

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	朱永超	学号	202265330344	指导老师	邹爱辉
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	三班
毕业设计题目	琴笛茶苑淘宝店美工设计方案				
答辩日期	2025 年 5 月 20 日		答辩地点	教学楼 345 教室	
答辩小组成员	邹爱辉、尹思思、胡丽娟				
学生自述要点：（ 时 分—— 时 分 ）					
在毕业设计答辩中,我将围绕“琴笛茶苑淘宝店美工设计方案”进行全面阐述。首先介绍琴笛茶苑作为传统文化商品店名铺的基本情况,包括其中高端市场定位及目标消费群体特征。重点解析茶叶类商品的视觉营销策略,通过传统色调搭配和文化意境文案设计,突出产品特色。在首页设计部分,详细说明以“雅致、简约、文化感”为核心的设计理念,包括店招、导航元素、各功能区专区的视觉呈现方案。详情页设计则着重产品展示,以五张主图的设计要点。本设计方案创新性地将传统文化元素与现代电商规范相结合,预计可提升店铺转化率10%-15%,为传统文化类电商店铺可借鉴的实践案例。					
答辩组提问及学生回答情况简述：（14时00分——17时30分）					
1.写这篇毕业设计的目的和意义是什么? 优化店铺商品,吸引消费者,提升店铺效益主要是让店铺利润提高。					
2.此毕业设计最终达到了什么效果? 本设计不仅完成了既定目标,更通过美好居验证了传统文化元素在现代电商视觉中的商业价值,为同类店铺提供了可复制的设计范式,具有显著的实践指导意义。					
3.你为什么选择这个题目和方向? 选择这一方向,既把握了电商细分领域的蓝海市场,又能充分发挥个人专长,同时具备学术创新性和社会实践价值,实现了“文化传承”与“商业价值”的双重突破。					
记录员（签名）	周宜静		答辩小组长签名	邹爱辉	

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	毛琳	学号	20121530127	指导老师	邹爱萍
二级学院	经济管理实训	专业	电子商务	班级	电商班
毕业设计题目	卡姿兰旗舰店“双十二”活动策划方案				
答辩日期	2025.5.20		答辩地点	教学楼342	
答辩小组成员	邹爱萍 胡欣怡 伍琼琳				
学生自述要点: (10时5分——10时20分) 1. 店铺概况与品牌分析 2. SWOT分析与策略制定 3. “双十二”活动全流程策划 4. 全渠道宣传推广方案 5. 效果评估与风险管理 6. 总结与未来展望					
答辩组提问及学生回答情况简述: (10时20分——10时48分) 1. 活动设计中多次提到“国潮联名款”很热,但并未明确联名对象与具体商品,要如何落地效果? 答: ①选择与品牌调性契合的国潮IP(如敦煌研究院,故宫文创)结合产品设计联名款,例如以敦煌壁画色彩为灵感推出眼影盘,包装融入飞天纹样,增强文化辨识度。 ②在预热期通过小红书、微博发布“联名款设计手稿揭秘”“文化素人解密”等内容,提升话题热度与用户期待感。 2. 活动预热期提到“为年货节蓄水”,你认为如何利用双十二沉淀的用户数据优化后续营销? 答: ①利用大数据分析用户偏好,向浏览过双商品但未下单的用户发送“年货节双商品特惠短信”。 ②把私域流量激活,在双十二结束后,通过企业微信向私域用户发送“年货优惠券”,并附上“双十二抽奖、晒单返券”,逐渐成为“年货节体验官”,提前试用新品并反馈改进,增强参与感与忠诚度。 3. 为什么选这个主题? 答: 卡姿兰品牌年轻化比例高,适合年轻使用,本身自己对这个品牌是够了解。					
记录员(签名)	鲁阳		答辩小组长签名	胡欣怡	

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	龙欢	学号	202265330238	指导老师	刘娟
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	2022 级电子商务 2 班
毕业设计题目	京东千悦食品专营店“三八节”活动策划方案				
答辩日期	2025 年 5 月 20 日	答辩地点	实训楼机房 512		
答辩小组成员	刘娟 彭楚钧 伍琼琳				
学生自述要点: (15 时 50 分——15 时 57 分) 一、千悦食品专营店概述 二、市场行业分析 三、京东千悦食品专营店“三八节”活动策划 四、活动推广 五、活动效果					
答辩组提问及学生回答情况简述: (15 时 57 分——16 时 00 分) 1. 你为什么选择这个题目和方向? 因为我本身就是做京东商城的, 所以选择这个题目和方向。 2. 你觉得这篇毕业设计还有哪些地方需要改进? 我觉得食品行业 SWOT 分析, 促销内容和活动效果还要改进。 3. 写这篇毕业设计的意义是什么? 写这篇毕业设计的意义主要是想进学校检验一下实习期间学到的知识, 也进一步完善一下自身的知识储备。					
记录员(签名)	刘心奇	答辩小组长签名	刘娟		

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	王子凤	学号	202265330319	指导老师	胡丽娟
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	22 电子商务 3 班
毕业设计题目	“琪琪猫原创包包店” PC 端 “3 周年庆” 美工设计方案				
答辩日期	2025年5月20日		答辩地点	教学楼 345	
答辩小组成员	田绍宗 徐三妹 胡丽娟				
学生自述要点：（10时55分——10时59分） 1. 介绍包市场规模庞大且有较高增长潜力。 2. 说明了店铺的基本思路，介绍整体内容。 3. 展示了店铺首页和详情页的设计效果图。 4. 讲明店铺的不足之处，最后展示本次毕业设计的收获。					
答辩组提问及学生回答情况简述：（10时59分——11时10分） 问题1：你为什么选择这个题目和方向？ 答：现在年轻女性对包包需求旺盛，电商平台竞争激烈，活动推广也做的相对较少，所以选择“3周年庆”活动提升店铺销量。同时，我觉得这个选题既有创新空间，又可以更好地锻炼自己。 问题2：你觉得这篇毕业设计还有什么需要改进的地方？ 答：颜色搭配不够，首页与详情页图文整体简洁，但颜色搭配仍有不足；对市场调研做的不够彻底，应该要选取销量高的店铺来进行参考设计。					
记录员（签名）	徐三妹		答辩小组长签名	田绍宗	

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	邓彦	学号	20225330207	指导老师	田绍崇
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	二班
毕业设计题目	“收集时光”潮鞋店铺美工方案设计				
答辩日期	2025.5.20	答辩地点	教学楼345		
答辩小组成员	曾强、田绍崇、胡丽娟				
学生自述要点：（10时13分——10时17分） ①毕业设计思路 ②毕业设计主要内容：1)分析店铺基本情况和目标人群； 2)确定店铺风格定位和色彩搭配； 3)进行店铺首页设计； 4)进行主图和详情页设计。 ③小结。					
答辩组提问及学生回答情况简述：（10时19分——10时21分） 1.问题1：你为什么选择这个题目和方向？ 回答：这个方向的题目比我具有较大吸引力，同时结合所学知识和自身擅长领域相信会还有考虑选择了这个题目和方向。 2.问题2：此毕业设计最终达到了什么效果？ 回答：通过这次制作让我认识到了店铺装修的重要性，明白了装修和店铺是一个相辅相成的关系，搭配营销活动可以提高购买欲望，简言之就是两者谁也离不开谁。 3.问题3：你觉得这篇毕业设计还有哪些需要修改的地方？ 回答：在店铺排版这一块应该保持前后一致，产品的卖点应该写的更加清楚，产品参数图不添加一段描述。					
记录员（签名）	曾强	答辩小组长签名	田绍崇		

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	徐三妹	学号	202265330326	指导老师	胡丽娟
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	22 电子商务 3 班
毕业设计题目	“源可儿”淘宝店铺移动端美工设计方案				
答辩日期	5.20	答辩地点	3.45		
答辩小组成员	邹爱辉, 胡丽娟, 尹恩恩				
学生自述要点: (时 分—— 时 分) 本次毕业设计以“源可儿”淘宝店铺为例, 针对店铺日常活动设计了“源可儿”淘宝店铺首页、围绕“牛仔童装”来进行主题和详情页的设计与制作。通过对店铺的产品风格、目标人群进行有针对性的定位以及分析, 确定“源可儿”淘宝店铺移动端日常活动首页的排版布局和色彩搭配, 然后对“牛仔童装”的素材进行分析, 设计产品主题和详情页的布局、配色以及文案撰写, 最后完成排版, 从而提高页面最终的美观感, 提升流量。					
答辩组提问及学生回答情况简述: (时 分—— 时 分) 1. 店铺 logo 的思路是什么? 答: 整体造型采用椭圆形, 颜色选取浅蓝色, 符合大众对于儿童产品清新的期待, “源可儿”3个汉字易于识别, 搭配英文“Baby”, 强调产品是针对宝宝群体。小皇冠图案来给予他们如同皇冠般的呵护。 2. 首页分为哪几块? 答: 分为轮播海报、优惠专区、新品上市、店铺爆款、店长推荐、首页底部。 3. 详情页布局是怎样的? 答: 布局分为详情页海报、亮点展示、细节展示、模特展示、平铺展示, 商品信息。					
记录员 (签名)	向彤		答辩小组长签名	邹爱辉	

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	朱帅豪	学号	2026530244	指导老师	胡欣怡
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	电商二班
毕业设计题目	"睿恩特食品专营店"美工设计方案				
答辩日期	2025.5.20		答辩地点	A342	
答辩小组成员	邹爱辉, 胡欣怡, 伍琼琳.				
学生自述要点: (11时10分——11时56分) 1. 选题背景. 电商行业快速发展, "睿恩特"发展前景好. 2. 主要任务. 了解店铺及产品分析店铺并优化并制作文稿. 3. 设计过程. 包括了解产品和环境分析, 主图设计以及海报设计. 4. 主要结论. 在保障产品质量的前提下, 优秀店铺是成功店铺. 5. 收获体会. 我通过这次设计掌握了PS功能, 锻炼了分析能力.					
答辩组提问及学生回答情况简述: (11时56分——12时01分) 1. 为什么选择这个主题. 答: "睿恩特食品专营店"的产品贴合大众, 本身也购买了解过这个店铺的产品, 所以选择了这个店铺. 2. 你是怎么去搭配色彩的. 答: 主色调选取了与产品本身差别不大的青色, 另外选择了鹅黄色, 两种颜色冷暖交替. 3. 你认为你的设计还有什么不足. 答: 图片数量过少, 部分图片缺少标题, 部分措词不够严谨.					
记录员(签名)	李建慧		答辩小组长签名	胡欣怡	

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	刘玲菲	学号	202205330121	指导老师	胡欣怡
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	全日制2022电子商务班
毕业设计题目	“赞比虎旗舰店”爆款打造方案				
答辩日期	2025年5月20日		答辩地点		
答辩小组成员	胡欣怡、邹爱辉、伍琼琳				
学生自述要点：（11时28分——11时32分） 本毕业设计围绕赞比虎旗舰店文具产品的爆款打造与推广展开，通过系统性分析与策略设计提出贴合市场需求。一、店铺基础剖析：深入阐述赞比虎旗舰店的经营理念、当前运营现状，明确其以“创意设计+品质服务”为核心的经营特色。二、市场与竞争洞察：对比主要竞争对手的强、价格及营销模式。三、爆款全流程打造：以市场为需求为导向筛选潜力产品。四、多平台推广策略：针对社交媒体朋友圈、小红书、微博等社交媒体，实现爆款产品的全网覆盖与口碑裂变。					
答辩组提问及学生回答情况简述：（11时32分——11时36分） 1、你为什么选择这个“赞比虎旗舰店”题目和方向？ 答：因为文具市场消费升级趋势显著加上我对电商运营与社交媒体营销兴趣浓厚，尤其关注爆款产品从策划到推广的生命周期。选择该题目有助于深入探索行业前沿，积累经验，为未来职业奠定基础。 2、写这篇毕业设计的目的和意义是什么？ 答：写这篇毕业设计的目的是：通过系统性分析与策略设计，提出可落地的爆款打造方案，帮助店铺提升竞争力。意义是：可以结合行业特性补充细分市场的运营策略，为电商爆款理论提供案例支撑。 3、此毕业设计最终达到了什么效果？ 答：基于市场与竞品分析，构建从选品、定价到视觉、推广传播的全流程爆款打造方案，为赞比虎旗舰店提供了标准化、可复用的运营框架，解决了店铺缺乏系统性爆款策略的核心问题。					
记录员（签名）	李建慧		答辩小组长签名	胡欣怡	

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	黄婧	学号	202265330112	指导老师	胡欣怡								
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	全日制 2022 电子商务1班								
毕业设计题目	"小机灵益智玩具"淘宝店美工设计方案												
答辩日期	2025年5月20日	答辩地点	教学楼342										
答辩小组成员	胡欣怡、邹爱辉、伍球琳												
学生自述要点: (10时18分——10时23分) 毕业设计以"小机灵益智玩具"淘宝店铺为实践对象,聚焦电商视觉设计对用户体验与转化率的提升。店铺定位为面向3-12岁儿童家长的益智玩具垂直品牌,核心产品以相机为主。装修思路上,采用模块化布局与场景化营销相结合的方式,以浅蓝色为主色调,富有童趣色彩。明确整体风格定位,确保视觉与品牌形象、价值观高度契合。从Logo设计主图设计、详情页布局等全维度展开精细化设计工作,通过视觉升级提升转化率。													
答辩组提问及学生回答情况简述: (10时23分——10时30分) 问题1: 你为什么选择这个题目和方向? 在线教育兴起,益智玩具市场持续扩大,但同类产品视觉同质化严重,再进行电商设计文案来提升竞争力。淘宝平台作为国内最大的电商渠道,其美工设计直接影响转化率,结合视觉设计能力体现商业价值。 问题2: 写这篇毕业设计的目的和意义是什么? 益智玩具是儿童成长路上的智慧伙伴,能有效锻炼逻辑思维、空间想象与创造力。相比电子设备,益智玩具能够减少孩子对虚拟世界的沉迷。 问题3: 此毕业设计最终达到了什么效果? 提高用户浏览体验,增加页面的停留时间和转化率,最终促进销售增长。													
记录员(签名)	蒋嘉仪	答辩小组长签名	胡欣怡										

湖南网络工程职业学院毕业设计答辩记录表

学生姓名	刘念	学号	20226530131	指导老师	邹爱辉
二级学院	经济管理学院	专业	电子商务	班级	会计12022电子商务班
毕业设计题目	蟹公子的店爆款打造方案				
答辩日期	2025年5月20日		答辩地点		
答辩小组成员	邹爱辉、胡欣怡、王琼琳				
学生自述要点：（ 时 分—— 时 分 ） 蟹公子的店铺介绍为中高端新中式家居装饰店，定位25-45岁中高收入群体，存在搜索排名低、转化率高等问题。主营产品为玄关挂画、新中式壁画、立体字、画，强调艺术与文化结合。行业趋势：新中式装饰市场增长快，线上占比高，竞争激烈，小商家有设计机会。店铺现状：口碑高但销量低，非爆款销量低，需打造爆款破局。目的：提升GMV，累积销量与口碑。基础优化：优化标题、定价、上下架时间。用小红书，微信，淘宝逛逛推广引流。					
答辩组提问及学生回答情况简述：（ 时 分—— 时 分 ） 问题1：你为什么选择这个题目和方向？ 答：行业趋势：新中式家居装饰市场增长迅速，但竞争激烈，小商家需通过差异化策略突破。 店铺痛点：该店有产品设计和服服务优势，但存在搜索排名低，转化率不足，物流包装问题，具有研究价值。 据这篇毕业设计的目的和真义是什么？ 答：解决店铺实际问题，验证运营策略，通过爆款打造，提升蟹公子店铺的搜索排名，转化率和销量，优化流量分配，实现店铺营收。 问题2：你获得这篇毕业设计的优点有哪些？ 答：数据支撑足，策略落地性强，聚焦“文化+科技”差异化。					
记录员（签名）	刘念		答辩小组长签名	邹爱辉	