

网上开店怎么弄??

网上开店的流程 第一步，开始并不在网上，而是在你的脑子里。你需要想好自己要开一家什么样的店。在这点上，开网店与传统的店铺没有区别，寻找好的市尝自己的商品有竞争力才是成功的基石。 第二步，选择开店平台或者网站。

你需要选择一个提供个人店铺平台的网站，注册为用户。这一步很重要。大多数网站会要求用真实姓名和身份证等有效证件进行注册。在选择网站的时候，人气旺盛和是否收费、以及收费情况等都是非常的重要的指标。现在很多平台提供免费开店服务，这一点可以为您省下了不少金子。 第三步，向网站申请开设店铺。你要详细填写自己店铺所提供商品的分类，例如你出售时装手表，那么应该归类在“珠宝首饰、手表、眼镜”中的“手表”一类，以便让你的目标用户可以准确地找到你。然后你需要为自己的店铺起个醒目的名字，网友在列表中点击哪个店铺，更多取决于名字是否吸引人。有的网店显示个人资料，应该真实填写，以增加信任度。

第四步，进货。可以从您熟悉的渠道和平台进货，控制成本和低价进货是关键。

第五步，登录产品 你需要把每件商品的名称、产地、所在地、性质、外观、数量、交易方式、交易时限等信息填写在网站上，最好搭配商品的图片。名称应尽量全面，突出优点，因为当别人搜索该类商品时，只有名称会显示在列表上。为了增加吸引力，图片的质量应尽量好一些，说明也应尽量详细，如果需要邮寄，最好声明谁负责邮费。 登录时还有一项非常重要的事情，就是设置价格。通常网站会提供起始价、底价、一口价等项目由卖家设置。假设卖家要出售一件进价100元的衣服，打算卖到150元。如果是个传统的店主，只要先标出150元的价格，如果卖不动，再一点点降低价格。但是网上竞价不同，卖家先要设置一个起始价，买家从此向上出价。起始价越低越能引起买家的兴趣，有的卖家设置1元起拍，就是吸引注意力的好办法。但是起始价太低会有最后成交价太低的风险，所以卖家最好同时设置底价，例如定105元为底价，以保证商品不会低于成本被买走。起始价太低的另一个缺点是可能暗示你愿意以很低的价格出售该商品，从而使竞拍在很低的价位上徘徊。如果卖家觉得等待竞拍完毕时间太长，可以设置一口价，一旦有买家愿意出这个价格，商品立刻成交，缺点是如果几个买家都有兴趣，也不可能托高价钱。卖家应根据自己的具体情况利用这些设置。 第六步，营销推广。为了提升自己店铺的人气，在开店初期，应适当地进行营销推广，但只限于网络上是不够的，要网上网下多种渠道一起推广。例如购买网站流量大的页面上的“热门商品推荐”的位置，将商品分类列表上的商品名称加粗、增加图片以吸引眼球。也可以利用不花钱的广告，比如与其它店铺和网站交换链接。

网上开店怎么开？

1. 新手开店需要做哪些准备？答：新手开店前，应该进行一些市场调研的工作哟，说得可能比较神秘，但这也是不得不做的事情哟，看哪些东西在网店里比较吃香，

相信这个道理不用多说啦。商品瞅准啦，当然就是要联系到足够的货源咯。如果这两方面你都没啥问题，呵呵，你可以着手开店啦，开店当然要去注册申请啦，申请时可得注意啦，好的名字是非常必要的，让你容易记住啊，这个很关键的哟，因为淘宝会员名一经注册就不能再变更了哟。再就是进行相关的实名认证啊，支付宝认证，这些就是开店前的准备工作啦，您准备好了吗？

2. 认证完成了，为什么还没给我店铺呢？答：呵呵，这个时候你需要在成功发布10件及以上不同的可售商品后，登陆“我的淘宝”——>“我是卖家”——>“免费开店”。进行店铺开设操作。所有操作完成后，就会拥有属于自己的淘宝店铺和相应地址哦~心动了吧，还不赶紧去发布自己的宝贝^_^!

3. 店铺已经有了，可是看到别人的店都挺好的，我应该怎么去装修店铺呢？答：淘友们，不要着急哟，店小二收集了很好的各位前辈的帖子哟，不妨去淘宝大学里先渡渡金，小二们的帖子可供大家参考，好好学习，天天向上哟!!!（小二为我们收集的玩转店铺装修）

4. 店铺装修好啦，怎么没人光顾呢，浏览量超低啊？答：呵呵，店铺是装修好啦，可淘宝上店铺上千万的，所以您就需要去宣传啦，打出自己小店的人气来，如何去做宣传呢，以下几点可作参考哟：

- a. 去各大论坛去发帖（当然不光只有淘宝哟，可以去的大家都可以去灌灌水）。发什么样的贴呢，特别是原创贴，说不定哪天就变精啦，那您小店的浏览量不爆涨，到时您就要乐开花啦。不会发帖总会写些自己的感想吧，这样也可以的。对于实在是不会发帖的人，回帖就是他（她）的义务啦，这样也有可能增加您店里的浏览量的机会哟，怎么可能放过呢
- b. 发帖要留名哟。所以要设计比较好看的签名贴，以便能吸引别人的眼球，这您不就又有机会了吗。
- c. 利用其他网站进行宣传。大家都知道Google与百度是很好的搜索引擎，大家可以好好的利用利用哟。
- d. 聊天工具。聊天工具最常用的也就有QQ、旺旺了，大家要多在线，在QQ上也可以改改自己的名字，让你的好友们都知道你有淘宝店铺啦，这还不让他们帮忙宣传宣传。
- e. 邮件宣传。大家不要误认为是垃圾邮件哟，多发一些嘛，达到目的就可以了哟。
- f. 友情链接。这个淘友们可以大加利用啊，可以链接一些人气比较旺的店铺啊，买家在逛那个店铺时，说不定就会走进您的小店去瞅瞅呢，谁又说得准呢。
- g. 充分利用橱窗推荐、掌柜推荐。宣传的方法多种多样，大家能想到的都可以利用到哟，小的愚笨，才开店也没多久，所以只能提供这些给淘友啦，见谅哟。

5. 啊，为什么我的图片都不能上传啊？答：上传的图片是有要求的哟，上传宝贝图片格式支持Jpg/Gif,大小不能超过120K，店标大小不能超过80K、100X100px,个人头像大小不能超过100K、120X120px，签名档大小不能超过100K、468X60px。如果您的图像符合规格的话，上传应该是没有问题的哟，去检查一下吧。

6. 小店开张啦，有人买宝贝啦，可是讨价还价，我怎么修改价格啊？答：呵呵，首先恭喜您开张啦，您可以到“我的淘宝”——>“出售中的宝贝”——>“交易状态”——>“操作提示”下的修改价格里去完成的哟。

7. 为什么我的宝贝不能修改价格啊？答：呵呵，可能是您的宝贝已有人出价、购买的商品是无法在出售中的宝贝进行编辑、修改的。您可以和买家沟通后，点击宝贝页面右上角的“提前成交”，将其提前结束操作后，重新发布准确的商品上架哦，如果没有人出价、购买，那么您可以直接在出售中的宝贝修改哦~~

8.

别的卖家都有银币，怎么获得银币啊？答：您可以这么获得银币哦：a.发原创好帖，加精后有10枚银币奖励；b.参与淘宝社区各个分坛组织的各类活动（常常有大额银币奖励）9.我想再重新绑定一个支付宝，可以吗？答：不可以啊10.网络交易是否安全，是否会被骗啊？答：呵呵，这个问题相信可能是每个淘友所关心的问题。诚信是网店得以生存的唯一途径，如果没有它，相信您的小店很很快关门大吉的哟。另外，使用支付宝也是安全交易的另一保障。对于买家来说,收货满意才付款，真正安心；对于卖家来说，买家好放心，生意自然好啦，上当受骗可以降低到最低点啦。所以淘友们，用心经营店铺吧！