

版权所有 翻印必究

图书在版编目(CIP)数据

电子商务实务/贺伟,陈耕,陈绍华主编. —广州:中山大学出版社,
2016.11

ISBN 978-7-306-05863-8

I. ①电… II. ①贺…②陈…③陈… III. ①电子商务 IV. ①G634.301

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 239789 号

出 版 人:徐 劲

策 划:刘卫银

责任编辑:曾育林

封面设计:思雅图

责任校对:杨文泉

责任技编:黄少伟

出版发行:中山大学出版社

电 话:编辑部 020-84111996, 84111997, 84110779, 84113349

发行部 020-84111998, 84111981, 84111160, 010-56011225

地 址:广州市新港西路 135 号

邮 编:510275 传真:020-84036565

网 址:<http://www.zsup.com.cn> E-mail: zdcbs@mail.sysu.edu.cn

印 刷 者:北京佳艺丰印刷有限公司

规 格:787mm×1092mm 1/16 26.75 印张 675 千字

版次印次:2016 年 11 月第 1 版 2016 年 11 月第 1 次印刷

定 价:65.00 元

如发现本书因印装质量影响阅读,请与出版社发行部联系调换

《电子商务实务》

编审委员会

主任委员：

李春奎 曹邦兴

副主任委员：

范俊安 唐守渊

王春梅 夏朝阳

委员：

卢家平 陈恭福 聂必红 卢存红

孙耘龙 朱钦万 蔡巍 于潜

谢全辉 陈昆伦 卢静枫 黄承权

卢尧 赵曾勇 唐长江 李伦敦

宋军 杨春明 付才清

前 言

在这个全民、全企、全行业电商时代,国家 32 部委首次联合编制电子商务发展“十三五”规划,电子商务发展已经上升到国家层面新高度,已经成为我国国民经济特别重要的服务产业,涉及国民经济领域广,吸纳就业能力强,对促进生产和消费拉动作用大,带动大众创业、万众创新。

但是,制约电商发展特别是相对落后区域电商发展的最大困扰是电商人才的匮乏。为了加快培养既懂得电商政策法规、电商平台入驻规则、电子商务基本知识,又懂得网络营销和实战操作技巧的基础性、应用性、复合性人才。对于初学者来说,大部分第三方电商平台入驻门槛较高,投入的精力和费用大,并且很容易失败。淘宝网作为全球最大的电商平台之一,给初学者网上购物和开设网络店铺提供了良好的环境,降低了前期风险。

本书力求“理论与实践的完美结合,突出实操能力的培养”。通过本书的学习,既能掌握网络店铺营销又能懂得政策法规、入驻规则及电商基础知识。

本书的主要内容分为四个部分:

第一部分淘宝实操篇,讲述开店准备、网上开店流程、宝贝图片拍摄与处理、店铺装修、网络店铺推广、网络店铺运营、售后服务和物流发货等实际操作过程。

第二部分政策法规篇,精选了作为电商从业者必须要掌握的国家政策、网络购物规范、网络交易管理办法等,让电商从业者在规则范围内懂得电商职业道德。

第三部分科普知识篇,列举了电商从业人员基本掌握的电子商务基础知识。

第四部分规则解读篇,讲述淘宝、京东商城具有代表性电商平台的入驻规则及相关解读。

本书的特色,一是内容翔实,是开设网络店铺的实战宝典,对于网上开店流程及网络营销都有详细的、图文并茂的介绍。二是科普实用,教材内容涉及网络营销相关须掌握的政策法规、规则解读,注重教材的新颖性、科普性、实用性。

本书突出对基本理论和基本技能的掌握和技术应用能力的培养,快速掌握在互联网环境中从事有效经营活动所需的知识和技能,内容丰富,既可以作为职业院校的教材,也可以作为网络营销人士的学习用书或专业培训用书。

本书由重庆市巫山县商务局、重庆市巫山县职业教育中心、本见投资(北京)有限公司、重庆市卜卜顺网络科技有限公司联合组织编撰,得到了电子商务专业投资机构、本见投资(北京)有限公司夏朝阳博士的大力支持和指导,在此一并表示衷心的感谢!

由于编者水平有限,本书难免存在不足和错误之处,敬请广大师生和同仁予以指正。

编者

2016 年 11 月

目 录

第一部分 淘宝实操篇

第 1 章 网络店铺的认识	(2)
1.1 网络店铺的定义	(2)
1.1.1 什么是网络店铺	(2)
1.1.2 与实体店的对比	(2)
1.2 常见的网店平台	(2)
1.2.1 淘宝网	(3)
1.2.2 京东商城	(4)
1.2.3 1 号店	(4)
1.2.4 苏宁易购	(5)
1.2.5 天猫商城	(6)
1.3 网上开店的准备	(8)
1.3.1 心理准备	(8)
1.3.2 物质准备	(9)
第 2 章 寻找货源	(10)
2.1 进货渠道	(10)
2.1.1 两种进货渠道	(10)
2.1.2 其他相关知识的了解	(10)
2.2 阿里巴巴网络批发市场	(10)
2.2.1 注册阿里巴巴	(11)
2.2.2 阿里巴巴批发市场进货	(13)
第 3 章 注册网络平台会员	(18)
3.1 注册淘宝会员	(18)
3.1.1 注册邮箱	(18)
3.1.2 注册淘宝会员	(19)
3.2 淘宝工具的安装	(22)
3.2.1 阿里旺旺	(22)
3.2.2 下载并安装淘宝助理	(26)
3.3 支付宝的开通	(28)
3.3.1 支付宝的注册与激活	(29)
3.3.2 支付宝实名认证	(31)
3.4 注册京东商城会员	(33)

3.4.1	登录京东商城	(33)
3.4.2	免费注册京东商城会员	(34)
3.4.3	如何查找想要的商品	(36)
3.4.4	如何购买下单	(37)
3.4.5	京东开放平台招商基础资质标准	(38)
3.5	注册1号店会员	(40)
3.5.1	登录一号店	(40)
3.5.2	免费注册一号店会员	(41)
3.5.3	查找商品	(41)
3.5.4	加入购物车	(42)
3.5.5	填写收货人信息	(43)
3.5.6	选择收货方式	(44)
3.5.7	选择支付方式	(44)
3.5.8	下单索要发票	(44)
3.5.9	提交订单	(45)
3.5.10	入驻资质	(46)
3.5.11	开店流程	(63)
3.5.12	店铺基础设置	(63)
3.6	注册苏宁易购会员	(65)
3.6.1	苏宁易购首页	(65)
3.6.2	苏宁云台入驻流程	(68)
3.6.3	苏宁易购苏宁云台2016年招商标准	(70)
第4章	淘宝企业店铺	(72)
4.1	企业店铺和淘宝普通个人店铺的区别	(72)
4.2	淘宝企业店铺开店全流程	(73)
4.3	企业支付宝的注册和认证	(75)
4.4	个人店铺升级到企业店铺	(80)
第5章	店铺申请、装修及发布宝贝	(82)
5.1	店铺申请	(82)
5.2	装修淘宝店铺	(83)
5.2.1	装修店铺的目的	(83)
5.2.2	选择店铺风格	(83)
5.2.3	设置商品分类	(84)
5.2.4	店铺基本设置	(86)
5.2.5	店铺公告设置	(88)
5.3	如何发布宝贝	(89)
5.3.1	发布宝贝	(89)
5.3.2	如何修改出售中的宝贝	(93)
5.4	宝贝推荐	(94)



5.4.1 宝贝推荐原则	(94)
5.4.2 使用橱窗推荐位置	(95)
5.4.3 使用店铺推荐位置	(96)
第6章 交易的前期准备	(98)
6.1 如何使用阿里旺旺	(98)
6.1.1 如何添加好友	(98)
6.1.2 回复买家站内信件	(100)
6.1.3 回复阿里旺旺上的信息	(101)
6.2 网络宝贝的交易流程	(102)
6.2.1 卖出商品,确认买家付款	(102)
6.2.2 修改交易价格	(102)
6.2.3 选择发货的物流	(103)
6.3 用支付宝管理账目	(104)
6.3.1 账户余额查询	(104)
6.3.2 账户明细查询	(105)
6.3.3 申请提现	(107)
第7章 拍摄技巧及后期处理软件介绍	(108)
7.1 场景的布置	(108)
7.1.1 室内拍摄场景布置	(108)
7.1.2 不同角度光线效果变化	(109)
7.1.3 拍摄实例	(110)
7.2 后期处理软件	(111)
7.2.1 Adobe Photoshop 图像处理软件	(111)
7.2.2 CorelDRAW 图像处理软件	(111)
7.2.3 后期处理辅助小软件	(112)
第8章 Photoshop 基础教程	(114)
8.1 基础概念	(114)
8.1.1 像素	(114)
8.1.2 位图和矢量图	(114)
8.1.3 色彩模式	(114)
8.2 Photoshop 工作环境	(115)
8.3 实例操作	(118)
8.4 在 Photoshop 中建立选区	(125)
8.4.1 创建选区的基本方法	(125)
8.4.2 规则选框工具	(126)
8.4.3 多边形套索工具	(127)
8.4.4 魔棒工具	(128)
8.4.5 选择/扩大选取和选取相似	(128)
8.5 使用图层合成图像	(129)

8.5.1	图像的锁定	(131)
8.5.2	图层的合并	(131)
8.5.3	曲线	(132)
8.6	色彩调整知识	(132)
8.6.1	色彩高度	(132)
8.6.2	色相/饱和度	(134)
8.7	利用路径的矢量特性制作作品	(137)
8.8	Photoshop 滤镜的特殊效果	(137)
第 9 章	使用 Photoshop 美化图片	(139)
9.1	图片的处理	(139)
9.1.1	调整图片的曝光度	(139)
9.1.2	如何把模糊的照片变清晰	(140)
9.1.3	用曲线调整图片的亮度	(142)
9.1.4	为图片添加水印	(143)
9.2	制作动态图片	(144)
9.3	快速抠取图像	(147)
9.4	批量处理图片	(148)
第 10 章	制作网店的装修素材	(151)
10.1	公告栏的制作	(151)
10.1.1	默认公告栏	(151)
10.1.2	制作促销公告图片	(151)
10.2	店标的设计	(152)
10.2.1	店标设计的要点	(152)
10.2.2	制作店标的基础方法	(152)
10.2.3	设计网店店标	(153)
10.2.4	把店标上传到店铺中	(157)
10.3	制作宝贝分类按钮	(158)
10.3.1	制作宝贝分类的注意事项	(158)
10.3.2	宝贝分类按钮的制作	(159)
10.3.3	上传图片到宝贝分类管理	(163)
10.4	制作个性的店招	(165)
10.4.1	制作店招应注意以下 4 点	(165)
10.4.2	设计店铺招牌	(165)
10.4.3	上传店招到店铺	(170)
第 11 章	店铺装修	(172)
11.1	淘宝旺铺	(172)
11.1.1	什么是淘宝旺铺	(172)
11.1.2	旺铺的订购与应用	(173)
11.2	装修模板的应用	(174)



第 12 章 宣传推广	(177)
12.1 设置好的店名	(177)
12.2 巧用店铺留言	(178)
12.3 交换友情链接	(178)
12.4 参加免费试用	(178)
12.5 加入淘宝直通车	(179)
12.6 使用旺铺“满就送”	(181)
12.7 参加聚划算	(181)
12.8 加入分销平台	(183)
第 13 章 物流的设置	(184)
13.1 计算淘宝推荐物流价格	(184)
13.2 计算邮局平邮价格	(185)
第 14 章 客服技巧	(188)
14.1 塑造店铺形象	(188)
14.2 提高成交率	(188)
14.3 提高客户回头率	(188)
14.4 更好地服务客户	(189)
14.5 网店客服需具备的相关知识	(189)
14.5.1 商品知识方面	(189)
14.5.2 物流及付款知识方面	(189)
14.6 网店客服精英基本素质和超常能力	(190)
14.6.1 对网店客服的基本要求	(190)
14.6.2 网店客服应具备的基本素质	(190)
14.7 网店客服工作技巧	(191)
14.7.1 促成交易技巧	(192)
14.7.2 时间控制技巧	(192)
14.7.3 说服客户的技巧	(192)
第 15 章 微营销	(194)
15.1 微信的诞生	(194)
15.2 认识微信公众号	(194)
15.3 微信公众号的分类	(195)
15.4 三者的区别	(195)
15.5 选择适合自己的订阅号、服务号、企业号	(196)
15.6 服务号	(196)
15.7 订阅号	(196)
15.8 公众号申请步骤	(196)
15.9 认证流程	(197)
第 16 章 二维码的制作	(206)
16.1 二维码的定义	(206)

16.2	二维码的来源	(206)
16.3	二维码的功能	(207)
16.4	如何制作淘宝店铺二维码	(207)
16.5	如何制作名片二维码	(208)
16.6	用二维码营销	(210)

第二部分 政策法规篇

第 17 章	国务院关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见	(212)
第 18 章	网络购物服务规范	(223)
第 19 章	网络交易管理办法	(244)
第 20 章	网络商品交易及有关服务行为管理暂行办法	(258)
第 21 章	重庆市加快电子商务产业发展有关优惠政策	(263)
第 22 章	重庆市电商进乡村工作方案	(266)

第三部分 科普知识篇

第 23 章	电子商务科普知识问答题	(275)
第 24 章	移动电商知识问答题	(286)
第 25 章	支付知识	(291)
第 26 章	网络营销知识问答题	(296)
第 27 章	仓储物流知识问答题	(319)
第 28 章	电子商务综合商城网址大全	(327)
第 29 章	博客网址大全	(330)
第 30 章	论坛网址大全	(334)

第四部分 规则解读篇

第 31 章	淘宝天猫入驻规则	(344)
第 32 章	淘宝天猫入驻规则综合练习题及答案	(357)
第 33 章	京东 JD.COM 开放平台总则	(366)
第 34 章	京东 JD.COM 开放平台卖家积分管理规则	(378)
第 35 章	京东卖家开店规则	(385)
第 36 章	京东商城入驻规则综合练习题及答案	(387)
第 37 章	1 号店网站规则	(397)
第 38 章	1 号店入驻规则综合练习题及答案	(410)

第一部分 淘宝实操篇

第1章 网络店铺的认识

1.1 网络店铺的定义

近年来,电子商务在全球范围内正以前所未有的速度迅猛发展,并逐步渗透到研发、生产、流通、消费等实体经济活动的全过程,成为促进产业结构优化调整 and 经济发展方式转变的重要推动力量。随着电子商务的不断发展,网上购物已经被越来越多的人所接受。网络店铺也如雨后春笋般涌现。

1.1.1 什么是网络店铺

通俗的说法就是网店,网络店铺就是网上开的店铺,作为电子商务的一种形式,是一种能够让人们在浏览的同时进行实际购买,并且通过各种支付手段进行支付完成交易全过程的网站,又名“网店”。

它可以节省我们出去逛街的时间来做其他事情,真正让我们的进入快捷的生活时代。

1.1.2 与实体店的对比

相同点:

- ★首先起码都是一个守纪遵法的公民。
- ★都需要分析定位,选择适合自己经营的产品风格。
- ★都必须具备一定吃苦耐劳、不轻言弃的顽强拼搏精神。
- ★都要有承受结果可能失败的最坏的心理准备。
- ★必须要准备一定资金的投入。

不同点:

★实体店经营需要在开店前办理工商税务等方面的申请注册手续,而网店经营目前还不需要。

★实体店经营投入资金大,少则几万元多则十几万元,而网店几百几千元不等就可以开张大吉了。

★实体店经营如果不准备雇请帮手那就必须得自己投入其中,而网店经营则不需要考虑此点,兼顾即可。

1.2 常见的网店平台

目前常见的网上开店五大平台有淘宝网、京东商城、1号店、苏宁易购、天猫商城等。可以通过注册成为网站会员,然后依靠其网站开设店铺。



1.2.1 淘宝网

淘宝网(taobao.com)是中国深受欢迎的网购零售平台,目前拥有近5亿的注册用户数,每天有超过6000万的固定访客,同时每天的在线商品数已经超过了8亿件,平均每分钟售出4.8万件商品。截至2011年年底,淘宝网单日交易额峰值达到43.8亿元,创造了270.8万个就业机会。随着淘宝网规模的扩大和用户数量的增加,淘宝网也从单一的C2C网络集市变成包括C2C、团购、分销、拍卖等多种电子商务模式在内的综合性零售商圈。目前已经成为世界范围的电子商务交易平台之一。

淘宝网致力于推动“货真价实、物美价廉、按需定制”网货的普及,帮助更多的消费者享用海量且丰富的网货,获得更高的生活品质;通过提供网络销售平台等基础性服务,帮助更多的企业开拓市场、建立品牌,实现产业升级;帮助更多胸怀梦想的人通过网络实现创业就业。新商业文明下的淘宝网,正走在创造1000万个就业岗位目标的路上。

淘宝网不仅是中国深受欢迎的网络零售平台,也是中国消费者交流社区和全球创意商品的集中地。淘宝网在很大程度上改变了传统的生产方式,也改变了人们的生活消费方式。不做冤大头、崇尚时尚和个性、开放擅于交流的心态以及理性的思维,成为淘宝网上崛起的“淘一代”的重要特征。淘宝网多样化的消费体验,让淘一代们乐在其中:团设计、玩定制、赶时髦、爱传统。

淘宝网是由阿里巴巴集团于2003年5月10日投资创办的,是亚洲的网络零售商圈,致力于打造全球首家网络零售商圈,淘宝网目前业务跨越C2C(个人对个人)、B2C(商家对个人)两大部分。如图1-1所示为淘宝网首页。



图1-1 淘宝网首页

目前,淘宝网已成为广大网民网上创业和以商会友的首选。淘宝和天猫2012年交易额突破1万亿元,仅2015年“双11”淘宝销售额达912亿元,淘宝创造直接就业机会698万个,总就业机会3000万个。淘宝网店铺类型目前分为个人店铺和企业店铺。

1.2.2 京东商城

京东(JD.com)是中国最大的自营式电商企业,2015年第一季度在中国自营式B2C电商市场的占有率为56.3%。目前,京东集团旗下设有京东商城、京东金融、拍拍网、京东智能、O2O及海外事业部。

2013年5月6日,京东商城在完成内测后,正式与消费者见面,用户可在京东上购买食品饮料、调味品等日用品。此次京东将超市搬到线上,也是京东在“一站式购物平台”战略布局上的又一次发力。让消费者足不出户,就能轻松实现“打酱油”“买啤酒”等日常生活购物需求。

京东商城首次上线的商品逾5000种,涉及休闲特产、纯净水、粮油、调味品、啤酒饮料等多个产品品类;这些品类都与消费者日常生活息息相关。与以往打包出售所不同,如今在京东商城中一罐可乐、一瓶酱油,消费者都可零买,京东送货到家。加上支持货到付款等服务,真正能帮用户实现购物的“多、快、好、省”。如图1-2所示为京东商城首页。



图1-2 京东商城首页

1.2.3 1号店

1号店由前戴尔高管于刚和刘峻岭联合创立,网站(www.yhd.com)于2008年7月11日正式上线,为每一位顾客提供“满足家庭所需”的一站式网购体验。顾客不出家门、不出国门,即能享受到来自全国及世界各地的商品和服务,省力、省钱、省时间。

目前,1号店在线销售涵盖食品饮料、酒水、生鲜、进口食品、进口牛奶、美容化妆、个人护理、服饰鞋靴、厨卫清洁、母婴用品、手机数码、家居家纺、家用电器、保健用品、箱包珠宝、运动用品及礼品卡等超过800万种商品。

1号店以“诚信”为本,在供应商筛选、商品质量管理和商品入库、入驻商家引进及日常运营监管等环节上,由专业人员严格把关,保障商品和服务的高质量,并严格遵照国家



有关“三包”的法律法规,让顾客放心购买。

与传统零售相比,1号店有明显的成本优势,同时,通过建立高效优化的供应链,节省采购、仓储、配送、售后服务等各个环节的成本并回馈给顾客,并通过科学的价格管理,保证1号店的价格优惠。

1号店已在北京、上海、广州、武汉、成都、泉州建立了运营中心,并在全国40多个城市建立了自配送物流体系。送货上门,配送快捷,并提供准时达、准点达等服务,以满足顾客快速收货的需求。1号店提供物流查询,货到付款和正规发票,同时保证退货无忧。如图1-3所示为1号店首页。



图 1-3 1号店首页

1.2.4 苏宁易购

苏宁易购,是苏宁电器旗下新一代B2C网上购物平台(www.suning.com),现已覆盖传统家电、3C电器、日用百货等品类。2011年,苏宁易购将强化虚拟网络与实体店面的同步发展,不断提升网络市场份额。未来三年,苏宁易购将依托强大的物流、售后服务及信息化支持,继续保持快速发展的步伐;到2020年,苏宁易购计划实现3000亿元的销售规模,成为中国领先的B2C平台之一。如图1-4所示为苏宁易购首页。



图 1-4 苏宁易购首页

1.2.5 天猫商城

“天猫”(亦称淘宝商城、天猫商城),原名淘宝商城,是一个综合性购物网站。2012 年 1 月 11 日上午,淘宝商城正式宣布更名为“天猫”。2012 年 3 月 29 日,天猫发布全新 LOGO 形象。淘宝网全新打造的 B2C。其整合数千家品牌商、生产商,为商家和消费者之间提供一站式解决方案。提供 100%品质保证的商品,7 天无理由退货的售后服务,以及购物积分返现等优质服务。2014 年 2 月 19 日,阿里集团宣布天猫国际正式上线,为国内消费者直供海外原装进口商品。

中国线上购物的地标网站,亚洲超大的综合性购物平台,拥有 10 万多个品牌商家。每日发布大量国内外商品!迄今为止,天猫已经拥有 4 亿多个买家,5 万多家商户,7 万多个品牌;多种新型网络营销模式正在不断被开创。图 1-5 为天猫首页。



图 1-5 天猫首页



天猫入驻要求:

- (1) 天猫暂不接受个体工商户的入驻申请,也不接受非中国内地企业的入驻申请。
- (2) 天猫暂不接受未取得国家商标总局颁发的商标注册证或商标受理通知书的品牌开店申请(部分类目的进口商品除外),也不接受纯图形类商标的入驻申请。

店铺类型介绍:

- (1) 旗舰店。商家以自有品牌(商标为 R 或 TM 状态)入驻天猫开设的店铺。

旗舰店可以有以下三种类型:

- 1) 经营一个自有品牌商品的品牌旗舰店。
 - 2) 经营多个自有品牌商品且各品牌归同一实际控制人的品牌旗舰店(仅限天猫主动邀请入驻)。
 - 3) 卖场型品牌(服务类商标)所有者开设的品牌旗舰店(仅限天猫主动邀请入驻)。
- 开店主体必须是品牌(商标)权利人或持有权利人出具的开设天猫品牌旗舰店独占授权文件的企业。

- (2) 专卖店。商家持品牌授权文件在天猫开设的店铺。

专卖店有以下三种类型:

- 1) 经营一个授权销售品牌商品的专卖店。
- 2) 经营多个授权销售品牌的商品且各品牌归同一实际控制人的专卖店(仅限天猫主动邀请入驻)。
- 3) 品牌(商标)权利人出具的授权文件不得有地域限制,且授权有效期不得早于 2016 年 12 月 31 日。

- (3) 专营店。经营天猫同一招商大类下两个及以上品牌商品的店铺。

专营店有以下四种类型:

- 1) 经营两个及以上他人品牌商品的专营店。
- 2) 既经营他人品牌商品又经营自有品牌商品的专营店。
- 3) 经营两个及以上自有品牌商品的专营店。
- 4) 一个招商大类下专营店只能申请一家。

如何入驻:

- 1) 点击立即入驻。如图 1-6 所示。



图 1-6 点击“立即入驻”

- 2) 根据自己的实际情况,选择所开店铺类型,点击“确定继续入驻”,再根据提示进行

相关操作即可。如图 1-7 所示。



图 1-7 点击“确定继续入驻”

1.3 网上开店的准备

网上开店与实体店铺相比可大大节省开店成本，而且网店也可以根据顾客的订单进货，不会因为积货占用大量资金。那么，网上开店要有哪些准备呢？

1.3.1 心理准备

有了充分的心理准备，你对开店后出现的问题才能很好地解决。

(1) 要了解网络交易的艰辛。很多新手都觉得在淘宝上做生意很简单，跷着腿在家里等着收钱就行了。其实不是的，淘宝上有很多卖家开店好几个月都没有生意。而且淘宝上竞争激烈，每天有上百个店铺开张，能站稳脚跟的卖家也不多。所以，要做好亏本的心理准备。

(2) 要充分了解买家的心理。经常上淘宝论坛的朋友就知道，有很多卖家都遇到过令人头痛的买家。其实，真的是买家不好吗？他们只是想用最低的价钱买到最好的商品，这又有什么错呢？要学会站在别人的角度上想想，从开店之初就以人为本，认真对待每一个买家，这样你的店才会有“钱”途。

(3) 要有耐心、爱心和责任心。开店前你要问问自己，你有这三心了吗？如果你对自己没有把握，就不要轻易尝试。因为，买家买你的东西前一定会刨根问底，这个时候你一定不能嫌烦，谁买东西不得问清楚啊？我们卖家就要尽量给顾客解释清楚自己的东西的属性，而爱心也是必需的。如果你能让整个交易变得人性化，让顾客感觉到你的用心、贴心和尊重，还怕没有好评和回头客吗？最后是责任心，这个是大家都知道的。



1.3.2 物质准备

(1)身份证。这是认证所必备的。我想提醒各位新手,认证时一定要用身份证原件的扫描件!

(2)电脑。你一定会说,这不是废话吗?我想说的是,千万不要在网吧操作交易,那样很危险,我一个朋友的账号就被盗了,支付宝里的几千元都没了。而且现在淘宝上淘一个电脑只要几千元!

(3)网上银行。现在淘宝上的买家都要用支付宝支付才放心。大家何不申请网上银行注册个支付宝账户,这样交易明细清楚,大家交易时也放心!

(4)数码相机。大家都知道,网络交易,买家是看着图片购物的,要想你的东西卖得好,好的图片是很重要的。这一点很多摄影方面的帖子都反复强调过。

第2章 寻找货源

2.1 进货渠道

2.1.1 两种进货渠道

(1)无现货的网络代理。就是你和厂家或是上级代理约定好,你上传他们的图片,卖他们的东西,等有顾客购买了,你再叫他们帮你寄,你吃中间的差价。这种属于空手套白狼,因为你没有亲眼看到货,无法保证质量,而且售后也比较难办。不过,如果你有一个很好的厂家或是上级代理做后盾就好做多了。这种方式适合资金较少、刚起步的小卖家,因为风险比较小。

(2)代理厂家并存有现货。就是和厂家谈好代理,并有现货在你家里,而且和厂家谈好退换货问题和售后服务。这样做起来就让买家安心得多,强力推荐。这种方式需要一定的启动资金,也需要你的眼光和胆识。最好能与厂家建立朋友关系来免除代理费。

2.1.2 其他相关知识的了解

(1)了解市场。你先要知道什么产品最适合你卖。数码产品好卖但你要知道相关的知识并且要有一定的资金;要会针对不同顾客说不同的话,也就是口才要好;你越熟悉产品越适合。

(2)货比三家。你要多去几家厂家,充分了解他们产品的质量、价格和售后有没有什么优势,只有了解这些优势,你才能在激烈的竞争中脱颖而出。

(3)了解相关法律。你和人家签订合同,如果没有相关的法律知识是有可能被骗的。总的来说就是要卖你熟悉、价格实惠、质量好、售后好的产品,对待代理合同也千万不要马虎。

2.2 阿里巴巴网络批发市场

阿里巴巴不仅有批发进货,还有小额的拍卖进货,这都是淘宝卖家很喜欢的进货方式。阿里巴巴有很强大的搜索功能,进货时可以最大限度地进行货比三家。阿里巴巴推出“诚信通”已有多多年。一般来说,如果对方是两年或三年以上的诚信通会员,诚信通指数达到近百或是上百的都是比较值得信赖的商家。不过,这也只能作为一个参考,具体



还是要看沟通情况。下面讲述在阿里巴巴中批发商品。

2.2.1 注册阿里巴巴

如果要在电子商务平台上批发,首先需要进行注册。注册阿里巴巴会员很简单,只需根据提示操作即可获得阿里巴巴会员账户。下面就讲解如何在阿里巴巴注册会员,具体操作步骤如下:

(1) 启动 IE 浏览器,在地址栏中输入阿里巴巴的网址“http://www.1688.com/”,打开阿里巴巴网站首页,单击“免费注册”按钮,如图 2-1 所示。



图 2-1 单击“免费注册”按钮

(2) 在打开网页中,如果是企业,就在“填写企业账号注册”信息表单里填写账户信息,如果是个人账户就单击页面右上角的“切换成个人账号注册”,如图 2-2 所示。

图 2-2 填写注册信息

我该怎样填写登录名和密码呢?

(1)会员登录名不接受中文,应选择4~20个字符,可以是英文字母(大小写均可)或者数字,也可以是英文与数字结合。

(2)密码不能与登录名、手机、电话、传真、邮箱相同,不能是连续的数字或相同的字符,以保密码安全。选择6~20个字符,可以是英文字母或数字,也可以是英文与数字结合。

(3)填写账户信息,单击“同意条款并注册”,如图2-3所示。

图2-3 填写个人账户信息

(4)填写“手机号码”,单击“提交”按钮,也可以使用邮箱验证,单击“使用邮箱验证”超链接,如图2-4所示。

图2-4 验证账号信息

(5)填写电子邮箱地址,单击“按钮”。提示注册成功,单击“去邮箱激活账户”按钮,如图2-5所示,即可激活账户信息,提示注册阿里巴巴成功。



图 2-5 注册成功

2.2.2 阿里巴巴批发市场进货

如果想在阿里巴巴中文站上采购需要的产品,可以采用如下方法,具体操作步骤如下:

(1) 登录阿里助手,可以在“找产品”的文本框中输入“背包”,并单击“找一下”按钮,如图 2-6 所示。



图 2-6 输入产品名称

(2) 单击“找一下”按钮后,跳转到搜索页面,如图 2-7 所示。

(3) 单击需要的产品即可弹出商品详细介绍页面。



图 2-7 商品详细介绍页面

(4) 单击“和我联系”按钮，与商家通过旺旺交谈，如图 2-8 所示。



图 2-8 与商家通过旺旺交谈

(5) 如果对商品和价格都满意，那么可以直接单击“立即订购”按钮进行订购，如图 2-9 所示。



图 2-9 订购产品信息

(6) 单击“立即购买”按钮后，还需要填写确认订购信息和收货地址，填写内容如图 2-10 所示。

☒ 使用新地址 可导入您在淘宝、支付宝已设置的收、发货地址，点此导入地址

收货人:

所在地区:

街道地址:

邮编:

手机:

固定电话: - -

☐ 设置为默认地址

图 2-10 填写收货地址

(7) 确认无误后提交订单,提示绑定支付宝后就可以付款,如图 2-11 所示。绑定后,付款到支付宝就可以成交了。

货品	单价 (元)	数量	优惠 (元)	金额 (元)	运费 (元)
卖家: 上海悦志商贸有限公司					单笔订单满1200元, 免快递运费
 NEW高端独家定制 2015春秋爆款童袜 儿童连裤袜女童打底袜免子镂空 颜色: 黑色 童袜尺码: S码	8.50	- 8 +	-	68.00	7.00 查看详情
 NEW高端独家定制 2015春秋爆款童袜 儿童连裤袜女童打底袜免子镂空 颜色: 黑色 童袜尺码: M码	8.50	- 6 +	-	51.00	
 NEW高端独家定制 2015春秋爆款童袜 儿童连裤袜女童打底袜免子镂空 颜色: 黑色 童袜尺码: L码	8.50	- 6 +	-	51.00	
 NEW高端独家定制 2015春秋爆款童袜 儿童连裤袜女童打底袜免子镂空 颜色: 黑色 童袜尺码: XL码	8.50	- 6 +	-	51.00	
给卖家留言: 可以告诉卖家您的特殊要求					支付宝担保交易
					运费共计: 7.00元
					货品总金额: 221.00元

图 2-11 提示绑定支付宝

(8) 同时也可以发布此类的供求信息,在“我的阿里”下面单击“发布供求信息”,如图 2-12 所示。



图 2-12 发布供应信息

(9) 进入如图 2-13 的页面, 单击“我要发布”按钮。



图 2-13 发布信息页面

(10) 然后查找类目, 单击“下一步”填写信息详情按钮, 如图 2-14 所示。



图 2-14 填写商品的详细信息

(11) 然后填写商品的详细信息, 如图 2-15 所示。

标题:

地点: 请选择 不限

供需: ☒ 转让 ☐ 求购

发布人: ☐ 个人 ☐ 商家

类型: ☐ 电视 ☐ 冰箱 ☐ 洗衣机 ☐ 空调 ☐ 微波炉 ☐ 厨卫电器 ☐ 小型电器 ☐ 音响/DVD ☐ 其他

价格: 元

描述:

联系电话: 或者 QQ:

联系人:

上传图片: 如果无法上传, 请使用(请通过上传值式)
上传图片可将效果提高3倍; 最多上传9张。

地图标记:

设置管理密码: ☐ 用于以后修改删除帖子, 请记牢

☐ 置顶服务 20元/3天把信息置顶, 浏览量可提高5倍; 置顶帮助

图 2-15 填写商品的基本信息



(12) 接下来填写商品价格,上传商品图片等,如图 2-16 所示。

宝贝数量: * 1200 件 ①
采购地: * ☒ 国内 ☐ 海外及港澳台 ②
商家编码:
商品条形码: ③ 你家宝贝没条形码? 那怎么抢扫码新流量!
宝贝图片:
本地上传 图片空间 视频中心 图片空间超大容量全免费!
选择本地图片: 文件上传
提示: 1. 本地上传图片大小不能超过500K。
2. 本类目下您最多可以上传 5 张图片。
700*700 以上的图片可以在宝贝详情页主图提供图片放大功能
主图缩略图 * 主图

图 2-16 上传商品图片

(13) 接下来填写商品的详细说明信息,如图 2-17 所示。

* 电脑端 手机端 官方免费引流工具——店铺红包
大小 字体 B I U 标题
详情导航
原有描述导航改为详情模块, 您可以建立自己的模块, 重复使用! 查看使用帮助>
生成手机版宝贝详情 每5分钟保存一次 保存 恢复编辑历史

图 2-17 填写商品的详细说明

第3章 注册网络平台会员

网络开店首先要选择一个网站作为交易平台,有了这个交易平台,就可以在这个平台上进行各种交易了。本章以在淘宝网开店为例,介绍如何成为淘宝会员,开通支付宝账户,使用支付宝,使用淘宝旺旺,等等。

3.1 注册淘宝会员

要在淘宝网上开店和购物,首先要注册成为淘宝会员。下面就来介绍注册成为淘宝会员的具体步骤。

3.1.1 注册邮箱

注册淘宝会员时,需要输入一个常用的电子邮箱地址,因为淘宝会向此邮箱发送确认邮件以及所有交易的邮件。当然如果有有了一个电子邮箱,就可以使用已有的电子邮箱,不必再次注册新邮箱。另外,这个邮箱也是淘宝网鉴别会员身份的一个重要条件。下面讲述在网易注册邮箱的具体步骤。

(1) 打开浏览器窗口,在地址栏中输入“<http://mail.163.com/>”,打开网易邮箱首页,如图3-1所示。



图3-1 网易邮箱首页

(2) 单击“马上注册”超链接,进入邮箱账号注册页面,在页面中输入个人信息如图3-2所示。



图 3-2 邮箱账号注册页面

(3) 填写完个人信息后, 单击“立即注册”图标按钮, 即可注册成功, 如图 3-3 所示。

图 3-3 注册成功

3.1.2 注册淘宝会员

目前要成为淘宝的会员, 不需花一分钱, 并且注册程序非常简单, 只需根据提示操作即可获得淘宝的通行证——淘宝会员账号。下面就来讲解如何在淘宝网注册淘宝会员账户, 具体操作步, 具体操作步骤如下:

(1) 打开浏览器窗口, 在地址栏中输入“<http://www.taobao.com/>”, 打开淘宝首页, 单击左上角的“免费注册”超链接, 如图 3-4 所示。



图 3-4 淘宝首页

(2) 进入如图 3-5 所示的页面,输入“账户名”和“密码”,单击“同意协议并注册”图标按钮。

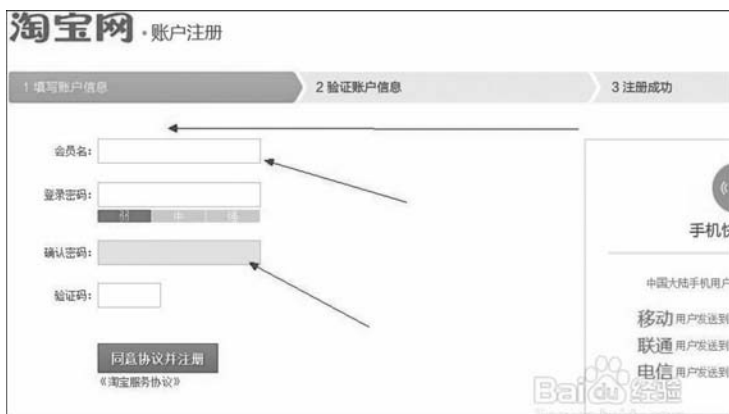


图 3-5 单击“同意协议并注册”按钮

(3) 进入验证账户信息页面,填写手机号,还可以使用邮箱验证,如图 3-6 所示。



图 3-6 验证账户信息



这里要输入的“会员名”就是在淘宝网上进行自由买卖活动时使用的姓名,这个名字最好用你喜欢并能牢记的中文名。

会员名由 5~20 个字符组成,一个汉字为两个字符。取名一定要慎重,因为这个姓名一旦注册成功,就不能修改。

(4) 单击“使用邮箱验证”超链接,进入通过邮箱确认页面,如图 3-7 所示。

图 3-7 通过邮箱确认页面

(5) 输入电子邮箱地址,单击“提交”按钮,如图 3-8 所示。

图 3-8 进入网易邮箱

(6) 单击“去邮箱激活账户”按钮,在打开的网页中单击“完成注册”按钮,如图 3-9 所示。

图 3-9 收件箱

(7)在打开的邮件内容页面中单击完成注册超链接,激活淘宝会员账号。在打开的网页中可以看到“恭喜您,注册成功”的提示信息,并告知用户的会员名,如图3-10所示。



图3-10 注册成功

3.2 淘宝工具的安裝

注册成功后,就可以开始网上交易了。为了更好地进行网上交易,还需要安装阿里旺旺和淘宝助理软件。

3.2.1 阿里旺旺

阿里旺旺是淘宝和阿里巴巴为用户量身定做的免费网上商务交流沟通软件。它能帮你轻松找客户,发布、管理商业信息,及时把握商机,随时洽谈做生意。阿里旺旺的下载和安装过程具体操作步骤如下:

(1)打开淘宝首页,单击页面顶部的“网站导航”超链接,在列表中单击“阿里旺旺”超链接,如图3-11所示。



图3-11 单击“阿里旺旺”超链接

(2)进入阿里旺旺下载页面,如果是买家就单击“买家用户”,如果是卖家就单击“卖家用户”,在这里点击“卖家用户入口”图标按钮,如图3-12所示。



图3-12 下载阿里旺旺



(3)进入到“阿里旺旺卖家版”页面,如果使用电脑登录,就单击左边的“卖家旺旺2013 版”下面的“立即下载”按钮;如果使用手机登录则单击右边的千牛移动工作平台下面的 iPhone 或 Android 按钮,在这里单击左边的“卖家旺旺 2013 版”下面的“立即下载”按钮,如图 3-13 所示。



图 3-13 选择路径

(4)打开“另存为”对话框,单击“保存”按钮,开始下载软件,如图 3-14 所示。

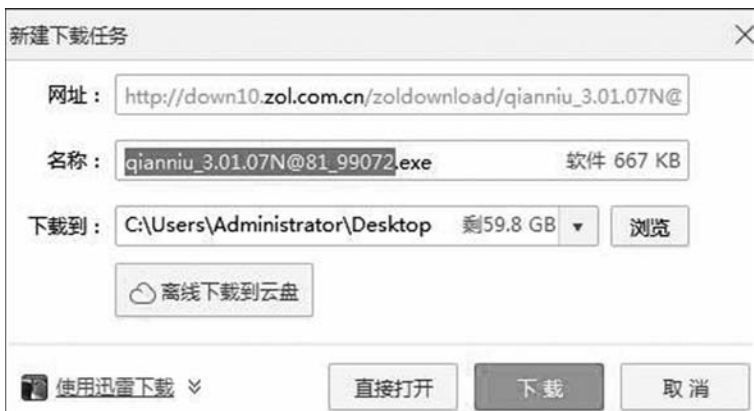


图 3-14 开始下载软件

(5)双击打开下载完毕后的安装软件“AliIM2013_taobao(7.20.31T)”,如图 3-15 所示。



图 3-15 安装软件的图标

(6) 出现安装提示框,单击“下一步”按钮,如图 3-16 所示。

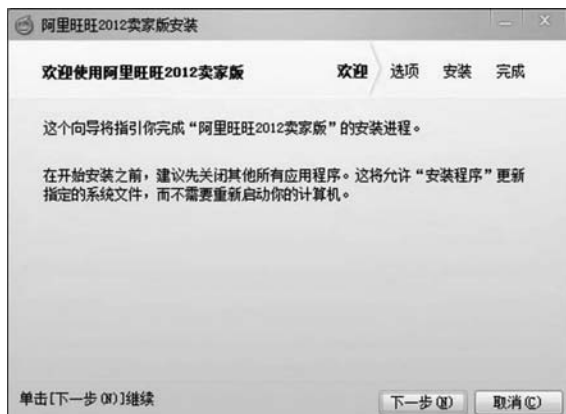


图 3-16 单击“下一步”按钮

(7) 阅读阿里旺旺许可协议,单击“下一步”按钮,如图 3-17 所示。

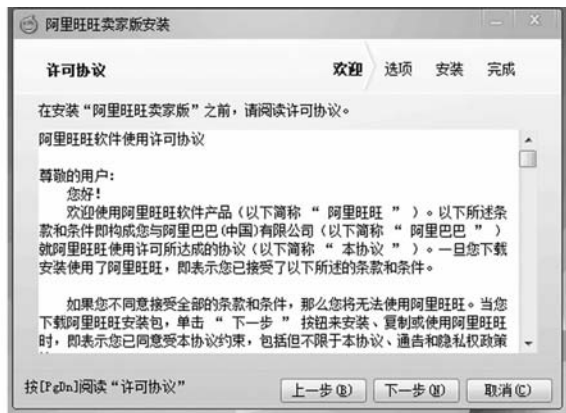


图 3-17 单击“下一步”按钮

(8) 直接单击“安装”按钮即可接受默认的目标文件夹安装位置按时安装。或者单击“浏览”按钮,选择其他的安装路径,选择好以后单击“下一步”按钮,如图 3-18 所示。



图 3-18 选择安装路径

(9) 选择个人文件夹,单击“下一步”按钮,如图 3-19 所示。



图 3-19 选择个人文件夹

(10) 单击“安装”按钮,如图 3-20 所示。



图 3-20 单击“安装”按钮

(11) 打开正在安装对话框,提示正在安装阿里旺旺,如图 3-21 所示。

(12) 安装完成后,单击“完成”按钮即可,如图 3-22 所示。启动阿里旺旺软件,如图 3-23 所示,输入会员名和密码,单击“登录”按钮即可登录到阿里旺旺主界面,阿里旺旺有强大的功能,在不同的功能之间可以进行随意切换。单击“淘宝”按钮,可以进入与淘宝网上交易相关的界面,如图 3-24 所示。



图 3-21 正在安装阿里旺旺

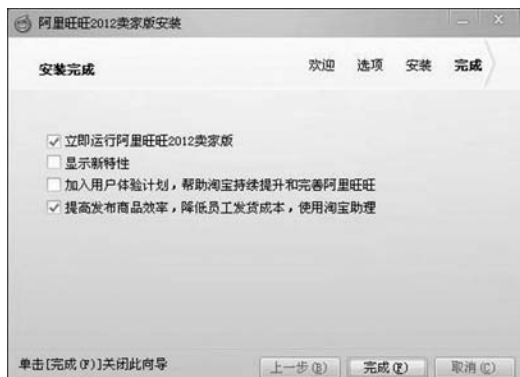


图 3-22 安装完成

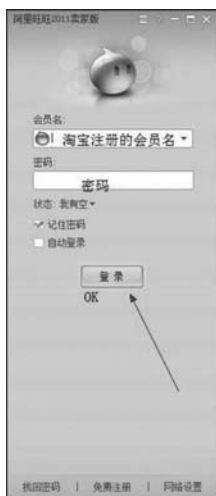


图 3-23 阿里旺旺主界面



图 3-24 与淘宝网上交易相关的页面

3.2.2 下载并安装淘宝助理

淘宝助理是一款功能强大的客户端工具软件,使用它可以编辑宝贝信息,快捷批量上传宝贝。该软件还提供了方便的管理页面。使用淘宝助理首先需要下载和安装淘宝助理。淘宝助理的下载和安装具体操作步骤如下:

(1) 在浏览器的地址栏内输入“<http://zhuli.taobao.com/>”,打开如图 3-25 所示的页面。



图 3-25 淘宝助理下载地址



(2)单击“立即下载”按钮,将文件下载到本地硬盘上,然后双击安装文件,开始进入安装向导,单击“下一步”按钮,如图3-26所示。

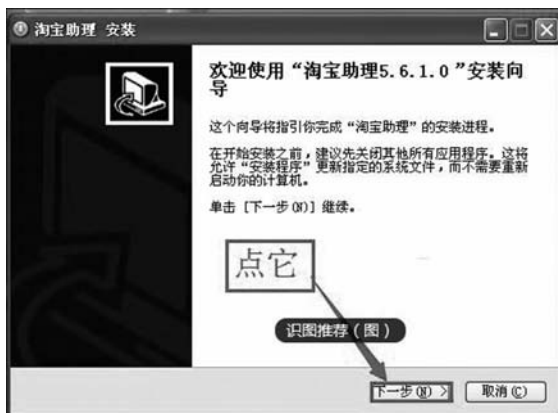


图3-26 开始安装

(3)进入选择安装位置页面,并单击如图3-27所示“下一步”按钮。

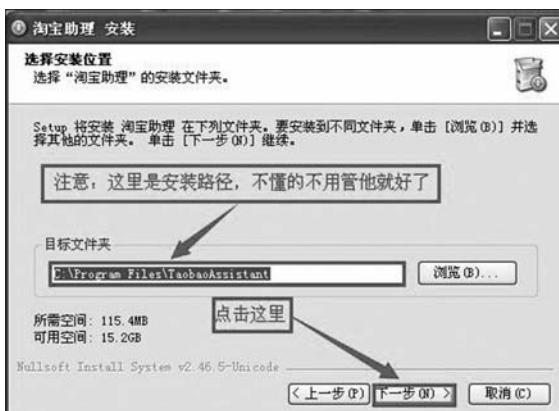


图3-27 选择安装位置

(4)接下来打开选择“开始菜单”文件夹,单击“安装”按钮,出现如图3-28所示的界面。

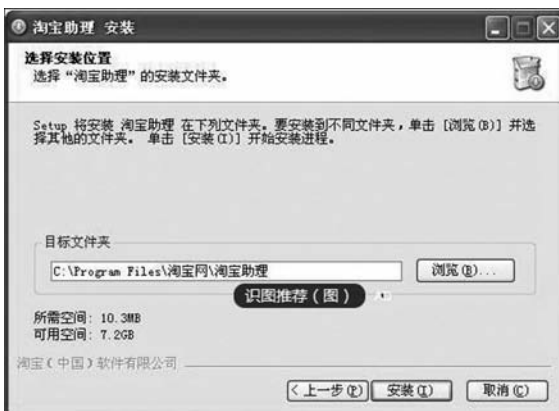


图3-28 安装文件

(5)单击“完成”按钮,即可显示淘宝助理的登录页面,如图 3-29 所示。



图 3-29 淘宝助理登录页面

(6)输入会员名和密码,即可登录进入淘宝助理,如图 3-30 所示。



图 3-30 登录淘宝助理

3.3 支付宝的开通

支付宝(中国)网络技术有限公司是国内领先的第三方支付平台,致力于提供“简单、安全、快速”的支付解决方案。支付宝公司从 2004 年建立开始,始终以“信任”作为产品和服务的核心。旗下有“支付宝”与“支付宝钱包”两个独立品牌。自 2014 年第二季度开始成为当前全球最大的移动支付厂商。

支付宝主要提供支付及理财服务。包括网购担保交易、网络支付、转账、信用卡还款、手机充值、水电煤缴费、个人理财等多个领域。在进入移动支付领域后,为零售百货、电影院线、连锁商超和出租车等多个行业提供服务。还推出了余额宝等理财服务。

截至目前,支付宝实名用户超过 3 亿,支付宝钱包活跃用户超过 2.7 亿,单日手机支



付量超过 4500 万笔,2015 年“双 11”全天,支付宝手机支付交易笔数达到 7.1 亿笔。支付宝稳健的作风、先进的技术、敏锐的市场预见能力及极大的社会责任感,赢得了银行等合作伙伴的广泛认同。目前,支付宝已经跟国内外 180 多家银行以及 VISA、MasterCard 国际组织等机构建立了深入的战略合作关系,成为金融机构在电子支付领域最为信任的合作伙伴。2015 年移动支付笔数占整体比例高达 65%。

3.3.1 支付宝的注册与激活

支付宝解除了买卖双方的后顾之忧,实现了最大程度的交易安全。同时,支付宝也是买家和卖家的私人银行,支付货款、提款、设置商品红包都需要用到支付宝。下面就来介绍开通支付宝账户的具体操作办法。

(1) 登录淘宝网,单击“我的淘宝”超链接,如图 3-31 所示。进入“我的淘宝”页面,在页面中单击“请先实名认证”超链接。



图 3-31 单击“我的淘宝”超链接

(2) 进入“填写账户信息”页面,信息填写完毕后,单击“下一步”按钮,完成注册如图 3-32 所示。



图 3-32 “填写账户信息”页面

(3) 下面是填写个人信息。此页信息务必如实填写,因为在本次提交后无法修改,填写错误会影响用户的付款和收款,如图 3-33 所示。

图 3-33 填写个人信息

(4) 单击“下一步”按钮，提示注册成功，如图 3-34 所示。

图 3-34 注册成功

设置安全性高的密码，应该遵循以下 6 个原则：

- (1) 密码设置尽量复杂，不要有规律，一定要使用英文字母加数字或符号的组合密码。
- (2) 不用自己的会员名或者会员名的一部分作为密码。
- (3) 不用别人很容易得到的电话号码、生日、身份证号作为密码。
- (4) 不要使用姓名、配偶的姓名等作为你的密码。
- (5) 不要使用邮件地址中的一部分作为你的密码。
- (6) 密码长度至少为 6 位，使用不含空格的多个词，如 b6i8jzm#S。



3.3.2 支付宝实名认证

淘宝网为了营造诚实可信的交易环境,为买卖双方设置了支付宝认证的程序。淘宝网通过会员提交的身份证或者营业执照等证件核实会员的真实身份,并与公安部门、银行系统接轨,防止交易欺诈行为的发生。

支付宝实名认证的具体操作步骤如下:

(1)登录淘宝网,进入“我的淘宝”页面,单击页面中的“实名认证”链接,如图 3-35 所示。



图 3-35 支付宝实名认证

(2)进入支付宝实名认证申请页面,如图 3-36 所示。

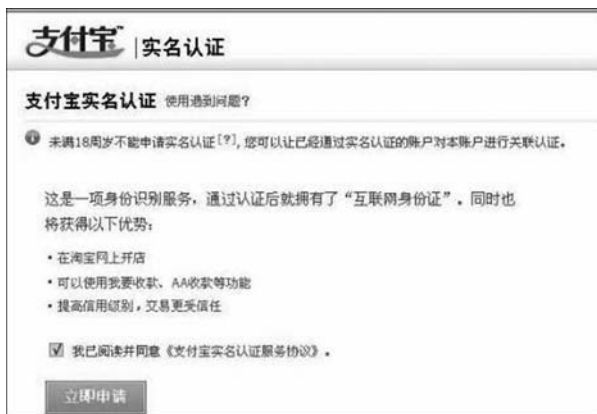


图 3-36 支付宝实名认证申请页面

(3)单击“立即申请”按钮,进入支付宝实名认证页面,如图 3-37 所示,选择实名认证的方式,此处选择的是普通认证方式。



图 3-37 选择认证的方式

(4) 单击“立即申请”按钮,进入如图 3-38 所示的页面,填写个人身份证信息。

图 3-38 填写个人身份证信息

(5) 单击“下一步”按钮,进入如图 3-39 所示的页面,填写银行卡信息。

图 3-39 填写银行卡信息

(6) 单击“下一步”按钮,确认开户信息,单击“确认信息并提交”按钮,如图 3-40 所示。



④ 支付宝将向您填写的手机号码发送校验码，请填写可用的手机号码。

* 手机号码:

* 真实姓名:

* 登录密码:
由6-20个英文字母、数字或符号组成。建议使用大小写字母与数字混合设置密码。

* 确认登录密码:

填写全部 **如果填写了全部信息，后面则无需补全信息了**

* 校验码: 2783
输入上图中的数字。

填写手机号码、真实姓名、登录密码，点击提交

图 3-40 填写表单,确认个人信息

(7) 确认无误后提交信息,认证申请成功提交后,进入等待审核阶段。等待支付宝公司向您提交的银行卡上打入一定的金额。之后需确认打款的具体金额,然后重新登录支付宝完成任务。

3.4 注册京东商城会员

京东商城(JD.com)是中国最大的自营式电商企业,2015年第一季度在中国自营式B2C电商市场的占有率为56.3%。目前,京东集团旗下设有京东商城、京东金融、拍拍网、京东智能、O2O及海外事业部。京东创始人刘强东担任京东集团CEO。

3.4.1 登录京东商城

在浏览器中输入网址“http://www.jd.com”,进入京东商城首页,如图3-41所示。



图 3-41 登录

3.4.2 免费注册京东商城会员

在首页找到免费注册的标识,按提示注册,步骤如下:

(1)注册用户名、密码。点击首页正中央“免费注册”按钮,再按“*”所示步骤进行操作,具体如图3-42所示。



图3-42 注册会员

(2)验证邮箱。通过手机获取短信校验码及验证码,如图3-43所示。



图3-43 验证邮箱

(3)验证邮箱成功后,打开注册时预留的邮箱,点击验证邮箱来激活,如图3-44所示。



图3-44 验证邮箱

(4)账号绑定。在页面左边的菜单栏上,选择账号绑定,如图 3-45 所示,点击“立即绑定”后会显示你绑定的 QQ 号,点击 QQ 号即可绑定成功。



图 3-45 账号绑定

(5)设置收货地址。在页面左边的菜单栏上,点击设置收货地址,即可设置收货地址,如图 3-46 所示。



图 3-46 设置收货地址

(6)设置快捷支付。进入“我的京东”—“账户设置”—“快捷支付”—“添加银行卡”,输入你的银行卡卡号即可,如图 3-47 所示。



图 3-47 设置快捷支付

完成后即可挑选宝贝,购买商品。

3.4.3 如何查找想要的商品

通过商品品类查询商品:例如,我需要购买魅族手机 MX4 移动 4G 灰色版本。步骤如下:

(1)将鼠标移到京东首页“全部商品分类”—“手机、数码、京东通讯”—“手机通讯”—“手机”点击鼠标左键,如图 3-48 所示。

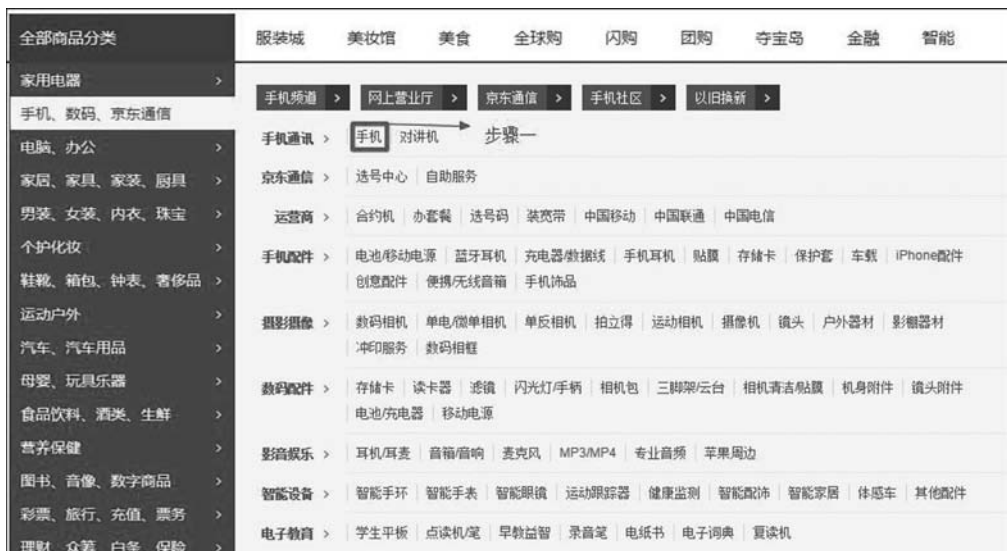


图 3-48 查询商品

(2)在手机筛选页面的“品牌”选项中,找到“魅族”LOGO 并单击鼠标,然后再选中“网络”中的“移动 4G”,在“机身颜色”中选择“灰色”即可,如图 3-49 所示。



图 3-49 筛选页面



3.4.4 如何购买下单

下单操作步骤如下：

- (1) 浏览您要购买的商品, 点击“加入购物车”, 商品会自动添加到购物车里。
- (2) 如果您需要更改商品数量, 需在商品数量框中输入购买数量, 如图 3-50 所示。



图 3-50 输入购买数量

- (3) 选好商品后点击“去结算”, 如图 3-51 所示。



图 3-51 结算

- (4) 详细填写收货人信息、支付方式、发票信息, 核对送货清单等信息如图 3-52 所示。

添加收货地址

*收货人:

*所在地区:

请选择

请选择

请选择

*详细地址:

*手机号码:

固定电话:

或

邮箱:

地址别名:

建议填写常用名称

家里

父母家

公司

保存收货地址

图 3-52 填写信息

(5) 确认无误后点击“提交订单”,生成新订单并显示订单编号。

(6) 查看订单详细信息:可进入“我的京东”—“订单中心”查看。

3.4.5 京东开放平台招商基础资质标准

(1) 本标准于 2016 年 1 月 8 日修订发布,于 2016 年 1 月 15 日生效。

(2) 发生在本标准生效之日或修订之日以前的,适用当时的标准;发生在本标准生效之日或修订之日以后的,适用本标准。基础资质标准见表 3-1。

表 3-1 基础资质标准

店铺类型	旗舰店	专卖店	专营店
开店企业 资质	1. 企业营业执照副本复印件(根据 2014 年 10 月 1 日生效的《企业经营异常名录管理暂行办法》,需确保未在企业经营异常名录中且所售商品属于经营范围内)	1. 企业营业执照副本复印件(根据 2014 年 10 月 1 日生效的《企业经营异常名录管理暂行办法》,需确保未在企业经营异常名录中且所售商品属于经营范围内)	1. 企业营业执照副本复印件(根据 2014 年 10 月 1 日生效的《企业经营异常名录管理暂行办法》,需确保未在企业经营异常名录中且所售商品属于经营范围内)
	2. 企业税务登记证复印件(未更换“三证合一”证照,税务登记证上要有国税章和地税章,无地税需提供地区停止地税证明)	2. 企业税务登记证复印件(未更换“三证合一”证照,税务登记证上要有国税章和地税章,无地税需提供地区停止地税证明)	2. 企业税务登记证复印件(未更换“三证合一”证照,税务登记证上要有国税章和地税章,无地税需提供地区停止地税证明)
	3. 一般纳税人资格证复印件(选择 FBP 模式或“家电”类目商家必须提供,其他模式尽量提供)	3. 一般纳税人资格证复印件(选择 FBP 模式或“家电”类目商家必须提供,其他模式尽量提供)	3. 一般纳税人资格证复印件(选择 FBP 模式或“家电”类目商家必须提供,其他模式尽量提供)
	4. 组织机构代码证复印件	4. 组织机构代码证复印件	4. 组织机构代码证复印件
	5. 银行开户许可证复印件(须有中国人民银行盖章,法人代表与营业执照一致,不一致请提供工商局出具的变更证明)	5. 银行开户许可证复印件(须有中国人民银行盖章,法人代表与营业执照一致,不一致请提供工商局出具的变更证明)	5. 银行开户许可证复印件(须有中国人民银行盖章,法人代表与营业执照一致,不一致请提供工商局出具的变更证明)
	6. 法定代表人身份证正反面复印件	6. 法定代表人身份证正反面复印件	6. 法定代表人身份证正反面复印件



(续表)

店铺类型	旗舰店	专卖店	专营店
开店企业资质	7. 质检报告复印件或产品质量合格证明。需提供近一年内送检的质检报告,或相对应批次产品的质检报告;需有国家质量监督检验中心检验专用章、第三方质检机构(具有 CNAS 及 CMA/CMAF 认证)也可以;商家每款产品均可以出具质检报告,每个品牌、每个一级类目,均需提交一份质检报告。特殊类目需要单独提供质检报告,详见各类目特殊资质要求	7. 质检报告复印件或产品质量合格证明。需提供近一年内送检的质检报告,或相对应批次产品的质检报告;需有国家质量监督检验中心检验专用章、第三方质检机构(具有 CNAS 及 CMA/CMAF 认证)也可以;商家每款产品均可以出具质检报告,每个品牌、每个一级类目,均需提交一份质检报告。特殊类目需要单独提供质检报告,详见各类目特殊资质要求	7. 质检报告复印件或产品质量合格证明。需提供近一年内送检的质检报告,或相对应批次产品的质检报告;需有国家质量监督检验中心检验专用章、第三方质检机构(具有 CNAS 及 CMA/CMAF 认证)也可以;商家每款产品均可以出具质检报告,每个品牌、每个一级类目,均需提交一份质检报告。特殊类目需要单独提供质检报告,详见各类目特殊资质要求
品牌资质	8. 由国家商标总局颁发的商标注册证或商标注册申请受理通知书复印件(若办理过变更、转让、续展,请一并提供商标总局颁发的变更、转让、续展证明或受理通知书)	8. 由国家商标总局颁发的商标注册证或商标注册申请受理通知书复印件(若办理过变更、转让、续展,请一并提供商标总局颁发的变更、转让、续展证明或受理通知书)	8. 由国家商标总局颁发的商标注册证或商标注册申请受理通知书复印件(若办理过变更、转让、续展,请一并提供商标总局颁发的变更、转让、续展证明或受理通知书)
	* 若由权利人授权开设旗舰店,需提供在京东开设旗舰店的独占授权书。如果商标权人为自然人,则需同时提供其亲笔签名的身份证复印件	* 由商标权利人到入驻卖家销售其品牌商品的依次授权(授权链必须完整有效,不得有地域限制),若商标权利人为自然人,则需同时提供其亲笔签名的身份证复印件	* 由商标权利人到入驻卖家销售其品牌商品的依次授权(授权链必须完整有效,不得有地域限制),若商标权利人为自然人,则需同时提供其亲笔签名的身份证复印件
	* 若经营出售多个自有品牌的旗舰店,需提供品牌属于同一实际控制人的证明材料	* 若经营出售多个品牌的专卖店,需提供品牌属于同一实际控制人的证明材料	* 专营店命名不得带有商品品牌名称。店铺命名规则链接: http://help.jd.com/Vender/viewQuestion-851-2274.html

(续表)

店铺类型	旗舰店	专卖店	专营店
品牌资质	* 若申请卖场型旗舰店,需提供服务类商标注册证或商标注册申请受理通知书,店铺内经营的品牌资质要求同专营店品牌资质要求		
注:	* 为最大程度保障消费者权益,满足消费者对商品的质量要求,卖家有义务对其在京东平台销售的每款商品必须按照国家标、行业标准及京东平台发布的各品类商品要求进行质量控制(包括且不仅限于商品法律法规符合性、商品安全性、商品功能材质与描述符合性、商品标识标示、商品外观、商品包装等),并依照国家法律法规提供售后三包服务。京东会根据市场反馈进行不定期商品质量抽检,或要求卖家对京东指定商品提供进货凭证、出厂检验报告或者第三方质检机构出具的检测报告		

3.5 注册 1 号店会员

1 号店(www.yhd.com)由前戴尔高管于刚和刘峻岭联合创立,于 2008 年 7 月 11 日正式上线,为每一位顾客提供“满足家庭所需”的一站式网购体验。顾客不出家门、不出国门,即能享受来自全国及世界各地的商品和服务,省力、省钱、省时间。

目前,1 号店已拥有超过 1 亿的注册用户,并拥有近 5000 万的移动端注册用户。1 号店的网站流量已达到了每天近 2000 万人次。

3.5.1 登录一号店

在浏览器中输入网址“http://www.yhd.com/”,进入 1 号店首页,如图 3-53 所示。



图 3-53 1 号店首页