



第1章

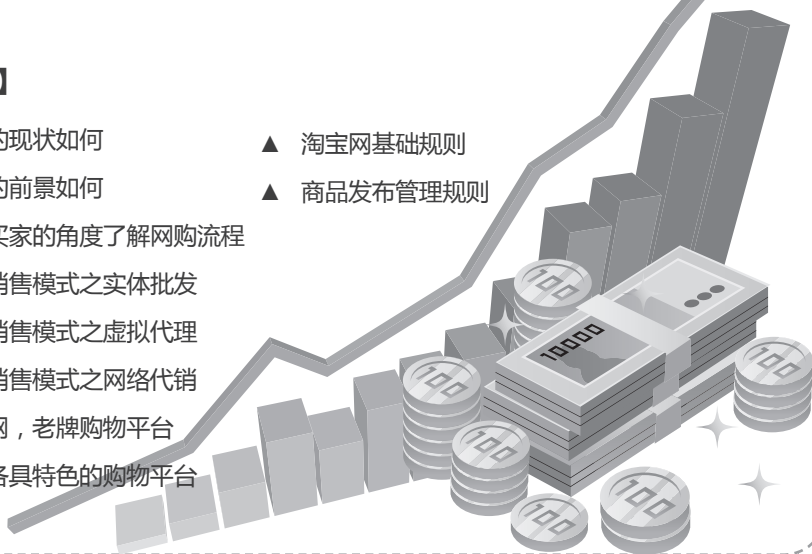
网店创业需先摸清动向

【本章导读】

随着互联网的普及，网上购物也成为一个发展的趋势，网上商店给人们的生活带来极大方便。随之而来的是，个人、企业、线下店铺……纷纷加入网上开店的大军。本章主要介绍网店基本的发展情况，帮助读者找到网商创业的方向。

【本章要点】

- ▲ 网店的现状如何
- ▲ 网店的前景如何
- ▲ 站在买家的角度了解网购流程
- ▲ 网店销售模式之实体批发
- ▲ 网店销售模式之虚拟代理
- ▲ 网店销售模式之网络代销
- ▲ 易趣网，老牌购物平台
- ▲ 其他各具特色的购物平台
- ▲ 淘宝网基础规则
- ▲ 商品发布管理规则





1.1

看清网店的现状和前景

由于网上开店已经连续火爆了几年，因此创业者在通过网上开店创业前，首先要弄清楚网上开店是否还值得投资，这就需要对网店的现状和前景进行了解和分析。

1.1.1 网店的现状

网上购物现在已经成为许多人的购物方式，特别是一些 80 后、90 后，他们认为，不在网上购物，对比一下价格，就会吃亏。从产品种类上看，小到生活用品，大到机票、旅游和酒店，都能在网上买到；从价格上看，网上购物确实可以买到更便宜的产品。在保证质量的情况下，消费者还是更愿意在网上购物。因此，网上开店是许多创业者的不二选择。

要想在网上开店，首先需要对网店当前的情况有所了解，如图 1-1 所示为网店的现状。

网民规模庞大

2015 年 7 月 23 日，中国互联网络信息中心 (CNNIC) 发布了第 36 次全国互联网发展统计报告。报告显示，截至 2015 年 6 月，互联网普及率为 48.8%，我国网民总数已达 6.68 亿，这些都是潜在的网购消费人群。

各行业都已渗透

近几年，电子商务经过迅猛发展，基本上涵盖了各个行业。消费者在实际生活中找不到的产品，基本上都可以在网上找到。

淘宝网仍然独大

尽管电商平台成百上千，风起云涌，竞争激烈，而且其中不乏越来越受欢迎的 B2C 网站。但是，淘宝网依然一家独大，而且是创业者开店的首选平台。

图 1-1 网店的现状



1.1.2 网店的前景

网店最开始只是单一展示产品的页面，现在则演变成一种不仅可以展示产品，还成为允许浏览者实际购买的网站。而网店之所以发展得如此迅速，是因为它具有以下几个特点，如图 1-2 所示。

方便快捷

不用经历线下实体店铺的租赁和装修等过程，只需要通过鼠标和键盘的简单操作就可以开家网店。

交易迅速

买卖双方达成购买意向后，可立即付款交易，然后通过快递和物流的形式将商品送到买家手中。

避免大批量压货

不需要开实体店铺，只需要开一个网络店铺，这样可以避免大批量压货，这也是网店最吸引创业者的一大特点。

打理方便

不需要请更多的店员前来整理货品和摆放货架，一切都在网上进行，只需要点击鼠标即可完成货品的调整。

形式多样

在网上卖东西，不管卖什么都可以找到适合自己的形式。资金充足者可以自己搭建一家网站开店，资金紧缺的可以通过电商平台开店。

图 1-2 网店的特点

正是因为网店具有这些吸引人的特点，其发展前景才更加明朗。同时，随着网民人数的逐年增加，网上购物前景也被社会各界所看好。

在网店正处于盛世时，淘宝官方发布了新的商品搜索排名规则，虽然众多中小型卖家对其表示非常不理解。因为该规则中指出，将不再以商品下架时间为基准，而是以卖家的服务质量来决定排名。其实淘宝官方的此番调整，无疑是想让淘宝店有更好的发展前景，因为这种调整就是为了提高网络电商的服务质量，从而让



国内的电商创业者进入一个全新的文明时代。那么对于以淘宝网为代表的 C2C 网店来说，未来的发展前景有哪些呢？下面就来看看。

1. 升级为独立网店

成为独立的网店，主要是对开店多年的网店来说的。当网店的商品交易量和网店级别达到一定程度以后，许多店主就会开始想要打造自己的品牌。网店和实体店一样，不可能永远是一家默默无闻的小店。在这个网络发展迅速的时代，店主及时树立自己的品牌形象非常有必要。

店主可以将自己的小店铺发展成为独立的网店，因为独立网店不仅可以依靠搜索引擎获得更高的流量，还能更加方便地管理网店、物流和库存等。其实这种模式，许多淘宝皇冠卖家已经开始运用，这也就促使了网店系统的出现，如 shopEX、ECshop 等。

2. 入驻淘宝商城

淘宝商城整合了数千家品牌商和生产商，从而为商家和消费者提供“一站式”解决方案。在淘宝商城中，提供 7 天无理由退货、100% 品质保证的商品以及购物积分返现等优质服务。这与淘宝网有很大的差别，因为入驻的卖家都是商家或企业，因此品质绝对有保证。不过，目前入驻淘宝商城需要缴纳一定的保证金，如果出现买卖纠纷，淘宝会先行理赔。如果创业者是中小型卖家，而自己的货源又有保障，那么入驻淘宝商城是未来很好的发展方向。因为在淘宝商城可以享受正规商家的待遇，更有利于树立品牌形象，然后逐步成为大卖家。

3. 线上线下齐发展

许多中小型卖家开始都是以零售的方式在网上创业的，虽然电商平台让许多人实现了开店的梦想，但是传统的实体店铺也有其得天独厚的优势。当创业者的网店有了一定的规模，货源、物流和仓储等都稳定以后，就可以选择一个好的地段，开一家实体店铺，与网店结合经营。这样创业者就可以做到线上线下齐发展，相得益彰，从而获取更多的收益。



1.2 淘宝开店的 N 个理由

作为一名想要通过互联网开店的创业者，选择一个稳定又有发展潜力的电商



平台非常重要。而在淘宝网开店应该作为许多人的首选，为什么呢？本节就来看看淘宝开店的N个理由。

1.2.1 创业风险小

开网店是一种商业投资行为，任何此类型的行为都具有一定的风险，投入越多，所面临的风险就越大，但相对的回报也会越丰厚。因此，创业者在选择电商平台前，需要对自己所面临的投资做足风险分析，只有全面分析了投资风险，才能在后期的经营过程中理性地规避这些风险，从而减少损失。

不管创业者在哪一种电商平台上开店，都会或多或少地面临一些风险，这些风险无法避免，只能在识别它们后，更好地对其进行防范，从而减少店铺在经营过程中的损失。那么主要的风险有哪些呢？如图1-3所示。

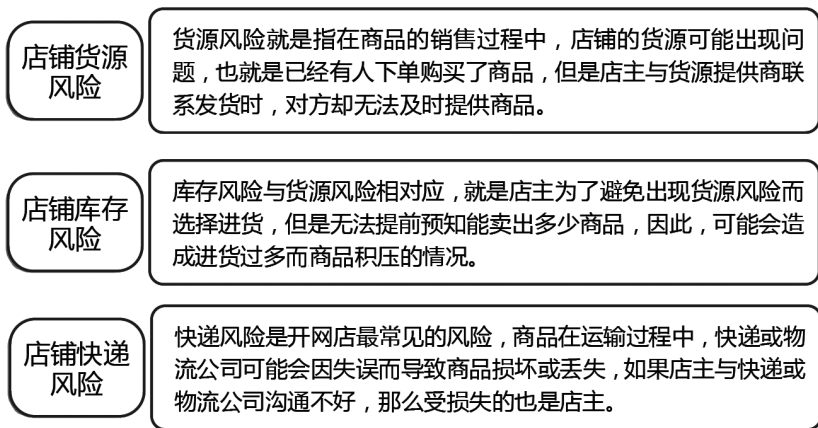


图 1-3 开网店存在的风险

许多人都知道，在淘宝上可以免费开店，不用考虑成本亏损的问题。如果开店失败最多也就浪费了自己的部分时间和精力，它相对于其他电商平台或实体店，风险会更小。那么，面对在电商平台上开店都存在的三种风险，淘宝店主应该如何做才能使损失降到最低呢？如图1-4所示。

降低货源风险

如果出现货源风险，对店铺的诚信会造成比较严重的影响，最常见的是损失大量的客源。因此，店主需要保证货源的稳定，可以先将商品进到自己的店铺中。

图 1-4 淘宝网店避免创业风险的方法



降低库存风险

由于长期的商品积压容易造成货物的贬值，对店主非常不利。因此，店主可以与货源商进行一些退换货约定或者保证可以将积压商品卖到其他地方，这样就能降低库存风险。

降低快递风险

出现快递风险时，店主需要与买家耐心交流，让其理解。最好的解决方式就是找可靠的快递公司作为自己的邮递保障。

图 1-4 淘宝网避免创业风险的方法（续）

1.2.2 经营方式灵活

淘宝网主要是借助“互联网+”进行经营的，淘宝店主可以全职经营，也可以以兼职的形式经营，可以代理商品，也可以自产直销。此外，淘宝网没有固定的营业时间，只要能及时回复买家的相关咨询，并及时发货，就不会影响网店的正常经营。

当然，淘宝网有三种常见的经营方式。如果创业者想要开家淘宝网，应该根据自己的实际情况，选择一种适合自己的经营方式，具体介绍如下。

- ☆ **网店与实体店结合：**网店与实体店结合的经营方式，因为淘宝店铺有线下实体店铺的支持，所以在商品的价格和销售方式等方面更具有优势，而且这种经营方式也容易得到消费者的信任和认可。
- ☆ **全职经营网店：**全职经营网店的经营方式，需要店主将自己的全部精力都投入淘宝网的经营中，将打理网店作为自己每天的全部工作，而且网店的收入将会作为个人收入的主要来源。
- ☆ **兼职经营网店：**兼职经营网店的经营方式，是店主将淘宝网作为自己的副业，如在校大学生利用课余时间管理网店；还有一些在职人员利用工作之便管理网店，从而增加一项经济收入。

1.2.3 限制因素少

如果创业者在线下开了一家实体店，店铺的业绩会受营业时间、营业地点、营业面积、商品品种和数量等传统因素的影响，而且无法避免。但开一家淘宝网，



基本可以忽略这些传统因素。而且可以一天 24 小时、一年 365 天不停地运作。无论刮风与下雨、白天与晚上或有无专人值班看店，都可照常营业。

网店的流量主要来自网络，因此，无论网店店主身处何地，都不会影响网店的经营。而且，网店的商品种类和数量也不会像实体店那样，生意大小与好坏常常会受到店面面积限制，只要经营者愿意，网店可以只销售几种商品，也可以销售成千上万种商品。

1.2.4 消费市场大

由于实体店具有一定的地域性，因此，店铺能辐射到的潜在客户群有限。但是网店则不受地域的限制，因为网店是开在互联网上的，所以只要是能上网的用户，都是网店的潜在客户，这样就大大提高了成交的概率。

【实战案例】在网购市场上的交易规模占比

如图 1-5 所示为速途研究院在《2015 年第一季度 B2C 市场分析报告》中，指出的 B2C 在网购市场交易规模中的占比。

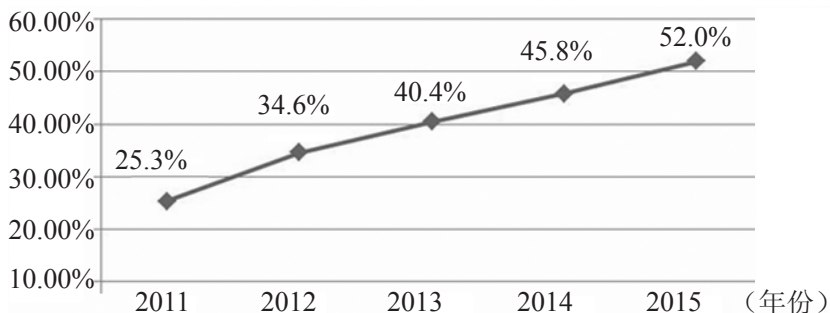


图 1-5 B2C 在网购市场交易规模中的占比

从图 1-5 中可以明显看出，B2C 在网购市场的交易规模在 2011 年时仅占 25.3%，但到 2014 年占比已达到 45.8%，而 2015 年 B2C 市场交易规模的占比将达到 52.0%。因此，可以分析出网上购物的用户数量正在快速增长。

网购的人群不断增加，说明整个网上消费市场在扩大。因此，只要创业者的淘宝网店中，商品具有特色、价格合理而且经营得法，网店每天都将会有非常不错的访问量，这就大大增加了销售的机会，从而取得良好的收入。



1.2.5 宣传费用低

在线下开家实体店，想要吸引流量，获得更多人的关注，最常使用的方式就是开展宣传活动，如赠送小礼品和折扣券等，这些都是一笔不小的开支。

开淘宝网店也需要做宣传，因为随着网络购物的流行，越来越多的人加入了淘宝卖家的行列，作为淘宝新店，不做一些宣传，很难被别人知道，也就没有流量，更别说有订单了。不过，淘宝网店可以利用互联网的优势，做一些免费的宣传，下面就来看看有哪些方式。

- ☆ **问答类宣传：**店主可以在百度知道、豆瓣小组以及搜狗问问等问答网站搜索与自己商品有关的问题，如“速溶咖啡哪种好喝？”“哪种水杯保温时间长？”等。耐心解答，并为其积极提供帮助，最后留下联系方式或网店链接，等待别人添加。
- ☆ **邮件宣传：**有两种方式，一种是向QQ群中的群成员发送邮件宣传；另一种是利用邮箱营销软件，先搜索大量的邮箱，然后群发邮件。
- ☆ **论坛宣传：**在论坛中发帖，但是不要直接打广告，需要将网店链接嵌入帖子的内容中，不然会被版主删帖。而且要定期维护，不然容易沉下去。
- ☆ **博客宣传：**无论是淘宝博客，还是新浪博客，网店店主都可以使用自己的店铺名称或商品名称作为自己的用户名，然后发表文章，但是文章的标题要醒目，内容要丰富。
- ☆ **小礼物宣传：**网店店主在给买家发货时，可以顺便寄一些小礼物，并同时加上自己的名片或宣传单，从而加深买家对自己网店的印象。
- ☆ **淘宝社区宣传：**淘宝社区融入了很多买家与卖家，每一个人都有可能成为潜在客户，网店店主可以利用淘宝社区宣传自己，还可以在社区中加入一些人气旺的帮派进行发帖和回帖等。

1.3

网购流程和网店销售模式

要想在网上开店，必须了解网上购物的具体流程、网店的销售及其特点。



如果对这些都不太清楚或一知半解,那么本节内容就会带给你莫大的帮助。

1.3.1 站在买家的角度了解网购流程

网店卖家在卖商品之前,首先需要作为一名买家了解商品的购买流程,这样才能站在买家的角度,了解买家购买商品时的心理活动。下面我们就来看看网购的具体流程。

【实战案例】淘宝网购物的具体操作流程

step01 进入淘宝首页 (https://www.taobao.com/), 文本插入点将会自动定位在搜索框中, 在其中输入一个或几个关键词, 在弹出的下拉列表中选择适合的选项或者单击“搜索”按钮都可进行结果搜索。



step02 在搜索结果列表中, 第一眼吸引买家的是商品图片, 其次才是价格, 排名靠前、销量高和评论多共同制成了买家放心购买商品的“定心丸”。



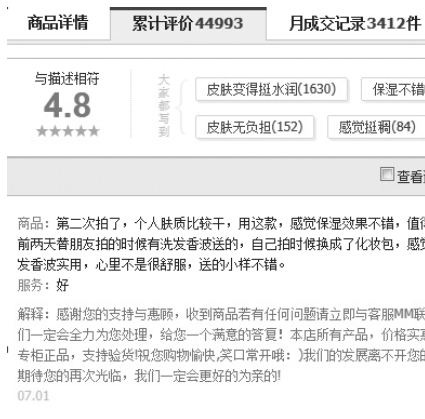
step03 买家在选择感兴趣的产品后就会查看详情, 对于护肤品类的商品, 买家首



先关注的是它的功效。如果这种功效的护肤品是买家所需要的，那么他就会进一步了解该产品的套餐内容和使用方法。



step04 买家会继续查看产品的试用情况，这也是购买护肤品的买家关注的内容，从中可以了解该产品的使用效果。产品评价也是买家比较关注的一个方面，因为群众的眼睛是雪亮的，产品的好坏只有亲自用过才知道。对于买家的不满，卖家若能逐一耐心地进行解释，态度真诚，则也能变为提升人气的有利因素。



我是很容易过敏的皮肤，老板送的旅行套装会过敏的，扔了哦，其他赠品

step05 如果买家对该产品比较满意,就会直接购买,若仍有疑虑就会选择通过旺旺与卖家进行在线交谈。若买家决定购买该产品,可以单击“立即购买”按钮,在激活的商品信息列表框中对产品进行类别和数量的选择,然后单击“确定”按钮。



商家信息

柏莱雅艾珀莉专卖店

店铺动态评分 与同行对比

描述相符: 4.8 高
服务态度: 4.8 高
发货速度: 4.8 高 30.21%

①单击

进入店铺 收藏店铺

搭配套餐1

柏莱雅正品... 柏莱雅 正品...

原价: 262.00 原价: 65.00

商品详情 **累计评价 4493**

五折专享

点击查看>>

新品特惠

点击查看>>

热销套装

点击查看>>

PROYA 柏莱雅

柏莱雅正品套装 柏白莱雅美白
肌肤套装 美白补水保湿化妆品

¥392.00

★★★★★ (5123人评价)

柏
黑
¥1

柏莉官方专卖店

百分百正品销售

品牌团
疯抢结束时间还有
20小时13分15秒

买 | 真数对比 | 品牌故事 | 售后服务 | 活动专区 | 艾珀莉公益 | 收藏店铺

柏莱雅正品专柜 柏莱雅海洋水动力套装保湿补水护肤品 化妆品套装

柏莱雅销量第一 深层补水保湿

价格 ¥257.00-262.00

促销 ¥204.00-209.00 店铺活动

配送 浙江杭州 至 成都 商家承担运费

月销量 3412件 | 评价 ★★★★★ 4.8分 累计评价44993

颜色分类 强效保湿套装 速效补水套装

库存1143件

②单击

立即购买 加入购物车

天猫积分 送6倍 共612起 | 支付 信用卡分期 快捷支付

step06 此时,将进入确认订单信息环节,当买家确认订单信息无误后,可以单击“提交订单”按钮,然后完成支付即可。

确认订单信息

店铺: 柏莱雅艾珀莉专卖店 | 满100减20 满200减40

商品	颜色分类	单价 (元)	数量	优惠 (元)	小计 (元)	配送方式
柏莱雅正品专柜 柏莱雅海洋... 柏莱雅正品套装 柏白莱雅美白 肌肤套装 美白补水保湿化妆品	强效保湿套 装	262.00	1	省53元:十周年庆	209.00	免运费 天天快递

补充说明: 选填,可告诉卖家的特殊要求

店铺优惠: 省20元:满就送 -¥20.00

店铺合计(含运费): ¥189.00

使用天猫积分 实付款: **¥189.00**

可获得天猫积分: 567点

匿名购买 找人代付 分期付款 使用天猫点券

单击

提交订单



专家点拨

卖家应及时解决买家的问

提交订单后,买家会根据自身情况选择一种付款方式,作为卖家,这一流程是必须掌握的。因为买家可能是第一次网上购物,操作并不是很熟练,当他向卖家求教时,卖家需要及时为买家解决问题,这也是体现良好业务素质和服务态度的一个方面。



1.3.2 网店销售模式之实体批发

在日常生活中，人们需要购买的绝大多数商品都是可触摸、可感觉的实体物品。因此，网上开店通常也是销售实体商品，比如服装、箱包、家电、日用百货以及电子产品等都属于实体，也是广大消费者喜欢在网上购买的商品。如图 1-6 所示为淘宝网店的实体产品。



图 1-6 淘宝网店的实体产品

实体批发就像现实生活中，人们逛街进入某家实体店铺，进行金钱和实物的交易。而且想要店铺长久发展和获取更多的收益，做实体批发可以更加容易地达到目的。



专家点拨

长远发展应考虑的问题

实体销售的卖家会涉及进货、拍照和物流等方面比较烦琐的问题，花费的时间和精力也比较多，但是店铺想要长远发展，实体销售无疑是一种比较好的选择，而且实体销售的利润也比较可观。

1.3.3 网店销售模式之虚拟代理

虚拟产品主要是针对实体产品而言的，即不是看得见、摸得着的物品，而是



一种虚拟的商品。

销售虚拟产品是一种比较轻松的创业方式，常见的虚拟产品包括话费充值、WiFi 时长卡、游戏点卡、彩票和机票等。在淘宝网上经营虚拟产品的商家也不计其数。如图 1-7 所示为常见的虚拟产品。



图 1-7 淘宝网店的虚拟产品

应用技巧

薄利多销的虚拟产品

卖虚拟产品单笔利润较少，主要依靠薄利多销，经营相对简单，无须进货和拍照等。虚拟代理的最大好处就是即使卖家不在线也能完成交易，所以有不少人在开网店的时候选择销售虚拟产品。

1.3.4 网店销售模式之网络代销

在淘宝网中，不一定非要有货才能开店，淘宝网络代销就是一个不错的选择，



这种中间人的方式能为创业者省去很多的麻烦和前期投入。如果创业者没有太多的流动资金，担心压货，可以考虑淘宝的网络代销。

网络代销主要是指卖家在代理商那里代理一些产品，然后将这些产品挂在自己的店铺中进行销售，如果有买家进店铺购买该商品，卖家就要去代理商那里下单，直接让代理商给买家发货，卖家从中赚取差价。网络代销的具体流程如图 1-8 所示。

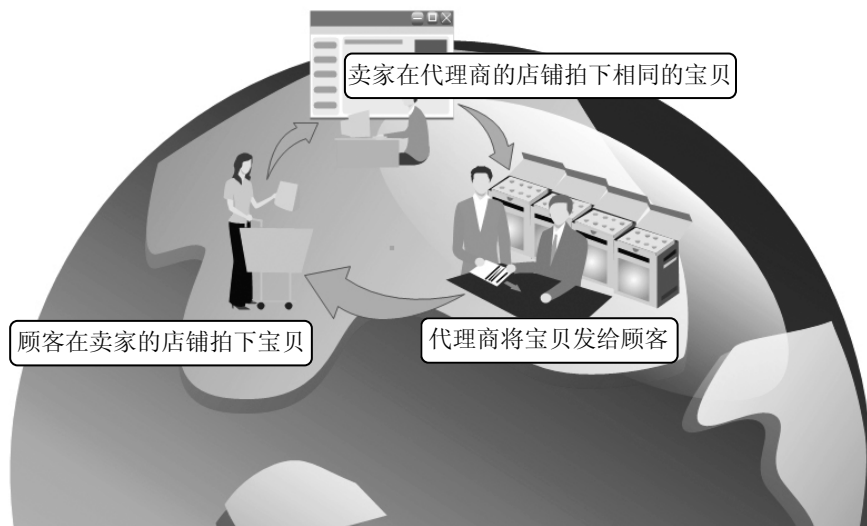


图 1-8 网络代销的具体流程

从图 1-8 中可以看出，作为中间人的卖家是没有任何产品的，他只是将代理商的产品图片和信息挂到自己的网站上，并适当提高价格，从中赚取差价。这种开店方式省钱又省力，但卖家不能控制产品的质量和物流等各种会影响店铺信誉的因素，所以很多时候会显得十分被动。



1.4 网购平台

要想在网上开店，只了解网上的购物流程和销售模式是不够的，我们还需要对网购平台有大致的了解，除了时下最热门的淘宝网和京东商城这两个购物平台外，你还知道哪些购物平台呢？



1.4.1 淘宝网，流量最大的电子商务平台

淘宝网是亚太地区较大的网络零售商圈，由阿里巴巴集团在2003年5月创立，拥有上亿注册会员，是开网店的首选电商平台。

目前，淘宝网拥有阿里旺旺、淘宝店铺、淘宝指数、快乐淘宝、淘宝基金以及淘点点等平台，涵盖服装、鞋包、户外、家居以及数码等16个大类上千种小类的商品，可谓是只要能想到的，基本上都能在淘宝网中找到。

进入淘宝网的首页，在首页中有各种各样的淘宝服务和一些重点推荐的商品，在下方还有所有商品类目列表，可以看出这是一个无所不有的超级大商圈，如图1-9所示。



图 1-9 淘宝网首页

如果要快速了解店铺内的销售情况，可以在登录账号的情况下，将鼠标指针悬停在淘宝首页上方的“卖家中心”处，在展开的菜单中单击需要查看信息的超链接。如单击“已卖出的宝贝”超链接，即可查看到卖家卖出的商品，如图1-10所示。



图 1-10 查看已卖出的商品



为了让新手更快地了解在淘宝网上购物的流程以及解决新手在网购时可能出现的各种问题，在淘宝网首页底端对这类问题进行了系统的解答，方便新手上路，如图 1-11 所示。



图 1-11 查看淘宝网中的新手指南

1.4.2 拍拍网，与淘宝平分秋色的平台

拍拍网是京东战略收购的原腾讯电商旗下业务，是一个卖家和买家互通的移动社交电商平台，通过提供包括服装服饰、母婴、食品和饮料、家居家装和消费电子等产品在内的丰富的产品，来全面满足消费者的需求。

拍拍网目前是中国知名的零售商圈，虽然它已经成为京东的电子商务交易平台，但是依然可以依托腾讯 QQ 的庞大用户群以及上亿的活跃用户资源，具备良好的发展基础。

用户通过单击 QQ 主界面上方的“我的购物”按钮，可以打开我的购物页面，单击“拍拍”超链接即可进入拍拍网首页，如图 1-12 所示。



图 1-12 进入拍拍网首页



与淘宝网首页不同的是,拍拍网首页将各种商品类别折叠在菜单栏中,当鼠标指针移动到菜单栏上时,就会显示出该类别对应的详细分类,这样可以使页面看起来更加整洁和美观,如图 1-13 所示。



图 1-13 查看拍拍网首页

应用技巧

通过腾讯迷你新闻“网购栏”进入拍拍网

每天,伴随着用户登录 QQ 而打开的腾讯迷你新闻的“网购”栏目下就有很多与购物有关的推荐和话题,单击感兴趣的超链接即可进入 QQ 网购页面,然后通过单击左上方的“拍拍”超链接即可进入拍拍网的相应页面,试问,还有什么网站能有这样大的广告覆盖面呢?

1.4.3 易趣网,老牌购物平台

易趣是全球最大的电子商务公司 eBay 和国内领先的门户网站 TOM 在线,是于 2006 年 12 月携手组建的一家合资公司,而易趣网是可以让全球民众上网买卖物品的线上拍卖及购物网站。

易趣网可以为卖家提供网上开店,实现自我价值,也可以为买家带来全新的体验。易趣网在中国设有“eBay 外贸门户”,在百度网页中输入“易趣网”即可在搜索结果列表中打开易趣网的全球网站和中国区外贸网站,如图 1-14 所示。



图 1-14 进入易趣网

用户可在首页单击“卖啥”超链接进入页面查看各种需求商品，该页面的布局主要以引导买家为主，而淘宝主页的设置则以吸引买家为主，如图 1-15 所示。



图 1-15 浏览需求分类

1.4.4 京东商城，中国 B2C 市场最大的 3C 网购专业平台

京东商城是中国 B2C 市场最大的 3C 网购专业平台，是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具影响力的电子商务网站之一，囊括家电、手机、电脑、母婴以及服装等 13 大品类。京东商城以商品质量好、信誉高和送货快等优势在业界享有美誉。

在浏览器地址栏中输入“http://www.jd.com/”后按 Enter 键，或在浏览器搜索框中输入“京东商城”进行搜索都可以进入京东商城，如图 1-16 所示。



图 1-16 京东商城首页



2013年5月6日,京东超市在完成内测后,正式上线,让用户可以足不出户逛超市,如图1-17所示。



图 1-17 京东超市内测上线

1.4.5 其他各具特色的购物平台

目前,除了比较大型的综合购物平台外,还有一些稍小的购物平台也不错,如主打音像图书类的当当网、专业IT产品测评的中关村在线网等。

☆ 当当网

当当网是目前全球最大的中文网上图书音像商城,商品以图书和音像制品为主,兼营服装、数码及食品等多类商品,如图1-18所示。



图 1-18 当当网首页

☆ 聚美优品

聚美优品(前团美网)是第一家也是中国最大的化妆品限时特卖商城。它创立于2010年3月,致力于创造简单、有趣且值得信赖的化妆品购物体验,是化妆品



口碑网站，如图 1-19 所示。



图 1-19 聚美优品首页

☆ 中关村在线

中关村在线是中国第一科技门户，是一家资讯覆盖全国并定位于销售促进型的 IT 互动门户，每日影响超过千万的 IT 采购用户，成为全国 IT 爱好者首选的咨询和采购网站，如图 1-20 所示。



图 1-20 中关村在线首页

1.5 什么类型的人适合在淘宝开店创业

我们如果想要在淘宝上开店创业，还需要明确自己是否适合在网上开店。有些人非常适合在淘宝开店，但他们并没有发觉自己的这种才能；而另一些人可能



并不适合在淘宝开店，如果真开店可能会失败。那么到底哪些类型的人适合淘宝开店呢？

1.5.1 大学毕业生

2013年，全国高校毕业生人数为699万，被评为“最难就业季”；2014年，全国高校毕业生人数达到727万，再创历史新高，被评为“更难就业季”；2015年，全国高校毕业生人数达到749万，就业创业工作任务十分艰巨。

毕业就失业，成为当代许多80后、90后大学毕业生共同面临的尴尬难题。然而，一些大学毕业生却开始了另一段别样的人生，在自主创业的道路上大展身手。淘宝开店给了这些大学毕业生创业的机会，因为他们对网络世界非常了解，而且刚刚毕业，没有工作经验却有许多空余时间。同时，开网店风险小、门槛低，不仅可以赚钱，还能积累经验。

【实战案例】大学毕业生小李的网店致富之路

小李是一名刚刚毕业的大学生，在网上找工作时，许多单位都要求有工作经验，难得找到几个不要工作经验的工作，但是投的简历也石沉大海了。而在找工作期间，小李做过推销员、外卖送货员和快递员等兼职。

小李在做快递员期间，经常会送淘宝网店的商品，因此他发现淘宝网有着巨大的市场潜力。发现创业商机的小李，下定决心在淘宝平台开一家属于自己的网店。

刚开始，网店没有起色，烦恼却接踵而至。小李被指不务正业，亲人、同学不断善意地提醒他放弃开网店。同时，还有一家大公司向他伸出橄榄枝，但他放弃了去大公司就业的机会。

面对种种质疑与不解，小李一直坚持着，下决心要让自己的网店红火起来。刚接到生意时，小李都是一个人打包、填快递单子。到后来订单量逐渐增多，自己一个人忙不过来。于是，网店雇用了一名员工，并配置了仓库。

坚持终于有了回报，一年后网店迎来了首个销售高峰，一天成交了200多个订单。之后，小李的网店被越来越多的客户认可，收入也是水涨船高。

1.5.2 绝对网虫型

其实，作为淘宝开店的创业者，网上开店并不需要随时活动在网络上。也许每天只需要一个小时或几个小时，卖家即可完全照顾好自己的店铺。



假如创业者是一个绝对的网虫，那么也是一种绝对的资源。如果网虫有时间又勤奋，那么开网店一定能有收获。作为网虫，利用淘宝开店有哪些优势呢？如图 1-21 所示。

- 1 经常在网上活动的人，可以找到更多的网络资源，能在店铺服务中尽可能地做到尽善尽美，让买家满意。
- 2 经常在网上活动的人，可以学习到更先进的技术，从而把自己的店铺调整得非常好，如装扮店铺。
- 3 经常在网上活动的人，可以有更多的时间关注和推广自己的网店，因为这对于他们来说是一件非常轻松的事情。

图 1-21 绝对网虫型创业者的优势

其实，当前淘宝中的许多做得比较成功的网店卖家，最开始就是所谓的绝对网虫，而现在他们利用自己的优势也做出了一份事业。

1.5.3 自由职业者

许多自由职业者每天都有大量的时间在网上冲浪，如同前面提到的绝对网虫一样，他们也是最适合淘宝开店的人群之一。

因为自由职业者没有固定的工作时间和工作方式，他们如果开一家网店，不仅可以增加额外的收入，还能体验一下做老板的滋味。同时，能通过网络认识不少朋友，扩大自己的人脉。当然，最主要的原因是，自由职业者开淘宝网店不会影响自己从事的其他工作。



专家点拨

淘宝网店帮助自由职业者拓宽社会圈子

其实，有部分自由职业者在网上开店并不是为了能赚多少钱，而是希望那些日常逛街寻觅来的东西放在网店中，同样有人欣赏和喜欢，其主要目的是通过网店来充实生活，并找到一些志同道合的朋友。因此，这种投资风险小的淘宝网就是一个很好的平台，能帮助自由职业者拓宽社会圈子。



1.6

1.6 淘宝网的规则

许多创业者往往急于开网店，却忽视了学习淘宝网的规则，结果导致白忙活一场。所以，淘宝新手卖家一定要在开店前好好学习一下淘宝网的规则。

1.6.1 淘宝网基础规则

淘宝网作为当前国内网络销售的第一平台，许多创业者都看到了其中的商机，并筹备或已经开起了淘宝网店。了解淘宝网的基础规则是淘宝开店的第一步，也是卖家需要学习的基本准则，淘宝网卖家在适用基础规则上应一律平等。淘宝卖家可以直接在淘宝网首页查看该规则。

【实战案例】查看淘宝网中的基础规则

step01 进入淘宝网，在其首页面中单击“规则”超链接。在打开的淘宝网规则页面中，单击“淘宝规则”栏中的“基础规则”超链接。



step02 在打开的淘宝规则页面中，可以查看到基础规则列表，单击规则名称超链接可查看到详细的规则，如单击“淘宝规则”超链接。



1.6.2 商品发布管理规则

为了让店铺卖家把主要的精力放在对商品质量提升与销售技巧的学习上，从而给买家展示更多、更好的商品；同时，也为了让淘宝能够把更多的人力、物力放在对会员的服务和功能的开发上，综合各方因素，淘宝网制定了商品发布管理等规则。下面我们就来看看如何查看这些规则。

【实战案例】查看淘宝网中商品的发布规则

step01 进入淘宝网，在其首页的右上方单击“卖家中心”超链接。在打开的页面中，单击“开店规则必看”超链接。



step02 在打开的淘宝网服务中心页面中，单击“商品专区”超链接。在打开的“重要公告”栏中单击“更多”超链接。





step03 在打开的页面中,单击“商品公告”超链接,即可看到与商品有关的最新规则。

全部公告 店铺运营公告 交易公告 商品公告 规则速递 淘宝活动	
关于修订《淘宝价格发布规范》的公示通知	2015-08-26
商品品质抽检规则、商品品质标准等质量相关规则变更	2015-07-29
商品品质抽检规则、商品品质标准等质量相关规则变更	2015-07-17
新增《淘宝价格发布规范》公示通知	2015-05-15
商品资质项目公告	2015-01-29
如何添加品牌和型号等属性	2014-08-20
针对【其他】类目商品错放处理通知	2014-08-20

1.6.3 信用评价规则

淘宝网评价规则是由“信用评价规则”和“店铺评分规则”两部分组成的。信用评价规则仅适用于淘宝网个人交易平台上的评价操作及查看;店铺评分规则适用于淘宝网个人交易平台和淘宝商城。

在信用评价中,评价人若给予好评,则被评价人的信用积分增加一分;若给予差评,则信用积分减少一分;若给予中评或15天内双方均未评价,则信用积分不变。如评价人给予好评而对方未在15天内给其评价,则评价人的信用积分增加一分。

相同买、卖家任意14天内就同款商品的多笔支付宝交易,多个好评只加一分,多个差评只减一分;每个自然月,相同买家与非淘宝商城卖家之间交易,双方增加的信用积分均不得超过5分;相同买家与淘宝商城卖家之间交易,买家信用积分仅计取前3次。

当然,评价人可以在做出中评或者差评后的30天内,对信用评价进行一次修改或删除,超过30天后不得再对评价进行修改。如图1-22所示为信用评价规则。

淘宝网评价规则

2015-03-24

分享

第一章 概述

第一条 【宗旨原则】为促进买卖双方基于真实的交易作出公正、客观、真实的评价,进而为其他消费者在购物决策过程中和卖家经营店铺过程中提供参考,根据《淘宝平台服务协议》、《淘宝规则》等相关协议、规则的规定,制定本规则。

第二条 【适用范围】本规则适用于淘宝网所有卖家和买家。

第三条 【效力级别】《淘宝规则》中已有规定的,从其规定,未有规定或本规则有特殊规定的,按照本规则执行。

图 1-22 淘宝信用评价规则



1.6.4 淘宝网投诉规则

为维护淘宝的交易秩序、保障用户的合法权益，淘宝网针对网上交易产生的违规行为专门制定了淘宝投诉规则。

对于淘宝上出现的不良信息或者不良交易行为，淘宝用户有权就违规情况进行投诉。整个投诉过程中，投诉方是匿名的，所有的用户信息受淘宝保护，并且投诉人必须是通过支付宝认证的用户。当然，淘宝网投诉规则另有规定的除外。

被投诉方在收到投诉后的3个工作日内应进行申诉，并尽量提供凭证以证实自己申诉的有效性。淘宝会在被投诉方申诉的基础上进行核实并处理，投诉需要按照淘宝网的投诉规则进行。

如果投诉者不遵守淘宝网投诉规则的规定进行投诉，发生谩骂、诋毁、报复以及诽谤等恶意行为的，淘宝有权对当事方进行处理。