

新型职业农民培养“农产品电子商务”培训读本

农产品电子商务知识

李少华 编写

河北商贸学校

新型职业农民培养“农产品电子商务” 培训包项目组成员

项目主持人 刘林忠 刘合香

项目组成员 张燕琴 李少华 马巍巍 焦艳宁

韩明刚 刘建文 李明晨

前 言

为认真落实河北省委组织部、河北省农村工作办公室、河北省教育厅《关于推进送教下乡加快培养农村实用人才的意见》(2009年7月),有效实施省教育厅等五部门《关于推进教育脱贫行动的实施方案》,加快我省新型职业农民培养步伐,我校从2009年开展涉农专业送教下乡工作至今已八个年头。特别是2016年省教育厅重新启动新型职业农民培养试点工作以来,河北商贸学校作为全省20所试点学校之一,积极开展工作,创新培养模式,组织优质教育资源,始终坚持高标准办学,紧紧围绕提升“广大农民学员发家致富本领”这一工作目标,投入大量人力、物力,确保培训收到实实在在效果。

在培训过程中,坚持以农民需求为出发点,教学设计以促进农业增效、农民增收、农村发展为目标,教学组织坚持以任务驱动、项目教学为导向,培训课程以农产品电子商务法律知识、农产品营销技能、网店开设、网店装修、农产品网上发布、农产品拍摄、图片处理与视觉营销、网店营销推广渠道、在线客服技巧、订单处理等实用操作技能及农产品网络营销就业创业案例与实训实践等内容为重点,收到了良好的培训效果,受到了广大农民学员的欢迎和好评。使受训农民“既富了钱袋,也富了脑袋”,为农民脱贫致富,为新农村建设和农村“两个文明”建设做出了应有的贡献。

为更好地将培训工作规范有序、做实做好,我们组织具有较高教学水平和培训经验的教师,对“农产品电子商务”专业技能培训包项目进行开发和研究。培训包包括:培养方案、培养制度、培训计划及内容(包括农村法律基础知识、农产品市场营销知识、农产品电子商务基础知识、农产品电子商务操作技能、移动电子商务基础知识、计算机基础等六个模块)、培训教材、导学案、课件、微课、教学实施、师资及实训实践条件、考核标准、培训资料档案等。其中:“新型职业农民”解读由刘林忠编写;农村法律基础知识模块由马巍巍编写;农产品市场营销知识模块由焦艳宁编写;农产品电子商务基础知识模块由李少华编写;农产品电子商务操作技能模块由李少华编写;移动电子商务基础知识模块由李明晨编写;培训资料档案由刘建文编写;培养方案和培养制度由刘林忠、刘合香编写,最后由刘林忠、刘合香审核修改并定稿。韩明刚负责学校网络学习平台的开发与维护并对全书进行编辑排版。

“农产品电子商务”培训包是按照省教育厅对新型职业农民培养工作

的要求，结合农产品电子商务工作实际，采取项目教学体例，培训包中安排了大量涉及农产品生产经营的案例资料，增加了可读性和实用性，非常适合现代农民的培训学习。我们在项目开发过程中，遵循“贴近农民，贴近农业生产、贴近生活”的原则，内容力求规范完整，通俗易懂，将专业学习同岗位要求相结合，注重对新型农民学员职业技能的培养，突出了农产品电子商务培训的特点。

本读本是为新型职业农民培养“农产品电子商务”培训包教材的“农产品电子商务知识”部分，由于时间和水平的限制，不足之处在所难免，恳请广大使用者批评指正。

“农产品电子商务”培训包项目组

2017年6月1日

目 录

项目一 认识电子商务与网络营销	(1)
任务一 了解电商巨头农村发展模式.....	(1)
任务二 认识电子商务.....	(3)
项目二 熟悉农产品信息发布平台	(11)
任务一 认识村淘与信息发布.....	(12)
任务二 熟悉中国惠农网供需信息发布流程.....	(13)
任务三 熟悉河北省电商服务平台.....	(14)
任务四 电商平台的选择及农产品经营知识.....	(18)
项目三 网络安全与防范	(23)
任务一 认识网络安全的重要性.....	(23)
任务二 防治计算机病毒与木马.....	(24)
任务三 提高淘宝与支付宝账户安全等级.....	(26)
任务四 识别与防范常见骗术.....	(33)
任务五 加强自身修炼, 提高安全观念.....	(36)
项目四 农产品拍摄技术	(46)
任务一 了解基本的拍摄技术.....	(46)
任务二 掌握农产品拍摄技巧.....	(51)
任务三 如何拍摄主图.....	(55)
任务四 如何制作主图.....	(56)
任务五 商品图片的高级美化技术.....	(60)
项目五 如何通过村淘渠道发布商品	(69)
任务一 注册成为淘宝会员.....	(70)
任务二 开通支付宝账户.....	(73)
任务三 进行支付宝实名认证.....	(78)
任务四 完成淘宝开店认.....	(83)
任务五 开通店铺.....	(83)

项目六 农产品的网上推广与营销策略..... (93)

 任务一 认识农产品的营销策略..... (93)

 任务二 学习借鉴农产品电商经营成功的例子..... (95)

 任务三 如何在电商平台推广农产品..... (97)

 任务四 微营销——增加产品知名度..... (101)

 任务五 H5 营销推广，让农产品火一把..... (104)

项目一 认识电子商务与网络营销

【要点提示】

- 农村电子商务的商业形式
- 什么是电子商务
- 农村电子商务的主要模式
- 电子商务的发展趋势

“放下镰刀，拿起鼠标”，这是中国很多农村近年来的真实写照。自 2015 年李克强总理在政府工作报告中提出实施“互联网+”行动计划以来，互联网逐渐融合于经济社会的各个领域，农业、农村、农民的生产生活也依靠互联网信息化手段加快转型发展，农村电商也随之迎来爆发期。

从河北商务厅了解，到 2016 年底，河北省农村电商服务站建设完成 47745 个，县级公共服务中心建设完成 162 个，县级公共物流配送中心建设完成 164 个，全省农村电子商务交易额 2819 亿元，占全省电子商务交易额的 15.7%。从 2016 年起，省财政每年从商贸流通发展资金里拿出不少于 60%，建立省商贸流通发展引导基金，将电子商务作为一个重要的投资支持方向。

发展现代农业呼唤培育新型职业农民，我国正处于传统农业向现代农业转化的关键时期，现代化经营管理理念越来越多被引入到农业生产的各个领域，迫切需要高素质的职业化农民，您还不行动起来吗？

任务一 了解电商巨头农村发展模式

——电商进“村”啦

近来，一张流传于网上的照片如图 1-1，更是直观地展现了各大电商在农村的布局：某村庄房屋的外墙上，两幅巨大的墙体广告“针锋相对”，一边是“生活想要好，赶紧上淘宝”，另一边则是“发家致富靠劳动，勤俭持家靠京东”。各大电商发挥各自优势，积极在农业领域大展拳脚，看重的无疑是“农产品网上卖”的巨大市场空间。



一、京东帮服务店

“京东帮服务店”悄然落地乡镇，主要的职能是为县级城市及农村消费者提供大家电配送、安装、维修、保养、置换等全套家电一站式服务解决方案。京东方面透露，其希望“京东帮服务店”在三年内能拓展到千余家，试图从价格上给农村消费带去实惠。

2016年6月份，京东从河北廊坊市开始，举行了“大篷车百城行”的巡展活动。打着“购简单、够快乐”的口号，通过邀请网友体验大篷车、现场二维码下单、当地特色表演、互动问答等形式与网友进行交流来加强了村民对京东品牌的认同感。

二、农村淘宝

淘宝上线了一个二级频道——农村淘宝(cun.taobao.com)。农村淘宝从整体布局来看，比淘宝网较简洁和清晰，主要向农村用户提供农用商品、农资农具，此外，农村淘宝也向用户提供服装、居家百货等品类的日常用品。

为了配合农村淘宝业务，阿里巴巴还在农村建设了“村级服务站”。这些村级服务站统一用“农村淘宝”标识，即使不会使用电脑、上网，农民用户也可通过村级服务站完成网上购物、网上售卖、网上缴费、创业培育等业务。



三、淘宝村

“淘宝村”是指大量网商聚集在某个村落，以淘宝为主要交易平台，以淘宝电商系统为依托，形成规模和协同效应的网络商业群聚现象。截至 2016 年 8 月底，在全国共发现 1311 个淘宝村，广泛分布在 18 个省市。在全国共发现 135 个淘宝镇，其中，浙江、广东和江苏的淘宝村及淘宝镇数量位居全国前三位。河北省共有淘宝村 91 个、淘宝镇 8 个，分别是：清河县葛仙庄镇（拥有淘宝村 8 个）、平乡县丰州镇（拥有淘宝村 7 个）、清河县连庄镇（拥有淘宝村 6 个）、肃宁县河北留善寺乡（拥有淘宝村 6 个）、白沟新城白沟镇（拥有淘宝村 5 个）、 南宫市垂杨镇（拥有淘宝村 3 个）、南宫市段芦头镇（拥有淘宝村 3 个）、深泽县白庄乡（拥有淘宝村 3 个），位居全国第六位。

四、苏宁易购

苏宁在 2015 年 11 月初启动的 O2O 购物节中，对其乡镇服务站进行了改造升级。让苏宁的乡镇服务站成为苏宁渗透农村电商的“毛细血管”， 承担着部分销售、最后一公里送货、售后、代客下单等业务功能。苏宁表示除了改造站点的方式外，还将采取加盟方式来拓展乡镇服务站，而这些加盟的经营者均要统一穿上苏宁的工作服，统一标志，最终靠返点方式与苏宁方面分成。

农民朋友们，无论您在“采菊东篱下”还是“带露荷锄归”，都已经被滚滚的电商浪潮所包围，掌握这项技术，把自己打造成新型职业农民，为现代化农业的发展进一份力，从而提高自己的收入和生活水平，又何乐而不为呢？接下来，就让我们开启电商之旅吧。

任务二 认识电子商务

一、电子商务是什么

电子商务可以理解为以“商务”为核心，以“电子”为手段，以交易为目的的一种商业模式。通过互联网平台完成商品的在线交易，辅以物流配送、仓储管理、在线支付、信用评价体系等等。如，淘宝网（www.taobao.com）、京东网（www.jd.com）等。浅层次的电子商务只是通过使用电子工具来完成贸易活动的部分流程和环节，比如：

- 1、在网页上发布电子商情；

- 2、采用电子方式取代纸质凭据来做生意的电子贸易；
- 3、通过电子邮件和电子数据交换来明确合作方之间责权利关系的电子合同等等。

深层次的电子商务在流程和环节上更加完整，可以利用互联网来进行全部的贸易活动，即在互联网上将信息流、商流、资金流和部分的物流环节完整地实现，从寻找客户、在线洽谈、下订单、在线支付和收款，到部分商品的在线发货、甚至电子报关和电子纳税全部贸易环节都通过互联网来完成。

二、电子商务的特点

电子商务作为一种新的商业模式于 20 世纪最后的十年出现在我们的面前，与传统的贸易方式相比，电子商务可以轻松地为企​​业寻找到一个新的利润增长点，同一批产品可以采用不同的渠道来进行销售。由于电子商务打破地域限制的特点，商品的流通变得更为广泛和便捷，它的快捷、自由和交换的低成本为企业带去了更多的商业机会和利润，也为创业和就业提供了更为广阔的发展空间。

电子商务有其显著的特点，归纳起来有以下几个方面：

- 1、降低成本，提高效率；
- 2、没有时间和地域的限制；
- 3、公平享用信息资源；
- 4、减少了交易的中间环节；
- 5、增强了买卖双方之间的互动；
- 6、快捷的信息传递速度。

三、电子商务的主要模式

电子商务分为：B2B、B2C、C2C、O2O 为了简便干脆用其谐音 B2B（“2”即“to”）等模式

1、B2B（Business to Business）

商家（泛指企业）对商家的电子商务，即企业与企业之间通过互联网进行产品、服务及信息的交换。通俗的说法是指进行电子商务交易的供需双方都是商家（或企业、公司）成商务交易的过程。这些过程包括：发布供求信息，订货及确认订货，支付过程。

2、B2C (Business to Customer)

B2C 模式是中国最早产生的电子商务模式，以 8848 网上商城正式运营为标志，如今的 B2C 电子商务网站非常的多，比较大型的有京东商城等。

3、C2C (Consumer to Consumer)

C2C 同 B2B、B2C 一样，都是电子商务的几种模式之一。不同的是 C2C 是用户对用户的模式，C2C 商务平台就是通过为买卖双方提供一个在线交易平台，使卖方可以主动提供商品上网拍卖，而买方可以自行选择商品进行竞价。

4、O2O (Online to Offline)

O2O 是新兴起的一种电子商务新商业模式，即将线下商务的机会与互联网结合在了一起，让互联网成为线下交易的前台。这样线下服务就可以用线上来揽客，消费者可以用线上来筛选服务，还有成交可以在线结算，很快达到规模。该模式最重要的特点是：推广效果可查，每笔交易可跟踪。

四、电子商务的发展趋势

中国互联网产业，从无到有到今天的繁荣，它不再是一个纯粹的新兴技术，已经渗透到了社会生活的方方面面。电子商务未来五年的发展趋势是怎样的呢？

1、移动购物

大家知道去 2016 年底时候，手机用户已经达到了五亿，而 PC 用户是 5.9 亿，而手机的渗透率增速是远大于 PC 的渗透率的。也就是说在 2017 年，手机用户将超过 PC 用户，也就是说电子商务将来的主战场不是在 PC，而是在移动设备上。而移动用户有很多的特点，首先购买的频次更高、更零碎，购买的高峰不是在白天，是在晚上和周末、节假日。

2、平台化

大家可以看到大的电商都开始有自己的平台，其实这个道理很清楚，就是因为这是最充分利用自己的流量、自己的商品和服务最大效益化的一个过程，因为有平台，可以利用全社会的资源弥补自己商品的丰富度，增加自己商品的丰富度，增加自己的服务和地理覆盖。

3、电子商务将向三四五线城市及农村渗透

随着一、二线城市，网购渗透率接近饱和，电商城镇化布局将成为电商企业们发展的重点，三四线城市、乡镇等地区将成为电商“渠道下沉”的主战场，同时电

商在三四线欠发达地区可以更大的发挥其优势，缩小三四线城市、乡镇与一、二线城市的消费差别。阿里在发展菜鸟物流，不断辐射三四线城市；京东 IPO 申请的融资金额大约为 15 亿美元到 19 亿美元之间，但是京东在招股书中表示，将要有 10 到 12 亿美元用于电商基础设施的建设，似乎两大巨头都将重点放在了三四线城市及农村。事实上，谁先抢占了三四线城市及农村市场，谁将在未来的竞争中占据更大的优势。

4、物联网

你可以想象，如果你放一个牛奶放进你的冰箱，进冰箱的时候自动扫描，自动的知道这个保质期，知道什么时候放进去，知道你的用量，当你要完的时候，马上可以自动下订单，这个订单作为商家接到订单马上给你送货，刚好下订单可能又会触发电子商务，从供应商那里下订单，而那个订单触发生产，也就是说所有的零售、物流和最后的生产可以全部结合起来。

5、社交购物

社交购物可以让大家在社交网络上更加精准的去为顾客营销，更个性化的为顾客服务。

五、农村电商发展方向

农村电子商务，通过网络平台嫁接各种服务于农村的资源，拓展农村信息服务业务，发展方向包含网上农贸市场、数字农家乐、特色旅游、特色经济和招商引资等内容。

1、网上农贸市场

迅速传递农林渔牧业供求信息，帮助外商出入属地市场和属地农民开拓国内市场、走向国际市场。进行农产品市场行情和动态快递、商业机会撮合、产品信息发布等内容。

2、特色旅游

依托当地旅游资源，通过宣传推介来扩大对外知名度和影响力，从而全方位介绍属地旅游线路和旅游特色产品及企业等信息，发展属地旅游经济。

3、特色经济

通过宣传、介绍各个地区的特色经济、特色产业和相关的名优企业、产品等，扩大产品销售通路，加快地区特色经济、名优企业的迅猛发展。

4、数字农家乐

为归属地的农家乐（有地方风情的各种餐饮娱乐设施或单元）提供网上展示和宣传的渠道。通过运用地理信息系统技术，制作全市农家乐分布情况的电子地图，同时采集农家乐信息，使其风景、饮食、娱乐等各方面的特色尽在其中，一目了然。既方便城市百姓的出行，又让农家乐获得广泛的客源，实现城市与农村的互动，促进当地农民增收。

5、招商引资

各级政府部门搭建招商引资平台，介绍政府规划发展的开发区、生产基地、投资环境和招商信息，更好的吸引投资者到各地区进行投资生产经营活动。

【案例赏析】

探访偏僻富裕小村 村民身家千万

从邢台市坐三个小时颠簸的长途汽车，再乘半个小时的摩的才能到清河县东高庄村。这个位置偏僻的小村庄，南北宽 500 米，东西长 1000 米，拥有农田 2020 亩，主要经济作物是小麦、玉米。村民 2000 余人，刘、宋为两大姓氏。

初春的一个下午 2 点左右，小村子里十分安静，偶尔能看到两三位老人坐在门口晒太阳聊天，经常有私家车从身边匆匆驶过，其中不乏奥迪、宝马、奔驰，显示着村里农民的经济实力。东高村村委书记宋进安介绍，仅仅靠种地，农民温饱问题可以解决，但是发家致富绝无可能。

2007 年 11 月，村里有一位叫刘玉国的年轻人率先在淘宝上做起了生意，开网店卖毛衣毛线，仅靠一台电脑起家，三个月就赚了 2 万多元，在这个只有 0.5 平方公里的小村里简直就是个天大的新闻。刚开始大家谁都不相信，但后来发现真的很赚钱，于是在村委会的组织下，村里十几个年轻人跟着刘玉国一起学习网上开店，当淘宝店老板，日进斗金。很多村民将自家几亩田地承包给他人，从此远离了面朝黄土背朝天的日子。



在东高庄村口赫然矗立着一个巨大广告牌——“中国羊绒淘宝第一村”，沿街能看到七八家淘宝专供商店，村民刘连国的淘宝超市就是其中一家，北京青年报记者走进参观的时候发现，所谓的淘宝超市其实包括超市、库房、车间、电商四大部分。



一进门区域是超市部分，大大小小的毛线团按照不同颜色摆放在货架上的纸箱子里，箱子上印有淘宝正品字样。往里面走就是一间上千平方米的厂房，七、八台机器正在不停地转动着，将大团毛线分装成客户需要的小团毛线，刘老板 16 岁的儿子小刘正在机器旁边巡视看守。

据了解，淘宝村的特点就是家族式产业，单打独斗，孩子十几岁就离开学校，帮助家里做生意。除了为淘宝卖家们供货，刘老板也有自己的淘宝店，五、六台电脑就摆在最里面的一个套间里，但是现场没有见到一位客服人员，电脑也都是处于关闭状态。刘老板说，目前正是羊毛制品销售淡季，客服人员上班较晚，平时都是将淘宝客服主页挂在手机上，以便随时与客户交流。

在东高庄村委会院子里，“淘宝开店流程”、“清河县快递物流详情”等信息被制

作成宣传板，悬挂在屋外的墙壁上，方便村民随时学习。宋书记说，为了鼓励村民淘宝致富，村里投资 40 万元接通光纤宽带，号召各家各户都上光纤宽带。到了 2009 年，村里基本上是家家有电脑、户户有网店，淘宝户数量达到 400 多家，很快村里出现了几十家百万富翁。生意做大之后，嫌家里院子小，施展不开了，于是有人就到附近的清河县羊绒制品市场花上一、二百万元买商铺、买厂房，搞电子商务，有的农户一年收入能达到上千万元。

河北省清河县东高庄村的农民早已离开种地老本行，转身在互联网上耕耘，开淘宝店专卖毛衣、毛线，踏上了发家致富的高速路。作为全国首批淘宝村的农民，他们当中不少已身家千万，开豪车、住县城商品房、有羊绒店铺已成为他们的财富标配。互联网已经成为农村经济发展的新引擎。在全国，像东高庄这样的淘宝村越来越多。数据显示，截至 2016 年 10 月，在中国农村地区已形成 1311 个淘宝村，而在 2014 年这个数字只有 200 多个。

资料来源：北京青年报. 2017-03-06

【项目实训】

实训名称：了解电商创业

实训目标：实训要求学员在教师指导下，根据本次课所学要点，通过互联网完成实训内容。掌握各大电商平台的惠农措施，进一步了解电商，达到利用电商创业的目的。

实训步骤：

- 1、通过互联网调研，了解我省电子商务发展的概况。
- 2、通过互联网调研，了解淘宝、京东、苏宁三大电商巨头的电商进农村的发展模式。
- 3、通过互联网调研，掌握什么是电子商务及电子商务发展的模式。
- 4、登录淘宝，搜索“清河羊绒”，进一步了解淘宝村的发展模式及方法。
- 5、结合本地产业结构，发掘有潜力的产品，试着思考如何开启电商销售模式，尝试撰写一份电商创业策划书。

实训要求：

- 1、分组讨论当前农村电商的机遇和要求。
- 2、各组撰写的电商创业策划书进行分类汇总，分组展示创业报告。

3、通过展示教师与学员确定一到两项切实可行的电商创业项目。

实训考核：根据各小组撰写的电商创业策划书进行本项目的考核。创业项目可行性分析占 30%；经营项目定位与目标分析占 30%；经营策略占 20%；市场调查占 20%。

项目二 熟悉农产品信息发布平台

【要点提示】

- 我省农村电子商务发展现状
- 什么是农村淘宝及信息发布
- 中国惠农网供需信息发布流程
- 河北省自己的电商服务平台

刚过去的这一年，平乡艾村村民史玉发第一次把自家的自行车车筐买到了国外；这一年，河北电商品牌企业移联网信“双11”单日销量突破103亿元；也是在这一年，河北17个县入围“全国电商进农村示范县”。艾村的自行车产业、清河的羊绒、白沟的箱包、安平丝网……河北电商走出了“农村包围城市”的河北模式——通过特色县域的经济打造，县域电商在国内崛起，增速领跑全国。

这一切的实现离不开农产品信息发布平台，农产品信息发平台能很好地解决农产品交易中因信息不对称、交易成本高而导致的效率低、受区域限制等种种问题，为解决农产品交易中产生的问题提供了重要的思路。

河北是一个物产丰富的农业大省，果品蔬菜、肉类、奶类，以及禽蛋类等农产品产量居于全国前列。但是长期以来受重生产、轻销售的传统保守思想，农民对农产品市场行情了解较少，农产品流通不畅已经成为阻碍农村和农业发展，影响农民收入的重要因素之一。而构建农村电子商务交易平台，能够有效地解决农产品流通问题。因此，全省大力发展农村电子商务势在必行，我省农村电子商务发展现状：

1、初步建立了农村电子商务平台系统

河北省相继建设并整合了12个涉农部门，11个设区市，138个县的农业信息网络，形成以河北省农业信息网络平台为龙头，以市县网络为骨干，以乡村信息服务站为基础，连接省内34个大中型农产品批发市场，1450个龙头企业，4500个中介组织，10万余农业生产大户和农村经纪人的农村信息体系。已有80%的乡镇建立了农业信息服务站。近年来，河北省加快了农村电子商务网站的建设，先后建成了河北农业信息网、河北省农业技术推广网、河北民营经济网、燕赵粮网、农村信息户联网、农村经济信息村村通网，六大农业信息服务网络，建成农业网站850多个。这些网站的使用取得了比较明显的经济效益和社会效益。

2、特色农产品电子商务网站有了较快发展

如河北省鸡泽县的“中国辣椒网”使鸡泽县的辣椒在全国的知名度迅速提高，价格得到了提升，已经成为国内辣椒行业影响最大、最权威的网站。此外河北省安平县的“中国丝网网”、沧州的“中国管件信息网”。

任务一 认识村淘与信息发布的

一、农村淘宝（cun.taobao.com）是什么

为了服务农民，创新农业，让农村变得更美好，阿里巴巴集团希望和各地政府合作，通过农村淘宝项目，推出“千县万村计划”，计划在三至五年内投资 100 亿元，建立 1000 个县级运营中心和 10 万个村级服务站，普及村民对电子商务的 认知和理解，突破信息，物流，金融的瓶颈，解决农村买难卖难问题，加快实现“网货下乡”和“农产品进城”的双向流通功能。

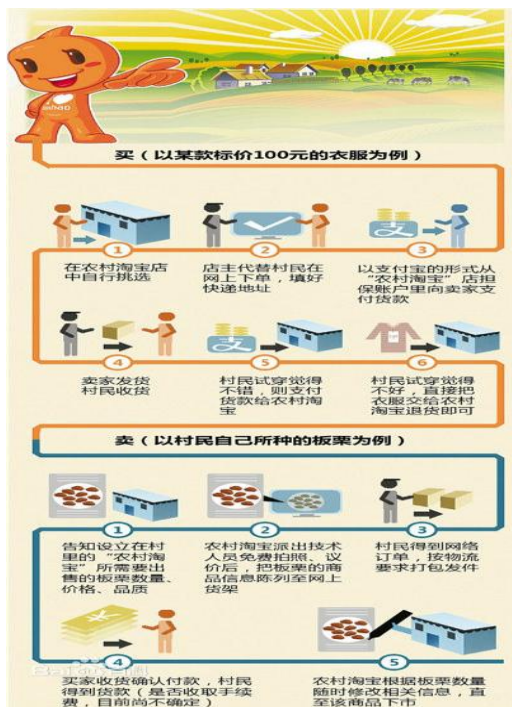
二、农村淘宝的运营模式

先看看这张图 2-1，关于买和卖。咱们用一个简单的实例来说明：比如你在屏幕上看中了一件 100 块的衣服，可以直接找到“农村淘宝”店主，让他帮你下单填地址。而你收到货后，也不必急着付款，先穿了再说。如果觉得满意，那就去店里付款，如果不喜欢，也没问题，直接把衣服交给农村淘宝退货即可。

至于卖就更方便了，地里的板栗熟了，只要给店里来个电话，技术人员就会上门拍照议价，然后你的土产品就上了淘宝网。得到订单后，发货即可。买家确认后，村民还可以选择现金或汇款两种方式收钱。

三、如何加盟农村淘宝？（千县万村加盟）

阿里巴巴农村电商项目，是结合各省市县各级政府扶持农业电商化的政策及基础资源投入。阿里巴巴派驻人员到



合适的县级城市，开立县级服务中心站。由县级服务中心站来带动镇村的电子商务业务开展。在行政村，协助本地村民开设村级服务站，以一村一站方式，展开本地化代购业务。现阶段，未开启第三方加盟的业务。

加入阿里巴巴千村万县淘宝网，这个流程其实不难懂，你首先要有自己的地址，用来做服务站的，当然位置要好的，然后就要有自己的团队，也不用说很多人，但是这些人都要懂这方面的知识；具备了这些条件，你就要做资料了，然后把做好的资料交到所在县的阿里农村项目组人员那里，等待审批，一般他们会过来看看地点，看看人员配备之类的，你最好有自己比较好的条件，成功之后你就可以成为农村淘宝合伙人之一。

四、农村淘宝村级服务站

为村民提供网上代购、网上代卖、服务民生等将成为农村淘宝村级服务站点主要运营内容。“村淘合伙人”不是简单的农村代购，还要能完成网上代卖、缴费、本地生活等服务，申请也有门槛。

五、淘宝农村合伙人招募

农村合伙人将分 6 步进行筛选：报名、培训、考试、面试、查看场地、试用，最后通过考核成为农村合伙人。成为“农村淘宝”合伙人后，阿里巴巴将为其提供电脑、电视、店铺招牌，以及人才成长培训；农村合伙人负责做市场宣传推广，为村民做代购服务，获取佣金报酬。

任务二 熟悉中国惠农网供需信息发布流程

中国惠农网作为专业的线上农产品批发交易市场，用户可以在平台上免费发布农产品供求信息，了解中国农产品价格行情，进行农产品批发和农产品交易，农产品加盟，买卖农产品。

一、如何注册惠农网会员账号

想要进行产品发布、采购发布、采购报价就必须登录惠农网才可以。在惠农网想要进行产品发布、采购发布、采购报价就必须登录惠农网才可以，所以您就需要注册一个惠农网会员账号。那么，如何注册呢？

1、进入中国惠农网首页，点击如下图所示两处“免费注册”均可进入注册页面



2、点击进去，跳入注册页面

* 手机号：

* 短信验证码： [点击获取短信验证码](#)

* 我要：☐ 我要卖货 ☐ 我要买货

* 联系人：

* 登录密码：

[同意服务协议，完成注册](#)

[《中国惠农网服务条款》](#)

填写所有信息后，点击“同意服务协议，完成注册”（点击此按钮则视为您同意我们的服务条款）备注：

（1）如果长时间收不到短信验证码，建议您点击“获取语音验证码”，我们会通过电话的形式语音告知，请注意接听；

（2）请根据您的需求选择“我要卖货”、“我要买货”，以便我们给您提供有针对性的服务；

（3）密码由 6-16 个字符组成，可使用数字和字母，字母区分大小写，不可以使用特殊字符。

3、注册成功



注册成功后建议您立即去“完善资料”，可提升您在网站的可信度，您也可以去发布供应或采购信息。

二、产品图片如何上传

产品图片是在发布产品或者是修改产品时上传图片，产品发布/修改页面，最下方有货品图片。



点击灰色的图标就可以选择是拍照还是从相册中找图片。



选择拍照，您的手机摄像头将会自动开启，您就可以拍摄照片上传到产品页面。



选择相册，将会打开您的手机相册，从您之前拍摄过的照片中找您想上传的产品照片。



选择完成后，您就可以点击发布上传产品图片了。



发布产品之后，您的产品图片将会在产品页面中展示。



任务三 熟悉河北省电商服务平台

一、河北省农村电子商务服务中心 (<http://www.hbecsc.com>)

河北省农村电子商务服务中心是河北省商务厅根据国家财政部和商务部的有关指示精神，会同河北省财政厅组织专家评审，并经厅长办公会研究确定成立的河北省农村电商公共服务机构和运营机构，隶属于省商务厅管理，以“开展公益性农村电商服务、为政府提供决策依据、构建农村电商服务体系，规范指导县级政府开展

电商工作等”为主要业务。



省服务中心自成立以来，着力实施从业主体培育、电商孵化支撑、品牌网络营销等服务体系建设，并为各示范县（市）对接渠道、溯源、金融、旅游等各类第三方资源；编写了全国首部《县域电商服务标准化工作体系执行手册》，指导监督国家级电子商务进农村综合示范县（市）按照《工作体系》要求实施运营；构建了线上、线下一体化的省级农村电商服务平台。线上管理运营“河北省农村电子商务数据管理系统”、“河北省农村电子商务服务中心官网”、“河北助农众创孵化平台”三大网络平台，线下建设运营互动体验馆——“味道河北馆”，以展销孵化全省各地的名优农特产为主，形成了“工业品下乡、农产品进城”双向流通渠道。省服务中心计划利用 2-5 年时间，将“味道河北馆”打造成凝聚地域文化、饮食文化、现代农业文化的“河北名片”，进而依托区位优势，抓住崇礼冬奥会孕育的巨大商机，为河北农特产品赢得市场奠定基础。

二、河北农业信息网(<http://old.heagri.gov.cn/hbagri/>)

河北农业信息网为您提供大量河北农业信息，您可以免费查询农业，农业网，农林牧渔，农业信息，农业网站，农业信息网，农产品等信息，同时您可以免费发布河北农业信息。



其中的“供求一站通”栏目，可以免费发布产品供需信息。



通过及时浏览电商服务平台，能够让农民朋友们及时掌握国家政策，及产品的供需情况，大大提高了产品交易的透明度，缩短了产品的流通环节，节约了成本，提高了收益。

任务四 电商平台的选择及农产品经营知识

农民创业开网店现在已经越来越普遍，随着拥有电脑的人越来越多，网络的普及和网上支付系统的安全和完善，网络交易逐渐成为一种趋势，昔日很少在网上出现的农产品也赶上时代潮流，开始出现在网店上，农产品网络销售成功的实例也越来越多。

农民创业开网店现在已经越来越普遍，随着拥有电脑的人越来越多，网络的普及和网上支付系统的安全和完善，网络交易逐渐成为一种趋势，昔日很少在网上出现的农产品也赶上时代潮流，开始出现在网店上，农产品网络销售成功的实例也越来越多。

但普通百姓想要在网络上做生意，比如在网上开一家具有农家特色的店铺并经营好它，还应该掌握一些基本的网络交易知识，像应该选择什么样的网络交易平台，怎样包装自己的产品等等。

一、选择好网上电子商务贸易平台

在网上开店首先需要有一个电子商务贸易平台，目前的电子商务贸易平台基本上可以分成两种，一种是公共性贸易平台（如易趣、淘宝、阿里巴巴等），另一种就是私人贸易平台（如个人创建或借助网商创建的贸易信息网站网页）。对于初学网络创业的人（像农民朋友）或对独立开店和运作独立商城不太熟悉的人，以及农家蔬菜、水果、土特产等小本收益的商品，建议先选择公共性贸易平台，因为那里的人气比较旺，成交率也比较高。先从公共性交易平台起步，慢慢地做大，到最后，可以尝

试自己独立创建网店。下面就公共性贸易平台的选择和开店程序作具体介绍。

1、首先要选定公共性电子商务贸易平台，一般选择较多的有：易趣网，淘宝网，阿里巴巴网。

2、接下来，就是要为自己的店铺取名，取名很关键，要做到有特点，好记，能吸引人，一个网店名字取得好，在一定程度上会提高自己店铺被关注的程度。农家特色网店，可以结合产品的特色、店铺的风格等进行取名，例如农家蔬菜屋、乡村特产盛宴、七里香等名字。

二、注册网店

以淘宝网注册网络商店为例。进入淘宝网主页后，要注意仔细阅读服务条款，根据网络提示和要求注册商店，注册成功后需要通过实名认证才能卖东西，一般要卖东西的人都需要登记身份证号码，然后带上身份证、手机号码到银行开卡和验证，这个过程比较简单，通过验证后，网店就注册完成了。

三、网店上农产品图片须知

要让顾客了解你的产品，提供高质量的产品图片是很重要的，如果能够在网上找到现成的、画面质量较高的农家产品图片，当然好；如果不能找到理想的图片，也可以自己拍摄，再经专业处理后放到自己的网店里。

把你的产品图片处理得更漂亮、美观，如果有包装，应该认真设计，选择包装色彩搭配、样式等，这样会更吸引客户的眼球。

四、添加农产品描述

将农产品的产地、名称、重量、保质期、卫生许可证、产品认证等基本特征详细地传达给顾客，尤其要突出农家产品的特色，除此之外还应该有联系方式、邮购方式、价格、运费、支付方式、质量担保等相关说明。描述字体适中（建议用四号字体）。定价前，应考察市场行情，看看相同商品或类似商品的价位，并考虑当前的市场价格，并将交易费用和邮寄费用都算进去才行，定价太低，利润较少；定价太高，顾客可能被吓跑，因此，价格一定要适中，只有物美价廉才能站稳脚跟。

五、网上农产品开店注意事项

1、准备好不同银行的卡等买家汇款，像建设银行、农业银行、工商银行、招商银行、邮政储蓄银行等银行的卡，建议开通网上银行，为拥有不同银行卡号的顾客提供方便。当顾客汇款后应该及时查收货款，并在短时间把货物发给买家，顾客

一般会对送货时间短的产品较满意，当产品出售后，你需要主动给顾客发邮件通知交易信息。

2、多检查你的农产品介绍有没有错别字，错别字在一定程度上会降低顾客对你的信任度；再多看看图片在店铺中的整体效果；多借鉴学习好的网络产品店的店铺设计、产品介绍、服务方式、经营理念等，不断提高自己对网络农产品店的经营水平。

3、及时、耐心地解答客户的咨询，同样的产品可能很多网站和店铺都会有。因此，网上生意还求一个“快”字，顾客咨询后，建议半分钟内回复，这样顾客才不会跑掉，如果实在有事，就直接设置淘宝网聊天工具旺旺或 QQ 自动回复，留下能直接联系到自己的电话。

4、寻找服务态度好、送货速度快的送货公司，推荐使用 EMS 或者比较稳定的快递公司。物流直接关系到顾客的满意度，想增加回头客，及时发货非常重要。邮寄前一定要把商品包装好，尤其是容易压碎的产品，如米花糖、玻璃瓶装食品、某些干杂货等，多备些防震或抗压的泡沫、牢固的盒子之类。一旦产品在邮寄过程中出现损坏，对买卖双方都有损失，很不划算。

5、做一个守法网商，遵守国家的法规政策，不要经营国家法律法规明文禁止经营的商鼎。要诚信为本，不要欺骗消费者，谋取不义之财。

【案例赏析】

河北平乡 10 万农民忙电商 网上挣钱奔小康

在有着“中国童车生产基地”之称的河北省平乡县采访了解到，随着网络普及和消费者网购热情不断提升，以童车淘宝为代表的电子商务在这个县悄然兴起，特色产业带动电商井喷式扩充，电商促进特色产业迅猛升级，形成了农民“网上网下”两头忙，脱贫致富奔小康的良性循环。

平乡县丰州镇左冯马村是一个只有 1400 多口人的村庄，电子商务经营户达 200 多户，电商配套企业 60 多家，从业人员 1000 多人。据平乡县商务局统计，去年这个村网络销售额达 1 亿元，其中年物流快递费用就达 800 万元。

据了解，左冯马村电子商务已经形成了“店小二式”服务模式：每天 15-17 时，各物流快递公司车辆都到左冯马村边的路上，派出专门人员收集电商经营户当天销售的产品，统一代发。这样既节省电商经营户的时间，又减少经营成本，为农

村电子商务的发展创造有利条件。

平乡县商务局局长黄雪栋介绍说，平乡县从 2010 年首批网商出现至今，全县已有各类电子商务（企业）网店 1 万多家，直接参与网上创业人员约 2 万人，从事与农村电子商务相关的自行车、童车产业、物流配送、餐饮服务等行业的人员约 8 万人，2014 年网络直接交易额超过 10 亿元。

平乡县扶贫办主任池庆瑞说，县里因势利导，先后制定出台一系列优惠政策，鼓励农民拉线开网店，网上挣钱、网络脱贫。同时还陆续发展了童车组装、儿童玩具组装、童车座套加工、编圈、点簍、注塑等系列项目，吸引了大量的贫困户参与进来。特别是对于“80 后”“90 后”的年轻人来说，一台电脑就能开店，吸引了众多年轻人竞相参与，形成“千家万户忙电商”的创业热潮。

“目前，平乡县通过扶贫专项资金扶持、扶贫小额贷款支持、扶贫贴息补助等形式，共投入财政扶贫资金 540 多万元，重点扶持童车制造、布套加工、鞍座生产、车簍生产等 40 多个手工业扶贫片区，已带动 19000 多个贫困户脱贫，户均年增收 2 万多元。”池庆瑞说。

据平乡县自行车协会秘书长陈山介绍，目前平乡县有自行车生产加工企业 6000 多家，成规模企业有 700 多家；年产童车及整车 2000 万辆，零配件组装能力 1000 万辆、打气筒 5000 万支。2014 年，中国玩具和婴童用品协会授予平乡县“中国童车生产基地”称号。

资料来源：创业青年网

【项目实训】

实训名称：电商平台发布供求信息

实训目标：本实训要求学员在教师指导下，结合本次课学习内容，了解各大电商运营平台，及在平台发布信息的流程，熟练掌握如何发布信息，拓展销售渠道。

实训步骤：

1、登录 <http://www.hbecsc.com/> 河北省电子商务公共服务中心，学习我省电子商务示范县是如何发展电子商务的，对你有何启示？

2、通过互联网搜索，了解河北省农村电子商务发展现状是怎样的？

3、通过互联网搜索，了解河北省农村电子商务发展存在哪些问题？

4、通过互联网搜索，了解河北省已经建立的电子商务网站有哪些？您会使用这

些资源致富吗？

5、您认为做电子商务最重要的是什么？

6、简要写出惠农网上开店的流程？

7、登录农村中国 <http://ncp.9191.cn> 了解如何发布供求信息发布。

8、登录 www.baidu.com 搜索河北农业信息网，查找供求一站通，注册账户，发布农产品供求信息。

9、登录农村淘宝，注册发布信息。

实训要求：

1、分组讨论并展示如何利用电商平台发布供求信息，如何利用这些资源致富。

2、分组讨论并展示如何在惠农网上发布产品销售信息。

3、通过展示教师与学员确定一个切实可行的电商创业平台，并做出在该平台的创业计划。

实训考核：

1、根据“实训步骤 1-6”的网络调研结果，写创业计划书（评分标准 60 分）。内容包括河北省已建立的服务农业信息电子商务网站有哪些，各有何利弊；如何选择电商创业平台；如何利用电商平台创业。

2、根据“实训步骤 7-9”完成账户注册，信息发布（评分标准 40 分）。

项目三 网络安全与防范

【要点提示】

- 防治计算机病毒与木马
- 升级淘宝账户安全服务
- 提高支付宝账户安全等级
- 识别与防范各种常见骗术

随着城镇化进程的加快，农村高学历和青壮年人群持续向城镇转移，农村地区上网群体低龄化、低学历化的趋势明显。据统计，2016 年农村地区网民中，10 至 19 岁的青少年占总数的 29.6%，初中以下学历占 62.2%。网络世界中的负面、有害信息及各类谣言极易侵蚀青少年的思想。此外，农村网民网络安全意识薄弱。2016 年问卷调查显示，27% 的被攻击者不了解木马病毒的来源和危害性，21% 的人无法识别电脑中毒症状。个人信息安全防范意识的薄弱、安全防护能力水平的低下，使农村地区成为信息安全领域的盲点和“洼地”，影响整个互联网的安全稳定。

任务一 认识网络安全的重要性

截至 2016 年 12 月，我国网民规模达 7.49 亿，互联网普及率为 47.9%。手机网民规模达 5.57 亿。不仅规模在持续扩大，网民的互联网生活也越来越丰富，若羌的枣农在家里就可以把红枣销售到内地，奇台的农民在网上点几下，需要的农资就能送货上门……不论职业、不论年龄，越来越多的人依赖上“互联网+”时代的便捷。

然而，互联网既有高效强大的一面，也有脆弱的一面，那就是其安全性。去年 5 月底，支付宝因“光纤被挖断”中断服务数小时，“携程网”因员工“错误操作”，导致系统瘫痪近 12 小时，各大券商网站也因“一时拥堵”造成集体登陆失败，被坊间戏称为网络“黑色五月”。此外，病毒的兴起、黑客的盛行、虚假信息的泛滥，都给网络安全带来了极大的隐患，并给社会带来了一系列新的问题。从另一个角度看，现在的互联网已经成为各种利益诉求的集散地，甚至是一些境外敌对势力对我渗透破坏的主渠道。因此说，网络安全绝不仅仅是个人信息的安全或网络本身的安全，而关乎国家安全。既然将网络安全提升到这样的高度，那么，维护网络安全就不再是你会不会或情不情愿，而是每一个网民的责任和义务。

由于农村地区特殊的经济、文化背景和地理环境，全国多地先后形成了以特定

地区为核心的网络犯罪集中地。例如我国某地已经形成木马制作、销售、诈骗、洗钱一条龙的黑客产业链，影响恶劣。让网络安全意识深入人心，就需要将其作为网络强国建设的基础工程，突出培养“三种意识”。

一、网络安全意识

让“没有网络安全就没有国家安全”的意识深入人心，让“网络信息人人共享、网络安全人人有责”的意识落地生根，这是举行国家网络安全宣传周的目的所在。我们既要学会用老百姓听得懂的语言讲述网络安全风险，也要善于用群众看得清的实力化解网络安全风险，让网络安全的成果真正惠及你我他。

二、网络文化意识

互通互联的网络空间，每一条网线都是网上“新丝路”，每一个声音都是网上“驼铃声”。网络空间为我们提供了宣扬中华文化，借鉴世界文明前所未有的新平台，但同时，网上意识形态斗争也日趋激烈，急需树立正确的网络文化意识。

三、网络法制意识

让网络空间晴朗起来，不仅要大力宣传上网、用网行为规范，引导人们增强法治意识，做到依法办网、依法上网，更要利用法律武器，塑造国际网络秩序。为此，必须尽快完善网络空间法制体系，让国家网络空间治理走向法制化的快车道，让人人成为网络秩序的维护者，让国家网络治理成为世界网络治理的典范。

谁动了我的奶酪？几乎每天都有无数上当受骗者在愤怒地呐喊。虽然网络已成为我们生活中不可或缺的一部分，但目前网络安全机制并不健全。

任务二 防治计算机病毒与木马

计算机病毒是指人为编写的能够破坏计算机系统，影响计算机工作并能实现自我复制的一段程序或指令代码。它具有传染性、潜伏性、隐藏性、破坏性、传播性等基本特性，一般不能独立存在，通常将自身写入其他文件中，尤其是一些可执行文件和文档文件等。如果用户不小心执行了带病毒文件，病毒就被激活。它根据病毒制作者的意图伺机进行传播和危害。电脑病毒发作后，就可能进行破坏活动，轻者占用系统资源，降低电脑运行速度，重者使文件、数据被肆意篡改或全部丢失，甚至使整个电脑系统或网络瘫痪。

木马是人为编写的具备破坏和删除文件、发送密码、记录键盘和攻击等特殊功

能的后门程序。一般的木马程序都包括客户端和服务端两个程序，其中客户端是攻击者用于远程控制植入木马的计算机。服务端即木马程序被植入、受攻击的计算机（俗称“肉鸡”）。当服务端程序安装在某台连接到网络的电脑后，就能使用客户端程序对其进行登录，一旦登录成功，就可以获得对方电脑的控制权。他和病毒不同，一般不具有自我复制能力。

一、计算机病毒与木马的危害

近几年，电脑病毒异常活跃，木马、蠕虫等轮番攻击互联网。从早期的熊猫烧香、灰鸽子到艾妮、AV 终结者到近期的呜呜祖拉、支付宝大盗，重大恶性病毒频繁发作，危害程度也在逐步加强，互联网安全面临的威胁更加严峻，其中木马威胁占 68%以上。

央视 315 晚会曝光一名叫“顶狐”的黑客，通过自己制造木马程序，盗取大量用户的网上银行信息，并对盗取回来的信息分类整理，将密码等信息以 400 元每 G 的价格打包廉价出售，危及大量网银用户的安全，导致大量的网银用户存款被盗。据悉，沦为“肉鸡”的电脑，除了央视 315 晚会曝光的网银账号受到威胁外，黑客还可以轻易获得用户的炒股账号、网游账号密码等信息。此外，远程控制用户的摄像头，曝光隐私。窃取“肉鸡”电脑里的虚拟财产以及商业机密，“肉鸡”已经成为黑客牟利的重要工具。

二、预防与查杀计算机病毒与木马

预防与查杀计算机病毒与木马常采取的措施：

1、安装杀毒软件，开启防火墙并及时升级。杀毒软件和防火墙可以有效地对病毒、木马进行预防与查杀。

2、及时对系统进行安全扫描，安装系统补丁，修补操作系统和应用软件漏洞。

3、不要打开来历不明的邮件附件，也不要执行从 Internet 下载后未经病毒扫描的软件或者访问可疑的网页。

4、对于移动硬盘、U 盘等，需要先进行病毒扫描后再打开。同时，禁用 U 盘的自动播放功能。事实上，局域网内的第一台受感染的电脑往往是通过这些渠道感染病毒的。

5、尽量关闭不需要的文件共享及系统共享。

6、强制执行密码策略。检查本机所使用的账户，删除不需要的账户。对于必需

的账户使用复杂的密码，不要使用与他人相同的密码。

7、对于已经受到感染，并确认是感染源的电脑，有必要把他从网络中隔离，以防止其进一步感染其他电脑。进行杀毒以后，再放到局域网中。

8、对于一些比较重要的电脑，有必要经常作一些维护工作。例如定期检查服务、进程、注册表中是否有可疑项，并关闭或删除不需要的服务或者启动项。默认情况下，许多操作系统会安装不常用的辅助服务，如 FTP 客户端、Telnet 和 Web 服务器。这些服务为攻击提供了方便之门。如果删除他们，就减少了蠕虫用于攻击的途径，并且在补丁程序更新时也减少了需要维护的服务。

9、针对主机和关键的应用系统，提供深层次的保护。例如主机入侵检测和关键系统的实时防护。

10、对重要的数据进行备份，以便发生数据损坏时，能够恢复。

任务三 提高淘宝与支付宝账户安全等级

刚注册成功的淘宝账户与支付宝账户安全等级是非常低的，如图 3-1 和 3-2 所示，我们应该采取各种措施来提高它们的安全等级。

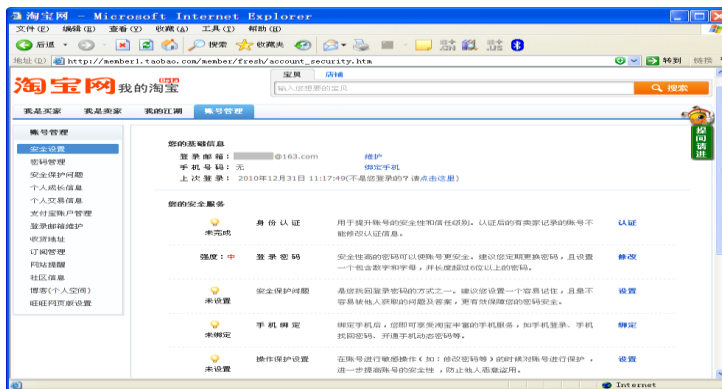


图 3-1 淘宝账户安全状态

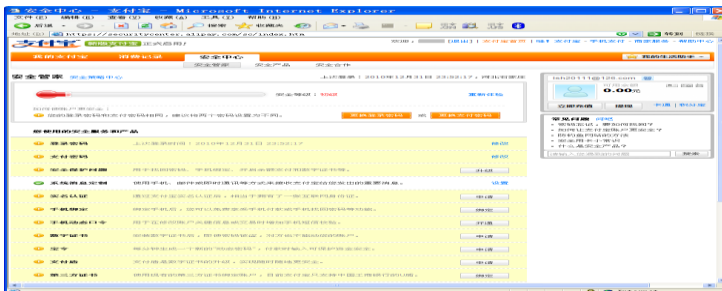


图 3-2 支付宝账户安全状态

一、升级淘宝账户安全服务

1、设置安全保护问题

通过设置安全保护问题可以保护你的密码安全，防止密码被随意修改，使用回答安全保护问题来找回密码，申请证书，同时也是关键操作的验证方式之一。安全保护问题将作为你通用的身份校验，一定要个性化设置，不要很容易被人猜出答案。

实训步骤：

步骤一：登录淘宝网，打开“我的淘宝”→“账号管理”→“安全设置”页面，单击安全保护问题项右边的“设置”按钮，如图 3-3 所示。

此外，也可以通过打开“我的淘宝”→“账号管理”→“安全保护问题”页面，单击“立即设置”按钮，如图 3-4 所示。

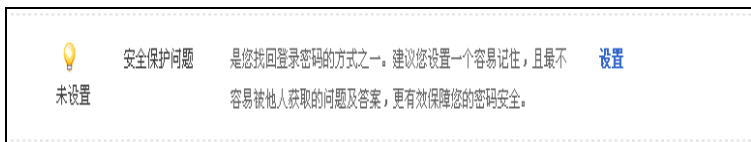


图 3-3 设置安全保护问题入口一

步骤二：为了保护账号安全，要先进行安全验证。单击“发送校验码”，将电子邮箱收到的验证码输入，单击“确定”按钮，如图 3-5 所示。

友情提示：如你的账户已经绑定了手机，只能通过手机的安全验证才能继续设置安全保护问题。

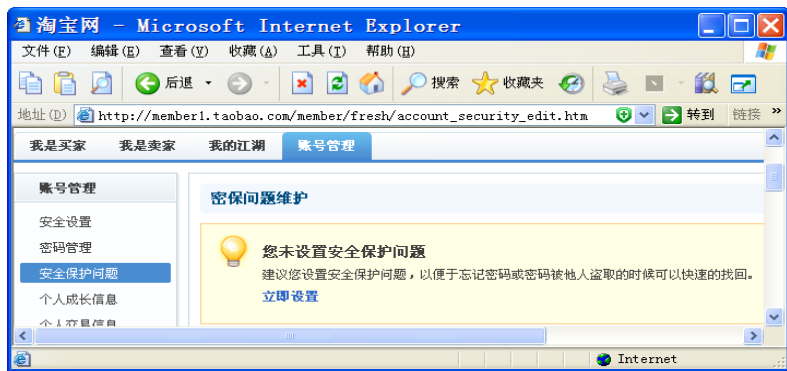


图 3-4 设置安全保护问题入口二



图 3-5 登录邮箱验证页面

步骤三：通过安全验证后，进入安全保护问题设置页面。选择问题并输入相应问题的答案后单击“确认”按钮，如图 3-6 所示。

步骤四：设置成功，如图 3-7 所示。

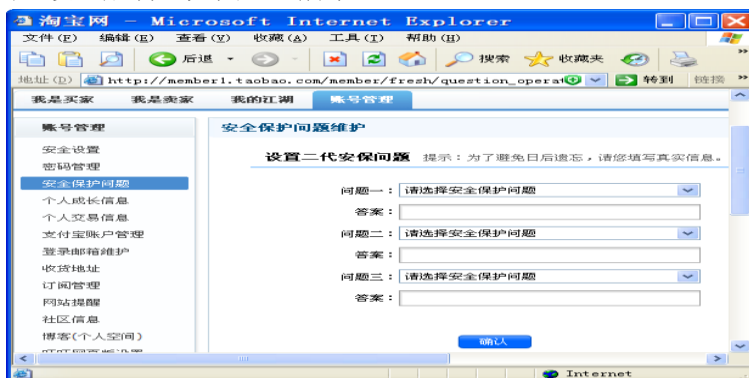


图 3-6 设置安全保护问题

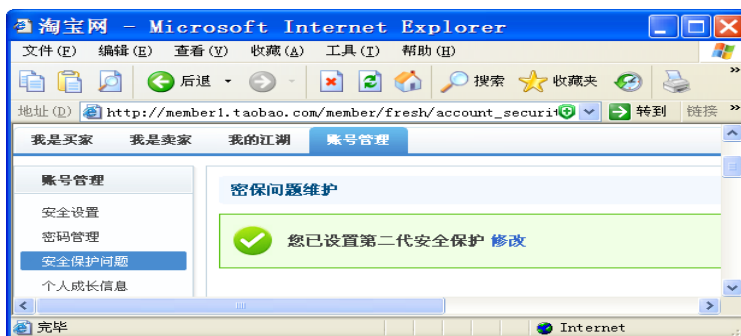


图 3-7 安全保护问题设置成功

2、淘宝账户绑定手机

淘宝账户绑定手机后，可享受淘宝丰富的手机服务，如手机登录、手机找回密码、开通手机动态密码等功能。

实训步骤:

步骤一：打开“我的淘宝”→“账号管理”→“安全设置”页面，单击手机绑定项右边的“绑定”链接，如图 3-8 所示。

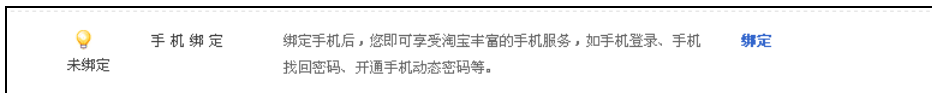


图 3-8 淘宝账户绑定手机入口

步骤二：要先进行安全验证。单击“发送校验码”，将电子邮箱收到的验证码输入，单击“确定”按钮，如图 3-9 所示。



图 3-9 使用邮箱进行安全验证

步骤三：输入手机号码及验证码，点击“确定”按钮，如图 3-10 所示。



图 3-10 输入待绑定手机信息

步骤四：输入手机校验码，单击“确定”按钮，如图 3-11 所示。

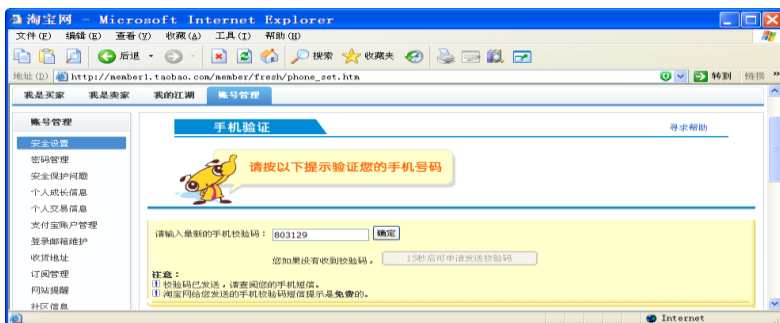


图 3-11 输入手机校验码

步骤五：完成手机绑定，如图 3-12 所示。

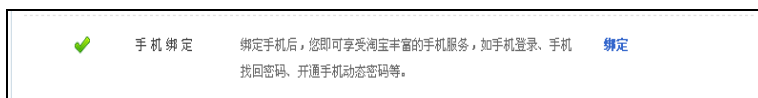


图 3-12 手机绑定成功

二、使用支付宝账户安全服务与产品

支付宝拥有实名认证、安全保护问题、安全证书、手机动态口令、系统消息定制等安全产品。登录支付宝账户后你可以查看此账户已拥有和适合你账户的安全产品，还可以体验支付宝为你量身定制的安全策略。

1、更改密码

支付宝账户有两个密码，分别是登录密码和支付密码。登录密码和支付密码一定要分别设置，不能为了方便设置成同一个密码，这是不安全的。

登录支付宝，选择“安全中心”→“安全管家”，单击“更改支付密码”或支付密码右边的“修改”按钮，如图 3-13 所示，在打开的页面中输入原密码和新密码后单击“确认”按钮，如图 3-14 所示，密码即修改成功。

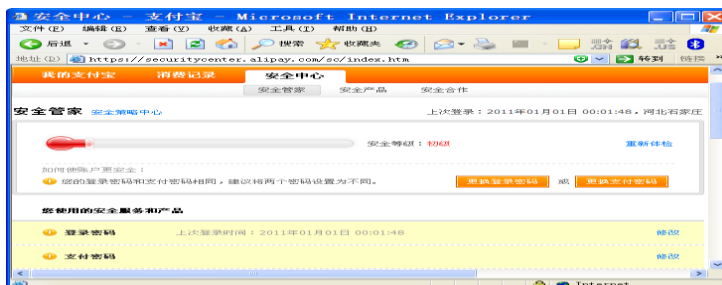


图 3-13 更改支付密码入口



图 3-14 更改支付密码

2、手机动态口令

手机动态口令是支付宝提供的免费增值服务，是基于手机绑定的更高级别的安全保护产品。你申请手机动态口令服务后，修改支付宝账户关键信息或交易时，如

超过预设额度，将需要增加手机短信校验这一步骤，以提高客户支付宝账户及交易的安全性。

使用手机动态口令前支付宝账户须先绑定手机。

实训步骤：

步骤一：登录支付宝，选择“安全中心”→“安全管家”，单击手机动态口令右边的“开通”按钮，如图 3-15 所示。

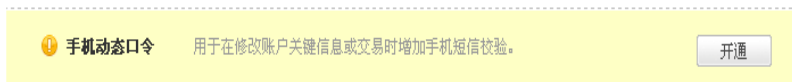


图 3-15 开通手机动态口令入口

步骤二：输入支付密码和支付限额后，单击“同意协议并立刻开通”按钮，如图 3-16 所示。



图 3-16 开通手机动态口令页面

步骤三：成功开通手机动态口令服务，如图 3-17 所示。

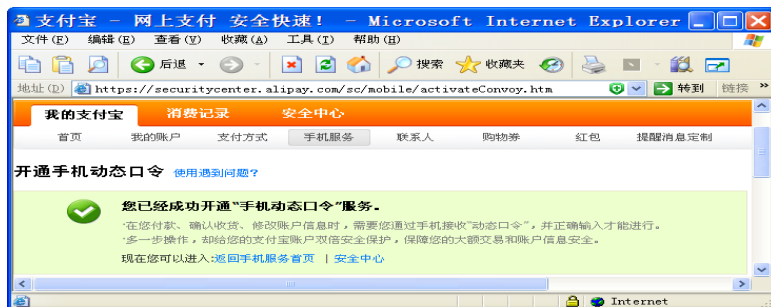


图 3-17 手机动态口令开通成功

3、支付宝其他安全服务与产品

实名认证、数字证书和安全保护问题前面已经讲过，在此不再赘述。

(1) 支付盾

支付盾是一个类似于 U 盘的实体安全工具，它内置的微型智能卡处理器能阻挡

各种风险，它具有电子签名和数字认证的功能，保证了客户在网上信息传递时的保密性、唯一性、真实性和完整性，让你的账户始终处于安全的环境下。

支付盾的三大特点：

安全性：在支付宝网站处理任何资金业务时，不需要担心木马、钓鱼网站、黑客等各种安全风险，支付盾将可以保障你在网上交易资金和你的支付宝账户安全。

唯一性：支付盾是和支付宝账户对应绑定的关系，从而保障了支付宝账户资金安全。申请使用支付盾后，如果在没有插入支付盾的情况下登录支付宝，只能进行查询账户操作，而不能进行其他任何对于资金变动的操作。只有插入匹配账户的支付盾才能进行操作。这样就相当于支付盾就是客户拥有的一把“钥匙”，增强支付宝账户使用安全。

方便性：可以在任何电脑上进行操作，免除了数字证书的备份烦恼。拥有了支付盾，将可以拥有更高的支付额度来进行资金交易。不需要使用者掌握任何数字证书相关知识，也能轻松掌握。

（2）宝令

宝令是支付宝和联通联合推出的一款采用动态密码的安全产品，屏幕上显示 6 位动态密码，每分钟生成一个新的，付款等操作时需要输入。保护你付款、确认收货等操作时的资金安全。

（3）第三方证书

如果已经拥有了一张银行数字证书（文件或 USB Key），可申请绑定使用该证书进行支付宝系统登录，方便管理。

第三方证书特点：

安全性：在支付宝网站处理任何资金业务时，不需要担心木马、钓鱼网站、黑客等各种安全风险。绑定第三方证书将可以保障你在网上交易资金和支付宝账户安全。

唯一性：绑定第三方证书后，它和支付宝账户就成了对应绑定的关系，从而保障了支付宝账户资金安全。绑定后，如果在没有插入/安装第三方证书的情况下登录支付宝，只能进行查询账户操作，而不能进行其他任何对于资金变动的操作。

方便性：网上银行和支付宝都使用同一个证书，付款即刻一气呵成，不需要再分多个证书造成管理困难。目前支付宝只支持中国工商银行的 U 盾。

任务四 识别与防范常见骗术

某淘宝买家账号被盗，支付宝上的钱全部被洗劫一空。某淘宝卖家账号被盗，不仅钱没了，更可气的是骗子用盗来的账号发布一些价格极低，极有诱惑力的欺诈商品信息，守株待兔，钓更多的买家上钩，致使卖家辛苦挣来的信誉毁于一旦。随便一搜上当受骗的例子比比皆是。

一、使用木马盗取用户密码

1、骗术揭密

钱已经打到支付宝，为什么卖家一直坚称没有收到钱呢？

已经在网上下了订单，可最后不仅货没收到，交易记录也不翼而飞，网友张女士最近就遇到了这样的怪事。两周前，她在网上看中了一件毛衣，可付款后卖家却坚称没有收到钱。小张赶紧再次查看自己的交易页面，发现根本找不到自己已经付款的那条信息，这时，她才意识到自己被骗了。随后，从互联网安全专家方面了解到，小张遇到的其实不是骗子，而是中了木马病毒——“支付宝大盗”，支付宝大盗一旦运行，黑客就能够截获感染者的网上交易信息并对其实施自由控制，当选定某一目标，便可向正在进行网上付款的该用户发送伪造的支付页面信息，使用户将钱打到黑客账户中，目前几十种的变种已经让上百网友中了招。

反病毒专家称，这个伪造的页面几乎跟正规支付页面相同，用户很难辨别。同时，在盗取金额时，黑客一般会选择百元左右这种“不大不小”的支付额度，不少用户被骗之后只是自认倒霉。

2、防骗支招

(1) 天下没免费的午餐，低于正常价格的商品要注意，不要贪图便宜，不打开陌生人发送的文件和链接。

(2) 安装杀毒软件和防火墙，及时更新操作系统漏洞和第三方软件，避免病毒通过软件漏洞入侵电脑。

(3) 付款的时候一定要看清收款方的名字。当提示付款失败的时候要提高警惕了，先看下自己账户的钱有没有少。

(4) 马上下载安装淘宝网专版最为安全的傲游浏览器。

专版特殊功能：

实时对接淘宝网钓鱼网站黑名单库，可第一时间拦截钓鱼网站。

傲游特有的沙箱安全功能，防止木马侵袭及劫持。

用户可第一时间获取最新的安全资讯。

特有的安全网址认证功能，凡是淘宝网官方页面地址栏均呈现绿色，帮助用户识别真假网站。

浏览器保护功能，防止病毒木马篡改。

网速加速功能，提高打开页面速度。

同步在线收藏功能。

其他秘密安全武器。

二、使用截图或邮件冒充“买家已付款”

1、骗术揭密

骗子发来“买家已付款”的截图或邮件，这个招数比较老套了，这个所谓的“买家已付款”不过是骗子提前用 Photoshop 处理好的图片，许多新手往往忽略了，只看到截图或邮件就不去检查交易状态直接发货，发货以后才发现上当了！



图 3-18 “等待发货”页面

打开“我的淘宝”→“我是卖家”→“交易管理”→“已卖出的宝贝”→“等待买家付款”页面，如果显示“等待买家付款”，如图 3-19 所示，此时无论如何不能先发货，否则可能会人财两空！



图 3-19 “等待买家付款”页面

三、三角骗术（或类似 ID）

1、骗术揭密

一般多出现在点卡类买家，此类骗术比较隐蔽，甚至钻石卖家也会上当！骗子用 A 名字与你聊天，用另一个名字 B 拍下并付款。A 和你谈好了，说“那我去拍下了啊”，你的旺旺这时候会有提示“你的宝贝卖出”，紧接着，旺旺会有另一个提示“买家已付款”，然后 A 说：“我付款了，马上发卡密!!!快!!!速度!!!我着急要!!!”。如果这个时候，你直接提取卡密在旺旺上面发给 A，那么你就中招了！

2、防骗支招

无论对方如何催促，你先关闭与 A 的旺旺对话框，进入“等待发货”页面，单击买家旺旺打开聊天窗口，马上单击旺旺窗口上面的“历史纪录”，就可以看到这个拍下商品的 B 是否与你有关记录，也就可以确认这个拍下商品的 B 和与你聊天的 A 是不是同一个 ID。

与拍下商品的 ID 洽谈无误后，切记：发货时候，所有的卡密复制粘贴到虚拟物品的“发货备注”里面，确认发货。用户要求一定要通过旺旺发送的话，一定要核对清楚是否是同一个旺旺 ID！

有些类似 ID，一眼看去，很难分辨出来，比如（下面是放大的，如果字体很小，就难以分辨）：

Look2008↔Look2008

123456↔ 124356

100kt ↔100kt

四、汇款骗术

1、骗术揭密

通过旺旺询问卖家银行卡号，声称直接通过银行付款，卖家登陆不了银行账户（此时骗子已经登陆过 N 次导致当日登陆限制），然后发给卖家一张银行汇款截图，让其发货，粗心的卖家以为真的汇进了自己的账户，导致受骗。

2、防骗支招

坚持使用支付宝交易，款到发货。自己银行卡设置成个性化用户名登陆！（就是非银行卡账号登陆，用自己设置的用户名才能登陆！）

五、利用同城交易骗取钱款

1、骗术揭密

骗子先用支付宝付款，然后提出和卖家见面交易。当你在同城交易，将货交给他后，买家立刻申请退款，理由是“没有收到货”，这时卖家无法向淘宝提交发货凭证，骗子得以行骗成功。

2、防骗支招

对付这种买家骗子的最佳方法就是在同城交易时，一定要对方写下收据。

任务五 加强自身修炼，提高安全观念

“长在江湖飘，哪能不挨刀”，这是如今在网络上比较流行的一句话，表达了受骗者的豁达？还是受骗后的无奈？我看更多的是阿 Q 的精神胜利法。别管是什么，加强自身修炼，达到南帝北丐般的武功造诣，那不仅不挨刀了，还可以带出成千上万的徒子徒孙，受到敬仰。

骗子固然可恨，不让骗子得逞才是硬道理。怎么办，只有加强自身修炼，打造一副钢筋铁骨，行走江湖才能立于不败之地。

一、确保账号和密码的安全

要注意账号和密码的安全，首先要弄清楚账号和密码是如何被盗的，这样才能做到知己知彼，防患于未然。

1、了解账号和密码如何被盗

当前黑客主要是通过三种途径盗取账号和密码。

(1) 比较原始的窃密技术是暴力破解，也叫密码穷举。如果黑客事先知道了账户号码，如网上银行账号，而恰巧你的密码又十分简单，比如用简单的数字组合，黑客使用暴力破解工具很快就可以破译出密码来。

(2) 在大部分用户意识到简单的密码在黑客面前形同虚设后，人们开始把密码设置的尽可能复杂一些，这就使得暴力破解工具开始无计可施。这时候，黑客开始在木马病毒身上做文章，他们在木马程序里设计了钩子程序，一旦用户的电脑感染了这种特制的病毒，系统就被种下了“钩子”，黑客通过“钩子”程序监听和记录用户的击键动作，然后通过自身的邮件发送模块把记录下的密码发送到黑客的指定邮箱。

(3) 软键盘输入使得使用击键记录技术的木马失去了作用。这时候，黑客仍不甘心，又开始琢磨出通过屏幕快照的方法来破解软键盘输入。病毒作者已考虑到软键盘输入这种密码保护技术，病毒在运行后，会通过屏幕快照将用户的登陆界面连续保存为图片，然后通过自带的发信模块发向指定的邮件接受者。黑客通过对照图片中鼠标的点击位置，就很有可能破译出用户的登陆账号和密码，从而突破软键盘密码保护技术，严重威胁网上交易安全。

2、密码设置的注意事项

(1) 密码最好是数字加上字母以及符号的组合，设法设置便于记忆的长密码，如单词或短语。但你需要在单词中插入符号或者变为谐音符号，如：“justforyou”可以改善为“just4y_o_u”。尽量避免选择用你的生日、身份证号、手机号、昵称等作为登录密码或支付密码。

(2) 请不要使用与其他的在线服务，比如易趣、QQ、MSN、Yahoo 或网上银行等一样的密码。在多个网站中使用一样的密码会增加其他人获取你的密码并访问你的账户的可能性。

(3) 不要在任何时候以任何方式向别人泄露自己的密码和手机验证码。支付宝绝对不会以任何名义、任何方式向用户索取密码和手机验证码，支付宝联系用户一律使用公司固定电话，对外电话显示区号为 0571，任何时候都不会使用手机联系用户，并且工作人员都会主动向用户报上花名。

3、输入密码的一些有用技巧

(1) 输入密码时建议用复制+粘贴的方式，这样可以防止被记键木马程序跟踪。

(2) 混乱输入密码，例如你的密码是：gsgas56，你先敲 gfgs56，然后鼠标移到第 3 位输入 s 成为 gfsgs56，然后倒数第 4 位输入 a，成为 gfsgas56，再把第 2 位的 f 取消掉。那样你键盘输入的就是 gfgs56sa，能有效防止中招。

(3) 通过软键盘输入密码。软键盘也叫虚拟键盘，用户在输入密码时，先打开软键盘，然后用鼠标选择相应的字母输入，这样就可以避免木马记录击键。

二、清除上网记录

网友的浏览记录、登录各大购物网站时的登录名和密码，都会被浏览器一一记录下来，以便下次更快使用。可如果是在网吧这类公共场所或使用别人的电脑时，就要小心了，这些浏览记录随时可能泄露你的个人信息。因此，应当选择隐私模式，

做到上网无痕。每次上网尽量做到不留痕迹，登录网站后及时清除 Cookie 和密码等。

1、清空 Internet 临时文件夹

别人查看“Internet 临时文件夹”下的图片、Flash 等文件便能大体知道你曾到过的网站。要清除它们，可依次单击 IE 菜单栏中的“工具”→“Internet 选项”，如图 3-20 所示，打开“Internet 选项”对话框，在“常规”标签中单击“删除文件”按钮，在弹出的“删除文件”窗口中勾选“删除所有脱机内容”，最后点击“确定”按钮，如图 3-21 所示。

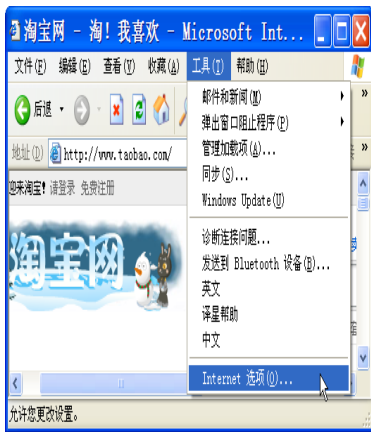


图 3-20 选择“Internet 选项”命令

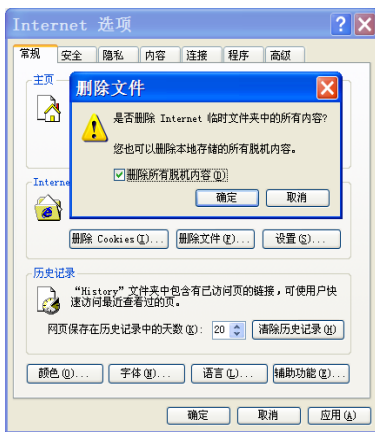


图 3-21 删除所有脱机内容

2、删除 Cookies

Cookie（俗称“小甜饼”）也可能是泄密的一个“罪魁祸首”，在“常规”标签中单击“删除 Cookies”按钮，在弹出窗口后单击“确定”按钮，可删除它们，如图 3-22 所示。

友情提示：一种保险的办法是在上网后，进入 Internet 临时文件夹（该文件夹可在 Internet 选项对话框的“常规”选项下点“设置”来查看具体位置），删除其下所有内容，这样，临时文件及 Cookie 等都会被清除。

3、消除访问网页的历史记录

IE 会将最近三周的访问历史记下，要“踏网无痕”可得清除它们，可在“常规”标签下单击“清除历史纪录”按钮（删除“C:\Documents and Settings\用户名\Local Settings\History”文件夹中的所有内容也可）。要让 IE 不记录访问历史，可在“常规”标签下将网页保存在历史纪录中的天数从默认的 20 改成 0 即可，如图 3-23 所示。



图 3-22 删除 Cookies



图 3-23 清除历史纪录

4、清除 IE 记住的表单、网址、用户名和密码

当访问网站时，一些网页会要求输入信息，例如，搜索时会要求输入搜索内容、登录邮箱则要填用户名、密码，这些东西会被 IE 自动记录。要删除它们，可在“Internet 选项”对话框的“内容”标签下单击“自动完成”按钮，在弹出的“自动完成设置”对话框中再单击“清除表单”、“清除密码”按钮，当询问时单击“确定”按钮即可。如果以后不想让 IE 记录这些内容，只要将“表单”、“表单上的用户名和密码”和“提示我保存密码”前的钩去掉即可，如图 3-24 所示。

若安装了“中文网址”软件，采用以上方法不能将地址栏列表中的“网络实名”清除，此时要在“Internet 选项”对话框的“高级”选项卡下，选中“网络实名”中的“清除地址栏下拉列表中显示的网络实名”项，单击“确定”按钮。

友情提示：当完成上述操作后，千万别忘清空回收站。

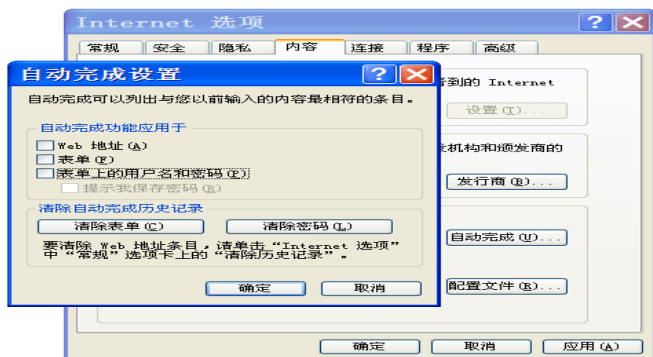


图 3-24 清除 IE 表单、网址、用户名和密码

四、其他安全注意事项

1、提高安全观念。从真正意义上来讲，还没有一种系统或者软件可以称得上能达到百分之百的安全可靠，可还是有许多在线买卖双方对安全抱着无所谓的态度。

很自信地认为自己的电脑中安装了什么加密软件或是防火墙,相信无人能攻得进来。其实这样的想法是错误的,应该尽早做好安全防范的多项准备工作才好。也不想,网络安全了,黑客去做什么了!

2、如果你是虚拟新手卖家,第一笔生意如果是大订单,不要接,并且,除非特殊情况外,凡叫你手动帮他充的且要求多的一律不接,并且告诉他,我们是自动充值的。

3、这是针对买家的。人们往往都是在贪小便宜时吃大亏的。所以,不要有贪小便宜的心态,骗子就是利用买家这一心理下手的。还有,充值送话费,真假说不准,只是一点,如果有卡密,不要把卡密发给别人,即使他说要帮你代充,因为卡密给别人知道了,用一次就报废了,所以不要轻易地给别人。

4、不接陌生人的莫名文件,即使是卖家的,如果是宝贝图片就叫他截图,或用视频,因为骗子会把挂木马的文件传给你接收。不要打开不安全的链接,即在网址链接前面有个问号,还有格式是“亲,宝贝拍不下来,然后一个网址链接 http://*****”即使是打钩的也不要点。即使点了,出现要输账号密码的,也不要输,因为这是钓鱼网站。即便是网银,他给你的链接只要是要输账号密码都不输,要输就在真正的网银或淘宝网上输入。

5、如果有两个相似 ID,一个和你交流,一个没问就拍你的宝贝,为了区别他们,先关掉所有聊天框,再到卖出宝贝页面加买宝贝的买家为好友,这样,等会发货时才好识别。

6、坚持用支付宝付款,如果用网银支付,而你又上不了网银查账,那就要小心,骗子已经用假密码登陆多次,导致你无法登陆查账。坚持用旺旺交流,旺旺记录是淘宝处理纠纷的惟一证据,如用别的通讯工具需谨慎。

7、支付宝及淘宝工作人员绝对不会向你索要你的账户密码等私人信息,不要将账户信息告知他人。淘宝客服电话:0571-88157858(卖家),0571-88158198(买家)。记住,自己找客服。客服找你并有意偏袒买家的,大多都是假客服,如果不放心,可以亲自打电话询问客服。

8、网店买卖双方会经常利用网络工具交流沟通,但要注意交流限制,不可轻信任何人并透露自己的姓名、性别、职业、住址和其他信息等。

9、个人的证件图片以及数字证书勿放在网络空间(如邮箱)中。

10、在登录账户时不要选择保存密码和自动登录。

【案例赏析】

“我”是怎样被骗的

一、虚假中奖信息

小孙是一个好奇心极强的人，尤其是进入了网络这个虚拟浩大的世界后，接触了很多的事情，学习到了很多东西，也懂得了很多东西。

一天，小孙在旺旺上收到了一条群发消息，内容是移动手机充值卡优惠活动，小孙想到自己的话费需要充值了，于是单击了旺旺上那个3钻卖家给的链接，单击了链接以后，网页上就跳出了登录淘宝的页面，小孙输入了账户和密码后，就按照平常一样进行了购买。

没过几分钟，小孙的电脑就变的很缓慢，然后就死机了，小孙以为是系统出现了什么问题，于是重启了电脑以后照旧上网了。再次登录支付宝的时候，发现里面的钱没有了，自己的QQ也登录不上了。

原来事情是这样的：那个3钻卖家旺旺群发消息中的链接是一个带有病毒的假网站，而这个3钻的卖家的淘宝旺旺被人盗取了，然后被利用传播不法消息。

小孙希望通过自己的亲身经历告诫支付宝的用户和其他人：

1、不要随意接收聊天工具中的传输文件，不要打开陌生邮件和邮件中的附件，及时更新杀毒软件。

2、对于旺旺上收到的链接，可以查看链接前是否有打个绿色勾的标志，若没有，那么请登录其官方网站进行核实或者操作。

3、加强支付宝账户的安全系数，绑定手机，申请数字证书，开通手机动态口令服务，这些服务都是完全免费的。

二、盗号病毒

湘湘是一个忠实的网购者，尤其中意淘宝网，把女性爱逛街的天性转变为了逛淘宝，一有时间就到淘宝上逛或者是学习上面的潮流打扮。

一天湘湘登录了淘宝网站，收到一封站内信，说是淘宝网周年庆，举办一个幸运有奖活动，湘湘成为四名幸运者之一，有奖金35000元和一台三星笔记本电脑，但是要交1200元的手续费。该信息提供了较为详细的中奖通知和中奖公证书，还有工商号及收费许可证，乍看起来好象确有其事，甚至还有具体的地址和领奖方式。

湘湘早就在淘宝网帮助中心的淘宝大学荣誉毕业了，这种小伎俩，一看就是假的，随即把骗子的旺旺名向淘宝举报。

湘湘还收到类似的中奖信息，不法分子首先注册一个跟淘宝网域名相似的域名，例如：www.taobao*.**.*, 然后从真实的淘宝网站拷贝部分页面，把主页内容进行简单的修改，放置上虚假信息，网站完成后利用淘宝旺旺、E-mail 群发引诱广大网友上当。群发的消息示例如下：“恭喜你，你已被随机选为获奖用户！请立即登陆此页面获取你的礼品：http://www.taobao*.**.*.**你的核实码：[****]，工作时间：08:30-17:30（此消息淘宝所发，无需回复）淘宝信息部：*****。”单击链接后进入骗子网站，输入其核实码，会提示中大奖了，然后单击下一步会提示中奖详细信息，进而，不法分子要求填写包括真实姓名、身份证号、银行账号的基本信息，提交后会转到最终目的页面，显示骗子的银行账号以及需要受骗者进行汇款的信息。湘湘从淘宝大学知道，骗子是为了套取填写者的信息后做不法行为，或者这个网站本身有木马，一登录就使电脑感染病毒。

湘湘希望通过自己的亲身经历告诫支付宝的用户和其他人：

1、不要拨打中奖信息上留下的咨询电话，那对核实信息的真实性无任何帮助，只会增加你上当受骗的机率。

2、淘宝网的任何官方消息会通过站内信发给用户，发信人为“淘宝网”，而且淘宝的任何活动也不可能让你用 QQ 联系！淘宝的官方网站是 www.taobao.com，淘宝的客服电话是 0571-88157858，别相信天上会掉馅饼!!!

3、若核实信息是诈骗的，请立即投诉、举报加报警。

三、眼见为实，耳听为虚

阳阳是一个充满了活力、青春帅气、气质极佳的单眼皮帅哥，现实中很是受人欢迎，尤其是女生，而且是漂亮的女生，在网上也有很多聊的来的网友，是男是女就没有全部辨认了。

一天，QQ 上发来一个消息，是他在网上认识的一位美女，这位是可以确认的，因为给阳阳发过图片而且视频过，阳阳还认了她做干姐姐。消息的大致内容是这位干姐姐急于要到网上买东西，但是网上银行不能用了，于是找自己的干弟弟借点钱。由于以前这位干姐姐从来没有这样的需求，阳阳还是存在一些戒心的，但是干姐姐只是要借 200 块，而且说话的语气一如既往，就通过支付宝付款过去了，期间阳阳

问为什么姐姐的支付宝账户名字不是她的，姐姐说自己的支付宝账户密码忘记了，就用朋友的来买的。

一天过去了……

两天过去了……

三天过去了……

很多天过去了……

姐姐好久没有联系阳阳了，终于有一天姐姐通过 QQ 找上了阳阳。本来时间是忘记一件事情的特效药，但是阳阳是一位记忆力很好的人，尤其是钱方面。阳阳一联系上姐姐，就问姐姐几天前借的钱什么时候可以还，姐姐打了一个问号过来，说自己没有借过钱呀，于是阳阳就把那天的聊天记录给了姐姐看，发过去以后，姐姐久久没有回消息。突然，一大段字发了过来，描述的大致内容是自己的 QQ 被盗了，已经有好几个人说姐姐向他们借钱了，一定是别人冒充她的，而且也不认识阳阳说的付款过去的那个支付宝账户上的姓名，这时阳阳才知道，自己是被骗了……

阳阳希望通过自己的亲身经历告诫支付宝的用户：网上或者现实中的朋友，如果通过一些虚拟的工具联系你，让你帮助他买一下东西，借点钱给他呀等等，如果是网上不熟的人，可以以自己没钱呀，网上银行不能用啦等理由搪塞过去，最好在语气中表露出自己是不会借钱的。如果是很熟的朋友，那么你一定有他其他的联系方式，最好是他的电话，这样就可以通过其他方式先确认一下，或者和这个人聊聊只有两个人知道的事情来确定。

四、钓鱼网站

小轶是个大学生，暑假刚开始，在老家无所事事，只能在家里用着破旧的电脑上网，游戏不能玩，只能看看网页，和网友用 QQ 聊天。

闲来无聊，在 QQ 空间的商城上闲逛着，看到好几个道具蛮称心的，于是单击购买，但是系统提示 Q 币不够，出于爱美之心，到网上寻觅出售 Q 币的信息。

到百度上搜索了一下，好多出售信息，单击一个链接，到了百度贴吧上，一个出售 Q 币的广告映入眼帘“50=80Q 币、100=180Q 币、200=350Q 币，信的就加，不信也无所谓！本人可以留手机号码，可以长期合作！（我不会为了几十块钱 Q 币换手机卡吧）”，这个折扣不错，于是联系了卖家留下的 QQ 号。

卖家要求通过银行卡汇款或者支付宝即时到账付款，小轶问“我可以用支付宝，

但是为什么你不要建立一个担保交易呢？”卖家表示就这么点钱不会骗你的，建立支付宝担保交易麻烦，而且你收到货物了以后不确认收货怎么办，相信我吧，你付款后我马上发货的。小轶第一次使用即时到账交易，以为和担保交易差不多，于是就在卖家指导下，“顺利”地付款成功了，小轶满心欢喜的表示已经付款成功了，让卖家快点充值到和他聊天的QQ账户中，但是发过去的消息如同掉入了无底深渊，毫无回应……

小轶希望通过自己的亲身经历告诫支付宝的用户：

1、网上交易要使用支付宝，可以通过淘宝购买或者让卖家在“我要收款”中建立担保交易。

2、即时到账付款功能如同银行转账，款项是马上到对方的账户，主要是用于亲朋好友间的AA付款或者在一些可靠的电子商务网站支付，比如淘宝商城、卓越亚马逊等。而在C2C交易中，不管是否认识卖家，支付宝都建议买家使用有担保交易的服务。

3、做任何事情都要相信自己，不要被别人牵着鼻子走，如果自己也不清楚，那么就找专业的人咨询，使用支付宝，可以找支付宝专业的满意中心小二咨询，他们会给你专业，简洁，安全的回复。

资料来源：阿里巴巴论坛

【项目实训】

实训名称：网络安全

实训目标：本实训要求学员在教师指导下，结合本次课学习内容，认识到网络安全的重要性，加强网络安全意识，及熟悉网络安全的设置的流程，熟练掌握如何防范网络诈骗，实现网络安全交易。

实训步骤：

1、小组成员通过网络和现实生活中调查，把你发现的骗术写下来，如果是你碰到这种情况，你会如何做？

网络骗术调查表

小组成员	骗术	发生地	支招

2、“顶狐”通过木马程序，盗取个人的网银信息，将密码等信息廉价出售，而网上银行用户信息则以 400 元每 G 的价格打包售出。看了这种骇人听闻的消息，谈谈网络安全的重要性，你是如何保证个人信息安全的？

3、如何预防与查杀计算机病毒与木马？

4、面对网络骗子的种种骗术谈谈你如何加强自身修炼，防患于未然的。

5、安装淘宝专用浏览器傲游。

6、升级淘宝账户为安全级别较高的账户。

7、使用支付宝账户安全服务与商品的更改密码、手机动态口令提升支付宝账户的安全级别。

8、清除所有上网记录包括：清空 Internet 临时文件夹、删除 Cookies、消除访问网页的历史记录、清除 IE 记住的表单、网址、用户名和密码。

实训要求：

1、各小组详细写出你是如何提升账户安全级别，保护信息安全的。

2、在教师的指导下，制定出一套交易安全与防骗的措施。

实训考核：安装淘宝专用浏览器傲游（评分标准 30%）；升级淘宝账户为安全级别较高的账户（评分标准 20%）；使用支付宝账户安全服务，更改密码、手机动态口令提升支付宝账户的安全级别（评分标准 20%）；清除所有上网记录包括：清空 Internet 临时文件夹、删除 Cookies、消除访问网页的历史记录、清除 IE 记住的表单、网址、用户名和密码（评分标准 30%）。

项目四 农产品拍摄技术

【要点提示】

- 了解基本的拍摄技术
- 了解农产品拍摄时的布光方式
- 掌握农产品商品的构图方式
- 掌握农产品商品图片的美化

产品好不好，“图”很重要，众所周知，农产品是个非常庞大的概念，其涵盖范围非常之广，我泱泱华夏亦是农业大国，所以想要将农产品拍摄好不是易事。本次课程内容分享拍摄的案例主要以水果、蔬菜为主。

任务一 了解基本的拍摄技术

一、拍摄环境的选择

图片是商品的灵魂，一张漂亮的商品照片可以直接刺激顾客的视觉感官，让他们产生了解的兴趣和购买的欲望，而一张成功的商品照片又与拍摄时的环境选择和布置密不可分。

1、拍摄小件商品的环境选择

一般来说，拍摄小件商品，放到房间窗户边有自然光的地方就可以了。小件商品适合在单纯的环境空间里进行拍摄，由于这类商品本身体积就很小，因此在拍摄时也不必占用很大的空间和面积，如图 4-1 所示的微型摄影棚就能有效地解决小件商品的拍摄环境问题，免去了布景的麻烦，还能拍摄出漂亮的、主题突出的商品照片。如果没有准备摄影棚，尽量使用白色或者纯色的背景来替代，例如白色和颜色单纯、清洁的桌面等。

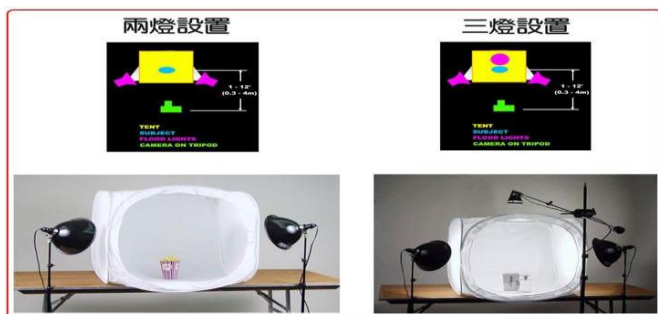


图 4-1 微型摄影棚

2、拍摄大件商品的环境选择

拍摄大件商品可以选在一个空旷的场地，室内室外都可以，在室内拍摄时要尽量选择整洁和单色的背景，照片里不宜出现其他不相关的物体和内容，除非是为了衬托商品而使用的参照物或配饰。如图 4-2 所示是室内拍摄大件商品的环境布置，室内拍摄对拍摄场地面积、背景布置、灯光环境等都有一定的要求，准备这样的拍摄条件才能拍摄出具有专业感的照片。外景拍摄主要是选择风景优美的环境作为背景。采用自然光加反光板补光的方式进行拍摄，这样的照片风格感更加明显，比较容易形成独有的个性特色和营造商业化的购物氛围。



图 4-2

如图 4-3 所示的这家店铺将拍摄的外景选在了巴厘岛、香港、马尔代夫、南非、日本等一些风景优美的旅游城市，这些商品图片形成了专属于店铺的一种前卫时尚和潮流风格，这人耳目一新的商品图片可以有效地对顾客产生心理暗示与影响作用。



图 4-3 服装类大件商品的外景拍摄环境

二、拍摄时的布光方式

拍摄静止的物体是一种造型行为，布光是让塑造的形象更具有表现力的关键，但在拍摄照片时必须面对无数不可预知的外在环境因素，如灯光、布置、清晰范围、拍摄时刻等，而在室内环境里拍摄商品照片则可以完全排除这些影响，在这个特殊

的领域,可以完全控制周围的状况,在拍摄中运用不同的布光来表现 出商品的软硬、粗细、轻重、薄厚甚至冷热的视觉感受,使消费者直观地看到商品的不同形态,由此去联想他们在享受商品时可能获得的感受。

1、室内拍摄常见的五种布光方式

如图 4-4 所示是常见的几种布光方式,有正面两侧布光、两侧 45 度角的不均衡不光、前后交叉布光、后方布光这五种布光方式,下面来简单介绍一下这五种布光方式的特点。

(1) 正面两侧布光:这是商品拍摄中最常用的布光方式,正面投射出来的光线全面而均衡,商品表现全面,不会有暗角。

(2) 两侧 45 度角布光:使商品的顶部受光,正面没有完全受光,适合拍摄外形扁平的小商品,不适合拍摄立体感较强且有一定高度的商品。

(3) 单侧 45 度角的不均衡布光:商品的一侧出现严重的阴影,底部的投影也很深,商品表面的很多细节无法得以呈现,同时,由于减少了环境光线,反而增加了拍摄的难度。

(4) 前后交叉布光:从商品后侧打光可以表现出表面的层次感,如果两侧的光线还有明暗的差别,那么,就能表现出商品的层次又保全了所有的细节,比单纯关掉一侧灯光的效果更好。

(5) 后方布光:从背后打光,商品的正面因没有光线而产生大片的阴影,无法看出商品的全貌,因此,除拍摄需要表现如琉璃、镂空雕刻等具有通透性的商品外,最好不要轻易尝试这种布光方式。同样的道理,如果是采用平摊摆放的方式 来拍摄,可以增加底部的灯光,也是通过从商品的后方打光来表现出这种通透的质感。

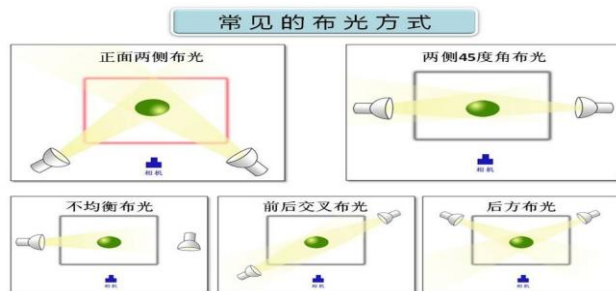


图 4-4 常见的布光方式

2、吸光体、反光体、透明体的布光方式

以上是静物拍摄时常见的布光方式，但由于要拍摄的商品在结构、质地和表面肌理上各不相同，所以吸收光和反射光的能力也不同，因此，根据不同商品表面质感对光线做出的反映，可以将它们大致分为吸光体、反光体和透明体这三种类型，针对不同类型的商品有不同的布光方式。

(1) 吸光体的布光方式：表面吸光的商品包括皮毛、衣服、布料、食品、水果、粗陶、橡胶、亚光塑料等，他们的表面通常是不光滑的，因此对光的反射比较稳定，即物体的固有色比较稳定统一，而且这类商品通常本身的视觉层次就比较丰富，为了再现吸光体表面的层次质感，布光的灯位通常以侧光、顺光、侧顺光为主，这样可以使其层次和色彩都表现的更加丰富。

如图 4-5 所示是在拍摄一个具有吸光表面的木质雕漆手镯时采用的布光方式，拍摄这类商品时，布光的灯位要以侧光、顺光、侧顺光为主，而且光比较小，这样可以使层次和色彩都表现的更加丰富。

主灯位于手镯的右前方，闪光灯上可以加装伞用反光罩，这样做的目的是让照射面积相对比使用标准反光罩更小、更集中，其作用在于完整勾勒出商品的形状，使其更具有立体感。

顶灯位于手镯的左上方，这时，如果在闪光灯上加装一个柔光箱，可以使该商品均匀受光，并且能够有效地减弱主灯照明使商品产生的投射阴影。

背景灯位于手镯的右后方，最好是给闪光灯加装标准反光罩、挡光板和蜂巢，其作用在于通过标准反光罩上加装的挡光板和蜂巢来控制背景的照射面积及亮度。

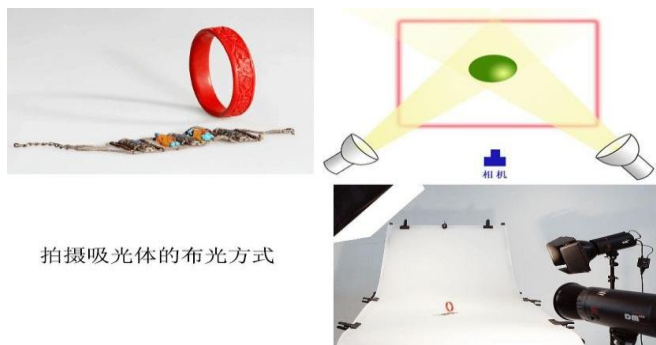


图 4-5 拍摄吸光体的布光方式

(2) 反光体的布光方式：反光体的表面非常光滑，对光的反射能力也比较强，

犹如一面镜子，所以，拍摄反光体一般都是让其出现“黑白分明”的反差视觉效果。反光体多是一些表面光滑的金属饰品，或是没有花纹的瓷器，要表现出表面的光滑质感，就不能是一个立体面中出现多个不统一的光斑或黑斑，因此最好的方法就是采用大面积照射的光或利用反光板照明，光源的面积越大越好。

大多数情况下，反射在反光表面上的白色线条可能并不均匀，但必须保持统一性和渐变效果，这样才会显得真实，如果反光面上出现高光，则可以通过很弱的直射光源降低高光效果。反光体布光关键在于反光效果的处理，特别是一些有圆弧形表面的柱状和球型商品，所以，我们在实际拍摄中通常会使用黑色或白色卡纸来打反光，以加强他们表面的立体感。

如图 4-6 所示，拍摄的商品里既有反光又有吸光体，手机链和鲜花的制作材质是纺织品，属于典型的吸光表面，化妆镜和手机虽然表面都做了磨砂处理，但还是具有反光的特点，当然，和表面光洁度更高的金属饰品比起来，它们的反光度就小了很多。拍摄这类商品时，要注意相机和拍摄者的倒影不要反射到商品的反光面上，否则就会出现黑斑，用大面积的柔光光源来降低商品表面反射的锐度，是商品的色调和层次更加丰富，准确地表现出光滑的表面质感。

主灯位于被拍摄商品的右前方，灯光照射角度为 45 度左右，闪光灯安装了柔光箱，布光时要特别注意闪光灯照射的角度对手机金属边和化妆盒表面带来的反光影响。

辅助灯位于被拍摄商品的左侧，是一盏带有柔光箱的闪光灯，这个位置布光的作用在于对暗面进行补光处理，同时减弱由主灯照射带来的商品阴影。

背景灯位于被拍摄商品的右后方，闪光灯上需要加上标准的发光罩、挡光板和蜂巢，其作用在于勾勒商品轮廓的同时又照亮背景，在拍摄时需要注意挡光板位置的调整，以此来控制副灯的光照范围。



图 4-6 拍摄反光体的布光方式

(3) 透明体的布光方式：透明体表面非常光滑，这种清澈、透明的材质，能够自由地传导光线而不改变其特征，使其产生玲珑剔透的艺术效果，体现质感，透明体大多是香水、化妆品等液体或者是玻璃制品。

如图 4-7 所示，拍摄的香水不管是里面盛放的液体还是做外包装的玻璃瓶，都属于典型的透明体，由于光线能轻松地穿过这类透明材质，所以，我们在拍摄这类商品时，一般都采用折射光照明，让逆光、侧逆光的光源可以穿过透明体，表现出他们精致和玲珑剔透的质感。

主灯位于香水瓶的侧前方，用一盏带有柔光箱的闪光灯来照亮香水瓶身正面的立体雕刻和 LOGO。

辅助灯位于香水瓶的左侧，利用这一盏柔光闪光灯来对香水瓶的暗面进行补光，同时减弱由主灯和轮廓灯的照射而产生的阴影。



拍摄透明体的布光方式

图 4-7 透明体的布光方式

拍摄时并非每次都能把主灯、辅助灯和背景灯派上用场，我们不妨把每种布光方式在脑子里过一遍，预想一下想要取得的拍摄效果，再用每盏灯逐个进行实验，同时不断变换灯位，最终确定产生最佳效果的布光方案。

任务二 掌握农产品拍摄技巧

农产品放到电商平台上就是商品了，要想销路好，卖个好价钱，我们需要客户和浏览者一眼就看到我们的产品，并且被产品所吸引，将其所有的注意力集中在产品上，那怎样才能做到这一点呢？

一、农产品拍摄技巧一——背景的选择

无论我们拍摄什么样的图片，在拍摄的时候一定要提醒自己：

1、自己将要拍什么；

2、自己想要表达什么；

3、主题一定要突出，让人一目了然。

我们先看图：



图 4-8



图 4-9

如上两幅作品所示，拍摄的都是蔬菜，但感觉很不一样，对比一下可以发现，右图是不是好一点呢？那么好在哪里呢？

1、右图整体感觉干净。蔬菜属食物，产品拍出来要给人眼前一亮并有食欲。

2、主题更加突出。客户一看一目了然，没有左图的背景那么杂乱而影响观看效果分散注意力。

3、简单。物品多了反而会影像主题，让受众感觉杂乱。摄影行业有句话说：少即是多、大道至简，其原理是一样的。

建议：我们在拍摄产品的时候应该多选择右图的背景色（纯白色），这样不会影像我们的主体，且白色反光好，使我们拍摄的产品更加靓丽、清晰、生动。

我们在拍摄可以自己取白纸或者纯色（纯黑、蓝等）的背景，把产品放在上面进行拍摄，室内拍摄大部分光线较暗，建议拿到户外拍摄，不要在中午大太阳时候，那时候太阳光太强且光线非常硬，最好在上午或者下午光线比较柔和的时候拿出来拍摄，你会得到不一样的效果。

二、农产品拍摄技巧二——创意、想法、idea

很多时候，我们的产品跟其他商家的产品其实都是一样的，这样就导致我们的产品图片有很多的雷同，没有新意，客户浏览的时候就抓不住他们的兴趣点，那么当我们在拍摄自己产品的时候融入了自己的想法、创意等这些别人没有且模仿不来的东西的时候，是不是会给客户印象深刻且眼前一亮呢？看下图 4-10。



图 4-10

如图：左右两张图都还算是比较好的产品图了，但是我们还是会发现有差距。两张图都用到了我之前讲的第一个技巧——纯白背景，干净而且主题突出。但大多数人还是会选择右图，为什么？因为拍摄者融入了自己的想法。摄影师将一个橘子切开，切开后的橘子与没切开的有了鲜明的对比，且可以让观看者清晰的看见橘子里面的橘肉甚至橘肉的纹理。

建议：我们拍摄产品的时候可以多做尝试，加入自己的想法，去尝试改变，就能拍出不一样的产品让客户眼前一亮。水果的拍摄创意还有很多，例如雕花、切出不一样的形状、在水果上面喷洒小水珠等等。

三、农产品拍摄技巧三——搭配

有时候我们在拍摄产品的时候会发现产品单一，全图没有亮点，最终吸引不了客户的眼球，这个时候不妨尝试一下搭配的技巧，哪些搭配呢？

- 1、色彩的搭配
- 2、道具搭配
- 3、形状的搭配

四幅作品都比较优秀且好看的产品图了，看了不仅会吸引眼球并且会使客户印象深刻。原因在哪里呢？其实四副作品都非常巧妙的运用了搭配的技巧。



图 4-11



图 4-12

1、图 4-11 构图分析

(1) 我们可以看到黄瓜、辣椒、萝卜等蔬菜有规律的排列着，可见摄影师花了不少心思。

(2) 摄影师还运用了色彩搭配的原理，RGB 三原色原理，搭配色彩。

(3) 不同形状的搭配，黄瓜、辣椒、萝卜等的形状不一搭配对比进行拍摄。

2、图 4-12 构图分析

(1) 摄影的角度选择的非常合理，采用高角度俯拍原理。

(2) 摄影师非常花心思把食材排列，并且搭配了色彩。

(3) 也是亮点，抓拍夫妻俩买菜的瞬间。

(4) 各种不同形状的蔬菜进行搭配。



图 4-13



图 4-14

3、图 4-13 构图分析

搭配一个好看的篮子把苹果装起来，且以绿色为背景，给人感觉绿色、健康、安全。

4、图 4-14 构图分析

(1) 非常聪明的把苹果切开来，产生对比。

(2) 苹果上面洒上了小水珠，给人干净有食欲的感觉。

(3) 搭配了好看的果盘。

(4) 搭配绿色健康的背景。

小结：以上三个技巧都能非常有效的提高产品图的质量，最关键是大家怎样去灵活的运用这些技巧且融入自己的想法进行拍摄，耐心搭配、大胆尝试、合理布局就一定能拍出好的照片。

任务三 如何拍摄主图

消费者搜索你的商品时，第一眼看到的就是主图，主图是你无声的推广员，常言道好图胜千言，优化主图的目的就是为了吸引消费者的眼球，让消费者点击图片进入店铺，从而引入流量提高销量。如何吸引眼球呢？可以总结以下三点：图片清晰、突出产品、突出卖点。

一、图片清晰

图片拍摄尽量拍清晰，如下图。



图一



图二

图一和图二都是橘子的主图，图一明显比图二清晰，效果自然比图二好。

二、突出产品

主图上需要把你的产品突显出来：



上图是个反面教材，三张图片都没有把产品突出，产品是主体，只有把产品展现出来，消费者才知道你卖什么。如何突出主图呢，看下图。



三、突出卖点

什么是卖点？卖点可以是产品的优势特点，也可以是促销信息等。如何打动用户点击进入你的页面，就需要你的一些卖点的表达了。对于自己的产品的卖点，自己应该最清楚，因为你的详情页里为了勾起用户的购买欲。



上图的第二张图（从左到右）就充分挖掘出卖点，总结成两点：新鲜、速度。

任务四 如何制作主图

主图在拍摄的过程中受技术因素，环境因素，硬件条件等影响，难免会有一些不尽人意的地方，那么后期修图就显得尤为重要。本次任务就以美图秀秀为例，教会你制作出一张美美的符合主图设计三原则的主图作品来。

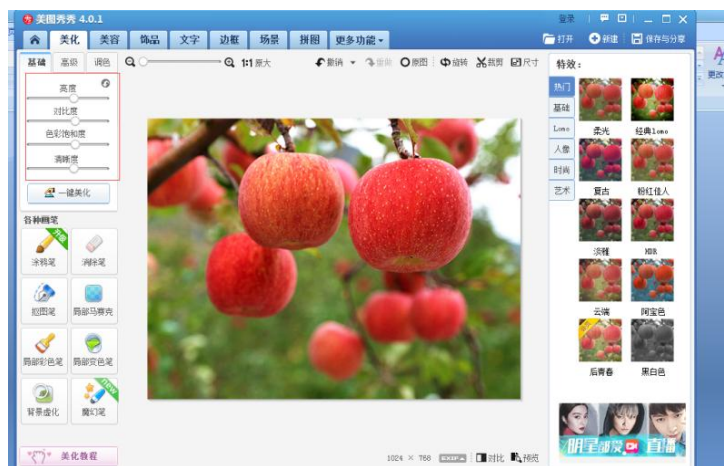


图 4-15

图 4-16

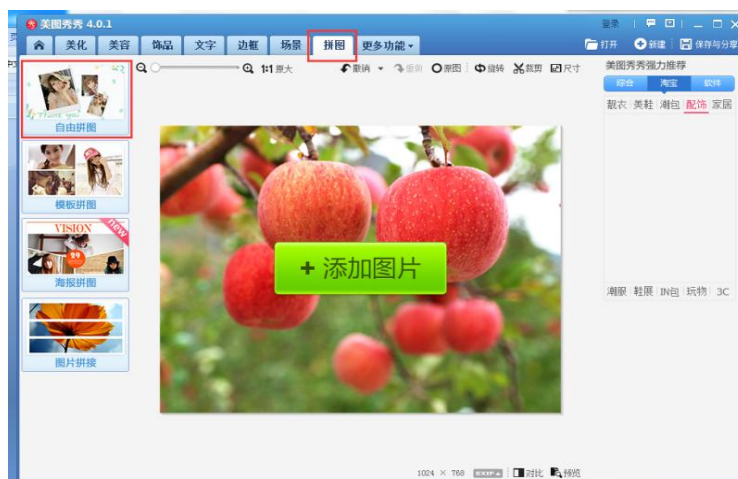
如何从图 4-15 到图 4-16，只需几步就可以了。

一、打开美图秀秀软件，导入图 4-15



如上图所示，调节亮度和对比度和色彩饱和度（将滑块往右边稍微调整）。

二、调整好后点击拼图——自由拼图



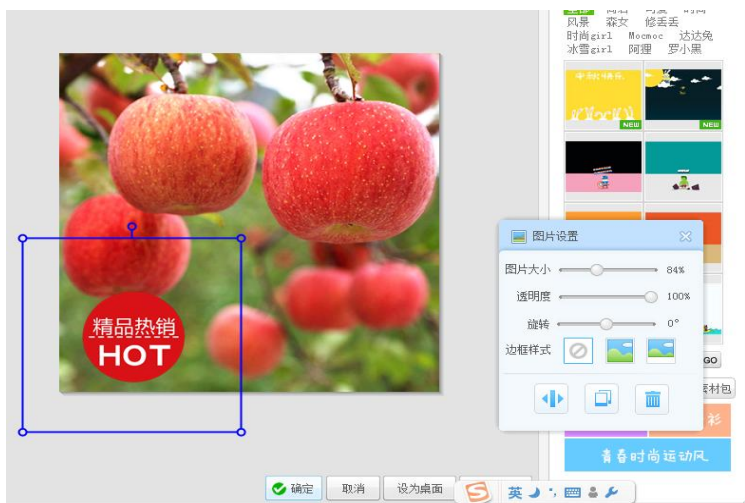
点击尺寸，将尺寸设置为 400×400 像素，让后将图片放大到合适位置。



三、如下图点击添加多张图片，导入图标 1



将图标 1 移动到合适位置，再点击确定。



四、确定后点击文字输入——在文字编辑框中输入你需要的文字



五、改变文字颜色和添加白色描边



根据自己的需要选择颜色。

六、调整完后点击保存



这样就制作完毕了，你学会了么？

任务五 商品图片的高级美化技术

美图秀秀因其操作简单，容易上手，深受广大初学者的喜爱。但是对于一些较为复杂的图片，或者对图片有较高的要求时，就显得力不从心了，专业的 Photoshop 软件能够满足对图片更高层次的处理需求，Photoshop 听起来很高大上，不过你也不要被它吓倒，按照操作步骤也只需几步你就能得到一张商品展示效果更上一层的美图。

如图 4-17 所示为赞皇红枣的原始拍摄的图片，从图片的拍摄效果来看，亮度和曝光度都不足，使得拍出来的照片模糊，而且没有光泽效果。接下来，打开 Photoshop 软件，利用 Photoshop 软件的功能对拍摄出来的照片进行美化处理，使得图片效果焕然一新。



图 4-17 赞皇红枣相机拍摄出来的原始照片

首先，编辑将已经下载好的 Photoshop 软件打开，选择菜单中的“图像”→“调整”→“色阶”命令，如图 4-18 所示。

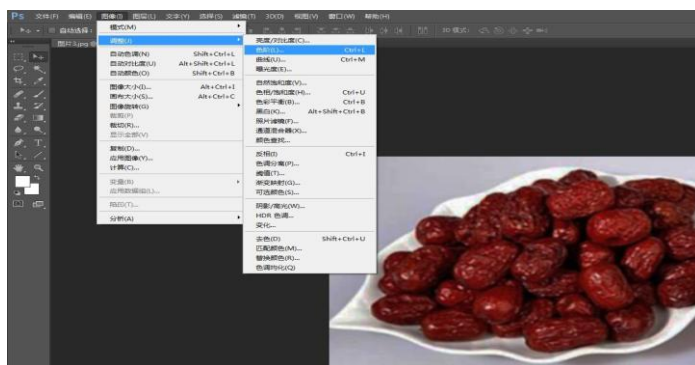


图 4-18 “图像” → “调整” → “色阶” 命令

在弹出的如图 4-19 所示的对话框中选择“自动”，然后观察图片的效果预览，在调整好色阶之后，单击“确定”按钮保存校正效果。



图 4-19 色阶自动调整

在色阶调整以后照片的亮点强弱较之前有所改变，但还是比较暗，接下来还需要对照片做提亮处理，编辑点击“图像” → “调整” → “曲线” 命令，如图 4-20 所示。

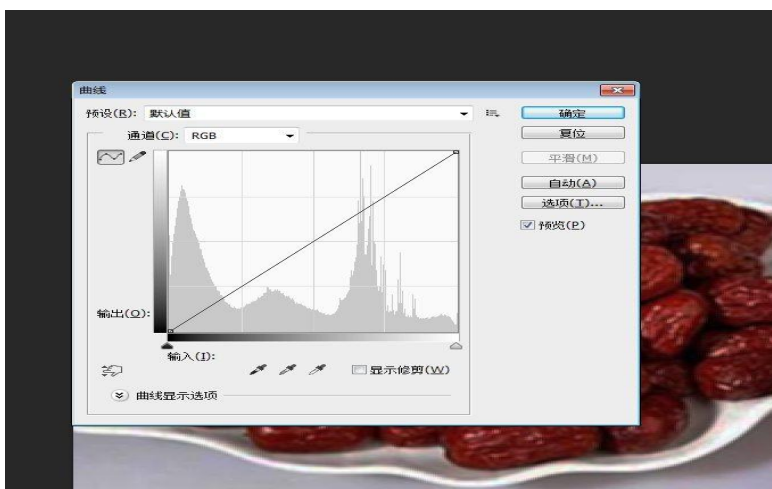


图 4-20 曲线命令

选择“曲线”命令以后进入如图 4-21 所示的操作界面，可以使用鼠标按住曲线上的那个小黑点，可以上下左右移动，此时图片亮度和对比度随着小黑点的移动也在发生变化，小黑点越往上，亮点越高，小黑点越往左，对比度越弱，反之，往右边移动时，亮度变暗，对比度也将加强。同时也可以点击自动按钮来执行命令，在调整好亮度之后，点击“确定”按钮保存亮度结果。



图 4-21 经过色阶和曲线调整之后的图片

为了更进一步地提升图片的特点，在提升了图片的亮度和色彩之后，选择在图片上再添加一点文字，使得图片效果更佳突出，也可以提升商品的曝光率。

在添加文字之前，首先将已经完成了亮度调整的图片在 Photoshop 里打开，点击左边“T”字标志命令，然后输入文字。吊杆红枣出自新疆，而且该商品在国内屡次获得好评及嘉奖，因此编辑在文字内容上采用了突出地方特色彰显商品特色的内容。

在输入文字之后，为了使文字大小和商品的效果主次分明，编辑在此处将文字大小调整为 18 号，字体样式采用了文鼎体。这种字体可以直接展现出文字的特效，而且使得消费者可以一目了然的看到商品的介绍。而由于字体的颜色和背景图片的颜色均为白色，因此在选择字体的样式之后，还需要添加字体投影，只有这样才能让文字特效展示的更全面。投影的添加在 Photoshop 软件操作栏中点击“图层”→“图层样式”→“投影”命令，根据弹出来的界面进行投影结构调整，调整完成之后点击“确定”保存图片效果。经过这一系列的操作，简单的几个功能的使用就可以让原本偏色、灰暗的图片变成如图 4-22 所示的样子，虽然对于原本图片的形貌而言变化并不大，但是在给消费者的视觉冲击上是十分明显的，因此对于淘宝卖家来说，图片的拍摄和美化就显得尤为重要。



图 4-22 图片的美化效果图

怎么样，学会了吧？一张高大上的图片就这样诞生啦！

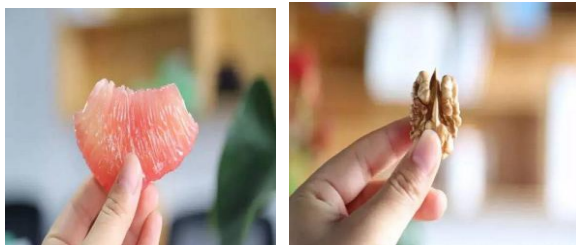
【案例赏析】

具有视觉秒杀力的摄影作品赏析

农村电商全面爆发的时代，大家都知道把产品放到网上，但是说着容易，做起来却千差万别，有的好产品放到网上为何卖不上价，你把农产品美的一面展现出来了吗？下面告诉大家一些构图及拍摄的技巧，让你的农产品大放光彩。

一、单个农产品

构图要求简洁，一般采用对角线构图，比如：



也可以和其他饰品进行搭配，比如：



拍摄的时候，要记得使用素色的背景。素色背景的优点是能让被摄体非常清晰并突出。它不仅减弱了背景的距离感，还增大了画面的景深。而且，如果想要突出被摄体的颜色，那么可以选择白色或淡色的背景（一大张白纸就可以搞定啦）。如果使用艳色背景，就要注意被摄体与纸的颜色是否搭配。选择的技巧是要么反差特别大，要么属于同一色系，避免违和感。

二、农产品组合

如果要出售的农产品比较多，摆放在一起会很乱，一定要组成一个形状，这样才有整体感。弧形比较有创意，这个构图可以加入自己的品牌。



三、农产品细节

蔬菜和瓜果的好坏，是买家非常关心的。只有切开后才能看见，有很多卖农产品的朋友没有单反，用手机拍摄时一定要记得把微距模式打开，或者把镜头拉的足够近。这样既能展现农产品细节，又能营造浅景深的效果，增加美感。





四、产品与水组合会显得纯净

不是单反用手机拍摄有一定难度，但也不是不可以，一定把农产品洗干净，这样才有水灵灵的感觉，除此之外光线要充足。示例：



五、有创意的拍摄

有创意的拍摄能为农业企业和商家吸引来消费者的注意，说不定会有意想不到的收获哦！示例：





六、艺术照片

艺术图片的摄影方式比较独特，非常抓眼球，可以用于企业商业海报，农业展会招贴等。

摄影师 Cristina Otero 来自西班牙，现居马德里。Cristina Otero 自学成才，在摄影艺术上有着惊人的天赋。画面充满情感张力，我们看到了一种近乎热切的渴望，十分的令人震撼。



接下来也是国外摄影大师的一组作品，黑色背景，给人以神秘感。



当然了，技巧虽多，但一口也吃不成胖子，还需我们每一个卖家在平时的生活中多多实践，大胆尝试，相信大家都能挖掘出自家产品的独特美感。没准，下一个爆款就是你的！

【项目实训】

实训名称：商品图片的拍摄与美化

实训目标：本实训要求学员在教师指导下，根据本次课所学要点，通过动手搭建简易摄影棚，完成实训内容。掌握各类农产品的拍摄技巧及农产品图片的后期制作美化。

- 1、掌握商品图片的格式及尺寸。
- 2、熟练运用图片美化工具软件。
- 3、合理进行商品图片二次设计。
- 4、设计出精美的商品主图。

实训步骤：

- 1、拍摄静物时怎样选择拍摄角度。
- 2、你经营的是什么类型的商品，哪个色系适合你呢？
- 3、怎样合理运用构图方法，表现商品的特色，突出卖点。
- 4、摄影棚拍摄反光体、吸光体及透明体时应如何布光。
- 5、本模块的案例赏析，对你有何启发？
- 6、运用拍摄技巧，分别对静态商品选择拍摄环境。
- 7、娴熟地使用美化软件进行图片的处理。
- 8、完成商品的二次设计，要求有设计感、美感。

实训要求：

- 1、商品的拍摄。学员根据提供的目标商品（种类不同），通过学习及互联网查看商品拍摄的相关知识和技巧，总结得出商品的拍摄技巧及心得。
- 2、商品的美化。利用图片美化软件对商品图片进行美化，并写出美化软件的使用技巧及心得体会。
- 3、设计主图的过程中有何创意与不足，写下来与小组成员进行讨论。
- 4、展示自己拍摄的商品图片及美化后的效果等。

实训考核：

- 1、商品的拍摄（评分标准 50%）。学员根据提供的目标商品，通过学习及互联网查看商品拍摄的相关知识和技巧，拍摄出有创意的商品图片。
- 2、商品的美化（评分标准 40%）。利用图片美化软件对商品图片进行美化，并写出美化软件的使用技巧及心得体会。
- 3、展示自己拍摄的商品图片及美化后的效果等（评分标准 10%）。

项目五 如何通过村淘渠道发布商品

——网上店铺的建立

【要点提示】

- 开通淘宝、支付宝账户
- 支付宝实名认证
- 支付宝数字证书的安装
- 开通店铺
- 村淘发布农产品

随着中国农村市场需求的不断增加，阿里巴巴农村淘宝服务站，站点也逐渐覆盖在各村各县。截至目前为止，农村淘宝，已经深入 300 万农村家庭，惠及 1200 万农民。与此同时，也有很多在外务工人员，逐渐意识到农村淘宝，将会成为一个创业发家致富的机遇，于是纷纷返回家乡开始参与农村淘宝活动。那么怎么样在村淘发布商品呢？首先要建立淘宝网上店铺。

淘宝网是亚太地区较大的网络零售商圈，由阿里巴巴集团在 2003 年 5 月 10 日投资创立。淘宝网的现在业务跨越 C2C（个人对个人）B2C（商家对个人）两大部分。截止 2016 年 12 月 31 日，淘宝网注册会员超 8 亿人，领跑中国电商市场，在 2015 年 11 月 11 日一天就产生了 912.17 亿元，在 2016 年 11 月 11 日更是以 1207 亿元完美收关。本单元之所以选择在淘宝网上建立店铺为例，一是淘宝网已经渗透到我们生活的方方面面，二是淘宝有庞大的用户群，三是各大平台建立店铺的方法大同小异，学会了如何在淘宝上建立店铺，其它的就容易了。下面就带让我们开启淘宝之旅吧。

单击鼠标，扫描照片、寻找客户……网店如雨后春笋般兴起。越来越多的大中专院校的学生也加入了网上从商大军。校园也成为网购的主要阵地。据某网购网调查数据显示，目前，由在校生开设的网上店铺，占其网店总量的 40%左右。网上创业因为其便捷特殊的优越条件，博得众多大中专院校学生青睐，一些人还把网上开店作为职业的新选择。这些网店淘金者，正以先行者的姿态，规划着美好的蓝图。

您做好准备了吗，让我们现在就开始吧。

任务一 注册成为淘宝会员

要想在淘宝网上开店，首先要注册成为淘宝会员。

实训步骤：

步骤一：打开淘宝网，单击“免费注册”，如图 5-1 所示。

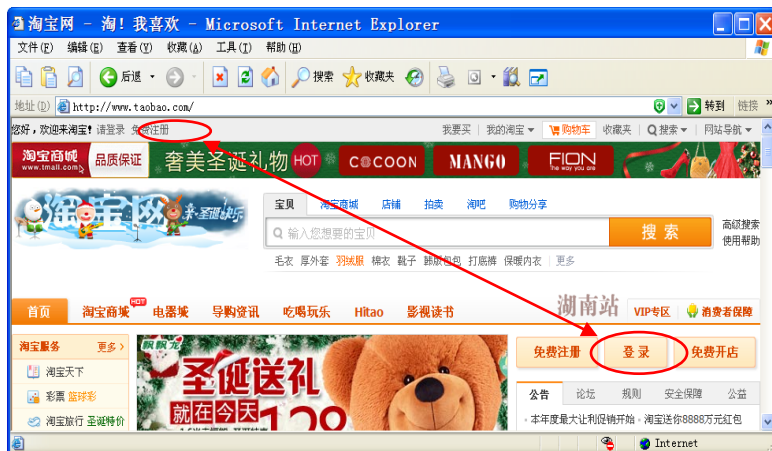


图 5-1 淘宝网首页

步骤二：进入注册页面后，填写基本注册信息。

会员名：5~20 个字符，一个汉字为两个字符，推荐使用中文会员名。一旦注册成功会员名不能修改。

密码：6~16 个字符，请使用字母加数字或符号的组合密码，不能单独使用字母、数字或符号。

填写完成后，单击“同意以下协议并注册”按钮，如图 5-2 所示。

步骤三：验证账户信息。验证账户信息可以使用两种方法：

- 1、手机验证（绑定手机作为联系方式）。
- 2、邮箱验证（绑定电子邮箱作为联系方式）。

使用手机验证时必须未被注册使用的手机号。需要输入手机收到的校验码进行激活。因为使用手机验证方式较简单，下面就以邮箱验证为例讲解。

选中“同意《支付宝协议》，并同步创建支付宝账户”后单击“使用邮箱验证”，如图 5-3 所示。



图 5-2 填写基本注册信息



图 5-3 选择“使用邮箱验证”

步骤四：在图 5-4 中填写电子邮箱，该邮箱必须是未被注册使用的电子邮箱，填写完成后单击“提交”按钮。

步骤五：绑定邮箱作为联系方式时，需要通过一个手机号来收取动态校验码。在图 5-5 中填写手机号码，该手机号可以是任意手机号，包括已在淘宝注册过的手机号，填写完成后单击“发送”按钮。



图 5-4 填写电子邮箱



图 5-5 填写手机号码

步骤六：在图 5-6 中输入手机收到的校验码后，然后单击“验证”按钮。

步骤七：校验成功后，淘宝将立即发送激活邮件到该电子邮箱，并提示前往电子邮箱收取激活邮件。单击“去邮箱激活账户”按钮，如图 5-7 所示。

步骤十：至此，淘宝账户注册并激活成功，如图 5-10 所示。

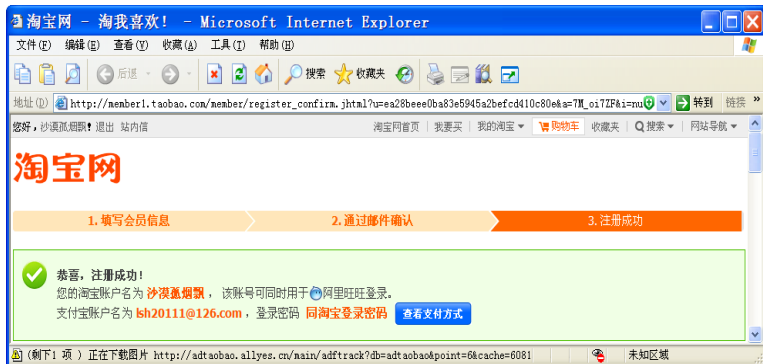


图 5-10 淘宝账户注册成功

任务二 开通支付宝账户

支付宝是淘宝交易中的资金流动平台，在淘宝网上的所有商务活动都是需要通过它来进行协商和管理的。买家看中商品后，把钱打到支付宝，然后淘宝会通知卖家发货，买家收到货后会通知淘宝，淘宝再把钱转给卖家，如图 5-11 所示。用支付宝进行交易，用户就可以更放心地在网络中进行商务活动。支付宝以其在电子商务支付领域中先进的技术、风险管理与控制等能力赢得银行等合作伙伴的认可，目前支付宝已经和国内的工商银行、农业银行、建设银行、招商银行、交通银行等各大商业银行以及中国邮政、VISA 国际组织等各大机构建立了战略合作，成为金融机构在网上支付领域中极为信任的合作伙伴。

支付宝庞大的用户群吸引了越来越多的互联网商家主动选择集成支付宝商品和服务，目前除了淘宝外，支持使用支付宝交易服务的商家已经超过 20 万家，涵盖了虚拟游戏、数码通讯、商业服务、机票等行业。

在成功注册淘宝会员后，我们还需要注册一个支付宝账户。



图 5-11 支付宝支付流程

对于没有淘宝账户的用户，可以直接在支付宝网站注册支付宝账户，这样就可以在其他支持使用支付宝支付的商业网站进行交易。对于成功注册了淘宝账户的用户，也就同时拥有了支付宝账户，支付宝账户的账户名为注册淘宝账户时的电子邮箱（采用邮箱验证方式）或手机号（采用手机验证方式），支付宝账户的登录密码同淘宝账户登录密码。当然，支付宝账户和淘宝账户一样，也需要先激活后才能使用。支付宝账户的激活方式有多种，可以登录淘宝账户对其进行激活，也可以直接登录支付宝进行激活等。下面我们通过登录淘宝账户对其进行激活。

实训步骤：（以激活邮箱账户为例）

步骤一：打开淘宝网，单击页面上的“登录”链接，如图 5-12 所示。

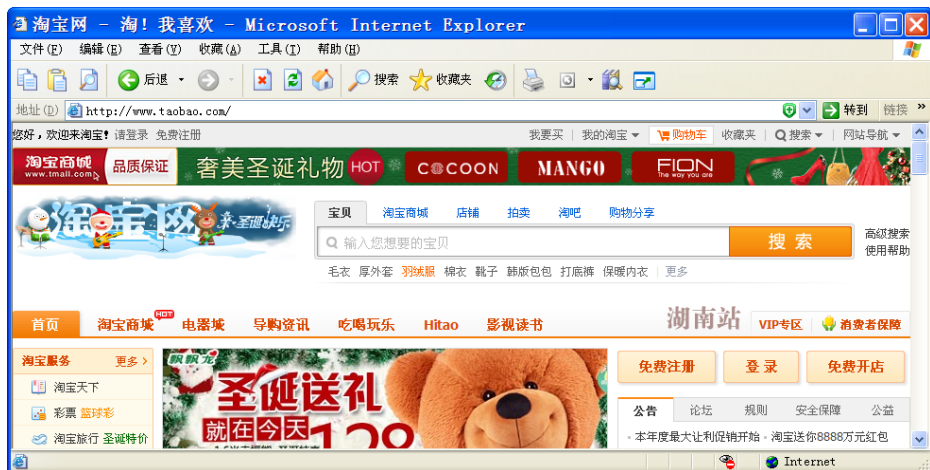


图 5-12 淘宝网首页上的“登录”链接

步骤二：进入会员登录页面后，系统一般会弹出安装“安全控件”提示，并且如果我们登录时选中“安全控件登录”选项，系统也会自动弹出“安装控件提示”框，如图 5-13 所示。选择“安装 ActiveX 控件”或“立即安装控件”按钮后，系统自动下载控件并弹出控件安装界面，如图 5-14 所示，单击“安装”按钮即可。

友情提示：为了提升支付宝账户的安全性，防止账户密码被木马程序或病毒窃取，支付宝公司精心设计并推出安全控件，该安全控件实现了在 SSL 加密传输基础上对用户的关键信息进行再次的多重加密，能够有效防止木马程序截取键盘记录。



图 5-13 安装“安全控件”提示



图 5-14 安全控件安装界面

步骤三：按系统要求成功安装安全控件后，在淘宝会员登录页面中输入账户名和密码，单击“登录”按钮，实现登录操作，如图 5-15 所示。

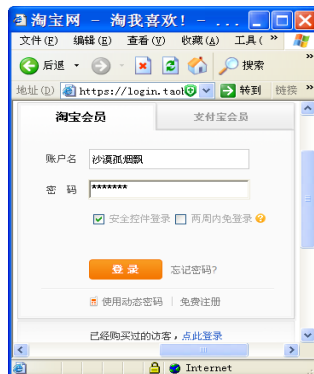


图 5-15 淘宝会员登录

步骤四：登录成功后，首先进入的是淘宝网首页，单击“我的淘宝”或“进我的淘宝查看更多”，如图 5-16 所示。



图 5-16 登录淘宝网

步骤五：进入“我的淘宝”页面，单击“账号管理”→“支付宝账户管理”，也可单击“支付宝账户”名或“账户管理”链接，如图 5-17 所示，都能进入“支付宝账户管理”页面。

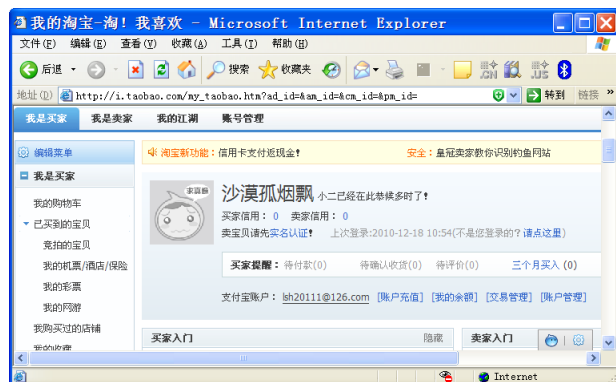


图 5-17 “我的淘宝”页面

步骤六：单击页面中的“点此激活”链接，如图 5-18 所示。

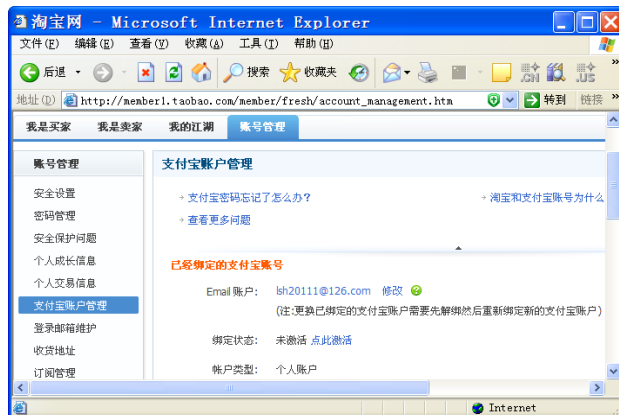


图 5-18 “支付宝账户管理”页面

步骤七：进入支付宝补全信息页面，填写姓名、身份证号等相关信息后，单击“确定”按钮，如图 5-19 所示。

在本页面中，单击“点此修改登录密码”和“点此修改支付密码”可修改密码（系统默认支付密码与登录密码相同），建议用户将登录密码与支付密码设置为不同，以增加安全性。

您只需要补全信息，就可以进行付款、充值等操作了。

支付宝账户: lsh20111@126.com

* 用户类型: ☒ 个人 ☐ 公司

* 真实姓名: 李少华
请填写您的真实姓名，方便今后客服与您核实身份。

登录密码: [点此修改登录密码](#) (默认与注册淘宝时设置的淘宝登录密码相同)

支付密码: [点此修改支付密码](#) (默认与注册淘宝时设置的淘宝登录密码相同)

* 设置安全保护问题: 我妈妈的生日是?
安全保护问题可用于找回密码等。

* 您的答案: 19
日期的格式为: YYYYMMDD, 如: 19810101

* 证件类型: 身份证
请选择证件类型。

* 证件号码: 3403
请填写真实的证件号码。身份证号码是15或18位数字。

联系电话: 139
请填写您的真实号码，方便今后客服与您联系。

确定

图 5-19 支付宝补全信息页面

步骤八：至此，支付宝账户就成功激活了，如图 5-20 所示。

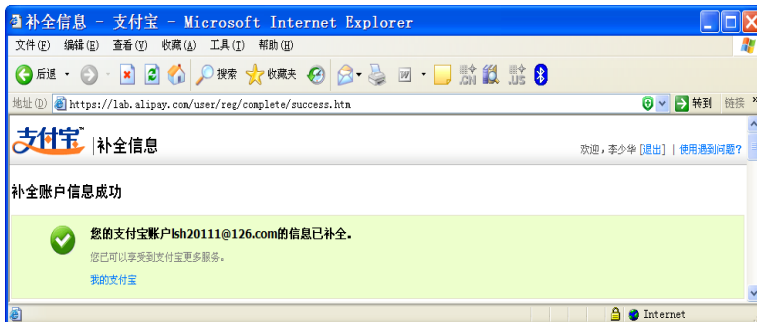


图 5-20 支付宝账户成功激活

任务三 进行支付宝实名认证

“支付宝实名认证”服务是由支付宝（中国）网络技术有限公司提供的一项身份识别服务。支付宝实名认证同时核实会员身份信息和银行账户信息。通过支付宝实名认证后，相当于拥有了一张互联网身份证，可以在淘宝网等众多电子商务网站开店、出售商品。增加支付宝账户拥有者的信用度。

支付宝实名认证的类型：个人类型和公司类型，无论是个人类型还是公司类型通过支付宝实名认证后都会带有相应的标志。

个人支付宝实名认证的基本条件：必须年满 18 周岁才能申请实名认证。

实训步骤：

步骤一：登录支付宝，进入“我的支付宝”首面，单击“我的账户”→“申请实名认证”，如图 5-21 所示。



图 5-21 申请实名认证

步骤二：在打开的支付宝实名认证提示信息页面，选中同意服务协议，单击“立即申请”按钮，如图 5-22 所示。



图 5-22 支付宝实名认证提示信息

步骤三：选择认证方式。有两种进行实名认证的方式。

方式一：开通支付宝卡通，同时可完成实名认证。操作步骤前面已经讲过，在此不再赘述。

方式二：通过确认银行汇款金额来进行认证。你先提供一张开户名和认证使用的姓名一致的银行卡，支付宝会往该银行卡里打一笔 1 元以下的金额，你收到金额后将数字填入支付宝对应页面中即可。

在此选择方式二，单击“立即申请”按钮，如图 5-23 所示。

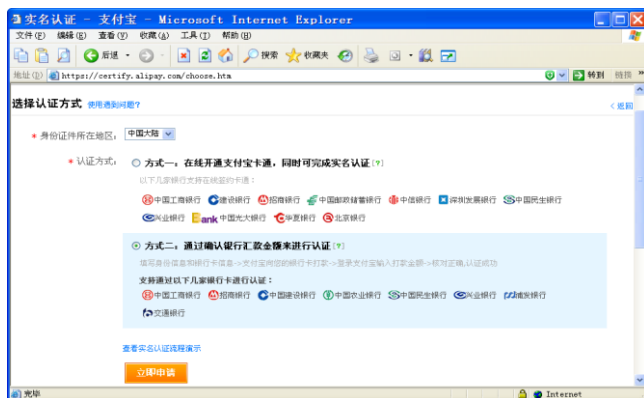


图 5-23 选择认证方式

步骤四：填写个人身份信息、联系方式等内容，并单击“若你想开店或大额收付款，请填写更全的认证信息”选项，以便上传身份证图片。接着单击“下一步”，如图 5-24 所示。



图 5-24 填写个人信息

步骤五：单击“更换城市”选择银行所在城市，填写银行卡信息，单击“下一步”，如图 5-25 所示。

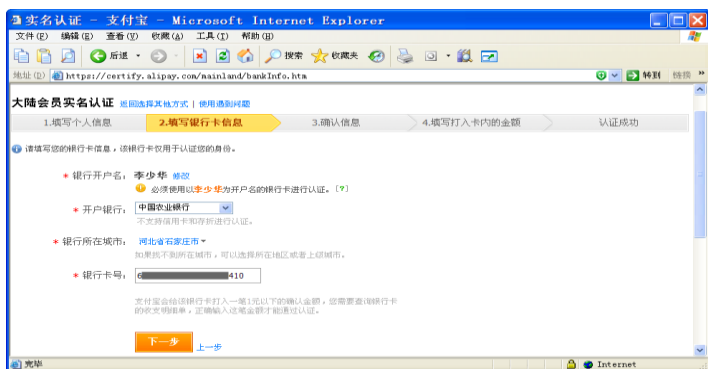


图 5-25 填写银行卡信息

步骤六：确认信息后，单击“确认信息并提交”，如图 5-26 所示。

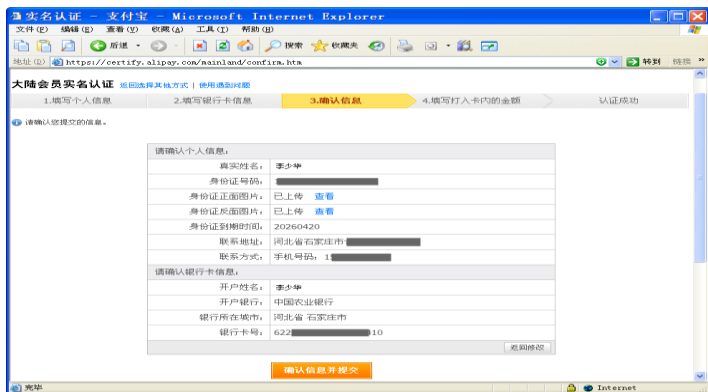


图 5-26 显示确认信息

步骤七：提示认证提交成功，支付宝会在几个小时或 1~2 天内给银行卡打入一笔 1 元以下的确认金额，并用短信通知，如图 5-27 所示。

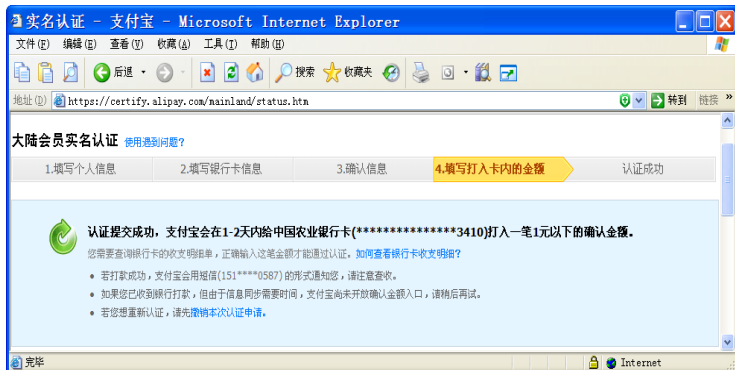


图 5-27 认证提交成功

步骤八：当收到金额之后，再次登陆支付宝账户并单击“申请实名认证”，将直接进入打款成功提示页面，单击“输入打款金额”按钮，如图 5-28 所示。

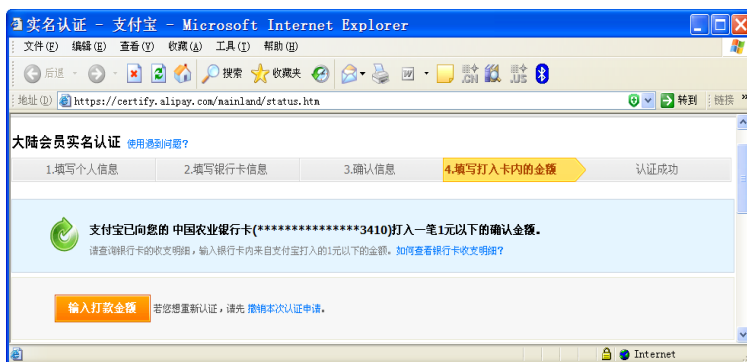


图 5-28 打款成功提示页面

步骤九：输入收到的准确金额，单击“确认”按钮完成确认，如图 5-29 所示。用户有两次输入的机会，两次失败后需要更换银行卡重新进行认证。

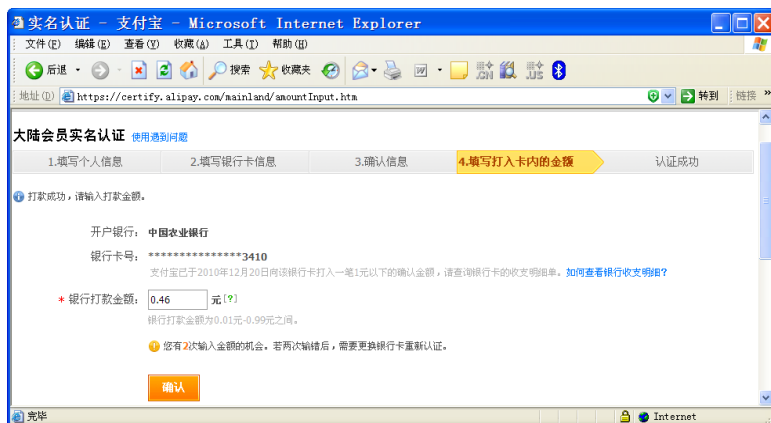


图 5-29 输入银行打款金额

步骤十：审核通过后，即通过支付宝实名认证，如图 5-30 所示。同时在“我的支付宝”→“我的账户”页面显示通过支付宝实名认证的标志，如图 5-30 所示。

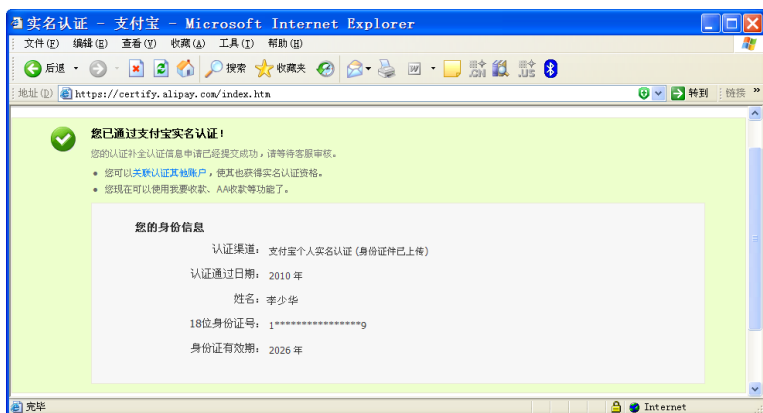


图 5-30 实名认证成功



图 5-31 实名认证通过标志

步骤十一：安装支付宝数字证书。在现实生活中，开启保险箱可以使用密码和钥匙。而在网络的世界里，人们所面对和处理的都是数字化的信息或数据，也需要一种类似钥匙一样的数字凭证，用以增强账户使用安全，这就是数字证书。

支付宝数字证书是由支付宝通过与公安部、信息产业部、国家密码管理局等机构认证的权威机构合作，采用数字签名技术，颁发给支付宝客户用以增强支付宝客户账户使用安全的一种数字凭证，并根据支付宝客户身份给予相应的网络资源访问权限。

数字证书相当于开启网上保险箱的钥匙，它以网络数字加密传输电子凭证的方式有效地对账户使用者进行确认，帮助支付宝确认使用者是否合法，增强账户使用的安全。与物理钥匙不同的是，数字证书还具有安全、保密、防篡改的特性，可对网上传输的信息进行有效保护，增强传递的安全。

任务四 完成淘宝开店认证

淘宝开店认证是淘宝对于卖家提供的一项身份识别服务。淘宝开店认证需要卖家上传手持身份证与头部合影照、身份证反面照、本人半身照三张照片来完成。在这其中需要注意的是照片需原始照片，不能使用任何软件编辑修改，图片清晰，字体和头像可辨认，身份证证件号码完整，清晰。其次在拍摄过程中照片需要同 一场景，着装与背景统一。如图 5-32 所示，为淘宝开店认证照片上传页面。在照片上传完成后，淘宝网会在 48 个小时之内给予通过邮件的形式通知审核结果。

图 5-32 淘宝开店认证照片上传

任务五 开通店铺

开通了支付宝账户并通过个人实名认证和淘宝开店认证后，在淘宝网上开店要做的前期工作就基本完成了，接下来就是申请店铺的操作了。在没申请到店铺前，发布的商品都在仓库中并且不能发布全新商品。申请到店铺后，你就可以把他们放置到店铺中进行出售了。

一、店铺命名原则

店铺的命名很重要，一个好的店名往往会给人好的联想。有特色的名字更能让别人注意你，记住你。怎样才算是特色，这就见仁见智了，比较忌讳的是超长的英

文名或者完全没有意义的一串数字，这些不易让人记住。在申请开通店铺前，我们先来学习一下店铺的命名原则，给小店取名一般要遵循以下几个原则：

1、易记、易读原则

易记、易读原则是对店铺命名最基本的要求。店铺名只有易记、易读，才能高效地发挥它的识别功能和传播功能。一个好记的店铺名称会让一个在你店买过宝贝的买家永远的记住，无形中也会对你的店铺进行免费的宣传。比如有朋友问她，你这衣服在哪买的，她会把你的店名脱口而出。同时名称应是“音、形、意”的完美结合，从而达到好认、好读、好记、好看、好听的目的，让自己的店铺名称易于广泛传播。如卖红豆内衣的店铺名称为“相思红豆”、卖水晶玉石的店铺名称为“晶玉满堂”，卖帽子的店铺名称为“帽魅如花”，卖女装的店铺名称为“红袖添香”等。如何使店铺名易记、易读呢？这要求店铺经营者在为店铺取名时，要做到以下几点：

（1）简洁。名字单纯、简洁明快，易于和消费者进行信息交流，而且名字越短就越有可能引起顾客的遐想，含义更加丰富。绝大多数知名店铺名都是非常简洁的。

（2）独特。名称应具有独特的个性，力戒雷同，避免与其他店铺名混淆。“SONY”（索尼），为什么成为消费者爱不释手的品牌呢？名字可能也算其中的原因之一吧。

（3）新颖。新颖是指名称要有新鲜感，符合时代潮流，具有创新精神。“Kodak”（柯达）一词在英文字典里根本查不到，本身也没有任何含意。但从语言学来说，“K”音能给消费者留下深刻的印象，同时“K”字的图案标志新颖独特，消费者第一次看到，精神为之一振，这更进一步加深了消费者的记忆。

（4）响亮有气魄。响亮是指店铺名要易于上口，难发音或音节不响亮的字都不宜用作名称。有气魄指店铺名起点要高，具有冲击力与浓厚的感情色彩，能给人以震撼。

2、暗示店铺经营商品属性原则

店铺名还应该暗示经营商品某种功能和用途。但是名称越是描述某一类商品，那么这个名称就越难向其他商品上延伸。因此，店铺经营者在为店铺取名时，不要使店铺名过分暗示经营商品的种类或属性，否则将不利于店铺的进一步发展。

3、启发店铺联想原则

启发店铺联想原则是指要有一定的寓意，让消费者能从中得到愉快的联想，而不是消极的店铺联想。

在命名学中非常讲究品牌的格调，从这一方面也可以反映出店主的素质和经营头脑。店铺命名高雅者，顾客往往因心理的附加价值产生“相乘”效果，自然财源滚滚来。相反，一旦店铺名落入低俗，后果就很难想象了。

在此我们选择了淘宝网、易趣网部分卖家的店铺名，希望能给你一些启示。

店铺名隐含店主名字的，如：

杰杰形象工作室，店主：杰杰

淘宝虫虫相思红豆专卖，店主：虫虫

精工坊，店主：Carrilover

【北京商盟】脸盆手绘，店主：脸盆妹妹

【舒南@休闲包袋】，店主：舒南

这样的好处是，给顾客亲切的感觉，当店主活跃在网上论坛时，他们本身就是一个品牌，自然，他们的店铺也是品牌，例如我们熟悉的戴尔电脑。

店铺名隐含出售商品的种类的，如：

×唯一×首饰吧×

石头记漳州店

【晶玉满堂】

腾冲翡翠坊

纸质收藏品淘宝店

民间手工艺品

易博不动产

这样的好处是，买家一看到店铺名字就很清楚具体是卖什么的，非常便于记忆。在淘宝、易趣网注册的时候，允许会员使用中文、英文和数字来命名，这个名字是不能修改的（除非你重新注册一个），但是店铺的名字是可以根据自己的想法随时更换的。拥有一个好听、简单、易记的店名很重要。

二、申请开通店铺

在通过个人实名认证和安装了数字证书后，我们就可以去申请开通自己的淘宝店铺了。以个人名义注册的会员可以申请个人店铺，以公司名义注册的用户可以申请企业店铺。个人店铺与企业店铺虽然名称不同，但是在操作步骤方面都是大同小异。下面为大家介绍个人店铺申请方法。

实训步骤:

步骤一：登录淘宝网，进入“我的淘宝”页面，在页面上方单击“我是卖家”→“我要开店”按钮，如图 5-33 所示。

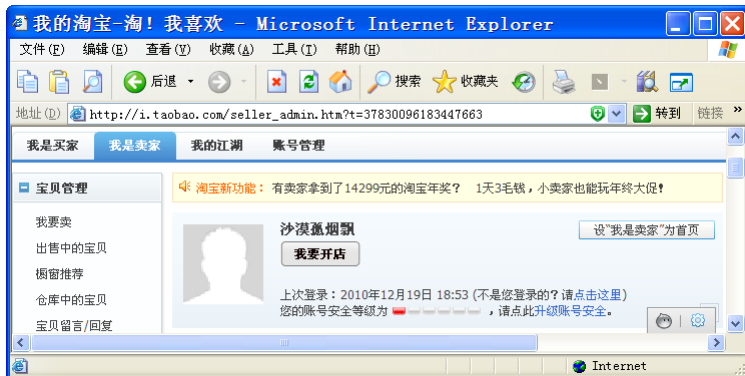


图 5-33 申请开店

步骤二：淘宝网最新规定，为了确保店铺符合淘宝商品发布规则及店铺规则，要求开店前必须先进行考试，熟悉各项规则，通过后才能开店。单击“参加考试”按钮进行考试，如图 5-34 所示。

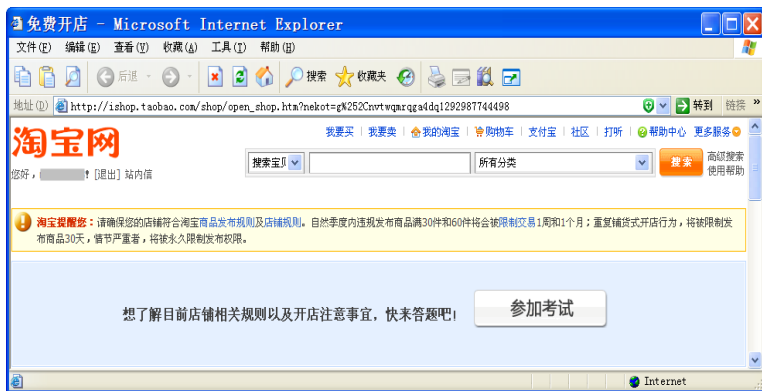


图 5-34 考试入口

步骤三：答完所有题目后单击“提交”按钮，如图 5-35 所示。

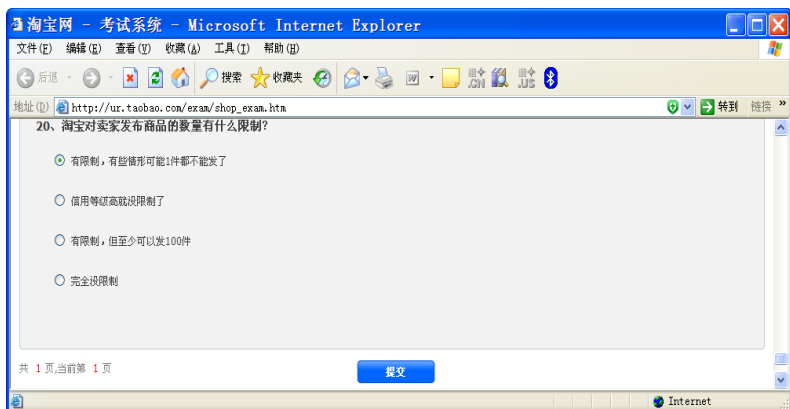


图 5-35 考试试题

步骤四：考试通过后，单击“请点击这里填写店铺信息，创建店铺吧！”如图 5-36 所示。

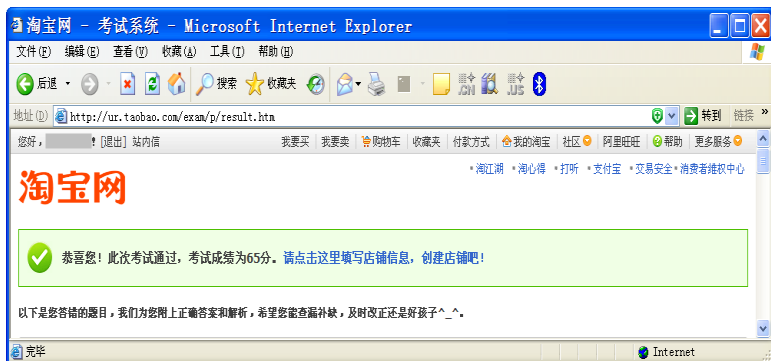


图 5-36 考试通过提示页面

步骤五：接着弹出协议对话框，单击“同意”按钮，如图 5-37 所示。

一、 不参与、不加入、不发起任何信用炒作团伙；不组织任何信用炒作组织；

二、 不进行任何信用炒作行为，保证每一条信用的真实性；

三、 不传播、散播任何信用炒作信息，并积极举报此类非法信息；

四、 积极接受网民监督，积极维护淘宝网诚信评价体系；

五、 严格遵守淘宝网有关诚信评价的各项规则，一旦违犯愿意接受淘宝网的相应处理，并愿意承担因此所带来的一切责任和后果。

本人承诺：不进行任何信用炒作行为，在经营过程中严于律己，自觉遵守国家法律法规及淘宝网相关规定。

对于那些顽固炒作信用的害群之马，我们庄重承诺：千方百计、不遗余力、坚决查处！对于有炒作信用度行为的帐户，淘宝亦有权视情节对该帐户做永久冻结处理。新的炒作处罚规则请查看这里<http://www.taobao.com/go/act/dzc/dzc090422.php>

同意

不同意

图 5-37 协议对话框

步骤六：进入“填写店铺基本信息”页面，我们依次填写“店铺名称”，在下拉

列表中选择“店铺类目”，填写“店铺介绍”，注意在店铺介绍中还可以设置字体、字号、颜色以及文字段落等格式，甚至还可以插入图片等等。

填完以上内容后，选中页面底部两个复选框，单击“确定”按钮，如图 5-38 所示。

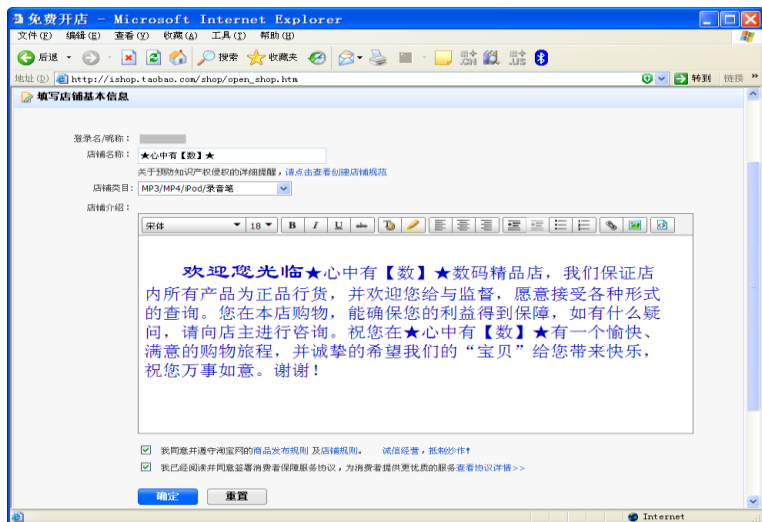


图 5-38 填写店铺基本信息

步骤七：店铺开设成功，请及时记录店铺地址，如图 5-39 所示。除了通过店铺地址访问店铺外，自己还可以单击“我的淘宝”页面上的“查看我的店铺”链接进入店铺首页。

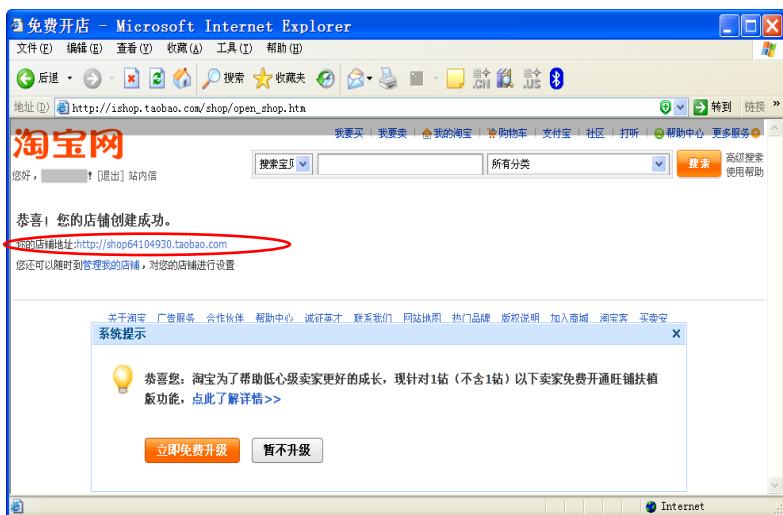


图 5-39 店铺开设成功

步骤八：在村淘平台发布商品信息。

1、登录卖家中心——宝贝管理——出售中的宝贝——村淘宝贝，如图 5-40 所示。



图 5-40 村淘发布商品

2、根据自己的成本情况，填写佣金比例。

发布之后，产品就成为村淘渠道的商品了。

【案例赏析】

王小帮淘宝创业卖土货 从月赚 5000 到年售百万

红枣、核桃、黄豆、小米、苦菜、土豆粉条……农家土特产，绿色无污染，农家货成了网店新宠！把这些土特产拿到网上去卖的人名叫王小帮，他在淘宝网上开了一家名叫“山里旺农家店”的店铺，“坐山吃山”卖山里货赚钱。

王小帮本名王志强，33 岁，1978 年生，初中文化，山西吕梁临县木瓜坪乡张家沟村一位普通农民。2008 年开办自己的第一家网店，销售自家种植的红枣、小米、核桃等原生态绿色农产品。现任山西王小帮电子商务有限公司总经理。2013 年，他的网店年销售额达 600 万元。

打开“山里旺农家店”的页面，王小帮骑摩托送货的照片映衬着沟壑重重的黄土地，散发出浓郁的乡土气息。王小帮的店铺运营不到 1 年，已经累积到 3 颗钻的信誉，买家好评率达 100%。

在这交通不便、通讯不畅的山沟沟里，王小帮怎会想到在网上开店的呢？

2000 年时，王小帮和妻子远离家乡，到北京打工。2006 年春节，王小帮夫妇回到家乡，他竟用自己在北京攒下的 4900 元钱，买回一台电脑。王小帮回忆说：“在北京看到别人在网上打游戏、购物。我就想，没准在网上卖东西还真是条致富的路

子。”

吕梁山虽然是穷乡僻壤，但是农作物都是自家种的，用的是农家肥。王小帮在淘宝网上注册了店铺之后，准备“坐山吃山”。“很多城里人现在提倡吃粗粮，我就卖这些城里少有的东西。”于是，他把家里的花生、小米、红枣、核桃都拍成照片放到网上。

这些颗粒饱满、绿色天然的山货很快就引起了人们注意。没几天，第一笔生意来了。紧接着，第二笔、第三笔……王小帮来劲儿了。他开始背个袋子，走家串户，收购新鲜的小米、红枣等农产品。

店铺走上正轨后，曾经认为上网就是不务正业的父母终于认可了儿子的创业方向。很快，王小帮一人忙不过来了。于是全家人齐上阵：父亲帮忙打包送货，母亲和妻子在家拣黄豆、核桃，一家人忙得不亦乐乎。

然而问题也存在，问题出在送货上。王小帮所在的临县位于吕梁山西侧，属国家级贫困县。由于交通不便，整个县城除邮局，就没有别的快递公司。而邮局发送的EMS特快专递价格又比较高，王小帮只好给顾客发平邮。

“平邮1斤到上海，五六块钱就行，EMS得20多块钱，这个差别就大了。”王小帮说，一般货物都有五六斤，平邮的续重也相对便宜。但通过平邮发货不方便，最不方便的是顾客必须上邮局取货。“网购大家图的就是方便、节约时间。”王小帮无奈地说，有的顾客下订单后，一看是发平邮，立马就取消订货。除不方便外，邮局还很慢，一般要7-15天才能到货。

送货的问题一时解决不了，好在寄出的货品从没出过差错。如果对方没去邮局领货，退了回来，王小帮总会耐心地在网上询问：您还需要我重新给您寄吗……就这样，顾客的抱怨慢慢减少。

他在自己的网店首页写了一首打油诗：“淘宝我最牛，就我发平邮。淘宝我最穷，就我在山村。平邮最慢，山货我最鲜。”尽管如此，还是有个别买家没有看清物流说明就下了订单，三四天没收到货就提交了退款申请。针对这种情况，王小帮一律先点击同意，把钱退给买家，然后再通过旺旺说明情况，请对方在收到货后再补款。他说：“别人买我的东西是相信我，我更得相信他们。”

王小帮这种真诚负责的态度赢得了不少买家的称赞，回头客也越来越多。

就这样，王小帮在保证货物质量的情况下坚持了下来。

2009 年 2 月，王小帮打开电脑上网浏览，发现自己的照片被人在网上恶搞了。事情起源于 2009 年春节，王小帮参加了淘宝网举办的“网络创业先锋大奖赛”。参赛的帖子叫“电脑、相机、铁驴子、山货，一根网线串起来，我就是网商。”帖子里上传了他的大量生活照片，没想到这个帖子迅速在各大论坛流传开来。王小帮憨厚纯朴的形象引来了各路 PS 高手的兴趣，一时间，“大肚哥王小帮”系列搞怪模样蹿红网络。

看到各种搞怪图片，王小帮的妻子刘林梅感叹说，咱普通人也过了把“明星瘾”。恶搞图片流传不久，王小帮惊讶发现，自己店铺的浏览量开始大幅度上升。“店铺原来的浏览量有 100 左右吧，有恶搞图片以后，每天都有三五百，还促成很多成交量。”这个意外收获让全家人都很兴奋。

王小帮成了淘宝明星，网友们纷纷找到王小帮，有人跟他聊天，也有人要买他东西，王小帮有问必答。很快，一个月就能赚到近 5000 元。他的“山里旺农家店”也被评为 2009 年度淘宝网十佳创业先锋奖。

不久后，王小帮还和圆通快递达成协议：起价 1 公斤 10 元，续重 1 公斤 6 元；先把山货托运到太原市，再以快递寄出。如今，王小帮家里增加了两台电脑，有 4 人打包货物。

说到未来的目标和期望，王小帮认为，最重要的是要树立起山西特产的品牌形象。这个目标需要全行业的创业者达成统一共识，不要一味打价格战，而要从保证质量、做好服务方面入手，只有这样，才能让山西特产真正走出去，赢得广大消费者的信任与青睐！

王小帮表示，开网店让他尝到了网络销售带来的无穷乐趣，更重要的是，让他找到了更好的、完全可以养家糊口的新型的赚钱方式。王小帮把最先进的互联网和最原始的土特产连接起来，打开了一扇财富之门。

资料来源：创业故事会

【项目实训】

实训名称：淘宝网建立店铺

实训目标：本实训要求学员在教师指导下，根据本次课所学要点，通过互联网完成实训内容。

1、掌握支付宝实名认证流程。

- 2、掌握在淘宝网上开设个人店铺的基本流程。
- 3、进一步了解和熟悉淘宝网的网上交易流程。
- 4、掌握宝贝发布页面的填写规则、店铺的基本设置。

实训步骤

- 1、注册淘宝、支付宝账户。
- 2、完成支付宝实名认证。
- 3、建立自己的店铺。
- 4、成功发布 10 件商品，要求标题编写恰当，有创意，易搜索。商品描述图文并茂，增加一些买家关心的细节图片。
- 5、给自己的网店取一个易搜、易记的名字，完善网店资料。
- 6、进行店铺的基本设置。
- 7、小王一心想帮助乡亲们改变现状，但是当地交通不发达，他想来想去决定开个网店，卖家乡的山货和农产品。但是自己对网上开店的知识比较匮乏，请你帮助他，给他写一封信，教会小王如何在淘宝网上注册、支付宝实名认证、发布商品及建立店铺，根据你所学习的知识带领小王一起遨游淘宝网，实现创业的梦想吧！
- 8、小王开了个卖农产品的网店，请你为它的店铺取个名字。
- 9、你的店铺名称是什么？说出来听听大家的建议。
- 10、小王家的核桃丰收了，准备发到网店去卖，请你帮助设计商品标题，商品描述。使之能激起浏览者的购买欲望。说出来，听听小组成员的建议。

实训要求：

- 1、写出开店流程图，开店心得。
- 2、实验中存在的问题及解决方法，实验体会。
- 3、使用支付宝网上购物的基本流程（流程图）。
- 4、使用支付宝有什么好处？
- 5、如何在 C2C 平台中购买和销售物品？

实训考核：在淘宝网上注册账户（评分标准 10%）；支付宝实名认证（评分标准 40%）；发布商品及建立店铺（评分标准 20%）；店铺取名（评分标准 10%）；设计商品标题（评分标准 10%）；商品描述（评分标准 10%）

项目六 农产品的网上推广与营销策略

【要点提示】

- 认识农产品的营销策略
- 学会运用现代营销工具推广
- 如何在电商平台推广农产品

在传统农业营销模式中，鲜活的农产品从田间地头到市民餐桌，要经过多级渠道运转，这其中产生了人工、运输、存储等多项附加费用，导致流通过程中始终存在“生产者没有获得多少收益，而消费者支出居高不下”的现象。而通过互联网销售产品，可以实现买家与生产方的直接对话，不仅可以减少中间环节，降低附加费用，同时也可以直接反应市场需求，实现产销信息的对称。那么，如何利用互联网来推广农产品，很多人却是一筹莫展，不知从何下手。农产品到底怎样才能通过互联网卖出去呢？

任务一 认识农产品的营销策略

一、创造深度的服务模式

怎么，销售农产品也要做服务吗？是的，因为通过服务，农产品的价值才能进一步放大，获得高端消费者认同，想想看，一只苹果在水果店卖，最多5块钱，但是在美容店拿来排毒，或者做spa，可是几百块，其中增值重要原因就是提供了服务。而对农产品的企业来说如何做自己的服务呢，这样结合自己的实际情况进行摸索。

比如北京的一家有机农场，把农场变成了户外的培训基地，招徕那些培训公司的人员来参观，培训公司的人员又把他们的学员带到这里培训，不断获得了很好的知识信息熏陶，而且品尝到了各色新鲜无污染的农产品，而这些参加培训的人士，大多数都是职业经理人，从而使他们成为了这家农场的忠实消费者，因为该农场通过场地服务，放大了价值，获得了新的发展。

而上海光明集团，则开出了中国首家蔬菜公园，种植各类特色蔬菜，吸引消费者来参观选购，通过光管旅游的服务模式的引入，进货了传统农业的活力，蔬菜自然有了更好的销路。

作为农业企业来说，在农产品营销策略中，我们的眼光一定要放长远，在消费

者心目中，种植一亩田，让他们开花结果，他们丰收之际（头脑中充满对产品的信任 and 好感），即是你成功之时。

二、走品牌化道路

在同质化产品的竞争当中，脱颖而出，最有效的方法就是走品牌化道路，在互联网中的品牌化运作，则涉及到产品包装、企业形象包装以及在互联网中推广渠道与方式。

1、产品本身的包装

高质量产品是前提——做品牌化产品，必须有过硬的产品质量。同时，产品也必须有特色，与众不同。品牌名称要便于记忆与传播——根据产品特点、目标客户群体和价格取一个易记型的方便传播的名称，比如做干果的“三只松鼠”，卖橙子的“褚橙”，卖螃蟹的“俞三男”状元蟹，卖草莓的“四大美莓”。

包装设计要有艺术感——包装的设计不仅要美，关键要在营销学的基础上去展现它的美，从产品整体的包装设计中充分表达产品的定位取向，只有这样，才更易被消费者接受，产品才会在市场上脱颖而出。

产品故事让产品更有文化内涵——品牌需要故事，就象一个有魅力的人需要传奇经历一样。一个适当合理的品牌故事被一而再再而三地传播时，无疑增加了消费者对品牌的正面认知，增加了品牌的说服力和亲和力。比如褚橙的产品故事。

品牌故事是“讲”出来的，因为大部分品牌故事是经过品牌管理者精心编辑和设计，对曾经发生过或编写的故事进行重新寻找切入角度、安排更合理的情节、渲染气氛等加工后，将它们传播给广大受众，从而给受众带来的鼓舞或者是激起受众的兴趣，使得包括其目标消费群体在内的受众加深对品牌的印象，对企业倍加关注和重视，达到良好的品牌传播效果。

2、创始人的包装

就和马云是阿里巴巴的代言人，雷军是小米的代言人一样，每个互联网企业的创始人就是企业的最好代言人，某大学生村官网上卖农产品，或者高级知识份子辞职回家种田等就是很好地标签，然后根据一系列的包装，让创始人显得更加高大上，更加传奇一些。这样可以：

- （1）显得更加专业；
- （2）方便传播；

(3) 给产品融入更多色彩。

人们吃的不仅是产品，还吃的情怀。

三、运用现代营销工具推广

1、微信、微博、博客等社交媒体驱动

阿里投资新浪微博，京东接入微信平台，媒体平台和电商平台的无缝融合，由统一的用户 ID，数据系统和营销平台支撑，正在为企业带来前所未有的价值，他们直通终端消费者，进一步提升自身平台上的销售额。

在京东去年的 618 期间，来自微信购物和手机 QQ 购物的新用户数量是去年同期的 2.6 倍，充分显示了移动社交与电商购物亲密融合的巨大威力和潜力。

2、通过电商平台预售农产品

在电商平台提前一段时间发布产品信息，可以实现提前备货，并在短时间内迅速完成发货。这种新模式彻底解决了余量库存难消化、多流量环节带来高损耗、长时间存放带来高额的冷储费用和损耗等诸多传统线上或线下渠道难以解决的问题。

3、走品牌化道路进行农产品众筹

电商不只是单纯利用网络平台进行产品售卖，还可以发行农业众筹。在产品形成之前通过完整的创意，为用户提供的是个性化定制服务，是新农业生产革新有力手段。既帮助了农民解决资金问题，为之提供销售渠道。同时也让那些想吃到健康又安全食品的人得偿所愿。

比如一块 50 亩小米田，有机小米 600 斤 $\times$ 50=30000 斤小米，分作 300 份众筹，每份 100 斤，每人 2000 元认购一份未来的小米。100 斤分为 5 份袋装，5 份礼品装，小米成熟后送到家里。投资人还可以随时监测小米的生长情况等。

4、产品放入其他地域的农产品电商平台销售

利用其电商平台原有的客流量，宣传自己的品牌。对于一般的农户农产品而言，建议选择微信、微博等平台来发布信息进行宣传。原因在于，通过微信微博宣传，成本小、作用大，直接面向消费者，他们对产品更加有信心，而且容易培养客户的忠诚度。

任务二 学习借鉴农产品电商经营成功的例子

当前我国农产品生产流通中存在生产规模小、质量难追溯、流通环节多、物流

成本高、信息不畅通等问题，农产品经营服务体系的市场载体应兼具公益性、中介性、盈利性、系统性和根植农村性等特征。以下是精心为大家整理的关于农产品电商经营成功的例子，欢迎阅读、借鉴。

一、微信直销草鸡蛋，线上交易线下送达

在办公室做了4年文员的尤达，2013年毅然辞职回到老家承包一片山地，养起草鸡。此前，尤达的姐姐一直从事草鸡蛋销售工作，通过农业合作社收养殖户的鸡蛋，再卖给消费者，但“二传手”不但增加了鸡蛋销售成本，而且没有稳定的蛋源供应，于是尤达和姐姐共同投资建起养殖场。一方面姐姐负责老渠道销售，另一方面尤达负责微信、微博直销的新渠道开发。

通过线上直销，尤达的账户“互粉”了很多好友，在线养殖场、饲养过程的展示吸引不少市民线上订购，尤达收到订单后，直接配送上门。目前，尤达已经积累了2000多名稳定粉丝。尤达卖的鸡蛋定价1.5元一个，线上交易9个月以来，先后卖了3万只草鸡蛋，实现了他最初预设给自己的目标。

二、“水果哥”凭借微信月入4万

许熠是石家庄经济学院的一名大学生，过去3个月里，他和他的微信水果店“优鲜果妮”在石经院火了一把。作为一名大学生，许熠的创业灵感来源于为女友送早餐的偶然经历。“石经院共有学生1.7万名，其中女生6000多名。”许熠强调：女生几乎每天都要吃水果，如果按每个女生一个月50元消费来估算，微信卖水果大有赚头。

开业之初，许熠的“优鲜果妮”生意并不好做，常常等上一天才有一笔几元的订单。正如本文上面提到的，微信营销的基本条件之一是有足够多的好友，许熠和他的同学采用“扫楼”的方式来增加好友：将印制的市场宣传单、广告册发到学校的教学楼、食堂、宿舍楼；利用课间10分钟在各个教室播放“优鲜果妮”宣传短片……三个月时间的“扫楼”，优鲜果妮关注人数达到4920个，这些用户多为许熠的同学，针对这点，许熠经常推出个性产品，各类水果组成的“考研套餐”、“情侣套餐”、“土豪套餐”频频吸引同学眼球，此外，许熠的公众平台还会不时推送天气预报或失物招领信息来吸引粉丝。到目前为止，“水果哥”已经实现了4万/月的收入。

三、微信卖粟米，三个月进账200万

2013年12月1日，上海国际马拉松现场一只“愤怒的小鸟”吸引了众多眼球，

这只“小鸟”的真身是在微信上卖粟米卖火了的富军。富军在 2013 年和老婆开玩笑说要卖米，之后开始向微信好友赠送大米，为他的大米营销创造基础口碑。

任何微信营销，都需要两个基础条件，一个是足够多的好友数量，另一个则是与微信好友之间拥有较为紧密的关系。富军通过各种活动，增加自己的微信好友，为了与这些好友保持紧密关系，富军平均每周在朋友圈更新 6 条消息，并策划过一次效果不错的线下活动。

尽管没策划过品牌营销，但富军很了解互联网的属性，一次事件营销会带来爆炸式的效应，于是背着米袋子、贴满二维码的“愤怒小鸟”在上海马拉松上闪亮登场了。

富军粟米的微信营销是成功的，到 2013 年 11 月底，他统计全年订户 200 个，销售大米 200 万，而这些，都源自于他的微信好友。

任务三 如何在电商平台推广农产品

在电商平台推广农产品，具有信息发布及时、准确的特点，图文并茂，及时刷新。任何新登商品和促销、广告信息都可以在第一时间呈现在消费者面前。消费者与商家之间可以实现及时互动，商家可以了解到市场的最新需求。在这里为大家介绍两个操作简单，推广效果很好的电商平台。



一、乡甜让原产地长出互联网翅膀

乡甜 (xt.taobao.com) 是农村淘宝旗下优质农产品推广平台，频道致力于整合

农村淘宝独有的地方政府和村淘合伙人资源，从产地源头寻找有品质、可溯源的优特农产品。精挑严选、原产直供、优质安心的全国各地好农产。于 2015 年 11 月 18 日上线，目前已经开始全面招商。成为乡甜供应商即可参加乡甜多个热门活动。

淘乡甜，让消费者足不出户淘出原产地土货来。在 2016 年阿里年货节的“寻味中国，土货进城”的活动中，来自陕西眉县的猕猴桃正是通过淘乡甜在全国范围内打爆——在不到 3 天的时间内卖出了 3 万箱。淘宝店“大别山原生态庄园”在年货节卖出 2 万多只土鸡、3 万多斤黑猪肉，“淘乡甜”主打的陕西眉县猕猴桃、吉林舒兰大米、福建古田鲜银耳等产品的交易量均刷新了历史记录。数据显示，三天时间里，眉县猕猴桃卖出 56 万枚、福建古田鲜银耳销出 3.5 万朵，吉林舒兰大米售出 32 吨。

长顺绿壳鸡蛋、舒兰大米、眉县猕猴桃、古田银耳、惠州新鲜玉米、礼县花牛苹果，在今天的阿里年货节，这些来自全国各个县域的品质好货，正通过农村淘宝的官方自营品牌店“淘乡甜”在全国范围内打爆。在刚刚过去不久的阿里年货节，农村淘宝的近 200 种品质土货年货顺利走入了全国 31 个省的城市家庭。

乡甜不仅让原本小众的好农产卖到全国，让更多的消费者了解知晓并认可这些产品，更重要的是，给予了原产地企业及农民电商方面的锻炼，让他们生长出了互联网的基因。

1、入驻乡甜流程 (xt.taobao.com)

淘宝卖家入驻乡甜的商家资质要求：

- (1) 符合《淘宝网营销活动规则》标准；
- (2) 本地店铺，主营食品类目；
- (3) 若经营预包装食品，须通过淘宝网食品流通许可证审核；
- (4) 开店时间：90 天及以上；
- (5) 卖家信用等级：一钻及以上；
- (6) 店铺本年度内无淘宝网严重违规行为扣分 6 分（含）以上的处罚；
- (7) 店铺本年度内无出售假冒商品违规处罚；
- (8) 店铺本年度内无扰乱市场秩序违规处罚。

天猫卖家入驻乡甜的商家资质要求：

- (1) 符合《天猫营销活动基准规则》；

(2) 本地店铺，主营食品类目；

(3) 开店时间：90 天及以上。

2、入驻乡甜报名入口

诚邀优质农产品商家入驻乡甜，报名入口：

https://yingxiao.taobao.com/content/n_content_detail.htm?contentId=229520020582



二、中国惠农网推广平台推广

想让自己的产品也在惠农网火一把么？2017 年 4 月重点农产品“推广活动”商家招募。商品分类有伦晚脐橙、小龙虾、玉米粒、辣椒、黄鳝、泥鳅、鸡蛋、果树、甜瓜、土豆、包装仓储等农产品，现全国招募供应商。

完成之后，请填写以下资料进行专题报名。

活动福利：

- 1、活动将在手机惠农网首页获得当月**优质热门推荐**（包括首页最大广告位）；
- 2、活动上线后参与“推广活动”品类将获得惠农网本月在全网**重点投放的品类广告曝光**；
- 3、被选中参与活动的商家，将有机会获得惠农网买家专业团队**一对一的订单撮合服务**；
- 4、采购商**委托采购**，可咨询全国服务对接热线：400-008-8688；



招募要求须知：

- 1、参与活动的商家，当月有该类目产品上市或即将上市，品质靠谱；
- 2、惠农网的实名认证商家（个人认证、企业认证）；
- 3、发布货品要求：价格真实、品种信息完整、图片接地气、介绍货品不吹牛；
- 4、诚信商家：无违规违法行为（包括：惠农网平台规则、国家法律法规）；
- 5、全国产地合伙人，如有同类产品可报名参加；
- 6、每位商家如有多个对应活动的产品，最多只限 2 个品类同时参与。

按照活动要求优化好自己的产品展示页面，如价格、品种、规格、图片、介绍，发布供应时勾选添加完善。

提示：

- 1、工作人员会在上线前根据商家提供的信息，认真核实发布货品的质量，商家有无违规记录，择优选取商家，被选入商家将以的短信通知为准；
- 2、在活动上线之后，报名可在 7-10 日内继续进行，工作人员会对活动商家进行二次更新；活动期间如产品下架将自动取消本次活动资格。

每月都有产品推广，供应商要及时关注报名哦！

任务四 微营销——增加产品知名度

惠农网这个平台在百度搜索中都是有优化的，能够导流农产品交易的人群来惠农网。但是，除了依赖惠农网本身的推广，您能做的还有很多。大家一定在朋友圈看到过您好友发过的广告，也许还有微商团队正在您的朋友圈里面运作，同样的，您也可以尝试在朋友圈、在QQ群、在微博、在贴吧、在论坛发发您的产品、您的店铺。不要觉得不好意思，因为这是当代最潮流的营销推广方式——微营销。

一、二维码

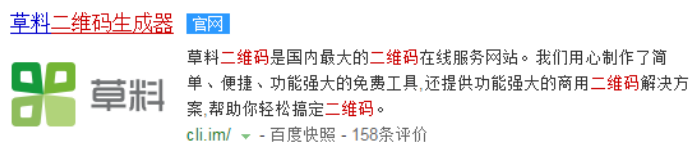
如果您在电商平台上店铺，那么就可以直接将店铺的二维码发送到微信、微博等平台。



要分享产品二维码怎么办呢？告诉你一个方法，直接百度搜索“二维码生成器”。



找一个生成二维码的网站（例如：草料二维码生成器）。



进去之后，把你所转化成二维码的网页地址填入——再点击生成。



等右侧出现二维码之后，点击下载，选择您需要的下载位置即可（怕找不到就直接下载保存到桌面）。



这样您就可以分享产品的二维码了。

二、分享店铺、分享产品

点击查看您的产品，或者您的店铺，然后选择屏幕右上角的分享按钮。

之后手机屏幕下方会出现三个分享渠道：微信、朋友圈、微博，选择您想要分享地方。

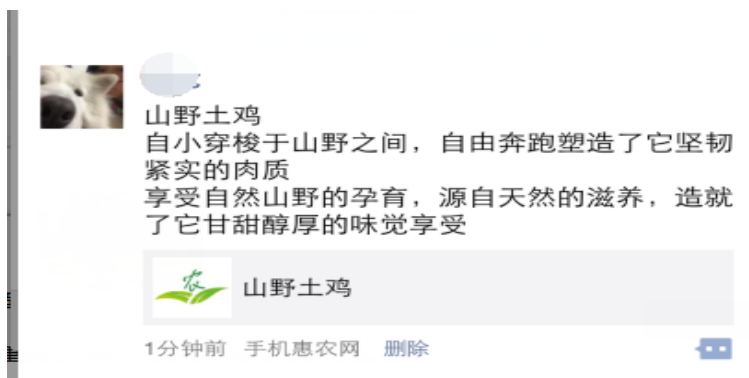
三、分享到微信

分享到微信主要就是分享到和客户聊天的对话中，或者是分享到微信群里。



四、分享到朋友圈

顾名思义，就是分享到你的微信朋友圈，相比于分享到对话中，您可以增加更多的描述。在目前的微营销中，文字描述是比较重要的一块，文字可以写得比较有趣。



五、分享到微博

如果您在微博上也有做营销推广，那么您可以分享到微博里去。相比于微信、微信朋友圈，微博的展现可以更多样化。能够编辑问题，还可以添加图片（添加产品图片、生长环境图片、运输包装图片等）。只要不修改链接，其他内容都可以修改。



六、分享链接

直接用电脑登录您的店铺，在浏览器复制您产品链接（网络地址）。



您可以直接把这个链接发送给您的 QQ 好友、QQ 群、微信好友、微信群、微信

朋友圈、微博、贴吧等。

目前各类聊天交互软件基本都能支持链接的跳转，惠农网的网页能根据不同的客户端来适配，同一个链接（网址）在手机上也能成功展示。

新媒体（也就是指微信、QQ 这样的手机端聊天分享软件），现在已经是营销推广最主流的方式，各位可以开始尝试一下通过微信、QQ、微博等方式收集客户资料，创建自己的会员客户群体（也就是微营销里的粉丝效应），最终实现长期合作乃至客户发展客户的效果。

任务五 H5 营销推广，让农产品火一把

H5 页面作为目前微信上最常见的推广宣传工具之一，有着极高的营销价值，无论是企业还是个人，都可以自主制作和利用 H5 页面来实现自己的各种目的。

一、什么是 H5 页面

H5 代表的是第 5 代 HTML（超文本标记语言），即 HTML5，它可以用来创建网页。特别地，当它应用于手机网页时，能让手机网页看上去更加炫酷，具备的功能也更加丰富、强大。通常，我们将这种手机网页叫做 H5 页面，或者微信 H5、微海报等。



二、H5 页面的作用

1、令信息碎片化：现在用户的时间倾向碎片化，因此只有碎片化的信息才更能吸引用户的注意，方便用户的阅读。H5 页面追求内容的简洁和高质，这非常符合用户的碎片化特点。

2、令体验更完美：H5 页面中的各种炫酷创新的场景模拟、动画效果、互动方

式，都能给用户带来新鲜独特的完美体验，这是传统手机页面所不能媲美的。

3、令企业发展更开阔：H5 页面作为新兴的微信推广工具，可以应用各种各样的场景，比如产品展示、活动邀请等等，没有你做不到，只有你想不到，令企业和个人在极大的程度上得到了扩展。

三、H5 微信页面制作工具

企业营销应该如何选择更适合的工具呢？给大家介绍四大在线 HTML5 微信页面制作工具。

1、易企秀：www.eqshow.cn

优点：易企秀口号是移动场景自营销管家。是针对移动互联网营销的在线 H5 场景制作工具，有 ios，安卓移动客户端，在手机上也可创建场景应用，动态模板丰富，可以简单、轻松制作基于 HTML5 的精美手机幻灯片页面。易企秀模板数量大约有 1100 多个，且用户可以自行上传模板，模板分类标签详细，但精美度一般。

2、we+：www.weplus.me

优点：we+口号是三分钟制作互动展示。相较于其他平台，we+编辑页面功能按钮设计简洁明了，是 Apple 苹果风格，功能强大。行业首发的功能，如地图导航、事件、艺术字体、预约调研等。模板方面 we+模板更加精致，动效丰富。同时 We+ 是业内首家支持 PC 端、手机端、iPad 端多终端适配的平台。同时提供 H5 定制，包括方案策划和新媒体传播。

3、MAKA：www.maka.im

优点：MAKA 口号是简单、强大的 HTML5 创作工具。编辑界面有新手（有模板）和高阶（无模板）两种编辑模式，提供一些特效模板，都是设置好的效果。模板美观，大约 60 个。

4、兔展：www.rabbitpre.com

优点：兔展口号是像 PPT 一样制作移动 H5 页面。分为免费版、体验版、VIP 版，相对于其他平台而言，兔展的编辑页面简单易上手，DIY 程度较高，动画实现方便。模板多样，大约 130 个，精美度一般。同时兔展还提供 H5 定制，包括方案策划和新媒体传播。

四、H5 页面的制作方法

1、模板制作：直接使用 H5 模板，只需通过简单的元素更改就可以完成，比如

文字、图片、背景音乐。这种制作方法简单直接，但创新度不高。

2、空白制作：完全靠个人思路 and 想法去设计页面，制作自由度更高，但是设计者要具备一定的审美能力和构图能力，保证页面的可读性。

五、H5 页面制作要求

- 1、背景图片尺寸：640×1010 像素；
- 2、图片格式：JPG、GIF、PNG 都可以；
- 3、背景音乐：格式为 MP3，大小控制在 2M 以内；
- 4、页面数量：最多可设置 50 页，但建议控制在 10 页面左右；
- 5、视频来源：一般只支持优酷视频和腾讯视频。

六、H5 页面的分享技巧

1、想好标题

标题是吸引用户浏览的第一扇门，一个独特、有悬念的标题往往更能吸引用户的注意。

2、生成企业 LOGO 二维码

在二维码中插入企业 LOGO，在将二维码分享出去，可以达到双重的宣传效果。

3、多平台互推

数据表明，互推产生的推广效果远远大于单独推广，所以，企业除了可以将 H5 页面分享到自身的公众平台之外，还可以联合其他公众号或其他平台进行推广。

一个人不管学到多少，如果不真正去实践、去制作的话，都是白学，因此，最后给大家的建议就是实践，亲手制作一个自己的 H5 页面，去检索自己的学习成果，不断积累经验，才能不断制作出更好的作品。

【案例赏析】

怎么把普通大米卖得“高端大气”

农产品电商的基础是“农”字，核心也是“农”字。不懂农业，没有品质过硬的农产品，再好的营销，也是昙花一现。扎根“农”字才可以让我们的电子商务成为有源之水、有根之木，同时也让我们的传播更接地气、更富有生命力。让农民增收致富、让农业科学发展、让农村繁荣美丽。这是所有新农人肩负的神圣使命，问题在于这个“农”字如何在营销推广中体现出来？

这是一个北京的白领，她在南京种植几百亩的水稻。针对北京的白领消费人群，

她是这样展示她用心到了“矫情”程度的生产加工过程。



一、选择种植地非常矫情，一定是选择山泉水流过的田地，没有任何污染。



二、选择种子非常矫情，不仅是要非转基因的口感最棒的老品种，而且还要做水土检测，是最适合当地水土的老品种。



三、肥料和杀虫更加矫情，全部都是接地气的专家把关。



四、耕作管理必须是全部人工，因为机械烧汽油，也有污染。

通过以上的良田、良种、良法的展示，让消费者初步了解了她的认真。但是，这些要素大部分生产者都可以做到，她需要进一步展示她的亮点。



五、针对她的消费人群主要是北京的白领，很多人没有亲自到过水稻田，所以她通过水稻田里的青蛙、水蛇、野猪的脚印等等来展示水稻田的良好生态，让所有的听众都“哇”声一片，哇，有水蛇！哇，还有野猪的脚印，生态环境太棒了！

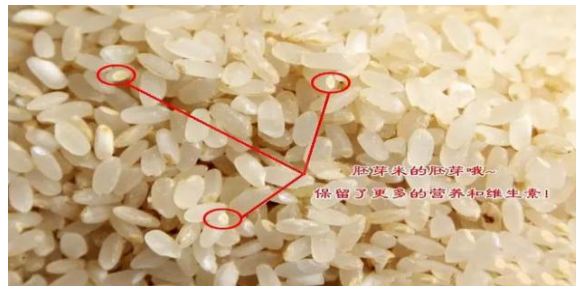
消费者被吸引与马上购买，还是有一段距离的，所以还要展示她的用心。



六、人工收割、很精心的晾晒，她进一步演绎，哦，她装米的口袋都是全棉布的，这还不算矫情，最矫情的是，要用无患子洗过的全棉布来装大米，所有的人

被震撼。一个如此矫情的女人做出来的大米，还有什么可挑剔的呢？

每个人都想马上品尝。这位郝女士是在南京种植的大米，无论她如何矫情，能跟东北五常大米直接比口感吗？客观的说，一定是有差距的。北京的白领消费者一定是常年吃五常大米的，直接品尝南京大米一定不会点赞的。怎么办？她想到了田忌赛马，比优势。



七、她对自己的优势太了解了，所以有备而来。她的糙米已经浸泡了 12 个小时，肉眼能够直接看到小胚芽了，她把已经长出小胚芽的米先给大家看，面对可爱的生命，所有的人心头一软。这个时候，她再做成米饭给大家品尝，所有的人都觉得太香了，太有味道了！买，买，买！



真是矫情到家了，我要一百斤，她不卖。为什么？因为活的胚芽米，最佳时间是 15 天，15 天你家能吃多少米，就买多少吧，吃完再买。

所有人都成为忠实用户。

农业并不神秘，农业也不需要忽悠。把农业生产过程的元素真实展示出来，把你的用心通过细节展示出来，消费者一定会用购买投票的。

用心把农业生产过程的元素通过有效的方法展示给消费者，也是极致单品小而美的农产品营销的好姿势。

文章来源：创业故事会

【项目实训】

实训名称：学会推广农产品

实训目标：本实训要求学员在教师指导下，根据本次课所学要点，通过互联网完成实训内容。

- 1、明确推广的核心就是利用一切可推广的机会进行推广。
- 2、掌握电商平台推广方法。
- 3、利用论坛和 QQ 用户群推广店铺。
- 4、学会使用推广工具进行推广。

实训步骤：

- 1、新手卖家有哪些销售技巧，请结合自己的推广情况，说说你是如何实际运用的。
- 2、利用论坛和 QQ 群、旺旺推广自己的店铺？要求用语巧妙，不要上来就做广告。
- 3、在淘宝的“乡甜”频道，做产品推广。
- 4、通过生成二维码推广自己的店铺。
- 5、制作 h5 宣传页，推广农产品。
- 6、本章案例赏析，对你有什么启发，你如何保障产品质量来达到推广目的。

实训要求：总结以上几种推广方法，写出你做推广的心得体会，你觉得哪种推广方法更适合你，为什么？以演讲或思维导图的形式展示自己的推广计划。

实训考核：利用论坛和 QQ 群、旺旺推广自己的店铺（评分标准 20%）；在淘宝的“乡甜”频道，做产品推广（评分标准 30%）；通过生成二维码推广自己的店铺（评分标准 20%）；制作 h5 宣传页，推广农产品（评分标准 30%）。