



中国科学出版集团
新世纪书局

淘宝开店 经营必读

Taobao.com

如何打造 吸引人的网店

恒盛杰资讯 编著

- ◆ 根据淘宝开店的日常经营内容，围绕“最吸引人的网店”这一主题全方位论述如何打破平庸格局、提高网店竞争力
- ◆ 循序渐进的技法讲解，零基础的店主也能晋级为高级经理人
- ◆ 重视动手操作，并结合实际经营案例介绍相关行业知识
- ◆ 内容丰富，编排精美，实用性强，使用效果更能立竿见影



科学出版社



淘宝开店 经营必读

Taobao.com

如何打造 吸引人的网店

恒盛杰资讯 编著



科学出版社

内 容 简 介

在淘宝网上开店很容易,但要把网店做得吸引人很难。如何拍摄出吸引眼球的商品图片?如何装修出风格独特的店铺?如何制定最具竞争力的商品价格?如何积攒人气,培养回头客?如何用最经济的付费推广方式换取更高的曝光率,迅速提高店铺人气?如何与顾客形成良好的互动,做成生意也赢得口碑?如何打造品牌,让自己的店铺口碑相传?这些令人苦恼的问题,本书都能为你解答。

本书围绕“如何打造吸引人的网店”这个主题,全方位论述如何突破经营瓶颈,进而提高经营水平。循序渐进的技法讲解,即使是零基础的店主也能晋级为高级经理人。重视动手操作,并将网店经营知识与高人气网店经典案例解析相结合,涉及行业内资料收集、整理、分析和实践的各个方面,是淘宝店主经营网店的必备手册。

全书共分13章,内容包括打造吸引人的网店三要素、高人气网店经典案例解析、拍摄吸引眼球的商品图片、后期处理让商品图片再“炫”一点、打好店铺完美装修的基石、风格转换让普通店铺也能大变身、无法移开视线的旺铺特色装修、让买家动心卖家开心的价格如何定、不试可惜的免费积攒人气的方法、付费推广迅速提高店铺人气、诚意的沟通让买家记住卖家、留住原有买家吸引新买家有妙招、打造店铺品牌让自己的店铺深入人心等。

本书编排精美、全彩印刷、内容详尽、讲解清晰。力求让读者活学活用,在经营过程中实践技巧,并转化为实实在在的收益,早日走上快速赢利的良性经营道路。本书适合淘宝卖家有针对性地学习打造吸引人的网上店铺的方法,也适合有一定开店经验、需要进一步提高的相关从业人员当作参考书籍。

图书在版编目(CIP)数据

淘宝开店经营必读. 如何打造吸引人的网店/恒盛
杰资讯编著. —北京:科学出版社,2010
ISBN 978-7-03-029452-4
I. ①淘… II. ①恒… III. ①电子商务—商业经营—
基本知识—中国 IV. ①F724.6
中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第215671号

责任编辑:杨倩 丁小静 / 责任校对:杨慧芳
责任印刷:新世纪书局 / 封面设计:锋尚影艺

科学出版社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

中国科学出版集团新世纪书局策划
北京市彩和坊印刷有限公司印刷

中国科学出版集团新世纪书局发行 各地新华书店经销

*

2011年1月 第 一 版 开本:16开
2011年1月第一次印刷 印张:15
印数:1—5 000 字数:328 000

定价:45.00元

(如有印装质量问题,我社负责调换)

对于在淘宝网上开店经营的创业者来说，这是最好的时代，也是最坏的时代：开创一家网上店铺已变得轻而易举，难的是在日益激烈的竞争中生存下去，难的是高效地运营和管理网店，难的是从遍地开花的网店中脱颖而出，难的是在虚拟的网络空间中吸引顾客、取得别人的信任、成交生意……赚到真金白银！

对于将在淘宝网上开店作为一项事业的人来讲，要想取得成功，几乎每天都要思考下面一系列问题。

如何拍摄出吸引眼球的商品图片？

如何选择最热门和畅销的货品？

如何装修出风格独特、装修完美的店铺？

如何制定最具竞争力的商品价格？

如何积攒人气，培养回头客？

如何用最经济的付费推广方式换取更高的曝光率，迅速提高店铺人气？

如何与顾客形成良好的互动，做成生意也赢得口碑？

如何打造品牌，让自己的店铺口碑相传？

……

这些令很多店主苦恼的问题，其实只要高手稍加指导就能拨云见日。为了便于读者掌握淘宝开店的操作方法，并能根据自身实际的应用需求，精通相应的营销手段，我们推出了这套“淘宝开店经营必读”系列图书。本套丛书所传授的经验，就是针对上述网店经营过程中会遇到的实际困难，提供切实有效的解决办法。淘宝店主们可以活学活用，在经营过程中实践这些技巧，并转化为实实在在的收益，早日走上快速赢利的良性经营道路。

■ “淘宝开店经营必读”系列图书

《淘宝开店经营必读——如何做善于赚钱的店主》

《淘宝开店经营必读——如何打造吸引人的网店》

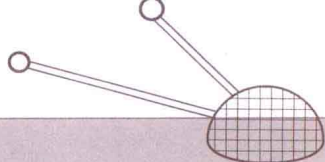
■ 系列图书特色

1. 根据淘宝开店的日常经营内容，围绕一个大主题全方位论述如何有效突破和提高

网店的经营过程中，总有一个或多个难题是当前店主们最关心和最想解决的问题。例如新开张的时候我们想知道如何才能吸引顾客上门；经营上轨道了我们想知道怎样才能提高收益；做到一定规模后我们想知道怎么才能突破现状、发展壮大；颇具影响力后我们想知道怎么才能形成品牌延续下去……。想要短时间内面面俱到颇有难度，因此本系列图书针对店主们最关心的某一个核心主题，通过营销手段的多方位论证以及举出典型实例来解析等方式解答这些问题。

2. 循序渐进的技法讲解，零基础的店主也能晋级为高级经理人

在日常经营中，商品的来源和销售、买卖双方的心理博弈、店铺的装饰与风格、人气和口碑的积攒等环节都会耗费店主大量的时间、精力成本；为了获取更高的曝光率和口碑，往往还要涉及成本之外的推广费用。对经验不丰富的店主来说，真有顾东不顾西的



忧虑……没关系，本系列图书会按照从零起步的初级经营模式，从最基础的方法讲起，逐渐提高难度，逐渐拓展到商战技巧。随着学习进程的不断深入，配合实践操作产生的感悟，你一定能逐步提高业务水平，获取更高收益。

3. 重视动手操作，并结合实际经营案例介绍相关行业知识

在实际经营过程中，并不是有资源、有渠道、有特长就一定能满足顾客需求，获得较好收益，因为各个行业有其自身的特色，很多经验技巧需要在实践中总结出来。本系列图书为了满足读者即学即用的需求，还特别选择了有代表性的商业实例以便读者学习借鉴，力求拓展读者的知识面，提高综合应用能力。

4. 编排精美，价格实惠，使用效果更能立竿见影

本系列图书采用全彩印刷的编排形式，不仅有详细的文字说明、全程图解的步骤演示，还穿插了大量提示和行业应用技巧，内容丰富、设计感强。便于携带的开本，能让你学习起来更便利。实惠的定价，便于你选择更多好书学习提高。

■ 本书特色

1. 全面

几乎囊括了淘宝店主日常经营网店要接触的全部内容，如拍摄吸引眼球的商品图片、后期处理让商品图片再“炫”一点、打好店铺完美装修的基石、风格转换让普通店铺也能大变身、无法移开视线的旺铺特色装修、让买家动心卖家开心的价格如何定、不试可惜的免费积攒人气的方法、付费推广迅速提高店铺人气、诚意的沟通让买家记住卖家、留住原有买家吸引新买家有妙招、打造店铺品牌让自己的店铺深入人心等。

2. 专业

全方位的网店经营知识与高人气网店经典案例解析相结合，涉及行业内资料收集、整理、分析和实践的各个方面，是淘宝店主的经营必备手册。

3. 实用

基础知识以美化网店效果、提高销售效率为目标安排内容；实例则根据销售人员日常经营中最常接触的类型进行选择。

■ 作者团队和读者服务

本书由恒盛杰资讯组织编写。如果读者在使用本书时遇到问题，可以通过电子邮件与我们取得联系，邮箱地址为：1149360507@qq.com，我们将通过邮件为读者解疑释惑。此外，读者也可加本书服务专用 QQ：1149360507 与我们取得联系。由于编者水平有限，疏漏之处在所难免，恳请广大读者批评指正。

编著者

2010年12月

Chapter 1 打造吸引人的网店三要素... 1

1.1 精美的图片	2	1.2.2 吸引眼球的店铺装修	8
1.1.1 素材图片从哪儿来	2	1.3 让买家心动的经营策略	9
1.1.2 商品图片的拍摄有学问	3	1.3.1 把握买家心理	9
1.1.3 如何让图片更加漂亮	4	1.3.2 屡试不爽的读心术	10
1.2 别具一格的店铺装修	6		
1.2.1 独具特色的网店名称	6		

Chapter 2 高人气网店经典案例解析..... 12

2.1 化妆品类店铺案例	13	2.3 数码电玩类店铺案例	19
2.1.1 时尚有档次的装修	13	2.3.1 稳重大方的装修	19
2.1.2 商品的选择	14	2.3.2 优质的信誉	20
2.1.3 化妆品品牌的选择	14	2.3.3 完善的售后服务	20
2.1.4 利用热销商品提高人气	15	2.4 食品特产类店铺案例	20
2.1.5 专业的客户服务	15	2.4.1 暖色调装修	20
2.2 女性服饰类店铺案例	16	2.4.2 诱人的食品图片	21
2.2.1 根据季节改变店铺装修	16	2.4.3 特色食品	21
2.2.2 经营方向和范围清晰明确	17	2.5 网游充值卡类店铺案例	22
2.2.3 不同档次满足不同需要	18	2.5.1 特色装修	22
2.2.4 真人秀让你的服饰打动人心	18	2.5.2 专业	22
2.2.5 衣服拍照多搭配展示其他物件	19	2.5.3 及时发货	23

Chapter 3 拍摄吸引眼球的商品图片..... 24

3.1 拍摄商品图片的准备工作	25	3.2 服装类商品拍摄小技巧	29
3.1.1 数码相机的选择	25	3.2.1 根据服装种类选择模特拍照姿势	29
3.1.2 搭建小型摄影台	26	3.2.2 根据质地选择拍摄光线	31
3.1.3 搭建摄影棚	27	3.2.3 利用微距拍摄展现服装细节	31



3.3 数码产品类商品拍摄小技巧 31

3.3.1 避免商品倒映其他物体 31

3.3.2 拍好液晶屏幕中的内容 32

3.4 饰品类商品拍摄小技巧 33

3.4.1 用微距表现首饰质感 33

3.4.2 巧用倒影板 33

3.5 生活用品类商品拍摄小技巧 34

3.5.1 如何营造温馨背景 34

3.5.2 如何展现商品实用性 34

3.6 食品拍摄小技巧 35

3.6.1 拍摄内部食品细节 35

3.6.2 拍摄商品生产日期等信息 36

Chapter 4 后期处理让商品图片再“炫”一点 37

4.1 图片后期处理——Photoshop 38

4.1.1 换个背景大不同 38

4.1.2 制作商品水印 42

4.1.3 调整偏色宝贝图片 45

4.2 后期处理好帮手——光影魔术手 47

4.2.1 让模糊的照片变清楚 47

4.2.2 调整错误曝光的商品图片 49

4.2.3 调整饱和度，让商品图片颜色更鲜艳 50

4.2.4 加个边框大变身 50

4.2.5 批量添加水印 52

Chapter 5 打好店铺完美装修的基石 54

5.1 还要对店铺装修说不吗 55

5.2 普通店铺装修流程 55

5.2.1 选择店铺页面风格 55

5.2.2 店标装修 56

5.2.3 店铺公告 56

5.2.4 分类导航 56

5.2.5 商品描述页面 56

5.3 旺铺装修 57

5.4 装修风格定成败 58

5.4.1 由商品定风格 58

5.4.2 思考消费对象 59

5.5 网页设计好手——Dreamweaver 60

5.6 选择图片存储空间 61

5.6.1 选择图片存储空间的注意事项 61

5.6.2 内部存储空间 61

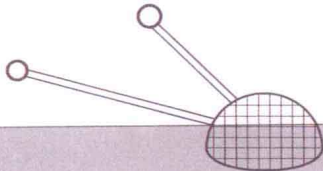
5.6.3 外部存储空间 62

Chapter 6 普通店铺也能大变身 64

6.1 选择店铺风格	65	6.4 分类导航让买家快速找到中意商品	81
6.2 教你制作吸引人的店标	66	6.4.1 制作静态分类导航图片	81
6.2.1 设计店标图片	66	6.4.2 添加分类导航文字	83
6.2.2 加入店铺名称	68	6.4.3 为导航添加动画效果	84
6.2.3 让店标“动”起来	70	6.4.4 应用分类导航	86
6.2.4 应用店标	72	6.5 手把手教你制作商品描述模板	88
6.3 店铺公告让买家掌握店铺最新动态	73	6.5.1 设计描述模板图片	88
6.3.1 公告图片设计	74	6.5.2 添加动画效果	93
6.3.2 生成公告图片代码	76	6.5.3 生成网页文件	94
6.3.3 应用公告图片	79	6.5.4 生成网页代码	96
6.3.4 输入公告内容	80	6.5.5 应用商品描述模板	99

Chapter 7 无法移开视线的旺铺特色装修 101

7.1 用色彩吸引眼球	102	7.3 旺铺装修亮点——自定义模块	115
7.1.1 确定主体颜色	102	7.3.1 公告区	115
7.1.2 完美配色	104	7.3.2 促销区	123
7.1.3 确定店铺风格	105	7.3.3 个性化图片	132
7.2 让你的店招与众不同	106	7.4 细节装修让装修锦上添花	135
7.2.1 为店铺设计一个宣传语	106	7.4.1 加入可爱的动画光标	135
7.2.2 设计店招图片	107	7.4.2 添加美妙的背景音乐	136
7.2.3 加入店铺名称和宣传语	110	7.4.3 为店铺添加计数器	137
7.2.4 添加动画效果	112		
7.2.5 应用店招	114		



Chapter 8 让买家动心卖家开心的价格如何定.....140

8.1 商品定价应考虑的因素 141	8.2.2 阶段性定价策略 146
8.1.1 成本费用因素 141	8.2.3 薄利多销定价策略 147
8.1.2 竞争与需求因素 142	8.3 商品定价实战方法 149
8.1.3 买家心理因素 143	8.3.1 分割定价 149
8.1.4 其他因素 143	8.3.2 同价定价 150
8.2 商品定价有策略 144	8.3.3 数字定价 150
8.2.1 商品组合定价策略 144	8.3.4 安全定价 152

Chapter 9 不试可惜的免费积攒人气的办法..... 153

9.1 橱窗推荐让你的商品名列前茅 154	9.5.3 邮费促销 165
9.1.1 什么是橱窗推荐 154	9.5.4 会员积分 166
9.1.2 如何获得橱窗推荐位 154	9.5.5 团购 166
9.1.3 橱窗推荐的几点技巧 157	9.5.6 抵金券 167
9.2 巧设商品发布时间 158	9.5.7 赠送红包 167
9.2.1 上架时间设短一些 158	9.6 去社区逛逛吧 169
9.2.2 选择合理的下架时间 159	9.6.1 发精华帖子 169
9.2.3 拉开时间间隔 159	9.6.2 认真回复帖子 170
9.3 巧为商品名称设关键词 160	9.7 去“淘宝网打听”提供真诚服务 171
9.4 把握商品销售淡旺季 162	9.8 去各大搜索引擎注册卖家的店铺 172
9.4.1 旺季热卖 162	9.9 启用阿里旺旺 172
9.4.2 淡季特卖 163	9.10 设置店铺友情链接 174
9.5 促销活动吸引人气 163	9.11 加入商盟建立战线 175
9.5.1 打折促销 163	
9.5.2 买就送, 变相折扣 164	

Chapter 10 付费推广迅速提高店铺人气 177

- 10.1 直通车推广提高商品曝光率 178
 - 10.1.1 什么是直通车 178
 - 10.1.2 直通车的优势 178
 - 10.1.3 怎么使用直通车 179
- 10.2 参加一元拍, 赚取超高人气 182
 - 10.2.1 一元拍优劣大PK 180
 - 10.2.2 一元拍怎样使用更合理 182
- 10.3 加入消费者保障服务让顾客放心 185
 - 10.3.1 什么是消费者保障服务 185
- 10.3.2 参加消费者保障服务的优势 185
- 10.4 小投入大回报的“淘宝客推广” 187
 - 10.4.1 单件商品推广 187
 - 10.4.2 类目推广 188
- 10.5 赞助“淘社区”活动笼络人心 189
- 10.6 投放阿里妈妈广告 191
- 10.7 杂志推广 192

Chapter 11 诚意的沟通让买家记住卖家 193

- 11.1 快速了解买家的途径 194
 - 11.1.1 研究买家的网名 194
 - 11.1.2 查看买家的收藏 194
 - 11.1.3 看买家的“淘江湖” 195
- 11.2 与买家沟通五大技巧 196
 - 11.2.1 学会有效地倾听买家所说的话 196
 - 11.2.2 学会与买家进行情感交流 198
 - 11.2.3 让买家信任卖家 198
 - 11.2.4 卖家记住自己的承诺 199
 - 11.2.5 善用表情图 199
- 11.3 与买家沟通的禁忌 200
 - 11.3.1 语言禁忌 200
 - 11.3.2 不要代买家作决定 201
- 11.4 正确处理买家评价 201
 - 11.4.1 避免差评 202
 - 11.4.2 遇到差评怎么办 203
 - 11.4.3 遭遇恶意差评 205



Chapter 12 留住原有买家 吸引新买家有妙招 207

- 12.1 为原有买家设置不同的折扣 208
 - 12.1.1 会员制让原有买家经常光顾 208
 - 12.1.2 积分制让利原有买家 211
- 12.2 把新买家当成老朋友对待 214
 - 12.2.1 用商品和价格吸引新买家 214
 - 12.2.2 用真诚服务留住新买家 214
- 12.3 及时更新商品 215
 - 12.3.1 更新商品的方式 215
 - 12.3.2 把握更新商品的数量和时间 216
- 12.4 巧用回访 216
 - 12.4.1 利用阿里旺旺回访 216
 - 12.4.2 利用电话回访 217

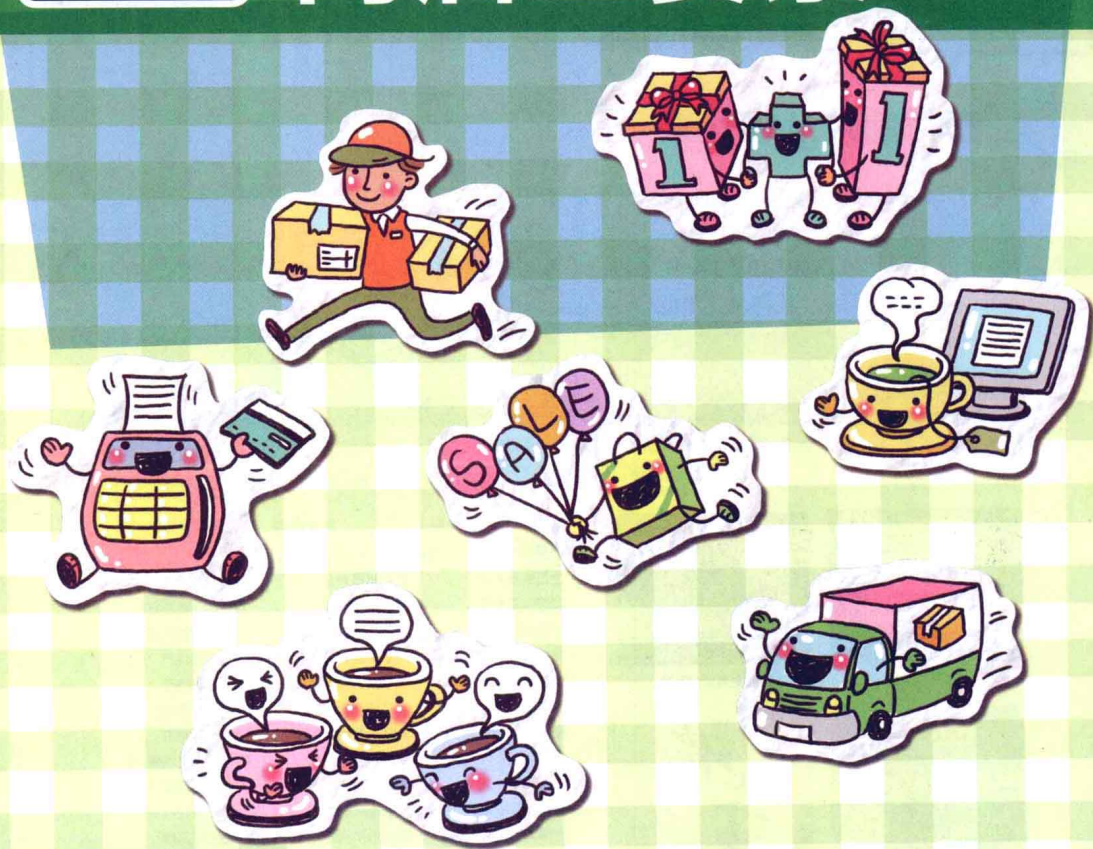
Chapter 13 打造店铺品牌, 让自己的店铺深入人心 218

- 13.1 为什么要打造品牌 219
 - 13.1.1 缩短买家的购买决策过程 220
 - 13.1.2 享有较高的利润空间 220
 - 13.1.3 无形资产 221
- 13.2 店铺品牌的形成过程 222
 - 13.2.1 找到并认识卖家 222
 - 13.2.2 信任卖家 222
 - 13.2.3 传播 222
- 13.3 品牌靠什么塑造 222
 - 13.3.1 创业发展的故事 222
 - 13.3.2 团队的故事 223
 - 13.3.3 研发的故事 223
 - 13.3.4 质量的故事 223
 - 13.3.5 营销的故事 224
 - 13.3.6 服务的故事 224
 - 13.3.7 管理的故事 224
 - 13.3.8 市场的故事 225
- 13.4 品牌形象设计 225
 - 13.4.1 设计店铺VI形象 225
 - 13.4.2 打造店铺专业形象 227
 - 13.4.3 统一的客服交流风格 228

Chapter

1

打造吸引人的 网店三要素



本章概述

如何打造吸引人的网店

网上购物在国内发展得越来越成熟，网上开店的商家也越来越多，看到别人网店的生意红红火火，而自己的却不红火，店主心里不免惆怅万分。怎样才能打造吸引人的店铺，怎么让我们的店铺在众多店铺中脱颖而出呢？总结起来不外乎三要素：精美图片、别具一格的店铺装修和让买家心动的经营策略。

精美的图片

网上店铺的一切信息都是通过视觉来传达的，要打造吸引人的网店，首先就要通过精美的图片来吸引买家，让买家首先在视觉上得到享受。精美的图片包括我们店铺装修所用的素材图，还包括我们拍摄的用于展示商品的商品图片。

1.1.1 素材图片从哪儿来

我们打开经营较好的网上店铺时，会发现店铺中有很多漂亮的图片。这些图片都是请专业的平面设计人员设计的吗？不是，大多数图片都是从素材库中找到的。互联网上有许多免费的素材网站，我们可以通过搜索这些免费的素材网站寻找到自己需要的素材图片。例如下图的“素材中国”就是一个很好的素材网站，其网址为 <http://www.sccnn.com/>。



素材中国主页

这里我们再列举一些较大的素材网站。

- **E 库素材** 网址为 <http://www.iecool.com/>
- **奇爱素材网** 网址为 <http://www.72sc.com/>
- **素材精品屋** 网址为 <http://www.sucaiw.com/>
- **中国设计在线** 网址为 <http://www.oado.com/>
- **韩国设计资源网** 网址为 <http://www.han123.net/>

需要注意的是，我们从这些素材网站中找到的素材图一般都不能直接应用，还需要对其进行加工，使其变成我们真正需要的图片。如下页左图所示，我们从素材网站中找到一张礼盒的素材图，对这张素材图进行加工，使其成为一张合适的店铺促销活动宣传图，如下页右图所示。



素材图



促销宣传图

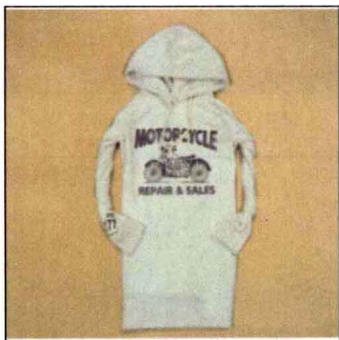
1.1.2 商品图片的拍摄有学问

网上店铺与实体店铺最大的区别之一就是商品的展示方式不同，在实体店铺中，顾客可以直接看到商品，还能够亲自感受商品的质量。而在网上店铺中，对商品的印象只能通过商品图片来得到，也就是说商品图片的优劣直接决定了顾客对商品的直观印象。

那么怎么准备商品图片呢？一些店主为了图方便，可能会从其他店铺找张类似的商品图来展示商品；有的店主直接省去图片，只用文字来描述商品。如果想让自己的店铺吸引人，以上方法都不可取。

要让店铺吸引人，店主最好能自己拍摄商品图片，同时还要在拍摄方法上多下工夫，把最好的商品图片展示给顾客。要想拍好商品图片，光线、构图、造型等都需要考虑，对那些透明、表面光滑的特殊商品，拍摄时要使用一些特殊的拍摄技巧。漂亮的商品图片更能吸引顾客的目光，激发他们的购买欲。

如下图所示，这里有两张商品图片，一张拍摄效果较差，另一张效果较好，想一想哪一张图片更能吸引你的视线。



效果差的商品图片



效果较好的商品图片

但是，拍出漂亮的商品图片并不是指要一味地将商品艺术化，失去商品原本的模样。如果商品图片效果与实际商品差距太大，销售中会产生很多纠纷。我们拍摄商品的目的是为了展示商品，

所以拍摄出的图片要最大限度地还原商品本色。当然，由于显示差异，在不同的显示器上呈现出的商品颜色必然会有一定差别，店主需要在商品描述中加以说明，避免售后纠纷。下图是某网店商品色差说明，店主可以此作参考。

—★为了避免不必要的纠纷，请JMS购买前仔细阅读，购买即代表同意以下协议★—

——现货问题——

小店商品基本上都是现货销售，但是由于商品流动迅速和难以预测难免会出现暂时的缺货断码断色问题，所以请亲们拍前务必和掌柜联系询问是否有货；对于直接拍下付款但没有现货的情况，掌柜会第一时间主动联系协商推迟发货或者退款问题。

——色差问题——

本店所有图片全部由掌柜亲手上阵实物拍摄，色彩也尽量校正到最准，但由于掌柜并不是专业的摄影师，以及各人显示器不同，色差还是难以避免的，这也是网络购物让人头痛的一点。所以请完全不能接受任何色差的MM考虑清楚再购买。色差问题将不能作为中差评、投诉、退换货的依据。

网店商品色差说明

1.1.3 如何让图片更加漂亮

很多时候，拍摄完成的商品图片会出现这样那样的问题，比如照片颜色平淡，无法将商品的艳丽颜色展示出来；又或者由于拍摄环境的影响产生严重偏色，无法真实还原商品颜色等。遇到这些问题怎么办？重拍？不需要，我们只需要将有瑕疵或者不够漂亮的商品图片进行后期处理，就能够让它们既漂亮又真实地展现商品。如下图所示，未经处理的商品图片不如经过处理的商品图片漂亮。



偏色的商品图片



经过后期处理的商品图片

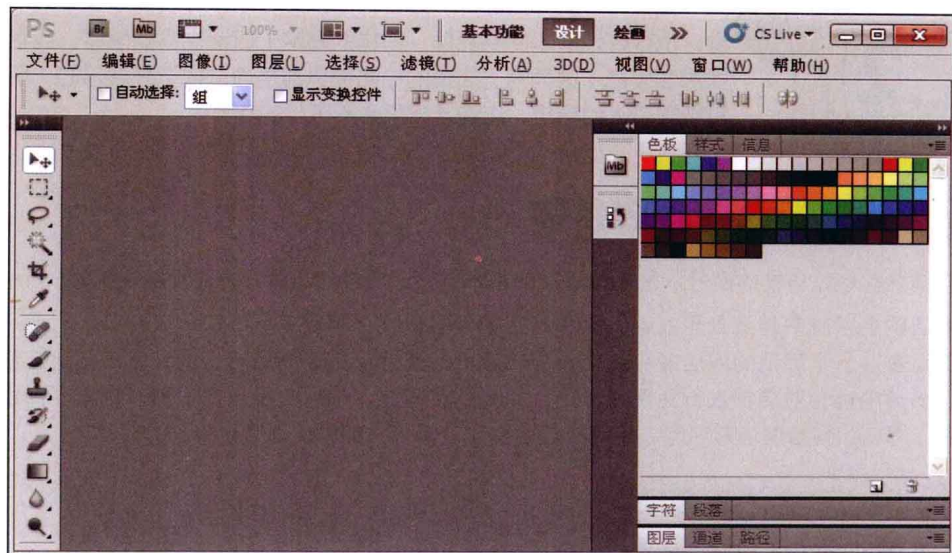


曝光不足的商品图片



经过后期处理的商品图片

常见的图像后期处理软件首推 Adobe 公司的功能强大的 Photoshop，其最新版本是 2010 年推出的 Photoshop CS5，其软件界面如下图所示。



Photoshop CS5 界面

除了 Photoshop 以外，还有一款简单实用的图像后期处理软件——光影魔术手。这款软件就像相机中的傻瓜相机，对很多效果都做了预设，不但使用方便，效果也较好，非常适合没有平面设计经验的店主使用。光影魔术手的界面如下图所示。



光影魔术手界面

别具一格的店铺装修

我们在开实体店时，一定会对店铺进行装修，目的是让店铺吸引顾客，也更好地展示商品品质。同样的开网上店铺也需要装修，或者说更加需要装修。因为网上店铺的一切信息都是通过视觉来展示的，所以要打造吸引人的网店，店铺装修是必不可少的环节。

1.2.1 独具特色的网店名称

店铺名称就是店铺的商号，是店铺识别的基本要素。要装修店铺，首先要给店铺起一个好名。

网店的名称越来越受到想在网上创业开店的人的重视，网店名称不仅代表品牌，也会是一笔无形的财富。一个好记的网店名称会让一个在店里买过性价比比较高的宝贝的买家牢牢地记住这家店铺，无形中也会对店铺进行免费宣传。比如有朋友问她，你这衣服在哪买的，她会立即说出你的店名。那么如何给网店起名呢？给网店起名应当注意什么呢？下面我们逐一来说明。

1 网店取名注意事项

综合来讲，我们在为网店起名时首先应该注意下面几点。

◆ 简洁通俗

店名一定要简洁明了，通俗易懂且读起来响亮畅达，朗朗上口，如果招牌用字生僻，读起来拗口，就不容易被顾客所熟记。

◆ 独具个性

网店有千千万万，网店名称也有千万，所以取名时应注意体现独特的个性，忌讳雷同，避免与其他店铺混淆。要从店铺名称开始就能显出店铺的特别，体现出一种独立的品位和风格，吸引更多人的注意。下面是名叫“御泥坊”的一家出售护肤面膜的网店店招，店名“御泥坊”没有直接与护肤品相连，反而用泥这样特殊的字眼，独具个性，很容易激起买家的好奇心，去了解究竟。



“御泥坊”店招

◆ 与网店整体和谐

网店名称要和网店的定位、主营商品、服务宗旨、经营目标等相和谐，这有助于塑造店铺形象。店名用字要符合自己所经营的商品，要能让人看到这个名字就能够大致猜出该店铺经营的商品类别。如下页图中所示，有一家叫“给你纯纯的爱快充店”，从其名称我们直观地想到该网店是一家经营快速充值的店铺，另外“给你纯纯的爱”又能体现店主用心服务的理念。