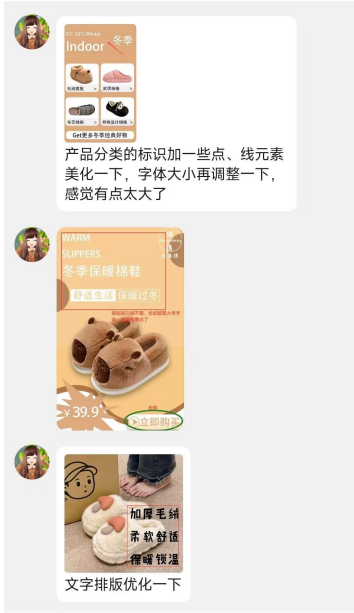


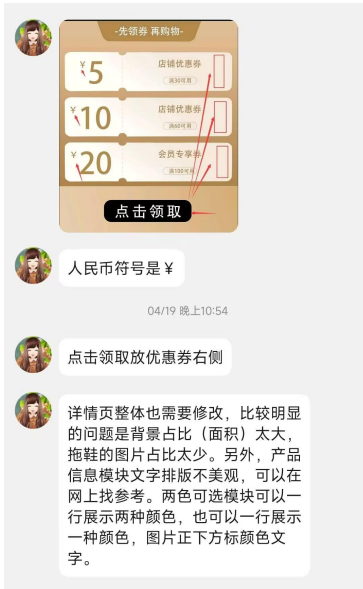
湖南网络工程职业学院毕业设计教师指导记录表

学生姓名	谭艳桃	学号	202265330130	指导教师	邹爱辉
二级学院	经济管理	专业	电子商务	班级	一班
毕业设计题目	“绒逸坊” 淘宝店铺美工设计方案				
过程性指导 记录内容	说明每一次指导情况及提供原始支撑记录（如：QQ、微信、网络空间等互动截图）  指导内容：指导老师向学生发送了美工部分的主图，提出“人民币符号在 38.9 前面”，并发送了人民币符号“¥”，提醒我正确使用符号。我回复“好的”表示会按老师要求进行修改。  指导内容：指导老师就毕业设计美工部分给出如下指导：发送一张产品分类的图片，提出产品分类的标识要添加点、线元素				

进行美化，还需调整字体大小。接着发送冬季保暖棉鞋的海报图和一张卖点图，提出要对文字排版进行优化，并且删掉海报图里的“立即购买”。

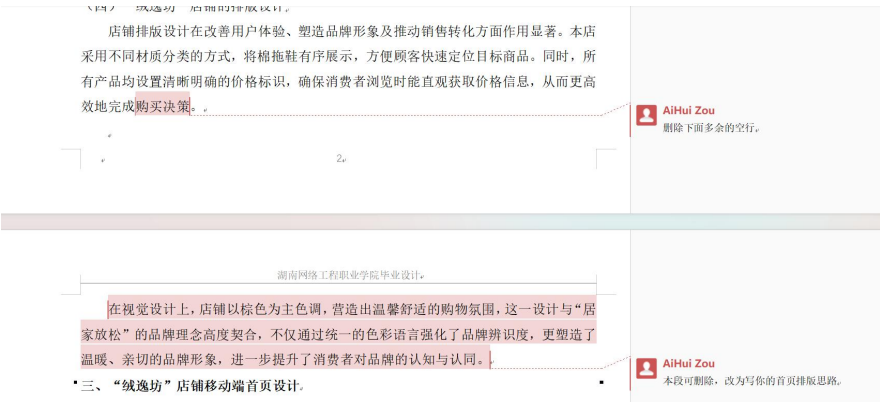


指导内容：指导老师针对毕业设计美工部分给出以下指导意见：发送品牌故事图，提出品牌故事图文字排版不美观，行距过宽，字体过于醒目，需要调整。发送热卖专区图，提出该区域排版有点紧凑，文字部分需要进一步美化。发送新品专区图，评价新品专区更像一张海报，而非一个新品模块，存在表现形式上的问题。



指导内容：指导老师发送一张优惠券展示图，提出人民币符号应为“¥”，并要求将“点击领取”按钮移至优惠券右侧。随后，老师提出详情页整体需修改，存在背景占比（面积）过大、拖鞋图片占比小、产品信息模块文字排版不美观等问题，建议可

在网上找参考，颜色选择框可一行展示两种颜色或一行展示一种颜色，并在图片正下方标明颜色文字。



指导内容：老师对毕业设计文字部分给出如下指导：针对店铺排版设计相关内容，批注提示删除下面多余的空行。对于描述店铺视觉设计以棕色为主色调及作用的文段，批注建议整段删除，改为阐述移动端首页排版思路。



指导内容：指导老师对毕业设计参考资料部分进行批注指导，指出当前参考资料中的文献年份较早，要求将文献换成 2020 年以后的，并增加文献数量。

指导教师（签字）： 邵爱辉

2025 年 5 月 20 日

湖南网络工程职业学院毕业设计教师指导记录表

学生姓名	欧林丽	学号	202265330128	指导教师	邹爱辉
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	电子商务一班
毕业设计题目	“乐乐潮绳” 淘宝店铺美工设计方案				
过程性指导 记录内容	2024. 12. 5：邹老师指出首页设计的配色不行，详情页的字体颜色太浅，看不清楚字，信息图中排版不美观。 2024/12/05 晚上8:12 对方已成功接收文件“乐乐潮绳店铺设计.zip” 首页的配色不够好看  我觉得边框用绿色 不太合适  四个字看不清楚  2024/12/05 晚上8:17 信息也是 看不清楚 下面的材质、用途、规格排版也不太美观 然后主图是针对详情页的商品进行设计 2025. 4. 17-4. 20：由于海报是同一款产品两张海报，促销信息一样，邹老师指出首页轮播海报是三张主题、产品、宣传内容都一样。				

04/17 下午1:11

欧林丽，这2张海报是同一个商品吧？



是的



这个区域是轮播海报区域，一般是3张不同的海报 主题和宣传内容不一样才行

产品也是不一样吗

04/20 下午5:31



排版很好

老师，我做好了，麻烦您看一看这样可以吗

但是轮播海报不是只对一个商品进行宣传

用3个不同的商品

好的

星云 04/20 下午5:31 不



配色和排版都很好

只需要改一下产品就可以是吧

换了商品 宣传文字内容也要换

排版和配色不用换

04/20 晚上7:16



老师，这三张海报已经更换为不同产品了，首页色彩已做调正，您再帮我看一看还有没有需要修改的

麻烦老师了

11"

10"

6"

3"

04/20 晚上7:24

好的

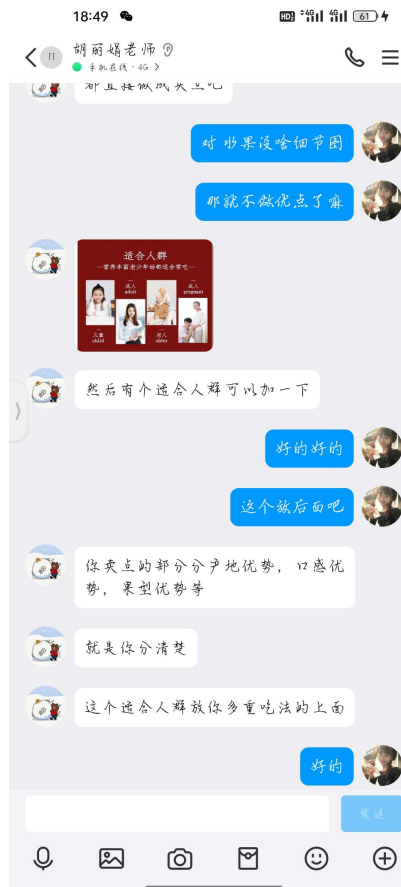
2025. 5. 9-5. 11：邹老师指出毕业设计文稿内容中部分用词与语句的不对，在文档中用红色字体标红，旁边加以批注。

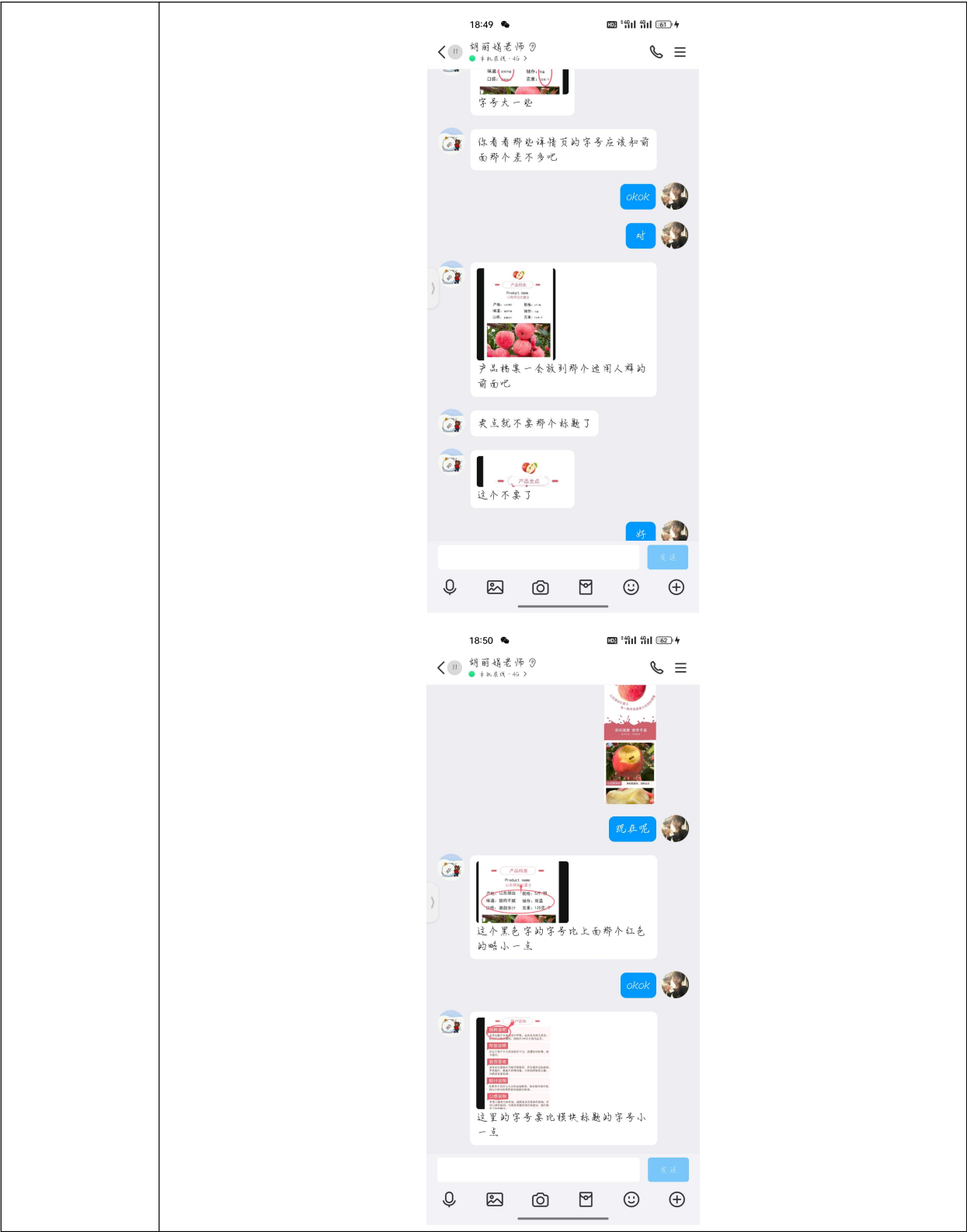
湖南网络工程职业学院毕业设计教师指导记录表

学生姓名	熊乐	学号	202265330325	指导教师	胡丽娟
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	22 电子商务 3 班
毕业设计题目	“果然好” 淘宝店铺移动端美工设计方案				
过程性指导 记录内容	说明每一次指导情况及提供原始支撑记录（如：QQ、微信、网络空间等互动截图） 18:47 胡丽娟老师 借别字 OKOK 这个标志不太好看 你换一个 好 素材尺寸也没保持一致 好的 18:47 胡丽娟老师 老师百可奔奔了 店铺理念放到最后去 这个是神马模块？ 这个要么放前面要么放在店铺理念的后面				









指导教师（签字）：胡丽娟

2025 年 5 月 20 日

湖南网络工程职业学院毕业设计教师指导记录表

学生姓名	李思	学号	202265330116	指导教师	胡欣怡
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	全日制 2022 电 子商务 1 班
毕业设计题目	“随玉而安玉石店” 爆款打造方案				
过程性指导 记录内容	初稿修改建议邮件回复： « 返回 再次编辑 撤回 回复全部 转发 删除 彻底删除 标记为... 移动到... 上一封 下一封 毕业设计初稿修改建议 发件人: 豆 <15863489@qq.com> 时 间: 2025年1月22日 (星期三) 下午4 : 56 收件人: 新 <982096060@qq.com> 附 件: 1 个 22-电商1班-李思 (初稿修改).docx 毕业设计初稿已修改, 字数不够5000字, 需要补充内容, 请仔细阅读以下建议和文中的每一条批注, 认真修改二稿! 1. 毕业设计字数不够5000字, 需要补充内容 2. 第一部分主营产品介绍过于简单, 对客户特点的分析不够精准, 参考下面批注进行修改。 3. 第二部分市场分析截图要自己加工一下, 竞争对手找得不准确, 用我的截图修改 4. 第三部分爆款的选品太草率了, 没有说服力, 定价步骤需要调整, 最终定价要符合30-39岁女性用户的消费心理, 标题设计要体现过程, 具体要求参考下面的批注。最好再设计一张海报, 用于店内宣传, 喜庆一点与过年气氛相符。 5. 第四部分小红书和微博推广文案要体现商品定价, 店铺名称, 链接, 要鼓励消费者互动转发。抖音和直播截图太假, 一看就不是这个店铺做的, 要写实实在在为店铺做了的推广。微信朋友圈、微信群、QQ群这些都是你可以做到的。 二稿修改建议邮件回复： « 返回 再次编辑 撤回 回复全部 转发 删除 彻底删除 标记为... 移动到... 毕业设计二稿修改 发件人: 豆 <15863489@qq.com> 时 间: 2025年3月9日 (星期日) 上午11 : 48 收件人: 新 <982096060@qq.com> 附 件: 1 个 22-电商1班-李思 (二稿修改).docx 毕业设计二稿有很大进步, 内容基本完整, 需要修改的地方如下: 1. 统一全文店名为“随玉而安玉石店” 2. 全文不要出现“我”“我们”等第一人称 3. 商品主图有点复杂, 商品展示太小, 需优化 4. 商品海报没有店名和爆款商品, 看不出是这个店铺的海报, 需优化, 如果实在做不出来可以把这部分换成爆款打造话术设计 5. 参考资料要近三年的, 不要直接更改日期, 要去找近年来的书籍或期刊 请仔细阅读修改意见和批注, 调整好格式, 争取下一稿能定稿! 附件(1 个) 普通附件 22-电商1班-李思 (二稿修改).docx (6.10M) 预览 下载 收藏 翻译 毕业设计定稿邮件通知： « 返回 再次编辑 撤回 回复全部 转发 删除 彻底删除 标记为... 移动到... 毕业设计定稿 发件人: 豆 <15863489@qq.com> 时 间: 2025年5月3日 (星期六) 下午3 : 19 收件人: 新 <982096060@qq.com> 附 件: 1 个 22-电商1班-李思 (定稿).docx 恭喜! 毕业设计可按此版本定稿, 后续学校如果有新的要求再统一通知修改 可以开始完善毕业设计任务书和其他答辩前的相关工作了 附件(1 个) 普通附件 22-电商1班-李思 (定稿).docx (6.16M) 预览 下载 收藏 翻译				

毕业设计修改建议与批注：



←

毕业设计初稿修改建议

1. 毕业设计字数不够 5000 字，需要补充内容
2. 第一部分主营产品介绍过于简单，对客户特点的分析不够精准，参考下面批注进行修改。
3. 第二部分市场分析截图要自己加工一下，竞争对手找得不准确，用我的截图修改
4. 第三部分爆款的选品太草率了，没有说服力，定价步骤需要调整，最终定价要符合 30-39 岁女性用户的消费心理，标题设计要体现过程，具体要求参考下面的批注。最好再设计一张海报，用于店内宣传，喜庆一点与过年气氛相符。
5. 第四部分小红书和微博推广文案要体现商品定价，店铺名称，链接，要鼓励消费者互动转发。抖音和直播截图太假，一看就不是这个店铺做的，要写实实在在为店铺做了的推广。微信朋友圈、微信群、QQ 群这些都是你可以做到的。

←

请仔细阅读以上建议和每一条批注，认真修改，争取早日完成二稿！

随玉而安玉石店淘宝店铺爆款打造方案



←

二稿修改建议：

毕业设计二稿有很大进步，内容基本完整，需要修改的地方如下：

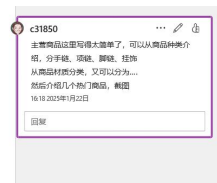
1. 统一全文店名为“随玉而安玉石店”
2. 全文不要出现“我”“我们”等第一人称
3. 商品主图有点复杂，商品展示太小，需优化
4. 商品海报没有店名和爆款商品，看不出是这个店铺的海报，需优化，如果实在做不出来可以把这部分换成爆款打造话术设计
5. 参考资料要近三年的，不要直接更改日期，要去找近年来的书籍或期刊

请仔细阅读修改意见和批注，调整好格式，争取下一稿能定稿！

“随玉而安玉石店”随玉而安玉石店淘宝店铺爆款打造方案

主营产品介绍

“随玉而安玉石店”店铺现阶段的产品有：和田玉项链、和田玉手链、朱砂项链、朱砂手链、黑曜石项链、黑曜石手链的玉石饰品。



集中在 20~30~39 岁这个区间。再观察性别分布，发现女性用户远高于男性。这个年龄段的消费者对时尚潮流有着极高的敏感度，他们追求时尚、个性，喜欢设计独特、款式多样的玉石饰品。这类人群对玉石的品质和设计有较高的要求，愿意为美丽和个性投资。他们是互联网的主力军，熟悉网络购物，并且乐于尝试新品牌和新款式。

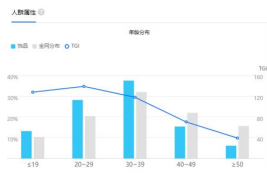


图4 百度指数“玉石饰品”搜索人群年龄分布^[4]

3. 消费心理和行为特征^[4]

他们注重饰品的品牌内涵和设计感，愿意为具有独特设计和优质品质的饰品支付较高的价格。在购买决策过程中，会受到社交媒体、明星穿搭、潮流文化等因素的影响，具有较强的从众心理。他们追求个性化，愿意尝试新品牌和新款式。



图5 2019-2023年我国珠宝玉石首饰产业市场规模及同比增速^[4]

(二) 竞争对手分析^[4]

国内电商平台上大量的玉石饰品类店铺，竞争激烈。一些知名品牌的官方旗舰店已经占据了大部分的市场份额，对“随玉面安玉石店”这类自营店铺造成了威胁。竞争对手主要分为以下两大类：

1. 全球性企业：如卡地亚(Cartier)、蒂芙尼(Tiffany & Co.)、宝格丽(Bulgari)等。这些企业在国际市场上享有较高声誉，并拥有广泛的客户基础。它们通常拥有强大的品牌影响力、先进的生产工艺和优质的客户服务，是玉石饰品行业的重要竞争者。
2. 本土企业：本土玉石饰品企业在了解本地消费者需求、文化背景和市场趋势方面具有优势，这些企业通常注重产品创新、价格策略和销售渠道的拓展，以在市场中占有一席之地。

三、“随玉面安玉石店”店铺爆款打造方案^[4]

(一) 选定爆款产品爆款选点^[4]

经过对店铺内产品的销售数据、市场需求以及竞争态势综合分析，**确定和田玉貔貅吊坠作为本次重点打造的爆款产品。**

理由是因为它是店铺销量最高的、款式较流行的款式，价格也适中，对消费者而言是比较容易接受的，以及该产品的评价比较稳定，各方面都比较适合做一个爆款，口碑好的产品也能为店铺带来一定的流量，所以选择它作为爆款是非常合适的。



后选定爆款产品的定价为 110 元^[4]



图9 淘宝平台同款商品价格^[4]

三) 爆款标题设置^[4]

为玉石吊坠产品设置一个优化的标题，关键在于精准描述、突出卖点并吸引潜在买家。我选择的宝贝的标题是：【新款天然和田玉招财如意貔貅吊坠男女款项链正品保证】这个标题中，我们首先明确了产品的主要材质“天然和田玉”，并强调了“新款”和“男女款”，以满足不同消费者的需求。接着，通过“招财如意”



图10 商品主图优化前后对比^[4]

四、“随玉面安玉石店”店铺爆款站外推广方案^[4]

(一) 小红书推广^[4]

小红书是一个以内容分享为主的平台，用户喜欢通过真实的用户体验来做出购买决策。通过发布带有个人体验的笔记，可以有效吸引潜在顾客，并促进转化。我发布的小红书笔记标题是：【和田玉貔貅吊坠的神奇魅力】文案是：自从佩戴以来，无论是工作还是生活，都似乎变得更加顺利，好运连连，仿佛真的有了招财纳福的神奇力量。这款吊坠不仅是一件精美的饰品，更是一份传递吉祥与祝福的珍贵礼物。如果你也在寻找一份寓意美好、能够陪伴你度过每一个重要时刻的礼物，那么这款

参考资料^[4]

1. 胡光熙，电子商务中的用户体验与满意度研究[J].2020.2^[4]
2. 刘淑兰，电子商务平台营销策略研究[J].2021.5^[4]
3. 叶春庭，网络经济时代市场营销策略的转变策略分析[J].现代营销(经营版).2021.7^[4]
4. 店铺 爆款打造与推广策略[M]. 第一版 由化学工业出版社出版 2023.6^[4]

c31850
这里分析不够精准，30-39岁的女性，已经工作了较长时间，属于中年成熟女性，对生活品质有了一定的要求，也有了一定的收入，在配饰上的需求也不限于年轻女性，可以在网上搜一下配饰上的文案数据，具体分析一下她们对饰品的需求
1642 2024年1月22日
回复

c31850
你图上是爆款‘饰品’，要像玉石饰品更加精准，重新截图，把饰品数据也加上分析一下
回复

c31850
这个图没有标题，难以让人信服，你可以将图上面的数据自己用Excel制作成图表，加上标题再截图
回复

c31850
这几个品牌不是主打玉石的饰品品牌，不是竞争对手，用我给你的图，一方面做玉石的品牌旗舰店，一方面是与本店类似的店铺，自己具体分析
回复

带格式的：缩进：左 0 字符，首行缩进：0 字符

c31850
不要一开始就确定，理由不够充分
首先分析爆款商品应该有什么特点，比如款式大气，受大众喜欢，价格适中，用你自己的该分析，可以在网上多看看关于爆款打造的文章，然后详细筛选的过程，第一，是筛选商品数量，然后，筛选原因，可以选到爆款商品之前，按照我的思路来，其中这个爆款商品的销量远远领先于其他两个
其次，考虑到要过年了，貔貅的寓意好，具体怎么好看下面截图详细描述
最后考虑到店铺是在过年期间打造爆款，最终选择了这款商品
回复

c31850
考虑到你这个商品的主要客户是中年女性，对饰品的品质有一些要求，定价可以不用那么低，可以定180，过年了&也比较吉利
用自己的话描述清楚定价过程
1642 2024年1月22日
回复

c31850
标题设置要体现过程，是怎么选择的关键词，选了哪些关键词，这段参考我发的范文重新写
回复

c31850
建议换个喜庆一点的配色，与过年气氛相符
回复

c31850
小红书和微视频推广文案要写出设计思路，文案中要有关键词和链接，要有商品图片，目的是要把平台的流量引入淘宝店，同时要吸引人继续转发你的文案
1642 2024年1月22日
回复

c31850
参考资料要接近3年的，不要复制别人的或者只改年份，去知网或淘宝找一些近年的期刊或者书来写，5-6条
回复

	QQ 指导记录： 22-电商1班-李思 16673407980 2025/3/26 10:47:07 实习单位正确、实习状态正常、本周工作内容1.运营店铺，2.打造爆款 豆 2025/3/26 10:55:20 内容详细些，运营什么类型的店铺，具体负责哪块，为哪家店铺打造爆款 22-电商1班-李思 16673407980 2025/3/26 11:15:56 运营食品类型的店铺，主要负责店铺商品管理和日常运营，产品上下架，编辑图文优化、信息优化，店铺评分维护，监控以及优化各项评分和商品数据跟进，为拼多多览康堂大药房旗舰店打造爆款 22-电商1班-李思 16673407980 2025/5/22 16:35:28  老师，这是我新改的图 豆 2025/5/22 16:41:59 好的
--	--

指导教师（签字）：胡欣怡

2025 年 5 月 30 日

湖南网络工程职业学院毕业设计教师指导记录表

学生姓名	蒋嘉仪	学号	202265330113	指导教师	胡欣怡
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	全日制 2022 电 子商务 1 班
毕业设计题目	“金美味” 淘宝店铺美工设计方案				
过程性指导 记录内容	QQ 指导记录： 22-电商1班-蒋嘉仪17680341221 好的 豆 2024/11/16 12:55:38 你选的那几家店都还行，主要看你准备做什么产品吧，选素材多，卖点多的会好做一点 22-电商1班-蒋嘉仪17680341221 2024/11/16 14:58:05 好的 +1 老师，群里面的是昨天全部签到了的名单嘛？ 豆 2024/11/16 14:59:05 今天的 22-电商1班-蒋嘉仪17680341221 2024/11/16 14:59:37 那我昨天签到了，这个月的就完成了吧 豆 2024/11/16 15:01:07 每天都要签到 22-电商1班-蒋嘉仪17680341221 2024/11/16 15:02:37 好的好的，我现在去签到 22-电商1班-蒋嘉仪17680341221 2024/11/16 21:29:36 最终店铺（美工）.docx (5.45MB) 文件已过期 在线预览 下载 另存为 转发 宝贝分类 所有宝贝 共搜索到 390 个符合条件的商品 关键字 价格 排序 销量 人气 销量 新品 价格 收藏 1/17 上一页 下一页 宝贝分类 所有宝贝 共搜索到 390 个符合条件的商品 关键字 价格 排序 销量 人气 销量 新品 价格 收藏 1/17 上一页 下一页 宝贝分类 所有宝贝 共搜索到 390 个符合条件的商品 关键字 价格 排序 销量 人气 销量 新品 价格 收藏 1/17 上一页 下一页 老师这是我最后选择的店铺，您看看可不可以，可以我就开始做图了 22-电商1班-蒋嘉仪17680341221 2024/11/16 21:34:31 DIGITAL 数码时代 618大促销 右手工学 舒适不累 静音不扰人				



22-电商1班-蒋嘉仪17680341221 2025/2/21 17:22:54

- 老师我的二稿改好了
- 您看看行不行



豆 2025/2/21 17:27:54

文字写了吗

22-电商1班-蒋嘉仪17680341221 2025/2/21 17:36:38

还没有

22-电商1班-蒋嘉仪17680341221 2025/2/21 17:36:52

- 图还没有定稿
-
- 确定这一版没问题，我就开始写了

豆 2025/2/23 10:11:43



这两片海苔建议换成别的东西，黑乎乎的不太好看，还有那个黑色的边框有点突兀，可以换成比背景深一点的粉色试试

豆 2025/2/23 10:15:55



左上角虾可以放大一点，满减就用优惠券里的额度，因为你这里已经有很多种额度的满减了，三组字体可以稍微区分一下，字体或者颜色区分，最下面一行字不要超出绿色范围

豆 2025/2/23 10:19:42

三个主图的定价有点问题，应该是买得越多越便宜，2包9.9，4包应该小于19.8，6包应该小于29.7

豆 2025/2/23 10:23:19

详情页做的挺好的

22-电商1班-蒋嘉仪17680341221 2025/2/23 10:42:16

好的，我改一下



豆 2025/2/23 10:45:09

还有时间，其他的细节还可以继续调整，争取高分，下一稿提交带文字的word文档

豆 2025/5/4 10:38:26



这个海报上的优惠额度要跟优惠券统一下

22-电商1班-蒋嘉仪17680341221 2025/5/4 10:39:08

好的

豆 2025/5/4 10:39:30

你改好发图给我，我来替换吧



还有最后这个长条图，也发给我

22-电商1班-蒋嘉仪17680341221 2025/5/4 10:40:26

好的，老师，我现在电脑没在身边，要过一段时间才能改

豆 2025/5/4 10:40:36

OK

22-电商1班-蒋嘉仪17680341221 2025/5/4 10:40:39

是psd吗

豆 2025/5/4 10:40:53

截图发QQ就行

22-电商1班-蒋嘉仪17680341221 2025/5/4 10:40:57

好的

豆 2025/5/4 10:48:03

其他没问题了，发图就能定稿了

毕业设计定稿邮件通知：

[« 返回](#) [再次编辑](#) [撤回](#) [回复全部](#) [转发](#) [删除](#) [彻底删除](#) [标记为...](#) [移动到...](#)

毕业设计定稿 ☆

发件人: 豆 <15863489@qq.com> 

时 间: 2025年5月5日 (星期一) 下午7 : 51

收件人: 202265330113-蒋嘉仪 <1802606255@qq.com>

附 件: 1 个 ( 22-电商1班-蒋嘉仪 (定稿) .docx)

恭喜! 毕业设计可按此版本定稿, 后续学校如果有新的要求再统一通知修改
可以开始完善其他答辩前的相关工作了

 **附件**(1 个)

普通附件



22-电商1班-蒋嘉仪 (定稿) .docx (10.09M)

[预览](#) [下载](#) [收藏](#) [翻译](#)

指导教师（签字）： 胡欣怡

2025 年 5 月 30 日

湖南网络工程职业学院毕业设计教师指导记录表

学生姓名	李建慧	学号	202265330115	指导教师	胡欣怡
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	全日制 2022 电子商务 1 班
毕业设计题目	“头号无聊玩家” 淘宝店装修设计方案				
过程性指导 记录内容	毕业设计初稿修改邮件回复： « 返回 再次编辑 撤回 回复全部 转发 删除 彻底删除 标记为... 移动到... 毕业设计初稿修改建议 发件人：豆 <15863489@qq.com> 时 间：2025年1月22日 (星期三) 下午12 : 58 收件人：202265330115李建慧 <2123627054@qq.com> 毕业设计初稿完成度较高，如电话沟通，还需进行以下修改 首页 1. Logo可以更设计感 2. 导航栏分类细化 3. 海报需要3张，需要体现利益点，如店铺优惠活动、商品价格，考虑到是淘宝店铺，受众是中国人，所以海报主体信息用中文，可以用英文点缀 4. 优惠券位置提前，小额优惠券种类太多，满减优惠额度太少，可以设计2-3种额度的满减券，再保留无门槛5元券和新客8元券即可 5. 热门推荐区、新品速递区、艺术潮玩区需要分别展示对应的商品，体现商品价格 主图 1. 要体现商品价格，店铺的优惠力度，活动时间也可以体现，要注意与海报上的信息保持一致 详情页 1. 建议更换商品，现在的商品素材太单一，难以提炼卖点，没有吸引力，要选一个有多种展示角度图片素材的商品，有功能性和卖点的商品会更好写 2. 焦点图要体现商品的卖点 3. 细节展示要选择3-4个，放大展示到位 请根据以上建议认真修改，争取早日完成！				



豆 2025/2/23 11:14:41



时间与海报保持一致

豆 2025/2/23 11:16:42



豆 2025/2/23 11:19:24



标题字变大加粗加阴影突出
下面的小字放大，下面几张图也一样

FOR THE FUN & CREATING MACHINE

桌面趣味投篮机

卡通有趣的设计，宝宝爱不释手



萌趣小鸡造型，宝宝爱不释手

-
- Figure 1-1-1 Comparison of the design of the 'New Product Activity Special' page. The left side shows the original design, and the right side shows the revised design. Red arrows indicate the changes made to the layout and content.

这样截成两条，能看明白吗

豆 2025/5/6 13:37:22

主要改下主图和主图的文字描述，其他的没问题

豆 2025/5/6 13:47:19

另外你工学云还欠了5篇周记

22-电商1班-李建慧18570777507 2025/5/6 13:47:48

好的

豆 2025/5/6 13:48:32

毕业设计改完再发我邮箱

22-电商1班-李建慧18570777507 2025/5/6 13:48:39

👉

22-电商1班-李建慧18570777507 2025/5/6 20:50:05

老师，我毕业设计改完了，已经发您邮箱了

豆 2025/5/6 21:02:29

好的

毕业设计定稿邮件通知：

◀ 返回

再次编辑

撤回

回复全部

转发

删除

彻底删除

标记为...

移动到...

毕业设计定稿 ☆

发件人：豆 <15863489@qq.com> 

时 间：2025年5月7日（星期三）上午10：41

收件人：202265330115李建慧 <2123627054@qq.com>

附 件：1 个 ( 22-电商1班-李建慧（定稿）.docx)

恭喜！毕业设计可按此版本定稿，后续学校如果有新的要求再统一通知修改
可以开始完善其他答辩前的相关工作了

📎 附件(1 个)

普通附件

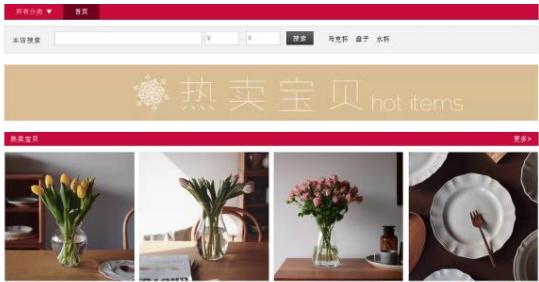
 22-电商1班-李建慧（定稿）.docx (13.57M)

预览 下载 收藏 翻译

指导教师（签字）： 胡欣怡

2025 年 5 月 30 日

湖南网络工程职业学院毕业设计教师指导记录表

学生姓名	邓蓉	学号	202265330207	指导教师	田绍崇
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	2022 级电子商务 2 班
毕业设计题目	“收集时光” 淘宝店铺美工方案设计				
过程性指导 记录内容	说明每一次指导情况及提供原始支撑记录（如：QQ、微信、网络空间等互动截图） 邓蓉-22 级 18623556960 邓蓉毕业设计美工类 (批注).docm 3.56MB 邓蓉，你的毕业设计要修改的地方已经标注了，安排好时间尽快修改，有些地方还没写的也做好 经济管理学院毕业设计内容和排版格式.doc 283.0KB 里面的格式也要按照要求调整一下，这是格式要求  图 1 sc tan 图片标题写全：图 1 店铺首页 ▪（二）目标人群分析 对自己店铺的消费者有一定的了解，可以更好地帮助我们精准营销，提升店铺的转				

费者了解活动、产品等一系列的关联营销,让消费者第一时间了解店铺的特色。如图 7 所示,整体色调与店铺装修相符合,黄色系色调富有活力。增加了 banner 的层次感觉 左边放置了 logo 与店铺名,中间放置店铺产品图片,标语“领越品质 永保本色”品类 齐全,产品丰富。右边是引导消费者关注的引导语。底部是导航栏的设计,导航栏的主要 目的是让用户可以方便、快速地浏览和访问界面中的各项功能,从而提高用户的操作 效率和体验。



图 7 店招和导航栏设计

（三）轮播海报设计

1. 店铺宣传海报设计



图 8 店铺轮播海报效果图

因此,它更具参与感,也更能调动顾客的购物情绪,给了用户占便宜的的感觉,优惠 活动往往是最有效的获取用户与提升数据的方法。大额优惠券使用了更鲜艳的颜色, 促使客户提高消费预算。底部采用文字“下单即赠”“积分换购”“立即兑换”等描述, 吸引客户点击。



湖南网络工程职业学院毕业设计



如图 15 所示,产品图尺寸 800*800,采用产品图作为背景图,突出产品 效果图又不 显突兀,巧妙的运用文案排练技巧,用矩形加文字的方式突出产品卖点和活动价格,产 品图占图比例大和文案结合,可以很好的吸引消费者。



sc tan
收藏这里做一个按钮形式的收藏图标
立即抢购上面再写一些关于产品的文案

sc tan
修改文案,店铺宣传海报文案要体现店铺 信息、优惠信息等

sc tan
重新排版,排的太密了,不要全部挨着,

sc tan
增加价格符号¥或者单位元
这个板块内容太少太单薄了,再增加一个 放几个产品然后排版设计

sc tan
上面的卖点黑色有点看不清,可以换成白色

邓蓉-22 级 18623556960

...



老师我改的刚刚发你邮箱了

好的



2025 年 5 月 8 日 11:23

邓蓉，把你做的图片源文件发我一份，有些图要调整一下



邓蓉-22 级 18623556960

...



这里图文描述不符，改一下



首页效果图没有放产品分类区那张图



邓蓉-22 级 18623556960

好嘞老师

2025 年 5 月 12 日 15:57

邓蓉-收集时光店铺任务书.doc

37.0KB

2025 年 5 月 12 日 16:57

改好了老师 毕设我发你邮箱

2025 年 5 月 13 日 09:31

邓蓉毕业设计美工类第三版(定稿).docm

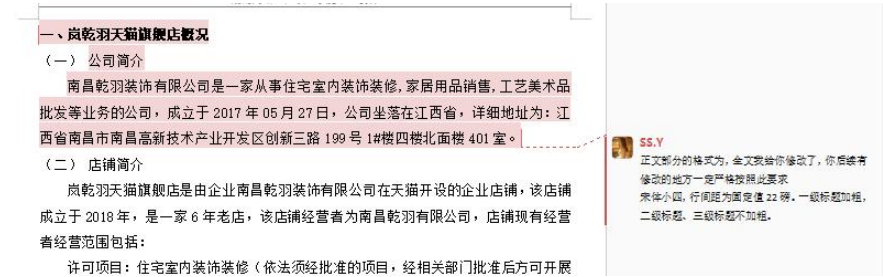
3.22MB

好的

指导教师（签字）：田弘崇

2025 年 5 月 30 日

湖南网络工程职业学院毕业设计教师指导记录表

学生姓名	胡鑫	学号	202265330215	指导教师	尹思思
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	22 级电商 2 班
毕业设计题目	岚乾羽天猫店铺引流方案设计				
过程性指导记录内容	说明每一次指导情况及提供原始支撑记录（如：毕业设计批注、QQ、微信、网络空间等互动截图）  SS.Y 1. 目录二字字体为宋体三号，加粗 2. 目录内容的字体为宋体四号，不加粗，行间距为固定值 24 磅 3. 正文全部更新以后需要重新生成目录，目录只需要到二级。 4. 你现在的目录内容和你自己现有的毕业设计的二三级标题不匹配  SS.Y 正文部分的格式为，全文我给你修改了，你继续修改的地方一定严格按照此要求宋体小四，行间距为固定值 22 磅，一级标题加粗，二级标题，三级标题不加粗。  SS.Y 图片名称字体为宋体五号，行间距为固定值 22 磅，我给你改好了，后续如果有图片添加请记得把图片名称的字体进行调整。 SS.Y 这句话不通顺，主语也没有				

二、尚乾羽天猫旗舰店 SWOT 分析

(一) Strengths (优势)

1. 强大的品牌定位

尚乾羽天猫旗舰店专注于家居装饰品,尤其是潮流落地摆件,结合现代年轻人的喜好,展现出鲜明的品牌辨识度及个性化潮流设计,满足年轻人对时尚家居的需求。

2. 丰富的产品品类

尚乾羽天猫旗舰店经营多样化产品,涵盖日用收纳、纸巾盒、花瓶等,适应客厅、卧室、书房及办公室等各种空间,全面满足消费者的需求。

SS.Y

SWOT 分析文字部分稍太多了嘛,要简化一点,表达的时候一定要保证语句的通顺性,句子要有主语,请仔细检查。

索框输入“摆件 1 米”,如图 11 所示,搜索下拉框参考来源,可以得出以下标题来进行参考。

SS.Y

关键词更改,下面的搜索下拉框相应的要修改

例: 适用于上开挂暴力版收纳柜设计餐厅落地摆件装饰

直通车推广

淘宝直通车是淘宝的一种按点击付费(CPC)的广告推广工具,商家通过竞价关键词在淘宝平台展示商品,增加曝光和销量。直通车推广商家需要选择相关关键词,并设价,通过竞价排名让广告展示在淘宝搜索结果或推荐页面。这样可以提高客户与店相关性以及店铺有更高的转化率。



SS.Y

你的推广方式单一了一些,你干脆把直通车改成站内推广(站内推广里面写直通车推广,再写店铺内有什么活动没有,截图+文字的形式来说明,或者你写写店铺有没有平时的直播,有的话针对这款产品直播时候的截图也就上去)还需要增加站外推广(微博、微信、小红书、抖音等)找不到店铺这个产品在各个社交平台的引流和推广方案,那就自己找找朋友圈、微博、抖音、小红书的推广截图。

五、店铺引流方案实施效果

(一) 店铺 DSR 评分增长情况

本次尚乾羽天猫旗舰店实施引流方案时间为 2024 年 11 月 30 日至 2024 年 12 月 31 日,耗时一个月。如图 18 所示在引流方案前综合体验分为 4.0,宝贝质量分为 4.0,物流速度为 4.6 分,服务保障分为 4.7 分。

SS.Y

(一) 店铺 DSR 评分增长情况

DSR 评分前后感对比

(二) 店铺经营指标提升情况

第一部分,优化前 11 月 1 日-11 月 30 日的图片+各指标情况分析的文字;

第二部分,优化后 12 月 1 日-12 月 31 日的图片+各指标情况分析的文字;

第三部分,简单总结下引流效果



SS.Y

图片替换成截图,下同



看批注



胡鑫-三稿-已修改.docx



5.8 MB 已过期



胡鑫，定稿发给你，保存好，下周答辩的时候需要。等答辩的时候看答辩老师有其他意见再进行修改。



胡鑫-定稿.docx



6.9 MB 已过期

04/29 16:57



这里的关键词搜索上次说过不能写摆件1，这个不是合适的关键词



而且淘宝标题的撰写，前后都是重要的关键词，因为后台是从左右往中间进行摘取的



或者你需要强调尺寸，那就搜索摆件1米这样的关键词之类的

04/29 17:02



（三）**淘宝客推广**
淘宝客推广是一种按成交计费的推广模式。淘宝客上传产品生成链接，买家通过点击的佣金。
淘宝客推广这里也没改，你进淘宝联盟搜索这款产品有没有做淘宝客，有的话可以写，把具体的流程、佣金截图写出来



这个图不能拍照，能截图吗



这样不行诶



或者用扫描 app 拍照，起码不是这样

我迟点问问那边



应该可以拿到



那后面几张图都截图，不能拍照，完全看不清楚



到时候你自己替换

好的





胡鑫-二稿-已
修改.docx



5.47MB / 已下载



用电脑打开才能看到批注，在我的这个版本上按照批注要求进行修改，特别注意格式，直接拿我的格式刷，图片题目为宋体五号，你自己改



还有封面和目录不要页眉、页眉线和页码，页眉、页眉线和页码都从正文开始

04/29 17:50

.麥芽糖.. 04/29 17:45



用电脑打开才能看到批注，在我的这个版本上按照批注要求进行修改，特别注意格式，直接拿...

好的





展望未来，店铺引流仍有较大优化空间。一方面，可深化与小红书、抖音等内容平台的合作，通过短视频、直播等形式强化产品视觉呈现与品牌故事传播，吸引年轻用户群体。另一方面，结合智能家居与环保材料趋势，开发差异化新品，并通过跨界联名、限量款发售等方式制造话题热度，提升品牌溢价能力。此外，基于大数据分析精准定位高潜力消费人群，动态调整推广策略，平衡付费流量与自然流量占比，将成为持续提升店铺运营效能，实现长效增长的关键方向。

你这里的展望就可以抽一两个写在前面，然后你可以看看店铺有没有直播间，有的话可以用直播间的截图来写。

05/06 21:14

麦芽糖.. 05/06 21:06

展望未来，店铺引流仍有较大优化空间。一方面，可深化与小红书、抖音等内容平台的合作，通过短视频、直播等形式强化产品视觉呈现与品牌故事传播，吸引年轻用户群体。另一方面，结合智能家居与环保材料趋势，开发差异化新品，并通过跨界联名、限量款发售等方式制造话题热度，提升品牌溢价能力。此外，基于大数据分析精准定位高潜力消费人群，动态调整推广策略，平衡付费流量与自然流量占比，将成为持续提升店铺运营效能，实现长效增长的关键方向。

你这里的展望就可以抽一两个写在前面，然后...

店铺没有直播🙄



好的，那直播放在后面

指导教师（签字）： 尹思思

2025 年 5 月 25 日

湖南网络工程职业学院毕业设计教师指导记录表

学生姓名	彭琪姣	学号	202265330304	指导教师	彭楚钧
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	22 级电子商务 3 班
毕业设计题目	“独角犀”天猫旗舰店装修设计方案				
过程性指导记录内容	说明每一次指导情况及提供原始支撑记录（如：QQ、微信、网络空间等互动截图） 指导记录截图如下： 修改意见： （二）目标人群分析中的年龄分析与图片不符合； - 具体的产品风格以及目标人群定位是什么？在店铺色彩搭配中需要简单描述下； - 口语化，如：“顾客在进行购行为的时候”“太长了觉得麻烦”等语句过于随意，需调整为规范表达（如“消费者在购物决策过程中”“因页面过长导致用户操作不便”）； - 其他详见文中修订及批注部分。 “独角犀”旗舰店装修设计方案 （二）目标人群分析 如图 2 所示，通过百度指数搜索“居家用品”可以看出店铺的核心目标人群年龄集中于 20-39 岁区间。这一群体主要由在校大学生、职场白领以及部分家庭主妇构成。他们具备一定的消费能力，且购买意愿颇为强烈。在当前竞争白热化的市场环境下，消费者对于居家用品的考量重点已逐渐向健康环保性、便捷性与实用性转移。对于在校大学 二、“独角犀”旗舰店店铺分析 （一）店铺名称 “独角犀”旗舰店的店铺名是店主精心设计的，店主想要通过动物形象传递“我们爱钻牛角尖”的核心理念，所以采用独角犀的形象和独角犀名称作为店铺的 logo 和品牌名，这种理念通过 logo 和品牌名的设计传达出品牌对品质和创新的不懈追求。而 RHINO 根据“独角犀”旗舰店的产品风格以及目标人群定位，选择比较鲜艳、明亮、自然的搭配方式跟符合店内消费者的心理配色。所以店铺主要采用浅绿色和绿色作为店铺主色调，黄色作为辅助色。浅绿色是一种清新、柔和的色彩，在店铺装修中，浅绿色会给人带来舒缓、宁静的感觉。让人的心情自然地放松下来，可以加强客户的停留时间。绿色本身具有自然、健康、生机勃勃的特点。它为店铺带来一种贴近自然的感受，这种色彩可 图 5 “独角犀”旗舰店页面布局图 湖南网络工程职业学院毕业设计 图 6 “独角犀”旗舰店店招				

	预售到手价 129起 点此抢购> 预售到手价 56起 点此抢购> 图 12 “独角犀”旗舰店热销爆款区域图 (六) 店铺更多好物 (七) 售后专区 顾客在进行购行为的时候往往还会更加关注售后的相关信息，以次为自己在下单的时候有相应的保障，或者想返回上面的页面看看，太长了觉得麻烦。 所以我在售后板块采用图文并茂的方式重点罗列了“官方正品授权，七天无理由退换货，赠送运费险，售前售后咨询”和客服的在线时间以及返回顶部的按钮。 修改意见： 1、结合目标人群定位店铺整体风格。 2、目录序号有重复，小标题要对齐； 3、热销爆款需要体现销量； 4、图 20 需要真实产品图片截图； 5、产品卖点部分先文字后图片 6、其他详见文中修订及批注部分。 “独角犀”天猫旗舰店装修设计方案 一、“独角犀”天猫旗舰店简介 (一) 店铺基本情况分析 “独角犀天猫旗舰店”是一家在天猫平台上出售居家用品的店铺，以杯具为主要营销产品，厨房和饭盒为次要营销产品，店铺致力于为顾客提供高品质、高性能的居家用品，满足人们在日常生活中的品质和便捷的需求。其始终秉承“我们爱钻牛角尖”的品 这才能成为店铺可持续发展的关键。 店铺的风格是根据产品的风格来定义的，“独角犀”天猫旗舰店主要产品为居家用品，所以整体风格定位为时尚简约、活力、清新这三个标签进行店铺装修设计。 (二) 店铺色彩搭配 图 13 “独角犀”天猫旗舰店热销爆款区域图 (六) 店铺更多好物 图 21 “独角犀”天猫旗舰店产品卖点图 1 如图 21 所示，为“独角犀儿童保温杯”的第一个产品卖点效果图。整体背景颜色为绿色渐变色，黄色为下方展示产品的矩形展示台。整体部分分为上中下三部分。上方
--	---

22级电商三班彭琪姣



- (二) 店铺风格定义.....
- (二) 店铺色彩搭配.....
- (三) 店铺首页排版设计

2个（二），首字没有对齐



2025/05/18 12:36

1彭琪姣（修改意见
2）.doc



25.7 MB 已发送

2025/05/18 14:32

对方已成功接收文件“1彭琪姣（修改意见2）.doc”

2025/05/18 15:00



老师20图应该可以不需要改吧，我下面都有分
别用图片介绍的



22级电商三班彭琪姣



这一个

2025/05/18 15:05

对方撤回了一条消息



这个是我的一个总结，然后下面我都分别用了文字和图片介绍了

2025/05/18 15:20



最好是真实的图片



修改意见：

- 1、根据学院格式要求结语改成小结；
- 2、提交时间不是 2024 年，写最后提交的时间；
- 3、优惠券“满 70 元减 10 元”“满 130 减 20 元”图上的“满 300 减 30 元”是不是少了，满 300 应该减得更多点。

“独角犀”天猫旗舰店装修设计方案

修改意见：

- 1、目录字体宋体小 4，按照群发的学院文档格式要求；
- 2、优惠券建议满 300 元应该减 40 元以上，4 个 70 元就有 40 元优惠券了；
- 3、最后仔细检查，没问题可以定稿。

“独角犀”天猫旗舰店装修设计方案

指导教师（签字）： 靳楚钧

2025 年 6 月 5 日

湖南网络工程职业学院毕业设计教师指导记录表

学生姓名	李斌玉	学号	202265330219	指导教师	尹思思
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	22 级电商 2 班
毕业设计题目	uhue 天猫旗舰店美工方案设计				
过程性指导 记录内容	说明每一次指导情况及提供原始支撑记录（如：毕业设计批注、QQ、微信、网络空间等互动截图） 尹思思 李斌玉，这张图立即抢购 -女神狂欢节来袭- 5.5女神节狂欢盛典 满减上不封顶 全场满119-20元 活动时间：2025年5月10日-5月13日 进店抢购> 改成这个图的 新品专区 -New Arrival- 女神12夜面膜·6月抵片专场 Uhue主杨系列5D镜面面膜12支装礼盒 新品上市价：629元 立即抢购> 立即抢购的颜色设计 上面字的看不清 2025/05/10 22:22 图片改好了直接发我哈 2025/05/10 23:04 -女神狂欢节来袭- 5.5女神节狂欢盛典 满减上不封顶 全场满119-20元 活动时间：2025年5月10日-5月13日 进店抢购> 2025/05/13 17:08 李斌玉-定稿.docx				

四、商品主图与详情页设计方案 9

（一）商品主图设计 9

（二）商品详情页设计 11

五、作品成果展示 16

（一）店铺首页展示 16

（二）产品主图展示 17

（三）详情页展示 18

小结 19

参考资料 20

SS.Y

1.目录只需要到二级标题，不要到三级标题

2.正文全部改完重新更新新目录，字体为宋体四号，

“uhue ”天猫店铺美工方案设计

版：文字的排版风格、大小和颜色应与海报的整体设计相协调，确保信息易于阅读且引人注目。合理的排版能够增强海报的美观度和信息传递效果。通过注重这几个关键点，海报不仅能够有效传播品牌信息，还能提升整体视觉吸引力，从而更好地吸引潜在顾客。



图 8 店铺宣传海报效果图

SS.Y

这个更像产品宣传海报，因此可以把这里的文字变成：

活动立减30元

这里的文字改成“新品上市立减30元”。然后把新品的海报和店铺宣传海报互换一下，相应的文字顺序也要改一改。





图 19 产品信息

SS.Y

品牌:
uhue
产品名称:
uhue液体腮红
净含量:
4.5ml
保质期:
3年

字体大小一致试试，不需要加粗，不然感觉字大大小小不是很统一

5. 模特展示

模特展示能够更有效地吸引消费者，提升购买欲望。



SS.Y

只写了模特展示的作用，还需要用文字写出具体的模特展示部分的设计思路，此部分文字描述内容太少，文字至少2-3行。

SS.Y

第一张图很自然，第二三张图，图片直接覆盖在上面，或者你把模特图和左右两侧的产品颜色很好的进行结合

图片都是直角，直直的覆盖在上面

L02 香橘岛
打造自然无负担妆容
适合肤色: 黄皮/黄黑皮

L04 原野陶
陶陶自然生肌感
适合肤色: 白皮/黄皮/暗肤色

这里虽然只压了一点点，但是设计上还是要修改，你可以把它放在液体腮红颜色的下一层

7. 售后服务

优质的售后服务不仅提升客户满意度，还能增强客户忠诚度。



图 23 售后服务

SS.Y

售后服务下面的文字里售后服务四个字的部分太远了，要接近一些。

售后服务
After-Sales Service

收货后可先使用小瓶装
若使用不满意
可在正装未开封
且不影响二次销售的情况下
享受七天内无忧退换

这里“收货后可先使用小瓶装”是什么意思？没有理解。此处应该就是展示售后服务包括哪些内容。

五、作品成果展示

(一) 店铺首页展示



SS.Y

首页Banner

店铺宣传海报

新品宣传海报

优惠券

新品推荐

爆款推荐

店铺宣传海报和新品宣传海报要按照排序顺序更新后，形成最后版本

指导教师（签字）：尹思思.

2025 年 5 月 25 日

湖南网络工程职业学院毕业设计教师指导记录表

学生姓名	邵梦芳	学号	20226533011	指导教师	伍琼琳
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	22 电商 3 班
毕业设计题目	“鑫果联萌生鲜”网店美工方案				
过程性指导 记录内容	说明每一次指导情况及提供原始支撑记录（如：QQ、微信、网络空间等互动截图） 一、题目及提纲修改确定 点击查看链接直接打开 或者 淘宝搜索 直接打开 做这个产品可以吗老师 2024/10/26 10:54 可以自己多找一些素材 选择搭配在一起好看的 好的 202265330311 邵梦芳 毕业设计.doc 2.19MB / 已下载 修改的提纲和图片修改意见都在文件夹里，整体还不错，但是首页每个专区的元素有点太单一了，都是差不多的布局，不够有特色，还可以调整调整， 二、修改过程 202265330311 邵梦芳 毕业...222改.doc 19.83MB / 已下载 通篇看一遍我修改了哪些地方以后，再点击接受所有修订，然后根据批注再一条一条修改，这样我才能看到你修改了哪些地方，不会跟之前我改过的混在一起哈 写得很不错，再修改一下应该差不多就可以定稿了 排版布局这里是要这样写，不是在后面的每一段写一句话，集中在排版图这里写，让读者可以先大致有个了解，这些模块都是什么意思 202265330311 邵梦芳 毕业...0503.doc 19.51MB / 已下载 把这里改下，最后效果展示的截图截小一些，检查下文字通顺、格式，就差不多了 一、“鑫果联萌生鲜”网店基本概况 （一）店铺简介 “鑫果联萌生鲜旗舰店”是一家专注于提供新鲜水果和蔬菜的线上店铺。该店定位为中高端市场，提供高品质的生鲜产品。店铺自上线以来，凭借优质的产品和服务，赢得了广大消费者的喜爱。店铺目前运营良好，销售额稳步增长。店铺地址：湖南省长沙市岳麓区XX路XX号。店铺电话：0731-XXXXXXX。店铺网址：www.xingguoliangmeng.com 二、网店美工方案 （一）设计思路 本方案旨在提升网店的视觉吸引力，增强用户体验，从而提高转化率。设计思路如下：1. 整体风格：清新自然，突出新鲜水果的主题。2. 色彩搭配：以绿色和红色为主色调，营造生机勃勃的氛围。3. 布局结构：采用模块化设计，清晰展示产品分类和促销信息。4. 视觉元素：使用高质量的产品图片和生活化的场景图，增强代入感。5. 交互设计：优化按钮和链接，提升操作便捷性。6. 响应式设计：确保在不同设备上都能良好展示。7. 品牌识别：统一店铺视觉形象，强化品牌记忆。 （二）页面设计 1. 首页设计：顶部设置轮播图，展示当季主打水果；中部设置产品分类导航，方便用户快速浏览；底部设置品牌故事和联系方式。2. 商品详情页设计：突出产品卖点，展示多角度产品图；设置用户评价和问答，增强信任感；添加相关推荐商品，提升客单价。3. 购物车和结算页设计：简洁明了，突出优惠信息，促进下单转化。4. 移动端适配：针对手机用户优化页面布局，提升移动端购物体验。 （三）实施计划 1. 需求调研：收集用户反馈，明确设计方向。2. 方案制定：根据设计思路制定详细执行方案。3. 设计执行：按照方案进行页面设计和视觉优化。4. 测试上线：进行多端测试，确保页面正常显示。5. 效果评估：上线后跟踪数据，评估设计效果，持续优化。				

指导教师（签字）：伍琼琳

2025 年 5 月 15 日

湖南网络工程职业学院毕业设计教师指导记录表

学生姓名	彭思宇	学号	202265330303	指导教师	彭楚钧
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	22 级电子商务 3 班
毕业设计题目	“拓匙” 淘宝旗舰店装修设计方案				
过程性指导 记录内容	说明每一次指导情况及提供原始支撑记录（如：QQ、微信、网络空间等互动截图） 指导记录截图如下： 修改意见： 1、避免口语化，如：咱们的车钥匙； 2、店招两边无字部分去掉，突出文字； 3、全文统一字体、首行空2格； 4、部分图片设计字体与背景不突出； 5、所有图片放大显示； 6、参考文献格式不统一； 7、其他详见文中修订及批注部分。 “拓匙” 淘宝旗舰店装修设计方案 二、“拓匙” 淘宝旗舰店店铺分析 (一) 店铺名称 “拓匙旗舰店”的店铺名称，结合了技术开拓性的词汇。“拓”主要含义是开拓、拓展的意思，开拓新的领域和可能。紧跟技术潮流，引进新的产品，拓展更多的用户；而“匙”则是代表着车钥匙，它是开启汽车的关键，也是店铺的核心业务。所以“木朵”决定店铺的产品设计和质感追求着一种自然、温暖和优雅的感觉。从而把“拓匙”合在一起，寓意着店铺在车钥匙这片天地里不断探索、创新，为车主们提供更优质、更先进、更个性的车钥匙产品和服务。让每一位车主拿到咱们的车钥匙，都能感受到科技与便捷，开启美好出行生活。 (四) 店铺页面布局 店铺页面采用模块化布局，遵循用户浏览动线，将信息有序整合，实现营销与服务功能的高效传递。通过店招、导航栏、海报、产品分类、会员专区、直播专区、热销 彭楚钧 ? 彭楚钧 避免口语化。 彭楚钧 首行空2格。				

产品展示区位于页面右侧，通过高对比度的红色矩形框突出“立即购买”按钮，有效引导用户视线并提升点击率。产品核心信息（如价格、介绍等）则以清晰简练的排版布局于按钮上方，确保用户快速获取关键内容并完成购买决策。如图 6 所示：

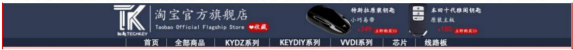


图 5 店铺店招图

2.轮播图海报

海报的整体色调以深蓝色和灰色为主，搭配金色和红色的装饰元素，深蓝色和灰色给人一种稳重、专业的感觉，而金色的彩带和红色则增添了节日的喜庆氛围，吸引顾客有进行下一步的动作。海报右侧的产品展示图作为视觉焦点，采用了平面展示，吸引顾客的目光。产品展示图清晰且细节丰富，能够让顾客对产品有一个直观的了解，增加购买欲望。

海报的主要背景使用蓝灰色，设计简洁，没有过多的装饰元素，避免了信息过载的影响，简洁的设计风格确保用户能够快速获取关键信息，给人一种冷静、可信赖的感觉，提高转化率。海报设计简洁，没有过多的文字信息，确保观众能够快速获取关键

主，很好地衬托出了主要信息。整体设计风格简洁，且有创意感，能够有效吸引目标客户群体并激发购买欲望。



图 7 店铺首页轮播海报

“限时狂惠专场，多种好礼送不停”，并且包含一个引导性的按钮“点击预约抽奖”，用来提升顾客参与直播和互动。如图 9 所示：



图 9 商品分类图

彭楚钧
两边无字部分去掉，突出文字。

彭楚钧
统一字体。
彭楚钧

彭楚钧
黑底红字不明显，右侧字体放大。

彭楚钧
图片放大显示。

匙在驾驶中的实际运用，以增强顾客对产品的认知和兴趣。如图 10 所示：



图 10 热销单品区域

彭楚钧
放大显示。

图17 所示:



图 17 智能液晶钥匙主图

彭楚钧
右图字体反了。

接下来将展示的卖点图，每张图从不同角度宣传产品的卖点，帮助客户更加清晰的了解产品的特色和优势。如图19所示:



图19 详情页切片图

彭楚钧
红色字体不突出。

能都配上简要的文字说明，以使用户了解产品的多样化功能。如图20所示:



彭楚钧
图片放大。

湖南网络工程职业学院毕业设计

参考资料

- [1]付志勇、夏晴. 电商设计方法与工具手册. 北京: 清华大学出版社, 2023 年.
- [2]王楠. 网店美工宝典 (第 3 版). 北京: 电子工业出版社, 2022 年.
- [3]蒋珍珍. 网店美工与视觉营销. 北京: 化学工业出版社, 2022 年.
- [4]贺永胜. 图形图像处理软件 Photoshop 的教学探索. 甘肃教育. 2021 年第 2 期.
- [5]张文涛. 以模仿说视角看网店美工课程教学改革. 西部皮革. 2021 年第 23 期.
- [6]黄文州. 浅议高职网店美工课程项目式教学改革——以网店商品详情页教学设计为例 [J]. 上海商业, 2021, (04): 183-186.
- [7]候乐乐. 《网店美工》课程项目化教学改革探究 [J]. 山西青年, 2021, (18).
- [8]许甜华. 用户画像技术在电子商务系统中的研究应用 [D]. 北方工业大学, 2019.

彭楚钧
文献格式不统一。

修改意见：

- 1、男性占据了目标人群的比例不符合图片数据；
- 2、图5店招红色字体与背景不凸显；
- 3、其他详见文中修订及批注部分。

“拓匙” 淘宝旗舰店装修设计方案

(三) 目标人群分析

根据百度指数的数据显示，从年龄上看，30 - 39 岁是主力军，需求最大，占比 32.52%。40 - 49 岁的顾客也不少，占比 22.95%。20 - 29 岁的年轻群体也占了一定比例 19.11%，女性占据了目标人群的 47.82%；男性占据了目标人群的 52.18%。山东省和河南省的购买占比最多，看出这两个省份对该产品感兴趣的人口众多，经济发展较好，消费水平相对较高，同时，追求性价比和实用性的产品。综上所述，拓匙旗舰店的目标人群主要是广大用户群体，年龄偏向中青年群体。地域上，广东省和河南省的购买占比较高。目标人群对店铺的主营产品比较感兴趣。如图 2 所示：

彭楚钧
应该是60%以上

修改意见：

- 1、目录二（二）首字没对齐，页码格式不对；
- 2、学院格式要求是小结，不是结语；
- 3、图4页面布局图与后面的设计不一致；
- 4、图6、8海报需要体现特色、卖点；
- 5、图20字体反了；
- 6、其他详见文中修订及批注部分。

“拓匙” 淘宝旗舰店装修设计方案

套，“拓匙”以适中的价格、贴心的服务，成为广大车主装点爱车的首选店铺。未来，我们将继续以用户需求为导向，用创新与诚意，让科技为每一次出行保驾护航。

(二) 主营产品

在当今汽车普及的时代，汽车钥匙、遥控及芯片作为汽车使用过程中的关键部件，其品质与功能愈发受到关注。“拓匙”旗舰店始终秉持品质至上的原则，不断优化产品功能，为车主提供更优质、更智能的汽车钥匙相关产品，满足市场多样化需求，助力每一位车主的出行生活。如图 1 所示：



彭楚钧
删除：！

彭楚钧
与图空0.5行。

力每一位车主的出行生活。如图 1 所示:



图 1 主营产品展示图

彭楚钧
与图空0.5行.

彭楚钧
与图空0.5行.

修改意见:

- 1、图10前后表述不一致;
- 2、接受对全文所做的所有修订;
- 3、图片尽量跟页面等宽, 清楚显示;
- 4、其他详见文中修订部分。

“拓匙” 淘宝旗舰店装修设计方案

所属学院:	经济管理学院
专 业:	电子商务
班 级:	2022级电子商务3班

套, 拓匙 以迫中的性价比、贴心的服务, 成为广大车主关注的焦点。未来, 我们将继续以用户需求为导向, 用创新与诚意, 让科技为每一次出行保驾护航。

(二) 主营产品

彭楚钧
删除: !

湖南网络工程职业学院毕业设计

小结

通过这次项目, 我选择以拓匙旗舰店为原型, 我将课堂所学的理论知识与实践进行了深度融合, 在美工领域塑造领域充分展现了专业素养与创新能力。在整个过程中,

彭楚钧
设置格式: 两端对齐

电商三班彭思宇 ●



老师，下午好！

2025/03/12 14:10



我想定一下毕设的主题



我想做美工关于汽车钥匙这一类的



想请问一下老师的建议

2025/03/12 14:34

可以的



2025/03/12 14:40



老师，现在要先交图片制作的素材吗？



然后在画图

你先保留，暂时不交



电商三班彭思宇 ●



2025/03/25 12:08



老师好，我想请问一下首页和详情页的要求是什么？

2025/03/25 14:47

我改天发个样板给你



好的

2025/03/25 14:47



那我现在要把文字写了吗？

可以



还是先把图做完

都可以





一、“拓匙”淘宝旗舰店简介

(一) 店铺基本情况分析

“拓匙淘宝旗舰店”专注于汽车钥匙及智能车品领域，为车主打造兼顾实用与格调的出行好物。从钥匙升级到智能防盗，我们以“安全+品质”为核心，用先进技术革新传统车钥匙功能，严选高强度合金与精密芯片确保耐用性。通过多道工序质检把控产品质量，让每一把钥匙都成为守护爱车的可靠伙伴。

拓匙始终坚持用高性能产品传递科技温度，让更多年轻车主轻松享受便捷、智能的用车体验。无论是适配多车型的高颜值遥控钥匙，还是兼具时尚与实用的智能钥匙套，“拓匙”以适中的价格、贴心的服务，成为广大车主装点爱车的首选店铺。未来，我们将继续以用户需求为导向，用创新与诚意，让科技为每一次出行保驾护航！

(二) 主营产品

在当今汽车普及的时代，汽车钥匙、遥控及芯片作为汽车使用过程中的关键部件，其品质与功能愈发受到关注。“拓匙”旗舰店始终秉持品质至上的原则，不断优化产品功能，为车主提供更优质、更智能的汽车钥匙相关产品，满足市场多样化需求，助力每一位车主的出行生活。如图1所示：

格式不对，没对齐

首行空2格

好的，老师

2025/05/08 21:56

老师，格式改好了

电商三班彭思宇 ●



..... 1 1

..... 1 1

..... 1 3

..... 1 9

..... 2 0

2个字怎么隔那么开

2025/05/24 21:09



好的，老师

电商三班彭思宇 ●

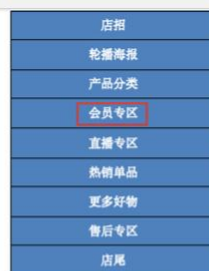


图 10 优惠专区图

前后表述不一致

电商三班彭思宇 ●



问题不大，修改后差不多定稿了



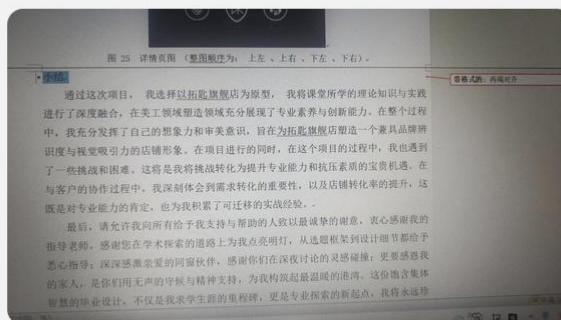
赶紧修改后发我



2025/06/02 20:56

对方已成功接收文件“6彭思宇（修改意见4）.docx”

2025/06/02 21:07



老师这个是什么意思呀

2025/06/02 21:17



电商三班彭...



接受对文档所做的所有修订(H)

7

看群



2025/06/02 21:17

点击这个地方就可以了



好的

2025/06/02 21:36



6彭思宇（修改意见
4）.docx



4.9 MB 已过期



老师，改好了

2025/06/09 08:48



彭思宇03毕业设计任务
书(1).doc



38.0 KB 已过期



指导教师（签字）： 彭楚钧

2025 年 6 月 5 日