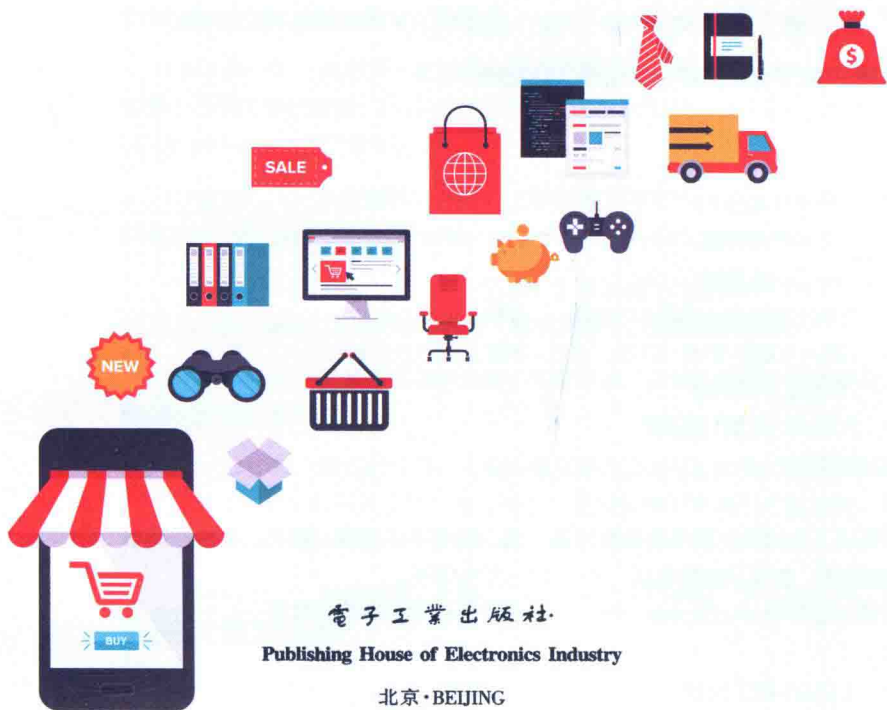




# 电商逆袭

## 店铺装修与开张

张瑾 编著



电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

# 内容简介

这是一本Photoshop和Dreamweaver结合使用进行网络店铺装修的案例教程。本书语言浅显易懂，并配合大量精美的店铺装修案例，讲解了有关店铺开店的相关知识，以及使用Photoshop进行店铺页面设计制作的方法和技巧。使用户在掌握店铺装修各方面知识的同时，能够将店铺模块应用到店铺中，并做到活学活用。

本书的配套光盘中提供了本书所有案例的源文件及素材，方便读者借鉴、使用。本书赠送的模版素材文件可以到<http://www.fecit.com.cn/files/download/电商逆袭赠送店铺模板.rar>下载。

本书适合经营淘宝店铺的新手或者准备开淘宝店铺的朋友，以及设计爱好者阅读，也可以为一些淘宝美工人员，以及相关设计制作专业的学习者提供参考。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。  
版权所有，侵权必究。

## 图书在版编目(CIP)数据

店铺装修与开张 / 张瑾编著. -- 北京 : 电子工业出版社, 2016.3

(电商逆袭)

ISBN 978-7-121-27949-2

I. ①店 II. ①张 III. ①电子商务-网站-设计 IV. ①F713.36②TP393.092

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第314956号

责任编辑：田 蕾

印 刷：北京天宇星印刷厂

装 订：北京天宇星印刷厂

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编：100036

开 本：720×1000 1/16 印张：18.5 字数：473.6千字

版 次：2016年3月第1版

印 次：2016年3月第1次印刷

定 价：69.80元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。

# 前 言

随着互联网在中国的普及应用，网上购物逐渐成为人们的网上主要行为之一。在诸多的网络交易平台中，淘宝网无疑是人们的首要选择，所以如果是在网上开设店铺、自己当老板，一定会首选淘宝网。

网店与实体店类似，但需要经过交易平台的实名验证才有资格开店，也要像实体店一样需要店铺老板的细心经营，才能得到一定的效益。

本书以淘宝网开店的规则、装修店铺为出发点，配以专业的图形处理软件Photoshop和网页制作软件Dreamweaver进行讲解，重点向读者介绍店铺中各个模块的相关理念。通过店铺各模块的设计制作，让用户快速、巧妙地掌握并装修出独具特色的淘宝店铺。

## 本书章节安排

本书内容浅显易懂、简明扼要，从开店前的准备工作到成功开设一家店铺，向读者传达了店铺装修的各种技巧。书中将专业的理论知识讲解与精美案例制作完美结合，循序渐进地讲解了店铺装修设计的相关知识，在讲解的同时搭配店铺装修模块的相关案例，让读者在掌握理论知识的同时，提升自己的动手能力。本书各章节内容安排如下。

**Chapter 01** 开店必会6招。介绍了店铺开设前的一系列准备工作、开店必备的6个技巧，以及开店前要打下的基础。

**Chapter 02** 想要开一家店铺。介绍了选择开店平台、开店的具体过程、淘宝店铺中不同类型的店铺，向读者详细讲解了淘宝基础版店铺卖家中心的组成页面，以及如何进入和管理店铺的方法。

**Chapter 03** 从旺铺头像开始。主要讲解了淘宝工作平台——阿里旺旺头像的制作方法。通过案例的形式向读者介绍了静态和动态旺旺头像的制作方法。

**Chapter 04** 设计一个漂亮的店标。主要讲解了店铺装修中的第一步——店标的设计。店标是整个店铺的视觉符号，影响着整个店铺装修的风格。

**Chapter 05** 先装修店铺的左侧。主要讲解了店铺的布局、左侧页面的组成模块，以及各模块的使用方法。

**Chapter 06** 宝贝的分类。主要介绍店铺中必不可少的宝贝分类，其在店铺装修中通常以纯文字的形式出现，为了避免与店铺装修不协调的问题出现，还介绍了宝贝分类图片的制作方法。

**Chapter 07** 制作店招。主要以案例的形式进行讲解，并且综合理论知识讲述了店铺店招的制作过程。



**Chapter 08** 装修店铺的右侧。主要介绍了在店铺右侧页面中会频繁出现的店铺公告、宝贝推荐和商品促销广告模板的使用和制作方法。

**Chapter 09** 使用宝贝描述模板。主要讲解了店铺装修三大页面中的宝贝描述页面，通过具体的操作，引领读者掌握宝贝描述页面的装修和使用方法。

**Chapter 10** 旺铺专业版的装修。主要讲解了旺铺专业版和基础版店铺的不同之处，以及专业版店铺的具体装修过程。

**Chapter 11** 做好店铺的推广和统计。主要介绍了店铺的推广方法，网络店铺不仅需要装修，还需要一个适合自己的推广方式，而且想要给自己的店铺带来效益，还需要每天都做统计工作。

## 本书特点

全书内容丰富、条理清晰，通过11章的内容为用户全面、系统地介绍了店铺装修与开店的具体过程，结合Photoshop和Dreamweaver，向读者介绍了店铺各个模块装修和制作的方法和技巧，采用理论知识和案例相结合的方法使知识可以快速地融会贯通。

本书实例涉及面广，几乎涵盖了店铺视觉配色设计中所有的领域，每个领域下通过设计讲解和案例制作，帮助读者掌握店铺视觉配色设计的每一个知识点。

注重设计知识点和案例制作技巧的归纳总结，知识点和案例的讲解过程中穿插了软件操作和知识点提示等，使读者能更好地对知识点进行归纳、吸收。

书中每一个案例的制作过程都配有相关的视频教程和素材，步骤详细，使读者轻松掌握。

## 本书用户对象

本书适合经营淘宝店铺的新手或者准备开设淘宝店铺的朋友，以及设计爱好者阅读，也可以为一些淘宝美工人员，以及相关设计制作专业的学习者提供参考。

参与本书编写的还有，高金山、张艳飞、鲁莎莎、吴潞超、田晓玉、余秀芳、王俊萍、陈利欢、冯彤、刘明秀、解晓丽、孙慧、陈燕、胡丹丹、王明佳等。因作者水平有限，书中难免有错误和疏漏之处，希望广大用户朋友批评、指正。

编者

# 目 录

## Chapter 01 开店必会6招

1.1 第一招：开门见山	2
1.1.1 适宜网上开店的人群	2
1.1.2 开店前准备的资料	2
1.1.3 开一家赚钱的店铺	3
1.1.4 注册淘宝账号	3
1.1.5 创建属于自己的支付条件	7
1.1.6 实名认证支付宝	7
1.1.7 安装千牛工作平台（阿里旺旺）	11
1.2 第二招：善用三种武器	15
1.2.1 Photoshop图片处理	15
1.2.2 Dreamweaver布局	16
1.2.3 Flash动画制作	17
1.3 第三招：知己知彼、百战不殆	17
1.3.1 了解店铺分类	17
1.3.2 店铺的结构	20
1.4 第四招：宏图大业	22
1.4.1 图片处理	22
1.4.2 合理安排文字	22
1.4.3 突出商品特征	23
1.5 第五招：入木三分	24
1.5.1 掌握HTML基础	24
1.5.2 通过DIV+CSS更改页面	25
1.6.1 添加JavaScript特效	26
1.6.2 常见的JavaScript特效	26
1.6 第六招：落英缤纷	26
1.7 本章小结	30

## Chapter 02 想要开一家店铺

2.1 想要网上开店	32
2.1.1 选择开店的平台	32
2.1.2 开店的基本流程	34
2.1.3 淘宝开店的步骤	35
2.2 淘宝店店铺的类型	39
2.2.1 普通店铺	40
2.2.2 旺铺创业扶植版	40
2.2.3 旺铺标准版	41
2.2.4 旺铺拓展版	41

2.2.5 不同类型店铺的区别	43
2.3 先看看别人在做什么	44
2.3.1 成功商铺的共同点	44
2.3.2 布局合理决定成败	44
2.3.3 页面看起来怎么那么轻松	47
2.3.4 色彩搭配有学问	49
2.4 不同类型店铺的可装修区域	49
2.4.1 普通店铺可供装修区域	49
2.4.2 旺铺创业扶植版可供装修区域	52
2.4.3 旺铺标准版可供装修区域	52
2.4.4 旺铺拓展版可供装修的区域	52
2.5 店铺各部分装修的尺寸	53
2.6 进入淘宝店铺管理平台	54
2.6.1 通过千牛工作平台（阿里旺旺）	54
2.6.2 通过店铺登录	56
2.7 卖家中心的组成介绍	58
2.7.1 左侧页面	58
2.7.2 中部页面	61
2.7.3 右侧页面	64
2.8 店铺管理	65
2.8.1 查看我的店铺	65
2.8.2 店铺装修	66
2.8.3 图片空间	68
2.8.4 宝贝分类管理	69
2.8.5 店铺基本设置	70
2.8.6 手机淘宝店铺	71
2.8.7 域名设置	71
2.8.8 掌柜推荐	71
2.8.9 淘宝贷款	72
2.8.10 子账号设置	72
2.8.11 特种经营许可证	73
2.8.12 账房	73
2.8.13 商家保证	74
2.9 本章小结	75

## Chapter 03 从旺旺头像开始

3.1 旺旺图像的设计说明	77
3.2 旺旺头像制作的一般流程	77

### 3.3 制作旺旺头像的尺寸和注意事项

77

3.3.1 旺旺头像的尺寸 77

3.3.2 制作过程中要注意 78

### 3.4 静态旺旺头像的制作 78

### 3.5 动态旺旺的制作 81

3.5.1 收集图片素材 81

3.5.2 图片素材处理 82

3.5.3 旺旺图像的动画制作 82

### 3.6 旺旺头像的使用 87

### 3.7 本章小结 89

## Chapter 04 设计一个漂亮的店标

4.1 店标会出现在哪里 91

4.2 店标的设计 92

4.3 店标的尺寸 93

4.4 店标制作的流程 93

4.5 静态店标的制作 94

4.6 动态店标的制作 97

4.7 店标的使用 102

4.8 本章小结 103

## Chapter 05 先装修店铺的左侧

5.1 选择淘宝店铺的布局管理 105

5.1.1 190 px:750 px默认布局样式 106

5.1.2 750 px:190 px布局样式 106

5.1.3 其他布局样式 107

5.2 左侧模块的说明 108

5.3 左侧模块的设计要求 109

5.4 常见的左侧栏模块 109

5.5 店铺收藏 113

5.5.1 简单店铺收藏图片的绘制 113

5.5.2 制作动态店铺收藏图片 116

5.5.3 店铺收藏代码的获取 120

5.5.4 店铺收藏的应用 122

### 5.6 客服中心 126

5.6.1 客服中心背景图片的制作 127

5.6.2 背景图片切片 130

5.6.3 代码生成 132

5.6.4 客服中心的使用 144

### 5.7 宝贝排行榜 146

5.7.1 宝贝排行原则 147

5.7.2 宝贝排行榜的使用 148

### 5.8 图片轮播图促销广告 149

5.8.1 图片轮播 149

5.8.2 轮播图片的位置 150

5.8.3 图片轮播图片的绘制 150

5.8.4 图片轮播图片的使用 151

5.8.5 轮播图片的设置 155

### 5.9 本章小结 156

## Chapter 06 宝贝的分类

6.1 宝贝分类的分类 158

6.1.1 纯文字分类 158

6.1.2 图片或图文混排分类 158

6.2 宝贝分类的尺寸 160

6.3 宝贝分类的基本原则 160

6.4 欢迎光临图片 160

6.5 宝贝主分类图片的制作 166

6.6 宝贝子分类图片的制作 169

6.7 分类图片的应用 171

6.7.1 分类图片的上传 172

6.7.2 分类图片的使用 172

6.8 本章小结 175

## Chapter 07 宣传的利器——店招

7.1 通用旺铺店招设计基础 177

7.1.1 普通店铺和旺铺的区别 177

7.1.2 普通店铺店招和旺铺店招的区别 177



7.2 店招的设计说明	177
7.2.1 纯文字	177
7.2.2 图文并茂式的店招	177
7.3 店招的尺寸	178
7.4 店招的作用	178
7.5 店招的相同点	179
7.6 制作店招的注意事项	179
7.7 文字类店招的制作	180
7.8 图文并茂动画店招的制作	184
7.9 店招的应用	189
7.10 自定义店招	192
7.11 BannerMaker	192
7.12 本章小结	193

## Chapter 08 装修店铺的右侧

8.1 右侧模块说明	195
8.2 右侧页面模块的设计要求	195
8.2.1 右侧模块的尺寸	195
8.2.2 右侧模块设计的技巧	196
8.3 右侧页面模块的划分	196
8.4 制作店铺公告	197
8.4.1 店铺公告设计基础	197
8.4.2 公告的形式	198
8.4.3 店铺公告模板背景图的制作	198
8.4.4 店铺公告模板背景图的切片	201
8.4.5 店铺公告模板背景图的代码制作	202
8.4.6 店铺公告模板的使用	205
8.5 商品促销广告	208
8.5.1 右侧页面设置的两种广告图片	208
8.5.2 广告图片的制作	208
8.5.3 代码的制作	211
8.5.4 多图广告的使用	215
8.6 宝贝推荐模板	217
8.6.1 宝贝推荐模板的重要性	218
8.6.2 宝贝推荐模板的位置	218
8.6.3 宝贝描述模板的设置	219
8.6.4 宝贝描述模板背景图的绘制	221

8.6.5 宝贝推荐模板代码的制作	224
8.6.6 自定义宝贝推荐模板的应用	228
8.7 本章小结	230

## Chapter 09 使用宝贝描述模板

9.1 宝贝描述模板的分类	232
9.1.1 宽版宝贝描述模板	232
9.1.2 窄版宝贝描述模板	232
9.2 宝贝描述模板的作用	233
9.3 宝贝描述模板的页面安排	233
9.3.1 页面的基本安排	233
9.3.2 页面的基本信息安排	235
9.4 宝贝描述模板设计理念	236
9.5 绘制宝贝描述模板的准备及注意事项	236
9.5.1 准备	236
9.5.2 注意事项	236
9.5.3 解决办法	236
9.6 宝贝描述设计要领	237
9.7 宝贝描述模板的应用	241
9.7.1 进入宝贝描述模板	241
9.7.2 绘制通用的宝贝描述模板	244
9.7.3 通用的宝贝描述模板的使用	247
9.8 宝贝描述页面的其他内容	249
9.8.1 绘制宝贝描述模板的其他内容	249
9.8.2 宝贝描述模板其他内容的使用	252
9.8.3 宝贝描述页面的其他模板	253
9.9 本章小结	255

## Chapter 10 旺铺专业版装修

10.1 与基础版“店铺装修”的区别	257
10.1.1 旺铺专业版的新增功能	257
10.1.2 原有功能上的区别	258
10.2 与基础版“功能/模板”的区别	259



10.3	新增功能	259
10.4	专业版店铺的布局	260
10.4.1	专业版店铺的尺寸	260
10.4.2	专业版店铺的布局	260
10.5	旺铺专业版装修	261
10.5.1	将店铺升级到旺铺专业版	261
10.5.2	了解专业版店铺装修页面的功能	262
10.6	页尾的装修	268
10.7	本章小结	268

## Chapter 11 做好店铺的推广与统计

11.1	淘宝推广的形式	270
11.2	直通车推广	270
11.2.1	直通车的使用	270
11.2.2	直通车的特点	270
11.2.3	直通车广告展示位置	271
11.2.4	为什么要做淘宝直通车	274

11.2.5	如何进入淘宝直通车	274
11.2.6	设置淘宝直通车的出价技巧	276
11.2.7	直通车关键词的使用方法	276
11.2.8	掌握直通车核心	276
11.2.9	使用直通车的12条车规	278

### 11.3 淘宝客推广 278

11.3.1	淘宝客推广的分类	278
11.3.2	怎么使用淘宝客	279
11.2.3	淘宝客推广方法	279
11.2.4	淘宝客推广的要点	280

### 11.4 淘宝网各项活动的推广 280

11.4.1	淘宝商盟	280
11.4.2	超级麦霸	280
11.4.3	钻石展位	281
11.4.4	其他活动	282

### 11.5 自主推广 283

### 11.6 淘宝店铺统计应用 286

### 11.7 本章小结 287

# 01

## Chapter

# 开店必会6招

据统计我国网络购物的群体规模仍然呈上升趋势。如今网购成为了一种时尚，很多人都萌生了开淘宝网店的想法。但是，只有简单的想法是不够的，想要将自己的淘宝网店开起来，并在众多网店中有较好的收益，要学会以下6招。

## 1.1 第一招：开门见山

新手开网店需要什么条件?不少人认为开网店不难,不需要多少本钱。的确如此,开网店是不难,但也不是每个人都适合开,也不是所有的商品都适合在网上销售。在开网店之前,就应该分析自己是否具备开网店的条件。

### 1.1.1 适宜网上开店的人群

1. 在校大学生:在校大学生由于学业压力不大,可以自由分配的个人时间比较充裕。因此,可以选择开网店,一来增加社会阅历,二来丰富大学生活。
2. 自由职业者:网上开店因为手续简单、投资较少、容易操作成为许多自由职业者的选择。
3. 实体店铺的经营者:如果自己有一家实体店,在商品合适的情况下,不妨也开一家网店,这样可以增加销路,提高销量。
4. 收藏爱好者:收藏者的珍藏品通常是市场上很少见的,甚至是买不到的,因此,开一家网店进行销售,售卖的效果往往不错。
5. 拥有特别货源的经营者:由于这类人群货源特殊,如海关罚没品、国外购回商品等,这类商品在一般店铺是买不到的,因此销售的效果很不错,可以为销售者带来较高的经济效益。

### 1.1.2 开店前准备的资料

开网店并不像开实体店铺一样需要门店,只需要简单的几样资料,如图1-1所示。将资料准备齐全,用户就可以拥有自己的淘宝店铺了。



图1-1

提示:如果在开店铺前,这些准备工作没有做好,用户在开店的过程中就会中途受阻。将这些资料准备齐全,才不会半途而废。



### 1.1.3 开一家赚钱的店铺

开店铺容易，怎样才能开一家赚钱的店铺，这才是值得用户深思熟虑的问题。

#### 1 应该选择适宜的商品

1. 体积较小：为方便运输，尽量减少运输成本。
2. 附加值较高：本身价值比运费还低的商品是不适合在网上销售的。
3. 具备独特性或时尚性。
4. 价格较合理：如果在网上销售的价格比实体销售的价格还高，估量没几个人会买，但是也不能一味地压低售价，学会合理定价。
5. 通过网络阅读即可让消费者产生购置欲望的商品：如果这件商品必须要亲自见到才可以到达购置所需的信任，那么就这件商品就不适合在网上店铺销售。

提示：适合网店销售的商品大致可以分为以下几大类：首饰、数码产品、计算机硬件、手机及配件、保健品、成人用品、服饰、化妆品、工艺品、体育与旅游用品等。

#### 2 个人能力的评估

想要开好一家能赚钱的网店是需要经营者有良好的个人能力的——拥有良好的市场判断能力，能选择出适销对路的商品；拥有良好的价格剖析能力，既要进到价钱更低的商品，又要给商品制订合理的出售价格；拥有良好的网络推广能力，可以通过各种方法让更多的阅读者进入自己的网店，而不坐等消费者上门；拥有灵敏的市场观察能力，能够随时控制或感知市场的变化，以此来适时调整店铺的经营策略与方法；拥有热忱的服务意识，通过良好的服务态度可以为店铺带来不多的回头客。

### 1.1.4 注册淘宝账号

开网店当然是要赚钱的，但想砍树，就要先磨刀，想赚钱，就要先学习。在开店之前我们要注册一个属于自己的淘宝账号。

**步骤 01** 进入淘宝网（www.taobao.com）免费注册淘宝账号，如图1-2所示。单击“免费注册”链接，弹出“注册协议”对话框，用户要认真、仔细阅读后，单击“同意协议”按钮，如图1-3所示。



图1-2



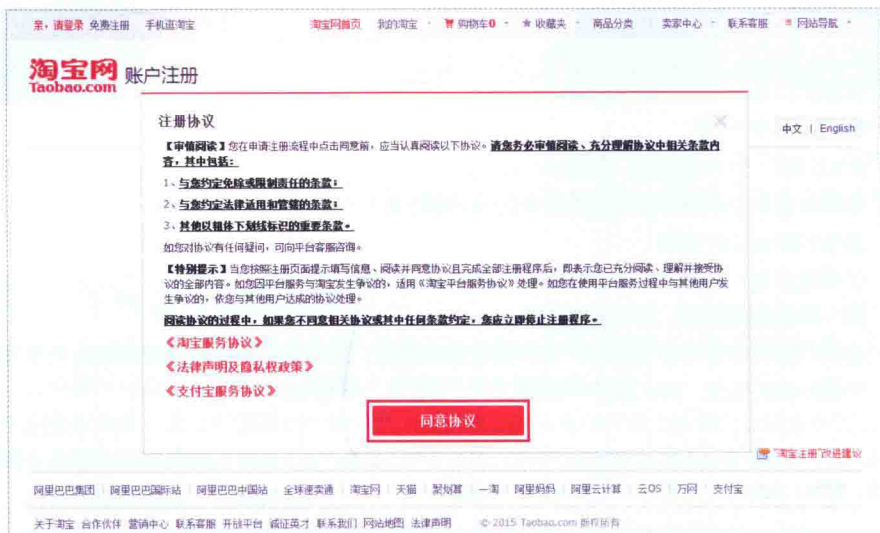


图1-3

**步骤 02** 使用手机号注册账号设置登录名, 输入手机号, 拖曳滑块验证手机号码, 如果输入的手机号之前没有注册过淘宝账号就会进入下一步操作, 如图1-4所示。



图1-4

**步骤 03** 单击“下一步”按钮, 手机会得到一个验证码, 将其输入即可激活淘宝账号, 如图1-5所示。

提示: 注册账号时可以使用手机号注册, 也可以使用电子邮箱注册。但是不管是使用手机号还是电子邮箱都必须是在淘宝网注册过的手机号和电子邮箱。



图1-5

**步骤 04** 成功输入手机验证码后，用户将要填写账号信息、登录密码、会员名等，如图1-6所示。



图1-6

提示：设置会员名时一般是5~25个字符，建议使用简体中文，这样便于记忆。会员名一旦设置成功，将无法更改。

**步骤 05** 设置完成后，单击“确定”按钮，进入设置支付方式的界面，在该界面中根据要求填写信息，如图1-7所示。



图1-7

提示：为了保证交易的安全性。注意密码不要设置得太过简单，建议使用“英文字母+数字+符号”的组合进行密码设置。

**步骤 06** 输入完成后，单击“同意协议并确定”按钮，淘宝账号注册成功，如图1-8所示。



图1-8

## 1.1.5 创建属于自己的支付条件

成功注册淘宝账号后，用户还需要一个属于自己的支付条件，这就是网上的金钱来往的通道——支付宝。

支付宝是全球领先的第三方支付平台，成立于2004年12月，致力于为用户提供“简单、安全、快速”的支付解决方案，由阿里巴巴集团创办。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。

提示：在用户在注册淘宝账号的过程中已经绑定了支付方式（填写银行卡信息），那就是支付宝的信息。

## 1.1.6 实名认证支付宝

淘宝网为了营造可信的交易环境，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、银行系统接驳，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。

**步骤 01** 登录淘宝账号，单击淘宝界面左上角的登录各位置，会出现下拉列表，单击“账号管理”按钮，如图1-9所示。



图1-9

**步骤 02** 进入“我的淘宝”界面，如图1-10所示。在该界面左侧的选项列表中，选择“支付宝绑定设置”选项，进入支付宝绑定设置界面，如图1-11所示。





图1-10



图1-11