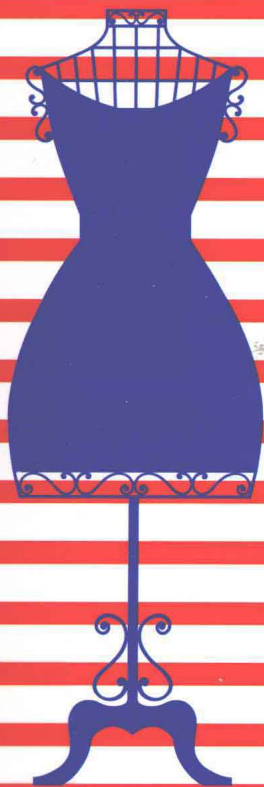


# 怎样在淘宝开店

最实用 最直白 最好看的 淘宝开店实用书

淘宝网  
Taobao.com

用全程式讲解、情景式教学将  
淘宝开店实战知识进行深入剖析。




## 社区创业服务指导

于超 编著



知识条理化、图解化，用简单直观的图来  
解说专业知识，全面囊括淘宝开店操作。

图文结合 + 形式直观 + 易学易懂 + 轻松掌握


 经济科学出版社

# 怎样在淘宝开店

## 社区创业服务指导

于超 编著



 经济科学出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

怎样在淘宝开店 / 于超编著. - 北京: 经济科学出版社,  
2013. 6

(社区创业服务指导)

ISBN 978 - 7 - 5141 - 3310 - 3

I. ①怎… II. ①于… III. ①电子商务 - 商业经营 - 基本知识 - 中国  
IV. ①F724. 6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 082673 号

责任编辑: 张 力 王国华

责任印制: 王世伟

## 怎样在淘宝开店

(社区创业服务指导)

于超 编著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

总编部电话: 88191217 发行部电话: 88191537

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件: [esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

天猫网店: 经济科学出版社旗舰店

网址: [http://jjkxcbs. tmall. com](http://jjkxcbs.tmall.com)

香河县宏润印刷有限公司印装

710 × 1000 16 开 13 印张 160000 字

2013 年 8 月第 1 版 2013 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5141 - 3310 - 3 定价: 32.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换。电话: 88191657)

(版权所有 翻印必究)



# 前言

网上开店不需要大量的资金，不需要华丽的办公场所，也不需要专业的营业员，只要你拥有一台能够上网的电脑，就可以开启你的创业梦想。

当今时代，网络创业是时下非常流行的一种创业方式。

然而，创业有成功，也有失败，而社区居民的创业历程尤其艰难：论年龄，大部分已经人到中年，错过了人生最佳的黄金时代；论学历，所学知识，大部分已经过时，跟不上日新月异的时代发展需要；论精力、心力，也大都不如年轻人，更何况，还有来自生活、家庭的巨大压力。然而社区居民们是否因此不能成功？就只能接受悲惨失败的命运？不，不是这样的，社区居民也有很多天然创业优势，比如社会经验丰富，比如人际交往广泛，比如智慧相对成熟，比如承受能力强，比如有家庭的支持，这些都是年轻人所无法比较的。

本书专为帮助社区居民创业提供指导和服务，是指导社区居民如何在网上开店而编写的一本参考服务指南。本书通过对淘宝开店的全程讲解、情景式教学等方式对书中知识点进行深入的讲解，一步一步地引导读者掌握在淘宝网上开店的方法和技巧。此外，本书还附有与实例对应的素材文件和最终效果文件，并包含多个网上开店实用技巧、PSD 格式的网络店铺的装修模板和店铺装修常用的素材图片，全面帮助读者解决开设网店过程中所遇到的各种问题。

本书既适合刚刚接触淘宝网上开店的初学者阅读，同时对有经验的淘宝网卖家也有较高的参考价值。

# CONTENTS

## → 目录

### 第一章 白手起家我也能行

- 一、网上开店的优势有哪些 ..... (3)
- 二、网上开店的硬件都要具备哪些 ..... (7)
- 三、网上开店的软件绝对无敌 ..... (10)
- 四、网上开店你准备好了吗 ..... (22)

### 第二章 手把手教你开淘宝店

- 一、淘宝开店的大宝贝 ..... (27)
- 二、我要成为淘宝会员 ..... (30)
- 三、支付宝实名认证才能网上开店 ..... (33)
- 四、发布宝贝与开设店铺 ..... (39)
- 五、宝贝是如何成交的 ..... (44)
- 六、新手常见问题晒一下 ..... (45)

### 第三章 淘宝开店必备装备

- 一、淘宝版阿里旺旺的功能介绍 ..... (51)
- 二、淘宝版阿里旺旺的下载与安装 ..... (58)
- 三、登录淘宝版阿里旺旺 ..... (65)

## 第四章 网上开店要慧眼识金

- 一、开店就要掌握网络消费者的特点 ..... (69)
- 二、与你浅谈国内网店现售卖品 ..... (72)

## 第五章 打开网店渠道

- 一、批发市场“横”着走 ..... (79)
- 二、和厂家单线联系 ..... (81)
- 三、购进外贸产品 ..... (82)
- 四、探访打折商品 ..... (84)
- 五、关注民族特色工艺品 ..... (85)
- 六、暗查品牌积压库存 ..... (86)
- 七、手绘、手工、个性设计 ..... (86)

## 第六章 网络畅通，收付款交易有保证

- 一、手机也能支付收款 ..... (91)
- 二、网上银行支付收款 ..... (96)
- 三、第三方网上支付平台收款 ..... (101)

## 第七章 货物是怎样被送达的

- 一、打包商品经济又实惠 ..... (107)
- 二、物流配送你又了解多少 ..... (111)
- 三、常见的快递公司轻松熟悉 ..... (115)
- 四、物流问题 ..... (119)

## 第八章 怎样给你的店铺做广告

- 一、从卖品标题下手 ..... (129)
- 二、锦上添花的宝贝描述 ..... (131)
- 三、平面广告打出你宝贝的特点 ..... (134)

## 第九章 怎样包装你的店铺

- 一、金字招牌就相当人的“脸” ..... ( 147 )
- 二、爱店的标志可不能少 ..... ( 150 )
- 三、店铺广告铺天盖地 ..... ( 162 )
- 四、网店形象的塑造 ..... ( 172 )
  
- 附录 ..... ( 178 )
- 参考书目 ..... ( 200 )

第 一 章

白手起家我也能行





## 本章主要内容

- 一、网上开店的优势有哪些
- 二、网上开店的硬件都要具备哪些
- 三、网上开店的软件绝对无敌
- 四、网上开店你准备好了吗



## 一、网上开店的优势有哪些

你是不是充满开店创业的激情却苦无资本呢？你是不是还在为办理营业执照而奔波忙碌呢？你是不是在为装修费、进货费而愁眉不展呢？……

哪个有创业激情的人不希望自己驰骋商界施展才能呢？然而由于条件的限制，众多怀抱企业家梦想的经商人才，往往敢梦敢想却不敢付之行动，只能无奈地站在起跑线上，看着别人意气风发大展拳脚。是啊，经营一家实体店所承担的费用比较高，包括房租、水电费、员工开支、物业管理费、税金、进货费、宣传费、押金、物品损耗与折旧等杂七杂八的费用，粗算下来，开一家实体店，几万人民币的初步资金投入是必不可少的。那么“无财者”是不是就注定要输在起跑线上呢？不是的，近几年随着互联网飞速发展，一种全新的商业模式正应运而生，它就是网上开店。

网上开店是一个新兴的词汇，具体来说就是经营者在互联网上注册一个虚拟的网上商店（以下简称网店），再将待售商品的信息发布到网页上，吸引对商品感兴趣的浏览者来购买，然后买家们通过网上或网下的支付方式向经营者付款，而经营者则通过邮寄等方式，将商品发送到买家手中。

网上开店是一种在互联网时代的背景下诞生的新销售方式，区别于网下的传统商业模式。与大规模的网上商城及零星的私人物品网上拍卖相比，网上开店投入不大、经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，因此成为许多人的创业首选途径。

网上开店与传统的实体店相比，更有着以下四大不可取代的优势。

### 1. 成本低

(1) 许多大型购物网站提供租金极低的网店，有的甚至提供免租金店铺，

只是收取少量商品上架费与交易费,而且租金不会因为营业“面积”(网店的面积是虚拟的)的增加而增加,投资者也不用为延长营业时间而增加额外的费用。

(2) 基本不需要积压资金。传统商店的进货资金少则几千元,多则数万元,而网店的店主则可以根据顾客的订单再去进货,不会因为囤积货品而占用大量的资金,更不会产生货物积压、损耗等问题,同时正因为存货很少,不会像实体店那样,如果不想继续经营时,得先把原来积压的货物处理掉,所以网店是随时都可以更换款式的,甚至可以随意改行经营其他种类的商品。

(3) 网店经营主要是通过网络进行,基本不需要水、电、管理费等方面的支出;更不需要聘人时刻看守着,也节省了人力方面的支出。

据某店主透露,他的网店刚启动所需资金约1500元,现在平均每月营业额达2万~3万元,按照产品50%的利润计算,盈余约1.5万元,再扣去不到5%的网站租金、5%的物流费用,每月收入比较稳定,是资金不足者的良选。

一切经验都要进行成本控制,网上开店也不例外,但是网店一开始就能将成本控制到最低限度,这对广大创业者来说无疑是个施展才华与能力的绝佳舞台。

## 2. 经营方式灵活

网店是借助互联网进行买卖的,经营者可以全职经营,也可以兼职经营,网店不需要专人时刻看守,营业时间也比较灵活,只要及时回复浏览者的咨询就不会影响经营。

网上开店不需要像实体店那样必须经过严格的注册登记手续,网店在商品销售之前甚至可以不需要存货或者只需要少量存货,因此可以进退自如,没有包袱。

综合以上特点,可将网上开店的主要经营方式归纳为以下三种。

(1) 网上开店与网下开店相结合的经营方式。此种网店因为有网下店铺的支持,在商品的价位、销售的技巧方面都技高一筹,而且也容易取得消费者的认可与信任。

(2) 全职经营网店。经营者将全部精力都投入到网店的经营上，将网上开店作为自己的全部工作，将网店的收入作为个人收入的主要来源。

(3) 兼职经营网店。有些朋友原本就有一份稳定的工作，在短时期内还不愿放弃，但是又想自己创业当老板，所以就只能利用业余时间经营网店，把经营网店作为自己的副业，借此增加收入来源；还有一部分在网上兼职经营者是时间充裕的在校大学生，他们利用课余时间经营网店。

### 3. 经营时间自由支配

经营实体店的老板大都希望在不增加员工成本支出的同时全天候营业，但是，对于绝大部分卖家来说这无疑只是一种奢望，现实中他们只能遵循正常的作息时间——一般营业时间为8~12小时，每每遇上坏天气或者老板、员工有急事了，还不得不停业。对于所有的商家来说，时间永远都是金钱。有些店主为了不影响生意，往往吃住都在店里，牺牲了不少的私人时间和空间。

而网上商店则节省了人力方面的支出，只要服务器正常运行，网上商店可以任意延长营业时间，可以一天24小时、一年365天不停地运作，而且无须雇用帮手值班看店，都可照常营业。店主还完全可以在享受生活的同时把自家的网上小店打理得井井有条，“装修”得漂漂亮亮，还可以避免因来不及照看店铺而带来的损失。

同时，由于营业时间不受限制，消费者可以在任何时间登录购物。交易时间上的全天性和全年性，使得交易成功的概率大大提高了。这一切都归功于网络带来的优势，让众多网店老板享受着经营时间的自由与从容。

### 4. 不受地域限制

(1) 网上开店基本不受经营地点的限制。网店的流量来自网上，因此你不用四处咨询该如何选址，也不用为繁华地段的高额租金而忧心，哪怕网下只是街边小店，但在网上都可以拥有百货大楼那么大的“店面”，只要投资者

愿意,照样可以摆上成千上万种商品。目前国内最大的专业拍卖网站同时在线的商品近10万件,这已经远远超过一些超市了。

(2) 网店销售规模不受地点限制。网店的商品数量不会像网下商店那样,生意大小常常被店面面积限制,网上的店铺即使没有门面,也照样可以把生意做大。

(3) 不受地理位置影响。网上商店所面向的是全国乃至全球的消费者,这个潜在市场是单个网下商店,甚至是大型商场都无法相提并论的。只要商品有特色,经营得法,网上商店每天都可以为你带来成千上万的客流量,大大增加销售机会,甚至有可能获得一份不错的跨国贸易订单,取得意想不到的收入。

## 爱心贴士

网上开店虽然有许多的优势,但是作为一种需要投入资本与精力的经济行为,仍然存在着一定的风险,这主要表现在:

1. 目前,中国的网上购物与网上销售市场还处于起步阶段,如果经营的产品不对路,价位不合理,没有良好的销售信用,解决不好支付与送货的环节问题,网上开店很可能出现销售局面打不开的状况,使得卖家们赔上大量的时间与精力,最终却无法从网上开店中获取利润。

2. 大家一哄而上开网店,但是并不是每一个开店的人都可以财运亨通,许多开店者往往是亏损的,在开店前一定要对经营的风险有足够的认识。

## 二、网上开店的硬件都要具备哪些

网上开店不需要繁华的地段，不需要很多繁杂的配置，也不需要昂贵的装修费，但是这一切并不意味着你在网上开店就不需要任何的硬件投资了，其中的一些硬件设施还是必不可少的，网上开店一般要具备以下条件。

### 1. 网上开店的工作室地址

如果自己在家办公，那就可以写上自己的家庭住址，这样可以使网上的客户更加信任你。许多有经验的卖家认为，网上开店要获得顾客信任，取得良好信誉，就应该规规矩矩地经营，因此工作室地址是必需的。

### 2. 方便客户联系的移动电话、座机电话

如果能同时拥有移动电话和座机电话最好，这样客户联系我们就方便多了。客户打电话来询问商品情况，那就说明客户非常有意和我们合作，当然也非常希望这个网上老板能很好地接听他的电话，所以说一个方便客户联系的移动电话是很重要的。

### 3. 便捷的电脑网络

网上开店，网上销售，无法登录互联网肯定是不行的。其实登录网络的方式有很多种，如果你是上班族，你可以在公司上网，回家后还可以上网来照顾自己的小店。除此之外，卖家们查询资料需要利用网络，与客户收发电子邮件需要利用网络，保持与客户随时沟通还是需要网络，所以说网上开店，网络是必需的。

那假如经营者是个电脑盲，怎么办？现在还有很多朋友在面对“网上开店”这一潮流名词时一筹莫展，但既不是因为担心资金不足，也不是烦恼着该经营哪种商品，而是被电脑这种高科技电子产品给唬住了。其实只要你有上网经验，会开电脑会聊天，会玩游戏会用邮箱，那么你就可以很轻松地完成网上开店及日常运作处理。如果你还是不懂，那么你就可以直接在搜索网站里输入“网上开店流程”的字样，这样你将获得更多相关的信息，再根据资料里面的图片说明或者 FLASH 演示去操作，网上开店就会变得轻松快捷，说不定你很快就成为个高手呢。

实在还是不懂了，那也没问题，很多成功的网店老板刚开始都是一些初涉电脑的退休老人，但是他们照样能把店铺经营得有声有色。只要你认真参考这本书，里面的章节将为你提供全面直观的讲解，手把手教你做个成功的网上商店经营者。

#### 4. 可以清晰反映产品的数码相机

因为在网店商品宣传推广中，主要的环节之一就是图片向自己的客户展示产品，拥有了自己的数码相机，就可以第一时间把自己的商品多角度、细致地呈现在客户面前，让客户实实在在地感受到我们商品质量良好，服务态度诚恳周到，工作效率高（当然拍下来的图片还需要进一步利用作图软件编辑加工，使得卖相更加吸引人）。

那么，我们究竟需要怎样的数码相机呢？数码相机作为一个技术集成度很高的数码产品，我们又该如何选购呢？其实，功能一般的数码相机——2 倍光学、2 倍物理、300 万像素，就可以满足普通卖家的需求，至于选择什么品牌就要根据自己的喜好来决定。

目前，入门级的是 300 万 ~ 500 万像素级产品，而商用及半专业用户则倾向于 500 万 ~ 1000 万像素以上的产品。索尼 T30、松下 FX01、尼康 CoolPix775、CoolPix885、卡西欧 EX - Z1000、三星 Digimaxi6，以及产品 COOLPIX2500、COOLPIX2000、SONY 的 P 系列。这几款的相机大多具备 3 倍光学

变焦、多种闪光模式、10秒延时自拍等功能，可以充分满足日常使用，性价比极高。

## 5. 收发合同的传真机

传真机非常便宜，当你的网店进入实际操作阶段后，会有很多客户需要和你签订合同的，这是法律方面的保证，同时很多资料的收发也离不开传真机，所以传真机也是一件十分重要的装备哦。

## 6. 打印机

这个并不是很重要的硬件，一般有家用电脑的朋友们都有，可以打印一些产品相关资料，还可以打印自己的酷照哦。

以上是一些网上开店的基础硬件设备，因为网上开店经营的策略有很多种，各卖家可以根据自己的经营策略和经济状况，选择其中的某几个设备进行组合。

例如：

对于体验型卖家的基本要求是：电脑一台（可以上网的），数码相机一台。

如果卖家刚刚进入网上开店的行列，对网上开店的了解还停留在基本层面，主要目的是体验，那就不需要特别齐全的配置硬件设施，只要卖家拥有一台可以上网的电脑，就可以开始网上商店之旅了。以后，随着卖家交易的进行，如果想更加深入地进行网上开店，自然会根据自己的需要增加相应的硬件配置。

兼职型卖家应具有的基本硬件设施是：一台可以刻录、上网的电脑，一台高品质的数码相机，一部能随时联系你的手机。

如果卖家是位兼职店长，且有稳定的交易额（交易额不高），那么对硬件的要求就严格许多。当然，也不需要增添硬件，只是对硬件要求有所提高。还是电脑一台，但需要便捷、稳定的电脑网络，最好采用包月宽带上网；另



外需要刻录机（或者移动硬盘），以便于保存商品和客户的资料；数码相机一台，要能清晰地反映产品特点，因为网上开店主要是通过图片给客户展示产品的。拥有高品质的数码相机，就能以最快的速度把自己的产品多角度、细致地呈现在客户面前。

专业型卖家的基本硬件设施有办公场所、电脑（可以刻录、上网的）、笔记本电脑、数码相机一台（高品质的）、手机（能随时联系到的）、固定电话、传真机一台、打印机一台以及产品相关设施。

### 三、网上开店的软件绝对无敌

在上一节，我们已经罗列了网上开店所需要的硬件配置，那是不是意味着我们可以开始筹备网上开店的事宜了呢？非也，除开硬件配置设施外，软件的掌握也是必不可少的。

#### 1. 通信工具

在你已经会拨号上网的前提下，刚开始至少应该会使用以下两种最基本的通信工具：聊天工具（常用的有腾讯 QQ、微软 MSN、雅虎通、网易 POPO、新浪 UC、Skype 等）和邮箱。

作为与客户沟通交流的桥梁，聊天软件非常重要，现在我们一起来认识以下常用的几款聊天软件吧。