



农产品视觉营销及包装设计

主讲：王丽君

课程大纲

- 一、电商常用广告图分类
- 二、电商广告图的作用及定位
- 三、价值的视觉表现方法



种类

钻展

特点

引流：宽泛引流

视觉：创意、怎么引人点击怎么来

侧重点：视觉冲击、创意、文案

直通车

特点

引流：精准引流

视觉：差异化视觉、展现产品为主

侧重点：色彩、突出产品卖点

活动入口图

聚划算

品牌团

.....



例:

仓库空 年末大清仓 秒杀¥0.01起 全场品牌最高满199减100

手机逛淘宝

宝贝 天猫 店铺

许多小鱼游来游 搜索 高级搜索

床单 中老年女装 女士羽绒服 四件套 婚庆四件套 妈妈装毛衣 沙发垫 被套 针织衫 油画 短靴 羊毛衫 眉笔 更多

淘宝特色服务

主题市场

- 女装 男装 鞋靴 箱包
- 婴童 美妆 食品 珠宝
- 装修 建材 家居 百货
- 汽车 数码 家电 游戏
- 生活 学习 房产 结婚
- 运动 户外 娱乐 花鸟

特色购物

- 淘宝女人 淘宝男人 中老年
- 闲鱼 拍卖会 全球
- 批发发贩 淘宝众筹 逛街
- 中国质造 淘工厂 企业购

促销

- 特价 试用 清仓
- 一元起拍 淘金币 抢新
- 淘特来斯 本地团 农场
- 阿里旺旺 支付宝 红包

天猫 聚划算 超市 头条 | 阿里旅行 淘抢购 司法拍卖 一淘 电器城 美妆闪购 阿里小智 特色中国

公告 规则 论坛 安全 公益

马云互联网大会演讲: 互联网把人类变成共同体 阿里巴巴联手上海家化 第三届淘宝村高峰论坛

Hi! leejonwong

领淘金币抵钱 或去 会员俱乐部

登录 免费注册 免费开店

淘宝头条 [热门]穿长裙消灭你的时尚差品味

话费 游戏 旅行 保险

点卡 游戏币 网页游戏

游戏 诛仙2 面值 10元

¥9.7 自动充值 购买卡密

立刻充值 超值游戏礼包马上领取!



时尚运动款，限时聚划算！
低至19元！



运动鞋服虎扑好货推荐店！
放心买尖货！



爆款返场 真爱回馈！
年底送礼首选



男性送礼首选
电子烟/打火机/烟嘴

运动鞋 耐克 阿迪 NB 亚瑟士

运动服包 羽绒服 运动裤 背包

珠宝首饰 蜜蜡 玉镯 定制 黄金

精品手表 国表 瑞士表 机械表

户外野营 登山鞋 羽绒 冲锋衣

骑行装备 山地车 DIY 平衡车

时尚饰品 手串 发饰 星月菩提

潮流眼镜 墨镜 近视镜 护目镜

垂钓用品 钓竿 渔具 户外照明

健身球迷 跑步机 瑜伽 羽毛球

当季热卖 吊坠 毛衣链 打火机

烟具酒具 zippo 电子烟 军刀



漂亮包包

翔惠箱包折扣店 亏本清仓 一件不留



潮电街



万人买好货
创意新品集合
众筹返售



净化空气台灯
限量免单
新潮首发



智能眼部按摩
潮品价68元
呵护眼部健康

手机 苹果6S 三星 小米 华为 影音娱乐 单反 美颜相机 体感游戏 蓝牙耳机 看片神器
电脑平板 iPad i5 DIY 配件 家用电器 空气净化 吸尘器 电火锅 电饭煲 扫地机器人
智能生活 儿童手表 智能秤 摄像头 个人防护 按摩椅 剃须刀 蒸脸器 电吹风 足浴器

海狗牌暖杯 捏爆你的负能量



[热门]热门众筹返售商品 [酷炫]拳击感智能暖手宝
[发现]格式新款好玩穿戴 [闪购]智能钢琴半价秒

汇吃



汇聚美食



圣诞大礼包



新鲜蒙自枇杷



进口星巴克

休闲零食 肉松饼 巧克力 炒货
粮油调味 大米 月饼diy 橄榄油
茶叶冲饮 红茶 咖啡 青汁 铁观音

果蔬肉鱼 大闸蟹 车厘子 芒果
美酒佳酿 五粮液 茅台 鸡尾酒
滋补养生 燕窝 虫草 蜂巢蜜

孕婴童



2015童装冬季
女童牛仔裤韩版
童装女冬季



90绒高品质羽绒
跌破百元

童装上新 棉服 羽绒 毛衣 裤子
奶粉辅食 益生菌 爱他美 君乐宝
孕产必备 内裤 待产包 喂奶枕

婴幼儿用品 纸尿裤 抱被 婴儿床
益智玩具 悬浮 圣诞 智能玩具
保暖童鞋 棉鞋 雪地靴 运动鞋



么么狗童鞋2015冬
近7天同城热销
已售394件



换季真皮沙发长
近7天同城热销
已售455件



家具实木衣柜
近7天同城热销
已售450件



拉...手机包化妆
近7天同城热销
已售396件



...卡通小熊公仔
近7天同城热销
已售355件



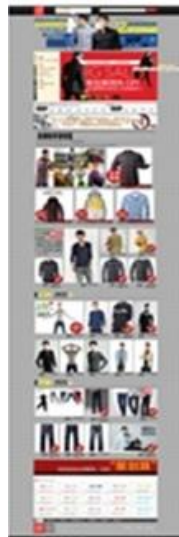
...杆箱铝框镁
近7天同城热销
已售1986件



2015冬季青少年运
近7天同城热销



广告图的作用——吸引点击



首先分析下首页存在问题：

1. 店铺首页结构复杂，banner区域过多，表现形式多样，最好有自己的标志风格，视觉形式统一。
2. 没有清晰的顶部导航，如商家想主推的，也应该通过用户视觉习惯放在一样位置。
3. 产品展示过多，没有重点，造成信息传达混乱。



独特产品区域：

1. 主推产品不够明确，产品规格不一致，图片规格形式不统一，有的有图，有的图上有字
2. 价格不突出，图片是竖列的红色，字体在深灰色上，颜色反差对比，反而不够明显。



楼层视觉元素展现过多：

1. 字体形式太多
2. 产品的颜色各异，造成视觉混乱。
3. 标签与图片展示不统一



首先根据信息的结构，做好原型图设计，敲定首页需要展示的内容框架。

1. 店铺首页内容高度的控制在600像素内，三屏BANNER，宽度形式。（此次优化，以SUPER TEE主题为主，选择最主题相关内容）
2. 产品拍摄角度一致，统一视觉处理，强化产品的特征。



首页顶部优化：

1. 在主题活动下，增加活动公告，让用户直接了解最新活动情况
2. 关联营销，如爆款推荐，新品发布、特色产品呈现形式，采用价格形式统一，价格加粗，凸显价格数字。
3. 商家经营策略放在首页顶部，此次为突出主题活动，移型顶部，方便用户明确的用户查找所需产品。





无感



不错哦





吸引点击—如何吸引

认识自己：

我们的产品/品牌是怎样一个产品/品牌？

卖点在哪里？

认识目标人群：

人口统计/心理，对我产品相关的看法

认识竞争对手：

竞争对手在目标人群的眼中是什么样子的

找到我的机会点
我能用什么方式
去说服目标人群
接受我而不是其他人









绿色无污染 宝宝健康辅食



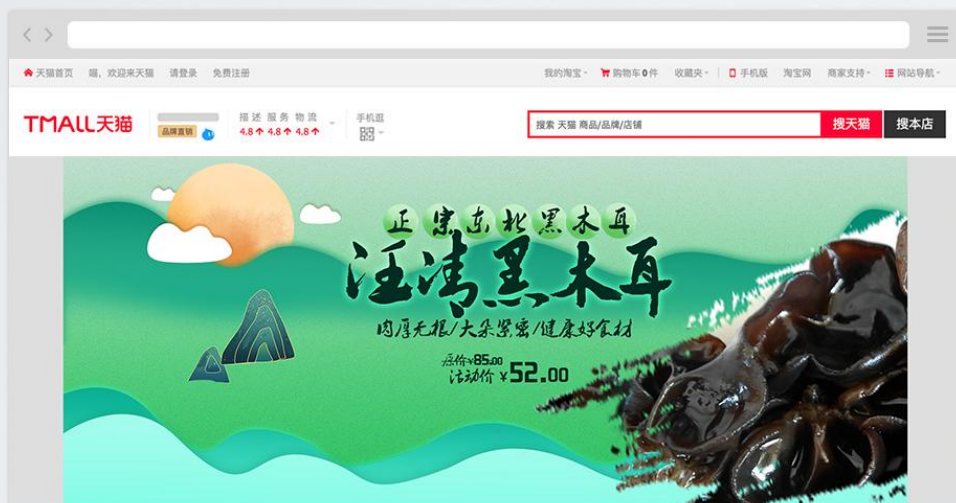
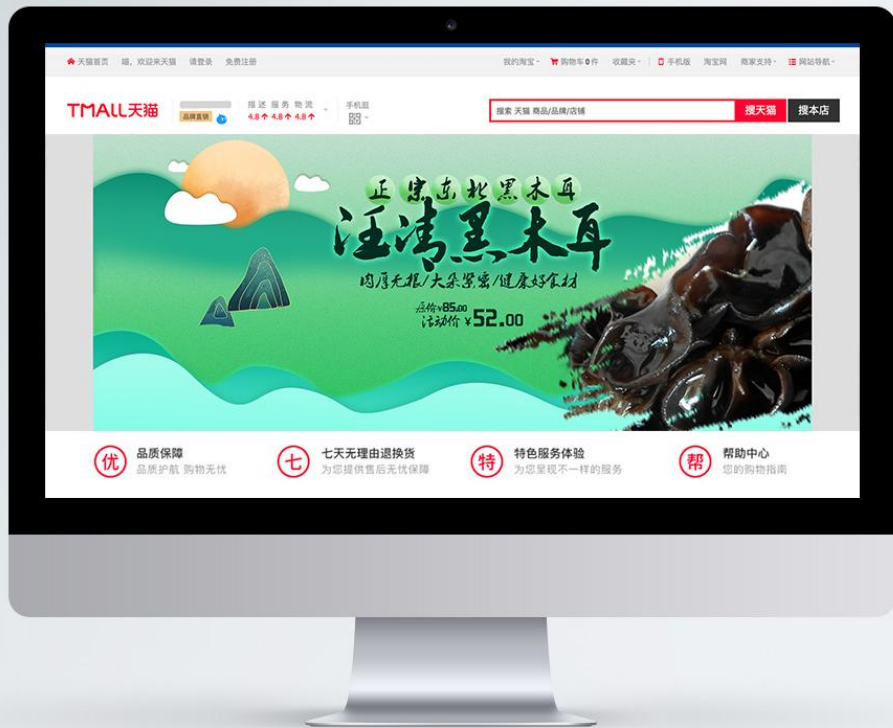
4斤送1斤

75mm果径

实|惠|装

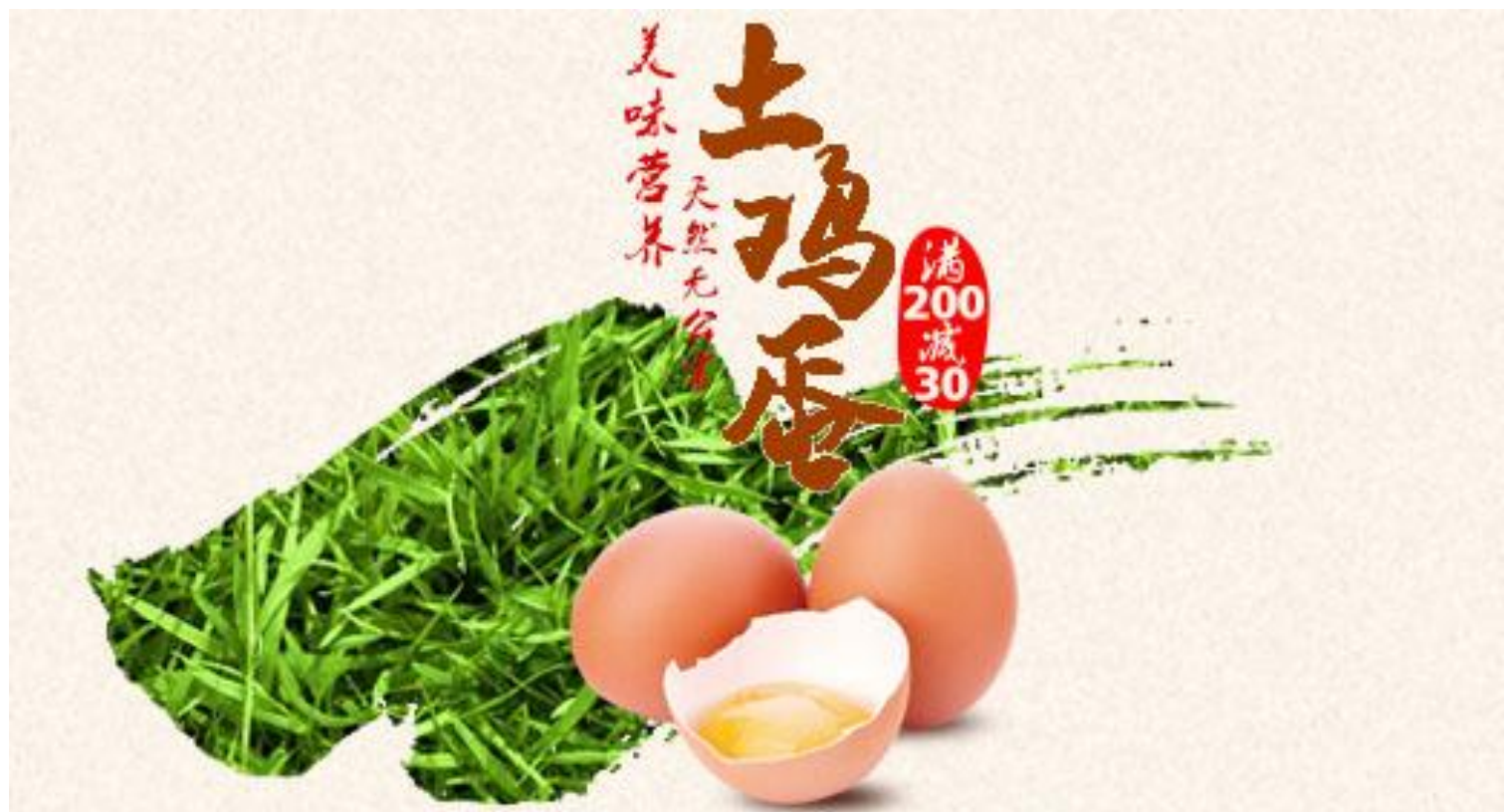


广告图三要素：
图形、文字、色彩













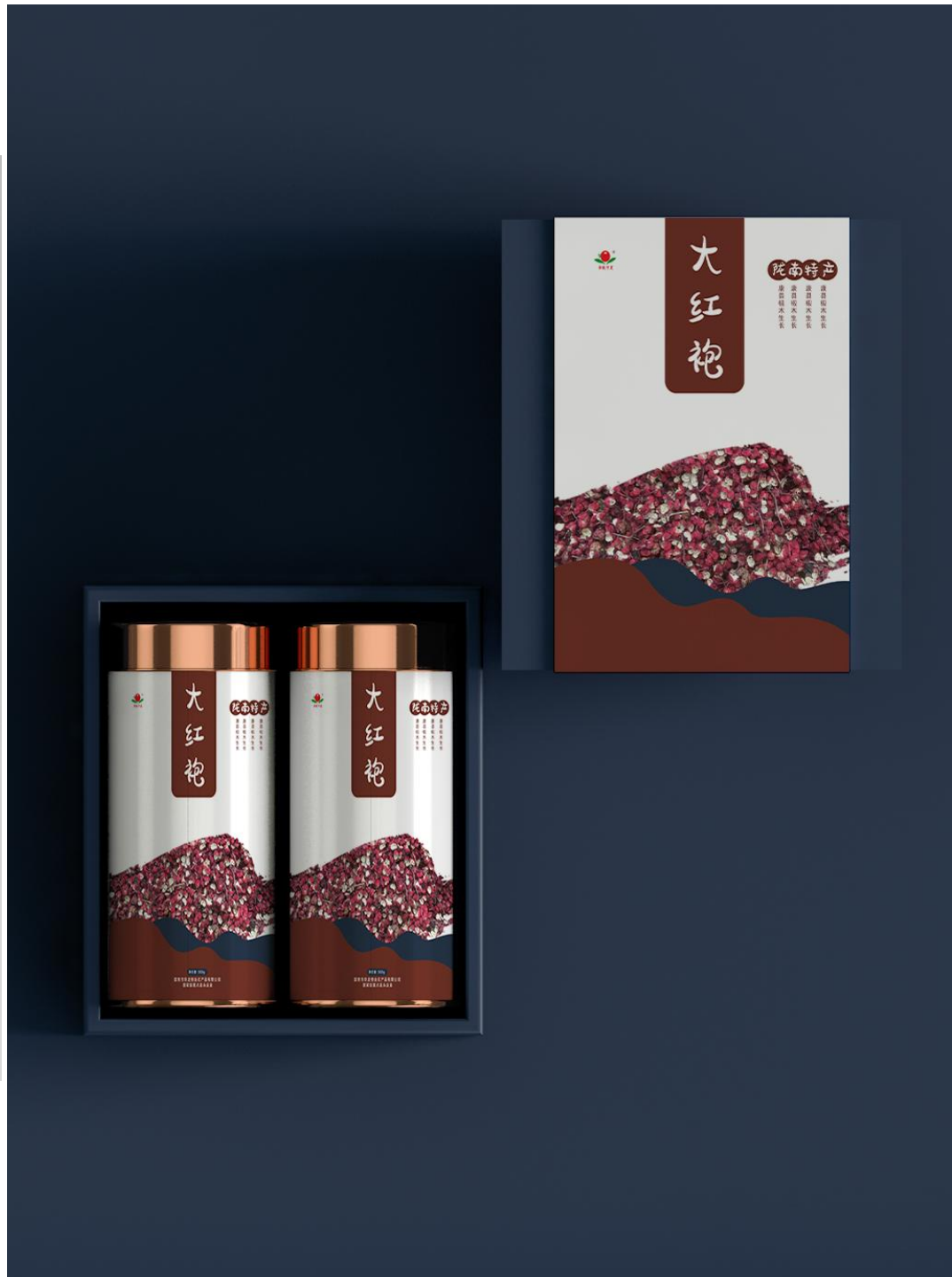
華隴亨業



















我可以很爷们！

我也可以很娘炮~

我可老

亦可少

有时候很随性

有时候很严肃

我平常的状态是这样
或这样

有时候也会大声说话

你听不到我会

更大声



也許你還有很多面

时尚面

装逼面

傻逼面

可大树我还是爱你的~

常用促销字体

MStiffHei PRC

常用促销字体

方正粗谭黑

常用促销字体

方正兰亭大黑

常用促销字体

方正兰亭大黑



我还会撒娇
偶尔舞弄下风骚的文采给你写写情书
偶尔怀旧一下翻翻老照片

你说你是个文艺青年
我说你比想象中更文艺
以至于文艺的不像话
好了。说下你的工作吧

其实你是做销售的经常

吆喝！

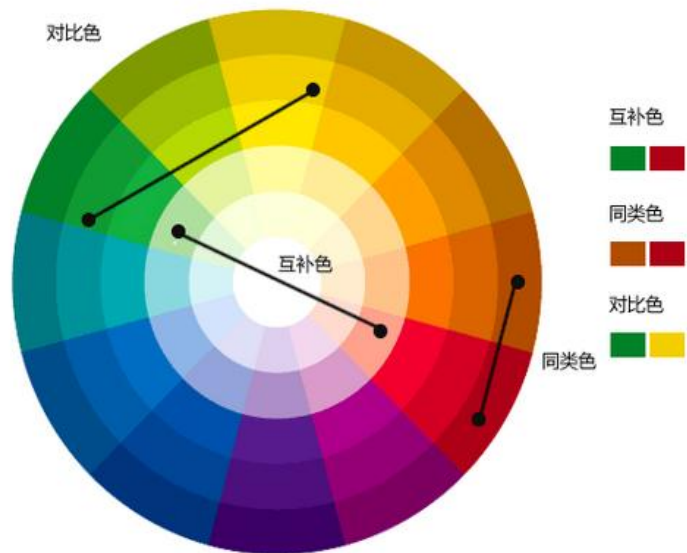
吆喝！



生动化-色彩企划

色彩是人的视觉最敏感的东西。网店主页的色彩处理得好，可以锦上添花，达到事半功倍的效果。

- 色彩的基本知识
- 常见颜色的含义
- 色彩搭配的技巧



色彩的应用原则是“总体协调，局部对比”，也就是主页的整体色彩效果应该是和谐的，只有局部的、小范围的地方可以有一些强烈色彩的对比。

- 根据专业的研究机构研究表明：彩色的记忆效果是黑白的3.5倍。也就是说，在一般情况下，彩色页面较完全黑白页面更加吸引人。
- 我们通常的做法是：主要内容文字用非彩色(黑白色)，边框，背景，图片用彩色。这样页面整体不单调，看主要内容也不会眼花。

Wooli international 最新系列上市 2008年11月22日 3双现价 **139元** SHOP IT



CATEGORY

查看所有商品

新款凉鞋 0360

热卖商品 0360

秋季新款凉鞋发布

按场合分类

- Office lady
- Party queen
- Casual comfort
- Commuter shoes

款式分类

- 鱼嘴鞋
- 露趾台
- 罗马鞋
- 凉鞋鞋
- 平底鞋
- 高跟凉鞋

颜色分类

- 黑色
- 白色
- 红色
- 蓝色
- 棕色

价格分类


- RMB 35-95
- RMB 95-125
- RMB 125以上

SALE





July NEW release
Wooli international


show all



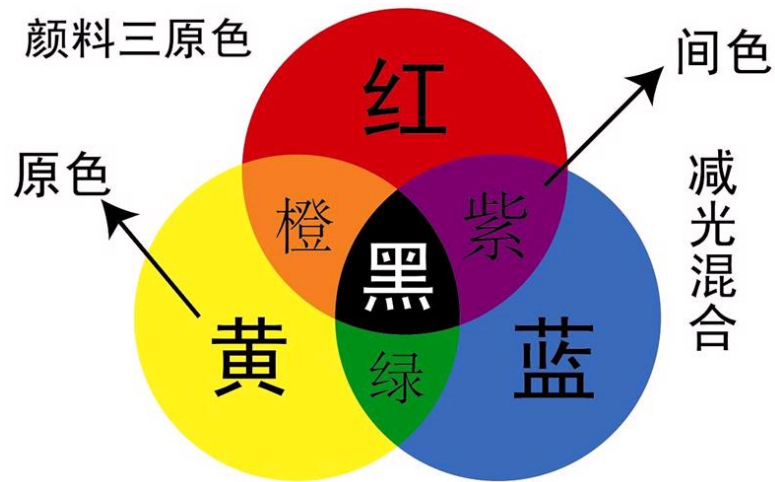
WOOLI INTERNATIONAL RMB 55 WOOLI INTERNATIONAL RMB 116 WOOLI INTERNATIONAL RMB 116 WOOLI INTERNATIONAL RMB 24 WOOLI INTERNATIONAL RMB 78



WOOLI INTERNATIONAL RMB 42 WOOLI INTERNATIONAL RMB 38 WOOLI INTERNATIONAL RMB 156 WOOLI INTERNATIONAL RMB 24 WOOLI INTERNATIONAL RMB 156



WOOLI INTERNATIONAL RMB 90 WOOLI INTERNATIONAL RMB 246 WOOLI INTERNATIONAL RMB 146 WOOLI INTERNATIONAL RMB 216 WOOLI INTERNATIONAL RMB 156



灰色：保守、冷调，悲伤、安全和可靠。色彩感情为抑郁、沮丧

绿色：青春、青涩，要非常谨慎地使用，通常用在财政金融，描述生产、卫生保健领域，但很多人常比作成嫉妒、卑鄙。

紫色：一种神秘的色彩，象征皇权和灵性。浪漫，思乡，怀旧，讲求优美

蓝色：最为流行的色彩——传递和平、宁静、协调、信任和信心

红色：最热烈的颜色，表达热情和激情的意思。热与火，速度与热情，慷慨与激动，竞争与进攻。代表刺激和不安宁。

黑色：被广泛地认为是悲哀、严肃和压抑，神秘感、有魅力

白色：清洁、纯洁、朴素、直率和清白的意味

米色：中性色，暗示着实用、保守和独立，米色作为背景色是很棒的，它有助于最大限度地读懂设计内容

黄色：表达乐观、快乐、理想主义和充满想象力，把它作为背景能形成明暗差别的效果，是不错的选择。

橙色：暖色调，寓意热心、动态和豪华。表现艳丽而引人注目

褐色：另一种保守的颜色，表现稳定、朴素和舒适。



色彩搭配技巧

- 底色和图形色
- 整体色调
- 配色的平衡
- 配色时要有重点色
- 配色的节奏
- 渐变色的调和
- 在配色方面的统调
- 在配色方面的分割

活动一：8月17-18日

2010凉鞋季末出清

仅此两天
19日恢复原销售价

全场3~4折抢



¥238 原价¥599



¥278 原价¥699



¥288 原价¥739



- 底色和图形色——蓝色与鞋子的颜色和谐
- 整体色调——水蓝色
- 配色时要有重点色——突出清凉感觉（水蓝）
- 配色的节奏——先浅再深后浅又再深的渐变过程
- 配色的平衡——色彩视觉舒服
- 渐变色的调和——围绕主色调展开，尽量做到色彩平衡

反面案例

降价 夏季化妆品淡季，本店决定
零利润销售
所有专业线产品降至 **4折** 机会不容错过
满350元包邮 满500元包邮再减10元 满800元包邮再减20元
各位亲亲：已经零利润促销 谢绝讲价 请未开尊口 谢谢!

- 底色和图形色——灰色本来是百搭色，但文字颜色破坏了图片美观
- 整体色调——灰色
 - 配色时要有重点色——没有主题色
 - 配色的节奏——实实的一片色让人透不过气
 - 配色的平衡——颜色太多，杂乱
 - 渐变色的调和——主色调明确，但色彩搭配不平衡

注意事项

1、画面要保持简洁

在设计中使用过多的颜色是一种错误认识，一般设计中只需要添加一种主导色，辅之中性的颜色，比如白色、灰色或黑色，不要在一个设计中使用过多的颜色，因为混乱使用可导致传达过多的信息，进而让人们对你的设计产生误解。

2、要注意对比

使用与文本有鲜明对比的图片很重要，比如深色背景使用滤镜或叠加元素处理，这样就能确保有足够的对比度。

Can you see me?

Can you see me?

Can you see me?

Can you see me?

色彩的黄金法则6:3:1

60%的主色调，用来渲染画面气氛；
30%使画面平衡，衬托主色调；10%
用来点缀画面。

谢谢!

