

<<网上交易实战提高篇>>

图书基本信息

书名：<<网上交易实战提高篇>>

13位ISBN编号：9787302167297

10位ISBN编号：730216729X

出版时间：2008-1

出版时间：清华大学

作者：余平 编

页数：268

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>

<<网上交易实战提高篇>>

内容概要

本书为《我们是网商丛书》中的提高篇之一。

本书前面用小部分内容介绍了一些有影响力的网上商城、常见的网上购物方式和网上购物实用技巧，能帮助网购爱好者节省在线摸索的时间和精力，用最短时间在网上“淘”到心仪的宝贝，享受到网上购物的乐趣与便利；后面的主要内容则是为新卖家进行了“手把手”的引导，对新卖家在增强网上创业信心，做好创业前准备，寻找进货渠道，选择网上店址，网店装修专业化商品页面制作方面有所帮助。

其中着重用实例介绍了如何对网店进行精美的装修以及如何制作专业化的商品页面，为网商的网上成功创业提供最有价值的帮助。

<<网上交易实战提高篇>>

作者简介

余平，网名天天心悦。

计算机及其应用专业学士，心理学硕士。

现任浙江教育学院信息分院副教授。

自1995年起在浙江教育学院信息分院计算机系工作，主要讲授计算机基础课程。

已出版的书籍有：《快快乐学五笔》、《中小学素质自我提高必读》、《计算机学校教育》、《VB程序设计》、《计算机基础应用教程》、《FOXPRO程序设计》。

2006年著有《淘宝网上学淘宝——网上交易入门手册》，该书被淘宝网友称为最容易看懂的开店入门图书。

<<网上交易实战提高篇>>

书籍目录

网上购物：有影响力的购物网站以及常见的网上购物方式、购物技巧 第一章 有影响力的网上购物平台和常见的购物方式 淘宝以外淘宝贝——易趣、拍拍 一网打尽，乐在其中——去企业商家BC平台购物 let ' s begin,let ' s go(购)——代购、团购、拼购、换购、二手购物、打折购物

第二章 网上购物常用技巧 我要找到你，不要任何怀疑——寻找好卖家技巧 我要找到你，不管南北东西——寻找好宝贝技巧 骗骗骗！防防防！

——安全防骗技巧 淘心水宝贝，谈亲历经验——网上购物心经 网上创业：决策、进货、平台 第三章 下定网上创业决心 抓住网上创业时机 做好网上创业的心理准备 做好网上创业的物质准备 第四章 寻找最适合你的网上经营业务 适宜网络销售的商品 评估自身的技能 确定你的网上事业发展方向 第五章 寻找进货渠道 从批发市场进货 如何找到好的批发商 从厂家进货 寻找代理，加盟成功网店 第六章 从阿里巴巴进货 搜索供应信息 购买固定价格的商品 第七章 选好网上店址 网上开店创业的形式 在易趣网上开店 在拍拍网上开店 在我爱我店上开店 开办个性化的网上商店 网店装修：店标、店铺公告、商品分类、装修内容设计 第八章 制作动态店标 学会用PS处理简单图形——满足淘宝对图片的要求 学会抠图——形成一张无背景的主题图层 学会处理已抠出的主题图层——改变主题图层颜色和大小 学会合并多个图层——形成一张专业图片 学会制作动画图片——把多张图片制作成动画帧 学会使用动画店标——让你的淘宝店标动起来 第九章 制作个性化的多媒体店铺公告 给店铺公告中加入计数器 给店铺公告中的图片、动画、音乐找个“家” 在店铺公告中加入背景音乐 制作一个多媒体店铺公告 在店铺公告中推荐重点商品 制作个性化的多媒体店铺介绍 第十章 制作清晰的商品分类 选择商品分类底图 在底图上输入并修饰分类名字 在淘宝店铺上建立图片式商品分类 第十一章 装修内容设计 宝典 如何取个好店名 如何写好店铺公告 如何写好店铺介绍 如何进行商品分类

网店维护：专业化的商品介绍 第十二章 制作专业化的商品描述页面 起好商品标题 准备商品图片的途径 拍出赚钱好照片 商品照片的后期处理 写好商品介绍文字 利用免费模版，制作自己的商品介绍页面 附录一 国内外有影响力的购物平台 附录二 世界著名化妆护肤品网站大全 附录三 世界顶级服装品牌网站

<<网上交易实战提高篇>>

章节摘录

第二章 网上购物常用我们从风起云涌的网上购物模式和许多有影响力的购物网站中，已经感受到现在网络购物渐成气候，越来越多的老百姓都会有网购的经历。

相信在不久的将来，诸如“今天你网购了吗？”

”的问候语也会出现。

确实，网购因其商品品种丰富、便宜实惠、方便快捷等优点受到了越来越多消费者的青睐，但是网购毕竟是通过电脑这一媒介进行的交易，对想要的宝贝不可能有实体店那种面对面的接触。

就是因为这种不能“眼见为实”的风险，要想真正在网上购物中得到实惠，就需要掌握更多的购物技巧。

这一章，我们就以入门篇中介绍的网上购物知识为起点，更进一步地介绍一些更为实用的网购技巧。

我要找到你，不要任何怀疑——寻找好卖家技巧我要找到你，不管南北东西——寻找好宝贝技巧骗骗骗！

防防防！

——安全防骗技巧淘心水宝贝，谈亲历经验——网上购物心经我要找到你，不要任何怀疑——寻找好卖家技巧在入门篇中我们详细讲解了在淘宝网上利用它强大的搜索引擎寻找到好宝贝的技巧。

其实只要掌握了在一家平台寻找到好宝贝的技巧，也就会无师自通地在其他平台上找到好宝贝。

现在提高篇要说的是，在网上购物时，除了会在无边的“商海”中找到好宝贝以外，还要会找到一个诚实可信的好卖家。

在网上选择一个好平台、好卖家远比在现实生活中找一家有缘分的实体店更加困难，因为呈现在我们面前的网上卖家大都有美丽的外衣，各种诱人的、令我们心动的促销手段。

而我们又不能亲自接触到这些卖家，眼见为实。

因此要想在网上经历美好的购物体验，就要有选择好平台、好卖家的技巧。

因为只需要很少的花费就可以搭起一个表面上看起来富丽堂皇的“网上商城”，所以选择网上商城不能只看表面现象，一定要对这个网站进行资质验证，比如：特许经营证明、营业执照、税务登记证...

...如果是音像图书等出版物还需要看他有没有出版物发行经营许可证等。

只有在确定这个网站是可以信赖的之后，再点击进入。

如果你去的是一个B2C商城，只要按照这个商城提供的各类规章制度，购物后留下购物凭证，比如发票收据等，这样你从这个网上商城买的宝贝就可以享受与实体店中买到的宝贝同样的售后服务了。

如果你去的是淘宝、易趣、拍拍这些C2C网站，就要考虑找一个好卖家。

只有选择了一个好的卖家，你的宝贝质量、售后服务等消费者权益才能得到保障。

下面我们就以在“淘宝网”这个大卖场寻找好卖家为例，介绍一些识别网上好卖家的技巧。

当你通过寻找宝贝，锁定一家店铺后，就要了解是否值得与这家店主做这笔买卖了。

了解卖家的方法有很多，下面是几个常用的方法。

观察他的店铺装修。

通过店铺装修和陈设，你可以看出店主对店铺的关注程度。

如果只是用淘宝提供的店面模板，然后放上十几个东西，这样的卖家即使他的宝贝再好，也很难保证有到位的服务。

很有可能这个店主是兼职，业余时间随便摆些宝贝玩玩。

真正用心的老板，一定会注重店铺物品的分类是否合理，店铺公告是否有用，店铺介绍是否周全等等

方面。

考察他的信誉情况。

在入门篇中，我们就知道从卖家店铺的“信用指数”和“信用评价”两个数据了解卖家的信用情况。

的确，C2C购物网站平台上提供的公正的信用评价体系，给大家放心购物提供了一个良好的环境。

但是现在的问题是，许多不良卖家利用这个评价体系蒙骗顾客。

要识破这些卖家炒作信用的举动，必须要有双火眼金睛，看出他的信用到底是真还是假。

比如一些淘宝卖家是依靠销售虚拟物品得到了“钻石”，所以光从信用指数一点就判断他是一个好卖

<<网上交易实战提高篇>>

家显然是不合适的。

查看卖家的信誉一般应该按下面几个步骤进行：看他的评价页面中的销售产品。

在评价页面中查看他销售的具体产品，是不是跟你买的宝贝相关，通过查看销售产品的价格，评价他卖的宝贝是高价还是低价，是有形的还是无形的。

看他的信用评价上的“中评”、“差评”解释。

在生意场上有利益之争是很正常的，关键是要看出现纷争后，卖家的态度以及出现争执的原因。

如果卖家对中、差评的解释以事实为基础，多做自我批评并且积极采取补救措施，这样的卖家是值得信赖的。

反之相互谩骂、相互攻击、推卸责任，这样的卖家是不值得相信的。

判断他的信用评价指数是真还是假。

在淘宝网上很多钻石卖家都是靠炒作起来的，那么怎么让这些炒作卖家原形毕露呢？

下面我们摘自了淘友“日照绿茶188”写的“【买家教程】新手买家如何识破假信用店，以防被骗诚信店跟贴”一文，相信你只要仔细揣摩，再高明的骗子，也逃不过你的眼睛。

如何识别不成信的卖家？

一、查看卖家最开始成交的几单，判断是不是假信用（1）交换信用。

卖家是跟其他卖家谈好，交换信用。

这种情况比较容易看出来：一般彼此信用都比较低，并且互相买对方的东东，然后好评，并未进行实质性成交。

（2）自买自评。

卖家直接注册另外一个账号，自己买自己的东西，然后好评。

这也比较容易看出来：这样的买家信用也很低，并且都是和一个人交易的。

前几单出现以上情况的卖家，我们作为买家要注意了，这样的人，至少说明不是非常真诚的。

当然了，凡事不能一概而论，也不是说有这种情况的卖家就是骗子。

我们可以继续往下看，看他以后的表现。

如果刚开始只是为了打破僵局，而后每笔生意都是真实的，那这样的卖家也是可以相信的，对吧？

二、查看卖、买双方，判断是不是假信用一般淘宝的卖家，也多数会成为买家，由此卖家的买家信用也很有参考性。

作为我来说，如果我想买东西，我会好好看看这个店主甲作为买家的信用情况。

看一看，他作为买家，买了乙店商品，店主乙是否也买了甲店主的东东。

如果有80%以上的互相买卖的情况，大家就要注意了，这样的店多数是不安全的。

因为这种情况淘宝网是没有办法管控的，所以他们可以这样直接交换信用。

三、查看是不是80%以上的买家都多拍了，判断是不是假信用当然，作为买家，在一个店里尽量拿够自己所需要的东西，是非常划算的，可以省邮费呢！

但如果一个店80%以上的买家，都拍下了不同种类的东西，也能说明一定的问题，应引起我们高度重视。

四、查看买家的多少，判断是不是假信用有一些店，如果我们不仔细观察，仅看信用也非常高，有的达到了四心、五心，甚至钻，但你只要多观察一下，就会发现一个买家就可能给这个卖家十几个好评，甚至几十个好评。

并且买家都相对固定，就那么几个人。

信用不低，买家不多，这样的店，也应引起我们的注意。

除了以上这些，还有一些卖家，是卖点卡的，这种东西很容易得到信用，他们在信用达到一定程度就转行。

这样的情况，也要多注意，只要看一下他的历史交易，到底是做什么才有现在的信用的！

！

！

我认为最关键的，还是看历史。

信用指数是衡量卖家好坏的一个重要指标，但是每个信用等级高的卖家都是从没有信用做起的。

<<网上交易实战提高篇>>

我们觉得只要他有价廉物美的宝贝，并且服务态度够好，你完全可以大胆地多支持一下刚刚起步的新卖家，相信他是不会让你失望的。

看他的服务态度。

通过“旺旺”聊天，可以看出这个卖家对待顾客的态度。

比如有些卖家的旺旺在线，买家打了几个信息都没有回答，这说明这个卖家不尊重顾客，甚至不诚实，明明不在线却要挂着旺旺；有些卖家虽然过了好长时间回复了，但也是问一句过半天才答一句，这种卖家也不值得信赖。

看他的商品数量、专业水平。

买家进店买东西，当然希望有一定数量的商品，这样的选择性才会大一些，但是如果这家店里的商品数量太多，你就要考虑店主手里是否有货了。

因为一个淘宝小老板不可能有太多的资金压货，当然也不排除他有实体店的情况，这种情况要多在旺旺上问清楚。

从他陈列的产品上还可以看出，他够不够专业。

如果一个店像个杂货店，而且商品跟商品之间风马牛不相及，这样的店主肯定不专业。

看他的商品介绍和商品图片。

从卖家提供的商品介绍和商品图片上，可以看得出他的为人和行事风格。

一个清晰的实拍商品图片，反映出这个卖家的诚实与诚意。

一个详细的商品介绍，反映出他的体贴和专业。

一个负责任的卖家是不会在商品介绍中说“非常”、“绝对好”之类的话的，凭空肯定商品的价值只能说明是捏造，除非他根本不担心你根据商品介绍买下的宝贝是否能使用，他也不怕你的任何投诉，只是一心想把这件商品卖出去。

我要找到你，不管南北东西——寻找好宝贝技巧网购之所以能成为时尚潮流，就是因为大多数人在网络上确实“淘”到了价廉物美的好宝贝，买到了周围无法买到的东西，真真切切地得到了实惠和方便。

但是要知道，网上购物体验并不都是这么美妙，很有可能你在网上买的宝贝，价格比网下的还要高，就算网上一些商品的标价很便宜，但等拿到手里时，算算上网费、电话费，再加上运费，就没有想象中那么便宜了。

另外辨别网上商品的真假也是一个问题，网上许多商品被描述得天花乱坠，但买回来后，才发现实物与网上图形不一致，因为尺寸有问题或者赠品缺失，有时甚至还是假货，所以要想“淘”到真正的好宝贝，是需要一些技术的。

下面我们就以在淘宝网上“淘”到价廉物美的好宝贝为例，介绍一些寻找好宝贝的常用技巧。

掌握了这些技巧，即使你去其他平台购物，也是用得上的。

学会使用关键字，快速找到所需宝贝从入门篇中我们知道，一般人来网上买东西之前都是先在“搜索”文本框中输入想要的商品名称关键字，在出现的搜索结果页面上，再筛选出最低价格的宝贝信息。

因此学会使用准确的关键字是找到好宝贝的关键。

简短、准确的关键字，可以让你在茫茫“商”海中，很快找到你需要的目标。

下面是用好关键字的一些技术。

想出确切词语、详细描述的关键字，可以帮你大大缩小搜索的范围。

为了帮助你拓展输入宝贝关键字的思路，我们举出下面一些实例：假设你是想来淘宝买些礼物，但是目标又不太明确，这时你可以根据礼物的用途来输入关键字。

如果你是想送节日礼物，就可以根据节日名称来输入关键字，比如六一快到了，你要买儿童节礼物，就可以输入“六一”、“儿童节”、“六一儿童节”、“六一礼物”、“儿童节礼物”、“六一儿童节礼物”等等关键词来搜索。

如果你是来买生日礼物的，就可以输入“生日礼物”或“礼物”等关键词搜索一下后，再进行比较筛选。

如果你想买礼物送女孩子，就可以输入“礼物”、“情人礼物”、“情人节礼物”等关键词。

假设你是想在淘宝上淘些便宜货给自己用，但是目标又不明确，这时你可以输入“特价”、“二手”

<<网上交易实战提高篇>>

、“优惠”、“便宜”、“五折”等作为关键词。

如果你对价格无所谓，只想淘点高质量、好牌子的宝贝，你可以输入某些知名品牌作为关键词，比如“松下”、“三星”、“LG”、“诺基亚”等。

如果你是想来淘宝买些有个性和独特风格的好宝贝，你就可以输入“个性”、“独特”、“特别”、“风格”等关键词来搜索。

如果你只是想体验一下网上购物的愉快心情，想在网上一试好的服务，你就可以输入“三包”、“免费退货”等关键词来搜索。

假设你有购买目标，比如确定是想来买数码相机，但是不能确定牌子和型号，就可以输入“数码相机”或“相机”作为搜索关键词。

如果你能确定买哪个牌子的数码相机，但不确定型号，就要输入“佳能”、“富士”等关键词了。

如果你已知道想买什么型号的数码相机，就要用诸如“富士S5600”之类的很具体的关键字来搜索了。

假设你只是随便来淘宝闲逛，刚好看到首页上热推的关键词，就可以用这些词作为关键字来搜索。

学会在关键字中运用符号，精确搜索。

如果你在关键字中使用了双引号，可以大大缩小搜索范围。

比如你的关键字是“NOKIA5300”，那么在搜索结果页中，就只出现NOKIA5300这几个字连在一起的商品，绝不会有NOKIA5200、NOKIA6300的商品。

如果你在关键字中两个词语间用了“+”号，搜索结果就会包含这两个词的内容，如果你用了“-”号，则搜索结果会避免了减号后面的那个词的内容。

比如输入“惠普+打印机”，查找出来的商品就是惠普打印机；如果你输入的是“打印机-喷墨”查找出来的商品就是惠普激光打印机，而其中的喷墨打印机就不会显示出来了。

学会辨别商品图片真伪和商品介绍的真假通过关键字找到一批可进一步挑选的商品后，就需要进入宝贝详情介绍页面，辨别出商品图片的真伪和商品介绍的真假，进一步考察具体宝贝了。

许多买家常会被网上众多独特、便宜的宝贝所吸引，一时头脑发热，在没有彻底弄清商品真相的情况下，就掏钱买单了。

结果等拿到货物后，才发现根本货不对版，想退又退不了；即使退掉了，愉快的购物心情也早已消失殆尽。

要网购成功，一定要培养自己的敏锐观察力，真正能够“慧眼识真假”。

网上的商品不能拿到手上看，所以很容易产生误导，有时候一件商品实物并不怎么样，但拍出来的效果却非常诱人。

为了避免这种情况的发生，你需要学会辨别商品图片真伪和商品介绍的真假。

下面是几个小技巧：要求卖家展示相应的实拍图片现在淘宝上很多卖家提供的商品图片都不是实际拍摄的，只是直接套用现成宣传材料。

这些图片虽然漂亮，对你的吸引力也很大，但是如果你仅从这张商品片上有了购买意向，那你肯定会在拿到宝贝的那一刻，充满失望。

为了避免这种情况的发生，你有权要求卖家出示相应的实拍图片。

<<网上交易实战提高篇>>

编辑推荐

《网上交易实战提高篇:购物平台、创业准备、进货、选址、店铺装修》为《我们是网商丛书》中的提高篇之一。

畅销书《淘宝网上学淘宝》作者一年后再次奉献！

全程手把手式教学，计算机基础薄弱的朋友也能开好属于自己的网店！

你上网了吗？

你网购了吗？

你开网店了？

这是一个创造平民英雄的时代，这是一个我们是网商的时代！

如果你还在为临近毕业四处找工作而感到郁闷，如果你厌倦了沉闷的办公室空气，如果你想挑战自我实现自主创业的梦想，那么来试试在网上创业的新途径吧！

互联网是个充满激情的行业，数字化的时代成就了无数年轻人的财富梦想。

<<网上交易实战提高篇>>

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>