

淘宝 100位皇冠级卖家

倾力推荐!!

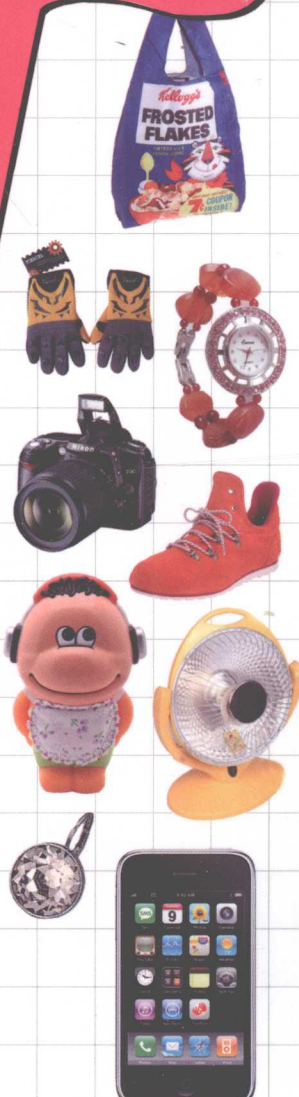
无师自通

前沿文化 编著

网上开店、 经营、装修与营销

从入门到精通

- ◆ 网上开店流程完整讲解!!
- ◆ 资深卖家经验完全分享!!



1DVD多媒体教学光盘

长达3小时共82段教学视频
让您的学习无师自通!

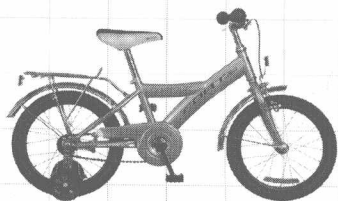
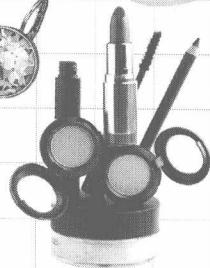
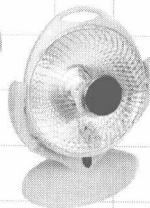
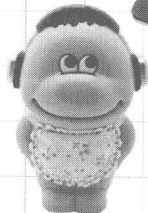
加赠《非常简单学会电脑上网》
视频,让您掌握更多有用的知识!

无师自通

前沿文化 编著

网上开店、 经营、装修与营销

从入门到精通



科学出版社

内 容 提 要

本书是“无师自通”丛书之一，针对初学者的需求，系统全面地讲解了网上开店、经营、装修与营销的相关知识。

本书内容在设计上从读者日常生活、学习和工作中的实际需求出发，从零开始，逐步深入，突出实战操作与实用技巧的传授，真正让读者学以致用、学有所用。内容包括网上开店的基础知识，网上开店的准备，开设网店所需的电脑知识，淘宝账户的申请与使用，网店货源的寻找，淘宝网店的建立，优质物流的选择，漂亮完成淘宝网的第一笔生意，美化与宣传店铺，商品图片的拍摄与美化，网站商品的购销管理，以更好的服务来吸引买家，在其他购物网站开设分店，网店安全的保障等知识，并收录了网店装修、商品出售以及产品宣传与营销中的典型问题和实用技巧。

本书既可供无基础又想要在网开店与经营的初、中级学习者阅读，也可作为计算机基础培训班的培训教材。

图书在版编目(CIP)数据

网上开店、经营、装修与营销从入门到精通/前沿文化编著. —北京：科学出版社，2010.11
(无师自通)

ISBN 978-7-03-029218-6

I. ①网… II. ①前… III. ①电子商务—商业经营

IV. ①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第199155号

责任编辑：胡子平 周 勤 / 责任校对：杨慧芳
责任印制：新世纪书局 / 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>

中国科学出版集团新世纪书局策划

北京市艺辉印刷有限公司

中国科学出版集团新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2011年1月第一版 开本：16开

2011年1月第一次印刷 印张：21.25

印数：1—4000 字数：518000

定价：39.80元(含1DVD价格)

(如有印装质量问题，我社负责调换)

前言 Preface

◎ 为什么编写本书

目前，网上购物与开店逐渐成为一种时尚，网上开店是很多人实现创业梦想、增加个人收入的切实可行的方法。由于网络购物与消费属于新生事物，也没有专门的培训学校进行学习，所以通过图书进行自学就成为很多人的首选方法。

针对这种情况，作者整理众多皇冠级卖家的成功经验和资深卖家的心得体会，从零开始，系统并全面地给读者讲解了网上开店、经营、装修与营销的相关知识与技能，并针对初学者在网上开店、经营、装修与营销中经常遇到的问题进行了专家级的指导，以免初学者在起步的过程中走弯路。

◎ 本书的主要内容

全书分为两部分，第1~14章为基础知识部分，精选网上开店、经营、装修与营销中的典型案例，便于读者掌握相关内容；第15~17章为进阶技巧部分，汇集了网店装修、商品出售以及产品宣传与营销中的典型问题和实用技巧，有利于读者提高操作技能。具体内容安排如下：

- Chapter 01 从零开始学网上开店；
- Chapter 02 网上开店需要做什么准备工作；
- Chapter 03 不懂电脑也可以在网上市店；
- Chapter 04 如何拥有网店营业通行证；
- Chapter 05 如何寻觅优质的货源；
- Chapter 06 如何在淘宝网建立自己的店铺；
- Chapter 07 如何选择优质的物流服务；
- Chapter 08 在淘宝网漂亮完成第一笔生意；
- Chapter 09 美化、宣传店铺，让生意更红火；
- Chapter 10 让自己的商品脱颖而出；
- Chapter 11 如何让记账和管账更方便；
- Chapter 12 如何以更好的服务来吸引顾客；
- Chapter 13 在其他购物网站开连锁分店；
- Chapter 14 网上开店更应注意安全；
- Chapter 15 网店装修技巧；
- Chapter 16 商品的出售、包装和发货技巧；
- Chapter 17 产品宣传与营销技巧。

◎ 本书的特色

全书内容由浅入深，文字通俗易懂，实例丰富多样，对每个操作步骤的介绍都清晰准确，非常方便初学读者学习。本书从初学者的需求出发，可为读者解决两个关键问题：一是“学得会”；二是“用得上”。图书具有以下特色。

轻松易学 本书采用“步骤讲述+图解标注”的方式进行编写，操作简单明了，浅显易懂。读者只要按书中的“图解步骤”一步一步地操作，就可以实现网上开店的梦想。本书配有一张精心开发的专业级多媒体电脑教学光盘，收录了与图书内容同步的语音教学视频，读者只需跟着讲解进行同步操作就可学会相关方法，轻轻松松地熟练掌握网上开店、经营、装修与营销的相关技能，收到立竿见影的学习效果。

实例丰富 书中每一个知识点都以网上开店、经营、装修与营销中的实例进行讲解，而不是单纯地只讲相关的操作方法。在实例的应用中，穿插知识点的使用方法与技巧，内容翔实，实用性强。书中很多实例都来自皇冠级卖家日常经营与营销的案例，具有较高的参考价值。

内容全面 本书主要从读者自学的角度出发，从零开始，系统并全面地讲解了网上开店、经营、装修与营销的相关知识技能。全书分为基础知识与进阶技巧两部分，基础知识部分精选网上开店、经营、装修与营销中的典型实例，通过此部分内容的学习，首先让读者达到入门的水平；进阶技巧部分汇集了网店装修、商品出售以及产品宣传与营销中的典型问题和实用技巧，通过此部分内容的学习，让读者达到精通的水平。只要读者认真按照书中内容一步一步地学习，就能达到“从不会操作”到“熟练操作”，从“不懂应用”到“完全精通”的目标。

操作性强 除了通过大量的实例进行讲述外，本书还配有“提个醒”、“一点通”等小贴士，使读者能在轻松掌握相关内容的同时，将所学习到的知识应用到实际操作中。

◎ 您是否适合使用本书

如果您是以下情况之一的读者，建议您购买本书学习。

(1) 如果您对网上开店、经营、装修与营销一点都不懂，又希望通过自学方式，快速掌握网上开店、经营、装修与营销的相关技能，建议您选择本书！

(2) 如果您对网上开店、经营、装修与营销有一定的了解，但基础不太好，对相关知识一知半解，希望系统全面地掌握网上开店、经营、装修与营销的知识，建议您选择本书！

(3) 如果您以前曾经有几次尝试学习网上开店、经营、装修与营销的相关知识，但都未完全入门或掌握，建议您选择本书！

◎ 作者致谢

参与本书编写的人员有邓建功、王英、于昕杰、温静、赖琴、陈龙、许弟羲、时卫、穆莉、马丹、李华、李京川等，在此向所有参与本书编创的工作人员表示由衷的感谢！

最后，真诚感谢读者购买本书。您的支持是我们最大的动力，我们将不断努力，为您奉献更多、更优秀的计算机图书！由于计算机技术发展非常迅速，加上编者水平有限，疏漏之处在所难免，敬请广大读者和同行批评指正。

编者

2010年10月

多媒体光盘使用说明

本书配套的多媒体教学光盘内容包括82个视频教程，视频教程对应书中各实例的内容，为实例操作步骤的配音视频演示录像，播放时间长达3小时。读者可以先阅读图书再浏览光盘，也可以直接通过光盘学习应用知识。另外，随光盘附赠畅销图书《非常简单学会电脑上网》的视频教学录像，帮助读者提高上网应用能力。

将本书的配套光盘放入光驱后会自动运行多媒体程序，并进入光盘的主界面，如图1所示。如果光盘没有自动运行，Windows XP用户只需在“我的电脑”中双击光驱盘符进入配套光盘，然后双击start.exe文件即可（Windows 7用户需打开“计算机”窗口，双击光驱盘符）。

单击光盘主界面上方的“多媒体视频教学”按钮，可显示“目录浏览区”和“视频播放区”，如图2所示。在“目录浏览区”中有以章序号顺序排列的按钮，单击按钮，将在下方显示以节标题命名的该章所有视频文件的链接。单击链接，对应的视频文件将在“视频播放区”中播放。

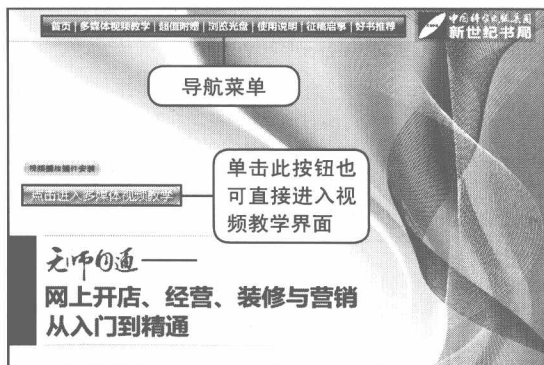


图1 光盘主界面

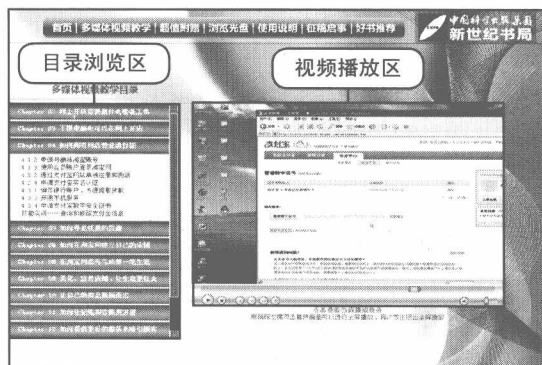


图2 播放界面

注意

在播放视频前，请先安装视频插件，在图1中单击“视频播放插件安装”按钮即可。

单击“视频播放区”中控制条上的按钮可以控制视频的播放，如暂停、快进；双击播放画面可以全屏播放视频，再次双击全屏播放的视频可以回到如图2所示的播放模式。

通过单击导航菜单中不同的项目按钮，可浏览光盘中的其他内容。

- ❖ 单击“浏览光盘”按钮，进入光盘根目录，可以看到本书的“超值附赠”和“同步教学文件”文件夹，如图3所示。
- ❖ 单击“使用说明”按钮，可以查看使用光盘的设备要求及使用方法。
- ❖ 单击“征稿启事”按钮，有合作意向的作者可与我社取得联系。
- ❖ 单击“好书推荐”按钮，可以看到本社近期出版的畅销书目录。

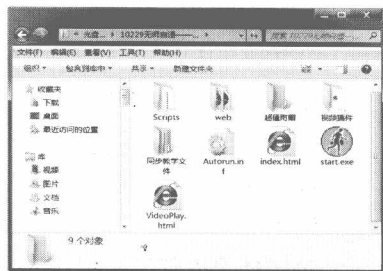


图3 查看光盘中的文件

Contents 目录

Chapter 01 从零开始学网上开店

1

- 1.1 熟悉网上购物操作流程.....2
 - 1.1.1 了解网上购物的热度.....2
 - 1.1.2 分析网上购物的优点.....3
 - 1.1.3 熟悉淘宝网购物流程.....4
 - 1.2 网上开店的前期熟悉.....6
 - 1.2.1 什么是网上开店.....6
 - 1.2.2 网上开店的好处.....6
 - 1.2.3 网上开店流程.....8
 - 1.3 网上开店的经营方式.....10
 - 1.4 网上开店四大平台.....11
 - 1.4.1 最热网购平台——淘宝网.....11
 - 1.4.2 老牌网购平台——易趣网.....12
 - 1.4.3 与淘宝网平分秋色——腾讯拍拍网.....13
 - 1.4.4 新兴网购平台——百度有啊.....13
- 技能实训——大四女生淘宝开店，月赚4000元.....14
- 想一想，练一练.....15

Chapter 02 网上开店需要做什么准备工作

16

- 2.1 网上开店前的思路和计划.....17
 - 2.1.1 做好充分的网购人群分析工作.....17
 - 2.1.2 准确定位自己的网店.....18
 - 2.1.3 选择适合自己的开店平台.....19
 - 2.2 网上开店的先决条件.....20
 - 2.2.1 网上开店的硬件准备.....20
 - 2.2.2 网上开店的软件准备.....22
 - 2.2.3 网上银行的开通.....25
- 技能实训——申请建设银行网上银行.....28
- 想一想，练一练.....31

Chapter 03 不懂电脑也可以在网上开店

32

- 3.1 从零开始认识电脑.....33
 - 3.1.1 了解电脑的基本组成.....33
 - 3.1.2 了解无所不能的互联网络.....34
 - 3.2 电脑的基本操作.....36
 - 3.2.1 打开与关闭电脑.....36
 - 3.2.2 使用鼠标和键盘操作电脑.....37
 - 3.2.3 简单管理个人资料.....38
 - 3.3 如何使用电脑上网.....39
 - 3.3.1 选择适合自己的上网方式.....39
 - 3.3.2 家庭宽带上网之创建拨号连接.....40
 - 3.3.3 电脑无线上网的方法.....42
 - 3.4 利用好网络资源为自己服务.....44
 - 3.4.1 浏览并收藏感兴趣的网页.....44
 - 3.4.2 通过搜索引擎查找需要的信息.....45
 - 3.4.3 网络信息的保存.....47
 - 3.5 下载与安装软件.....48
 - 3.5.1 下载网上的资源.....49
 - 3.5.2 安装必备软件.....50
- 技能实训——使用下载软件下载网上资源.....53
- 想一想，练一练.....55

Chapter 04 如何拥有网店营业通行证

56

- 4.1 成为淘宝会员.....57
 - 4.1.1 熟悉淘宝网的开店流程.....57
 - 4.1.2 申请与激活淘宝账号.....57
 - 4.1.3 使用会员账户登录淘宝网.....59
- 4.2 开通支付宝账户.....60
 - 4.2.1 通过淘宝会员注册和激活支付宝.....60
 - 4.2.2 通过支付宝网站单独注册和激活.....61
 - 4.2.3 登录支付宝完成最后一步注册工作.....63
 - 4.2.4 申请支付宝实名认证.....64
- 4.3 支付宝个人账户的基本管理.....67
 - 4.3.1 绑定银行账户方便提取货款.....67
 - 4.3.2 申请支付宝卡通.....68
 - 4.3.3 开通手机服务.....71
 - 4.3.4 申请支付宝数字安全证书.....72
- 技能实训——查询和修改支付宝信息.....73
- 想一想, 练一练.....76

Chapter 05 如何寻觅优质的货源

77

- 5.1 网上卖什么东西最火.....78
 - 5.1.1 网上热销产品的特点.....78
 - 5.1.2 网上畅销的商品种类.....79
- 5.2 寻觅好的货源.....80
 - 5.2.1 依靠大型批发市场.....80
 - 5.2.2 寻找厂家货源.....80
 - 5.2.3 关注外贸产品.....80
 - 5.2.4 国外打折商品.....81
 - 5.2.5 寻找品牌积压库存.....81
 - 5.2.6 网络代销.....82
 - 5.2.7 搜寻民族特色商品.....82
 - 5.2.8 二手闲置与跳蚤市场.....82
- 5.3 到阿里巴巴网站批发.....83
 - 5.3.1 注册阿里巴巴账号.....83
 - 5.3.2 在阿里巴巴寻找货源.....84
 - 5.3.3 在阿里巴巴下进货订单.....88
- 技能实训——在“阿里助手”中管理采购交易.....91
- 想一想, 练一练.....92

Chapter 06 如何在淘宝网建立自己的店铺

93

- 6.1 完成淘宝网开店申请.....94
 - 6.1.1 准备商品信息.....94
 - 6.1.2 对淘宝会员账号实名认证.....95
 - 6.1.3 以一口价方式发布商品.....96
 - 6.1.4 以拍卖方式发布商品.....98
 - 6.1.5 浏览自己的店铺.....98
- 6.2 使用淘宝助理批量发布商品.....100
 - 6.2.1 认识淘宝助理.....100
 - 6.2.2 下载和安装淘宝助理.....100
 - 6.2.3 登录淘宝助理.....102
 - 6.2.4 用淘宝助理创建并上传宝贝.....102
 - 6.2.5 用淘宝助理编辑宝贝.....105
- 6.3 使用阿里旺旺.....106
 - 6.3.1 下载与安装阿里旺旺.....106
 - 6.3.2 登录和设置阿里旺旺.....108
 - 6.3.3 编辑个人名片.....110
 - 6.3.4 阿里旺旺的一般操作.....112
- 技能实训——从“仓库”中上架其他商品.....114
- 想一想, 练一练.....115

Chapter 07 如何选择优质的物流服务**116**

- 7.1 淘宝网的主要物流方式 117
 - 7.1.1 方便的快递公司 117
 - 7.1.2 无处不达的邮政EMS快递 119
 - 7.1.3 普通的邮政包裹 120
 - 7.1.4 同城配送 120
- 7.2 让你的包装更有价值 121
 - 7.2.1 商品包装的一般性原则 121
 - 7.2.2 常用的包装方法 122
 - 7.2.3 不同商品的包装方式 123
- 7.3 选择适合自己的送货方式 125
 - 7.3.1 如何选择好的快递公司 125
 - 7.3.2 如何节省商品物流费用 126
- 技能实训——学习精致商品的包装方法 ... 127
- 想一想，练一练 128

Chapter 08 在淘宝网漂亮完成第一笔生意**129**

- 8.1 即时和买家交流促成交易 130
 - 8.1.1 回复买家站内信 130
 - 8.1.2 使用阿里旺旺和买家交流 131
 - 8.1.3 回复买家针对宝贝的留言 132
- 8.2 顺利售出第一件商品 133
 - 8.2.1 商品物流方式预管理 133
 - 8.2.2 根据交易约定修改交易价格 136
 - 8.2.3 确定发货 137
 - 8.2.4 查询货款并给买家评价 139
- 8.3 日常经营状况的跟踪管理 140
 - 8.3.1 查询网店经营状况 140
 - 8.3.2 在支付宝中提取货款 141
- 技能实训——手机绑定阿里旺旺 143
- 想一想，练一练 144

Chapter 09 美化、宣传店铺，让生意更红火**146**

- 9.1 装修美化店铺的若干方法 147
 - 9.1.1 选择店铺风格，吸引买家注意 147
 - 9.1.2 做好商品分类，利于买家查找 148
 - 9.1.3 进行店铺基本设置 151
 - 9.1.4 为店铺添加背景音乐 154
- 9.2 简单宣传，迅速提升网店人气 155
 - 9.2.1 巧用掌柜推荐，吸引更多人关注 156
 - 9.2.2 利用橱窗推荐，提高商品曝光率 157
 - 9.2.3 巧用店铺留言，营造好口碑 157
 - 9.2.4 添加友情链接，利于宣传互助 159
 - 9.2.5 转换店铺地址为个性域名 160
- 技能实训——通过网络搜索并更换商品分类图 160
- 想一想，练一练 162

Chapter 10 让自己的商品脱颖而出**163**

- 10.1 拍出赚钱的好图片 164
 - 10.1.1 选择合适的数码相机 164
 - 10.1.2 拍摄所需辅助器材要备好 165
 - 10.1.3 摄影常用术语介绍 165
 - 10.1.4 拍摄常用技巧 167

10.2 用光影魔术手来美化商品图片..... 168	10.3 用美图淘淘来美化商品图片..... 177
10.2.1 了解光影魔术手的特点..... 168	10.3.1 认识美图淘淘界面..... 177
10.2.2 调整曝光不足的照片..... 170	10.3.2 一键完成图片美化操作..... 178
10.2.3 制作背景虚化的照片效果..... 170	10.3.3 为商品图片添加装饰素材..... 180
10.2.4 给图片添加美丽的边框..... 172	技能实训——给商品图片局部着色..... 181
10.2.5 添加图片水印防盗用..... 173	想一想, 练一练..... 182
10.2.6 抠图换背景..... 175	

Chapter 11 如何让记账和管账更方便

183

11.1 使用Excel 2007记录商品的购销..... 184	11.2.2 建立财智软件个人账户..... 195
11.1.1 认识Excel 2007工作界面..... 184	11.2.3 使用财智软件管理网店商品..... 196
11.1.2 Excel 2007基本操作..... 186	技能实训——使用财智理财软件创建
11.1.3 制作网店购销管理表..... 191	财务报表..... 200
11.2 使用专业的财务软件管理购销..... 194	想一想, 练一练..... 202
11.2.1 下载与安装财智软件..... 194	

Chapter 12 如何以更好的服务来吸引顾客

203

12.1 了解与使用“消费者保障服务”..... 204	12.2.3 以平和心态处理投诉..... 208
12.1.1 了解“消费者保障服务”..... 204	12.2.4 引导买家修改评价..... 210
12.1.2 如何加入“消费者保障服务”..... 205	12.2.5 定期回访买家..... 211
12.2 提供完善的网店售后服务..... 206	技能实训——使用评价解释功能取得好
12.2.1 随时跟踪包裹去向..... 206	印象..... 211
12.2.2 认真对待退换货..... 207	想一想, 练一练..... 212

Chapter 13 在其他购物网站开连锁分店

213

13.1 在腾讯拍拍网开店..... 214	13.2.2 易趣网卖家账号的注册与认证..... 224
13.1.1 注册成为腾讯拍拍网用户..... 214	13.2.3 在易趣网店发布第一件商品..... 228
13.1.2 在拍拍网发布第一件商品..... 219	13.2.4 易趣网店的管理设置..... 229
13.1.3 设置拍拍网个人店铺..... 220	13.2.5 易趣网店商品出售与发货流程..... 232
13.1.4 在拍拍网完成商品的出售过程..... 222	技能实训——使用易趣助理管理网上
13.2 在易趣网开店..... 224	店铺..... 235
13.2.1 在易趣网上开店的流程..... 224	想一想, 练一练..... 241

Chapter 14 网上开店更应注意安全

242

- 14.1 了解电脑安全知识 243
 - 14.1.1 电脑病毒的危害与表现 243
 - 14.1.2 木马程序的危害与表现 244
- 14.2 系统安全防护措施 244
 - 14.2.1 开启并配置Windows自带防火墙 245
 - 14.2.2 Windows自动更新打补丁 246
 - 14.2.3 自定义IE安全级别 248
- 14.3 常用安全防护软件 249
 - 14.3.1 使用360安全卫士保障系统安全 250
 - 14.3.2 使用NOD32组合套装保障系统安全 252
 - 14.3.3 其他可选的安全防护软件 255
- 14.4 捍卫网银安全 256
 - 14.4.1 使用银行推出的U盘型加密软件 256
 - 14.4.2 辅助使用数字证书 256
 - 14.4.3 使用账号保护软件 257
- 14.5 给淘宝账户加上双保险 258
 - 14.5.1 修改淘宝账户密码 259
 - 14.5.2 给淘宝密码加保险 259
- 技能实训——通过网络在线查杀病毒 260
 - 想一想, 练一练 261

Chapter 15 网店装修技巧

262

- 001招 网店的起名技巧 263
- 002招 善于从淘宝大学学习装修 263
- 003招 宝贝名称命名技巧 264
- 004招 给宝贝图片添加漂亮的背景 265
- 005招 如何无损放大宝贝图片 265
- 006招 压缩宝贝图片, 适应上传要求 266
- 007招 使用轻松水印软件保护图片版权 267
- 008招 给图片加上特制图章 268
- 009招 给网店添加滚动公告消息 269
- 010招 自定义文字效果 269
- 011招 为文字添加背景色 270
- 012招 在店铺页面中添加背景音乐 270
- 013招 免费使用旺铺扶植版 270
- 014招 更换淘宝旺铺颜色风格 271
- 015招 在线编辑网店Logo背景图像 272
- 016招 寻找更多免费相册上传宝贝图片 273
- 017招 在店铺公告中添加个性鼠标指针 274
- 018招 在宝贝描述中添加个性鼠标指针 274
- 019招 宝贝分类的技巧 274
- 020招 给网店添加计数器 275
- 021招 宝贝分类图片自己找 275
- 022招 添加QQ在线交谈功能 276
- 023招 添加收藏宝贝链接 277
- 024招 用Word制作淘宝社区签名图 277
- 025招 学会快速截取图片 278
- 026招 如何制作阿里旺旺动态头像 279
- 027招 如何为店铺营业时间制作图片效果 280
- 028招 在线生成网店Banner图片 281
- 029招 在线生成网店店标 282

- 030招 在线制作商品闪图效果..... 283
- 031招 在宝贝描述中添加其他宝贝的图片
链接..... 284
- 032招 宝贝描述内容的色彩搭配技巧..... 284
- 033招 网上图片水印的去除方法..... 285
- 034招 如何拍好小商品图片..... 285
- 035招 如何拍好纯白色背景商品图片..... 285
- 036招 T恤拍摄时的摆放技巧..... 286
- 037招 服饰拍摄时的搭配风格..... 286
- 038招 不可忽视对商品细节的拍摄..... 286
- 039招 使用美图秀秀虚化图片背景..... 287
- 040招 用手机给商品拍照的技巧..... 287
- 041招 自制简单的“摄影棚”..... 288
- 042招 利用自然光的拍摄技巧..... 288
- 043招 不同商品拍摄时的用光技巧..... 288
- 044招 毛绒玩具商品的拍摄技巧..... 289
- 045招 用美图秀秀制作宝贝拼贴图..... 289
- 046招 服饰的摆放拍摄技巧..... 290
- 047招 裤子的摆拍..... 290
- 048招 如何拍摄白底脱影照片..... 291
- 049招 解读几种错误的拍摄用光方法..... 291
- 050招 在淘宝店铺中添加多个旺旺链接..... 292

Chapter 16 商品的出售、包装和发货技巧

293

- 001招 网店包装材料不花钱的技巧..... 294
- 002招 提醒买家一定要验货后签收..... 294
- 003招 快递包裹丢失的预防..... 294
- 004招 预防货物破损的方法..... 294
- 005招 货物丢失破损后的处理..... 295
- 006招 网购包裹单注意事项..... 295
- 007招 注意保价时加收保险费..... 295
- 008招 做好商品分类编号..... 295
- 009招 养成随身用笔记本记录的习惯..... 296
- 010招 分析网店客流量大的时间段..... 296
- 011招 宝贝上架时间的选择..... 296
- 012招 用软件完成快递单的填写和打印..... 296
- 013招 如何拒收阿里旺旺骚扰信息..... 297
- 014招 使用淘宝助理为商品搬家..... 298
- 015招 使用淘宝助理定时上架商品..... 299
- 016招 多用赠品增加回头客..... 299
- 017招 快递放假怎么办..... 300
- 018招 衣服及其他纺织品包装用料..... 300
- 019招 化妆品的包装邮寄技巧..... 301
- 020招 碟片的包装邮寄技巧..... 301
- 021招 如何防范宝贝被快递员盗换..... 301
- 022招 易碎品包装绝招..... 301
- 023招 卖家进货防骗技巧..... 302
- 024招 卖家如何预防被买家欺骗..... 302
- 025招 与买家沟通的技巧..... 302
- 026招 如何开好一家专业玩具店..... 303
- 027招 如何提高服装网店的成交率..... 303
- 028招 网店经营旧货的技巧..... 304

- 001招 网店口碑的营销技巧..... 306
- 002招 使用阿里妈妈推广网店..... 306
- 003招 发展免费服务项目..... 308
- 004招 论坛发帖营销推广..... 308
- 005招 建设高质量的客服团队..... 308
- 006招 通过博客推广网店..... 309
- 007招 利用电子邮件推广网店..... 309
- 008招 合理使用宣传软文来推广网店..... 309
- 009招 在SNS社区中进行推广..... 310
- 010招 利用校友录作宣传..... 311
- 011招 经常去百科问答网站和网友交流..... 311
- 012招 创建网店宣传百科词条..... 313
- 013招 在威客网发布任务作隐性宣传..... 314
- 014招 用好淘宝直通车为宣传服务..... 315
- 015招 合理设置促销预告的时间..... 315
- 016招 时刻关注热门搜索关键词..... 316
- 017招 订购“满就送”促销服务..... 316
- 018招 多写购物指南文章..... 316
- 019招 收藏夹推广法..... 317
- 020招 设计网店积分促销..... 317
- 021招 利用版主联盟推广..... 318
- 022招 巧用评价宣传店铺..... 318
- 023招 利用好网店的抽奖促销..... 318
- 024招 用好网上联合促销..... 319
- 025招 发展店铺会员聚合人气..... 319
- 026招 适当使用高价促销法..... 319
- 027招 提交网店地址到专门的收录网站..... 319
- 028招 在节日促销中加入情感氛围..... 320
- 029招 提交网店地址到搜索引擎..... 320
- 030招 用电子邮件自动回复来推广..... 321
- 031招 网店“秒杀”促销商品要选好..... 322
- 032招 分析“秒杀”促销的准备工作..... 322
- 033招 利用网摘推广网店..... 322
- 034招 鲜花网店的营销注意事项..... 323
- 035招 网上开店经营虚拟商品的
 注意事项..... 323
- 036招 最简单的QQ签名宣传法..... 323
- 037招 通过分类信息网站进行宣传..... 323
- 038招 巧用微博进行宣传..... 324
- 039招 户外运动类网店的营销技巧..... 325
- 040招 服装网店如何寻找更多卖点..... 325
- 041招 鞋类网店产品宣传有何要求..... 325
- 042招 购买使用淘宝旺铺..... 326
- 043招 网店打折促销时机的掌握..... 326
- 044招 掌握好打折促销的持续周期..... 326
- 045招 淘宝网网店如何防止被封..... 326
- 046招 合理运用网店团购促销..... 326
- 047招 在淘宝网订购需要的软件服务..... 327
- 048招 去别人网店留言宣传..... 327
- 049招 使用量子店铺统计功能..... 327
- 050招 商品促销中的“红包”战略..... 327
- 051招 付费使用“宝贝推广快车”服务..... 327

Chapter

01

从零开始学网上开店

● 本章导读

调查数据显示，有六成以上受访者表示愿意尝试在网上购物，半数以上的受访者则表示愿意经常在网上购物。这足以说明网上购物的流行，因此网上开店存在着巨大商机。怎样才能开好一家网店呢？当然要先做好充分的开店准备。本章将详细介绍这些准备工作。

● 本章学完后您会的技能

- ◆ 了解网上购物的热度
- ◆ 了解淘宝网购物流程
- ◆ 掌握网上开店流程
- ◆ 掌握网上开店的方式

本章实例效果图



1.1

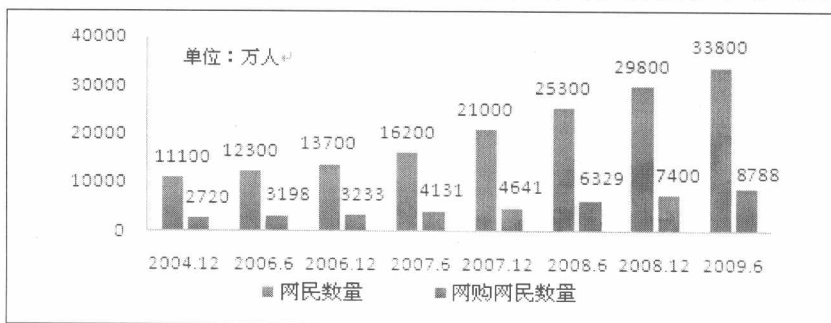
熟悉网上购物操作流程

想要在网上开店，首要的准备工作应是熟悉网上购物的一些操作流程、网上购物的流行元素、网民们喜欢购买的商品类别等，熟悉和了解这些信息将有利于店主更好地开设和管理自己的网上店铺。

1.1.1 了解网上购物的热度

简单地说，网上购物就是把传统的商店直接“搬”回家，利用 Internet 直接购买自己需要的商品或者享受自己需要的服务。专业地讲，它是电子商务的一个重要组成部分。

这种打破传统的购物模式具有非常鲜明的特点：商品挑选、付款、收货都异常简单方便，因此经过几年的发展，现在已被广大消费者所接受，并成为现在最普遍的一种购物方式。而根据中国互联网络信息中心 CNNIC 的一份调查报告显示，截至 2009 年 6 月，我国网民规模已达 3.38 亿，其中有 8788 万网购用户，网购用户年增加 2459 万人，年增幅达 38.9%，这一规模较 2004 年翻了近两番。这从如下图所示的网购网民数量的年增长调查数据就可见一斑。



而且，随着新增网民网络使用逐步成熟以及网络购物相关服务不断优化，可以预见的是，网购网民数量在未来可能会有更大规模的增长。那么，现在乃至今后的一段时间，网上购物会呈现出怎样的一些热度及特点来呢？

(1) 网购不再是年轻人的专利

虽然今后年轻人群还将是网购的主要人群和持续推动力，但网上购物不会只是年轻人的专利，网购消费者可能是生活中的任何一个普通人，他们在网上购买的商品，越来越等同于他们的日常消费需要。网上购物的年龄跨度也会逐渐增大，一些中老年消费者也开始进入网购的行列。



(2) 网购商品更趋于多样化

网购发展不仅是数量的扩张,更在于其所购商品种类的变化。最初的网购主要集中在个性化商品、电子数码、工艺装饰等;而现在,网购商品已向人们的日常生活用品倾斜,网店商品的丰富程度是令人无法想象的。



一点通

CNNIC 统计数据显示,服装家居饰品的网购人数稳居首位,有 61.5% 的用户半年内在网上购买过服装家居饰品;整体而言,女性、18~30 岁、大专学历、月收入在 501~3000 元的用户是网购市场的主要群体。

1.1.2 分析网上购物的优点

不想做饭可以叫外卖;不想洗衣服可以让洗衣店上门服务。随着生活节奏的日益加快,催生了越来越多的“懒人”,也促使了“懒人经济”的兴起,而将“懒人经济”发挥到极致的则是网上购物。这其实也恰恰说明了网上购物的优点,概括起来有以下几个优点。

(1) 方便地了解商品信息

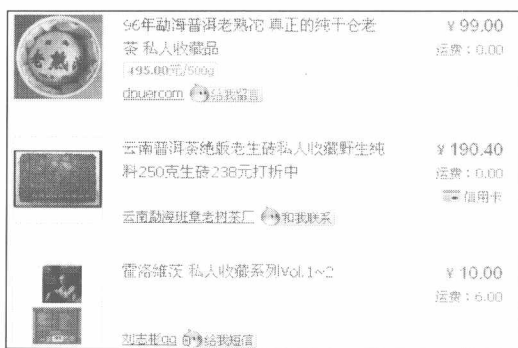
网上购物,不用出门就可以充分了解到所感兴趣的物品,包括产品的外观、规格、参数、功能及价格等。一般好的网站都会提供这些信息,通过这样的资料,我们就可以对某个商品有很深的了解。这在现实购物中几乎是不可能实现的。

(2) 和其他网友交流购物心得

网上购物可以与大量有共同兴趣爱好的网友交流切磋一番相关商品。可以通过购物论坛、通过 QQ 或 E-mail,交流心得与体会。比如在购买前可以向买过此商品的网友交流与这个商品相关的一切问题,这在现实购物中也是不易实现的。

(3) 商品可选度非常大

很多商品在现实生活中可能买不到，比如一些私人收藏、国外旅游纪念品等。而网络就为我们提供了很好的一个平台，可以在上面“周游世界”，买到任何你想要的物品。



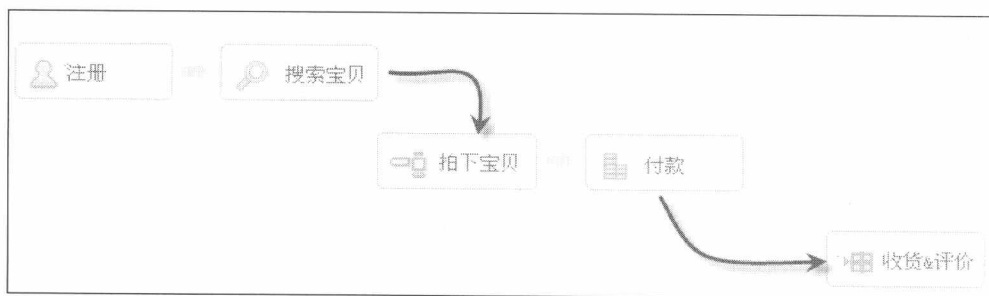
(4) 更实惠的价格

网上购物往往能得到更多的价格与服务实惠，尤其是价格。网店经营者清楚地知道自己的经营方式，所以往往在价格上比现实中商店中给出的要优惠很多。另外，由于网上购物是无店铺经营，少了很多环节与经营成本，这也是网上购物能享受更多优惠的原因。



1.1.3 熟悉淘宝网购物流程

网上购物和商场实体购物的流程其实大体一样，只不过多了一个账号注册的步骤。就目前国内最受欢迎的网购平台“淘宝网”来说，其购物流程的基本步骤就是：注册>搜索宝贝>确定购买（付款）>收货和评价；淘宝网也给出了这样的步骤操作提示，如下图所示。



提醒

整个购物流程中比较重要的就是账号注册和付款环节了。淘宝网为买卖双方制订有一系列的安全交易制度，比如实名认证、确认收货后再付款等，所以只要严格遵循这些正规网购平台的流程进行，是可以避免绝大部分网购纠纷的。

下面我们来详细看看在淘宝网上购物所要经历的几个流程步骤以及操作注意。