

淘宝新手网上开店大全，网上开店新手必备

开 篇

对网上创业有了个概念之后，现在让我们来看看，具体操作起来，有哪些需要特别注意的事情。需要强调的是，这些经验只是各成功者足迹的一个综合、总结，反映的是网上创业的基本规律，粗线条的，并不是什么金科玉律，不可生搬硬套，最重要的是根据你自己的实际情况，灵活运用。

归纳出这些基本经验的主要意义，在于使你对网上创业实际操作的特点，建立起必要的认识，在于使你了解网上创业会涉及到哪些方面的工作。实际上，本专栏以后的内容，大多是具体讨论其中某个特定问题的实际操作、诀窍或者最新经验。好了，现在我们进入正题吧！

1: 确定恰当的营业范围。

如果是企业，如果已经有成熟的产品、外加可观的市场需求，这条不成问题。像前期提到的山东大蒜、陕西农民画、京郊风光，都是已经有了独特的资源可以利用，只剩下如何来营销了。如果企业既有的产品或市场成问题，你想借上网之机重作调整，或者如果你是一个人、有志利用互联网提供的创业便利，成为网络时代的新型企业家，那么就得好过这一关了。

营业范围的确定，主要应综合考虑发挥自己的资源优势、特长，最忌盲目模仿。国人有“一哄而上”的毛病，你可得千万留神！如果你想做的事情现在还没人去做，那你就一马当先好了。创业创业，核心就在一个“创”字，就在这个“创”字所体现的创新精神、企业家精神。

2: 有承担风险的心理素质，同时将风险尽量降到最低。

创新总会伴随着失败，但在不断的创新探索中，你就会离成功(特别为你“定制”的“成功”!)越来越近。一扇门走不通，同时另一扇门就会为你打开。什么叫“天无绝人之路”？大道理都是相通的。对于一个网上创业者来说，先后尝试两三种业务而失利的情况，是稀松平常的。

话说回来了，你创业的目标是成功，而不是失败，所以每次尝试你都得想方设法，把风险降到最低。所以你需要花足够的时间，来研究、来论证，做出稳妥的开业计划。

3: 将重点放在营销上。

为此，你需要认真考虑如下问题：

(1)我们为什么创业？明了创业的意图、网上营销的意图。

(2)我们创什么样的业？确定你要经营的产品(或服务)。

(3)我们的特色是什么？找到自己不同于别人的独特“卖点”！

(4)我们的产品(或服务)能给买主什么实惠？举个简单例子，你的产品是汽车门锁。当它锁着的时候，车门不会打开，车里的人就不用担心会摔出来。这就是你的产品给顾客带来的实惠。

(5)如何建立良好信誉？你应该对顾客关系给予足够重视，建立顾客联系卡，将顾客的肯定意见广为宣传。

(6)要顾客下一步干什么？每种营销手段，都该有明确的目标，使顾客或潜在顾客知道下一步该干什么。比如，人家到你的网页来了，你得明确指引人家，希望他们下一步采取什么行动，是购买你的产品？索取更详尽资料？还是订阅新闻邮件？

4: 通过电子邮件，定期向你的顾客(及潜在顾客)发送新闻邮件。

其目的是让他们“定期想起你”。要知道，在信息时代，他们能获取的信息越来越多，而他们的注意力资源是有限的，所以你要想法提供对他们的生活或事业有益的免费信息，来争取他们的注意力资源，并达成最终购买的目标。

5: 如果你的业务属于全国性或者国际性的，建立万维网站就特别必要。

你的网页实际上是你的一个不关门的店面，在你的网站营销功夫下得足的前提下，可以一天 24 小时向你的潜在顾客推广你的产品或服务。等网上电子商务成熟起来，它还可以一天 24 小时处理业务。到那时，你才真正能实现“即使在睡觉的时候，钞票也在哗哗地进来”！

6: 时刻关注新的动向、机会，随时了解在产品生产或服务中，是否有更快、更好或更便宜的法子？

7: 尽量压缩经常性开支。

再好的生意，如果成本高昂，又缺乏营销，最后也会走向关门大吉的命运。

8: 你得有一个顾问班子，能在必要时替你出谋划策。

这个班子的形式根据你的实际情况来定，正式的或非正式的，一两个人到分工明确的咨询委员会，总之得有些“师爷”才妥当。就像法律顾问、家庭医生能为你的法律、健康生活提供质量保障一样，这些经营参谋也能为你的经营成功保驾护航。不管人家是什么身份，大学教授、咨询专家、业务伙伴、亲朋好友等等，只要有这方面的能力和专长就行。

9: 参加有关的培训班或讲座，阅读有关书籍，一句话：要不断“充电”。

关于营销、关于经商技巧方面的知识与信息尤其重要。因为在买方市场的经济时代，不营销只有死路一条。

10: 相信自己。

这涉及到能不能正确评价自己的难题。简单而言，如果你认为你行，你就行，而不是别人“说你行”你才行。别再笑话“人有多大胆，地有多大产”，它的核心思想是正确的！

11: 必须对自己的事业充满信心。

特别在经商交往中，对自己事业的兴奋、激情和献身精神，能潜移默化地对人家产生积极的影响。

12: 谁不想同自己喜欢和信任的人做生意？

这是一个常常被你忽略的事实。所以，建立良好信誉非常重要，因为坑蒙拐骗的市场越来越校经验十三：在达成一笔成功的销售之后，记着向你的顾客“索要”一封对你的产品(或服务)表示满意或赞许的信函。这样的资料可以是你威力无穷的营销工具，也是扩大你的信誉的高效手段。

13: 坚持不懈是关键，千万不要轻易放弃！

万事开头难，网上创业也不例外，第一个顾客前来往往需要好几个月的时间。

如果你能做用足这些经验，接下来的事情，就是享受创业成功带来的声誉、财富和成就感了！

开店“卖什么”？

一般在确定要开一家网上店铺后，“卖什么”就成为最主要、最现实的问题了。大家在确定卖什么之前，一定要综合自身财力、商品属性以及物流运输的便捷性，对售卖商品加以定位。不要盲目跟从，认为别人卖什么好，我也跟着卖！其实你只要这样看，就拿淘宝来说，各式各样的卖家多如牛毛，但是，在每个类别当中，总有那个几个佼佼者，这就足以说明，“卖什么并不能决定一切”。我这样说的意思并不是说“卖什么”就不重要了，这是个充分不必要条件，个人觉得，这是和个人的爱好，兴趣和能力有很大的关系。新手卖家切勿涉及一些自己都不熟悉、不擅长的领域来做为投资。

此外，新手卖家也不太适合选一些价格较搞的商品来投资。一般而言，商品的价值高，收入也高，但投入相对较大。对于既无销售经验，又缺原始资金的创业族来讲，确实是不小的负担。而且刚开始销售的卖家信用度不够，最好不要选择高价值的东西作为开店的主打产品。

由于网上交易的特殊性，我们必须考虑物流问题，有些体积较大、较重而又价格偏低的商品是不适合网上销售的，因为在邮寄时商品的物流费用太高，如果将这笔费用分摊到买家头上，势必会降低买家的购买欲望。

根据有关的数据报导,目前个人店铺的网上交易量比较大的包括服装服饰、化妆品、珠宝首饰、手机、家居饰品等。在这方面,网上开店与传统的店铺并无太大区别,寻找好的市场和有竞争力的产品,是成功的重要因素。

目前主买家流有两大特征,一是年轻化,以游戏为主要上网目的,学生群体占有网民相当的比重;其次是上班族,代表了主流买家的另一大基本特征--白领或者准白领。了解了主流买家的基本特征,就可以根据自己的资源、条件甚至是爱好来确定是撒下大网、打主流,还是剑走偏锋、独辟蹊径。特色店铺到哪里都是受欢迎的,如果能寻找到切合时尚又独特的商品,如自制饰品、玩具 DIY、服饰定做等商品或服务,将是网上店铺的最佳选择。

有了以上的大致了解,我们再来看看具体的分类在网上的热销程度:(以下搜集的数据摘自大网站的电子商务研究报告)

一、珠宝类:“水晶”、“翡翠吊坠”热卖。珠宝分类一直是网上交易最为活跃的分类,2004 年,流行饰品的新宠水晶和个性化的吊坠受到买家的青睐。

二、礼品居家分类:“Zippo”、“床上用品”受宠。选购礼品一向是花费心思的差事,从 2004 年的礼品销售情况来看,人们的送礼越来越偏向于品位与个性,具有一定身份象征的 Zippo 打火机成为新宠。仅“Zippo 经典铭”一种款式,2003 年全年的销售量就超过 20000 个。而床上用品的热销说明了网络购物的另一大特点——实用。居家装饰能看出主人的品位和心态,或素雅、或卡通、或时尚。

三、手机分类:“可拍照”、“彩屏”与“和弦”被青睐。手机一族们始终不会放过任何一种可以展现个性的新功能,2004 年可拍照和可摄像的手机无疑成为时尚的焦点,价格适中、功能兼备的索尼爱立信 T618 在网上的销售量有 4000 部之多。而具有彩屏、和弦功能的手机也仍有众多的购买者,摩托罗拉 T720 就是其中的典型之一,其 2003 年网络销售量达 4500 余部,2004 年也是势头不减。

四、服饰分类:“牛仔裤”、“低腰”继续流行。牛仔装是一年四季不变的流行,无论出席何种场合,只要搭配得当,牛仔装就能显示出独特的魅力。2004 年流行的低腰修身牛仔长裤,更是受到了白领一族的青睐。

此上只列举了可卖物品的决小部分,新开店的卖家一定要结合自身的兴趣爱好,结合产品本身的属性,合理选定适合自己的商品!

对于我自己来说,选择饰品是因为我喜欢饰品,没有开店之前,我每个月花在饰品上的钱也不在少数,加上自己对饰品有天生的敏锐感(有点夸大和自恋,不要打我哦),所以选择饰品这行,每次进货,对我都有很大的吸引力,真的,这样,也可以从心理上减弱压力和辛苦哦!真的!

一、新手上路

开店的准备工作:

1、要有电脑

2、取店名 我们首先想到我需要给小店取一个别致的店名。一开始,我们都同意取名“我爱我家”,但我到淘宝网一查,叫“我爱我家”或店名含有“我爱我家”的店铺高达 45 家,于是我们又商量改为“爱家”,我到网上一查,这一次,你猜怎么啦,我对“爱家”这店名被喜爱的程度到令人以置信的程度,取这个店名的店铺竟高达 85 家之多。哈哈,看来中国人民还真是挺爱家的。没有办法,我们只有从头再来。真是辛辛苦苦几十年,一下回到解放前。后来在与老婆一次密谈中,我突发奇想,为什么不把自己想要在淘宝网上卖的产品的简称放到店名中。由于我们所在的地方——江西省修水县,既是全国 20 家无公害生产示范基地县,又是全国十大蚕桑基地县这一,所生产的茶叶和蚕丝都是纯天然的绿色产品,品质很好。以修水茶叶和蚕丝为原材料制成的保健茶和蚕丝服饰寝具多次在国内国际获得重要大奖,他们都是环保健康产品,适合现代人的消费习惯。

众里寻她千百度，蓦然回首，她在灯火阑珊处。她就是我们的最爱——茶丝泰莱。“茶丝泰莱”的意思是，客人喝了我们的茶，用了我们的蚕丝制品，他（她）的幸福安康就会到来。现在，我们夫妻争论最激烈的一件事总算定下来了。

3、如果准备做专业淘宝人大干一场或闲钱很多的话，买一套专业的摄影装备，粗算了一下大概在千把块吧，当然还是看各人了，如果想多买当然肯定对您开店是有好处的，不过价格也不菲哦，如果不想花这些钱，那么买或下载一个做图软件，我是买了一张 PS 的光盘，在我们本地的电脑市场买的，不到十块钱，呵呵，觉得性价比很高的。

4、找好适合自己的货源，所谓适合自己的，是结合天时地利人和几个综合条件来看的，比如您有朋友在外贸厂家或您所处的地区有比较价廉物美的东东等等。

现在可以开店啦：

- 1、进行身份认证，淘宝需要卖家实名认证的，为了保护买家的权益
- 2、最好进行支付宝认证，好处一是保证买卖双方的安全，二来只有通过支付宝的交易才可以评价计分的哦，反正我作为买家还是卖家都是绝对支持支付宝的哦
- 3、在等待通过认证的过程中，您可以做下面的一些事
- 4、进货
- 5、拍照
- 6、作图（如果您是用专业的装备的话可能比较省事一点），请参看本人发的贴教你做漂亮图片最简单的方法，小学水平即可
- 7、当您图做好了，差不多也通过认证了，就可以上传宝贝啦

个人经验仅供参考：店铺装修不必太花哨，一来费事，二来显示速度慢，容易让买家没有耐心，我学会做漂亮的公告及店铺分类之类的装修后发现很不方便，越复杂的设计打开越慢，所以后来就返朴归真什么都不弄了，只要把想让买家知道的信息说清楚就行了。

开店时要注意的几点：

- 1、宝贝的时间最好设置为 7 天，这个可能大家都知道的我就不多说了
- 2、最好上架时间为晚上十点左右，因为此时是浏览的高峰，宝贝在这个时间结束的话就会排位靠前，好处我就不用说了吧
- 3、宝贝描述里尽量写清宝贝的详细信息，规格、品牌、产地等等，以及买家应知的事项，比如邮资可否优惠什么的，这样买家可以看的清楚也不用麻烦再问卖家了，这样对双方都方便
- 4、尽量保持在线时间长一点，一般来说买家同时看到几个店里有卖想要的宝贝的话当然是会和在线的询问有关事项的对吧
- 5、心态平和，要有耐心。顾客是上帝这是大家都知道的，虽然确实有些顾客不是太通情达理，有时明明是亏本的东东他还要还价，真是很让人着急的，但是还请放松心情，就当和朋友聊天好了，总之心态要好，反正我是不指这吃饭的，所以应该说心态比较平和吧。俗话说的好生意不成仁义在嘛，大多数人还是比较讲道理的。
- 6、宣传很重要，发帖也好，买推荐位也罢，总之酒香也怕巷子深的哦，广告的作用不可忽视，充分利用一切可利用之工具，上述的方法，还可以用公告、店铺留言、旺旺的在线状态、甚至是自动回复等等，总之淘宝给大家的便利一定要充分利用就是了

售后服务：

不要不得以为东东卖出了就没事了，就什么都不管了，相反的此环节很重要。

- 1、每天看看发出的货有没有时间太长买家没确认的，如果超过正常时间很多的话，不妨发条信息问一下，当然语气态度要好，可以委婉一些，比如：您好，请问您收到我为您发出的宝贝了吗？您满意吗？如果有任何不满意请告诉我，本店一定为您解决问题直至让您满意的哦。这样的作用

是有时买家忘记确认收货了，当然肯定是满意这个宝贝的，要不然如果有问题的话肯定会第一时间找卖家的，看到此信息也就会及时确认付款并给出好评的

2、个人觉得如果不是食品或化妆品之类实在不可退换的东东外，如果买家对东东不满意，建议还是可以退换的吧，反正我是这样做的，当然非质量问题的调换费用应该是由买家承担的，要不卖家还不赔死呀

3、每到节日什么的不妨发个信息问候一下，这样既可以让买家觉得这个店家人情味很浓，不是钱到手就没事了，还可以让买家顺便再到店里转转，做成回头生意

二、脚踏实地开网店——充分的准备

1，合适的定位

就目前的情况来看，网上购物的主要消费群体是有一定文化素质的年轻人，他们也许收入不高，但对品质的要求相对较高。这就决定了网上以中档价位（性价比较高）的商品有较好的收益空间。当然拉，如果有合适的渠道，专做高档商品也是很不错的，但是高价格也应该有相应的高品质。本来这点是打算放在第四点讲的，放到前面来就是为了提醒各位卖家，务必注意商品的质量！做生意是个长期行为，维护老顾客比抓住新顾客更重要。

2，充分利用周边渠道

如果你自己，或者你的家人，或者你的朋友，有比较直接的商品供应渠道（比如直接厂家拿货，或者只转一手的渠道），那么你的销售成本自然要比别人低的多了。

3，充分利用地域优势

没有进货渠道的人怎么办？自己去找渠道，路都是人走出来的！商品经济再发达，本地市场上哪怕能买到世界各地的商品，原产地的商品总是要比其他地区品质好一些，或者价格低一些。更何况，现在很多地方的商品，还是其他地区比较难买的到的（比如丫丫最爱的四川小吃）。在这个基础上，去当地的一些批发市场，往往能有比较低的价格。当然，这点较适用零售的小卖家。大卖家可以直接联系厂家，哪怕算上运费价格也更低。

4，考虑自己的喜好和专长

很多人觉得丫丫不像个生意人，因为我卖东西不跟潮流，只做自己喜欢的风格。其实，这也是一种很好的经营模式。竖立自己的风格，就等拥有一批稳定的客源，并且很多都能成为生活上的朋友呢。另外一个好处就是，再辛苦都能坚持下来。我也有生意低迷的时候，也有委屈和烦躁的时候；因为热爱，所以坚持。至于专长，这就不用多说了吧，如果卖家对商品都一问三不知，如何让买家放心购买？

5，特色商品

这个是更高层次的要求喽，不过我们还是应该争取的。经济学上有个有关经营的说法——人无我有，人有我精，人精我转。如果你有别人所没有的商品进货渠道，那么恭喜你，通往成功的路会比较平坦一些。比如：虫虫的红豆、意意的和服

6、建立整体的风格

整体风格包括：商品种类、商品图片、商品描述、店标、签名档、个人档案等的风格。

有几个亮点就等于没有亮点，建议一家店铺的经营品种不超过两个。如果是卖服装的，可以搭售一些饰品；但如果既卖电脑，也卖食品，就很难给人专业感。

网上购物，图片的质量在很大程度上决定了经营状况。关于图片具体拍摄和制作，我会在下一篇里仔细分析。这里只强调，图片风格要吻合商品的风格，比如，可爱 YY 用花边边框，成熟 YY 只要用简洁的边框就可以了。商品描述也同样。

店标好比是一家商场入口的装修，应该体现出一家店的风格，比如可爱型、休闲型、成熟性等。签名档是在论坛的活广告，个人档案也采用了 HTML 编辑，是充分展现店铺风格的地方。

以上这些，风格要相互统一。目标是，给每个过客带来视觉的冲击，哪怕暂时没有需要购买的商品，也要让他们把你的小店加入收藏夹哦！

关于经营种类和风格，当然可以在经营过程中慢慢调整，毕竟实践出真知么，必须亲自做过才知道如何是最合适的。但是，丫丫以为，大方向最好能在开店前就确立起来。颠覆和革命是一种进步，但同时也会损失了之前的辛苦经营。不如在大方向确立的前提下，不断改进，寻求更好的方式来实现这种方向的进步。

三、经营店铺技巧

1，做一个漂亮的头像和论坛签名图，最好能说明你卖的宝贝，这样做广告不违规哟！吸引灌水者点击！比如下图：

2，将旺旺设置为一个有宣传效果的状态（如极品蓝田玉手镯，送母亲佳品），怎么样？有宣传效果把，设置一个旺旺自动回复，有人设置为我现在不在，有事留言，这个效果不好，我自己的为：“我现在不在，有事留言，老坑蓝田玉镯，母亲的最爱，善待自己，回报母亲！！！”怎么样？要让人不进你的店也知道你卖什么。然后多到论坛联系人，帮人解决问题，这样当他回复时就会看到你的自动回复！这样做广告不违规哟！可看一下教程：利用旺旺宣传图解

3，多发红包，给买家真正的实惠，要知道有时候赚客户比赚钱更重要（反正我是这么认为的），我的红包是这样设置的：怎样回报母亲的关爱？一款精心挑选的玉镯就能换来母亲的开心，马上行动吧，祝母亲健康长寿！！满30元减5元，可看教程：卖家创建、使用红包图解教程，也可将红包发到红包频道，会有好多人领取的红包发布到红包频道教程

4，还有一个就是到论坛发一些有意义的帖子（最好是精华贴），吸引论坛成员来灌水，达到宣传的目的，起码混个脸熟发精华帖增加信誉值

5，好好利用友情链接，尽量加卖相同宝贝的店铺或浏览量高的店铺为友情链接，可以吸引潜在地顾客！

6，有效利用橱窗推荐，尽量在橱窗推荐中推荐自己性价比高的宝贝以便客户货比三家！！，留出50%以上的推荐位推荐即将下架的宝贝，下架后再推荐其它即将下架的宝贝，这样你每天都有大量即将下架的宝贝被推荐！（因为买家搜索的时候即将下架的宝贝排在最前面）

7，用淘宝助理发宝贝，把时间错开，每隔半小时（深夜不要发哟）发一个宝贝，这样当别人搜索的时候就会看到你的宝贝，因为宝贝是按照剩余时间有少到多排列的。同时把宝贝存起来，时间改为两周以后，这样就会一直保持这样（每两周要发一次）具体操作请点击这里淘宝助理教程，宝贝半小时上架一个。

8，设计店铺模板，力求美观生动！在每个页面展示其它宝贝，达到这个不行我还有那个的效果，如果没有网络相册就看看这个：最简单最方便的相册——淘宝相册教程

9，在宝贝名称里面多加几个相关的关键词如：翡翠，蓝田玉，玛瑙，手镯，手链。。。 （不相关的关键词违反淘宝的规定，后果严重！）

10，在店铺基本设置——主营项目中尽量多加流行的（如：超女、李宇春等）关键词，容易被其它网站搜到的！！！！

11，在QQ啊这种使用的人多的软件上多介绍介绍啊~~比如跟你的网友啊什么的！！！！在其它BBS、论坛也可以宣传，只是要遵守规则，适可而止

12，设置一两个物美价廉的宝贝为一元拍，在一元拍宝贝的页面多链接几个漂亮宝贝，少亏一点也没有关系，能够拉动浏览量的！！

13，主动出击，查看买家求购信息，输入关键词搜索（玉，镯，铜等根据自己宝贝定），给求购买家留言，同时旺旺联系，很管用的，今天就这个办法卖了一个玉皮带扣，高兴！！！！！！利用求购信息促成交易

14、登录免费搜索引擎（银子多可以买收费的，效果更好）这样就可以在门户网站被搜到，免费的有：Google 搜索引擎，BaiDu 搜索引擎；YiSou 搜索引擎；SoGou 搜索引擎；8848 购物引擎
具体操作请点击免费网络推广让别人搜到你的店！！

15、力求做到满意服务，对自己的东东熟悉，有人咨询，张口就来，包装邮寄注意细节（我的玉镯盒子里用餐巾纸充填，给人卫生、干净的感觉），因为回头客是很大的一个市场呀，现在不是流行说什么客户忠实度嘛！也可以发自己宝贝相关的帖子，让买家了解内情如：网购手镯注意事项

16、利用群发邮件或群发聊天软件发布信息，注意突出特色，谦虚谨慎，以免惹人烦感！！！！（我自己没有用这个呀）

17、到淘宝浏览量高的店铺留言（多数被删），不过如果你留言说“掌柜的宝贝好好呀，有没有****的”我想掌柜的不会马上删除的，可能会保留一段时间的！！

18、尽量多上 货（可不要重复发布哟！），因为每个宝贝都能增加你的浏览量，来的人多了，销量自然大，但是一定要分好类目哟，否则就成了杂货铺，影响了自己店铺形象，也不利于买家查看！！（蔷薇庄园 88 补充）

19、想方设法、不择手段、运用高科技手段抢推荐位！！！！

20、有时间的话尽量在线，及时解答买家疑问，买家咨询喜欢和旺旺在线的卖家联系。离开的话可以设置自动留言，对网站进行宣传（我的是我现在不在，有事留言，老坑蓝田玉镯，母亲的最爱，善待自己，回报母亲！！！！）使人不登录你的网站也知道你卖什么！

21、管理好自己的淘友，已经买了宝贝的和将要购买宝贝的要分开存放，淘友信息要清楚，比如一个淘友要购买大口径（67 毫米）的镯子，我就将他名字改为 67MM(有点不敬呀)，这样以后进货有合适的宝贝我就推荐给他，他也很感动，因为我还记着他的需求。篇幅有限具体看这个帖子
陶宝旺旺，分类管理你的淘友

22、利用个人空间、给买家的评价等机会宣传展示自己的宝贝。因为在论坛里，好多人点你的名字就会进入你的个人空间个人 空间装修教程，如果设计的很美就会吸引买家进入你的店铺。增加个人 空间人气绝招给买家评价时不要简单写“好买家，合作愉快”，因为买家都要查看卖家信用评价的，如果有人查到你的买家也不会对你留下什么印象，我都写“合作愉快，又有一批优质蓝田玉手镯上架了，有空来看看！！”在给买家评价的解释里也是这样，可以到我店里看看样式哟，具体操作看下面的帖子店铺宣传新途径—利用平价宣传店铺

23、加入两个商盟，多参加商盟活动，以便展示自己的宝贝，加入商盟就到商盟论坛去找吧，或者点这里淘宝商盟，然后选择你要加入的商盟，旺旺联系此商盟人事部负责人（商盟规章里有）询问具体加入事宜。

四、宣传方法

一劳永逸篇：

1，头像、签名档

做一个漂亮的头像和论坛签名图，最好是动态的，能说明你卖的宝贝，这样做广告不违规哟！吸引灌水者点击！好多人买我的宝贝都说“就是你头像里那个**颜色的”比如下图：

2，旺旺

a 将旺旺设置为一个有宣传效果的状态（如极品蓝田玉手镯，送母亲佳品），怎么样？有宣传效果把。

b 设置一个旺旺自动回复，有人设置为“我现在不在，有事留言”，这个效果不好，我自己的为：“我现在不在，有事留言，老坑蓝田玉镯，母亲的最爱，善待自己，回报母亲！！！”怎么样？要让人不进你的店也知道你卖什么。然后多到论坛联系人，帮人解决问题，这样当他回复时就会看到你的自动回复！这样做广告不违规哟！

具体操作可看一下教程：利用旺旺宣传图解

3，友情链接

好好利用友情链接，尽量加卖相同宝贝的店铺或浏览量高的店铺为友情链接，可以吸引潜在的顾客！新淘友加【友情链接】教程

4，店铺模板

设计店铺模板，力求美观生动！在每个页面展示其它宝贝，达到这个不行我还有那个的效果。

5，宝贝关键词

在宝贝名称里面多加几个相关的关键词如：翡翠，蓝田玉，玛瑙，手镯，手链。。。 （不相关的关键词违反淘宝的规定，后果严重！）因为好多淘友选购宝贝的时候是用关键词检索的。具体关键词的设定自己把握，比如：蓝田玉手镯的相关关键词可以有玉镯、手镯、蓝田玉、礼品、礼物、商务礼品、生日礼物、避邪、保健等等。

6，主营项目关键词

在店铺基本设置——主营项目中尽量多加与所售宝贝相关的关键词，容易被其它网站搜到的!!!! 有助于提高您店铺的知名度和浏览量。

7、增加宝贝数量

尽量多上 货（可不要重复发布哟!），因为每个宝贝被买家看到的几率是一样的，所以宝贝数量多能增加你的浏览量，来的人多了，销量自然大，但是一定要分好类目哟，否则就成了杂货铺，影响了自己店铺形象，也不利于买家查看!! 新卖家指南——如何进行宝贝分类

8、个人空间

因为在论坛里，好多人点你的名字就会进入你的个人空间，要多花些功夫装修一下个人空间，个人空间装修教程，如果设计的很美就会吸引买家进入你的店铺。

9、多开分店

淘宝禁止重复发布宝贝，但是不禁止重复开店，您可以用亲戚的身份证多开几个店，作为自己店的分店，同时用模板链接回主店，从而达到增加宝贝的目的，以增加主店的浏览量！

10、购物指南

多动手写些购物指南，这样买家在学习购物指南的同时就了解了你和你的店铺，在您帮助别人的同时也宣传了自己。

定期宣传篇，需要每月或每周定期进行

11，红包 多发红包，给买家真正的实惠，要知道有时候赚客户比赚钱更重要（反正我是这么认为的），就像商场的返卷一样，对稳定老客户很有帮助。我的红包是这样设置的：怎样回报母亲的关爱？一款精心挑选的玉镯就能换来母亲的开心，马上行动吧，祝母亲健康长寿!! 满 50 元减 5 元，也可将红包发到红包频道，会有好多人领取的。

12，淘宝助理发宝贝

把宝贝上架时间错开，每隔半小时发一个宝贝（具体时间你自己定），这样宝贝分布的时间段比较均匀，当别人搜索的时候就容易看到你的宝贝，因为宝贝是按照剩余时间由少到多排列的。同时把宝贝存起来，时间改为两周以后，这样就会一直保持这样（每两周要发一次）具体操作请点击[这里](#)淘宝助理教程，宝贝半小时上架一个。

13，一元拍

定期设置一两个物美价廉的宝贝为一元拍，在一元拍宝贝的页面多链接几个漂亮宝贝，少亏一点也没有关系，能够拉动浏览量的!!

14，搜索引擎

登录免费搜索引擎（银子多可以买收费的，效果更好）这样就可以在门户网站被搜到，免费的有：

Google 搜索引擎, BaiDu 搜索引擎 ; YiSou 搜索引擎; SoGou 搜索引擎; 8848 购物引擎等, 具体操作请点击[免费网络推广](#)让别人搜到你的店!!

15、超级 buyer 秀

就是秀你买到的宝贝, 从而提高你个人空间的访问量, 因为这种方式是淘宝唯一允许直接宣传宝贝的途径, 你的卖家自然会非常珍惜和推崇, 极力帮你宣传, 这样你不用费多大力气就达到了宣传自己的目的, 实现双赢 !!! 有想提升个人空间人气的淘友可以赶快行动吧! 你也可以动员你的买家秀出你的宝贝哟, 这就看你的功夫了! 增加个人 空间人气绝招

16、评价

给买家的评价也是宣传展示自己的宝贝的机会。给买家评价时不要简单写“好买家, 合作愉快”, 因为买家购买前都要查看卖家信用评价的, 如果有人查到你的买家也不会对你留下什么印象, 我都写“合作愉快, 又有一批优质蓝田玉手镯上架了, 有空来看看!! ”在给买家评价的解释里也是这样, 可以到我店里看看样式哟, 具体操作看下面的帖子店铺宣传新途径—利用评价宣传店铺

17、商盟

加入两个商盟, 多参加商盟活动, 以便展示自己的宝贝, 商盟的活动宣传力度很大的哟! 加入商盟就到商盟论坛去找吧, 或者点这里[淘宝商盟](#), 然后选择你要加入的商盟, 旺旺联系此商盟人事部负责人(商盟规章里有)询问具体加入事宜。

18、采访对象

努力在论坛多发帖, 多作些公益事业, 争取成为论坛的采访对象, 一旦成功你就成为名人了, 生意随之步步高升!

19、阿里巴巴

目前淘宝鼓励卖家到阿里巴巴进货, 您可以将宝贝发到阿里巴巴, 然后将公司主页设为淘宝店面, 从而增加浏览量, 有咨询的也可以介绍到您的淘宝店看看。

20、到其它网站开店

如果你还有精力, 就可以到其它免费网站开店, 有人问就介绍到淘宝店, 这个方法也不错, 只是费时费力。

每日宣传篇, 需要每日、甚至随时随地进行宣传

21, 论坛发帖

就是到论坛发一些有意义的原创帖子(最好是精华贴), 吸引论坛成员来灌水, 达到宣传的目的, 起码混个脸熟。使你帖子受欢迎的秘笈也可以认真回复淘友的帖子, 回帖最好是沙发, 第一页宣传效果都很好, 也能增加店铺浏览量。发精华帖增加信誉值

22, 橱窗推荐

尽量在橱窗推荐中推荐自己性价比高的宝贝以便客户货比三家!!!, 橱窗推荐的宝贝图片必须吸引人, 使人看到就想点击看个究竟。留出 50% 以上的推荐位推荐即将下架的宝贝, 下架后再推荐其它即将下架的宝贝, 这样你每天都有大量即将下架的宝贝被推荐! (因为买家搜索的时候即将下架的宝贝排在最前面), 橱窗推荐配合宝贝模板效果更好!

23, 聊天软件

在 QQ 啊这种使用的人多的软件上多介绍介绍啊~~比如跟你的网友啊什么的!!! 在其它 BBS、论坛也可以宣传, 只是要遵守规则, 适可而止。也可以旺旺群发, 这个要谨慎使用, 用不好招人反感, 容易被投诉。

具体操作可看一下教程: [利用旺旺宣传图解](#)

24, 求购信息

主动出击, 查看买家求购信息, 输入关键词搜索(玉, 镯, 铜等根据自己宝贝定), 给求购买家留

言,同时旺旺联系,很管用的,今天就这个办法卖了一个玉皮带扣,高兴!!!!!! 利用求购信息促成成交

25、服务和售后服务

力求做到满意服务,对自己的东东熟悉,有人咨询,张口就来,包装邮寄注意细节(我的玉镯盒子里用餐巾纸充填,给人卫生、干净的感觉),因为回头客是很大的一个市场呀,现在不是流行说什么客户忠实度嘛!也可以发自己宝贝相关的帖子,让买家了解内情如:网购手镯注意事项。可以在宝贝里加放一个宣传卡片,介绍自己的店铺和宝贝,留下 ID 和店铺连接,以便买家再买时记得你。

26、邮件或软件群发

利用群发邮件或群发聊天软件发布信息,注意突出特色,谦虚谨慎,以免惹人烦感!!!!!(我自己没有用这个呀)

27、留言

到淘宝浏览量高的店铺留言(多数被删),不过如果你留言说“掌柜的宝贝好好呀,有没有****的”我想掌柜的不会马上删除的,可能会保留一段时间的!!!

28、推荐位

想方设法、不择手段、运用高科技手段抢推荐位!!!! 目前推荐位分为3种,社区首页广告、站内信广告和论坛广告,都有效果,可根据实际情况选择。只是银币很快就不够用了555,下面是我在经验居页面抢的推荐位(最后一个):

29、经常在线

有时间的话尽量在线,及时解答买家疑问,买家咨询喜欢和旺旺在线的卖家联系。离开的话可以设置自动留言,对网站进行宣传(我的是我现在不在,有事留言,老坑蓝田玉镯,母亲的最爱,善待自己,回报母亲!!!!)使人不登录你的网站也知道你卖什么!

30、熟记买家购买意向

管理好自己的淘友,已经买了宝贝的和将要购买宝贝的要分开存放,淘友信息要清楚,比如一个淘友要购买大口径(67毫米)的镯子,我就将他名字改为67MM(有点不敬呀),这样以后进货有合适的宝贝我就推荐给他,他也很感动,因为我还记着他的需求。篇幅有限具体看这个帖子陶宝旺旺,分类管理你的淘友

31、店铺关键词

这个主要就是淘宝在首页搞的一些活动,时刻注意关注这方面的动向,有合适的就要参加,宣传力度很大。如下图,就是淘宝目前开展的活动:

适当调节您的宝贝关键词和店铺关键词就能有效提高浏览量!点击黑色方框,可看我的排名,我的店铺排到第三名了!

五、销售经验

1、陆商品前的准备工作

在登陆商品之前,首先要做的就是先搜索一下,看看网上是否有同样的商品,价格如何?以便你定出合理的价格。或者再从别人的商品介绍里了解一些你可能不知道的信息。比如,这件商品的品牌,来源等等,以便于更加丰富你的商品介绍内容,使买家得到更多想知道的信息。

2、制做商品图片

网上销售中一个非常重要的环节,就是制做出好的商品图片,这个大家都应该有认识到,在这里呢,给大家一些建议,可以去摄影市场,买几块背景布,加两个摄影专用的灯,其实拍照片时候的灯光是非常重要的,纯白的光线,拍出来的照片后期加工也会方便很多。相机的好坏反而在其次了。这些投入,可根据自己的条件来,便宜的二三百就可以,如果要求再高一些呢,三四千的

当然更好。其实在听别专业制图的卖家的课时，知道在自然光下拍照片的效果是最好的，但是绝大多数的卖家仍然是选择室内拍摄商品图片。如果不知道在哪里买的买家也可以在淘宝上购买那种简易的摄影棚，非常便宜。

3、登陆商品

在对价格有了了解，图片也制作好了，那么就开始登陆商品了。现在淘宝的标题字数比较长，大家可以在写完商品的名称后，在后面加上一些商品的关键字，比如说，我们是做首饰商品的店铺，卖一件伊泰莲娜耳环，那么我们在写完伊泰莲娜耳环以后，再在后面加上南韩饰品\Tiffany\Swarovski\DIOR\法国 JULIE 等其他品牌的字样，以便买家在搜索到其他商品的同时也可以同时搜索到你的商品，提高商品的点击率。名称写好后，那么就开始商品介绍了，当然是越详细越好，这个就不多说了。信息写的越详细越好，以避免买家在拍下后再次询问，增加工作量。及时答复留言是做为一个好卖家的基本，就不多说了。让买家去等待，不会让你的生意有半点长进的，做好售后服务也是非常重要的事情。

4、学会分析

常常会遇到这样的情况，一件很热卖的商品，突然一下子不动了，这个时候你就要开始分析一下原因了，看一下，是不是因为别人家都降价了？而且正好顶着你的商品的上面或下面紧紧挨着呢！价格上比人家差上一大截，那能卖得出去就奇怪啦！

5、做客户

我这里指的做客户，是指做老客户，好的商品质量和好的服务，自然会吸引回头客，时间做的越长，在客户这方面的积累越是多，定期给买家发一些新商品的信息，或在 QQ，旺旺上时不时的打个招呼，其实就能抓住很多客户，因为人也是有一定的惰性的，有时候买东西就是图个方便，在网上买东西的人，十有八九都这样。这些工作说起来很简单，其实真正操作起来也是非常不容易的事情，就是锁心自己也很难做到这些，但是如何做到更好，相信一定是每一位卖家都希望的事情。

6、分析客户

知道购买自己商品的用户群到底是怎么样的吗？有没有做过调查总结？如果没有，那么现在就开始留心吧！希望自己做出怎么样的用户群，还是希望做怎么样的商品，这些都决定于你自己的想法。有一个明确的目标是非常重要的，一位卖家就说过“有志者立常志，无志者常立志”，我觉得是非有道理的。

7、供应商

有好的供应商是件非常重要的事情，除了大家平时进货的普通批发市场，挖掘出生产厂家并且建立好的供需关系，也是非常有必要的。有些小卖家肯定要说了，我们的量这么少，如何能够和厂家谈？那么这时候，你就需要做一个聪明的卖家，在第一次大量进货后，可以适当以低价跑量，量先跑出后，再回头和厂家谈合作，相信任何厂家都是希望提高销售量的。当他们认为你是一个可以长期合作的客户，那么以后就算你的量再小，相信他们也会发货你给你的噢。

8、总结

以上这七条可能还不是太全，并且也是完全从经验的角度来谈的，下面给大家整理了一些一个天才卖家科学的分析内容：

1 利润是如何产生的？

单件商品的利润*数量

分析你的商品被浏览多少次以后可以成交一次？浏览次数，浏览成交率，单件利润

2 和淘宝发生关系的五大因素：经营者、客户、竞争者、商品、时间

（1）经营者需要考虑的因素，一个时间一个金钱，定制经营目标，有志之人立常志，无志之人

常立志。分析个人的优势，有价格方面，有图片，你所要考虑的就是如何突出特色!经营者需要一个团队的合作。网上，进货，售后，个人的力量是有限的。

(2) 客户 网络销售和传统销售的一个区别，网络销售其实是一种概念性的销售。在商品的命名上贴进消费者。介绍详细清晰，图片迎合买家风格。客户的维护，有利于提高销售额。

商品单位时间销售利润 等于 浏览次数*浏览成交率*单件利润

(3) 竞争者

当生意做到瓶颈的时候，不妨去研究一下竞争者的特点。市场是有限的，从竞争对手那里拿掉一块是非常重要的事情。如何定位竞争对手--找相近的对手，从他们那里抢来客户。用蚕食的手段来做大，暗渡陈仓。用推荐位的商品来吸引大家到店铺里来买仓储式的商品。

(4) 商品

与商品最相关的因素，就是单件商品的利润，选择和大家雷同的商品，抓住商品的平均利润，大家都在做同样的商品，那么别的广告推荐位就是为你做的。

(5) 时间

关于销售周期的概念，对时间要有一个动态的概念。我们面对的就是一个市场，有人说推荐位的效果不好，其实是没有科学的方法。

这些都是从数字上面更科学的分析销售方法，可能还写的不太详细。锁心对这位卖家的敬佩之情，简直就是有如长江之水滔滔不绝，感觉自己就象一菜鸟。在这里写出来，也希望能够和大家共同分享，从多角度的方位去研究分析，如何能够让自己的生意更好，中国有那么多人，只有一小部分人上网，而这一小部分人中又只有更小一部分的人在网上购物，所以市场机遇都是无限的，关键看你如何把握，“心有多大，舞台就有多大”我非常喜欢这句话!

新手卖家的四大营销策略花了N个星期的业余时间，终于在元旦来临前把我“四季物语精品坊”建立了起来，二个字：累啊。

东西挂了上去，就要吸引买家的眼光啊，我这几个星期里身体力行，终于总结出了以下几大营销策略。

1、 树立精品意识。买家总是期望自己买到价格便宜但是质量比较好的东西，所以不管你卖的是什麼，你的价格定位是多少，是高档，中档，还是低档，都应该挑选一些这个档次里比较好的东西来卖，这样才能吸引买家的眼球。

2、 练好摄影技术。好东西当然要以好的方式展现给大家了，那网上靠的只是一张图片，所以摄影技术还是很重要滴。不过这点 Candy 就不好意思多说了，因为自己也是新手上路，相机也是新买的，还不太会玩，只能说，自己已经很努力地在学习了，至于效果怎么样，有兴趣的朋友可以自己去小店看看咯。

3、 树立品牌意识。Candy 身边也有几位朋友在利用业余时间开淘宝开店的，他们大多是把东西挂上去，有空上去看看的。他们或许比较关心的是哪天把东西卖掉（当然，这点可能是所有卖家包括我在内都关心的），但我也在想，或许哪天，经过自己的努力，“四季物语精品坊”也会成为淘宝里比较有影响力的一个店呢？所以，我自己设计了小店的 LOGO——“@SJWY*”，把它印在了每一件宝贝的图片上，嘿嘿，水平有限，只能以拼音的简写来简单设计一下了，这时候才深有体味啊：书到用时方恨少，唉！

4、 多多逛逛社区。那是啊，社区里这么多的淘友，多逛逛，多发表些贴子，知名度高了，人气自然旺了，呵呵。可不，我这就来了，小店开张才二天，XDJM 们多多捧场啊！

六、进货渠道

网上创业已成为一种全新的商业模式被应用，很多创业者想通过网上开店实现自己的创业梦，其实，网上开店成功的关键在于进货渠道。

1、批发市场进货。

这是最常见的进货渠道，如果你的小店是经营服装，那么你可以去周围一些大型的服务批发市场进货，在批发市场进货需要有强大的议价能力，力争将批价压到最低，同时要与批发商建立好关系，在关于调换货的问题上要与批发商说清楚，以免日后起纠纷。

推荐指数：★★★★☆

适合人群：当地有这样的大市场，自己具备一定谈价能力的朋友

2、厂家直接进货：

正规的厂家货源充足，信用度高，如果长期合作的话，一般都能争取到产品调换。但是一般而言，厂家的起批量较高，不适合小批发客户。如果你有足够的资金储备，有分销渠道，并且不会有压货的危险。不怕压货，那就可以去找厂家进货。偶的一些货源就是从偶的亲戚厂里进的。所以基本不需要担心售后服务以及质量等问题。价钱也比较合理。如果连续上架一段时间都不好销售还可以换货。所以店铺里东东经常会有新产品上架。不多说了。不然可有“做广告”的嫌疑了！~

推荐指数：★★☆☆☆

适合人群：有一定的经济实力，并有自己的其它分销渠道的朋友

3、批发商处进货：

一般用搜索引擎 GOOGLE、百度等就能找到很多这些贸易批发商。他们一般直接由厂家供货，货源较稳定。不足的是因为他们已经做大了，订单较多，服务难免有时就跟不上。而且他们都有自己固定的老客户，你很难和他们谈条件，除非当你成为他们大客户后，才可能有折扣和其它优惠。在开始合作时就要把发货时间、调换货品等问题讲清楚。

推荐指数：★★☆☆☆

适合人群：有自己其它的分销渠道，销售量较大的朋友

4、购进外贸产品或 OEM 产品

目前许多工厂在外贸订单之外的剩余产品或者为一些知名品牌的贴牌生产之外会有一些剩余产品处理，价格通常十分低廉，通常为市场价格的 2-3 折左右，品质做工绝对保证，这是一个不错的进货渠道。但一般要求进货者全部吃进，所以创业者要有经济实力。

推荐指数：★★★★☆

适合人群：有一定货源渠道的朋友，同时有一定的识别能力

5、吃进库存或清仓产品

因为商家急于处理，这类商品的价格通常是极低，如果你有足够的侃价能力和经济能力，可以用一个极低的价格吃下，然而转到网上销售，利用地域或时间差获得足够的利润。吃进这些产品，你一定要对质量有识别能力，同时能把握发展趋势并要建立好自己的分销渠道。

推荐指数：★★★★☆

适合人群：适合有一定资金实力，对这个行业比较了解的朋友

6、寻找特别的进货渠道

如果你在香港或是海外有亲戚朋友，就可以由他们帮忙，进到一些国内市场上看不到的商品或是价格较高的产品，比如你可以找人从香港进一些化妆品、品牌箱包等，也可以从日本进一些相机等电子产品，还可以从俄罗斯进一些工艺品。如果你工作、生活在边境，就可以办一张通行证，自己亲自出去进货，这样就很有特色或是价格优势。

推荐指数★★★★☆

适合人群：适合有这样渠道，同时能把握流行趋势的朋友

对于小本经营的卖家而言，一定要把握投入小、起步稳、见效快的原则进行网上开店创业。进货需要创业者多用时间、细心留意、多看多听多了解。不管是能过何种渠道寻找货源，低廉的

价格、特色的产品、专业的服务是关键因素，是你网上开店成功的基石。

七、店铺装修

店铺有了,那该对自己的店铺做一下装修了哦,PP的店铺更能体现掌柜是多么的用心经营,也能体现个人的特色哦~店铺教程帖总汇:我是借花献佛咯,各位原创,不知道这样会不会介意阿?先看看这个,后面做图片要用的哦~ P H O T O S H O P 使用大全!!!

http://forum.taobao.com/forum-18/show_thread---3843643-.htm

1.首先是在淘宝上常用的代码:

在店铺中加入音乐&在店铺商品分类中加入图片&在店铺公告中加入图片

以上都用这个代码:

其中店铺分类的代码不能超过 40 个字节,那给怎么办呢?

哈哈~~就到这里来缩短吧 <http://www.kuso.cc/>

2.店铺计数器代码:

大家可以到这里: <http://www.amazingcounters.com/>注册一个! 里面计数器的款式很多的! 总有一款是你喜欢的~

3.防盗图片有绝招,用 Photoshop 批量给图片打水印,手把手教你学.

http://forum.taobao.com/forum-18/show_thread---3815580-.htm

4.用 PS 使用图层创建图像

http://forum.taobao.com/forum-18/show_thread---4034547-.htm

5.制作店铺公告的教程

【麦兜心情小吧】***店铺分类和公告上传教程

http://forum.taobao.com/show_thread-18---1811578-.htm

1、手把手教你做出艺术化店铺公告

http://forum.taobao.com/show_thread.htm?thread=2103419&forum=18

http://forum.taobao.com/forum-18/show_thread---4012686-.htm

2、我的公告会变色! ◆公告字体变色大小详细制作◆

http://forum.taobao.com/show_thread.htm?thread=1977219&forum=18

3、店铺装修【尚品设计の白菜云】教您设计店铺公告

http://forum.taobao.com/show_thread.htm?thread=1840480&forum=18

4、用 PS 轻轻松松制作 PP 的店铺公告(原创)

http://forum.taobao.com/show_thread.htm?thread=1828823&forum=18

5、米欧设计•【PHOTOSHOP 三分钟打造漂亮的店铺公告】

http://forum.taobao.com/show_thread.htm?thread=1755243&forum=18

6、衣蝶设计馆•手把手教你设计--店铺公告【举一反三 FW 做图】

http://forum.taobao.com/show_thread.htm?thread=1662385&forum=18

7、可爱店铺公告资源

http://forum.taobao.com/show_thread-18---2220314-.htm

8 ※米兰香格设计学堂※ ★★★制作店铺公告★★★ 装修菜鸟请进!

http://forum.taobao.com/forum-18/show_thread---2897207-.htm

6.制作宝贝描述的教程:

1.跟我一起做宝贝描述模板吧~(附图 30 多张让你一目了然)

http://forum.taobao.com/show_thread-18---2058557-.htm

补充 1、关于【跟我一起做宝贝描述模板吧~】的切片补充（12 张图）

http://forum.taobao.com/show_thread-18---2176316-.htm

2.(重发完整版)为朋友做的！教你做简单初级版的 PP 模块！

http://forum.taobao.com/show_thread-18---2021976-.htm

7.制作店铺商品分类的教程：

▲【原创教程—小太阳设计秀馆】七步搞定 PS 制作 PP 立体店铺分类

http://forum.taobao.com/forum-18/show_thread---1845676-.htm

■小鸟设计空间教程■■■■小鸟教你制作漂漂动态分类~~■■■

http://forum.taobao.com/forum-18/show_thread---2962626-.htm

8.制作店铺店标的教程：

10 分钟 DIY 一个属于自己独特个性的 gif 动态店标(修正版)

<http://forum.taobao.com/viewtopic.htm?t=152676>

制作论坛签名的教程：

★★静态签名速成零班★★

<http://forum.taobao.com/viewtopic.htm?t=1017039&520990a16eccc031d2375ae4cc17726d>

★★动态签名速成一班★★

<http://forum.taobao.com/viewtopic.htm?t=1017063&520990a16eccc031d2375ae4cc17726d>

★★动态签名速成二班★★

<http://forum.taobao.com/viewtopic.htm?t=1017077&520990a16eccc031d2375ae4cc17726d>

9.照出超漂亮的宝贝图片，你也行！！（转帖）

http://forum.taobao.com/forum-18/show_thread---2737763-.htm

10.自制摄影棚！（转贴）

http://forum.taobao.com/forum-18/show_thread---2675573-.htm

11.常用作图工具下载：

PhotoShop CS2 9.0 简体中文版

<http://www.chinasnsj.com/Soft/ShowSoft.asp?SoftID=62> 请先注册，速度超快！

photoWORKS （照片处理）

<http://download.it.com.cn/softweb/software/photo/image/20056/12186.html>

DREAMWEAVER8.0 中文正式版下载（高速带序列号）

<http://www.btvane.com/webmagazine/200511/8.htm>

Macromedia Fireworks MX 2004

<http://www.btvane.com/webmagazine/200511/8.htm>

FLASHMX2004

<http://www.btvane.com/webmagazine/200511/8.htm>

八、搜索宣传

①何谓关键词？

当搜索引擎出现时，关键词也横空出世了。：

相信大家都用过搜索引擎，我们查找资料时，输入的内容就是关键词。关键词设置的越好，那么就更容易找到所需要的信息。比如淘宝网设置的关键词是：（基本上涵盖了人们网购中最易用到的字词）

淘宝,掏宝,网上购物,购物,论坛,联盟,买,卖,1 元,一元,电脑,视听,MP3,MD,CD,VCD,DV,耗材,化妆,相机,数码,配件,珠宝,手表,艺术,宠物,求购,出租,出售,二手,汽车,音响,保健,讨价换价,一口价,拍

卖,auction,sell,buy,price,bid

②关键词的作用?

可以更快的搜索到所需要的资源,亦可以让自己的资源被更多的人搜索到!

③淘宝网宣传用到哪些关键词?

工作人员根据一段时间以来,人们在淘宝搜索宝贝时哪些关键词出现的几率最高以及哪些宝贝成交比例高,也包括冷门商品,进而筛选出一定的关键词以橘黄色在网站首页及相关分页面显示!进行大力宣传!

④购买者在做什么?

90%来淘宝的人打开首页后,并不是立即去搜索宝贝,而是点击淘宝所推荐宣传的带有橘黄色字样的链接。之后会进入相关页面查看。这时我们发现:所有符合的商品标题中都带有此橘黄色的关键词。曝光的几率明显加大,访问量明显增加。

⑤卖家应该做什么:

随时关注首页及相关分页面所出现的橘黄色词语,根据观察,大概2~3天这些词语就变化一次,因此,做好统计工作,一段时期后我们会发现原来这些字眼这么热门^__^好吧。利用这些字眼,加入到商品的标题描述中,这样,我们被访问到的几率会大大增加!

⑥卖家还应该注意什么?

A:发布商品时,选择最短的有效期(7天)。

B:店铺的名称中加入更多的热门关键词,这样,你在搜索引擎中出现的几率也越大。(我们要疗效不是要好名字)

C:寻找专业的推广机构来宣传自己。

数字卡专卖店◆虚拟物品总汇 <http://shop33180492.taobao.com/>

九、开店必备软件

基本工具:

1.office2000:相信大家都使用过了的吧,内含6套完整的word,excel,FP,outlook,powerpoint,access.水叮当自己用word,excel,outlook,FP.比较的多.商品介绍比不可少top1!

下载地址: <http://www.otm.com.cn/office2000.htm>

2.frontpage2003:有的装的office可能是不含FP的,这可是做商品介绍不可少的工具哦~水叮当也写过帖子教大家如何使用的.

下载地址: <http://www.cucu.cn/soft/1679.htm>

见本贴最后.

3.WinRAR3.42

解压缩工具.有的朋友看到好多软件下载下来是没有办法打开的,那可能就是因为你没有装解压缩工具,因为网上很多的软件都是打包的,下载下来后需要释放,这个工具就是必不可少的了.

下载地址: <http://dl.pconline.com.cn/html/1/4/dlid=414&dlttypeid=1&pn=0&.html>

下载工具:

1.迅雷4

有的软件是很大,直接下载十分耗时,水叮当以前一直用flashget,最近发现迅雷很好用啊,特别是下载结束后一声清脆的提示,觉得很不错,速度一般也能达到200KB/S.

下载地址: <http://www.xunlei.com/download.htm>

2. Flashget 不用我介绍大家都应该很了解

下载地址: <http://www.onlinedown.net/soft/15.htm>

制图及网页制作工具:

1. photoshop7.0 简体中文版

相信 P S 是不可少的了, 首推第一位. 这里推荐的是 photoshop7.0, 应该完全够用了:

下载地址: <http://down.52pk.net/soft/477.htm>

补充, 需要 photoshop cs 以及 ImageReady CS 按照下列网址下载
<http://beijing.mycodes.net/soft/20041002/PhotoshopCS801cn.rar>

2. ACDsee

用了就知道多好用了~嘻嘻

下 载 地 址 : http://down.tfol.com/down/soft/pc/design/see/web/ihtml/2001-03-08/20010308_103205_28.shtml

3. Photoworks

一款随意给照片加框框的工具, 好用啊~还可以给照片加水印, 容易啊~

下 载 地 址 : <http://download.pcicp.com/windows/design/imgeditor/2005/01/24/1106472346d9430.html>

4. Macromedia Dreamweaver MX

制作网页的工具

下载地址 <http://www.onlinedown.net/soft/22017.htm>

5. Macromedia Flash MX 2004 7.01 简体中文版

Flash MX 2004 是最新的矢量动画制作发布工具软件, 重要用于基础动画制作、教学课件制作、组件应用、游戏制作以及网络应用动画制作等诸多内容

下载地址: <http://www.onlinedown.net/soft/9866.htm>

6. Macromedia FIREWORKS MX 简体中文零售版

Fireworks 是 Macromedia 三套网页利器之一, 它是用来画图用的, 它相当于结合了 Photoshop(点阵图处理) 以及 CorelDRAW(绘制向量图) 的功能。网页上很流行的阴影、立体按钮... 等等的效果

下载地址

<http://www.otm.com.cn/firework.htm>

7. 光影魔术手

一款集 Acdsee, photoworks 一身的图片处理工具

下载地址 <http://neoimaging.beareyes.com.cn>

感谢普洱茶博士友情提供光影魔术手

8. photoimpact

PhotoImpact 是友立的一款图像处理软件, 它的功能比较全面, 和 Photoshop 相比滤镜效果和预制模板的内容更丰富, 给不太会处理图像的用户提供了傻瓜型的编辑方式。

下 载 地 址 : <http://soft.studa.com/search.asp?k=photoimpact&Submit=%CB%D1+%CB%F7>

感谢阿娇友情提供 photoimpact. 你的教程期待中...

对付病毒的工具

病毒病毒，就是因为可恶的病毒，我的机子才瘫痪的，找来一些专杀工具，大家要小心病毒了哦～

1. 瑞星提供，专杀工具：

(提示，下载之前最好进瑞星的免费查毒去查查看看，你的爱机有没有中病毒，地址是：
<http://www.rising.com.cn>，就在里面的[免费查毒](#))

包含 QQ 病毒专杀工具， 冲击波(Worm.Blast)病毒专杀工具，MSN 蠕虫病毒专用查杀工具，爱情后门(Worm.LovGate)病毒专杀工具，爱情后门(Worm.LovGate)病毒专杀工具，墨菲(Trojan.Mofei)病毒专杀工具，“瑞星听诊器(RavDetect.exe)”，股票窃密者(TrojanSpy.Stock)专杀工具，“MSN 病毒(Worm.msn.funny)”专杀工具，“瑞星图片病毒专用查杀工具(RavJPG.exe)”，ADODB.Stream 漏洞防范工具，震荡波(Worm.Sasser)病毒专杀工具，“网络天空(Worm.Netsky)病毒”专杀工具，莫国防(Win32.Mgf)病毒专杀工具，“SCO 炸弹(Worm.Novarg)病毒”专杀工具，“恶鹰(Worm.BBeagle)病毒”专杀工具，瑞星注册表修复工具，劳拉(Win32.Xorale)病毒专杀工具，MSN 射手(Worm.Smibag)专杀工具，斯文(Worm.Swen)病毒专杀工具，V 宝贝(Win32.Worm.BabyV)病毒专杀工具……太多了，复制都复制不完了，总之有用的！

下载地址 <http://it.rising.com.cn/service/technology/tool.htm>

2. 金山提供的专杀工具：

也很多，就不一一列举了

下载地址 <http://assistant.3721.com/antivirus04.htm>

2. 诺顿官方提供免费试用版：

很多杀毒软件都不提供试用版了，今天找了一下，诺顿还是提供的。

下载地址 <http://www.symantec.com/region/cn/trialware>

网店管理工具

1. 网店小秘书

要是你为你的生意忙不过来的时候，这款软件就能大大的帮到你的忙了，可以对商品、库存、供应商、客户资料、订单、财务进行管理，还有邮件回复、订单生成、自动提醒功能，全面支持淘宝！总之是超好用的啦，目前还是免费的哦，赶快下载吧～

注：这里的店铺管理下载地址未经淘宝允许，有涉及淘宝店铺管理以及旺旺群发工具，故链接被删除！还望大家下载正式官方软件，如淘宝助理等。

旺旺不允许群发广告，如发现将被警告处份，所以，望慎用！

感谢楼主的支持与分享！^-^-----闵柔字

呵呵，最后，在下载这些软件的时候，可能比较的无聊，水叮当提供歌曲播放器的下载，让你下载过程中，还能听听歌

winamp 2.9.5

下载地址：

<http://www.onlinedown.net/soft/9.htm>

十、在线销售工具——旺旺基础教程

收发消息：

1. 收发消息

收发消息是淘宝旺旺最基本的一个功能。单击宝贝页面上“淘友在线”的图标，就能打开与该淘

友的聊天对话框。

2. 自动回复

当你不进行计算机操作超过 15 分钟，您可以使用自动回复功能。点击旺旺面板“登陆”>>“自动回复”设置自动回复。

3. 快捷短语

当您需要经常用一些固定不变的语句回复，比如“您好，欢迎您的光临！”一类的话，您可以将其设置成为“快捷短语”。请打开聊天对话框，点击“快捷短语”进行设置。

4. 给指定淘友发送消息

自己旺旺里面淘友太多，找一个淘友，往往上翻下翻很难找到，您可以在旺旺面板点击“给指定淘友发送消息”，输入淘友名，即弹出聊天对话框。

5. 多方洽谈

当需要多人参与讨论时，您可以利用多方洽谈功能。右键点击任意淘友会员名，选择“开始多方商务洽谈”，即弹出“邀请淘友进入商务洽谈室”对话框，选择需要邀请的淘友，输入邀请信息，对方接受后即可进行多方洽谈。

淘友管理：

1. 查找添加好友

点击旺旺面板的“查找在线淘友”，您可看见分页显示的淘友列表，单击“上页”、“下页”按钮进行翻页查找。

添加好友，请点击旺旺面板的“添加淘友”，输入淘友会员名，即可添加。

2. 模糊查找

如果您想寻找某位您旺旺上的好友，又记不清该淘友会员名全称，可以进行模糊查找。如您不确定该会员是叫“天天开心”还是“天开水”，您可以按（CTRL+F）开始模糊查找，在弹出的“查找”对话框中输入其会员名的一部分（如“天”），开始查找，并且按 F3 进行一个个查找。

3. 分组操作

右键点击淘友用户名，即可进行“分组，删除，移动淘友”的操作。

4. “最近联系人”

该组联系人为你近期与之交谈的淘友名单。需要寻找最近联系过的淘友，直接点击该组即可。

5. “黑名单”

对于发恶意消息淘友，您可以将其添加到黑名单。所有被加入黑名单中的淘友都不能再向您发送任何信息。右键点击“黑名单”选择“增加黑名单”，输入您要添加的会员名即可。

资料管理：

1. 设置状态信息

状态信息直接显示在淘宝会员名旁边。对卖家来说，可以把自己的状态信息设置成特卖信息，所有您的好友都将看到您的状态信息。您可以在旺旺面板点击“我有空”，选择“设置状态信息”进行设置。

2. “编辑淘友资料”

淘友太多的时候，往往分不清淘友的姓名。利用“编辑淘友资料”，您可以在自己的旺旺面板里改变淘友的呢称帮助自己记忆。如（万亭**杭州**zippo 迷）您可以在旺旺面板右键点击淘友会员名，选择“编辑淘友资料”进行设置。

快捷按钮：

1. “宝贝搜索”不需要重新登陆淘宝网，您只要在旺旺面板输入搜索宝贝名称，点击搜索，即可搜索您要的宝贝。

2. “发布宝贝”不需要重新登陆淘宝网，您只要在旺旺面板点击发布宝贝，即可发布宝贝。
3. “特别关注”不需要重新登陆淘宝网，您只要在旺旺面板点击特别关注，即可了解淘宝的最新动态和特卖信息。
4. “我的淘宝”不需要重新登陆淘宝网，您只要在旺旺面板点击我的淘宝，即可进入我的淘宝各项进行操作。

最新版本的[旺旺]增加了免费语音聊天功能。您可以与朋友像在电话中一样自由交谈。要进行语音聊天，您需要使用一台带有扬声器和麦克风的 Windows 电脑。当然，您还需要最新版本的[旺旺]。

淘宝旺旺 — 您需要使用 Windows 版的淘宝旺旺。

麦克风 — 您需要一个与电脑相连的麦克风。

音频设备 — 您还需要扬声器和其他硬件，如声卡等。多数电脑都配有音频设备，但您可能需要购买一个麦克风。

要启用语音功能，请在您打开的聊天窗口中点击“语音”按钮。（见下图）

要启用语音功能，请在您打开的聊天窗口中点击“语音”按钮。（见下图）

没有旺旺的网上交易，您只能通过不断点击多个页面实现买卖和账户管理。旺旺独创的快捷通道，直接连通“我的淘宝”，让您轻松（实现买卖和账户管理）玩转网上交易

只要您使用旺旺的快捷通道，无须登陆淘宝网，无须点击多个页面，直接连接以下内容：

买卖交易：发布宝贝和搜索宝贝

特别关注：淘宝网的特卖信息和精彩活动内容

我的淘宝：您的淘宝支付宝账户信息管理，买卖交易历史情况

将您的旺旺状态发布在互联网上点击，他人便可随时随地与您联系，

买卖宝贝，广交淘友，“旺遍天下”给您更便捷的淘宝体验。

风格一 在线状态： 离线状态：

风格二 在线状态： 离线状态：

旺旺号码： 例如：辛树

图片提示： 例如：有事点这里

这里的信息将会出现在临时会话窗口中。

说明：这些代码的作用是显示您的在线状态的图标，并允许旺旺 用户向您发起临时会话将您生成的代码粘贴到网页或论坛中即可拥有自己的“互动状态”。以下是实现效果。

当不再只是 2 个人的讨论，您可以邀请淘友参加商务洽谈室。“淘宝旺旺”增加了“开始多方商务洽谈”功能。多方洽谈窗口中，双击淘友会员名即可打开“私聊”窗口，群聊私聊转换更轻松。

群发消息同样支持表情，让你表达心情更顺手！

1 旺旺群聊无论是社区会议，“x 迷群落”集体讨论，还是发布通知，都可以在旺旺商务洽谈室进行。

2 旺旺私聊双击淘友会员名即可打开“私聊”窗口，发送文件，淘友名片所有功能一应俱全。

3 邀请淘友会议进行中，随时可以邀请新淘友加入。

4 忽略淘友会议进行中，您同样可以选择“忽略淘友”，和其它淘友进行群聊

沟通的同时，全面了解淘友信息。旺旺独创的淘友名片全面整合了淘友资料，信用指数，论坛发帖，出售宝贝等多种信息。一体化的展示和操作方便快捷，全力打造买卖沟通诚信社区

1. 淘友资料包括淘友头像，注册时间，和登陆时间。

2. 信用指数直接反映淘友在淘宝的历史交易情况

3. 出售中的宝贝点击即连接到淘友的“出售中的宝贝”，让购物简洁明了

4. 发表的帖子点击即连接到淘友发表的帖子，即刻分享淘友心情。

十一、网上支付小总结

1、作为卖家，特别是新手卖家，如果不用支付宝交易得不到加分，可能信用上得比较慢

2、作为买家，希望自己的货款更有保障，可是因为不会，或有错觉感到麻烦，不想用支付宝，也会增加风险。

3、支付宝确实对买卖双方都有好处

所以希望小妹我今天简单的支付总结能对大家都有帮助，如果有什么不正确不完全的地方，请各位淘友帮忙补充，谢谢

首先，开通至少一个常有资金的银行帐户的网上银行（一般都得到银行柜台，带好身份证等相关资料，直接办理）

上网登录，需要设置网上银行相关的资料

第二，登录网上银行后，找到 e 卡设置支付密码，（注：只有 e 卡能用于网上购物）请将 e 卡号码抄下备用。

第三，从实体卡内转足金额到 e 卡以备进货，败货时用

最后，提醒各位新手买家，卖家，网购时提示输入的卡号与密码一定都是 e 卡的号码与支付密码!!!!

十二、邮局和快递的省钱经验

1：用什么来包宝贝？

根据自己宝贝的情况，来选择使用纸箱，气泡袋或者布袋，我目前知道的只有这 3 种，在网上都可以买到，大家可以在“我要买”里搜索，纸箱和布袋也可以自己动手做。

我们平时生活中使用过的纸箱纸壳，不要丢掉，等到要邮宝贝的时候拿出来，可是会大有用处哦，如果宝贝和纸箱的大小差不多，就可以直接把废纸箱一边的胶揭开，注意要揭的完整一点哦，然后整个的翻过来，用胶带贴上，封好，即可。

虽然说的比较笼统，但是大家可以试一下，我刚开始觉得很难，但是第一次做的时候，5 分钟就搞定了，比我们想象中容易的多；如果没有适合大小的纸箱，也不要紧，拿点纸壳，把宝贝放上去量一量，再用小刀片在适合的地方划痕迹来，拿起来一折，它就开了，依次这样，再拿胶带封好，不要吝啬胶带哦。

用纸箱的好处呢，就是可以保护我们的宝贝在受到其他包裹的挤压时不那么容易变形，缺点是，用纸箱可能会增加重量，版型很好的衣服或者鞋子，或者其他类似的宝贝可以选用。

至于布袋呢，可以把废旧的衣服拆开来缝上，最好是用白色的，如果用的比较多，可以去买一些白布什么的，应该不是很贵，也可以做很多，然后上面写上收件地址什么的即可，缝的时候要密一点，不然不但给买家的印象不好，东西也容易遗漏掉出。

用布袋的好处就是重量会相对比较轻，但是也比较容易受到挤压，一般不怕变形的衣服，都可以选用，比较经济实惠。

气泡袋，这种一般都是要我们来购买的了，可以买已经制作好了的袋子，外表白色的看上去很干净的，封口处是双面胶，很方便，也可以买一些气泡膜，把易碎的宝贝先包好，再用其他包装装上。气泡袋也比较的轻，可以减少总体重量，对于一些易碎的小东西，可以保护的比较好，但是不建议用来装鞋子，因为它可以保证你不碎，但无法保证不变形哦~

2：关于邮局邮寄

很多人对邮局很打怵，我也是一样，不过怕也没有用，还是要接触的，所以就鼓足勇气去面对吧。第一件事情，就是要准备好箱子或袋子，还有打折邮票，也可以准备些包裹单，这些都可以在网

上预先购买到，建议谨慎的选择一家离自己所在地比较近的网店购买，在一家买全东西，可以节省运费。

网上的箱子和袋子，按照大小几毛到几块不等，根据自己宝贝的大小来购买；打折邮票一般都按照市场行情浮动，不过一般几元的面值都是在五六折左右，面值越小，打折越少；包裹单邮局卖 0.5 一张，网上一般都是在 0.25 左右。

去邮局的时候，要跟营业员要最慢包裹的单子，邮局分 3 种，平邮，快邮，快递，我不知道他说的快递是不是特快专递，估计是吧。平邮 30 天内到，价格最便宜；快邮 15 天内到，价格是平邮的一倍左右；快递，20 元以上，3 天内到，送货上门。

还有就是，去邮局邮寄的话，包裹要留个口，因为他们一般都要检查看看，我最郁闷的是，有一次朋友过生日，给邮寄的巧克力，是盒子的那种，上面有一层锡纸，结果邮局的 JJ 竟然把巧克力的整个包装全部撕开，把锡纸撕掉查看！还闻了闻，我的当时都晕了，过后想想确实很气，当时却木住了没作出任何反应，好后悔哦~

值得一提的是，邮局的平邮和快邮，都是需要收件人自己带着身份证件去邮局自取的，不过平邮其实没有 30 天那么慢，我收到的平邮都是 10 天左右到的，快邮是 6 天左右，当然也要视距离的远近来判断。

在邮局人员接单子算邮费的时候，我们要先说，用邮票，不然他会直接按现金收取的，一般的地区都是可以用邮票贴的，不过个别地区不让，可以打邮政的投诉电话，11185

有一些比较平整的类似于文件的东西，我们可以用挂号信邮寄，牛皮纸信封邮局卖几毛钱吧，网上也有卖的，我这里提到这个挂号信是要特别说明一下，贴了邮票的信件，尤其是用邮局的糨糊贴的，重量会增加，邮资的价格也会相对增加，建议自己买一管固体胶，才 1 块钱，比较省。

还有，邮局的包裹单上打上的邮资，是挂号费+回执费+重量资费=总资费，但是这个费用并不准确，因为还有包裹单和包装的费用，上面是不会打上去的，所以如果这个费用和你收买家的邮费不一样，就要和买家解释一下，还有其他费用，免除误会。

邮局价格：

包裹单 0.5

挂号费 3

回执费 3

保价费一般是一百块钱 1 元

如果东西很便宜，可以不填写回执费和保价费，抛弃处理，这样可以省下三四元钱。

3: 关于快递邮寄

南方的快递一般起价是 12 左右，3 天左右到；那种航空运件的顺丰那种要 20，不过那种不算贵，因为第二天就收到货了，如果急件的话可以选用，不过也有些地方也很贵，昨天就有个姐姐说，邮我这边要她 15，感觉她被这个业务员黑了，江浙沪三地好象快递特别的便宜，因为一般的快递公司都是上海的，但是如果你第一次接触业务员，他给你的价格就很贵而且他又不肯降低的话，那你最好还是不要选择他的快递了，因为这种业务员一般不会重视我们，说不定还会时不时的坑一坑，那多可怕。。

北方的快递相对较贵，因为北方的快递比较少，地区也比较远，我这边起价是 15，更远的会更贵，不过讲价之后是 12，但是还要算重量，依据重量再加价。

值得一提的是，有的快递可以免费配纸箱，HOHO~很好吧，不过我用的快递没有，但是他们都会有一种类似 EMS 那种装文件的薄纸壳袋子，封口是双面胶，很方便，小东西我们都可以问他们要这种纸袋子装，大东西还是要自己包装好再说。

4: 关于邮寄中要严格注意的事项！

这个注意事项里，都是真实发生的事情哦，大家要引以为戒哦。

(1): 邮寄前一定要反复核对买家地址和名字！

很多人用的注册用户名和自己的收货地址并非是一个人的，所以如果你看到名字不同，请一定要询问买家是否写错，我昨天收到的件，就因为卖家写错了名字，我过了 21 天才收到单子，去邮局取，结果交了 12 元的滞纳金，我没要求卖家赔偿给我，是因为我知道在淘宝上大家都不容易，赚一分钱有多难，但同样的，我赚一分钱也很难的，这 12 元我还要从我的支出里省出来，算是意外开销，但这成了一次很不愉快的交易经历，网上买东西图个方便和便宜，但是最后，却造成了更多的麻烦和损失。

(2): 在你要邮寄很多件包裹的时候，一定要一个一个的递给邮局和快递的人员！

昨天的一个姐姐发生的事情我们一定要注意哦，姐姐卖了 2 件衣服，是不同的买家，去邮局的时候一起递给了邮局人员，结果人家邮局不管三七二十一，随便一贴，就把东西分别发给了不同的买家，这中间造成的损失我不必说，相信 3 个人都不会开心吧。

(3): 如果买家买了你的东东，请最大可能的给买家方便！

本来是决定 22 号去外地的实习，改成了 12 号，所以前天买的 2 件东西，希望卖家们能在昨天给我邮寄出来，这样我才能收到啊，不然去外地了怎么收？

结果催了一天，卖家也不发，态度也很冷淡，给我造成了很大的困扰，我想大家都是希望尽快拿到宝贝的吧？不希望宝贝被丢弃在快递公司吧？所以真的希望有些卖家们，不要总是一意孤行，有的时候迁就一下买家吧，毕竟买家要收东西，也得让人家买的方便和放心啊，现在我就非常担心 12 号收不到我该怎么办，没人可以帮我收的，大家都要去实习，到现在，卖家还在睡觉，还是没给我邮，真的很生气。

十三、钻石卖家给新手的必读手册！！

我在淘宝开店 5 个月了，12 月初成功的冲上了钻石，月低正在冲击双钻的努力中，在淘宝也算半个老鸟了吧，因为经历过很多，所以有很多经验想和新老卖家一起分享，也想（毛遂自荐）给新卖家一点小小的指导，让你们能更快的上手、顺利的生意、最终要的是保护好自己，保护自己的利益。篇幅可能会很长哦，希望能耐心看，绝对值得的。

第一篇，生意篇

开网店无非也是为了赚钱，专业的为了养家糊口（有些夸张），兼职的也是为了增加点零花钱。但生意从哪里入手呢，无非是三个方面：信用度、商品、服务，服务又分三个方面：接待、运输和售后，下面我就一一来说明吧！

1、信用度

信用度是新手卖家最头痛的事，有再好的产品在手，没信用度也是卖不出去的，很多新手卖家几个月都做不到一笔生意，很快就放弃了，很可惜啊，你可以这样做：首先，自己订下规矩，凡自己及家里所需要的、淘宝上能买到的，尽量在网上买（价格要合适哦），还有可以买一下便宜的小东西（淘宝一元区，卖家承担运费的），这样很快就能让自己的心心提高增加，我个人意见，四心是一个起点（91 分）。有了这个基础，别人开始会来注意你的小店喽（我当初没用这招，一个月才升到四心）！

2、商品

除非你的商品是超好的，否则你的商品种类一定要多，我以前写过一篇《大海捕鱼式经营》，就是说商品多，在客户分类查找的时候才更容易看到，我们在淘宝里太渺小了，淘宝有 20 万家以上店铺、1000 万件以上商品，所以我建议，卖家尽量把自己的宝贝数保持在 200 以上。

商品上架后，一定要合理用好推荐位，这是关键，没有推荐的商品被看到的可能性基本等于零，

也回到老话，信用度要尽快提高啊，心越多，推荐位越多！推荐的商品不一定要最好的，建议最好的和最便宜的相结合！

3、服务

(1) 接待

要主动，要热情、要做到去为客户选商品，你是引导者，如果你在被动的卖东西，那和商店的营业员阿姨就一样了。还有要事实求是，不懂的就是不知道，没有的就是没有，不要无故叫客户空等，能介绍详细的尽量介绍，自己要多推荐哦！

(2) 运输

选一家可靠的快递公司，要能长期合作下去的那种，因为做多了就可以要求月结，一可以少占用资金，二月结的话在结帐时可以讨价还价，去零或者打个折，这样可以省下不少钱哦

(3) 售后

当商品到达客户手中后，售后服务就开始了，这其实很关键，因为这牵扯到评价和是否变成回头客。所以，如果顾客要求退货，先尽量沟通，如果是自己的过错，一定要承认接受，但如果是客户无理取闹，一定不要退步。

总结，能做到以上，我想你的店生意应该做的起来了，做的好坏就看你的发挥啦

第二篇，经验篇

店开起来了，就会遇到各种各样的人，现在坏人骗子无处不在，大家要绝对小心，以下总结了我碰到的和其他卖家碰到的情况，给新朋友们做位一个参考！

1、恶拍

恶拍，就是拍了不买。网上很多人在干这中事，他好玩一拍后扬长而去，害的我们空等空欢喜。对付这种情况，没信用没心的，就算我们倒霉了，让他去了（因为他可能再也不用这个用户名上线了），要是信用高的，一定要恶评+投诉，要给这种人一个教训！还有，家里不背货的兼职卖家们，千万不要看到拍下就去进货，那可能就变成你积压的库存了，所以卖出商品的第一部是钱打到支付宝才能算！

2、退货

网上有批无聊的买家，就是喜欢退货，利用你在乎评价的心理来浪费你的运费。长用语：“这不是我想象中的”、“和我以前用过的不一样”、“你是假的”、“和描述的不一样”。。。，所以，卖家首先要对自己的货有信心，第二，在卖出前介绍时该说的都要说到位，这样一来，如果碰到上述情况，就可以坚决抵制，如果对方因此给你恶评，就要坚决的投诉他给你恶意评价，他不给你太平你也不要软弱！！

3、东西坏了

当碰到对方收到东西后说东西坏了，你就要注意了，当然自然的运输损坏是有的（大部分的买家朋友都是诚实的，我们要相信他们），但也有些钻空子的，淘宝有规定的，快递送货对方签收后，就被认为货安全送达，我们卖家就不承担责任了，大家记住哦！！也同时提醒买家朋友，签收时请先看东西是否损坏，这样我们是可以向快递索赔的

4、交换好评

一天接到一个陌生 QQ 会话，上来就直白问我，换好评不.. 嘿嘿.. 我好评够多的了，就懒得换. 真评我都忙不过来，那还有空换假的，当场回绝了他.. 后来... 在一个被封的店主那里得知. 有竞争对手，用小号上来故意换好评. 换完之后还去举报，连交谈记录都公布出来了.. 想来这些兄弟死的惨啊.. 经不起诱惑. 让对手摆了一道... 在此奉劝各位. 如果有莫名其妙的要求交换好评的会话，千万不要接，搞不好就是你的竞争对手准备把你放倒的... 到时候死了都不知道！

5、当面交易

我本人坚决反对当面交易，以下是我的观点。1、交易额小时，利润连车费都不够。2、放鸽子的大有人在，可能昨天他原先是想买的约你出来，今天有不想买了，也不通知你，让你空等。3、漂亮的MM卖家就更该小心，很多人只是为了看看你是否漂亮。4、高价值的东西也很危险，已经有朋友写过了15000的笔记本交易时被强走。5、就算是来交易了，他一句不是他想要的你又是白忙活。所以，还是不要当面交易的好。

葵花宝典

名字有些吓人哦，但是我个人总结的小技巧

- 1、每笔生意成功后，自己做个小账，便于统计和总结
- 2、把客户按地区分类，这样好计算快递费
- 3、新品上市，一定要告诉所有的老顾客
- 4、逢年过节要问候顾客
- 5、多搞些拍卖拉人人气
- 6、多到论坛写文章交流
- 7、给店铺加首好听的音乐，让客户多停留在你店里
- 8、大的客户要送些小礼物哦

十四、新手卖家问题汇总

1、有个MM在我这买了9双拖鞋，不同的款式哦，为什么有2双的评价不能计分呢？真是奇怪~~有哪个大虾能够告诉我的？我和买家都很着急咧~~

答：评价计分规则：不同会员评价累计记分；同一卖家的同一商品不能累计记分；如果交易没有通过“支付宝”程序，则30天内来自同一会员的评价只计一次分；如果交易通过“支付宝”程序完成，则同一卖家的不同商品，可以累计记分；在支付宝的流程中只有买家点击收到货后，评价才能累计记分。

2、我想请问一下,我的户名是××××,已经通过实名认证了吗?我想开店,但很多程序又不懂.麻烦你们帮帮我.谢谢!

答：亲爱的，对于上传宝贝您可以进入我的淘宝>>我要卖，上传十件宝贝后就可以免费开店啦，对于一些开店的经验您可以进入经验居学习一下喔~

3、请问我已经在我的店铺里给我的宝贝在“店铺类目”分类了，但是点击分类后的类目，里面却没有宝贝，是空白的。我的65个宝贝仍然在“外面”，我应该怎么做呢？

答：亲爱的，若需对自己店铺里宝贝进行分类，直接登陆我的淘宝—管理我的店铺—宝贝分类去操作哦。先设置几个不同的分类，再点击查看未分类宝贝，将宝贝的左方框边内打钩，并选择合适类别，确定操作后，宝贝就到了这项分类。

4、听朋友说满十个东东就有店铺名.可我怎么没有呢?我该如何通知给朋友们呢?怎样看新东东呢?

答：亲爱的会员，现在您在成功发布10件以上可售商品后，登陆我的淘宝—我是卖家—免费开店，进行店铺开设操作。所有操作完结后，就会拥有属于自己的淘宝店铺和相应地址哦~

5、如果对方收到了货,对方却没有点确认信,我不是拿不到钱吗?这种情况怎么办?

答：亲爱的会员，网销3天，快递10天，平邮30天，合作物流3天，在卖家发货后如果买家没有确认或申请退款，那么货款就会打到卖家的支付宝账户中。在“买家已付款，等待卖家发货”状态下，买家申请退款，卖家连续5日在支付宝系统上不做响应，系统自动退款给买家

6、发表了不少帖子，也回复了不少的帖子，可怎么帖子数目在不断的增长，而银币却没有增加呢？这究竟是怎么一回事呢？

答：亲爱的，现在银币获得有新的规则

啦:http://forum.taobao.com/forum-14/show_thread----2847964-.htm

7、我是一位新入淘宝的卖家，由于我没有仔细了解详细规则，把我的一些产品设定为拍卖，今天早上才看到我的一个产品被一位朋友拍卖了，他的出价就是我所设定的底限价格，但是我的产品进价和这个价格差很远，，根据规则，我是不是一定要卖给这位朋友？如果一定要卖的话？应该如何交易呢？谢谢

答：亲爱的，网上交易一旦达成，则双方间合同性交易行为自动生成，双方都应履行相关义务。作为卖家发布商品，必当谨慎仔细。遇到偶尔操作错误等情况，应及时下架或者修改。

8、你好!我昨天收到一个恶意评价,我对他进行了投诉.今天我看评价管理中的差评已经没有了,我还以为已经取消了!我在看投诉还没有结束,我想就把投诉撤消了吧,反正差评也取消了,我做为一个卖家,也不想和别人发生什么不必要的摸擦了.以和为重呀!谁知道我刚撤消投诉.却发现差评又回来了.我该怎么办呀,求小二帮忙呀!做为一个卖家最头痛的事情就是这个了,希望小二看到后尽快帮我解决呀!

答：亲爱的，如果您对处理结果不满，您可以用注册邮箱来信到 service@taobao.com，继续申诉，小二会核实处理的~

9、点了提前成交，然后就显示结束了，我去仓库里找，让它下架，也不能下，修改的图标也没有，超级郁闷，怎么办呀？在线等候答复，谢谢！

答：亲爱的，如果有人出价了就不能进行修改喔!

10、前几天一位买家由于误会给了我一个中评，经过协商后，他决定修改评价，可是他注册时用的信箱现在不能用了，淘宝要求他提供身份证扫描件和户籍证明，可是户籍证明他没有呀，可急死我了，刚开始好评率就很低，以后怎么做呀？？有没有好的办法呀？？小二帮帮忙呀，大伙给出主意吧!!

答：真的是好麻烦哦，那就登录淘宝，然后修改邮箱，然后再用另外的邮箱来发了。

11、哪的网络相册好呀。和 web 网络空间。我急用。谢谢

答：亲爱的，可以试一下 MSN 的个人空间相册哦

12、请问：我最近登录了五件商品，我全部进行了橱窗推荐的，可是当我打开“出售中的宝贝”查看时，怎么在“宝贝详情”页面里“掌柜推荐的宝贝”中，只能看到我的一个商品呢？我可是全部推荐了的哦。谢谢！

答：亲爱的，掌柜推荐的宝贝是需要您在您发布满 10 个可售商品后，申请免费开店，拥有店铺管理功能以后，在管理我的店铺，宝贝推荐中去设置的哦

13、买家拍下后不买，说没看清是二手，如果我给他中评或者差评，那么他要是报复的给我差评我不是很亏？还有可以投诉的有效期是多少天？另外前几天淘宝有个防止买家恶意竞拍，一天拍下很多的话然后淘宝会停止他拍的广告怎么没了？哪里能找到？谢谢

答：亲爱的，投诉期是成交后的 3-60 天喔，另外，一个用户在一天内只能拍下 20 次，不然就限制他 48 小时内无法竞拍喔~

14、请大家帮看看，我拍下她东西，但是她东西是不支持支付宝的，但是她要求我把钱转到一个帐户，这个帐户的户名和她本人在支付宝认证的名字不一样，我应该把钱转给她嘛？但是如果我不转给她，她就要投诉我+差评我！淘宝既然不管除了支付宝以外出了纠纷的交易，难道她投诉我和差评我，淘宝就同意吗？

答：亲爱的，您好好与卖家沟通，我相信诚信的卖家一定会给您合理的解释喔~大家沟通好了就不会发生不愉快的购物体验了~

15、我都已经上传两次了！每次都说不清晰!!! 身份证号！名字！地址！盖章都能看得清清楚楚!!! 这还不算清晰!!!! 那怎么才算清晰啊!!!!!! 我都不知道淘宝怎么这么麻烦啊!!!!!! 真是的!!!

答:亲爱的,为保障淘友权益,所有的认证审核必须严格谨慎,证件审核也是。任何反光、模糊的证件资料是无法正常辨认,所以审核不能通过。角度、光线、拍摄技巧等,都会导致不清晰和反光。一般要选择光线较好地方,将证件平放,相机垂直拍摄,且需将闪光灯关闭哦。若淘友无法拍摄更好图片,建议直接将清晰的证件复印件快递方式邮寄给认证审核中心也是一样。

16、传真到现在 3 天都没有反应...

答:亲爱的,支付宝认证审核,是不支持传真提供证件方式,仅支持在线上传或邮寄。认证审核工作需要三到五个工作日喔,不包括双休日~

17、有一个买家恶意给我差评,我该怎么回评,可以撤消吗?如果我 4 5 后也没有回评,他给的差评是不是就可以显示出来呢?帮帮我,我该怎么解决。谢谢!!

答:亲爱的,如果是恶意评价那您可以提供相关的凭证喔,但有时沟通也很重要,问一下为什么要差评,是什么地方做得不好~沟通从心开始~

18、请问小二,被监管的 ID,到底一些什么身体证明才能开通啊~!!~!!~!!

答:亲爱的,如果需要开通,请您出具您的户籍证明和身份证原件扫描件、注册邮箱来信,我们会有专人与您联系核实,感谢您对我们的支持。

19、评分标准不是说中评不扣分的吗?为什么我有一个中评后好评率下降了呢?

答:中评不扣分,是指你的信用积分不会下降。原来多少还是多少。但是,有了中评,好评率当然就会下降啊!这是两个不同概念的,好评率就是您的好评占有所有评价的多少比率,那您有中评,就不可能是100%的好评啦~

20、请问如何撤销对卖家的评价,具体步骤是怎样的,很急!帮帮忙,谢谢

答:亲爱的会员,如果您要撤销评价请您用注册邮箱给我们来信哦 service@taobao.com

21、有没有说明的。大概多久系统才会生效。我的店铺主页还没有修改过来啊。。还是老的那个。。

答:亲爱的,你上传的宝贝是否大小格式满足,并且确认是否已经点击保存~

22、我有个朋友想问一下,怎么店里的积分只有买东西才有,卖的就没有积分呢,以前问过一次客服中心,还是没变.请教

答:只有通过支付宝购买宝贝才可以得到积分喔~

23、我前几天才在淘宝上注册,才上就看到不少好东西,我选中个 P4 2.4A 的 CPU,联系了卖家后,他说不用支付宝,只要汇款就行了,我也太天真了,就汇了 690 去,后来我问他发货给了我了吗,他却说不到 3000 的货他们不能发的,我就叫他退钱,他说要等到 25 号!! 看来我被骗了,我该咋办,我才上淘宝就被骗啊,那个卖家叫***,东莞的,我的汇款凭据还在呢!请管理员帮我想想办法吧,大家也不要去这个人的店买东西啊!!

答:亲爱的,网上交易务必谨慎小心,谨防欺诈行为,必多使用较安全的支付宝交易方式来保障自己权益哦。对于卖家商品页面支持支付宝,却在成交后以多种借口拒绝履行支付宝交易,买家有权中止可疑交易,并发起投诉。若楼主已遭遇欺诈行为,烦请尽快付上汇款凭证等,登陆我的淘宝发起投诉,并建议您第一时间,携带汇款凭证去当地公安局网监科报案。

24、本人刚来淘宝报到,就遇到一难题:为什么用淘宝助理上传宝贝有的就传不上去呢?错误信息如下:(请填写类目属性信息,如果您是使用助理发布,请到网站进行发布,助理暂时还不支持填写属性)请问各位前辈,这个问题我应该怎么解决?? !!!

答:亲爱的会员,现在的宝贝助理还没有宝贝属性设置这个功能,建议您在"我要卖"页面进行宝贝编辑发布.或者选择没有属性的类目先发布(如女装),然后登录我的淘宝,在出售中的宝贝里修改类目和属性即可(不过一定要快呀,否则后果严重)

25、我的用户名被盗了,密码过于简单了可能是,请大家帮帮我吧,该怎么办呢?我还有好多交易没结束呢!! 太过分了,气死我了,我该怎么办呢?

答:亲爱的会员,建议您尽快和我们联系哦 0571-88157858

26、在淘宝上逛了一段时间了,也买了一些东西,但是因为没开通支付宝,一直都只敢本地见面交易,请问要怎么开通网上银行呢?需要手续费吗?谢谢各位了

答:亲爱的会员,开通网上银行业务个人版(大众版)是不需要收费的.您可以去您相应银行开通网上银行,使用之前请您开通您被绑定的支付宝帐户.

27、我不知道银币干嘛用的啊,谁来告诉我,呵呵

答:能换推荐位 <http://forum.taobao.com/bookBanner.htm>

28、在哪里可以修改会员密码?

答:登录淘宝——我的资料——基本信息,然后你就看到了。

29、有一位买家使用了支付宝,再收到货后要求退款,我也同意了,但他拒绝先退货,还反说我不懂支付宝的规则,我该怎莫办呢?

答:一般都是买家申请退款,并把东西寄回来,卖家收到货后确认退款

30、自己现在也想把用过的好东东的心得写出来给大家看看.可是怎么才能把图片贴上去那???

答:亲爱的,在编辑框里面点击“插入/编辑图像”的图标,输入图片的网络地址就可以了哦

31、我的是新店,我网站名字输入,可是没有显示,怎么回事呢?请问我的网站怎么搜索不了呢?

答:亲爱的,新店开张,系统会有一段时间的滞后期,请耐心等待~

32、要怎样才能帖子后加一个“原”字哦??不懂……是版主给加的??

答:原创是你自己写出来的!!不是从别的网站或BBS或其它地方复制或剪贴来的就行了!!超过200字,发帖前选中下面的原创

33、虽然我的账号现在还没有开通,但我也在发布产品,先将产品放到仓库里.已经下载了一个淘宝旺旺,因为产品较多,在使用当中,想进行批量上传,在淘宝助理上得知有这一功能,可偶在里面全找过了,就是看不到批量上传功能,请客服MM帮忙找找,谢谢!

答:亲爱的,将宝贝编辑好,放在待上传目录,然后选择上传即可

34、急!求助.我的店铺给彻底释放了,不知道要怎样搞才能重新开店?请大家帮忙指点.

答:把东西重新上架,够10件商品了,就会重新开起来了

35、到底怎样上传图片?再不成功,真的要晕了

答:您指的是论坛贴图吗关于论坛贴图可看这里哦:
<http://forum.taobao.com/viewtopic.htm?t=1674324&start=0&postdays=0&postorder=asc&highlight=&af5bc4b263ee89df67f15a8ab0acc9d8>

36、怎么看自己店子的每天的浏览量呀?

答:装个计数器就可以拉

37、我的电脑为 SP2+maxthon 1.5.0(build 95)+ZoneAlarm+Kv2004 没有 3721 等其他上网助手类软件.我无法使用论坛的高级编辑功能,就是在发新主题或回复主题时都无法使用表情符号,添加图片等...而且,不可以将复制的东西粘贴到空白的编辑区内...以前在论坛看过一篇文章,介绍如何打开高级编辑工具,就是关于 3721 屏蔽了某个窗口的问题,但我这个就不知道是为什么了....

答:这是个常见问题,视用户 IE 设置的不同,有可能出现,高级编辑器需要在 IE 里允许 java - script,如果你的 IE 禁止使用 java - script 就不能使用高级编辑功能.很多 IE 插件可能造成这个问题,如 QQ 的 IE 工具栏,GOOGLE 的工具栏,3721 上网助手.开通方法: 打开 IE 浏览器 工具---->internet 选项---->安全---->点击 internet----->点击子定义级别---->把脚本里面几项都设为允许---->关闭 IE,重新开 IE 访问发帖页面.

天时篇+地利篇+人和篇

淘宝创造了一个又一个神奇的网商事迹，承蒙马总能够照顾偶们这班 21 世纪的新新人类，感谢他创造了淘宝，且让我们认识了淘宝，了解了淘宝，并且也让我们这班新新人类们明白，中国的网购还是有发展潜力的，那么，下一个成功的人是谁呢？谁来创造接下来的奇迹呢，下一个是谁？机会是属于那些做好准备的人，没有人能够随随便便成功，要开店，自己准备好了吗？人老总想着赚钱，往往就是赚不到大钱，如果你想着把工作做好，把所要完成的事做到最圆满，那么就要先计划好。任何一个行业，只要能够做到最好，就一定能够赚钱。

几个月的网店经营也让我明白：思路决定出路！事实胜于雄辩，没有人喜欢跟事实唱反调，真正能够把握商机的人是反而是在高潮中退出，低潮中进入。网店也可以当做事业来经营，现在淘宝里越来越多的全职卖家，他们在淘宝里默默的陪伴着大家，信息化时代已经覆盖到我们生活中的点点滴滴中去了。前阵子还听到一位淘友（偶们老乡）说：咱们汕头人渴望信息化啊，信息化时代已经到来，汕头人需要电子商务啊！其实不只这样：咱们整个中国更真正需要电子商务。

偶们做为一个汕头人，祖祖辈辈都是以经商为主，从小到大在家人的耳濡目染之下，早练成了一双火眼金睛。只不过汕头人对电子商务太缺乏信心了，宁可相信现实的，死也不愿意把钱扔到网里去，所以很多企业都没办法得到发展，甚至有些企业在用“算盘”算数。偶们的父辈们认为电子商务是一文不值，可偶们却是津津乐道，乐在其中，淘宝已经以为自己生活中不可分割的一部份。也许家里人做生意的缘故吧，偶们早就练成了一副“生意经”，早就学会了总结和概括，好 D，那么就请听 ME 娓娓道来吧：

两千多年前孟子就说过：“天时不如地利，地利不如人和”，三里之城，七里之郭，环而攻之而不胜，夫环而攻之，必有得天时者也，然而不胜者，是天时不如地利也。城非不高也，池非不深也，米粟非不多也，兵革非不坚利也，委而去之，是地利不如人和也。故域民不以封疆之界，固国不以山溪之险，威天下不以兵革之利。得道多助，失道寡助，寡助之至，亲戚畔之，多助之至，天下顺之，以天下之所顺，攻亲戚之所畔，故君子有不战，战必胜矣。

“天时、地利、人和”确实言之有理，在孟子生活的时代，百家争鸣，如今淘宝开店，更是“万法争鸣”，天时——电子商务盛行必出英雄 地利——利用自然及条件创造财富 人和——人心所向，用自己的努力换取别人的信任，赢得顾客。

【淘宝开店】天时篇

有价格优势的货源。在淘宝，任何一种产品都有很大的竞争，在销售中，如果我们能拿到最有优势的产品价格。做起来也有信心，毕竟在同样价下我们的利润更高，当我们的同行想打价格战时我们也有价格优势，也能处于不败之地。

众多中最有优势就是厂家直接拿货（在厂家拿货，量少应该很难拿到，偶们很庆幸亲戚好友在开公司，承蒙他们照顾，偶们拿到了第一手货源）。其次是全国各地的代理商中拿货（这应该是大部分淘宝卖家的货源地吧）。有了价格优势就如果在战争中有了一把利剑，在商战能处于不败之地。

偶们不推荐同行卖家们打价格战或故意削价，同行之间应该相互合作，相互信任，淘宝给大家一个生活的平台，我们都在同一片蓝天下生存，所以应该站在同一条线上，尽量协调好同行们，有机会也可以交流一下，站在同一条线上，最好就是能够合作，以后要补货也方便，毕竟淘宝还是一个大家庭，有了价格优势了可不要忘了仁义哦。

【淘宝开店】地利篇

产品的发布和宣传。我们发布产品时应该可以产品说明说得详细些。写出产品的优点和缺点，让客户对这件产品有很大的了解。尽量写出商品的能吸引顾客的方面。比如：睡衣，我相信顾客的选购一般会从以下几点选购：布料起不起球，缩不缩水，褪色吗？会变形？当睡衣都没有这些

缺点时一会很受顾客欢迎的。

产品发布好了,店铺也宣传也是一个难题,淘宝有千千万万店铺如何让顾客找到我们呢?在论坛里面抱怨难道浏览量就上去了么?你的店宣传到位了么?你一个星在论坛发几篇贴?是垃圾贴还是用心写的?你用心了别人当然会用心对待你,反之结果就很自然而然了。作为一个新卖家,不可能每天坐在店里面就有大批的生意上门,这就要看你是否是很用心地对待这个店铺了,多写贴最好是能申请到精华,多在论坛回帖,钻石级别的卖家都还经常发贴呢。利用一切可以宣传自己店店的办法,向自己的朋友,家人宣传自己的店。如果觉得网店不需要好好打理,那就是大错特错了。付出和回报肯定是成正比的,用心了结果就一定不会让你失望。一分耕耘一分收获,有付出总有回报。

《淘宝开店》人和篇

好的服务态度、好的售后服务。当每一位顾客来我们店里咨询或购买时我们应该热情招待,(无论是否成交)。在销售过程,我们的心态应该保持平稳,将心比心。想想当我们自己去买东西卖家什么态度我们能接受能心动,什么态度我们会反感,会一走了之。在销售过程中,我们可以试着把买家当朋友,把产品的优缺点说给买家听听,说我们产品哪方面能让买家心动来购买。当交易成交后,还有一个售后服务,宝贝收到了,及时跟买家联系一下,了解一下客户对宝贝的评价,了解一下客户对宝贝是否满意,还有一些什么新的需求。买家买完东西不见得每一件东西都合心意,比如睡衣,买家买了后觉得不太合身想调换,我们在有货的情况应该给换虽然货按买家要求发的。责任不在我们。但是,我们应该想想:买家买了衣服不合身就浪费了。我们换了回来还可以卖给别人呀。说不定别人这个尺寸就适合呢。

学会感情投资的妙方:人都是感情动物,做生意不仅要有财富回报,有时候做了一单,虽然赚不到什么钱,但最起码自己赚到了人气,赚到了买家们的信任,多多与买家们进行交流,应该把他们当成是亲戚,朋友,大家会更融洽些。中国有很多女强人,她们都是企业中的佼佼者,像美思的老总,偶看过她的故事,多感人啊,她们的成功离不开感情投资,企业在创办时更离不开感情投资,人都是有血有肉的,你对买家关心了,人家也是看在眼里,记在心里,耐心的为客户解答每一个问题。偶有一个朋友,叫艾佳人,在淘宝里面开店做设计的,一个星期收了七笔设计单子,他用什么方法赢得这么多单的呢?偶们问了他,他的回答是:耐心。是的,耐心、真诚的态度,你会赢得更多的客户。

心平常自非凡。淘宝生意总有好坏,不见着每天都有很好的生意。当没生意时我们更应该积极面对。想想自己为什么会没生意。自己店铺哪方面做得不够好。而不是去责怪是别人抢了自己了生意。凡事都保持一个宽容的心态,不管在生意上还是对人对事上,我想会有以外的收获的。激发自己的成功欲望、消除自己的警戒心理,树立自己的博爱情怀,在你人群中,你会做得更好。

“天时、地利、人和”三者缺一不可啊,希望大家都能在这个舞台上唱出属于自己的歌曲。“想唱就唱,唱得响亮。想淘就淘,淘得开心!”

结束篇、愿创业者共勉(创业经验十二谈)

- 1、当你有个好想法时,就应该立刻去做。不要听别人怎么说,只要你自己去尝试、去摸索,才会知道这个想法究竟有多好,即使失败了,也没有关系,因为你从中会学到很多东西。结果固然重要,更重要的是你去做,在做的过程中学到了很多,这就是资本,就是财富。
- 2、业务员跑不成业务有2方面原因:一是市场环境的原因,另一个就是自己的原因。所以,好的业务员就是善于分析、善于总结和善于与客户打交道,以顾客的角度想问题、做事情。有一个前提,那就是勤奋,只要多用心、肯吃苦,业绩肯定会上去。

- 3、应该注意几点，就是：应该分清谁是重点客户，谁是一般客户，一般客户应该重点照顾，重点客户要经常照顾。大部分的工作应是服务老客户，剩下的时间是开发新客户。我的经历也印证了商场一个道理：50%的业绩来源于 20%的老客户，不要奢望占有整个市场，这不可能也做不到，找到并服务好认可我们的客户就已经是成功了。
- 4、在找工作的时候，一定不要选择待遇优厚与招若干名业务员的公司，因为前者的业务不好做，薪水固然高，需求量往往不大或者不被人认可。一个运作良好的公司一定有自己的营销体系，你能拿多少钱完全取决于市场容量与占有率，加上你的勤奋与努力，这往往有一个比值，也就是提成。所以，你要去寻找能告诉你付出多少努力能拿到多少钱的公司，后者就更不能去了，那种工作是碰运气的工作，多一个人就多一个人去碰运气，因为一个运作良好的公司一定有自己的财务体系，多一个人就多一个人发工资，而市场是有限的，需要用多少人，老总心中都有数。
- 5、如果资金不是很雄厚，就不要选择代销。因为 1 元钱代销的话，这就值 1 元钱，要是资金周转得快，1 元钱就会升值。
- 6、1000 元钱在手中这就是 1000 元钱，但流通到市场中就是个变数，有可能会增值，但也有可能会贬值。这就要看投资者的眼光与头脑。
- 7、只有站在市场中，才会认识到有需求才有市场这句话的份量。如何有效地将产品推广到公众心中，这就体现了推销、广告、宣传和促销的必要性；如何花费最小的成本将效益最大化，完全取决于决策者的洞察力与整合资源的能力。
- 8、“定位”这个词，现在很时髦，也说明了其影响力与重要性。对于一个企业来说，它是确定公司未来的发展方向，把企业的优势更加集中地发挥到极至，更加专业化；对于一个人来说，它又是集中自身优势找到自己热爱并擅长的事业。“定位”这个词是一把战无不胜，攻无不克的利剑。
- 9、把所有人都当做销售对象，这是战略性的错误。一定要细分最佳顾客，他们是谁、什么状况、关心的利益点在哪、购买本产品的最终用途是什么，以此为中心，比你的竞争对手更好地服务他们。比如：更合适的价格、差异化的产品、便利周到的服务、热情的沟通等，这样的企业不挣钱都难。
- 10、企业的最终目的就是盈利。也只有盈利，才是对社会的最大的回报。
- 11、年轻人要想做成一点事情，资金不是最重要，重要的是要敢想、敢冒险，善于学习、善于从实践中获得经验。年轻人最大的资本就是可以毫无顾虑地做很多事情，这是一种积淀，所以说，趁年轻时多学习点东西，多尝试些有用的工作，绝对不是坏事。
- 12、一个人的价值往往体现在他服务的对象上。因此，要看这个人有多重要，就要看他在为谁服务。

作者：李唐人

2006 年 6 月 14 日

专业淘宝网店服务商：李唐人（掌柜）

网址：<http://shop33441121.taobao.com>