



浅显易懂的语言+生动翔实的案例=淘宝皇冠成长之路

淘宝网

网店宝典

网店达人

淘宝开店

做赢家



文杰书院 编著



最值得期待的
精品畅销书

- 详解网络开店整体流程
- 助你快速成为网络行销达人
- 揭秘皇冠卖家揽客技巧和心得

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

淘宝开店

做赢家

◎ 文杰书院 编著



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书是“网店宝典”系列丛书的一个分册，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，全面系统地介绍了在淘宝开店的技巧，内容包括网上开店的准备、注册与认证、店铺的设计、阿里旺旺的使用、销售商品、店铺的宣传与推广、物流等，操作性强，易于实践，帮助读者快速掌握淘宝开店的技巧。

本书面向电脑初级和中级用户，不但适合想在网上开店创业的初学者，同时也适合已经开办了网店，还想进一步掌握网店经营技巧的读者。

图书在版编目（CIP）数据

淘宝开店做赢家 / 文杰书院编著. --北京：中国铁道出版社，2010.9

ISBN 978-7-113-11586-9

I. ①淘… II. ①文… 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（2010）第131331号

书 名：淘宝开店做赢家
作 者：文杰书院 编著

责任编辑：苏 茜

读者热线电话：400-668-0820

特邀编辑：刘 伟 田学清

编辑助理：惠 敏

封面设计：张 丽

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：北京市彩桥印刷有限责任公司

版 次：2010年9月第1版

2010年9月第1次印刷

开 本：700mm×1000mm 1/16

印张：12.5 字数：267千

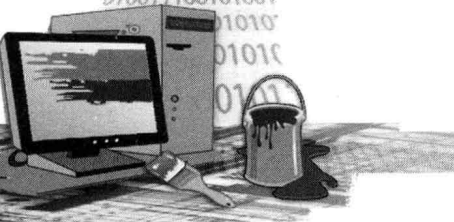
印 数：4 000册

书 号：ISBN 978-7-113-11586-9

定 价：28.00元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社计算机图书批销部联系调换。



您想开店做老板吗？那就赶快行动吧！网上开店，轻松实现当老板的梦想。

本套丛书全面讲解在网上开办网店的必备知识，从开店准备到完成第一笔交易，从提高网店浏览量到针对各个交易环节的精心筹划，我们旨在为读者提供网上开店与经营的全方位指导。

让我们一起怀揣梦想、脚踏实地、坚持不懈，最终淘到网络第一桶金，共同演绎超级大卖家的成功传奇。

为满足网友和准备创业的读者需求，我们组织编写了这套系列丛书，以帮助广大电脑初学者快速学习网上开店技巧，实现使用网络营销做老板的梦想。本套丛书采用深入浅出、循序渐进的写作方式，以图解的形式全面介绍了电脑的应用方法与技巧。希望我们的图书能给您带来学习的乐趣和成功的喜悦。

读者对象

本套丛书主要针对有志于网上创业的读者，适合想在淘宝网上开网店、进行网上创业的读者阅读，同时也适合已经开办了网店，想进一步掌握网店经营的高级技巧，把网店生意做大做强了的读者使用。通过阅读和学习本套丛书，读者可以轻松实现对网上开店的认知，并进一步了解和掌握网上开店的流程，以及销售和推广的方法与技巧。

图书产品

本套丛书涵盖网上开店与营销应用的各个领域，我们在充分调研读者实际需求的基础上，精心组织图书选题，共出版了5册图书，主要包括以下图书：

- 新手学网上开店
- 网上开店实用技巧 108 招
- 网店装修一点通
- 淘宝开店做赢家
- 淘宝、易趣、拍拍、有啊开店指南

丛书特色

本套丛书由具有多年网店经营及销售经验的高手编写，他们具有丰富的网络营销经验，深谙网店开设与销售各个环节，同时特别熟悉读者学习的规律和需求，因此在写作中特别注重学习的方法和效果，从而使本套丛书特色更加鲜明，更便于读者阅读和学习使用。

1. 方便快捷的学习模式

本丛书采用了全程图解的讲解方式，读者可以一边上网一边学习，实现快速学习、使用和提高。

2. 理论与实践相结合

本丛书根据读者的学习习惯，结合网店开设的操作流程，针对常见的网络营销理论与知识，采用实例引导的方式讲述，精心安排一系列应用实例。读者可以在一个个典型实例的引导下由简到繁、由易到难、循序渐进地学习一系列与实际操作紧密联系的应用。

3. 操作步骤更加详尽

本套丛书在编写过程中，根据网店创业者的需要，结合图解，操作步骤更加详尽。

4. 超值多媒体教学光盘

本套丛书中的《网店装修一点通》及《淘宝·易趣·拍拍·有啊开店指南》各免费赠送一张超值多媒体教学光盘，教学光盘内容为网上开店的实践操作视频，读者在看书学习的同时，还可以通过观看教学视频加深对内容的理解。

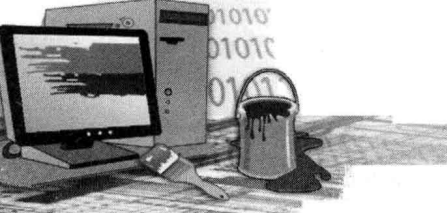
5. 完善的售后服务保障

为了有效地帮助读者快速掌握电脑操作技能，深刻理解本丛书的编写意图与内涵，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。如果您在使用本丛书时遇到疑难问题，请登录网站 <http://www.itbook.net.cn> 或发送邮件至 itmingjian@163.com，欢迎读者将图书使用过程中遇到的各种问题和反馈给我们，我们会竭诚给您满意的答复。

最后，衷心感谢您对本系列丛书的支持，我们将再接再厉，努力为读者奉献更加实用的图书，衷心祝愿您早日成为成功的网店经营商！

编者

2010年4月



随着网络知识的普及，网络购物凭借着方便、快捷和产品丰富等特性，被越来越多的网络用户所接受。当今，众多的购物网站提供不同的销售平台，C2C和B2C等网上销售模式得到了来自各个领域的人的认可。在网上开店具有成本低、门槛低和方式灵活等特点，因此吸引着越来越多的人投身其中，体验当网店老板的乐趣。

很多人以为将实体店中出售的商品搬到网上销售，即可实现在网上开店，其实这样想是对网上开店的一个很大的误解。很多人开网店之初有一个很好的开端，网店的经营也进行得有声有色，可是有些网店在建立一段时间后，便销声匿迹，渐渐黯然地淡出人们的视野。机会总是青睐有充分准备的人的，应合理分析自己的实际情况，对自己开店的动机及开店的优劣势进行一个总体把握，做好充分的准备，迎接自己的网店开业，打一场属于自己的漂亮的网店经营战。

为帮助想在网上开店的用户掌握开店方式和开店技巧，从而打造一个全新的网络营销模式，我们组织编写了这本《淘宝开店做赢家》。

本书在编写过程中根据电脑初学者的学习习惯，采用由浅入深、由易到难的方式进行讲解，使读者能够学以致用，达到提高网上交易水平的目的。全书结构清晰，内容丰富，主要内容包括以下3个部分：



1. 开店前的准备

本书第1章和第2章，介绍了网上开店的条件、寻找物美价廉的货源，开店的准备以及如何处理商品图片。



2. 在淘宝网开店

本书第3~5章，全面介绍了注册与认证，以及如何开设自己的店铺，还介绍了如何使用阿里旺旺与客户进行沟通等。



3. 经营网络店铺

本书第6~8章，全面介绍了如何进行交易、网络宣传和物流方面的知识。

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

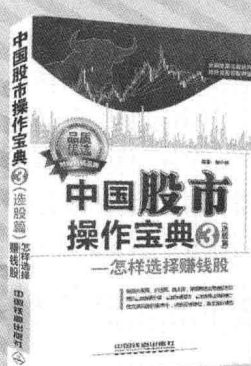
我们真切希望读者在阅读本书之后，不但可以开扩视野，同时可以增长实践操作技能，并从中学习和总结操作的经验和规律，达到灵活运用水平。鉴于编者水平有限，书中纰漏和考虑不周之处在所难免，热忱欢迎读者予以批评、指正，以便我们日后能为您编写更好的图书。

如果您在使用本书时遇到问题,可以访问网站 <http://www.itbook.net.cn> 或发邮件至 itmingjian@163.com 与我们交流和沟通。

编 者

2010 年 4 月

中国铁道出版社 精品图书推荐



资深专家倾力打造，
最新、最全、最实用的
股市操作宝典系列！

新手学看盘

新书推荐

——短线赚钱技巧大全

内容简介

本书重点讲解炒股实战看盘15种技巧，分别是盘口看盘技巧、分时走势看盘技巧、涨停板看盘技巧、K线看盘技巧、缺口看盘技巧、量价看盘技巧、趋势看盘技巧、底部反转形态看盘技巧、顶部反转形态看盘技巧、整理形态看盘技巧、均线看盘技巧、技术指标看盘技巧、板块效应看盘技巧、移动成本看盘技巧、跟庄看盘技巧，在讲解过程中既考虑读者的学习习惯，又通过具体实例剖析讲解炒股实战看盘中的热点问题、关键问题及种种难题。

本书适用于新老股民、中小散户、职业操盘手和专业股评人士，还可以作为炒股的培训教程、炒股学习辅导书和炒股实战工具书。

图书亮点

(1) 把行情分析软件融入到实战炒股中进行讲解，使读者很易上手。

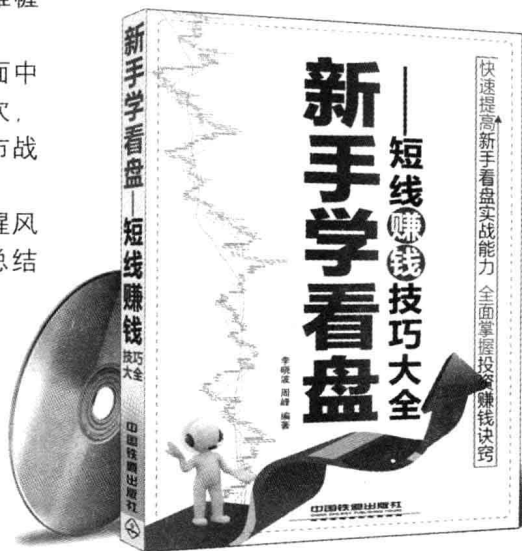
(2) 书中所有案例都是真实可靠的，具有实战价值和珍贵的参考意义。并且案例之多，分析之详尽是同类书无法比拟的。

(3) 书中案例具有启发性，读者边学边练，就可以洞察诡秘股市玄机，并成为看盘高手。

(4) 本书讲解如何通过看盘能迅速而简洁地把握股市的韵律和特点，从而使投资者在变幻莫测的股市中运筹帷幄战无不胜。

(5) 本书从主力角度剖析盘面中的种种现象，让新股民从更高层次，从远角度看清股市，从而把握股市战机，一举成为股市操盘高手。

(6) 本书将历经成千上万次腥风血雨、悲喜交集的股市实战后所总结的教训和经验，奉献新老股民。



读者意见反馈表

亲爱的读者：

感谢您对中国铁道出版社的支持，您的建议是我们不断改进工作的信息来源，您的需求是我们不断开拓创新的基础。为了更好地服务读者，出版更多的精品图书，希望您能在百忙之中抽出时间填写这份意见反馈表发给我们。随书纸制表格请在填好后剪下寄到：**北京市宣武区右安门西街8号中国铁道出版社计算机图书中心零售部 苏茜 收（邮编：100054）**。或者采用**传真（010-63549458）**方式发送。此外，您也可以直接通过电子邮件把意见反馈给我们，E-mail地址是：**suqian@tqbbooks.net**。我们将选出意见中肯的热心读者，赠送本社的其他图书作为奖励。同时，我们将充分考虑您的意见和建议，并尽可能地给您满意的答复。谢谢！

所购书名： _____

个人资料：

姓名：_____ 性别：_____ 年龄：_____ 文化程度：_____

职业：_____ 电话：_____ E-mail：_____

通信地址：_____ 邮编：_____

您是如何得知本书的：

书店宣传 网络宣传 展会促销 出版社图书目录 论坛 杂志、报纸等的介绍 别人推荐
其他(请注明) _____

您从何处得到本书的：

书店 网购 商场、超市等卖场 图书销售的网站 学校 其他

影响您购买本书的因素（可多选）：

内容实用 价格合理 装帧设计精美 优惠促销 书评广告 出版社知名度 作者名气
娱乐需要 其他

您对本书封面设计的满意程度：

很满意 比较满意 一般 不满意 改进建议

您对本书的总体满意程度：

从文字的角度 很满意 比较满意 一般 不满意

从内容的角度 很满意 比较满意 一般 不满意

您希望书中图的比例是多少：

少量的图片辅以大量的文字 图文比例相当 大量的图片辅以少量的文字

您希望本书的定价是多少：

本书最令您满意的是：

1.

2.

您在使用本书时遇到哪些困难：

1.

2.

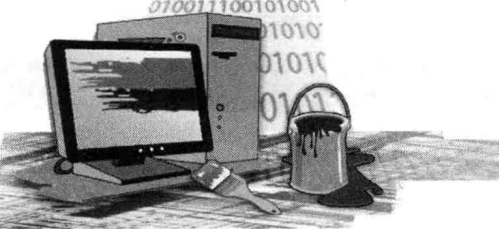
您希望本书在哪些方面进行改进：

1.



2.

您更喜欢阅读哪些类型和层次的计算机书籍（可多选）？

入门类 精通类 综合类 问答类 图解类 查询手册类 实例教程类

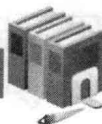



CONTENTS 目 录

 Chapter 01 网上开店圆您创业梦.....	1
1.1 为何在网上开店.....	2
1.1.1 什么是网上开店.....	2
1.1.2 网上开店之优势.....	2
1.1.3 为何选择在淘宝网上开店.....	4
1.2 网上开店有风险吗.....	5
1.2.1 我适合网上开店吗.....	5
1.2.2 网上开店能赚到钱吗.....	6
1.3 网上开店卖什么.....	7
1.3.1 网上开店卖什么好.....	7
1.3.2 确定网店畅销商品.....	9
1.4 如何寻找物美价廉的货源.....	10
1.4.1 批发市场进货.....	10
1.4.2 外贸产品.....	10
1.4.3 国内外打折商品.....	11
1.4.4 从供货网站进货.....	11
1.5 网上开店必备条件.....	11
1.5.1 网上开店的硬件条件.....	11
1.5.2 网上开店的软件条件.....	12
1.6 心灵鸡汤——淘宝如何立于不败之地.....	15
1.6.1 耐心是淘宝成功的一剂良药.....	15
1.6.2 诚信是永恒的生存之道.....	16
 Chapter 02 网上开店您准备好了吗.....	18
2.1 开店前准备.....	19
2.1.1 了解网上开店的流程.....	19
2.1.2 开店前的相关准备工作.....	19
2.1.3 选择拍摄工具.....	20
2.1.4 将拍摄的图片上传到电脑中.....	20
2.2 使用 Photoshop 对商品图片进行处理.....	22
2.2.1 裁剪图片.....	22
2.2.2 调节图片光线.....	23



2.2.3	制作水印效果.....	24
2.2.4	给图片加上漂亮的边框.....	26
2.2.5	为图片添加背景.....	28
2.2.6	制作动态店标.....	29
2.3	发布商品很简单.....	32
2.3.1	发布商品规则.....	32
2.3.2	发布商品.....	37
2.3.3	修改出售中商品的信息.....	39
2.4	宝贝定价有学问.....	41
2.4.1	宝贝定价原则.....	41
2.4.2	宝贝定价方法.....	42
2.4.3	宝贝的定价技巧.....	45
2.5	心灵鸡汤——为商品图片化妆.....	46
2.5.1	拍摄养眼图片.....	46
2.5.2	增加宝贝的浏览量.....	48
	Chapter 03 注册与认证.....	49
3.1	淘宝网上欢迎你.....	50
3.1.1	注册电子邮箱.....	50
3.1.2	注册成为淘宝网会员.....	50
3.1.3	登录淘宝网.....	52
3.1.4	淘宝个人信息管理.....	53
3.1.5	淘宝账户安全管理.....	54
3.2	初识支付宝.....	55
3.2.1	什么是支付宝.....	55
3.2.2	注册支付宝账户.....	56
3.2.3	支付宝账户绑定淘宝会员名.....	58
3.3	支付宝实名认证.....	59
3.3.1	什么是支付宝实名认证.....	59
3.3.2	申请支付宝实名认证.....	59
3.3.3	确认汇款金额完成实名认证.....	62
3.4	如何让支付宝更安全.....	63
3.4.1	修改支付宝登录密码.....	63
3.4.2	设置支付宝密码保护.....	64
3.4.3	开通支付宝绑定手机服务.....	65
3.5	开通网上银行.....	67



3.5.1	常见的网上银行.....	67
3.5.2	开通网上银行的方法.....	68
3.6	心灵鸡汤——淘宝开店，一路精彩.....	70
3.6.1	淘宝开店，让我的梦想飞扬.....	70
3.6.2	如果厂商代理欺骗了你，请不要气馁.....	72
	Chapter 04 开设属于自己的店铺.....	73
4.1	申请开店.....	74
4.1.1	给店铺取名.....	74
4.1.2	申请店铺.....	74
4.2	店铺形象最重要.....	75
4.2.1	上传店标.....	75
4.2.2	设置店铺风格.....	76
4.2.3	制作动态店铺公告.....	77
4.2.4	设计店铺类目.....	79
4.2.5	为店铺设置计数器.....	80
4.2.6	给店铺添加背景音乐.....	83
4.3	宝贝描述要精彩.....	84
4.3.1	宝贝多图展示.....	84
4.3.2	宝贝细节图展示.....	85
4.3.3	撰写精美的宝贝文字描述.....	86
4.3.4	使用宝贝描述模板.....	87
4.4	重点宝贝推荐.....	90
4.4.1	使用橱窗推荐宝贝.....	90
4.4.2	使用店铺推荐位置.....	91
4.4.3	合理利用店铺交流区.....	92
4.4.4	设置友情链接.....	92
4.5	淘宝助理帮大忙.....	93
4.5.1	什么是淘宝助理.....	94
4.5.2	下载与安装淘宝助理.....	95
4.5.3	登录淘宝助理.....	96
4.5.4	下载宝贝.....	96
4.5.5	创建宝贝模板.....	97
4.5.6	批量编辑宝贝.....	99
4.5.7	批量上传宝贝.....	100
4.5.8	导出宝贝 CSV 文件.....	101



4.5.9	导入宝贝 CSV 文件	102
4.5.10	备份与恢复数据库	102
4.6	心灵鸡汤——管理店铺有妙方	104
4.6.1	店铺装修下工夫	104
4.6.2	店内宣传要加强	105



Chapter 05 用好招财猫——阿里旺旺

5.1	阿里旺旺让您更轻松	107
5.1.1	制作阿里旺旺头像	107
5.1.2	阿里旺旺个性签名	111
5.1.3	添加联系人	112
5.1.4	设置阿里旺旺状态	114
5.1.5	阿里旺旺联系人分组方法	115
5.1.6	联系人分组管理原则	115
5.2	阿里旺旺帮您接待顾客	116
5.2.1	接待新买家	116
5.2.2	查看阿里旺旺聊天记录	118
5.2.3	留住老主顾	119
5.2.4	给买家发推荐信息	120
5.2.5	巧用旺旺表情	121
5.3	阿里旺旺帮您招揽生意	124
5.3.1	查找潜在买家	124
5.3.2	快捷回复	125
5.3.3	保存聊天记录	126
5.4	阿里旺旺群让生意更红火	127
5.4.1	阿里旺旺群对于买家的作用	127
5.4.2	阿里旺旺群对于卖家的作用	128
5.4.3	建立阿里旺旺群	128
5.4.4	管理阿里旺旺群	128
5.4.5	加入阿里旺旺群	130
5.5	心灵鸡汤——用心对待每一个网购客户	130
5.5.1	小旺旺，大作用	130
5.5.2	用心对待顾客	132



Chapter 06 成功来临的时刻

6.1	交易前的准备	134
6.1.1	常用的包装方法	134



6.1.2	增加包装的价值.....	135
6.1.3	特殊商品的包装技巧.....	135
6.1.4	修改宝贝价格.....	136
6.1.5	查看并提醒支付宝买家付款.....	137
6.1.6	使用运费模板.....	138
6.2	宝贝成交.....	139
6.2.1	使用在线下单发货.....	140
6.2.2	自己联系物流发货.....	141
6.2.3	批量发货.....	142
6.2.4	为买家作出评价.....	143
6.3	提取现金.....	144
6.3.1	设置提现银行账户.....	144
6.3.2	申请提取现金.....	145
6.4	打造完美售后服务.....	147
6.4.1	制定退换货条款.....	147
6.4.2	处理退款.....	147
6.4.3	妥当处理投诉.....	149
6.4.4	引导买家修改评价.....	150
6.4.5	为买家评价做出解释.....	151
6.5	心灵鸡汤——有始有终做事情.....	152
6.5.1	编筐编篓重在收口.....	153
6.5.2	留住老顾客.....	153
	Chapter 07 店铺宣传与推广尽在掌握.....	155
7.1	让自己的店铺更“亮”.....	156
7.1.1	修改空间资料.....	156
7.1.2	在空间中发表文章.....	157
7.2	在淘宝网消费者社区宣传.....	158
7.2.1	认识淘宝网消费者社区.....	158
7.2.2	发帖.....	158
7.2.3	快速回帖.....	159
7.2.4	申请社区广告位.....	160
7.2.5	申请加入消费者保障计划.....	161
7.3	善用免费的网络资源.....	162
7.3.1	登录搜索引擎.....	162
7.3.2	登录导航网站.....	163



7.4	其他推广方式.....	164
7.4.1	网站提醒设置.....	164
7.4.2	使用手机短信提醒.....	165
7.4.3	订购旺铺服务.....	166
7.4.4	加入淘宝商城.....	168
7.4.5	创建并发送红包.....	168
7.5	心灵鸡汤——店铺推广见真招.....	170
7.5.1	各种论坛不容忽视.....	170
7.5.2	巧用商品类目关键字.....	171



Chapter 08 物流配送省钱锦囊 173

8.1	认识物流.....	174
8.1.1	什么是物流.....	174
8.1.2	如何选择物流.....	174
8.2	最省钱的邮递方式——平邮.....	175
8.2.1	平邮的优势.....	175
8.2.2	平邮的缺点及注意事项.....	175
8.3	邮寄范围最广的邮递方式——EMS.....	176
8.3.1	EMS的资费标准.....	176
8.3.2	EMS的邮件状态查询方式.....	176
8.3.3	使用中国邮政EMS的优点.....	176
8.4	最省时的邮寄方式——快递.....	177
8.4.1	快递的优势.....	177
8.4.2	快递的劣势.....	178
8.5	降低商品配送成本.....	179
8.5.1	节省邮资的技巧.....	179
8.5.2	物流的省钱方法.....	179
8.6	淘宝推荐物流.....	181
8.6.1	了解淘宝推荐物流公司.....	181
8.6.2	选择推荐物流的优势.....	181
8.6.3	查看推荐物流价格.....	182
8.7	心灵鸡汤——用心做好每一个细节.....	184
8.7.1	低碳生活 环保包装.....	184
8.7.2	开心经营的小秘密——选择一家好的快递公司.....	185

Chapter 01

网上开店圆您创业梦

本章要点

- ❖ 为何在网上开店
- ❖ 网上开店有风险吗
- ❖ 网上开店卖什么
- ❖ 如何寻找物美价廉的货源
- ❖ 网上开店必备条件

内容导读

如果准备在网上开店，首先应该了解为何在网上开店、网上开店有没有风险、网上开店可以卖什么和如何寻找物美价廉的货源，还要掌握淘宝开店必备条件的有关知识。在本章的最后还讲解了实际生活中网上开店前准备的经验与技巧。通过本章的学习，读者可以对网上开店有个初步的了解。