

新世纪计算机教育名师课堂 中德著名教育机构精心打造



网上开店 实例与操作

德国亚琛计算机教育中心
北京金企鹅文化发展中心

联合策划

丁永卫 李沛强 密海英 主编

边学边练 + 精彩实例 + 众多技巧 + 多媒体教学光盘

航空工业出版社



金企鹅畅销计算机图书系列

新世纪计算机教育名师课堂
中德著名教育机构精心打造

网上开店实例与操作

德国亚琛计算机教育中心

联合策划

北京金企鹅文化发展中心

主 编 丁永卫 李沛强 密海英

副主编 蒋向东 李雯丽 麦艳云

航空工业出版社

北 京

内 容 提 要

本书按照系统、实用、易学、易用的原则详细介绍了网上开店的相关知识,全书共10章,内容涵盖网上开店基础知识,网上开店前期策划,开设淘宝网上店铺,美化商品图片,装修网店、快速为网店铺货,做成网上店铺的第一笔生意,宣传网店,提高网店的信誉度,网上交易的安全防护,以及其他电子商务网站的开店流程等。

本书具有如下特点:(1)满足网上创业实际需要。读者在学完本书后,便可独立地开设属于自己的网店;(2)用“理论+实例+操作”的方式讲述网上开店的相关知识,避免枯燥的讲解,从而使读者能轻松学习;(3)融入大量网上开店的相关技巧,从而使本书获得增值。

本书可作为网上创业者的指导性工具书,亦可作为中、高等院校,以及各类计算机教育培训机构的专用教材。

图书在版编目(CIP)数据

网上开店实例与操作 / 丁永卫, 李沛强, 密海英主
编. — 北京: 航空工业出版社, 2011.6
ISBN 978-7-80243-741-8

I. ①网… II. ①丁… ②李… ③密… III. ①电子商
务—商业经营—基本知识 IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第076998号

网上开店实例与操作 Wangshang Kaidian Shili yu Caozuo

航空工业出版社出版发行

(北京市安定门外小关东里14号 100029)

发行部电话: 010-64815615 010-64978486

北京忠信印刷有限责任公司印刷

全国各地新华书店经售

2011年6月第1版

2011年6月第1次印刷

开本: 787×1092

1/16

印张: 16.5

字数: 391千字

印数: 1—5000

定价: 32.00元



致亲爱的读者

亲爱的读者朋友，当您拿到这本书的时候，我们首先向您致以最真诚的感谢，您的选择是对我们最大的鞭策与鼓励。同时，请您相信，您选择的是一本物有所值的精品图书。

无论您是从事计算机教学的老师，还是正在学习计算机相关技术的学生，您都可能意识到了，目前国内计算机教育面临两个问题：一是教学方式枯燥，无法激发学生的学习兴趣；二是教学内容和实践脱节，学生无法将所学知识应用到实践中去，导致无法找到满意的工作。

计算机教材的优劣在计算机教育中起着至关重要的作用。虽然我们拥有 10 多年的计算机图书出版经验，出版了大量被读者认可的畅销计算机图书，但我们依然感受到，要改善国内传统的计算机教育模式，最好的途径是引进国外先进的教学理念和优秀的计算机教材。

众所周知，德国是当今制造业最发达、职业教育模式最先进的国家之一。我们原计划直接将该国最优秀的计算机教材引入中国。但是，由于西方人的思维方式与中国人有很大差异，如果直接引进会带来“水土不服”的问题，因此，我们采用了与全德著名教育机构——亚琛计算机教育中心联合策划这种模式，共同推出了这套丛书。

我们和德国朋友认为，计算机教学的目标应该是：让学生在最短的时间内掌握计算机的相关技术，并能在实践中应用。例如，在学习完 Word 后，便能从事办公文档处理工作。计算机教学的方式应该是：理论+实例+操作，从而避开枯燥的讲解，让学生能学得轻松，教师也教得愉快。

最后，再一次感谢您选择这本书，希望我们付出的努力能得到您的认可。

北京金企鹅文化发展中心总裁



致亲爱的读者

亲爱的读者朋友，首先感谢您选择本书。我们——亚琛计算机教育中心，是全德知名的计算机教育机构，拥有众多优秀的计算机教育专家和丰富的计算机教育经验。今天，基于共同的服务于读者，做精品图书的理念，我们选择了与中国北京金企鹅文化发展中心合作，将双方的经验共享，联合推出了这套丛书，希望它能得到您的喜爱！

德国亚琛计算机教育中心总裁

本套丛书的特点

一本好书首先应该有用，其次应该让大家愿意看、看得懂、学得会；一本好教材，应该贴心为教师、为学生考虑。因此，我们在规划本套丛书时竭力做到如下几点：

- **精心安排内容。**计算机每种软件的功能都很强大，如果将所有功能都一一讲解，无疑会浪费大家时间，而且无任何用处。例如，Photoshop 这个软件除了可以进行图像处理外，还可以制作动画，但是，又有几个人会用它制作动画呢？因此，我们在各书内容安排上紧紧抓住重点，只讲对大家有用的东西。
- **以软件功能和应用为主线。**本套丛书突出两条主线，一个是软件功能，一个是应用。以软件功能为主线，可使读者系统地学习相关知识；以应用为主线，可使读者学有所用。
- **采用“理论+实例+操作”的教学方式。**我们在编写本套丛书时尽量弱化理论，避开枯燥的讲解，而将其很好地融入到实例与操作之中，让大家能轻松学习。但是，适当的理论学习也是必不可少的，只有这样，大家才能具备举一反三的能力。
- **语言简练，讲解简洁，图示丰富。**一个好教师会将一些深奥难懂的知识用浅显、简洁、生动的语言讲解出来，一本好的计算机图书又何尝不是如此！我们对书中的每一句话，每一个字都进行了“精雕细刻”，让人人都看得懂、愿意看。
- **实例有很强的针对性和实用性。**计算机教育是一门实践性很强的学科，只看书不实践肯定不行。那么，实例的设计就很有讲究了。我们认为，书中实例应该达到两个目的，一个是帮助读者巩固所学知识，加深对所学知识的理解；一个是紧密结合应用，让读者了解如何将这些功能应用到日后的工作中。
- **融入众多典型实用技巧和常见问题解决方法。**本套丛书中都安排了大量的“知识库”、“温馨提示”和“经验之谈”，从而使读者能够掌握一些实际工作中必备的应用技巧，并能独立解决一些常见问题。
- **精心设计的思考与练习。**本套丛书的“思考与练习”都是经过精心设计，从而真正起到检验读者学习成果的作用。
- **提供素材和课件。**完整的素材可方便学生根据书中内容进行上机练习；适应教学要求的课件可减少老师备课的负担。所有这些内容，读者都可从随书附赠的光盘中获取。
- **很好地适应了教学要求。**本套丛书在安排各章内容和实例时严格控制篇幅和实例的难易程度，从而照顾教师教学的需要。基本上，教师都可可在一个或两个课时内完成某个软件功能或某个上机实践的教学。

本套丛书读者对象

本套丛书可作为中、高等院校，以及各类计算机教育培训机构专用教材，也可供广大初、中级电脑爱好者自学使用。



本书内容安排



- **第1章：**介绍网上开店的一些基本知识，包括网上开店的概念和现状，网上开店赚钱和赔钱的原因，网上开店的流程和软硬件条件等。
- **第2章：**介绍网上开店前期策划，包括选择网上店铺的经营方式，选择合适的网店平台，选择合适的经营项目，以及进货时需要注意的事项等。
- **第3章：**介绍在淘宝网上开设店铺的具体操作，包括注册淘宝会员，开通支付宝账户，开设网上店铺等。
- **第4章：**介绍美化商品图片的方法，包括自制简单摄影棚，拍摄清晰的商品照片，使用 Photoshop 修整商品图片等。
- **第5章：**介绍使用淘宝助理为网店铺货的操作，包括下载和安装淘宝助理，使用淘宝助理新建和上传宝贝、批量编辑宝贝、下载宝贝、备份和导入宝贝数据等。
- **第6章：**介绍完成网店商品交易的完整流程，包括寻找买家，与买家交流，出售第一件商品，评价买家，以及款项处理等。
- **第7章：**介绍提高网店知名度的方法，包括制定促销策略、多途径宣传网店和向同行借经验等。
- **第8章：**介绍提高网店信誉度的方法，包括完善物流配送，售后实时跟踪，整理售后信息，售后问题处理和顾客反馈信息的处理等。
- **第9章：**介绍网上交易安全防护措施，包括安装杀毒软件、个人防火墙和设置淘宝账号的密码保护等。
- **第10章：**介绍易趣网、拍拍网和百度有啊网等电子商务网站的开店流程。



本书附赠光盘内容



本书附赠了专业、精彩、针对性强的多媒体教学课件光盘，非常适合老师上课教学，也可作为学生自学的有力辅助工具。



本书的创作队伍



本书由德国亚琛计算机教育中心和北京金企鹅文化发展中心联合策划，丁永卫、李沛强、密海英主编，蒋向东、李雯丽、麦艳云任副主编。尽管我们在写作本书时已竭尽全力，但书中仍会存在这样或那样的问题，欢迎读者批评指正。另外，如果读者在学习中有什么疑问，也可登录我们的网站（<http://www.bjjqe.com>）去寻求帮助，我们将会及时解答。

编 者

2011年5月



第 1 章 网上开店基础知识

随着互联网技术的发展和普及,网络购物以其方便、快捷和优惠等特点受到了越来越多人的青睐,同时也带来了巨大的商机。目前,开设网店也成为最流行的创业方式。所谓“八仙过海,各显神通”,我们都可以成为老板……

1.1 网上开店揭秘.....1	1.2.3 网上开店赚钱和赔钱的原因.....10
1.1.1 什么是网上开店.....1	1.3 网上开店的流程和
1.1.2 什么是电子商务.....2	需要的条件.....11
1.1.3 国内网上购物现状.....4	1.3.1 网上开店的流程.....11
1.1.4 国内网上开店现状.....6	1.3.2 网上开店需要的硬件条件.....12
1.2 网上开店能不能赚钱.....7	1.3.3 网上开店需要掌握的
1.2.1 网上开店的优势和劣势.....7	软件技能.....13
1.2.2 哪类人适合网上开店.....9	本章小结.....15

第 2 章 网上开店前期策划

在开网店之前需要做好充分的市场调查和准备工作。例如,通过市场调查选择合适的网店平台和合理的经营项目。此外,寻找货源和选择最佳的进货方式也是开网店之前需要做好的准备工作……

2.1 选择网上店铺的经营方式.....16	2.2.5 当当网联营店.....20
2.2 选择合适的网店平台.....17	2.2.6 独立网店.....21
2.2.1 淘宝网.....17	2.3 选择合适的经营项目.....22
2.2.2 腾讯拍拍网.....18	2.3.1 选择网店经营项目的要点.....22
2.2.3 百度有啊网.....19	2.3.2 正在网上热卖的商品.....23
2.2.4 易趣网.....20	2.4 寻找货源.....26



2.4.1 从批发市场进货	26
2.4.2 从厂家进货	27
2.4.3 寻找特价商品	28
2.4.4 购进外贸尾货	29
2.4.5 购进国外打折的商品	29
2.4.6 从网上进货	30
2.5 进货时需要注意的事项	30

2.5.1 进货要点	31
2.5.2 网上进货时如何防范 货源骗子	32
2.6 到阿里巴巴网站进货	33
实例 1 注册为阿里巴巴网站会员	33
实例 2 在阿里巴巴网站寻找商品	36
本章小结	43

第 3 章 在淘宝网上开店

网上开店就像在现实中开店一样,首先需要选好店址,然后上传宝贝,开设店铺,还可以装修自己的店面。装修精美的网店往往更容易受到消费者的信任,是最终令消费者购买网店商品的关键……

3.1 注册为淘宝会员	44
实例 1 注册电子邮箱	44
实例 2 注册淘宝会员	46
3.2 开通支付宝账户	49
实例 3 启用支付宝账号	50
实例 4 支付宝实名认证	51
3.3 开设网上店铺	56
3.3.1 整理商品信息	57

3.3.2 准备商品图片	57
实例 5 发布商品	58
实例 6 申请店铺	63
实例 7 简单装修店铺	64
实例 8 推荐商品	77
实例 9 修改上架商品的信息	79
本章小结	80

第 4 章 美化商品图片

网店中的商品,买家是看不到实物的,只能通过图片来鉴别商品的优劣,因此,如何制作精美的商品图片就显得尤为重要。要制作出精美的商品图片,首先需要掌握一定的拍摄技术,其次需要掌握使用电脑修复和美化图片的技巧。例如,掌握使用目前功能最强大的平面设计软件 Photoshop 处理商品图片的技巧……

4.1 自制简单摄影棚	81
4.2 拍出清晰照片的方法	83
4.2.1 正确地握持相机	83

4.2.2 拍照中的技巧	83
4.2.3 各类商品的拍摄	86
4.2.4 拍照中的误区	91

4.3 使用 Photoshop 修整

商品图片 92

4.3.1 调整图片的方向 92

4.3.2 调整图片的大小 94

4.3.3 提高图像清晰度 95

4.3.4 图形变形——拉伸技巧 98

4.3.5 制作标题 99

4.3.6 去除图片中的文字 101

4.4 其他修饰图片的方法 102

4.4.1 组合商品图片 102

4.4.2 给商品添加边框 104

4.4.3 给商品添加水印 108

4.4.4 给商品更换背景或颜色 110

4.5 设计个性店标 112

本章小结 118

第 5 章 使用淘宝助理快速为网店铺货

网店生意越来越好,宝贝的种类也越来越多,这么多宝贝一件一件地制作、上传,不仅浪费时间,而且还容易出错,有没有更好的办法呢……

5.1 安装淘宝助理 119

5.1.1 淘宝助理简介 119

实例 1 下载和安装淘宝助理 120

5.2 新建宝贝并上传 121

实例 2 新建、上传宝贝和

使用模板 121

实例 3 控制宝贝上架时间 126

5.3 导入和导出 CSV 文件 126

实例 4 导入 CSV 文件 127

实例 5 导出 CSV 文件 128

5.4 批量编辑宝贝 129

实例 6 批量修改宝贝名称 129

实例 7 为宝贝打折 131

5.5 下载宝贝、备份和

导入数据 132

实例 8 下载宝贝数据 132

实例 9 备份库存宝贝 133

实例 10 导入宝贝数据 134

本章小结 136

第 6 章 网上店铺的第一笔生意

宝贝上架后,我们便可以打开店门做生意了,在这个过程中你需要学会如何与买家交流商品信息,如何修改商品交易价格,以及如何选择物流公司和发货……

6.1 主动寻找买家 137

实例 1 通过打听寻找买家 137

实例 2 发送红包邀请买家 139

6.2 与买家交流 145

6.2.1 与“上帝”的交流技巧 145

实例 3 用阿里旺旺与买家交流 148

实例 4 宝贝留言	154
实例 5 使用站内信	155
6.2.2 电话交流	158
6.3 出售第一件商品	158
实例 6 修改已卖出宝贝的 交易价格	158
实例 7 选择物流发货	160
6.4 评价买家	162

6.4.1 评价的分类	162
实例 8 对买家进行评价	162
6.5 款项处理	164
实例 9 从支付宝中提现	164
实例 10 查看账户明细	167
实例 11 支付宝充值	168
实例 12 处理退款	169
本章小结	171

第 7 章 提高网店知名度

对于刚上市的产品，需要通过广告来扩大产品的认知度。宣传网店的途径有很多，而且大部分不用花钱，比如在淘宝网社区内、店铺内以及其他网站都能进行宣传。此外还可以在现实生活进行宣传……

7.1 制定促销策略	173
7.2 多途径宣传网店	175
实例 1 在店内宣传	175
实例 2 在社区内宣传	182
实例 3 阿里旺旺巧帮忙	191
实例 4 在站外宣传	193

实例 5 在现实生活中宣传	201
7.3 向同行借经验	201
7.3.1 换位思考	201
7.3.2 向同行学习	203
本章小结	204

第 8 章 提高网店的信誉度

虽然网店的规模在初期并不一定很大，但是怎么说你都是老板了。为了销售网店中的商品，你需要努力地工作，还需要根据商品的实际情况，制定各种销售策略……

8.1 完善物流配送	206
8.1.1 注重商品包装	206
8.1.2 发货注意事项	208
8.2 售后服务有绝招	209
8.2.1 售后实时跟踪	209
8.2.2 整理售后信息	211

8.2.3 与买家成为朋友	212
8.3 售后问题处理	212
8.3.1 传递售后信息	212
8.3.2 制定退换货制度	213
8.3.3 正确处理交易纠纷	214
8.4 顾客回馈信息的处理	215

8.4.1 顾客意见的处理.....	215
8.4.2 常用的信息回复工具.....	217
8.4.3 使用网店信息回复工具时 需注意哪些事项.....	217

8.4.4 常见问题的处理方法.....	218
本章小结.....	219

第 9 章 网上交易安全防护

只要是上网的电脑,便容易感染病毒或受到黑客的攻击,因此,我们要注意保护电脑的安全。例如,在电脑中安装杀毒软件、网络防火墙。此外,还需要单独对各种账号和密码设置安全防护……

9.1 保护电脑安全.....	220
实例 1 安装 360 杀毒软件.....	220
实例 2 使用 360 杀毒软件.....	222
实例 3 安装和使用 360 安全卫士.....	225
9.2 保证账户密码安全.....	226

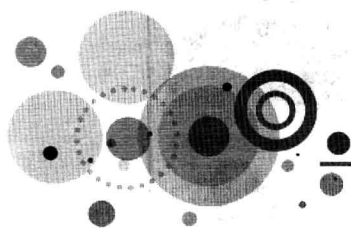
实例 4 淘宝账户密码保护.....	226
实例 5 支付宝安全设置.....	228
9.3 防范交易风险.....	229
本章小结.....	231

第 10 章 其他电子商务网站的开店流程

除了淘宝网之外,国内还有很多著名的网店平台,我们可以在这些平台上都开设一个店铺。分店多了,顾客自然会越来越多,生意也会蒸蒸日上……

10.1 易趣网开店流程.....	232
实例 1 在易趣网上注册用户名.....	232
实例 2 认证流程.....	234
实例 3 卖东西.....	237
10.2 拍拍网开店流程.....	240
实例 4 会员注册和身份认证.....	240

实例 5 数字认证.....	244
10.3 百度有啊开店流程.....	246
实例 6 开通百付宝账号.....	246
实例 7 进行用户实名认证.....	250
本章小结.....	251



第 1 章

网上开店基础知识

本章内容提要

- 网上开店揭秘 1
- 网上开店能不能赚钱 7
- 网上开店的流程和需要的条件 11

章前导读

随着互联网技术的发展和普及,网络购物以其方便、快捷和优惠等特点受到了越来越多人的青睐。在网上购物已经是一种新的消费潮流,因此,开设网店也成为当下最流行的创业方式。下面,我们便来了解一下网上开店的概念、网上开店能否赚钱,以及网上开店需要的条件,从而为后面的学习做好准备。

1.1 网上开店揭秘

网上开店是一种在互联网时代背景下诞生的新的销售方式。下面我们首先学习一下网上开店的概念,然后了解一下国内网上购物和网上开店的现状。

1.1.1 什么是网上开店

网上开店是指店主(卖家)通过自己的网站或第三方网上平台,把待售商品的信息以图片和文字的形式发布到网页上,对商品感兴趣的浏览者通过网上或网下支付方式向卖家付款,卖家通过邮寄、快递等方式将商品实物发送给购买者的商业模式。

目前,个人用户在网上开店基本都是借助第三方网上平台,如淘宝网、易趣网、拍拍网、百度有啊网等。在这些网站上开店相当于现实中在一些大型商场租用一个店铺或柜台,从而借助大商场的影晌与人气做生意。图 1-1 所示为在淘宝宝网上开的店铺。



图 1-1 淘宝网上的店铺

1.1.2 什么是电子商务

网上开店属于电子商务的范畴，电子商务源于英文 Electronic Commerce，缩写为 EC。顾名思义，其包含两个方面，一是电子方式，二是商贸活动。也就是说，电子商务是指交易参与人利用互联网和其他现代信息技术所进行的各类商贸活动，包括货物交易、服务交易和知识产权交易等。例如，消费者在网上购物，企业之间通过互联网进行交易并进行在线电子支付，这些都属于电子商务。

电子商务一般可分为企业对企业（Business-to-Business，简称 B2B）、企业对消费者（Business-to-Customer，简称 B2C）和消费者对消费者（Customer-to-Customer，简称 C2C）3 种模式。

1. B2B 简介

B2B 是企业对企业的电子商务，即企业与企业之间通过互联网和其他现代信息技术进行产品、服务或信息的交换。例如，阿里巴巴、中国制造网、环球资源网等电子商务网站便为企业提供了一个网上交易平台。图 1-2 所示为阿里巴巴网站的主页，企业可以通过该网站发布供求信息，订货及确认订货，支付货款及签发票据，以及确定配送方案并监控配

送过程,从而完成企业与企业之间的商品交易。



图 1-2 阿里巴巴网站的主页

当然,企业也可以通过建立自己的内部信息平台 and 外部交易网站,来完成与其他企业之间的交易。

2. B2C 简介

B2C 是指商业机构对消费者的电子商务。目前,国内的 B2C 电子商务网站已经遍布各行各业,提供电脑、数码设备、图书、衣服、鲜花等商品的销售。其中著名的 B2C 电子商务网站有京东商城、当当网等,图 1-3 所示为京东商城的主页。

B2C 电子商务的付款方式大多数采用货到付款与网上支付相结合,货物配送则选择物流外包方式。

3. C2C 简介

C2C 是个人与个人之间通过第三方提供的网上平台进行商品交易的电子商务模式。提供 C2C 电子商务平台的网站有许多,著名的有淘宝网、易趣网、拍拍网、百度有啊网等,图 1-4 所示为淘宝网的主页。



温馨提示

目前,个人用户在 Internet 上开设的网店大多数属于 C2C 电子商务模式,即在提供 C2C 电子商务平台的网站注册一个店铺并出售商品。当然,如果你有一定的实力,也可以自己创建一个购物网站并出售相关商品。



图 1-3 京东商城的主页



图 1-4 淘宝网的主页

1.1.3 国内网上购物现状

网上购物作为 20 世纪末期兴起的一种购物方式, 已经逐渐为我国的消费者所接受。据调查显示我国有 62% 的受访者表示愿意尝试网上购物, 56% 的受访者愿意经常在网上购物,

58%的受访者表示愿意在网上购买各种不同的商品，53%的受访者表示愿意在网上购买大量的商品，如图 1-5 所示。

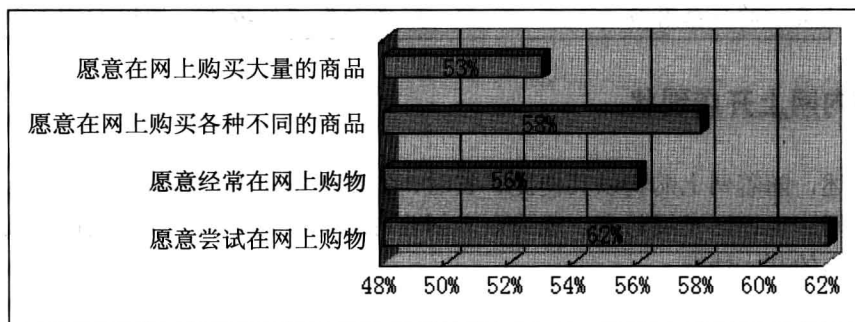


图 1-5 中国网民网上购物意愿调查状况

另据中国互联网信息中心发布的《第 27 次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至 2010 年底，我国网民人数达到了 4.57 亿，而网络购物用户达到了 1.61 亿，占网民人数的 35.1%，比 2009 年上浮了 7 个百分点。

而据社科院发布的《商业蓝皮书》统计，2010 年中国网络购物的全年交易额达到 5000 亿元，约占全年社会商品零售总额的 3%。预计到 2012 年，中国网络购物市场将占据社会消费品零售总额 5%~8% 的份额，有望突破 1 万亿元大关。目前中国网民和网购用户比例约为 3:1，而在欧美和韩国该项比例为 3:2，所以中国网络购物的潜力还远未被释放。

那么，网上购物究竟有何魅力吸引这么多顾客呢？这主要是因为，对于消费者来说，从网上购物可以获得如下实惠：

- 可以在家“逛商店”，订货不受时间的限制；
- 可以获得较大量的商品信息，买到当地没有的商品；
- 网上支付较传统拿现金支付更加安全，可避免现金丢失或遭到抢劫；
- 从订货、买货到货物上门无需亲临现场，既省时又省力；
- 由于网上商品省去租店面、招雇员及储存保管等一系列费用，总的来说其价格较一般商场的同类商品更便宜。

图 1-6 所示为我国网民网上购物的原因调查图示。

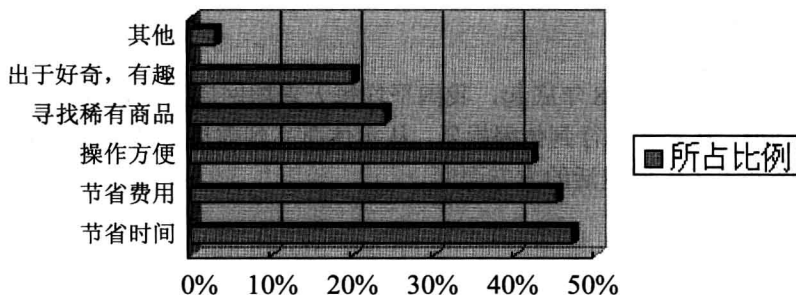


图 1-6 网上购物原因调查图示



国内网络购物最普及的城市是上海，在网上购物的人数占到 45.2%；其次是北京，为 38.9%。一个城市的经济发达程度，对物流的通畅和网上支付的普及有很大影响，因此，经济越发达的城市，网络购物越流行。

1.1.4 国内网上开店现状

如前所述，随着网上购物以其便捷、省时、省钱等特点为人们所青睐，作为一种前卫创业方式的网店也逐渐发展起来，成为众多创业者的绝佳机会。下面，我们详细介绍一下国内网上开店的基本情况。

1. 各大电子商务网站市场占有率

根据艾瑞咨询的监测数据显示，2009 年提供网上开店的 C2C 电子商务平台中，淘宝网以极大的优势领先于其他竞争对手；而自主销售式 B2C 电子商务网站中，则是京东商城、卓越和当当网等占用的市场份额最高，如图 1-7 所示。

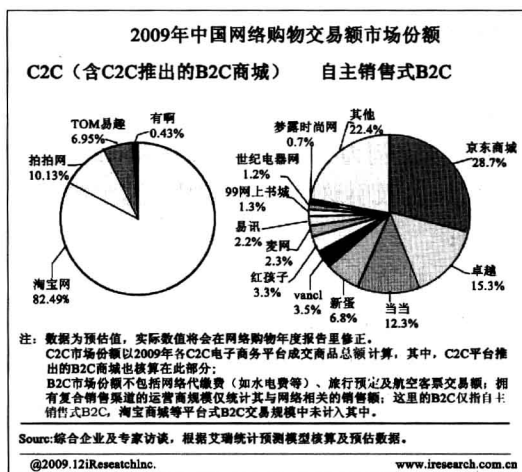


图 1-7 各大电子商务平台网站市场占有率

2. 网店数量增长快

据不完全统计，自 2008 年底起，我国平均每天新增网店数量达到 5000 家。网上商品数量也随之剧增。从衣食住行到休闲娱乐，从实体商品到虚拟商品，普通成品到定制商品，网上商品已经涵盖了人们生活的方方面面。

3. 商品质量有待提高

众多中小网商大部分是个体经营者，他们主要通过向上游厂商或批发商分散采购产品进行零售赚取差价，一些销量较大的网商则通过一些小工厂代为加工一些仿品。在竞争激