



打造令客户满意的购物环境

优化网站的各个环节，增强客户整体的购物体验。



关注 "PayPal 外贸帮" 微信
即时掌握最新外贸资讯



为客户提供 最佳购物体验

把控每一个细节，提供客户满意的购物体验
以提高网站转化率。

对于客户而言，购物就像是一趟旅程。为客户提供满意的购物旅程，对于网站业务增长、客户转化率都有很大的帮助。而一个令人满意的购物旅程并非易事，您需要让客户在网站设计、网站安全、结账流程等各个环节都感到满意，才有可能算得上是一个优秀的购物体验。



影响客户购物体验的四大因素



网站设计

网站设计是客户对网站的第一印象，也是决定客户是否在您网站继续浏览的首要因素，好的网站设计能够大大降低客户的跳失率。



网站安全

在网站展示网站认证和合作的品牌标识，决定客户是否信任您的网站，也是增强客户购物信心的重要部分。



结账流程

结账流程对于跳失率的影响仅次于网站设计，是客户放弃购物的高发环节，可以说，结账流程直接影响网站的销售额。



促销活动

通过促销活动，可以勾起客户的购物欲望，或刺激客户的购物决心，从而提升网站的成交率。

[HOME](#)[REGISTER](#)[HELP](#)[YOUR SITE](#)[DESIGNS](#)

*Design your own website
yourself with our easy
online tool!*



网站设计

SEE OUR APP
Get access to information,
online manuals and more...



1M WEBSITES WORLDWIDE
More than 80,000 sites in
200 countries



SHOP THEMES
Find the best deals

留住客户的网站设计

网站设计是决定客户继续浏览在您网站的首要因素。

一个好的网站设计，可以让更多的客户愿意继续浏览在网站中。而网站设计的好与坏，您可以从网站设计风格、加载速度、商品详情页等方面来考量您的网站是否能够为您留住更多客户：



符合客户
审美习惯的设计



能迅速
完成加载的网站



专业详尽的
商品详情说明



能激励
购物的客户评价



高质量的
商品展示图片



使客户
一目了然的表单



有利于
客户操作的细节



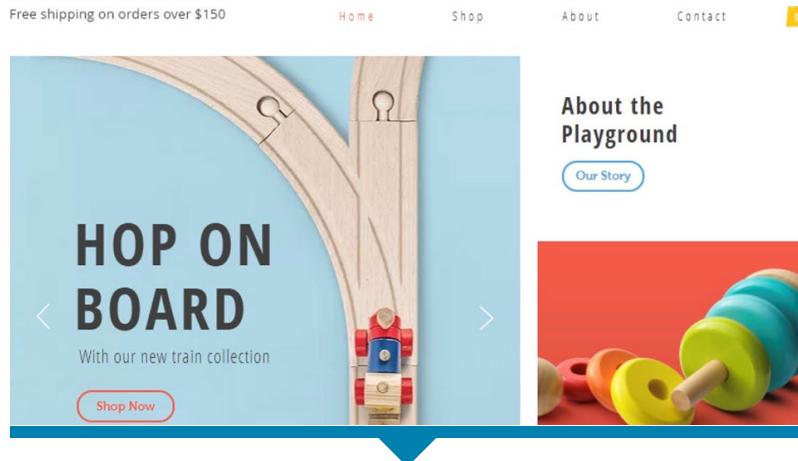
尽可能
减少页面的跳转

符合客户审美习惯的设计

在视觉上，吸引住客户的眼球，留住他们的步伐。

一方水土养一方人，不同国家／地区在审美上存在着诸多差异，因此，您在设计外贸网站的时候，要考虑到中西方审美的差异，在设计上更需要倾向西方人的审美和浏览习惯。

国内与西方的设计差异



西方的设计风格

网站页面整洁，层次感强，装饰性元素少，喜用色块作为修饰，保持页面的整体感。



国内的设计风格

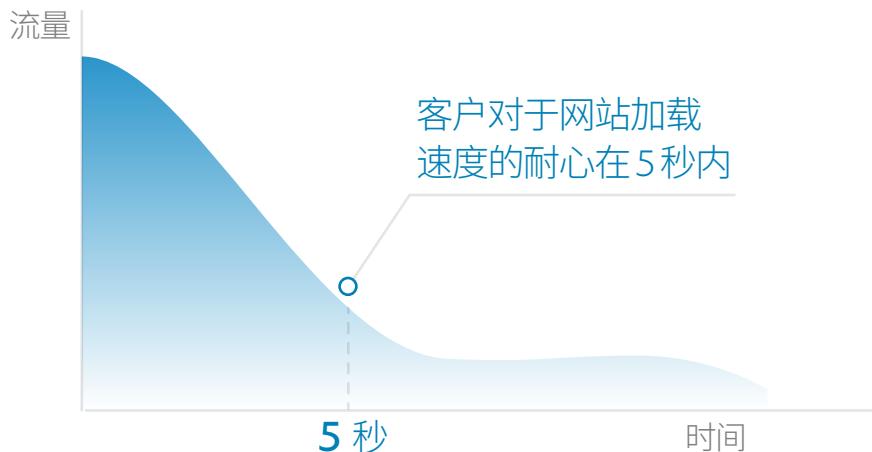
页面中的产品种类一应俱全，页面丰富、华丽，视觉冲击强烈。

能迅速完成加载的网站

提高网站加载速度，减少客户的等候时长，降低客户流失。

网站加载时间过长是造成用户流失的主要原因之一。有调查数据显示，客户对于网站加载速度的耐心一般在5秒内，因此，您需要将网站加载时间控制在5秒内，才能留住更多客户。您可以通过优化脚本文件或使用CDN加速等方式，提升网站的加载速度¹。

如果您不知从何处着手优化网站的加载速度，您可以利用网上一些免费测速工具，对网站进行响应分析，了解您的网站有哪些方面可以进一步优化。



¹ <https://blog.radware.com/applicationdelivery/wpo/2014/04/web-page-speed-affect-conversions-infographic/>



专业详尽的商品详情页

在您的商品详情页面中，全面地展现您的产品。

对于客户而言，进入商品详情页面是为了更详细地了解商品，因此，在设计商品详情页的时候，您应该尽可能地将商品颜色、细节图等详情展现给客户，可以让客户快速地了解您的产品。

优秀案例参考

通过真实人物，不同角度，全方位展示您的商品。

贴心的尺寸参考表，让客户能轻松找到合适的尺寸。

编号与商品的实物图对应，帮助客户快速选择心仪的的商品。

能激励购物的客户评价

利用客户评价，快速赢得客户的信任。

客户评价是商品详情页中不可缺少的一部分，也是客户了解商品的途径之一。如果说，详尽的商品详情页是商家对商品的主观介绍，那么，客户评价则是对您商品的客观介绍，这样的介绍对于客户而言，更真实，也更有说服力。

Ratings and Reviews

Write a review

4.7

61 product ratings

★ 5 49
★ 4 9
★ 3 1
★ 2 1
★ 1 1

94% Reliable, 100% Good value, 100% Good image quality

Most relevant reviews

See all 50 reviews

★★★★★ by 1111111 Dec 28, 2017

Easy Fast Fun camera
Fun and easy to use.Great for just about any age.
Verified purchase: Yes | Condition: Pre-Owned | Sold by: 1023chris

(0) (0) (0)

★★★★★ by 2222222 Dec 29, 2015

Great buy!
After my teenage daughter came across some polaroid photos that I have, she quickly decided she would like a polaroid camera for herself. So, after a lot of research I settled on the Fuji Instax Mini 25 and I'm really glad I did... and during this research I also found Melpiercecamera.
My daughter and I are both extremely happy with the this camera and the quality of the pictures that it develops and my husband was very pleased with the purchase price. The camera itself is made well and just the right size to be taken along anywhere... and the sturdy carrying case w/strap makes it that much easier.
We are all totally satisfied with the items purchased and received, that we will be returning to Melpiercecamera for ! Read full review...

Verified purchase: Yes | Condition: New | Sold by: melpierce

(2) (0) (0)

真实顾客的评价，有助与客户的购物信心。



高质量的商品展示图片

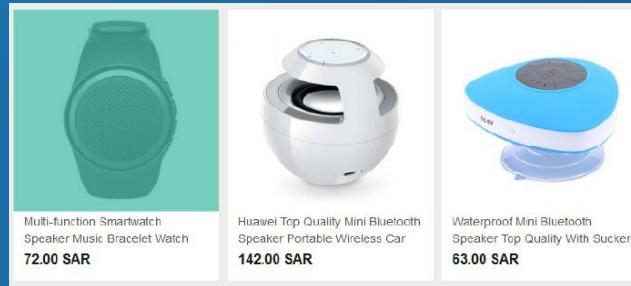
高质量的商品展示图，不但能够让您的网站更专业，更可以提高客户的购买欲望。

需要注意的是，图片的文件过大会影响网页加载速度，我们建议将图片保存为 JPG 格式，该格式在压缩图片文件大小的同时，不会过多影响图片的质量，帮助您保证高质量图片的同时，也保证网页的加载速度。此外，高质量的商品展示图片通常具备以下三点：



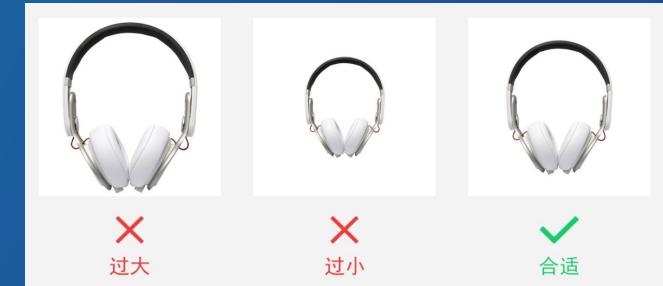
展现产品本身特性

产品拍摄要把握“干净高清，突出主体”的原则，建议可采用纯色背景，或营造简单场景，突出产品质感。拍摄后进行简单修图，尽可能展现产品本身的特性。



适合产品的图片比例

如果您的产品在水平方向比较长，可采用横向长方形；如果您的垂直方向比较长，可采用纵向长方形；如果您的产品呈多样话，使用正方形最佳。



产品在画布中的占比

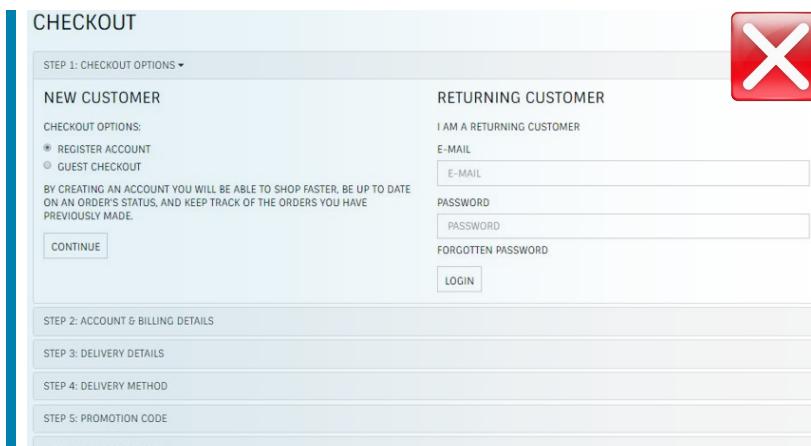
产品在画布空间的占比，即产品面积占整个图片面积的比例，控制在 80 ~ 90% 左右最为适宜，视觉上更舒服。

使客户一目了然的表单

精简表单，让客户可以快速了解所需填写的信息。

在设计表单时，请避免将所需填写的内容逐步呈现在客户的面前，或让客户填写多余的信息，这样容易令客户失去填写的耐心。您应该尽可能地精简表格内容，并将所需要填写的信息一次性呈现在一张表单中，让客户对自己所需填写的信息一目了然。

示例：



CHECKOUT

STEP 1: CHECKOUT OPTIONS ▾

NEW CUSTOMER

CHECKOUT OPTIONS:
 REGISTER ACCOUNT
 GUEST CHECKOUT

BY CREATING AN ACCOUNT YOU WILL BE ABLE TO SHOP FASTER, BE UP TO DATE ON AN ORDER'S STATUS, AND KEEP TRACK OF THE ORDERS YOU HAVE PREVIOUSLY MADE.

CONTINUE

RETURNING CUSTOMER

I AM A RETURNING CUSTOMER

E-MAIL

PASSWORD

[FORGOTTEN PASSWORD](#)

LOGIN

STEP 2: ACCOUNT & BILLING DETAILS

STEP 3: DELIVERY DETAILS

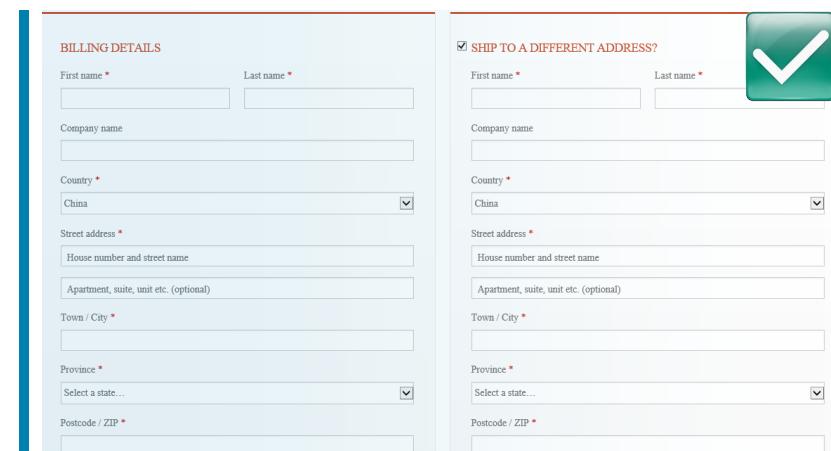
STEP 4: DELIVERY METHOD

STEP 5: PROMOTION CODE

STEP 6: PAYMENT METHOD

复杂的表格

将所需填写的信息分成多个步骤，这增加了填写的复杂程度，使客户感觉需要花费很多时间，容易让客户失去填写的耐心。



BILLING DETAILS

First name * Last name *

Company name

Country * China

Street address *

Town / City

Province * Select a state...

Postcode / ZIP *

SHIP TO A DIFFERENT ADDRESS?

First name * Last name *

Company name

Country * China

Street address *

Town / City

Province * Select a state...

Postcode / ZIP *

齐全的表格

将所需填写的信息一次性展现，令客户对所需填写的信息有一个大概的了解，并不会花费太多时间，激励客户继续填写。

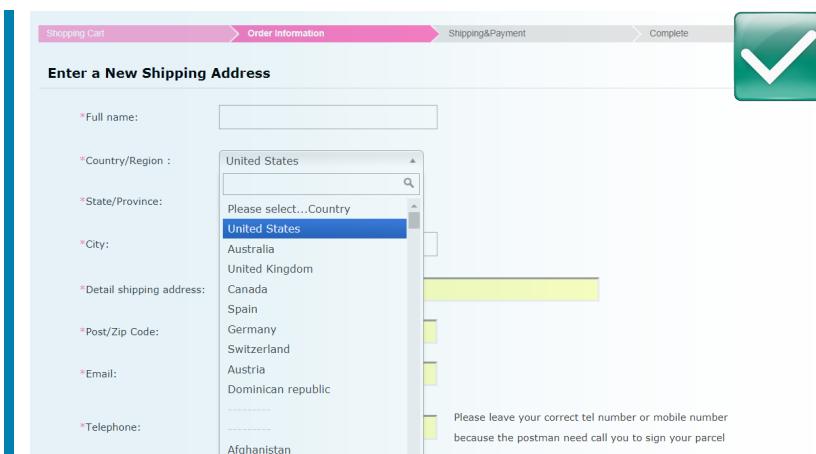


有利于客户操作的细节

细节决定一切，让客户感受到您的用心良苦。

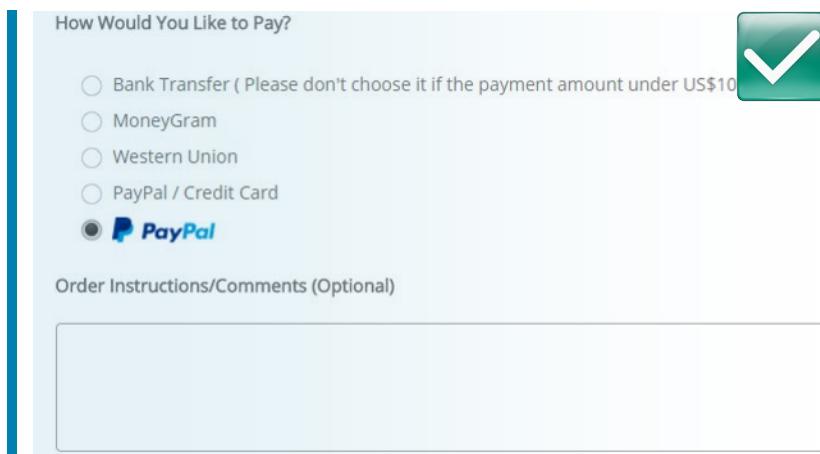
一个好的网站设计绝不能只注重于整体的设计，更注重细节。您可以通过一些细节上设计，减少客户的用时和点击次数，让客户更快地进入结账页面，提升客户的操作体验。

示例：



The screenshot shows a user interface for entering a new shipping address. At the top, there's a navigation bar with tabs: Shopping Cart, Order Information, Shipping&Payment, and Complete. Below the navigation is a section titled "Enter a New Shipping Address". It contains several input fields with red asterisks indicating required information: "Full name" (input field), "Country/Region" (dropdown menu showing "United States" selected), "State/Province" (input field), "City" (input field), "Detail shipping address" (input field), "Post/Zip Code" (input field), "Email" (input field), and "Telephone" (input field). A tooltip message at the bottom right of the form area says: "Please leave your correct tel number or mobile number because the postman need call you to sign your parcel". To the right of the form is a large green square button with a white checkmark.

在客户填写运送信息或是确认订单的页面中，您可以将目标客户所在的地或常见的国家／地区显示在最前面，让客户可以立即选定。



The screenshot shows a payment method selection page. At the top, it asks "How Would You Like to Pay?". There are five options with radio buttons: "Bank Transfer (Please don't choose it if the payment amount under US\$10)" (unchecked), "MoneyGram" (unchecked), "Western Union" (unchecked), "PayPal / Credit Card" (unchecked), and "PayPal" (checked). Below this is a section for "Order Instructions/Comments (Optional)" with a text input field. To the right of the form is a large green square button with a white checkmark.

在选择支付方式页面，为客户预选常用的支付方式，减少客户的点击次数。



尽可能减少页面的跳转

减少页面的跳转，为客户提供最便捷的操作流程。

在用户对操作体验越来越被重视的今天，通过减少页面跳转，避免用户重复操作可以极大的提升客户体验。例如，您可以将购物车与结账设计中同一页面中，这样做好处在于，既方便客户查看商品明细后，可以安心结账，也方便在移动端进行购物的客户。



必不可少的移动端优化

潜藏巨大的商机的移动端，是您不可忽略的重要市场。

对于商家而言，支持移动设备的网站是必不可少的一部分，不仅仅是因为移动设备的普及，更重要的是越来越多的人喜欢通过移动设备进行购物，据调查，有 45% 的智能手机用户通过他们的手机进行购物²。

此外，根据 BI Intelligence Survey 的调查，客户在移动端进行购物时遇见以下状况会致使他们放弃购物³：



如果您移动端的优化还不甚了解，可以查看[【打造移动业务】电子书](#)，了解更多网站移动端的优化建议。

²eMarketer公司，2016年2月。<http://www.emarketer.com/Article/Most-Digital-Buyers-Will-Make-Purchases-via-Smartphone-by-2017/1013590>

³Source: BI Intelligence Survey, Feb 2017. <https://intelligence.businessinsider.com/retailers-must-optimize-sites-for-mobile-2017-4>



网站安全

让客户知道您的网站值得信赖

在网站显眼处展示您认证证书和品牌标识，向客户证明您的网站是安全，值得信赖的。

客户在进行网购时，对于网站的安全问题十分重视，而客户判断网站是否安全、值得信赖，首先是通过网站中的相关认证证书或品牌表示作出判断。因此，您需要在网站的首页、产品、购物车等页面中展示以下两类证书，向客户证明网站是安全、值得信赖的：



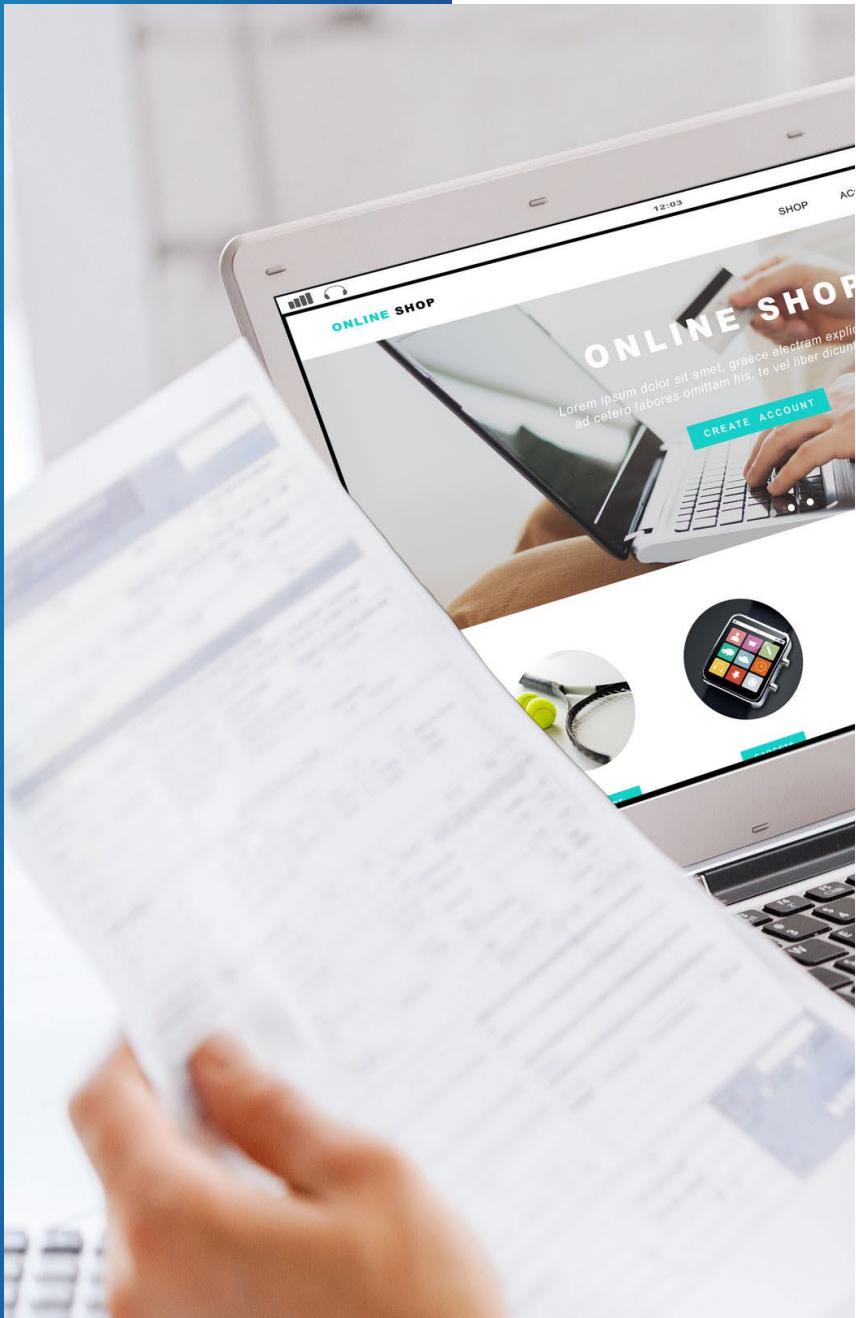
认证证书

让客户相信您的网站是安全的



品牌标识

让品牌帮助您赢得客户的信任



展示认证证书

让客户知道您的网站会确保他们的个人和财务信息的安全。

研究指出，展示网站认证可以提高客户对在线购物的信心，然而，只有 35% 的商家展示该信息⁴。

认证证书的种类繁多，但一般情况下，您可以出示安全、公司、隐私等类型的证书，让客户知道您的网站是安全的。您可以查看 [【打造值得信赖的在线业务】电子书](#)，了解认证证书的更多信息以及其他与在线业务相关的专业建议。



⁴Unbounce.com

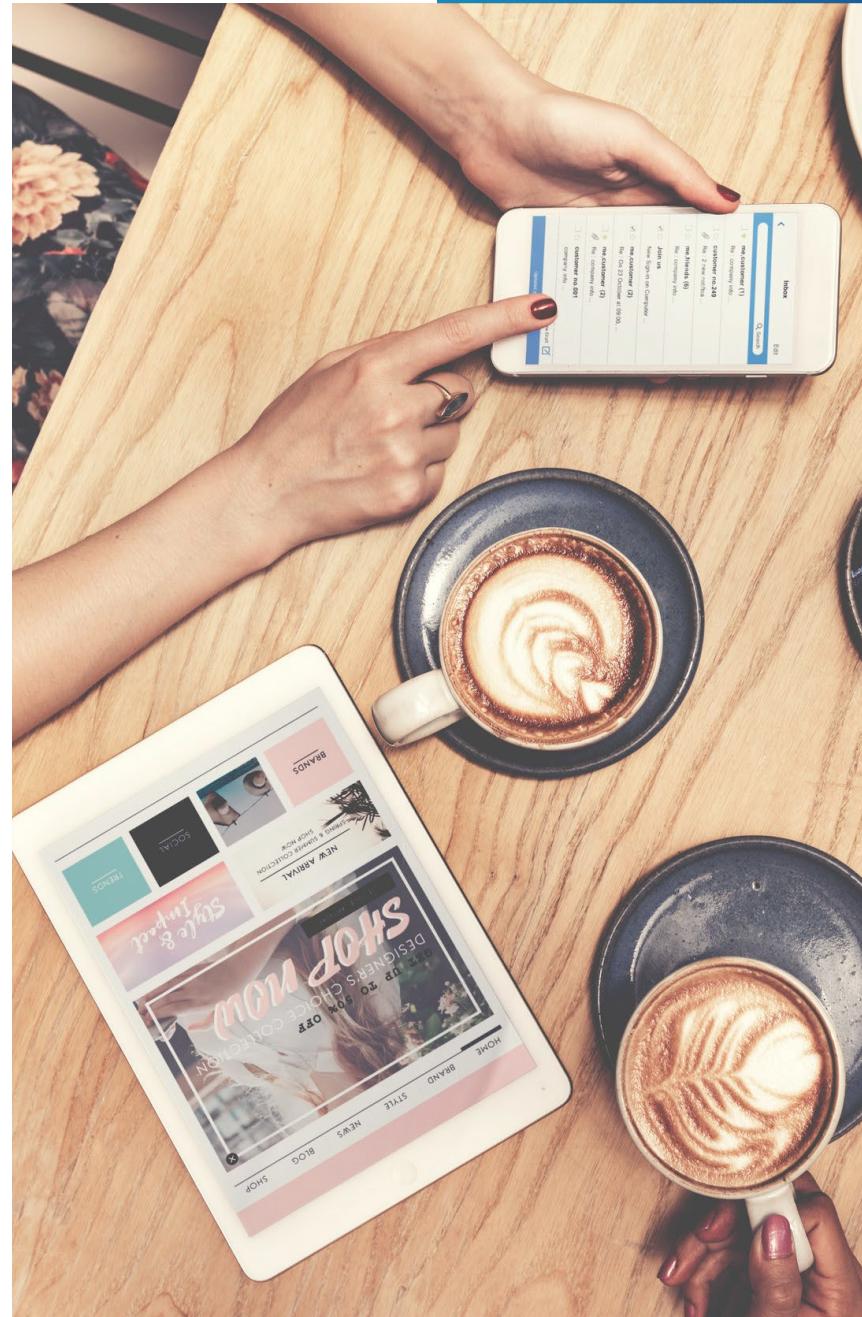
利用品牌的强大影响力

在网站的醒目处展示合作品牌的标志，让品牌帮助您赢得客户的信任

根据 Baymard Institute 调查显示，客户对于网站 TLS／SSL 加密技术并不了解，在判断网站是否值的信任的时候，更多是从熟悉的品牌来判断是否值得信任⁵。

因此，您可以在网站中展示合作的支付、货运、防火墙等品牌标识，通过品牌的知名度获取客户的信任。

PayPal 在全球 200 多个国家和地区，拥有超过 2 亿活跃用户，您只需在网站开通 PayPal 付款，即可前往 [PayPal 标志中心](#)，下载 PayPal 品牌标志，展示在您网站中，让 PayPal 帮助您赢得客户的信任。



⁵Baymard Institute "eCommerce Checkout Usability" (《电子商务结账可用性》) 报告，2014年12月更新。



结账流程

事关网站销售的重要环节

优化结帐体验，降低结账流程中产生的弃购率。

结账流程事关客户的结账体验，也是客户放弃购物的高发地带，优化结账流程是一个漫长的过程中，但您并不是孤军奋斗，因为 PayPal 除了可以帮助您快速收款，也有其他产品可以帮助您优化网站结账流程：



更方便的 **PayPal One Touch™**，提升交易转化率



添加快速结帐按钮，减少结账步骤



透过参数设置，为客户提供两种支付方式



联合登录按钮，允许非会员进行购物



在结账页面展示您的商家 Logo，增加品牌露出

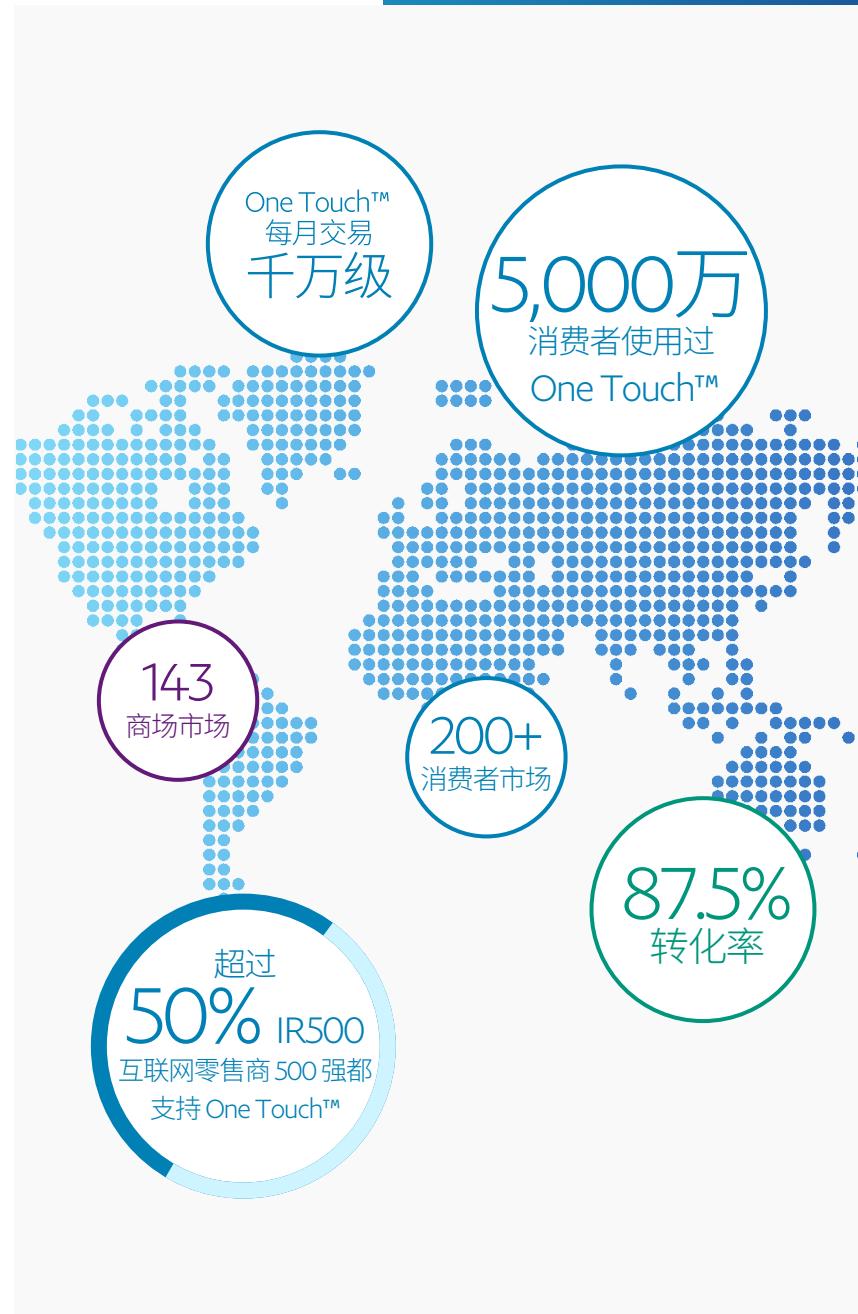
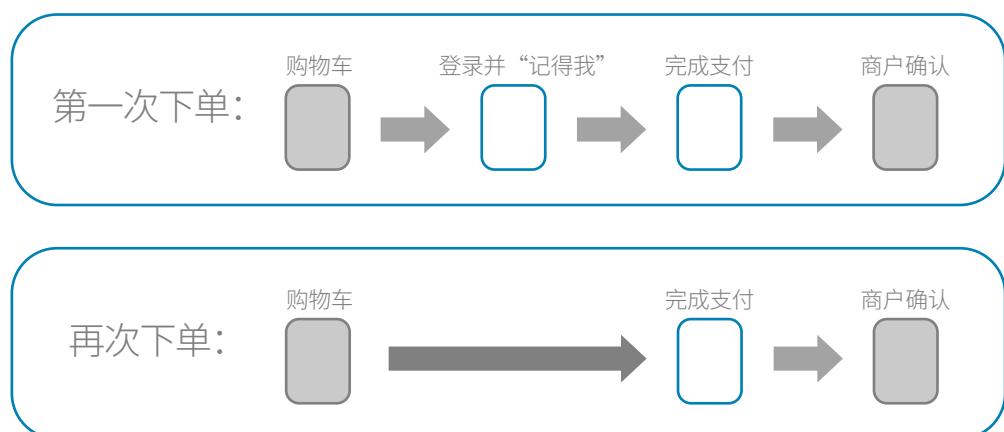


在结账页面显示商品的详细信息，增强客户支付信心

更方便的 PayPal One Touch™

客户只需登录一次，之后不必再登录，方便客户的再次购物。

PayPal One Touch™一键支付是 PayPal 为方便客户购物，促进交易转化率所推出的功能。有了 One Touch™，PayPal 用户只需在第一次登录时勾选“保持登录”，半年内，用户在相同设备上在任意商户网站购物，结账时也能省去输入用户名、密码等支付信息的麻烦，也不用等待页面跳转，闪电下单！





添加快速结帐按钮

添加快速结帐按钮，减少客户结账流程，提高成交率。

添加快速结帐按钮的好处在于，可以帮助客户减少的结账流程。您可以将快速结帐按钮添加在网站的产品页面、购物车页面，甚至网站首页，让客户可以直接跳转到 PayPal 结账，跳过登录注册步骤，优化购物体验，提高成交率。

另外，在集成 PayPal 快速结帐按钮之后，PayPal 会在结算过程中，将买家在 PayPal 账户内预设的发货地址传递给商户后台，这样，可以免去买家在商户网站上重新输入送货地址的操作，简化买家支付流程，提高转化率。

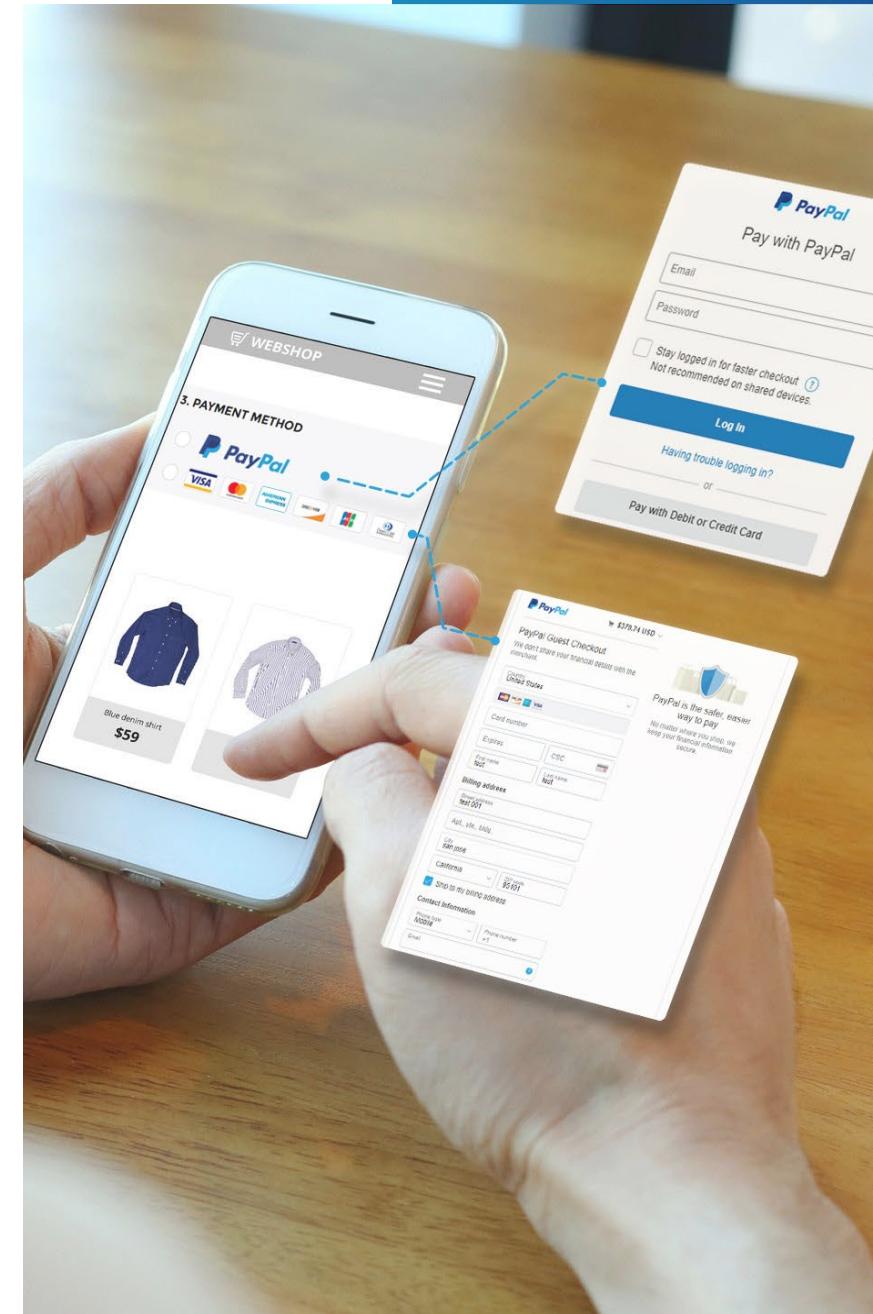
Check out with **PayPal**

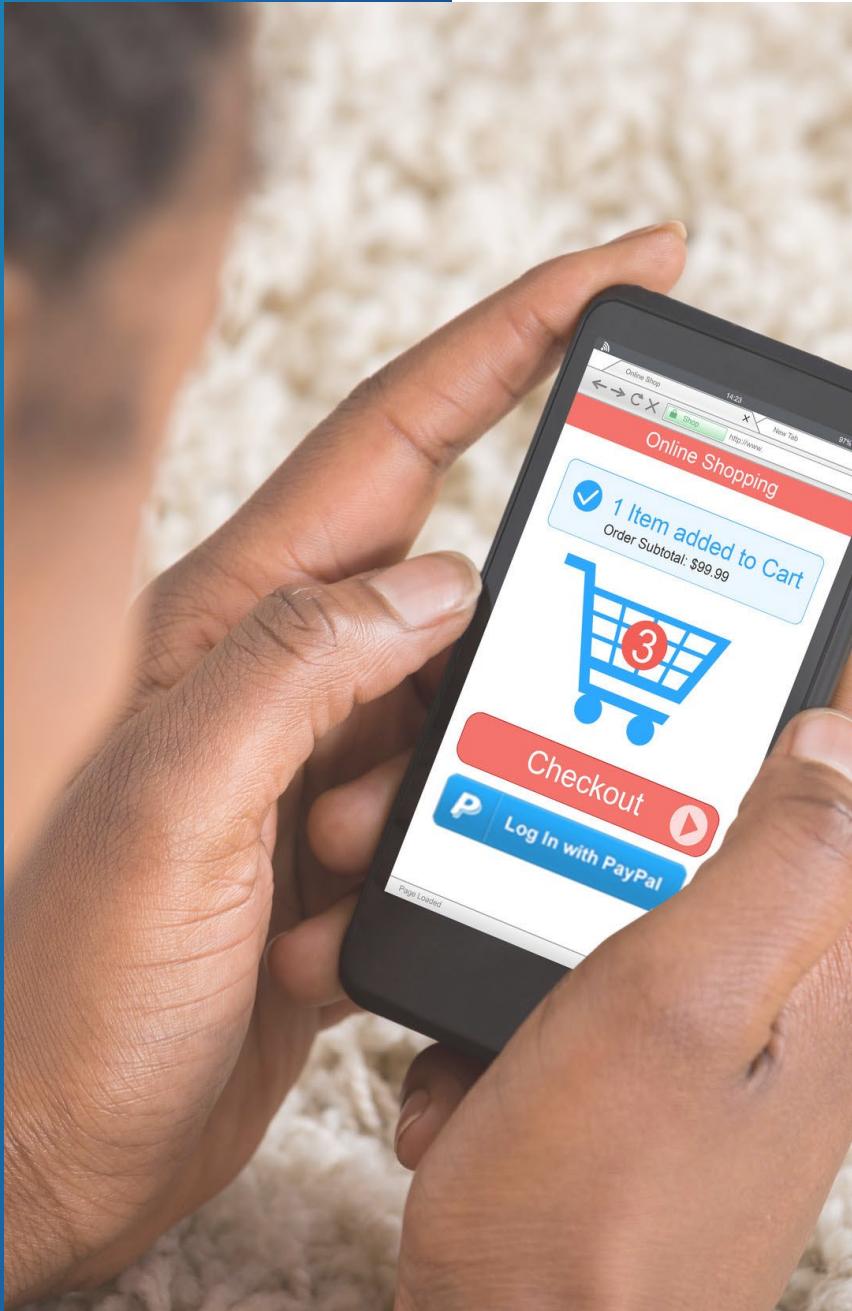
为客户提供 两种支付方式

通过参数控制，为客户提供账户和信用卡两种支付方式。

不同的客户有不同的用户习惯和喜好，在支付方式也不例外，有的客户喜欢使用 PayPal 购物，也有的客户偏好使用信用卡付款，因此，为客户提供不同的支付方式，可以让更多客户向您购物。

而实现这一情况并不困难，您只进行简单的参数设置，并在支付结算页面添加 PayPal 账户支付和信用卡支付两种图标，即可让客户在支付结算页面选择他们所喜欢的支付方式进行支付。





允许非会员进行购物

客户无需注册，通过 PayPal 账户即可完成购物。

您可以在网站中添加“Log In with PayPal”联合登录按钮，令客户可以使用他们的 PayPal 账户登录您的网站进行购物。



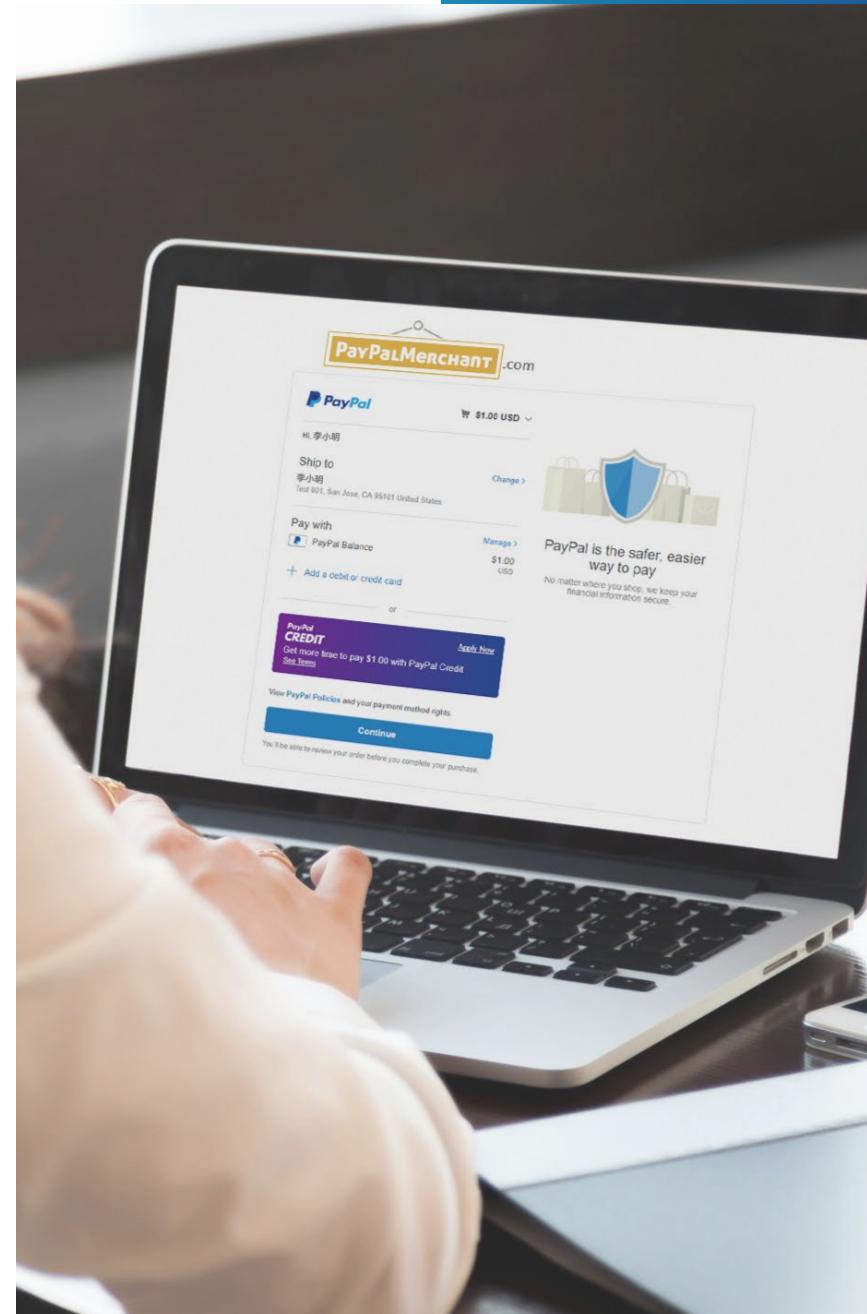
此外，在客户授权后，您可以同步获取客户的姓名、地址、邮箱和电话号码等基本信息，省去让客户再次输入个人资讯的麻烦，也降低客户进行首次购物的门槛。

您可以下载[【降低首次购物门槛，请新客户进门】电子书](#)，进一步了解相关信息。

在结账页面展示 您的品牌标志

在 PayPal 结账页面展示您的品牌标志，增强客户对于您品牌的印象。

PayPal 的结账页面不同于其他支付方式的结账页面，您可以在结账页面展示您的品牌标志，这样做好处在于，令客户快速识别出您的品牌，增强购物的可信度，减少因此而产生的疑惑造成的客户流失，并且加深客户对您品牌的印象。





在支付页面 显示商品明细

在 PayPal 支付页面展示商品明细，增强客户的支付信心。

您可以将订单详情通过参数传递给 PayPal，这样在 PayPal 的支付页面中，就会显示详细的商品明细，这样做的好处在于：一方面，降低部分客户因完全与购物无关的支付页面的支付疑虑；另一方面，方便客户再次确认账单，增强客户的购买信心。

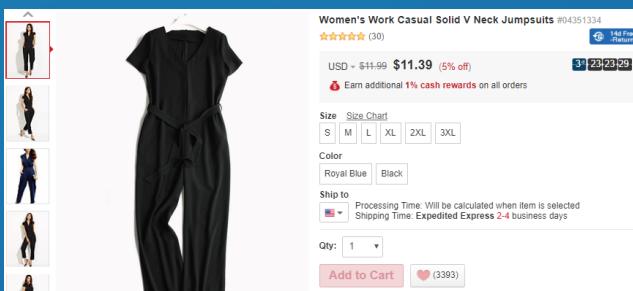


促销活动

勾起客户的购物欲望

通过相应的营销手段，勾起客户的购物欲望，刺激消费。

当客户进入您的网站，说明他们都带有一定的购物心理，您可以通过不同的促销活动，刺激他们的购物欲望。如果您想在网站上进行促销活动，PayPal 快速结账产品可以支持您进行以下三种促销活动形式：



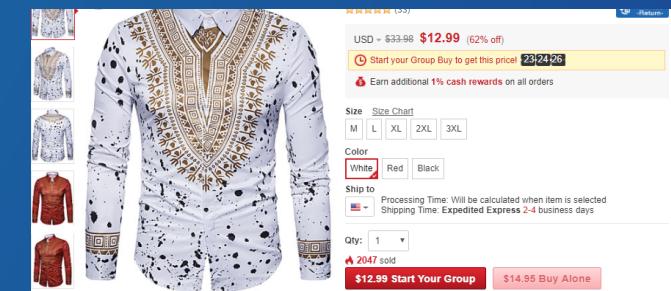
闪购

限时抢购模式，在限定的时间内，以一定折扣的价格出售商品，限时限量，售完即止。



预售

在产品还没有正式进入市场前进行的销售行为，通过预售了解产品是否拥有市场，而预售的价格通常较低。



团购

团体购物，指认识或不认识的客户联合起来，获得最优价格的一种购物方式，实现薄利多销。



获取开发者帮助

上述中，有诸多内容涉及开发者的专业问题，如果您有疑问或想要进一步了解，可以前往 [PayPal开发者中心](#) 了解 API 对接、参数设置等信息，此外，您也可以在“PayPal外贸帮”微信公众号将问题留言给我们，我们的工作人员会第一时间回复您，帮助您优化网站，为客户提供更好的服务体验。

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》。