

技能实训篇

在电子商务平台——淘宝网中开设网店，需要的基本技能包括：店铺定位、店铺装修、商品拍摄、商品详情设计、商品发布、店铺推广、网店日常管理等，本篇将常用的相关技能以开设与管理网店为主线设计为21个任务，并按工作流程展开。



店铺定位



技能目标

- 了解线下、线上进货的渠道和特点
- 熟练掌握如何进行线上和线下市场调查并确定店铺经营商品
- 熟练掌握网店注册及认证流程

任务描述

货源选择对网店来说至关重要，关系到日后网店的经营是否顺利。市场销售情况良好的商品，经过推广，会更容易成单，所以货源选择要进行充分的市场调查，不能盲目跟从。先对线下、线上的进货渠道进行了解，并进行相关行业、消费群体、竞争对手的市场调查，确定商品，之后，还要考察供货商，以确保可以准时、保质、保量地供货。

任务准备

1. 市场调查及店铺定位

- (1) 确定要调查的市场和平台。
- (2) 制作市场和平台的调查表格。

2. 证件准备

店主的身份证（已满 18 周岁）、已开通网银的店主本人银行储蓄卡、保证正常通话的手机（用于手机验证时绑定的号码）、清晰的身份证正反面电子照片、清晰的手持身份证的上半身照（照片中要露出手臂）。

实现步骤

1. 进货渠道市场调查

确定线下、线上的进货渠道。在周边寻找批发市场，进行商品考察，对比各市场的优劣，在线上查找相关的供货平台，与线下进行对比。根据调查的资料完成表 1.1 的进货渠道市场调查，分析市场情况，在确定商品方向的同时，快速确定进货渠道。

表 1.1 进货渠道市场调查表

调查人：_____ 日期：_____

对比项目 \ 渠道	线下进货渠道			线上进货渠道		
市场（平台）名称						
商品种类（多/少）						
价格对比（高/低）						

2. 行业及商品市场调查

圈定几个行业并进行市场调查，完成表 1.2 的行业市场调查，通过对相关数据的分析确定销售哪个行业的商品。

表 1.2 行业市场调查表

调查人：_____ 日期：_____

调查内容 \ 渠道	线下进货渠道			线上进货渠道		
市场（平台）名称						
行业名称						
市场需求情况						
是否符合市场的流行趋势						
市场容量						
是否有前瞻性						

通过市场调查，完成表 1.3 的商品市场调查和表 1.4 的消费群体调查，分析相关数据，确定要销售的商品。

表 1.3 商品市场调查表

调查人：_____ 日期：_____

调查内容 \ 品牌				
销售情况				
口碑				
售后服务				

表 1.4 消费群体调查表

调查人：_____ 日期：_____

调查内容 \ 类型				
消费能力				
年龄段				

续表

调查内容 \ 类型				
对商品的认知度				
需求度				
接受的设计风格				

调查经营较成功的同类店铺，分析其成功之处，畅销的商品有哪些，常用哪些促销手段等，完成表 1.5 的线上同类商品销售情况调查，分析与对手的差距，做出可行性方案。

表 1.5 线上同类商品销售情况调查表

调查人：_____ 日期：_____

调查内容 \ 平台	天 猫	企 业 店	C 店
同行业店铺数			
同款（类）产品数量			
竞争对手的销售价格			
热搜度			
全网点击率			

通过市场调查确定供货商，完成表 1.6 供应商调查，通过对比分析资料，确定合作的供应商。

表 1.6 供应商调查表

调查人：_____ 日期：_____

调查内容 \ 供应商				
质量				
价格				
信誉度				

3. 店铺定位及开设

根据以上的调查结果，确定所要经营的商品，以及店铺的整体设计风格。用已准备好的申请材料依照开店步骤开设店铺。

评价方案

实训完成情况评价表

项 目	A 级	B 级	C 级	个人评价	同学评价	教师评价
进货渠道调查	调查数据完整、精确	调查数据较完整	调查数据不完整			
行业市场调查	调查数据完整、精确	调查数据较完整	调查数据不完整			
商品市场调查	调查数据完整、精确	调查数据较完整	调查数据不完整			
消费群体调查	调查数据完整、精确	调查数据较完整	调查数据不完整			

续表

项 目	A 级	B 级	C 级	个人评价	同学评价	教师评价
线上同类商品销售情况调查	调查数据完整、精确	调查数据较完整	调查数据不完整			
供应商调查	调查数据完整、精确	调查数据较完整	调查数据不完整			
学生互评评语						
教师总结评语						
组内总结						

任务扩展

在淘宝网上完成个人店铺的注册。

注意事项：完成支付宝实名认证、开店身份认证，开店认证通过后先不要创建店铺，准备好装修素材和商品详情页面再创建店铺。