



让您的产品图更具吸引力

制作高质量产品图，获得更多客户的注意。



关注 "PayPal 外贸帮" 微信
即时掌握最新外贸资讯



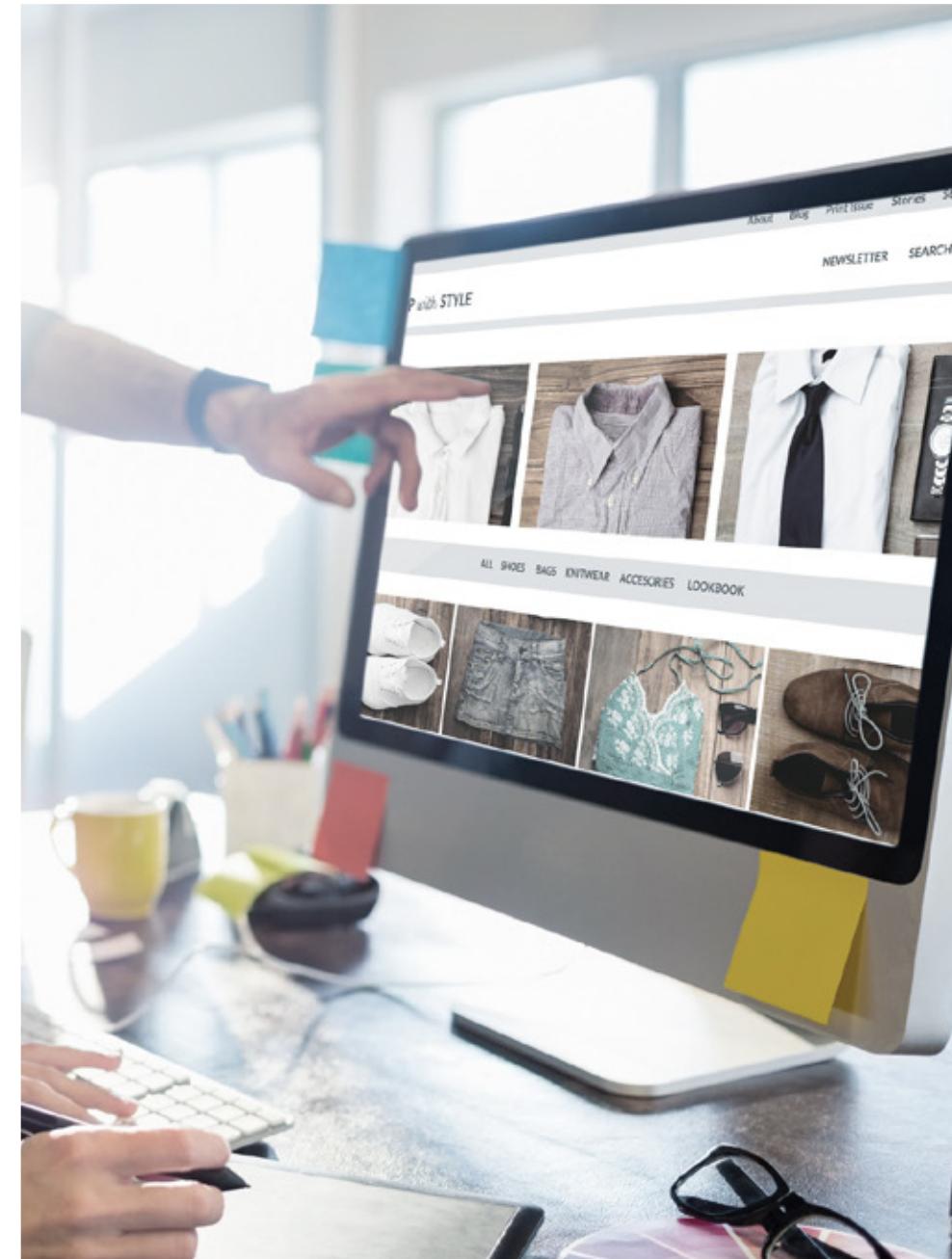
高质量的产品图 帮助提高网站转化率

高质量的产品图对于吸引客户、传达产品特性和增强客户购物信心都是至关重要的作用。

在网上购物交易中，产品图作为客户第一印象的来源，其质量的好坏尤为重要。高质量的产品图不仅能够为您抓住客户注意力，更能向客户准确、直接地展示产品特性，帮助您建立客户的购物信心，提升网站转化率。



干净、专业的产品图
可提升 7% 的转化率¹。



¹ eBay 2015

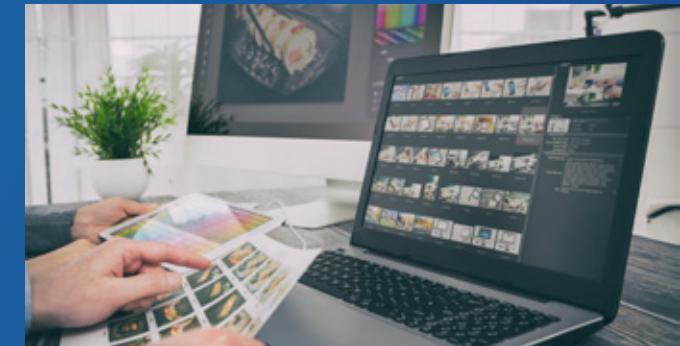
制作高质量产品图的三个阶段

我们将高质量产品图的制作拆分成准备、拍摄、优化三个阶段，为您解析不同阶段需要准备什么、注意什么，清晰地了解高质量产品图的制作过程。



全方位的拍摄

为产品拍摄多角度、细节、甚至应用场景图，向客户全方位地展示您的产品。



做充足的准备

通过布置拍摄场景、准备拍摄工具、调试灯光，只为优质、专业的拍摄效果。



优化您的图片

优化并非过度修饰，而是尽可能地展现产品本身的特性，将产品真实地呈现给客户。



做充足的准备

为拍摄做好充足的准备工作

想要完成高质量的产品拍摄，前期的准备工作是必不可少的环节。

“干净清晰，突出产品”是产品拍摄的基本原则，而想要达到这一效果对于产品的拍摄场景、拍摄工具和灯光效果有着苛刻的要求，因此，在进行拍摄前做好相应的准备是必不可少的环节，通常情况下您需要做以下三点准备：

布置拍摄场景

产品是拍摄的主角，所有的注意力应该聚焦在产品上，为此您应该准备纯色或简单的场景，突显您的产品。

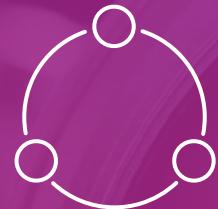
改善拍摄光线

拍摄时产品的阴影、反射会影响拍摄的效果，您可以通过灯箱、漫射光等方式降低阴影和反射的干扰。

准备三脚架

模糊的产品图是难以吸引用户的，因此您需要准备一个三脚架，保持相机的稳定，拍摄出清晰的产品图。





全方位的拍摄

对您的产品 进行全方位的拍摄

将产品的每一个角度、每一处细节拍摄下来，展示给客户。

对于客户而言，线上购物时最大的障碍是：无法直接接触产品。这也直接影响客户的购物信心。因此，对产品从整体到细节、从内到外进行全面的拍摄，让客户透过产品图就可以对产品有一个详细的了解。您可以依据以下三点进行拍摄：

多方位拍摄

从顶部、底部、侧面等不同角度拍摄大量的产品图，让客户可以全方位地观察、欣赏产品。

拍摄特写镜头

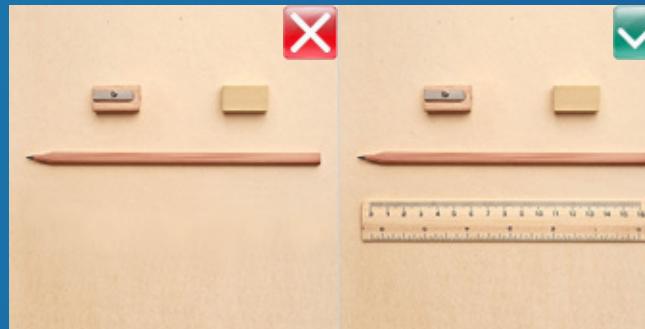
近距离地拍摄产品的材料、纹理、工艺等细节图，以便客户更好地了解产品的价值所在。

拍摄应用场景图

将产品与不同的应用场景结合在一起，可以让客户更直观地感受产品功能、效果，有助于激发用户购买欲望。



拍摄小技巧



产品占画布的比例

在拍摄时，产品面积应占整个图片面积的 80% - 90%，该比例既符合用户的视觉感受，也令产品图显得更专业。

体现产品尺寸

部分产品的尺寸在产品图中看起来可能不会太明显，您可将标尺或能够说明产品尺寸的物体放置在产品边，帮助用户了解产品的真实尺寸。

使用道具的注意事项

在拍摄中使用道具时，请确保产品是产品图的“主角”，千万别出现道具遮挡或掩盖产品的情况，以免喧宾夺主。



优化您的图片

优化图片， 展现产品最好的一面

优化并非过于美化，而是将您的产品最真实、自然的一面呈现给客户。

拍摄完毕后，您需要对拍摄的产品进行简单的处理与优化。但请注意，进行处理与优化一方面是为了还原产品本身特性，真实地呈现给客户，请勿过度美化，避免实物与图片不符的情况；另一方面，是为了让您的产品图以统一的规格上传到网站，保证产品图在网站中的展示效果。



图片处理与优化的建议

还原产品真实色彩

由于灯光、反射等问题，拍摄的产品图可能会有偏差，您可以通过修图软件，尽可能还原产品真实的色彩，切勿使用滤镜，过于美化，导致产品图失真。

统一产品图的规格

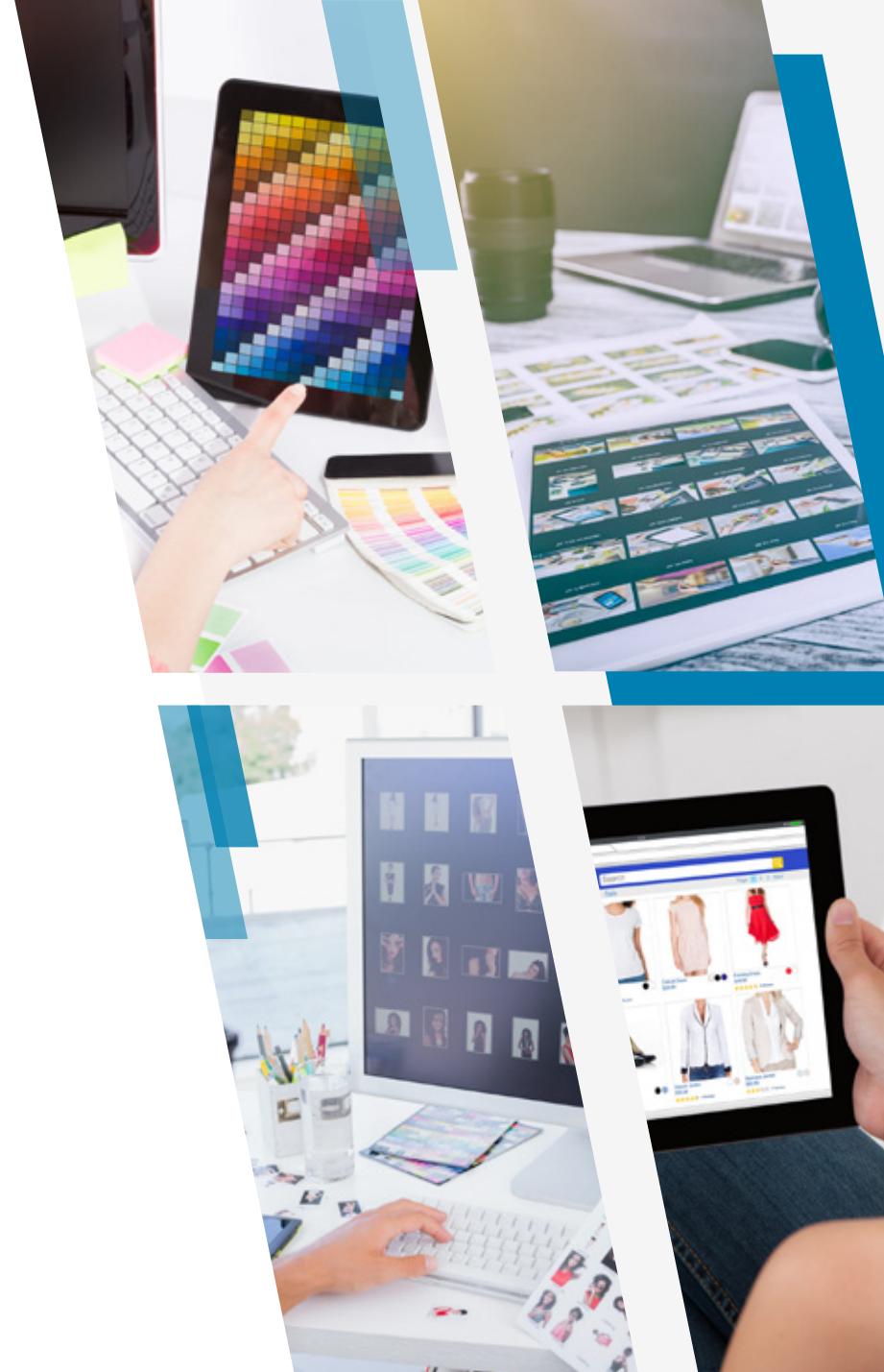
所有的产品图需要采用相同的规格。我们建议您将产品图的规格控制在 1000 - 1500 像素之间，这样客户可以随意放大缩小图片，查看产品的各个细节。

合适的产品图比例

正方形兼容各样式产品。您可以根据产品样式选择产品图的比例。如，产品以水平方向长为主，可采用横向长方形；产品以垂直方向高为主，采用纵向长方形；产品多样化，则选择正方形。

合理地添加水印

如果您需要添加水印，我们建议将水印统一添加在产品图的某一个位置上（如左上角），但请勿将水印直接遮盖住产品，影响客户的整体视觉感受。





检验您的成果， 确保最好的呈现

在您完成对产品图的制作后，请检查产品图的清晰度、颜色、对比度、亮度等各个方面的细节，向客户展示产品真实特性，让您的产品图更具吸引力，从而增强客户的购物欲望，提高网站销售和转化率。

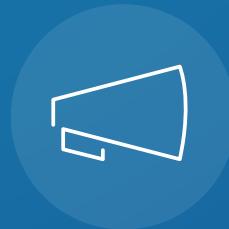
想要了解更多相关内容，您可以访问[PayPal外贸一站通](#)，获取网站优化、引流、转化率等多方面的专业建议，以便您更好的拓展业务。

想知道更多 PayPal 产品信息及跨境电商市场洞察？



" PayPal 外贸帮 " 微信

扫描二维码，关注 " PayPal 外贸帮" 微信，每周获取最新的外贸资讯、知识与经验分享，更可以关联 PayPal 账号，随时查看账户余额及交易动态，享受 PayPal 的深度服务。



PayPal 外贸一站通

每月更新外贸知识、行业趋势及业务管理技巧，满满的干货，全部免费下载，助您更好地拓展外贸业务。

www.paypal.com/c2/information-hub

请注意：

- 本文中的信息由 **PayPal** 编写，仅供参考和营销之用，这些信息不构成任何形式的法律、财务、商业或投资建议，并且不能代替合格的专业意见。
- 在寻求适当的专业意见之前，您不应该依据本文中包含的任何内容采取或不采取行动，本文的内容包含一般性信息，可能无法反映当前的发展或者解决您的实际问题，对于您根据本文的任何内容采取或无法采取的任何行动，**PayPal** 不承担任何责任。
- 虽然本文中的信息是从我们确信可靠的来源收集的，但我们对其准确性不作任何陈述，所提供的链接和其他工具仅供参考，**PayPal** 对其内容概不负责。本文不为任何形式的第三方产品和第三方服务提供担保或推荐。
- 消费者提示：PayPal 服务的提供者为新加坡公司 PayPal Pte. Ltd.，且 PayPal Pte. Ltd. 系 PayPal 储值工具的持有者。使用 PayPal 的相关服务应遵守《PayPal 服务用户协议》、《隐私权保护规则》和《合理使用规则》。