淘宝网呢？

(1) 投入成本少

无论在淘宝网上投资或实体店投资，都需要人力、财力，都需要设备、场地和市场。那么，为什么在淘宝网上投入成本少呢？

首先从人力方面来看，我们在淘宝网上创业，一个人或两个人就足够了；而实体店，如果店面稍微有些大，一个或两个人显然不能满足，需要更多的人力。

从投入资金的情况来看，如果你有一定货源，并且有商品的销售价和成本价，不需要压货就能在淘宝上销售产品。当顾客订购产品后，我们只需要到代理商那里用现金取货，再将产品转移到顾客手中即可。这样，就极大的节约了成本投入。

从投入设备上来看，我们只需要一台电脑，并且能接入到互联网中就可以了。如果是实体店，不但要购入大量产品供顾客选择，还需要投入更多的资金装修店面，让店面更上档次。

(2) 风险低

许多实体店在大量投资后，如果无法得到回报，很多时候都会使创业者产生很大的心理压力，因为实体店投入的成本很大，这样往往会导致创业失败。在淘宝网上创业，投入的成本比较低，相应的回报也比较低。不过，它的风险性也很小，即使亏本，也不会出现亏得很大的情况。

(3) 门槛低

门槛低是淘宝网上创业最大的好处，适合大多数人。在淘宝网上创业，并不需要特别高的科技含量，也不需要投入太大成本，同时也不需要大量货源。所以，淘宝网也就成为大多数没有资金投入创业者的天堂。

2. 淘宝网的特点

相信大家了解淘宝网上的一些特点后，会更有信心在淘宝网上投资。

(1) 淘宝网商机巨大

相信大家对“不怕你淘不到，就怕你想不到”，这句广告词已经十分熟悉了。许多人在淘宝网开设店铺后，一年也许卖不出几样产品，他们却在淘宝网上购买了不少东西，这说明淘宝网上的商家本身也是一个巨大、潜在的消费群体。随着淘宝网上以产品买卖为主的商家增多，一些相关产业，如店铺设计、纸箱包装袋等商家也随之增加，可以说是应有尽有，这样就为许多人又提供了创业机会和方式，同时也吸引了大量创业者投资到淘宝网中。

(2) 淘宝网的发展模式健康

淘宝网上的发展模式与创业者比较贴心，这一点毋庸置疑。例如，对一些新开的商铺有一些奖励，这等同于创业基金。另外，淘宝网对有前途的创业者会给予扶持，帮助他们走过最困难的创业阶段。而且淘宝网鼓励创业者多发原创帖，如果帖子写得好，就能获得银币奖励。创业者可以拿这些银币去购买广告位，这样就形成了一种良性循环，对于没有多少资金投入的创业者有莫大的好处。

3. 淘宝网值得我们投资

通过上面的了解，相信大家已经清楚了笔者的想法。笔者认为，如果在没有多少资金投入的情况下，适合在淘宝网上投资。如果创业者资金充裕，可以另外选择投资的方向。

三、网店新手也能加入吗

从目前的情况来看，越来越多的网店新手加入到淘宝网中，他们选择淘宝网的理由就是商机大，投入成本低。当然，也有一部分网店新手持观望态度，毕竟他们对淘宝网并不熟悉。而且，这些新手会产生一种疑问，我们能加入到淘宝网中吗？其实，只要新手不断去了解淘宝网，就能加入到“淘宝”行列中。

1. 淘宝网的涉及面广，适合新手加入创业

打开淘宝网的首页（<http://www.taobao.com>），我们会看见许多商品，其实这是淘宝提供的分类信息（如图 1-2 所示），每种分类信息内包含了许多商品以及相关店铺，这点充分说明了淘宝网涉及的面十分广，只要合法，什么产品都可以销售。

对于许多新手来说，他们对淘宝感到疑惑的是，“我们在淘宝网上到底能做什么？”其实，前面我们已经为大家说明了在淘宝网上可以创业。而且，淘宝网的分类信息也为大家解释了可以销售什么样的产品，其涉及领域十分广，相信新手也能在其中找到自己的创业方向。



图1-2 淘宝的分类信息

2. 淘宝网上开设店铺，投入资金少，新手能加入

相信许多店铺新手不敢轻易在淘宝网上开店，主要是对投入资金方面不太了解。这种情况情有可原，毕竟大多数创业者腰包并不充裕，需要不断压缩资金，才能走向创业的第一步。那么，在淘宝网上开店铺，到底需要投入多少资金呢？

其实，注册到淘宝网上并不需要多少资金的投入。我们可先在淘宝网上注册（淘宝上有两种注册方式：一种是手机注册，如图 1-3 所示；另一种是邮箱注册，如图 1-4 所示），然后到银行去开通支付宝，并预先存入 200 元钱。当这些准备工作完成后，我们就可以在淘宝网上开店了。需要注意的是，淘宝网上开店，需要至少加入 10 种产品，才能进行销售。

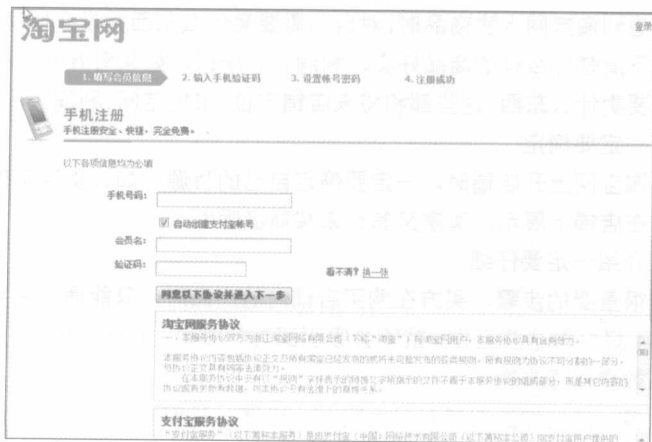


图1-3 手机注册页面