

第2版

完全自学手册

网上开店

淘宝大赢家

编著 前沿文化



Sale!

买家

规划
+
开张

淘宝大赢家之路!

装修
+
美化

营销
+
推广

管理
+
运营

皇冠级卖家

多媒体教学光盘

长达3.5小时共51个
典型实例的教学视频
让您的学习倍加轻松

加赠

《非常简单学会电脑上网》视频
让您网上开店能力更上一层楼

科学出版社

淘宝大赢家

编著 前沿文化

网上开店

完全自学手册

第2版



科学出版社
北京

内 容 简 介

本书从零开始,针对准备在网上开店做生意的新手,或者是已经在网上开店但缺少经营技巧与经验的用户,系统全面地讲解了在淘宝网上开店的各种知识技能与经验技巧。

全书分为 14 章,包括在淘宝网上购物的流程与方法、网店货源的寻找途径、淘宝网的开店流程、店铺的设计与装修、商品照片的拍摄与美化、使用淘宝助理打理店铺的方法、与买家的交流技巧、支付宝的使用、商品的包装与发货、淘宝旺铺的购买与装修、网店的宣传与推广以及网店的安全保障等知识。

同时,本书配备多媒体语音教学光盘,包含 51 个共 5 小时精心录制的教学视频。读者可以采用“书盘结合”的方式,在短时间内快速学会网上开店的方法并掌握经营技巧,最终带来直接的经济收益。

本书通俗易懂,条理清晰,可操作性强,非常适合网店新卖家自学使用,也可作为相关职业院校、电脑培训班的教学用书。

图书在版编目(CIP)数据

淘宝大赢家:网上开店完全自学手册/前沿文化编著.

—2 版. —北京:科学出版社,2013.1

ISBN 978-7-03-036524-8

I. ①淘… II. ①前… III. ①电子商务—商业经营—
中国—手册 IV. ①F724.6-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 013513 号

责任编辑:周晓娟 张志良 / 责任校对:杨慧芳

责任印刷:华程 / 封面设计:彭琳君

科学出版社 出版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

北京市鑫山源印刷有限公司

中国科技出版传媒股份有限公司新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2014 年 1 月第 一 版

开本:787×1092 1/16

2014 年 1 月第一次印刷

印张:18

字数:476 000

定价:33.00 元(含 1CD 价格)

(如有印装质量问题,我社负责调换)

前言

◎ 本书的写出发点

据统计,在所有上网人群中,大约有30%的网民会选择网上购物,而且这个比例正在逐渐上升,这也意味着网购市场空间将越来越大。随着网上购物的普及与流行,网上开店做生意成为很多人迈出创业步伐、实现创业梦想的主要途径之一。由于网上开店门槛低,不需要占用太多的资金,因此只要具备上网条件的人群都可以开设资金的网店。

网店开设与经营看似简单,其实这个过程涉及许多知识。目前开店的卖家可以分为准备开店、刚开店和正在经营店铺三个阶段的卖家,不同阶段的卖家需要了解与掌握的网店管理技能各有不同。因此,在编写本书之前,编者对不同层次的网店卖家的需求进行了全面分析,并对目前市面上的各类网店图书进行了综合调查,同时结合多位资深网店卖家的经营经验与理念,编写了本书。

本书在结构与内容安排上都经过了细致合理的规划,从零开始,针对准备在网上开店做生意的新手,或者已在网上开店但缺少经营技巧与经验的用户,系统而全面地讲解了在淘宝网上开店的各种知识技能与经验技巧。

◎ 您是否适合或需要本书

如果您是一个对网络购物不了解的人,如果您是一个刚刚接触淘宝的人,如果您是一个想创业但资金不足的人,如果您是一个想通过网络赚得第一桶金的人,如果您是一个想扩大经营范围、提升销量的人,如果您是一个渴望在淘宝网上冲皇冠的人,那么这本书刚好适合您!

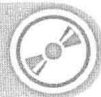
◎ 本书的结构与内容安排

本书完全从新手开网店出发,首先从网上购物开始,先以一位买家的身份了解网上购物,进而循序渐进地讲解开店过程中必须掌握的知识经验以及网店功能运用的相关知识。

全书分为14章,内容包括在淘宝网上购物的流程与方法、网店货源的寻找途径、淘宝网的开店流程、店铺的设计与装修、商品照片的拍摄与美化、使用淘宝助理打理店铺的方法、与买家的交流技巧、支付宝的使用、商品的包装与发货、淘宝旺铺的购买与装修、网店的宣传与推广以及网店的安全保障等知识。

本书配备多媒体语音教学光盘,包含所有网店功能的场景再现视频。读者可以采用“书盘结合”的方式,在短时间内快速学会网上开店的方法并掌握经营技巧,最终带来直接的经济收益。

编著者



如果光盘没有自动运行，只需在“计算机”（或者“我的电脑”）中双击光驱的盘符进入配套光盘，然后双击start.exe文件即可。

1. 多媒体光盘主界面



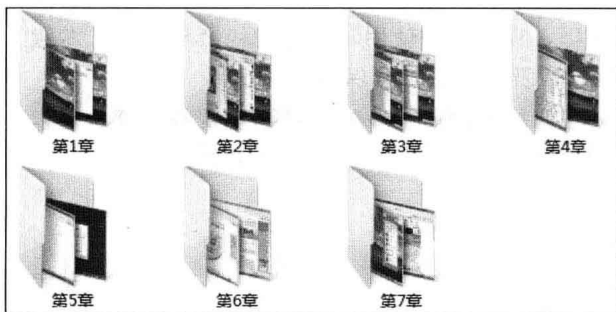
- 1 单击可以安装视频教程所需的解码程序
- 2 单击可以进入多媒体视频教学界面
- 3 单击可打开包含附赠文件的文件夹
- 4 单击可浏览光盘内容
- 5 单击可查看光盘使用说明

2. 多媒体教程讲解演示



- 1 单击可打开相应视频
- 2 播放控制条
- 3 单击可查看当前视频文件的光盘路径和文件名
- 4 双击播放画面，可以进行全屏播放，再次双击可退出全屏播放

3. 附赠文件说明



“附赠文件”文件夹中包含本书附赠的22个视频文件，讲解电脑上网的相关经验技巧，让您网上开店的能力更上一层楼。



Chapter 01 让我们从一个买家开始

1

1.1 热门购物网站介绍	2	1.5 该买找到的商品吗	16
1.1.1 淘宝网	2	1.5.1 查看商品详细信息	16
1.1.2 易趣网	2	1.5.2 查看商品交易情况	17
1.1.3 拍拍网	3	1.5.3 查看卖家信用	18
1.2 网上购物的条件与流程	3	1.5.4 与掌柜交流	19
1.2.1 网上购物应具备的条件	4	1.5.5 影响商品购买的因素	21
1.2.2 网上购物的流程	4	1.6 怎样把商品买回家	21
1.3 加入淘宝网	4	1.6.1 商品的购买流程	22
1.3.1 申请一个电子邮箱	5	1.6.2 购买虚拟类商品	22
1.3.2 注册淘宝账户	6	1.6.3 虚拟类商品的收货	25
1.3.3 登录到淘宝网	8	1.6.4 购买实物类商品	25
1.3.4 启用支付宝账户	9	1.6.5 确认收货与评价	27
1.4 找到自己需要的商品	11	1.7 快递收货注意事项	29
1.4.1 分类浏览商品	11	1.7.1 货物的检查	29
1.4.2 快速检索商品	12	1.7.2 货物的签收	29
1.4.3 筛选商品	13	本章小结	30
1.4.4 直接进入卖家店铺	15		



Chapter 02 开店前的分析与规划

31

2.1 网店所具备的优势	32	2.3.3 当地寻找货源	38
2.1.1 更少的投资	32	2.3.4 寻找虚拟货源	40
2.1.2 无营业地点、面积与时间限制	32	2.4 开店需要什么条件	42
2.1.3 无地域限制, 消费群体广泛	33	2.4.1 开网店的软件条件	42
2.2 自己该卖什么商品	33	2.4.2 开网店的硬件条件	42
2.2.1 如何选择商品	33	2.5 我适合开网店吗	42
2.2.2 其他卖家在卖什么	35	2.5.1 货源是否稳定	42
2.2.3 自己有什么商品优势	35	2.5.2 时间是否充足	43
2.3 网店货源怎么找	36	2.5.3 物流是否方便	43
2.3.1 网上寻找货源	36	本章小结	44
2.3.2 代理销售	37		

Chapter 03 开张自己的淘宝店

45

- 3.1 淘宝网的开店流程 46
 - 3.1.1 开店前的准备 46
 - 3.1.2 开店流程 46
- 3.2 支付宝实名认证 46
 - 3.2.1 什么是支付宝 47
 - 3.2.2 什么是支付宝实名认证 47
 - 3.2.3 进行支付宝实名认证 48
- 3.3 轻松开通淘宝店铺 54
 - 3.3.1 身份信息认证 55
 - 3.3.2 进行开店考试 56
 - 3.3.3 完善店铺信息 56
- 3.4 进行商品的发布 58
 - 3.4.1 准备商品与相关资料 58
 - 3.4.2 在淘宝网中发布商品 58
 - 3.4.3 商品名称与价格的合理定制 67
- 3.5 淘宝店铺的设置与浏览 68
 - 3.5.1 设置自己的店铺 68
 - 3.5.2 浏览自己的店铺 69
 - 3.5.3 设置个性域名 70
- 3.6 开店之后发布与管理商品 71
 - 3.6.1 编辑已经发布的商品 71
 - 3.6.2 管理上架的商品 72
- 本章小结 74

Chapter 04 普通店铺的装修与设计

75

- 4.1 店铺基本装修方法 76
 - 4.1.1 装修前的准备 77
 - 4.1.2 设置店铺风格 79
 - 4.1.3 设置店铺名和相关信息 80
 - 4.1.4 设置店铺LOGO标志 80
 - 4.1.5 设置店铺公告 81
 - 4.1.6 设置商品分类 82
 - 4.1.7 管理与设置店铺交流区 86
 - 4.1.8 设置友情链接 87
 - 4.1.9 在店铺中推荐商品 88
- 4.2 使用装修代码让店铺更美观 90
 - 4.2.1 添加店铺背景音乐 90
 - 4.2.2 店铺装修常用代码及使用方法 91
 - 4.2.3 常用HTML代码功能与用途 91
- 4.3 淘宝网店铺装修建议 92
 - 4.3.1 店铺与商品相得益彰 93
 - 4.3.2 店铺风格的协调性 93
 - 4.3.3 店铺布局的简洁性 93
- 本章小结 93

Chapter 05 购买与装修淘宝旺铺

94

- 5.1 淘宝旺铺介绍与购买方法 95
 - 5.1.1 旺铺与普通店铺的区别 95
 - 5.1.2 旺铺的不同版本 96
 - 5.1.3 购买淘宝旺铺 97
- 5.2 店铺风格与整体设计 99
 - 5.2.1 设计店招 99
 - 5.2.2 设置店铺风格 101

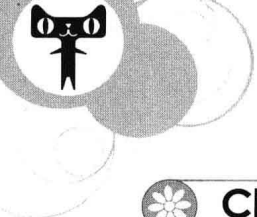
5.3 管理店铺页面	102	5.4.1 设置首页中显示的模块	104
5.3.1 显示更多页面	102	5.4.2 调整首页布局	105
5.3.2 调整页面排列顺序	103	5.4.3 设置商品列表页	106
5.3.3 删除不需要的页面	103	5.4.4 设置商品详情页	107
5.4 装修店铺页面	104	本章小结	108

Chapter 06 商品图片的修饰与美化 109

6.1 轻松拍出好的商品图片	110	6.3.2 商品图片需要进行哪些修饰	118
6.1.1 相机的选择	110	6.4 使用Photoshop美化图片	119
6.1.2 常用拍摄辅助器材	111	6.4.1 认识Photoshop常用功能	119
6.1.3 常见商品的拍摄	112	6.4.2 调整图片色调	123
6.1.4 淘宝商品的拍摄技巧	114	6.4.3 把商品图像从照片中“抠” 出来	126
6.2 将拍摄的照片放入电脑	115	6.4.4 为商品图像更换背景	128
6.2.1 使用DC直接传送	115	6.4.5 添加图片水印	130
6.2.2 使用存储卡复制	116	6.4.6 调整图片大小	132
6.3 商品图片如何美化	117	本章小结	133
6.3.1 常用的图片处理软件	117		

Chapter 07 使用淘宝助理管理商品 134

7.1 安装与登录淘宝助理	135	7.3 创建与使用商品模板	148
7.1.1 下载淘宝助理	135	7.3.1 创建商品模板	148
7.1.2 安装淘宝助理	136	7.3.2 使用模板创建商品信息	149
7.1.3 运行与登录淘宝助理	137	7.4 上传与更新店铺商品	149
7.2 创建与编辑商品信息	138	7.4.1 上传商品信息	149
7.2.1 新建商品信息	138	7.4.2 自动更新商品信息	150
7.2.2 导入商品数据包	143	7.5 导出与删除商品信息	151
7.2.3 修改商品信息	144	7.5.1 导出商品信息	151
7.2.4 批量编辑商品	144	7.5.2 删除商品信息	152
		本章小结	152



Chapter 08 与买家的沟通与交流 153

8.1 下载与使用阿里旺旺.....	154	8.3.4 查看聊天记录.....	163
8.1.1 下载与安装阿里旺旺.....	154	8.4 阿里旺旺的店铺管理功能....	164
8.1.2 登录阿里旺旺.....	155	8.4.1 通过旺旺管理店铺.....	164
8.1.3 使用旺旺与买家交流.....	156	8.4.2 通过旺旺管理交易.....	166
8.2 生意是谈出来的.....	157	8.4.3 旺旺实时提醒功能.....	167
8.2.1 谈买家所关心的话题.....	157	8.5 其他交流方式.....	167
8.2.2 与买家交流的禁忌.....	159	8.5.1 发送站内短信.....	167
8.3 买家的分类与管理.....	160	8.5.2 回复买家留言.....	169
8.3.1 将买家加为好友.....	160	8.5.3 店铺交流区.....	170
8.3.2 分类管理好友.....	161	8.5.4 使用其他通信工具.....	171
8.3.3 为好友设置显示名称.....	162	本章小结.....	172

Chapter 09 支付宝的管理与使用 173

9.1 支付宝充值与付款.....	174	9.3.2 查询资金流动明细.....	182
9.1.1 为支付宝充值.....	174	9.4 淘宝交易退款流程.....	184
9.1.2 使用支付宝付款.....	176	9.4.1 买家发出退款请求.....	184
9.2 支付宝收款与提现.....	178	9.4.2 卖家确认退款.....	185
9.2.1 使用支付宝收款.....	178	9.5 管理支付宝数字证书.....	186
9.2.2 从支付宝中提现.....	179	9.5.1 申请与安装数字证书.....	187
9.3 查询支付宝交易状况.....	180	9.5.2 删除数字证书.....	189
9.3.1 查询交易记录.....	180	本章小结.....	189

Chapter 10 商品的发货与物流 190

10.1 商品的包装处理.....	191	10.2 选择物流方式.....	193
10.1.1 不同商品的包装方法.....	191	10.2.1 常见的物流类型.....	194
10.1.2 商品包装的一般性原则.....	192	10.2.2 常用物流的资费标准.....	194
10.1.3 商品包装注意事项.....	193	10.2.3 如何选择物流.....	195

10.3 跟踪商品运输进度	196	10.4.4 注意关注快递优惠活动	200
10.3.1 在线跟踪EMS运输进度	196	10.4.5 快递公司讲价技巧	200
10.3.2 在线跟踪快递公司运输进度	197	10.5 快递纠纷与处理	200
10.4 快递省钱攻略	198	10.5.1 运输过程中货物损坏	200
10.4.1 如何选择好的快递公司	199	10.5.2 运输过程中货物丢失	201
10.4.2 多联系几家快递公司	199	本章小结	201
10.4.3 网上订购低价包裹	199		

Chapter 11 完成开店第一笔交易 202

11.1 售前我们该怎么做	203	11.3.2 退换货时卖家注意事项	213
11.1.1 和买家相互交流	203	11.3.3 平和处理买家投诉	213
11.1.2 确认买家下单	204	11.3.4 引导买家修改评价	214
11.1.3 关闭无效的交易	204	11.3.5 附送赠品增加回头客	215
11.2 如何让商品成功卖出	205	11.4 认识买家评价的重要性	215
11.2.1 修改交易价格	205	11.4.1 了解淘宝网的信用等级	215
11.2.2 确认买家付款	206	11.4.2 卖家信用对销售的影响	217
11.2.3 根据订单发货	207	11.4.3 理性面对中差评	217
11.2.4 如何获得买家好评	208	11.4.4 打造5星信用等级	217
11.3 完善售后服务	211	本章小结	218
11.3.1 理性对待退换货	212		

Chapter 12 店铺的宣传与推广 219

12.1 商品销售中的推广	220	12.3.2 创建旺旺群	227
12.1.1 优化商品标题吸引顾客	220	12.4 利用淘宝社区宣传店铺	228
12.1.2 部分商品低价销售	221	12.4.1 在淘宝社区发帖	229
12.2 增加买家的信任度	222	12.4.2 如何通过帖子访问店铺	230
12.2.1 什么是消费者保障服务	222	12.5 使用淘宝直通车	230
12.2.2 加入消费者保障服务	223	12.5.1 了解淘宝直通车	231
12.2.3 退出消费者保障服务	224	12.5.2 为淘宝直通车充值	232
12.3 通过旺旺群结识淘友	225	12.5.3 使用直通车推广商品	233
12.3.1 加入旺旺群	225	12.5.4 进行商品推广设置	236

12.5.5 查看商品推广报表	238	12.6.7 限时打折	244
12.5.6 管理推广商品	241		
12.6 其他淘宝推广工具	242	12.7 在淘宝网外部进行推广	245
12.6.1 超级卖霸	242	12.7.1 在论坛推广	245
12.6.2 淘宝客	243	12.7.2 在QQ、MSN与电子邮件中 推广	246
12.6.3 钻石展位	243	12.7.3 利用百度推广商品	247
12.6.4 搭配套餐	243	12.7.4 利用微博进行商品推广	247
12.6.5 宝贝满就送	244	12.7.5 让搜索引擎收录自己店铺	248
12.6.6 店铺优惠券	244	本章小结	249

Chapter 13

如何经营一个拍拍店铺

250

13.1 申请拍拍卖家认证	251	13.2.2 加入并提交保证金	257
13.1.1 激活财付通	251		
13.1.2 进行财付通认证	252	13.3 开张拍拍店铺	259
13.1.3 申请数字证书	254	13.3.1 设置店铺LOGO	259
13.1.4 获取卖家资格	255	13.3.2 修改店铺名称	260
13.2 拍拍诚信保证计划	256	13.3.3 填写店铺公告信息	261
13.2.1 了解诚信保证计划	256	本章小结	262

Chapter 14

网店的安全与防范

263

14.1 淘宝安全设置	264	14.3 打造安全的网银账户	271
14.1.1 设置密码保护	264	14.3.1 使用电子口令卡	271
14.1.2 修改账户密码	266	14.3.2 使用U盾	272
14.1.3 找回丢失的密码	267		
14.2 支付宝安全设置	268	14.4 打造安全的电脑系统	273
14.2.1 修改支付宝密码	268	14.4.1 Windows XP安全设置	273
14.2.2 开通手机动态口令	269	14.4.2 使用360安全卫士查杀木马	275
14.2.3 其他支付宝安全设置	271	14.4.3 使用360杀毒软件查杀病毒	278
		本章小结	278

本章导读

随着网上购物的盛行，很多经常上网的朋友都规划着开一个自己的网店。在我们准备开网店之前，首先要从一个熟练的买家开始。因为作为一个卖家的同时，我们还是一个买家，了解购物的流程，将有助于我们在网上开店。本章将介绍主流的购物网站，以及如何在淘宝网中一步步选择并购买商品的方法。

技能提要

- ① 热门购物网站介绍
- ② 网上购物的条件与流程
- ③ 加入淘宝网
- ④ 找到自己需要的商品
- ⑤ 查看与购买商品
- ⑥ 不同商品的购买流程
- ⑦ 快递收货注意事项



网上赚钱

其实简单

我的本地生活 成都~

便民服务



水电煤缴费
水费 | 电费
燃气费



固话
宽带

卡券&票务



品牌蛋糕
现金券特价
来抢超值优惠

[美食] 自助餐5折起
电影 足不出户订电影票

生活超市

够味 麻辣小龙虾 15.2元
包邮 日本无火香薰 5.4折



一天一个苹果
营养好吃
新疆冰糖心苹果

外卖&外送



真方便
网上点外卖
坐等美味上门

[中式快餐] 荤素搭配，营养均衡！
免配送费 足不出户享美食！

租房及其它

热门租房 爱情公寓 火热抢租中
[新房团购] 惊爆价 首付仅6万



刚需婚房
立减15万
买家专享优惠

1.1

热门购物网站介绍

目前网络中的购物网站很多, 有公司面对个人的 (B2C), 如京东商城、国美、苏宁等各大家电的网上商城等; 有个人面对个人的 (C2C), 如淘宝、易趣以及腾讯拍拍网等, 我们在网上开店, 就是在个人面对个人的购物平台中进行, 因此这里对各大C2C购物网站进行简单介绍。

1.1.1 淘宝网

淘宝网 (www.taobao.com) 是目前国内最大的个人电子商务平台, 由著名的B2B网站阿里巴巴投资创办。目前淘宝网已经成为国内最成熟的购物网站, 汇聚了数千家网上店铺, 以及数以千万计的商品, 可以说, 只要是用户需要的商品, 都能够在淘宝网上购买到; 并且淘宝网采用了“支付宝”付款模式, 为广大购物用户提供有效的保障。

在国内, 淘宝网基本成为网上购物的代名词, 只要说到网上购物, 广大上网用户自然而然就会想到淘宝网, 如图1-1所示为淘宝网的页面。



图1-1 淘宝网页面

指点迷津

在B2B、B2C、C2C中, B是指商家, C是指个人。B2B是指商家对商家的商业关系, 如阿里巴巴为商家合作提供的平台; B2C是指商家对个人的商业关系, 如京东、国美等网上商城; C2C则是指个人对个人的商业关系, 如淘宝、易趣等就是为个人提供销售平台。

1.1.2 易趣网

易趣网 (www.eachnet.com) 是国内最早成立的购物网站, 也是国内较为领先的在线交易网站, 后来与全球最大的电子商务公司eBay联盟。由于成立时间较早, 并且得到eBay的支持, 易趣提供的商品不但种类繁多, 而且除了面对国内市场外, 广大商家还可以将交易延伸到世界各地。如图1-2所示为易趣网的页面。



图1-2 易趣网页面

1.1.3 拍拍网

拍拍网 (www.paipai.com) 是由腾讯公司于2005年成立的在线交易网站。目前腾讯QQ的用户量非常庞大, 拍拍网则是基于广大的QQ用户群体, 所提供的方便、快捷、完善的购物平台。目前拍拍网中的商品也非常丰富并多样化, 而且上网用户通过QQ就能方便地访问拍拍网, 同时与拍拍网商家使用QQ沟通。如图1-3所示为拍拍网页面, 图1-4所示为QQ面板中提供的拍拍网快捷购物按钮。



图1-3 拍拍网页面



图1-4 QQ面板

1.2

网上购物的条件与流程

开始在网上购物之前, 可以先对网上购物的流程以及应该具备哪些条件进行简单了解, 这样在以后的购物过程中, 就知道自己应该如何进行下去, 以免绕弯路了。

1.2.1 网上购物应具备的条件

要想在网上进行购物交易，我们应该具备以下三个条件。

1. 拥有开通了网上银行的银行卡

网上购物，一般都是通过银行卡在线支付的，这就需要我们拥有一张信用卡或已开通网上银行的借记卡。在银行卡的选择上，最好选择较大的银行，如建设银行、工商银行等。一是因为这类银行的网银服务比较全面，二是各大购物网站均支持上述银行的网上交易。

2. 拥有可以上网的个人电脑

网上购物会涉及资金的交易，为了保障自己的资金安全，建议用户不要使用公共电脑（如网吧等场所）进行网上购物，最好使用个人电脑。

3. 拥有一个有效的联系方式与地址

网上购买的商品一般都是通过快递方式送到用户手中的，因此我们必须拥有一个有效的联系方式，方便卖家或快递公司联系；还要有一个固定有效的联系地址，便于快递送货上门。

1.2.2 网上购物的流程

各大购物网站的购物流程大致是相同的，下面以淘宝网为例，来简单了解网上购物的详细流程，如图1-5所示。

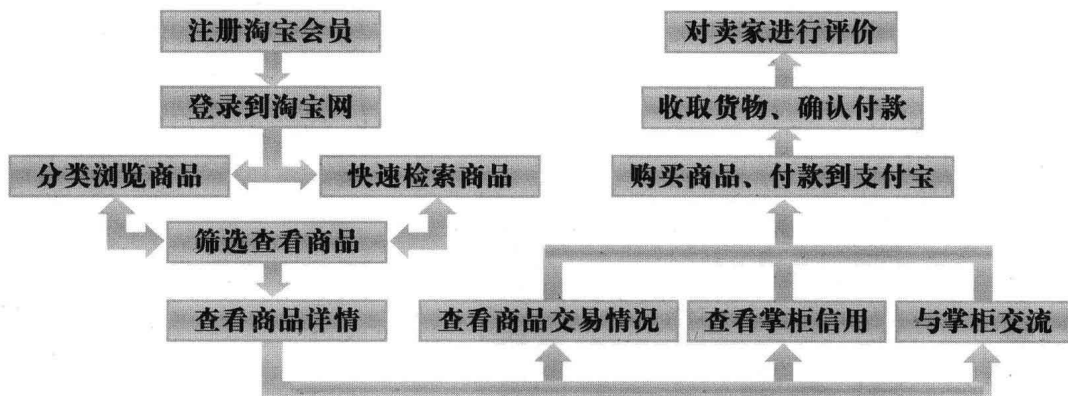


图1-5 淘宝网购物流程

1.3 加入淘宝网

无论是到哪个购物网站购买商品，都需要先注册成为网站会员，其注册方法也大致相同。如注册淘宝网会员时，用户需要通过手机或邮箱进行注册，由于电子邮箱更便于接收来自淘宝的各种信息，因此推荐使用邮箱注册淘宝账户。

用户在网上购物时，可以在不同购物网站之间对商品进行对比，这就涉及对多个购物网站的浏览。如果只是浏览商品信息，而不进行购买，就无须注册账户。因此用户可以选择一个购物网站进行注册，而在其他购物网站中仅浏览与对比商品。



视频文件：光盘\同步教学文件\第1章\1-3.avi

1.3.1 申请一个电子邮箱

淘宝网会员需要用户通过邮箱账号进行注册，因此在注册之前，我们需要申请一个电子邮箱。现在很多网站都提供了电子邮箱服务，如网易、搜狐、新浪等。我们可以在其中任意一个网站中申请免费的电子邮箱，以申请网易163邮箱为例，介绍其具体操作方法。

- 01 打开IE浏览器，在地址栏中输入“www.163.com”，按【Enter】键，在浏览器中打开网易首页，单击页面上方的“注册免费邮箱”链接，如图1-6所示。
- 02 打开“注册新用户”页面，在“邮件地址”文本框中输入用户名，并在右侧选择要注册的邮箱类型，如图1-7所示。

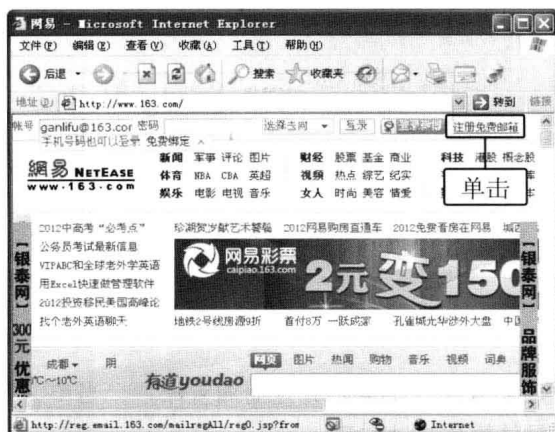


图1-6 打开网易首页



图1-7 输入用户名与选择邮箱类型

指点迷津

邮箱用户名可以根据自己的喜好任意设置，便于记忆即可，注意只能包含字母、数字或者符号。另外，邮箱用户名也是邮箱地址的前缀，如用户名是“ganlifuz2012”，那么163邮箱的地址就是“ganlifuz2012@163.com”。

- 03 在页面中分别输入邮箱密码、确认密码以及个人基本信息（带*号的为必填项），完毕后输入验证码并单击页面下方的“立即注册”按钮，如图1-8、图1-9所示。
- 04 在打开的页面中提示用户邮箱注册成功，并显示所注册邮箱的地址，如图1-10所示。至此，电子邮箱就注册完成了，一定要记住自己的邮箱账户和密码。

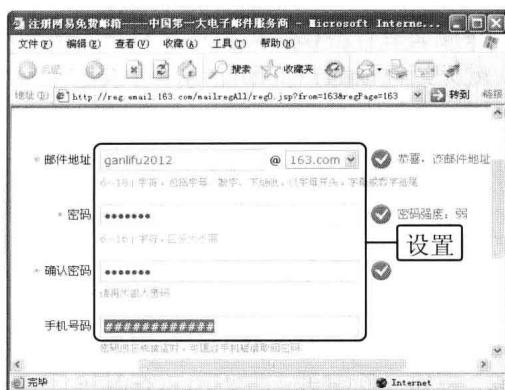


图1-8 设置密码的信息

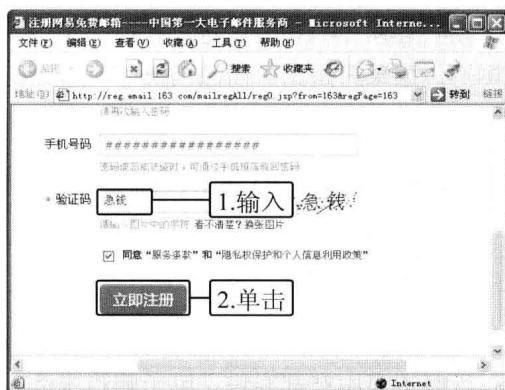


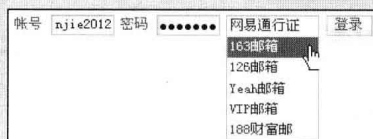
图1-9 单击“立即注册”按钮



图1-10 注册成功

指点迷津

注册电子邮箱后, 如果要登录到邮箱, 只要打开网易首页, 在上方分别输入账号、密码并选择邮箱类型, 然后单击“登录”按钮即可。



1.3.2 注册淘宝账户

无论在淘宝网中购买商品, 还是准备以后开店卖商品, 都需要先注册淘宝账户。当申请了电子邮箱后, 就可以打开淘宝网注册账户了, 其具体操作方法如下。

- 01 在浏览器地址栏中输入“www.taobao.com”, 按下【Enter】键, 打开淘宝网首页, 并单击页面左上角的“免费注册”链接, 如图1-11所示。
- 02 在打开的页面中输入要申请的淘宝用户名并设置安全密码, 如图1-12所示。

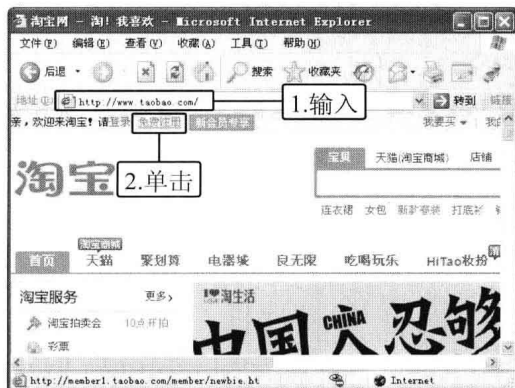


图1-11 进入淘宝网首页

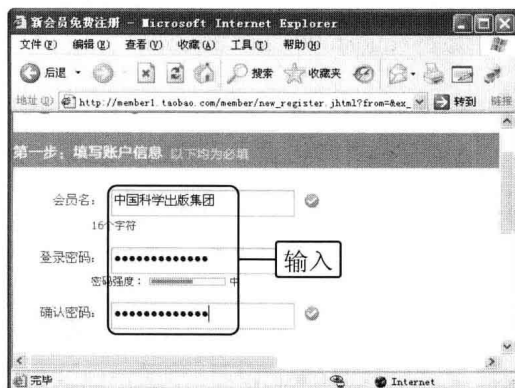


图1-12 填写账户信息