

<<淘宝网这样开才赚钱>>

图书基本信息

书名：<<淘宝网这样开才赚钱>>

13位ISBN编号：9787806719497

10位ISBN编号：7806719490

出版时间：2008

出版时间：鹭江出版社

作者：胡东申

页数：237

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<淘宝网这样开才赚钱>>

### 前言

2005年的某一天，我和一位同事聊天，她告诉我她哥哥非常追求时尚，尤其喜欢买手机，用不了多久就换一个。

我很好奇，就问她，买那么多的手机，如果不用了怎么办？

她说手机都是她哥哥从淘宝网一卜买来的，觉得便宜就买，用了一阵子不想要了，又从网上卖掉。

这让我很吃惊！

网上做买卖，这么轻松吗？

于是，当天我就登录了淘宝网，从此，我就开始了自己的淘宝生涯。

淘宝网，亚洲最大网络零售商圈，由阿里巴巴集团于2003年5月10日投资创办，致力于打造全球首选网络零售商圈。

目前，淘宝网的业务涉足c2c（个人对个人）、B2C（商家对个人）两大部分。

刚开始，我只是在淘宝网买一些东西，熟悉了交易流程之后，觉得网上交易这种模式确实比以前见到的什么报刊上刊登的邮购要安全得多。

2006年1月14日，我创建了自己的淘宝网店铺，十天后，我的店铺赢得了第一个好评。

之后，交易就陆陆续续地进行着。

在2006年5月的时候，淘宝网掀起了一场让互联网行业轰动的大事件——“招财进宝”计划。

“招财进宝”计划实际上是淘宝网初涉收费的关键词竞价方案。

我这样一个很小的卖家也能够感觉到这个计划带来的影响，推出该计划之前我每天差不多可以和四位买家成交，推出该计划之后，四天也没有成交一笔。

## <<淘宝网这样开才赚钱>>

### 内容概要

《淘宝网这样开才赚钱》全面而详细地介绍了在淘宝网开店的知识——从开店前的准备工作到店铺的建立、维护、推广，以及支付配送手段，到顺利完成第一笔交易的各个方面；从如何提高网店的浏览量，到每个交易环节的注意事项——为广大白手起家的草根网上创业者提供全方位、最实用的网店经营策略。

《淘宝网这样开才赚钱》的作者根据自己在淘宝网开店的亲身经历，独创性地提出“淘宝网开店的七种武器”，并以通俗易懂的语言，图配文的讲解方式，为初涉“淘宝江湖”的朋友详细地介绍这七种武器——阿里旺旺、淘宝助理、支付宝、橱窗推荐、消费者保障计划、淘宝社区、商道，并教大家如何合理使用这七种武器，让大家能以最快的速度进入网店店主的角色，足不出户买卖天下，轻松赢得创业第一桶金。

## <<淘宝网这样开才赚钱>>

### 作者简介

胡冬申，网名东方红，1980年生于湖南浏阳。  
现任某公司部门经理。  
淘宝网知名的博客写手，帖子曾多次被推荐到淘宝网首页、淘宝网社区、个人空间首页。  
曾任淘宝网社区分版护法，管理社区工作。

## <<淘宝网这样开才赚钱>>

### 书籍目录

第一章 开店基础知识第一节 学会网上注册第二节 安装两款必备软件第三节 货源的准备第四节 认真学习淘宝网规则第五节 电脑硬件、软件和拍摄器材第六节 先做一个精明的好买家第二章 第一种武器-阿里旺旺第一节 制作旺旺头像第二节 最合理的十大好友分组模式第三节 自定义昵称,快速回忆客户第四节 设置状态第五节 自动回复,不让客户久等第六节 快捷短语,迅速回复客户第七节 妥善保存聊天记录第八节 旺遍天下,同一店铺多个客服第九节 谨慎识别中奖信息第三章 第二种武器——淘宝助理第一节 宝贝标题学问大第二节 商品类别(属性)的放置和调整第三节 店铺类目管理第四节 出售方式详解及卖法攻略第五节 宝贝的最佳上架时间第六节 运费模板及运费的恰当设置第七节 会员打折第八节 宝贝描述攻略第九节 批量编辑宝贝第十节 批量发布宝贝第四章 第三种武器——支付宝第一节 支付宝的个人认证和商家认证第二节 几个重要密码第三节 数字证书第四节 支付宝让交易更便捷安全第五节 即时到账第六节 开通电子支付卡第七节 支付宝的充值、付款和提现第八节 红包让交易=舌跃起来第五章 第四种武器——橱窗推荐第一节 橱窗推荐的独特网上营销模式第二节 如何进行橱窗推荐第三节 橱窗推荐规则第四节 橱窗推荐原则第六章 第五种武器——消费者保障计划第一节 消费者保障服务的概念第二节 如何加入消费者保障计划第三节 如何参加淘宝网促销活动第四节 正确处理交易纠纷第五节 阿里妈妈推广第七章 第六种武器——淘宝社区第一节 如何得到正确、及时的信息第二节 两个重要的社区名词第三节 与小二、掌门和护法做朋友第四节 经验畅谈居第五节 社区虚拟银币的获得和使用第六节 个人空间的价值第七节 开通及推广个人空间第八节 如何加入高盟及参加商盟活动第九节 超级买家秀第八章 第七种武器——商道第一节 优质客服第二节 造势第三节 保持卖家好评率第四节 己不骗人,勿被人骗第五节 宝可不淘,信不可弃附录关于网上开店需要办理营业执照的问题

## &lt;&lt;淘宝网这样开才赚钱&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 开店基础知识 第三节 货源的准备 直接向工厂订货 在淘宝网上开店，选择产品是开店成功与否的关键一环。

除了淘宝网商品销售规则里面明列禁售的商品之外，其他产品都可以在淘宝网店出售。选择商品务必要向“一手货源”靠近，这样既可以减少中间商环节，降低进货成本，实现赢利，也可以让买家买到便宜实惠的商品。

要获得一手货源，最好的办法就是直接向工厂订货。

淘宝网卖家销售的商品，很多都是外贸商品的尾单。

做外贸出口的工厂可能会经常遇到这种情况：产品的某些细小环节没有达到客商的要求而全部重新加工。

这些细小的环节可能是某个尺寸未达到标准，某处颜色不符合标准，或者因为未能如期交货，那么已经做好的产品就成了工厂的库存。

熟悉这行的业内人士都知道，很多国外客商是委托一些知名的验货公司来对工厂的出口商品进行质量检验的，而这些验货公司可能随时会把这些订单货物给“fail（验货没有通过）”掉。

其实，从某种程度上而言，这些“fail”的商品对于消费者来说，并不会影响其使用。

很多工厂对于这些“fail”的商品的销售显得无能为力。

当有人需要定购这些商品时，工厂一般会保本甚至亏本销售。

从工厂方面说，甩出尾单，减少库存是很一种重要的资金周转方法。

所以，很多时候这样的外贸商品的出厂价格是按照成本价或者是低于成本价售出的。

像这样急于甩出尾单的工厂非常多，很多的贸易中间人就是通过不停地找供货商，不停地寻找尾单来做自己的生意。

他们拿了批发商的资金，去寻找厂家，通过从工厂定购尾单产品销售给自己的客人，谋取利润。

这些尾单同样可以成为千万淘宝卖家进货的首选。

拿到一手货源，拿到价格更低的货源是赢利的基础，因为要赢利，进货价格是关键。

你可以通过多种途径来寻找这样的工厂信息，阿里巴巴上就汇集了大量的工厂信息，拿起电话向工厂联系人咨询一下，也许合作的机会就来了。

在批发市场寻找商机 除了到工厂直接订货之外，你还可以去批发市场转转。

要知道很多实体店都是从批发市场进货的，网上店铺也一样，你完全可以先到批发市场看看，但不要急于铺货，不停地问，不停地听，多吸取别人的教训，丰富自己的经验。

我曾听一位卖家介绍自己在批发市场的进货故事，很有意思，也说给大家听听。

这位卖家开店之前其实从来都没有接触过贸易，她天天到批发市场的摊位旁蹲点，在旁边听别人怎么交易，一连听了15天，那些批发商家都烦她了，看见她去了就板起脸来。

然而在第16天，她向某批发商批发了5000元的货物，开始了自己的淘宝生涯。

5000元的货物她只销售了两个月，在第三个月时她的投资就达到了1万元。

那些曾经觉得她很讨厌的店老板都反过来对她笑脸相迎，请她到在自己的店铺里进货。

这位卖家通过这15天在批发市场听门道，不仅学得了做生意的门道及经验，也为自己进货找到便利的渠道。

做大卖家的销售代理 如果在开店初期，你没有足够的资金去进货，或者又不知道去哪里找货源，那么不妨选择代理这样的无投资网店模式。

代理的好处不用说了，不用大量投入，不用压货，只要有电脑就可以开自己的网店。

同时不用自己修饰图片和拍照，省去很多的麻烦。

做好代理的关键同样是找到好的代理货源，一般来说，代理货源的途径有两种：一种是如果朋友或熟人实体店，那么可以代理他们的商品。

另一种是大多数新手卖家的选择，就是在淘宝网或阿里巴巴寻找货源。

很多厂商或卖家为了扩大自己的销售，都会发出招收代理的信息，你可以从中选择自己感兴趣的商品洽谈代理业务。

## <<淘宝网这样开才赚钱>>

很多小卖家的成长就是从代理开始的。

凡事都有利也有弊，代理既然受制于人，弊端也是显而易见的，比如：利润低；自己没有亲自见到实物，关于物品的细节问题不能对买家详细解答，可能会流失客户；对上家的库存变动不能随时掌握；对发货情况不能完全自己掌握，延迟发货或发错货，会给自己的信用带来负面影响。

那么，既然选择代理，就要尽量将这些可能产生的问题解决在选择代理和洽谈代理的阶段，为以后的顺利交易打好基础。

根据一些成功代理的卖家总结的经验来看，在选择代理和洽谈代理的时候要注意以下几点： 1. 发货问题。

尽量选择上家可以代为发货的商品。

这样可以减少中间费用，即上家直接发货到买家的手上，而你只是负责销售。

### 2. 退换货问题。

如果要真正做到零风险，那就要和上家谈好退换货原则。

如果出现质量问题等，买家要退换货，其中产生的费用由谁承担，这点一定要谈好。

否则，本来代理利润就低，再承担退换货的风险，就得不偿失了。

### 3. 支付的方式。

坚决使用支付宝交易，在买家收到货物跟你确认了，你再跟上家确认。

这样可以很好地保护自己的资金安全。

不要轻易相信别人什么预付费，什么即时到账，这些都是不受保护的。

### 4. 产品的问题。

作为卖家，最好对自己代理的产品有比较清楚的了解。

可以先从上家那里购买一件样品，这样可以很好地了解到自己所销售的产品的性质，对买家提出的问题也可以详细地解答。

花一件样品的钱，也许可以多销售出几倍的商品，这点投入绝对是值得的。

### 5. 价格问题。

做代理一定要多找几个同行业的卖家问问，是否招收代理，代理价是多少。

这样才可以了解到市场的底价，给自己有最大的利润空间。

不然你代理了一家产品，他给的代理价比你卖的市场价还高的话，那你觉得还会有利润吗？

### 6. 产品的齐全度。

要做代理当然要找一家有实力的上家。

不会东西刚挂上去，上家就不卖了。

而产品就寥寥几个，那还卖什么呀。

产品多，可以长期供货的当然是第一选择。

不然可以选择产品数量少一点，但是一定要可以保证长期供货的。

### 7. 产品的利润。

虽然上家给你规定了进货价格，但是你还是可以通过跟你的上家搞好关系，来为自己谋取利润。

比如可以不定期地拿出几种商品帮你搞些促销活动；发货的时候上家在包裹中写上你的店铺名称，以你的名义给买家送上小礼物等，这些都会让你的销售量增加。

销售量上去了，当然你赚的也就多了。

### 第四节认真学习淘宝网规则 一个出色的卖家一定要熟悉淘宝网的规则。

我建议大家，有什么不明白的，不要急着询问其他会员，而是自己先琢磨找答案。

其实，所有的规则都可以在淘宝网的帮助中心里进行查询。

淘宝网的规则已经可以称为一个相对成熟的“体系”了，在这个体系中，我筛选出对于卖家比较重要的四个规则：商品发布管理规则、信誉度升级规则、投诉规则、重复开店规则。

商品发布管理规则 1. 禁止和限制发布物品管理规则 你首先要仔细阅读禁止和限制发布商品包括的种类及清单，详细内容请见<http://service.taobao.com/support/help-808.html>。

请注意下列商品是淘宝网禁止发布的：香烟、药品、盗版书籍、盗版影碟、烟花等。

那么，发布了以上商品会出现什么后果？

## <<淘宝网这样开才赚钱>>

自然季度内，由于违反商品发布规则，累计满30件将会被处罚限制交易1周，满60件会限制交易1个月，同时会关闭其店铺并下架所有未出价商品。

每一自然季度将对未处于限权状态会员的累计数字进行清零，处于限权状态的会员限权到期，累计数字也会被清零，重新累计。

不仅限于此，如果销售此类商品使淘宝网遭受损失，淘宝网会追究其法律责任。

**2.重复铺货商品管理规则** 完全相同以及商品的重要属性完全相同的商品，只允许使用一种出售方式（在一口价、拍卖、团购中选择一个），发布一次。

违反以上规则，即可判定为重复发布，并将受到淘宝网的相关处罚。

这里的重要属性是指：（1）颜色：同款商品不允许不同颜色分别发布（例如数码产品类目、网游类目、家电类目、汽车配件及饰品）；（2）大小规格：同款商品不允许以大小规格不同分开发布（例如男装、女装、童装、鞋帽）；（3）同款商品不允许附带不同的附赠品或附带品分别发布（例如数码产品类目、动漫类目、母婴类目、运动类目）；（4）同款商品，通过更改其价格、时间、数量、组合方式及其他发布形式进行多次发布，属于重复铺货（包含但不仅限于如下情况：一件商品每天发布一次，或以一口价和拍卖的方式分别发布等）；（5）服务类商品，以相同价格、相同服务的不同表现形式发布，属于重复铺货（包含但不仅限于如下情况：T恤烫画服务，烫画价格相同的请以一件商品发布，花样可在描述中展示）。

目前，淘宝网并没有技术上的手段去控制以上的违规行为，只能通过两种方式来规范淘宝网会员的行为：（1）会员的投诉：当有会员投诉卖家重复铺货，淘宝网客服一般会在三天内对卖家进行处罚。

（2）淘宝网组织的商品检查活动：这是不定期的检查，但是如果卖家有此违规行为，一般没有办法避免被查处。

虽然淘宝网的商品重复铺货的检查力度相对要薄弱，但是，这并不意味着你可以去违反规则。

**3.支付方式不符商品管理规则** 卖家在商品描述中说明拒绝使用支付宝，或者违反支付宝流程，此商品则为支付方式不符商品。

在售商品不得拒绝使用支付宝付款，即卖家不能在商品描述中说明买家只能通过银行汇款手段来购买卖家的商品。

卖家在商品信息中，不得附加违反支付宝支付流程的交易条件，如需求买家先确认收货后才发货等。

**4.商品价格、邮费不符管理规则** 商品的定价和邮资违背日常规律和所属行业标准，滥用网络搜索方式实现其发布的商品排名靠前，影响淘宝网正常运营秩序的，淘宝网判定其相关商品为价格邮费不符商品。

比如卖家发布的商品是这样描述的：“雪纺吊带衫，一口价1元，邮资100元。”

这件商品的价格和邮资就属严重不符。

又比如发布的商品价格是0.1元，却在商品说明里标明：“商品的实际价格是50元，购买该商品必须支付50元。”

过高或过低价赠品或者积分兑换的商品，此类商品需要按照实际价格发布，而且只能在其他的商品页面说明此活动。

新手卖家因为不了解赠品发布规则，往往想在店铺搞一些促销活动而发布过低价的赠品，请注意这也是违反淘宝网商品发布规则的。

我曾经就这个问题和淘宝网负责商品管理的小二聊过很长时间，希望淘宝网能够重视卖家的促销活动，我建议淘宝网增设一个“赠品”的商品目录，用以解决卖家发布赠品的需要。

**5.信用炒作商品管理规则** 以抬高信用为目的而发布的商品，则为信用炒作商品，此类商品包括：（1）发布纯信息，即无独立载体信息，包含但不仅限于如下情况：减肥秘方、赚钱方法、会员招募，商品知识介绍、免费信息以及购物体验介绍等。

（2）发布免费获取、低价商品，包含但不仅限于如下情况：无偿从发行方获得的优惠券或资格权、免费商品、软件下载、电子刊物（凡是通过网络传输的一切电子商品）、电子邮件地址邀请等；1元以下虚拟类商品（不包括：Q币/收费Q秀/点卡按元充/游戏货币；Q币/收费Q秀/点卡按

## <<淘宝网这样开才赚钱>>

元充不能低于0.1元)；1元及1元以下服务类商品等。

(3) 在商品留言、心情故事及宝贝描述中有明显换取好评行为的文字内容的商品。

(4) 将一件商品拆分为多个页面发布，属于信用炒作商品。

包含但不仅限于如下情况：商品和商品的运费分开发布。

(5) 限制买家购买数量的虚拟物品，属于信用炒作商品。

包含但不仅限于如下情况：限制某件商品一个ID只能购买一件。

比如，为买家提供低价Q币充值，以0.4元一个Q币出售，但是只允许一个ID购买一件。

这里需要提醒大家注意的是，把商品的价格调得过低也将作为信用炒作行为进行处理。

比如，一个买家同时购买了3件商品，协商好了最后的总价格后，由卖家对这3件衣服的价格进行调整，最后一件原来的一口价是50元，卖家却把价格修改为0.5元。

那么第三件衣服成交后有一方进行了评价都将被删除信用，因为这也是属于信用炒作。

6.广告商品管理规则 商品描述不详、无实际商品、仅提供发布者联系方式以及非商品信息的商品（住宅类除外），淘宝网判定为发布广告商品。

如：(1) 以一口价或拍卖方式发布已经出售或者仅供欣赏的商品；(2) 发布自己或者别人生活照，实体店铺的店面图片或者介绍，品牌故事，行业知识或者纯粹贴图（供人欣赏的商品）；

(3) 以批发、代理、已售勿拍、广告、海报、招商等形式发布的商品，(4) 发布相关免费网站注册的信息；(5) 发布仅提供发布者联系方式或其他非出售商品信息的商品。

7.放错类目/属性商品管理规则 商品属性与发布商品所选择的属性或类目不一致，或将商品错误放置在淘宝网推荐各类目下，淘宝网判定为放错类目商品。

放错类目商品也将被下架处理。

比如把手机放在电脑类别就是违规。

8.乱用关键字商品管理规则 卖家为使发布的商品引人注目，或使买家能更多地搜索到所发布的商品，而在商品名称中滥用品牌名称或和本商品无关的字眼，扰乱淘宝网正常运营秩序的行为，淘宝网判定其相关商品为乱用关键字商品，其行为属于违规操作。

具体表现如下：(1) 卖家在所出售的商品标题中使用并非用于介绍本商品的字眼（包含但不仅限于如下情况：标题为“MISSHA杏子去角质面膜 瘦身健美用品热销中”等）；(2) 卖家故意在所出售的商品标题中使用淘宝网正在热推的关键词，并且该关键词和内容商品无直接关联。

## <<淘宝网这样开才赚钱>>

### 编辑推荐

《淘宝网这样开才赚钱》是网站开店全程一本通，轻松赢利玩转淘宝网。

如何在最热门的网上交易平台——淘宝网开一家属于自己的店铺，自由支配自己的时间，成为最新潮的在家创业一族？

如何使用淘宝网开店的七种武器，让自己在“淘宝江湖”中叱咤风云，笑傲群雄？

这本小书将为你一一解答！

<<淘宝网这样开才赚钱>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>