

Shopify 网上开店教程

为什么我们的教程是免费的？

在这全球新冠大流行的时代里，大家都不容易，很多企业都想在互联网上有新的客户和新的市场，我们的初衷是帮助更多的人。

在这个世界上总有两种人，一种是自己动手做，一种是请在职者做的。我们在帮助别人的同时也让朋友们知道了我们的存在，让更多的企业主或潜在的网店主容易联系我们。谢谢！

康成

GC Digital Solutions



内容目录

1. [Shopify](#) 及其运作原理
2. Shopify 费用
3. 网上开店教程
 - 3.1. 注册 Shopify 账号
 - 3.2. 语言设置
 - 3.3. 开始搭建网店
 - 3.4. 选择主题或者布局
 - 3.4.1. 浏览主题商店
 - 3.4.2. 查看功能和评论
 - 3.4.3. 预览网店主题
 - 3.4.4. 获取店铺主题
 - 3.5. 对 Shopify 设置进行编辑
 - 3.6. 创建 Shopify 网店主菜单或导航菜单
 - 3.7. 上传网站横幅图片
 - 3.8. 设置页脚
 - 3.9. 将商品添加到店铺里
 - 3.9.1. 创建多个产品分类
 - 3.9.2. 手动及自动分类
 - 3.9.3. 编辑特色产品
 - 3.9.4. Shopify 网上开店的收款功能
4. 激活网店
 - 4.1. 通用设置
 - 4.2. 纳税设置
 - 4.3. 产品运输
 - 4.4. 测试订单系统
 - 4.5. 是否免费
 - 4.6. 添加域名
5. 恭喜, Shopify 新店已经建好!
 - 5.1. Shopify 网上开店的其他方面

Shopify 是一个全球在线开店电子商务软件服务供应商，用户可以使用 Shopify 网上开店，然后使用 Shopify 的功能销售商品、运输商品、管理商品。用户可以利用 Shopify 的管理员控制面板添加商品、添加商品描述、处理订单并查看店铺数据。Shopify 的购物车及收款功能还能结合社交媒体，在 Facebook, Instagram, Pinterest 等上面销售产品。

Shopify 开店每月最便宜的费用为 29 美元，用户可以在 Shopify 上搭建一个功能齐全的网店，然后在上面销售数字商品和实体商品。而且，Shopify 还推出了定期[免费试用服务](#)。

如果卖家想了解如何在 Shopify 上面开店，卖家就来对地方了。本篇都是干货，我们向卖家展示如何使用 Shopify 快速开店。

1. Shopify 及其运作原理

Shopify 是全世界电商领域中最知名的品牌之一，但并不是所有人都了解 Shopify 到底是什么，而它又是如何运作的。简单来说 Shopify 是一个付费的网店软件。一般来说，客户可以通过月付费的形式开店，如果用户支付一年的费用，还会享受一定的优惠。

电子商务公司以及普通商家都可以利用 Shopify 网上开店，使用内置的购物车功能向全世界销售数字化商品和实物商品。而且 Shopify 系统还允许客户快速方便的对货物进行管理，进行快递设置并跟踪商品库存。

2. Shopify 费用

以下是 Shopify 每个套餐的具体定价信息：

- Lite 套餐 - 每月 9 美元+购买按钮+每笔交易的 1.75%+30 美分固定费用
- Basic 套餐 - 每月 29 美元+每笔交易的 1.75%+30 美分固定费用
- Shopify 套餐 - 每月 79 美元+每笔交易的 1.6%+30 美分固定费用
- Advanced Shopify 套餐 - 每月 299 美元+每笔交易的 1.4%+30 美分固定费用
- Shopify Plus 套餐 - 每月最低 2000 美元起+每笔交易的 1.30%

（以上信用卡收款费率是指在网店在澳大利亚收取的澳大利亚信用卡，如果是国际信用卡会有所调高）

3. Shopify 网上开店教程

Shopify 的确是一个强大的电子商务平台。过去要搭建一个电商网站需要花费大量的时间和精力，如今只需要几天甚至几小时就能完成整个建站过程。

Shopify 受欢迎也是有原因的，首先就是 Shopify 网上开店过程比较简单。如果卖家想了解更多有关 Shopify 的信息，可以尝试一下它的 [14 天免费使用服务](#)。

3.1 注册 Shopify 账号

Shopify 注册流程很简单，但是还是有很多人刚刚注册好账户就发现账户被封掉了。为了避免出现这个问题，请务必认真阅读接下来的内容，充分理解知晓了账户注册过程中要避免的那些坑之后，再去注册账号。

首先要确保你已经关闭了 VPN 等等翻墙工具 (VPN 环境下有可能会導致你的账号刚刚注册下来就被封掉)，然后打开 Shopify 官网注册页面 (中文): <https://www.shopify.com/free-trial>



如上图，点击 **Start Your Free Trial** 按钮，就会弹出一个注册对话框 - 如下图 - (注册邮箱请不要使用 QQ 邮箱，163 邮箱，否则刚刚注册的账号马上会被封掉。请使用 Gmail，Outlook 或者你的域名企业邮箱)所有新注册的 Shopify 都有 [14 天的免费试用期](#)，所以这里建议大家一定要充分的利用这 14 天的时间来学习了解 Shopify 的后台操作，并且尽可能的完成网站的基础配置，如果有可能，还要上传一些产品…

www.shopify.com

在填表中，填写的 **Your Store Name** 就是 **Shopify** 分配给你的免费二级域名的地址，如，我的 **Store Name** 是 “aaa”，那么 **Shopify** 分配给我的免费二级域名地址就是 <https://aaa.myshopify.com>

当你还没有在 **Shopify** 上绑定你自己的域名之前，你可以在浏览器地址栏里面直接输入 **Shopify** 分配给你的二级域名进入到你的网站首页查看网站的显示效果。如果网站显示 **Coming Soon** 字样，你需要先登陆后台才能看到前台效果。在免费试用期间，只有你可以看到网站页面的显示效果。在后台提交信用卡缴纳月租之后，如果还是访问不了你的网站前台的话，需要到后台的 - **Online Store** - **Preference** - **Storefront Password** 一项取消密码设置的勾选，就可以了。

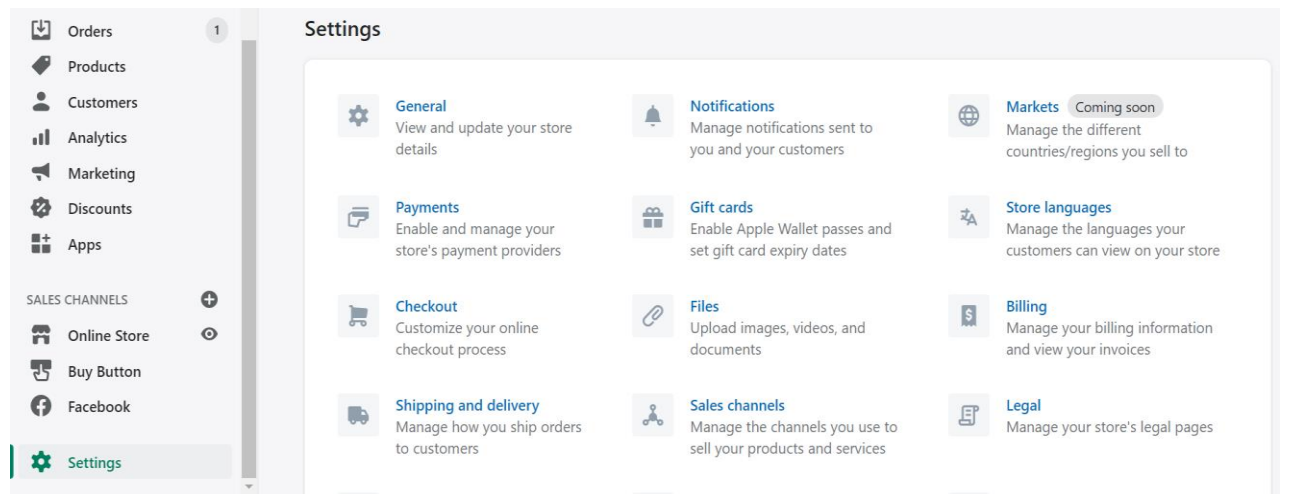
填写完成上面的基础信息之后，点击 **Create Your Store** 进入到下一个注册流程。添加地址信息，地址信息要和你的实际地址一致，至少所填写的国家要一致，不可以你真实地址是中国，但是你提交的地址是美国。提交虚假信息，**Shopify** 有权封号。

Shopify 注册注意事项

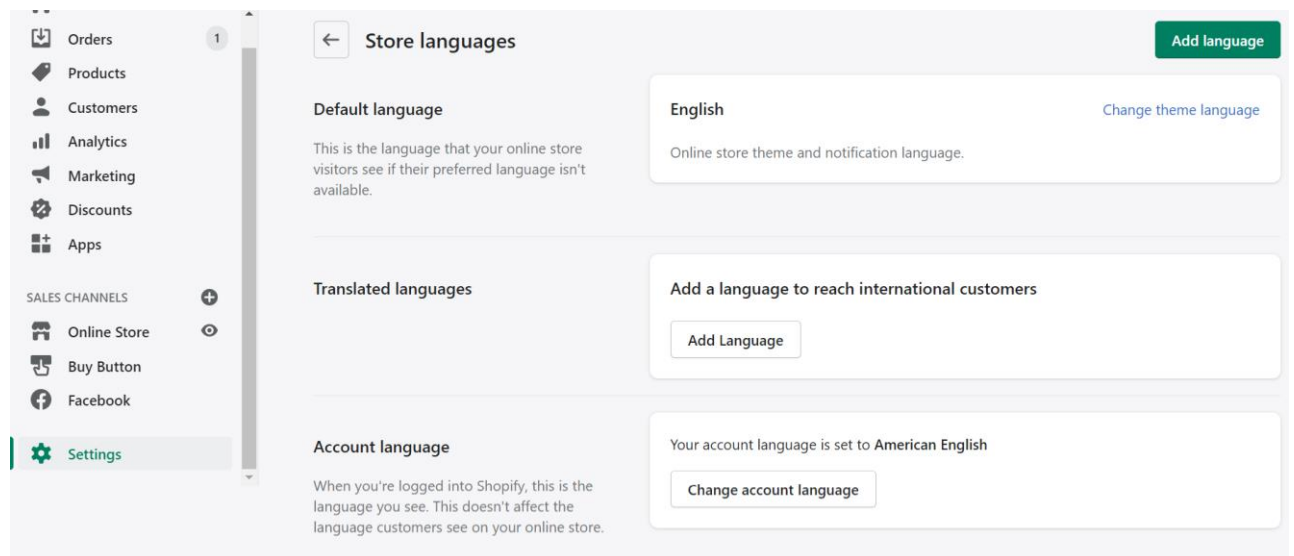
- 1、首先在账号注册之前务必关闭一切代理工具，保证你的网络 **IP** 地址所属国家和你的肉身所处的国家地址一致，至于哪个省哪个城市无所谓。
- 2、账号注册时不要使用 **QQ**，**163** 邮箱注册，尤其是满是数字的邮箱，很容易被 **Shopify** 认定为恶意注册账户行为，尽可能使用 **Gmail**，**outlook** 或者企业邮箱进行 **Shopify** 账户注册
- 3、账号注册过程中填写的国家地址信息要和你的肉身所处国家一致，在美国就写美国，在中国就写中国。防止因为地址信息和网络 **IP** 地址不一致导致被 **Shopify** 认定你的账号是欺诈账户。
- 4、另外，在你的 [shopify 账户 14 天试用期](#) 结束的时候需要提交信用卡信息缴纳月租，在提交信用卡信息的时候请务必关闭 **VPN** 等等代理工具，防止账户被封。
- 5、仿牌产品，侵权产品不适合使用 **Shopify** 进行销售，请自觉绕行。

3.2. 语言设置

你可以自我设置网店语言和 Shopify 账户后台语言等。



设置语言，点击左下角 Setting 后，点击右边的 Store language.



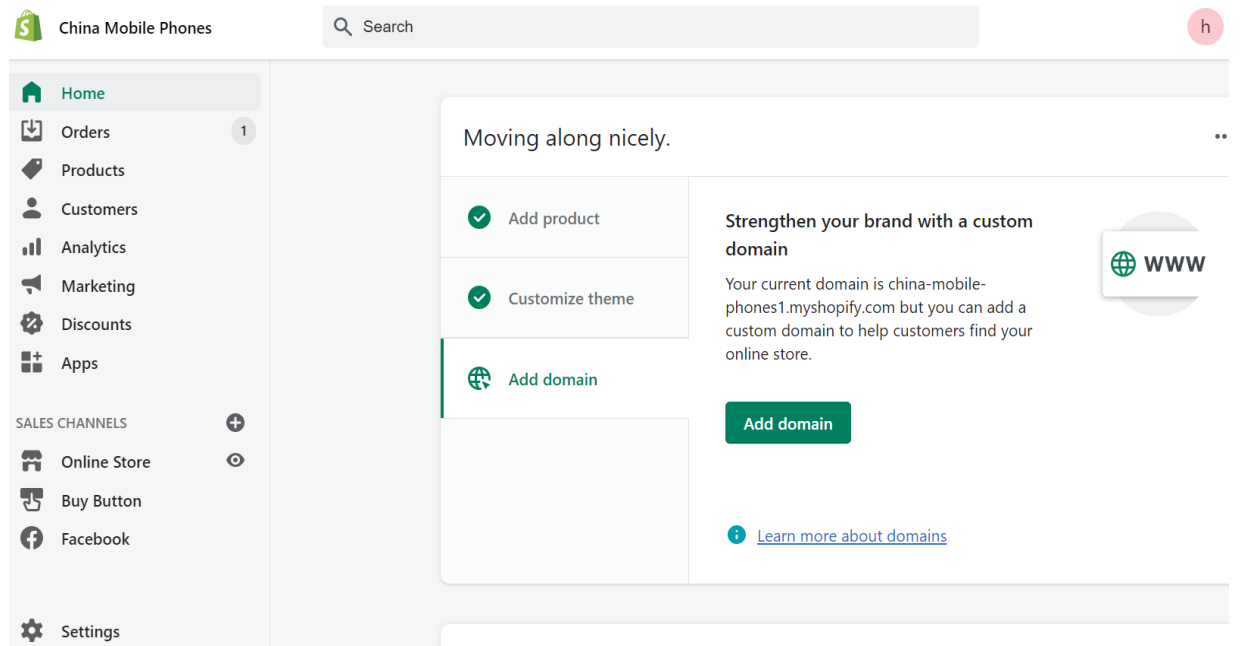
最上面可以根据客户的语言习惯，选择网店语言。

当中是增加一种网店语言。

最后是你 Shopify 账户后台语言的选择。

3.3 开始搭建网店

注册之后，卖家将会被重定向到店铺管理员页面。接下来就可以对店铺进行定制化设置了，还可以上传商品，设置收款方式和商品运输信息。



3.4. 选择主题或者布局

Shopify 有自己的官方主题店铺。这些店铺主题背后都有设计人员的支持，也有人在背后精心管理。

所有店铺主题的代码都一一列得很清晰，卖家甚至不需要修改一行代码。高级主题虽然可以进行代码修改，但一款免费的网店主题做出来的网店也很美观。

如果卖家想对店铺主题进行大范围修改，可以进入 HTML 和 CSS 代码进行修改，而且这种修改没有什么限制。如果卖家不懂任何代码方面的知识，也不用担心。Shopify 背后有一个国际设计团队，被称为“Shopify Experts”（Shopify 专家）。卖家可以雇这些专业人士对店铺进行定制化操作。

如果要找到适合的店铺主题，可以看一下我们的建议：

www.shopify.com

店铺主题可以理解为店铺的风格、样式或模版。

3.4.1. 浏览主题商店

登录 Shopify，然后点击 themes.shopify.com 访问 Shopify 主题商店。接下来卖家就会看到 70 多个不同的主题，包括一些免费的主题。

选择时可以根据费用、行业以及功能对店铺主题进行筛选，也能按照不同的价格、受欢迎度、还有主题发布时间选择店铺主题。

3.4.2. 查看功能和评论

找到自己中意的店铺主题后，点击店铺主题上的样例图像，然后卖家就能看到更多有关店铺主题的信息，例如店铺主题是否属于自适应式店铺主题（是否在移动端、平板设备端可以完美展示店铺）。

大家可以下翻查看关于这些店铺主题的用户评论。

3.4.3. 预览网店主题

要查看这些店铺主题的运行情况，可以点击 **View Demo** 按钮预览网店主题。这个按钮位于绿色的“**Preview Theme in your Store**”按钮下方。

如果网店主题有几种不同的风格，卖家可以点击查看不同的网店主题风格。

3.4.4. 获取店铺主题

找到中意的店铺主题后，点击绿色按钮。然后 Shopify 会询问卖家是否确认要安装这些主题。点击 **Publish as my Shop's Theme** 确认使用网店主题。

卖家也不用担心这些主题不适合自己的网店，因为店铺的主题是可以随时更换的。

安装店铺主题后，Shopify 会让卖家访问 **Go to your Theme Manager**（访问主题管理器）板块。

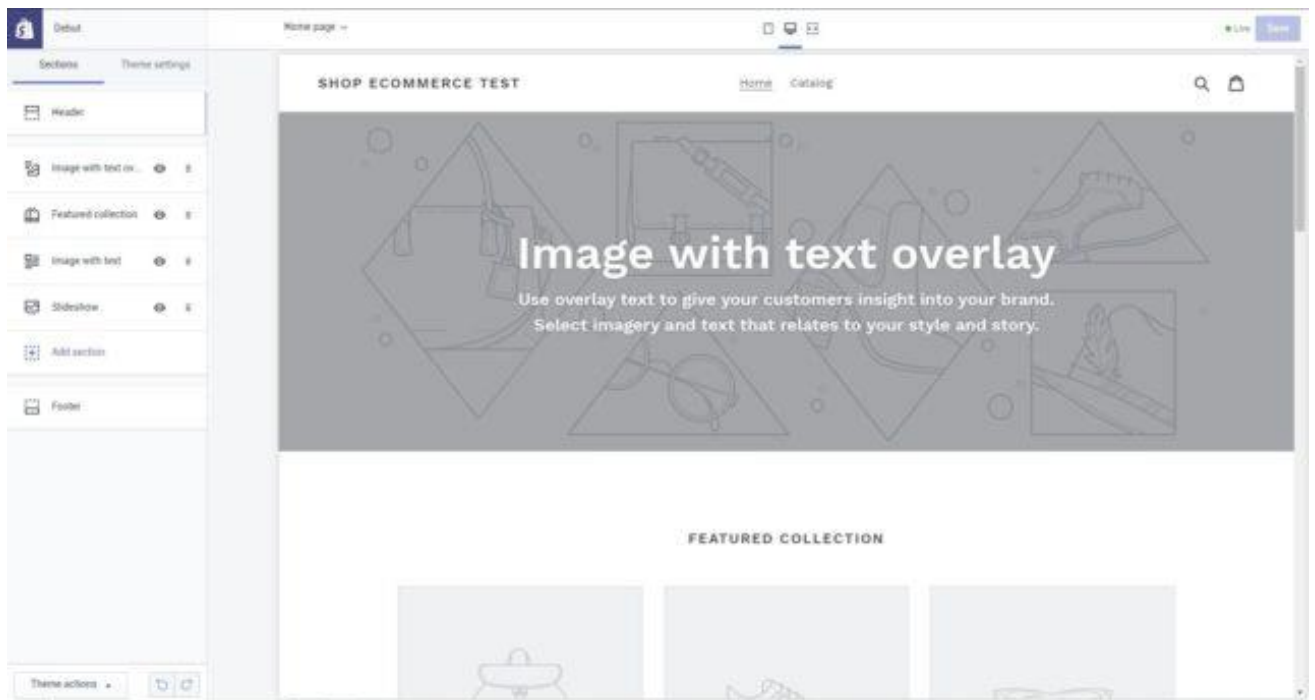
主题管理器显示界面下方会出现已发布的网店主题（最近安装并启用的主题）和未发布的网店主题（之间安装的主题）。

3.5. 对 Shopify 设置进行编辑

大多数 Shopify 主题都允许卖家对设置进行修改，这些修改可以改变网店的外观，可以保证网站的外观不像其他网店那样是千篇一律的样子。

在管理员页面，从左侧的导航菜单里找到并选择“Theme”（主题）。接下来，卖家就会在顶部看到所选的主题外观词，而在右上角有 2 个按钮。第一个按钮由三个点构成，这里可以进行一些最基础的设置。而其中一个点可以对店铺主题进行复制。强烈建议复制主题，因为如果自己不喜欢现有的设计外观，还可以删掉重新进行设置。

第二个按钮名为“Customize Theme”，指的是“自定义主题”。点击该选项，卖家就会被重定向到另一个页面，在该页面上用户可以对店铺的基本功能进行控制。卖家可以对这些选项 一个个进行尝试设置，观察店铺的外观变化。



最基础的功能设置选项包括：

上传网店 Logo；

为店铺主页上传滑动图片库；

给商品页面添加相关商品；

设置每行商品数量；

店铺颜色；

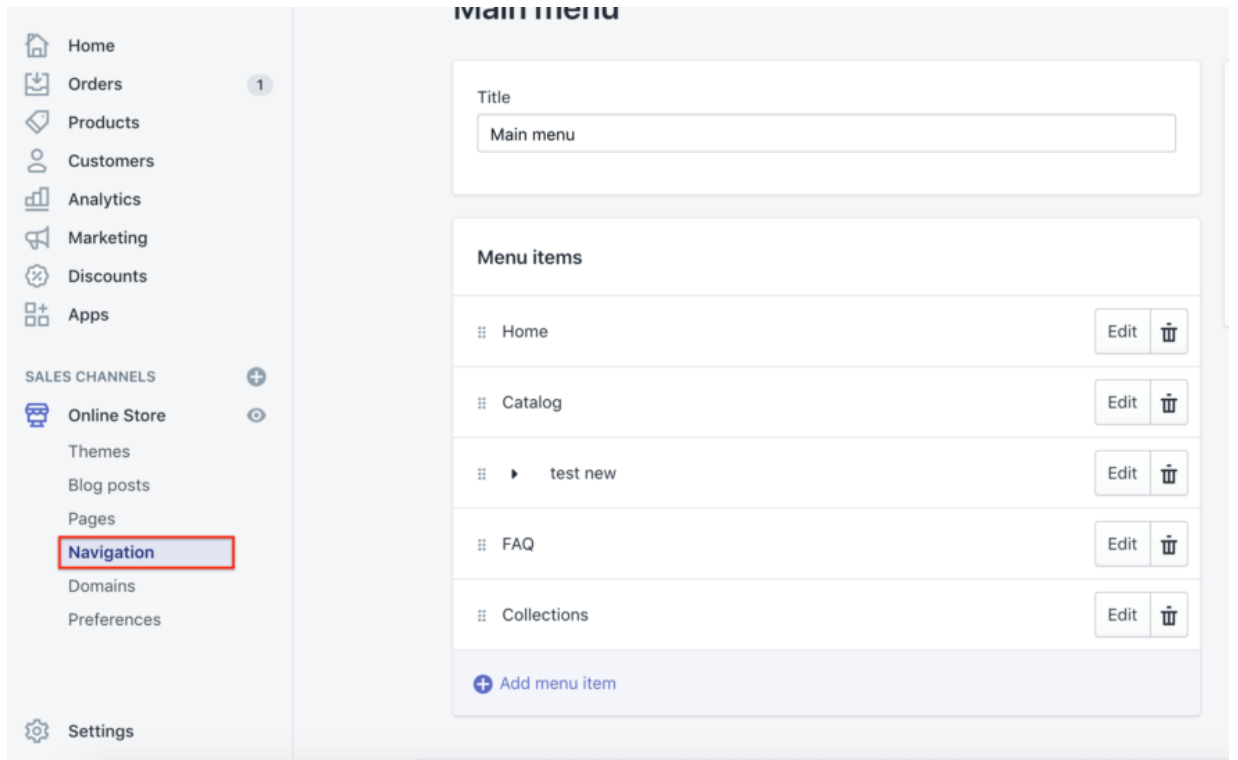
字体；

www.shopify.com

有些店铺主题还可以对页面上的元素进行重新排版，例如可以把产品图片放在网页的左侧、右侧还是中间位置。用户还可以选择是否显示一些社交功能，例如 pin 图、推特、喜欢以及“+1”等功能。

3.6. 创建 Shopify 网店主菜单或导航菜单

主菜单会出现在网站的每个页面上，它一般都会出现网页的上方，或者出现在网页的侧边栏上。用户一般会使用注册来查询跟网店的相关信息。要创建主菜单，需要按照 **Shopify admin**→**Navigation section**→**Main menu** 的顺序操作（整个操作指的是从 **Shopify** 管理面板找到导航部分，然后在导航部分选择编辑主菜单），然后把所有产品分类全部列出来。



3.7. 上传网站横幅图片

创建网站的横幅图片其实也非常简单，大家可以使用一些类似 **Canva** 的傻瓜式制图网站，横幅图片的像素规格可以设置为 **1200×360**，然后上传众多产品中的其中一幅图片，选择背景，插入几行文字，然后添加“购买”按钮就可以了。

另外，卖家还可以利用 Canva 网站上的一些模板来设计图片，可以通过搜索素材和上传图片丰富图片的元素。该网站对用户十分友好，甚至没有任何设计方面专业知识的人都可以使用它来创建图片。

接下来就可以将横幅图片插入到店铺里了，操作步骤是 **Online Store**→**Themes**→**Customize Theme**→**Edit Homepage Slideshow**（意思就是先进入网店，点击主题，然后点击定制主题，最后进入编辑主页滑动图片）

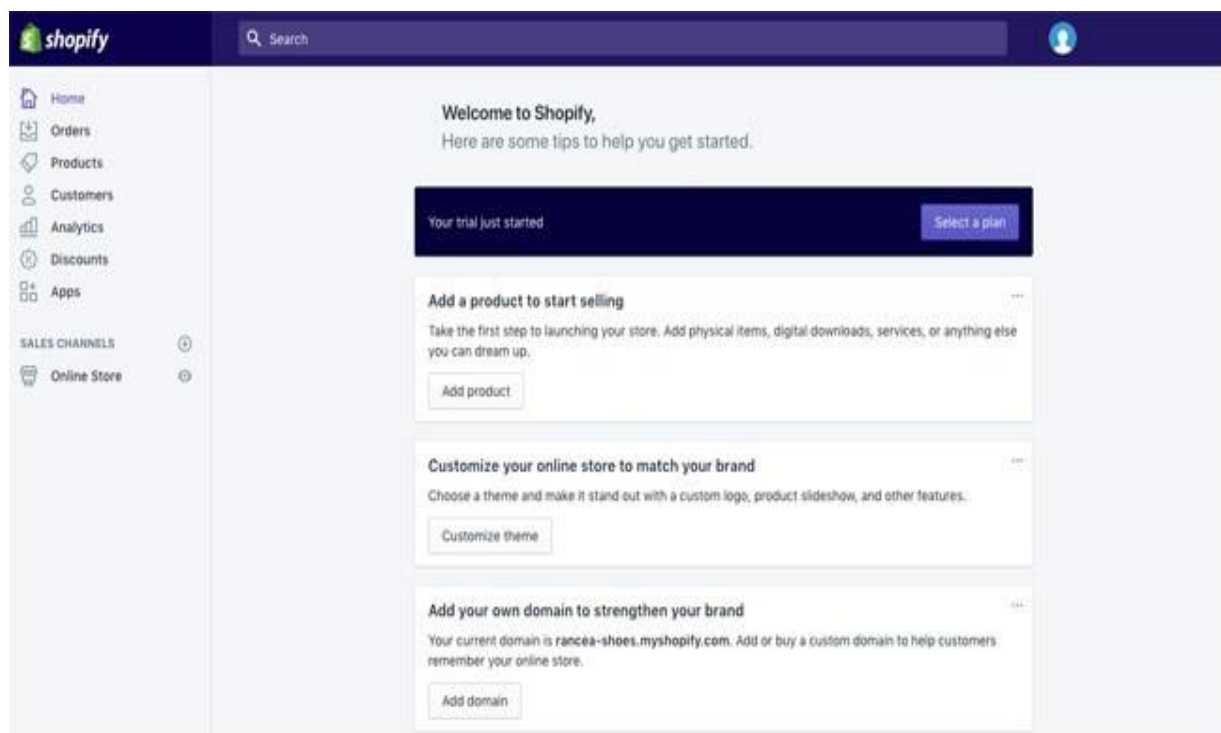
3.8. 设置页脚

店铺页脚的设置要按照 **online Store**→**Navigation**→**Add menu** 的步骤来操作。然后把标题命名部分写成“页脚菜单”，然后决定要把那些链接放在页脚菜单上。通常情况下我们需要将“**Latest News column**”（最近文章栏）隐藏起来，毕竟我们还没有创建博客文章。

然后我们进入 **Online Store**、**Navigation** 部分，选择 **Foot Menu**，最后把之前创建的页面列在这里。

3.9. 将商品添加到店铺里

在左侧的工具栏中选择“**Products**”（产品）选项，然后卖家会在网页的中间看到一个蓝色的“**Add a product**”（添加产品）按钮。然后在下方的界面上添加跟产品有关的详细情况。在这个过程中，要特别主要会影响到网店 **SEO** 的产品名称、产品描述、产品链接（**URL**），还要尽量添加可以帮助客户了解产品信息的内容。



产品图片决定着买家是否会购买卖家的产品，因此在选择产品图片时一定要选择吸引力十足的图片。千万不要忽视网店外观效果的重要性。在此，建议大家一定要让所有的产品图片都使用同样的像素和大小。

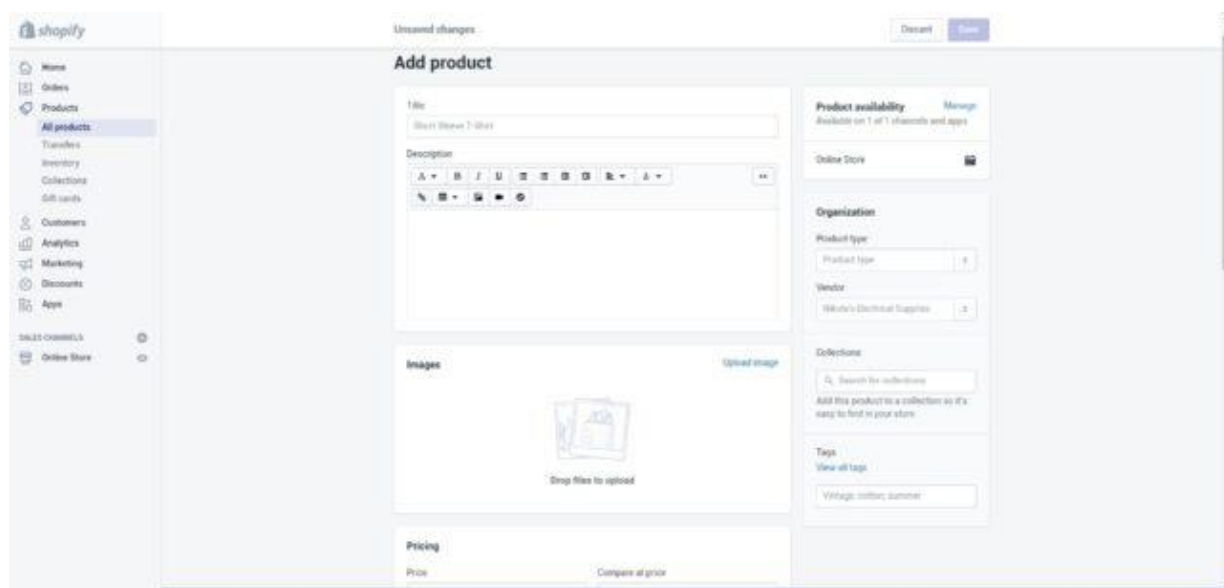
当所有内容都填写完毕后，一定要记得点击右上方和右下方的“Save product”按钮保存设置。

3.9.1. 创建多个产品分类

一般的跨境电商网站都会使用 **category** 这个词来表示产品的分类和类目，但是在 **Shopify** 上面它使用的是 **collection** 这个词。因此这里的多组产品又叫产品分类，指的是有同样特征的产品。例如，买家想要买的东西属于下列范畴：

- 男士装、女式装、儿童装；
- 某类产品，例如灯具、窗帘或者地毯；
- 打折优惠的产品；
- 某颜色或大小的产品；
- 季节性产品，如节日卡或装饰品；

一般来说，这些产品分类可以显示在店铺的主页和导航栏上，这可以帮助买家快速找到他们想要的产品。



3.9.2. 手动及自动分类

添加新产品分类时，卖家可以选择产品分类添加的方式。添加方式分为 2 种：

手动 - 卖家可以通过手动方式添加或删除多个产品；

自动 - 卖家可以设置某些条件以便自动选择符合某类标准的相关产品；

一般来说，产品分类的创建要按照 **Products > Collections > Add New Collection** 的顺序操作，然后输入分类名称，再选择分类条件。

3.9.3. 编辑特色产品

要选择特色产品的分类，操作步骤为 **Customize Theme → Home page → Featured Products**（意思就是先点击定制主题，然后选择主页，最后选择特色产品）。如果之间已经创建过产品分类，可以将之定为特色产品，最后把其标签（tag）定为“Featured”。每次想展示新添加的产品，都需要在标签（tag）部分加上“Featured”这个标签，然后新产品就会出现在主页的特色产品栏。

3.9.4. Shopify 网上开店的收款功能设置

在了解了 Shopify 店铺基本设置 **Setting - General** 之后，进入到下一个非常重要的设置 - **Payments** 收款。解决订单产生之后，如何把钱收回来的问题。Shopify 的收款方式很多 - **PayPal, Credit Cards**，比特币，货到付款，现金支付等等，但是对于大部分的中国卖家而言，使用 **PayPal** 就可以了，没有必要花太多的时间，过于纠结如何开通 **Shopify Payment**，如何开通 **Credit Cards** 收款渠道。主要的精力放在网站的运营推广上吧，**PayPal** 基本上

www.shopify.com

能够应付的了了，等销售额起来了，再去考虑 Credit Cards 的问题，在我看来，这个到时候也就不是问题了。好了，进入正题 (Admin - Setting - Payments)

对于在海外的卖家，建议申请 Shopify payments. 如果不使用 Shopify payments, 比如说你使用 Paypal 或其它公司的收款服务, Shopify 会加收 2% 的费用。如果你直接使用 Shopify payments 就没有这费用。Shopify payments 可以直接从全球信用卡、借记卡、Paypal 等收款。能够开通 Shopify payments 的国家包括：

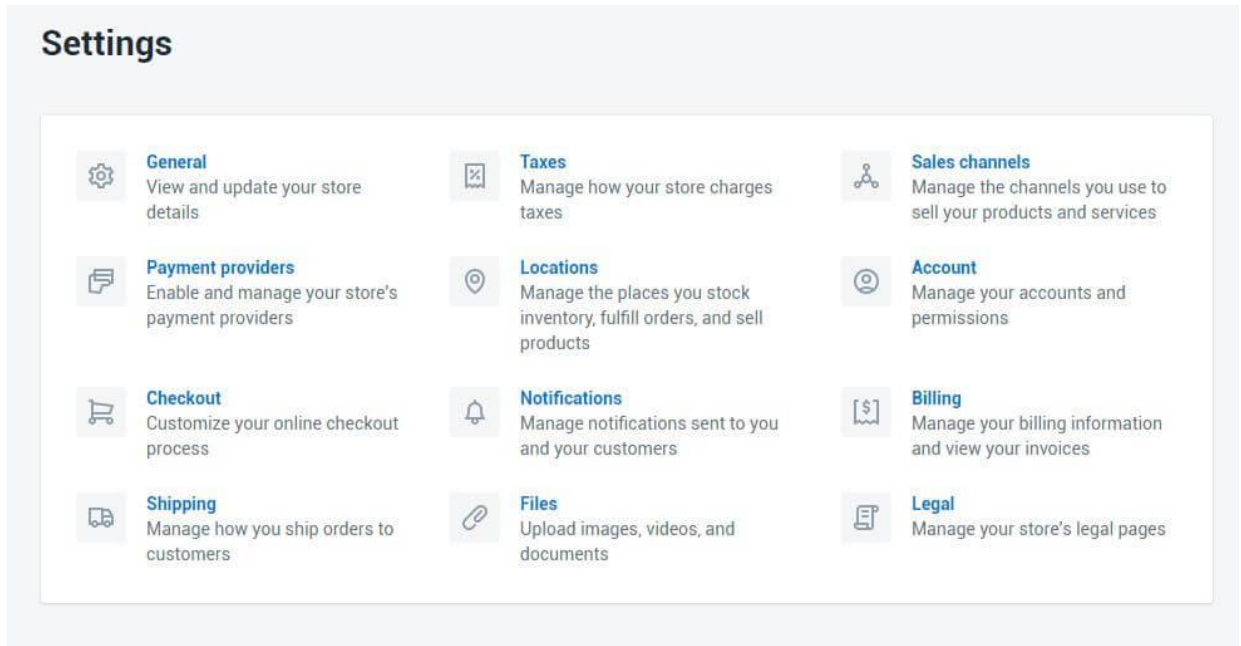
澳大利亚 奥地利 比利时 加拿大 丹麦 德国 香港特别行政区 爱尔兰 意大利 日本 荷兰 新西兰 新加坡 西班牙 瑞典 英国 美国

4. 激活网店

在激活网店前，卖家还需要添加一些有关细节，例如公司信息、发货方式和纳税方式。

4.1. 通用设置

在左下方的设置区域，一定要填写所有跟公司有关的信息。另外一定要使用谷歌分析的功能，它可以对网店的流量来源等情况进行综合、整理、分析，可以对网店的访客进行跟踪分析。



4.2. 纳税设置

1. 访问卖家所在管理员面板的产品页面；
2. 点击产品名称；
3. 向下滚动鼠标直到“Variants”部分；
4. 根据实际情况，勾选或者不勾选 Charge taxes（纳税）和 Requires shipping（需要快递）选项；
5. 有些产品不需要进行纳税设置和快递运输设置，例如数字化产品，但 T 恤类网店就需要勾选这两个选项；
6. 如果卖家要把产品快递给买家，需要在重量字段输入产品的重量；

4.3. 产品运输

如果卖家在运费方面的预算有限或者没什么选择空间，很可能会丢失客户。卖家可以在管理员的 Shipping（快递运输）页面设置产品快递规则，而 Shopify 可以根据这个规则收取费用。

1. 在店铺管理页面，按 Settings→Shipping page 的顺序操作；
2. 在“shipping rates”（快递费用）部分，可以根据产品的重量和产品的规格设置相应的快递费用；

4.4. 测试订单系统

为了测试订单系统，卖家可以使用 Shopify 的测试交易功能，要使用该系统，卖家需要：

1. 在店铺的 Admin（管理员）部分，点击 Settings（设置），然后点击 Payments（付款）选项进入 Payment settings（付款设置）部分；
2. 如果卖家启用了信用卡收付款网关，再继续操作之间停用信用卡收付款功能（点击 Edit，然后点击 Deactivate，最后确认 deactivation，这里的 deactivate 指的是停用）。
3. 在接受信用卡（Accept credit cards）部分，点击并选择信用卡网关（Select a Credit Card Gateway）打开下拉菜单；
4. 滚动到 Other 部分，点击 Bogus Gateway 选项；
5. 点击 Activate（或 Reactivate 选项 - 如果之前使用过 Bogus Gateway 功能）选项；
6. 访问店铺前端，然后模拟买家下订单。在结账部分，不用输入真实的号码，只要输入下面跟信用卡相关的信息：

使用真实交易再次测试收付款网关：

1. 设置想要进行测试的支付端口；
2. 把自己当成买家，使用真实的信用卡信息在自己的店铺上完成结账；
3. 立即取消订单（带有 **cancel** 字样），避免产生交易服务费；
4. 登录收付款网关，确认已退款；

4.5. 是否免费

免费。但是一定要确认已取消订单，并已收到退款。

如果在下订单后和取消订单之前就是结账周期，那么产生的交易费用还是会出现账单上。不过买家仍然可以取消订单，不过到时候收到的退款是交易信用的形式。卖家可以使用交易信用来支付以后产生的交易费用。

4.6. 添加域名

为了激活网站，卖家需要设置店铺的域名，域名的设置一般有 2 种选择。

首先，卖家需要在 **Shopify** 上购买域名，这个域名也会自动添加到网店上。如果你不知道如何托管一个网站的话，这种方法可以节省不少时间。一般来说这种域名每年的费用为 9-14 美元。第二种选择就是，卖家还可以从第三方平台购买域名，比如 **godaddy**。这类域名的费用一般是每年 10 美元。但是这种方法必须使用 **DNS** 对网站进行重定向。

在取域名的时候时候，需要在网上查一下如何取域名最恰当。

下面就是将 **Shopify** 店铺放在第三方域名上的步骤：

将新域名添加到 **Shopify** 店铺上

在 **Shopify** 管理面板的左侧位置，选择 **Settings**（设置）选项，然后选择 **Domains**（域名）选项，然后用 **Add an existing domain** 按钮将卖家的域名添加到店铺上；

更新 **DNS** 记录

登录域名供应商，然后对 **DNS** 记录进行修改：

使用下列 IP 地址 **23.227.38.32** 替换掉@或者 A 记录；

用 **storename.myshopify.com** 添加或代替 **www**（比如说你的 **shopify** 店铺链接没有 **HTTP**，而 **HTTP** 的设置可以在域名设置页面看到）

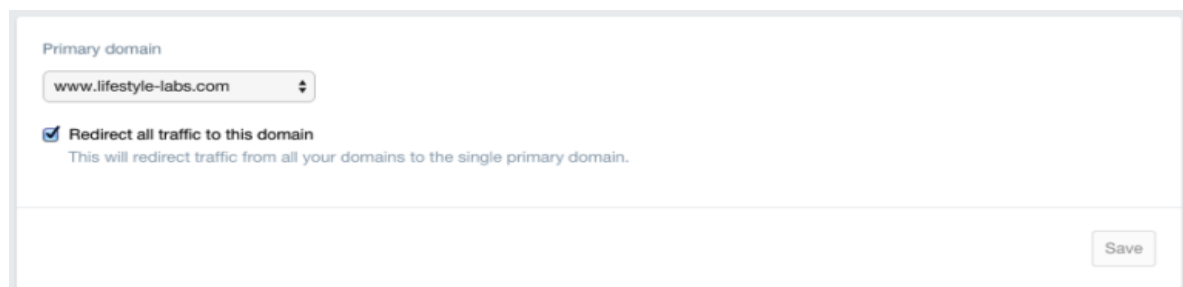
删除店铺密码

如果不删除店铺密码，即使激活了店铺，其他人也不能访问你的店铺。

www.shopify.com

如果相关性强，将域名放在首位。

在 **Online Store**→**Domains** 上面，买家可以在最顶端页面的下来菜单中选择域名：

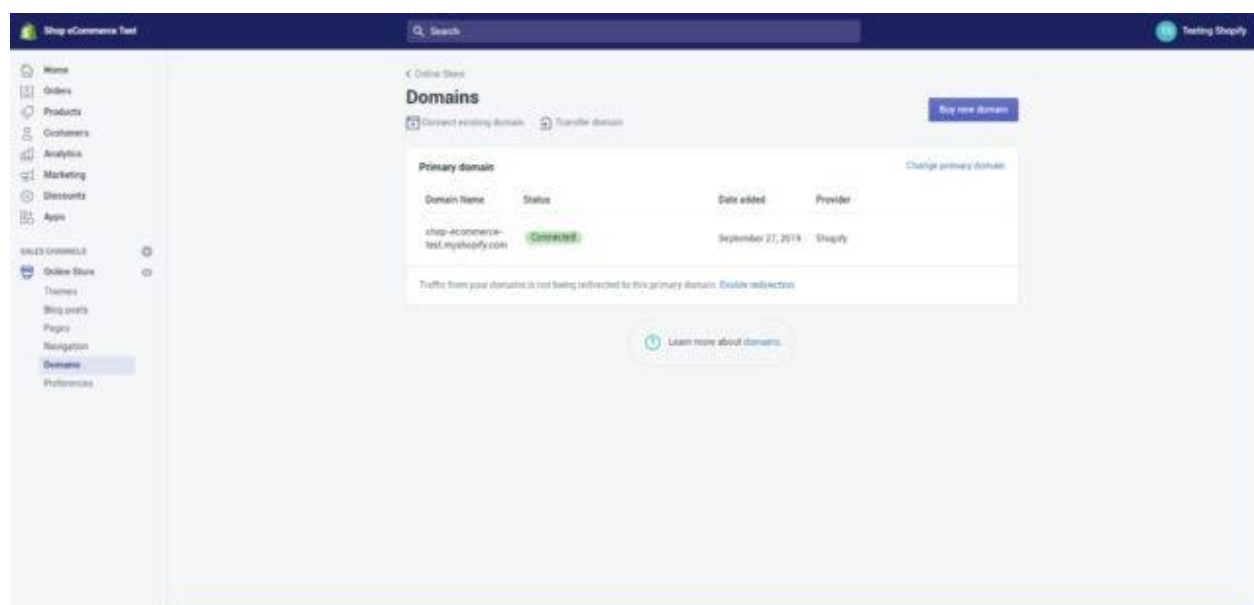


一定要勾选“**Redirect all traffic to this domain**”（将所有流量引导到这个域名上）选项。也就是说所有分散到其他域名上的流量最后都会被引导到一级域名上。这对网站的 **SEO** 来说非常重要。

添加其他域名

你还可以重复步骤 1 和步骤 2，选择自己的其他域名。所有的域名最后都会被导向至 **Primary** 域名（一级域名）。一级域名的设置可以点击每个域名旁边的 **Set as primary**（设为第一级别）选项。

需要注意的是域名的数量对网站 **SEO** 没有影响。



5. 恭喜，Shopify 新店已经建好！

到这一步，Shopify 网上开店已经完成。

5.1. Shopify 网上开店的其他方面

经营 Shopify 店铺就是要促进网店的销量，改善客户服务，增强买家体验。

此外，卖家还需要把注意力放在店铺影响上，可以通过打广告和内容生产或者在社交媒体上构建自己的粉丝和受众来达到目的。将这三种方式集合在一起对自己的店铺进行推广，长时间下来，一定能够经历量变到质变的过程。我们建议大家使用 [Google Ads](#), [Facebook Ads](#) 来促进店铺的销量。

有关我们:

公司: GC Digital Solution

微信: gangcheng2003

网站: zh.gcdigitalsolutions.com.au

邮箱: haryc@gcdigitalsolutions.com.au

电话: 0434780815



免责声明

GC Digital Solutions 尽一切努力力争信息的准确, 但 Shopify 平台一直在更新和发展。我公司不保证使用 Shopify 软件一定会赚钱, 对你阅读本文或使用 Shopify 软件引起的一切经济损失, 既不负责。