

<<在淘宝网开店>>

图书基本信息

书名：<<在淘宝网开店>>

13位ISBN编号：9787802181175

10位ISBN编号：7802181178

出版时间：2006

出版时间：中国宇航出版社

作者：脸盆妹妹

页数：128

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>

## &lt;&lt;在淘宝网开店&gt;&gt;

## 前言

如果写一本淘宝网的书，会有很多人喜欢读。

那天(2005年，网商大会刚结束)，上海伟雅(宋小林的笔名，《我们是网商》的作者)、星言无语(金星言的网名)在我的办公室聊天，说了上面这句话，一次简短的聊天，促成了今天的这两本书。

上海伟雅一直致力于电子商务实践的研究，对阿里巴巴和淘宝网会友的长期跟踪采访使得他掌握了丰富的第一手资料，勤勉的思考让他处在电子商务的最前沿。

脸盆妹妹(孙小鹏的网名)，从淘宝网成立伊始，就是最活跃的会员之一，她对淘宝网的感情感染着众多的淘友，她对电子商务的实践和经验分享，使她在淘宝网社区里赫赫有名。

《在淘宝网开店》是他们的第一次合作。

拿到他们的书稿，一幅清明上河图式的画卷跳动在两位作者的字里行间，一个个故事挥之不去，绕梁徐徐。

为阿里巴巴完整的电子商务战略布局，2003年4月10日晚，来自阿里巴巴不同部门的淘宝网创业团队带着一个必胜的信念——做全国最好的购物平台，整装出发。

2003年5月10日，“非典”肆虐的日子里，淘宝网上线测试。

从那一天开始，阿里巴巴的电子商务版图延伸到了最终消费者面前。

我们注定要创造奇迹。

我们注定要被发生在淘宝网的一切所感动。

电子商务，这个飘洋过海来到中国的舶来品，开始渐渐为广大网民所接受，国际巨头纷纷到来，一时间，城头变换大王旗。

面对当初的市场领先者，除了对中国电子商务的信心和对淘宝网会员的爱，我们一无所有：面对即将展开的激烈的市场竞争，我们作好了充分的准备。

我们相约，不成功，便成仁。

尽管马云说，如果失败你们可以回到阿里巴巴原来的工作岗位上去，但是我们都知道。

此战对淘宝创业团队而言没有退路。

我们不能失败，为了荣誉，为了梦想，更是为了那些热爱淘宝网的会员！电子商务在经历了四、五年的水土不服之后，依然西装革履地行走在网络上。

我们必须改变，必须把电子商务中国化，我们迈出了艰难的一步又一步，中国人自己的电子商务，注定要来，注定会来得轰轰烈烈！2004年，金庸先生为淘宝网题词：“宁可淘不到宝，绝不能弃诚信。

”源源流淌的中国文化在网络上开花结果。

一个被互联网业界称之为传奇的故事就这样开始了。

做生意，交朋友，就是我们大家的淘宝网。

如果说淘宝网有存在的价值，那是因为我们矢志不渝地为新一代的网络创业者呐喊，是因为我们将创造100万个就业机会。

淘宝网的故事，真正的主角们被虚拟的网络隐藏着。

《在淘宝网开店》付印的时候，主角们终于将伴随着淡雅的墨香走到前台，他们的一颦一笑终于得以登堂入室，大放异彩！他们是那么普普通通，又是那么的不同凡响。

我曾经拜访过淘宝网上一位专职卖家，她每天在电脑前工作16个小时，家里到处堆放着在淘宝网上销售的商品。

在她略显疲惫的眼睛里，对未来的憧憬和快乐熠熠生辉。

她走在街上，很少有人会相信，她是一个月销售额达到10万元的网络卖家。

书外，像这样的故事还有更多！他们永远成不了好莱坞大片里的英雄，但，他们是一群乐天派，一群先行者，勇敢的实践者，他们就在我们身边。

正是他们站在电子商务的浪尖上，改变着我们的生活。

“天行健，君子以自强不息。

”《在淘宝网开店》不是写给所有人的书。

如果你还没有化蛹成蝶的准备，如果你只想看到彩虹，而不希望经历风雨，请你不必翻开这本书。

## <<在淘宝网开店>>

淘宝路上充满机遇和挑战，布满荆棘也满是鲜花，成功的喜悦绽放在日复一日的坚守和耕耘之中。门铃响起，应该是我昨天在淘宝网上为女儿买的滑板车送到了。

午后的阳光很温暖。

孙彤宇 2006年5月7日 脸盆妹妹和这本书 成功人士的共同特质：勤奋、坚持、有远见 2005年的冬天，当我在淘宝网注册的时候，从来没有想过，今天，我会出一本关于如何在淘宝网开店的书。

在认识淘宝网之前，我完全不懂做生意的事情。

淘宝网的免费，是个非常好的契机，它给了所有人一个平等的舞台。

只要你愿意，都可以在这个舞台上尽情地舞蹈。

跌倒了，再爬起来。

何况，周围还有千千万万热心的淘友在帮助你。

每个店都是一步一个脚印地走过来的，都是从一个积分、一颗心、一颗钻石这样慢慢成长起来的，做生意需要时间去积累客源、人气、经验。

不是每天都可以赚钱的，不必因为一个人、一件事情而影响你的心态。

生意不好的时候多看看别人，跳出自己的小圈子，去学习别人的经验。

得中评、差评的时候不必生气，总结一下自己做得不够好的地方。

我在开店的最初得过一个差评，当时的确很难受，但是后来想想，觉得这未必是，不事。

那个差评始终都在，也一直都在警示着我，让我不断努力，做得更好。

像对待朋友一样，和你的买家聊天、交易，做生意的过程也会变得轻松和快乐的。

世界就是你看它的样子，你开心，你看到的世界也是开心的。

关于这本书 这本书主要由开店步骤、实战经验、掌柜心得体会、访谈和superkf的幽默文章组成，尽量做到实用、有趣。

你可以整体通读，也可以挑个别章节集中学习。

比如你了解图片方面的问题，可以阅读第三章；新老掌柜的经验，在第二章，可以通过他们的心得体会了解到不同的开店经历，作为借鉴；上网累的时候，建议看看superkf的幽默文字，除了能博你一笑，还能有所回味，何乐而不为呢？希望这本书无论对于新卖家还是老卖家，都能有所帮助。

同时希望这本书作为我和广大淘友送给淘宝的三周岁生日礼物。

感谢购买本书的所有读者，网络的世界是我们的世界，淘宝是大家的淘宝。

脸盆妹妹 2006.4月17日于上海

## <<在淘宝网开店>>

### 内容概要

2003年12月1日，是她在淘宝网注册的日子，此后，她的人生发生了巨大的改变。

注册的第二天，她在淘宝网开了一家小店，卖她自己手绘的包，这是她大学期间的梦想——开一家手绘小店。

后来，她逐渐把自己的开店心得分享给别人，再后来，她干脆一个人拖着旅行箱飞到了杭州，开始了一段全新的生活……她就是淘宝网的早期会员——脸盆妹妹，她也是淘宝网的早期员工——若兰。

现在她虽然辞去了淘宝网的工作，但是作为会员，她依然活跃在网络里，帮助更多的人实现梦想，这也是这本书的由来。

<<在淘宝网开店>>

作者简介

脸盆妹妹简介，1978年出生，本名孙小鹃。

毕业于东北财经大学金融系。

爱好：读书、摄影、看电影、听音乐、旅行，做手工，涂鸦。

梦想：成为一名培训师、服装设计师、环球旅行.....

<<在淘宝网开店>>

书籍目录

第一章 前期准备7 1.1 如何走出第一步 找到优势 为什么要买宝贝 为什么要卖闲置 1.2 网上能卖啥 差价型 手艺型 “卖水”型 网下店补充型 特许经营 1.3 货源在哪里 大城市卖家 中小城市卖家 让阿里巴巴来帮你 “空手套白狼” 切忌跟风 新奇特宝贝 充足的货源+完善的售后服务第二章 淘宝网开店实践篇9 2.1 选择淘宝网的理由 2.2 开店三步走 注册 认证 开店 2.3 15位新老掌柜经验谈 掌柜：我是阿卡 掌柜：舒南 掌柜：gudann\_hu 掌柜：stjj 掌柜：我爱鸡蛋花 掌柜：岚姐姐 掌柜：christinawu 掌柜：美丽的豆豆 掌柜：颜菱 掌柜：superkf 掌柜：美之缘 掌柜：少了缘 掌柜：youyou0615 掌柜：dollworks 掌柜：明事理第三章 淘宝网开店提高篇43 3.1 起个好名，成功一半 3.2 一张好图胜千言 照片拍摄 辅助工具 图片制作 3.3 宝贝描述添精彩 标题 宝贝描述 3.4 定价和促销 3.5 邮寄攻略 3.6 淘宝旺旺——生意旺旺的好帮手 3.7 支付宝——就是致富宝 3.8 推广网店的14个秘诀 3.9 服务让你的生意更上一层楼 基础篇 服务篇 提高篇 3.10 不断学习，成为专家第四章 淘宝百姓访谈录 4.1 落入凡间的精灵·东茫 4.2 退休阿姨也开店·针线筐箩 4.3 爱书人·追忆似水年华 4.4 在淘宝网上岗·雨薇天辰 4.5 脸盆妹妹的访谈两则第五章 淘宝的禅第六章 购物建议后记 梦想从这里起飞

## &lt;&lt;在淘宝网开店&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 开网店前我在银行工作，上班非常轻松，老公开玩笑地说：“你的工作就是一杯茶，一支烟，一张报纸坐一天”。

但我心里清楚，这不是我想要的生活，我不想就这样一直到退休，我想自己做事情，无论它有多大或多小。

2004年5月，一个很偶然的机会，我接触到了淘宝网，从此就深深地迷上了它，不能自拔。

这其中有两个原因，使我坚定信心一直做下去。

首先，购物是女人的天性，我可以借助淘宝网的平台，给朋友们提供一个环境，不但自己有成就感，还给大家的购物带来方便和乐趣；其次，因我幼时发烧打针导致耳聋，到现在还戴着助听器，无形中就不愿与人打交道，在单位也因为这一点，领导和同事会给我很多照顾。

但我不想生活在别人的怜悯和同情中，我要做一回我自己，做自己想做的事情，我要用实际行动来证明，我可以为社会、为家庭贡献出自己应有的能量。

是淘宝网为我提供了实现梦想的平台。

2005年8月16日，我毅然辞去了银行的工作，离开了工作7年多的岗位、熟悉的同事，专职淘宝网。

回首开店近两年的经历，其中的辛苦就不多说了，有一点切身的体会想和大家一起分享。

首先，事情无论大小，我们都要用心和上心，一开始我对淘宝网也是一无所知，是淘宝大学教会了我，那里提供了所有问题的答案。

其次，货品拍照、上架、做图，无论东西大小我都要求自己做得仔细，力求完美，让买家看到感觉很舒服，即使不买也感到赏心悦目。

大家都知道做图很辛苦，因为自己也是刚刚学会一点儿PS，有时一天只能做几个，眼睛酸痛得不行，但我还是要自己看着满意了才会上架。

老公每天下班回来，我都会天真得像孩子一样，向他汇报一天的工作，并请他欣赏我做好的图片，每次他都会不住地点头，鼓励我。

有一次，女儿看到了说：“这是妈妈做的吗？不会是借用别人的吧？”那份喜悦比卖出了几件商品还要高兴，我知道自己的努力没有白费。

要想开好店，最重要的是诚信。

有一次，一个买家用支付宝拍了好几样商品，我一看交易记录，发现他多付了20元，我迅速与买家联系，并把钱包好放在货品里面一并寄出，买家非常感动，说：“你真实在”。

我想，我已经算是一个小商人了，商人的主旨我认为就是“诚信、公平”。

春节前，有一家大公司准备年底给外地的客服发礼品，他们在网上考察了一圈后，找到了我，并订做了1000个玩具，我问他们，网上那么多卖家为什么选中了我，他们说：“首先，我们看到你店里的评价是百分之百好评。

这证明了你的信誉；其次，我们和你交谈，感到你人非常实在，这证明了你的人品；最后，你店里的商品图片非常精美，这证明了你对这个行业的热爱。

”通过这件事，更让我增加了要恪守“诚信、公平”的决心。

我的小店的故事2005年8月份刊登在Touch《双休日》周刊上，9月份刊登在北京的《生活家》杂志上。

现在我的两个店铺还保持着百分之百的好评，老公常说：“一个人做事，首先要学会做人。

”经过这两年多的经历，觉得这家伙说得还真对，我会一直按照这个信条做下去。

在淘宝网上认识了不少朋友，也有银行工作的朋友找到我，和我聊天，他们当中也有和我一样想法的人，想辞掉工作专职做网店，但碍于种种原因，只能望网兴叹，每每与我聊起来，会感慨颇多。

老公常说：“一生中能从从事自己喜欢做的事情的人并不多。

“当我提出要辞去银行工作全职做网店时，老公一点都没有犹豫就同意了，所以我觉得自己是天底下最幸福的人。

在这里我要感谢老公和家人，是他们的理解和支持，才能让我有今天的业绩。

## <<在淘宝网开店>>

现在我的收入已经超过了在银行上班的工资，并发展了几个网上代理和校园代理。

在这里我还要感谢christinawu老师，当初开店，生意一直不见好，后来偶然看到东东的摄影棚，并在她的指导下，学会了拍出好的照片。

还有脸盆妹妹、双螺旋也给了我很大的帮助，还有一很多很多的朋友和信任我的买家，我的成长也与他们的鼓励和支持分不开。

P35-36插图

## <<在淘宝网开店>>

### 编辑推荐

《在淘宝网开店:淘宝网淘金完全攻略》主要由开店步骤、实战经验、掌柜心得体会、访谈和superkf的幽默文章组成，尽量做到实用、有趣。

读者可以整体通读，也可以挑个别章节集中学习。

比如想了解图片方面的问题，可以阅读第三章；新老掌柜的经验，在第二章，可以通过他们的心得体会了解到不同的开店经历，作为借鉴；上网累的时候，建议看看superkf的幽默文字，除了能博你一笑，还能有所回味。

这本书无论对于新卖家还是老卖家，都能有所帮助。

#### 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>