

【商城】小程序商城搭建指引

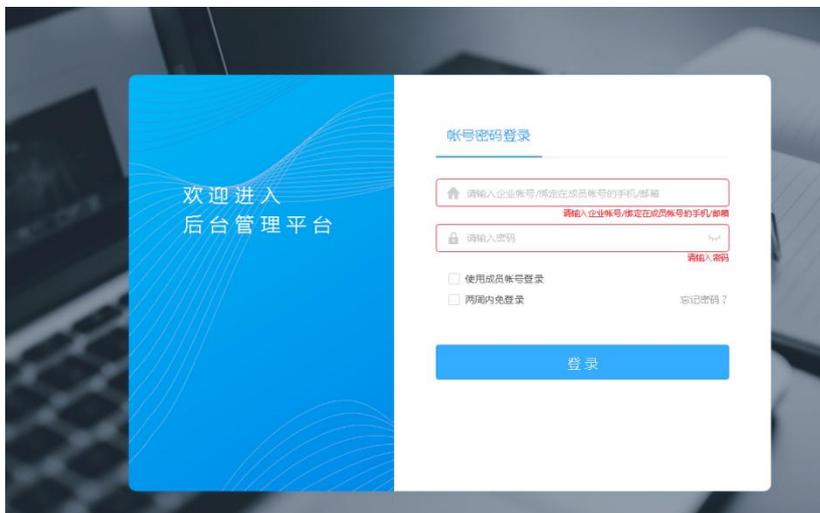
一、教程介绍

本教程将以搭建商城小程序为例，向大家介绍如何快速搭建线上商城。

二、搭建教程

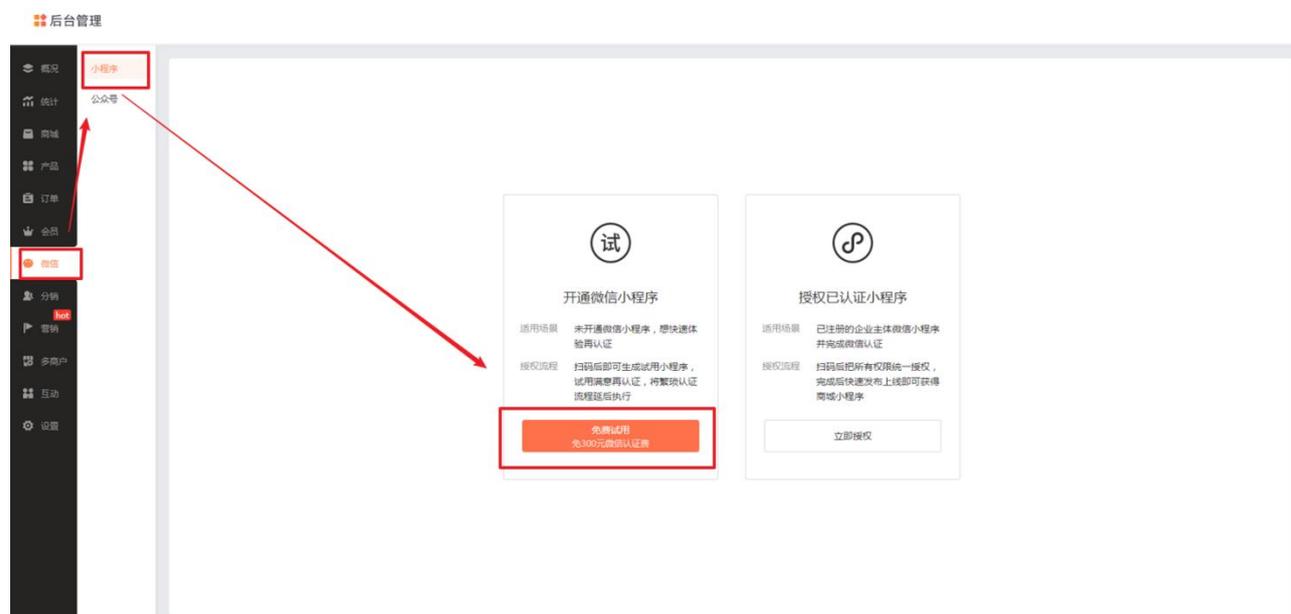
1. 开通商城

① 登录**企业中心**，开通商城。

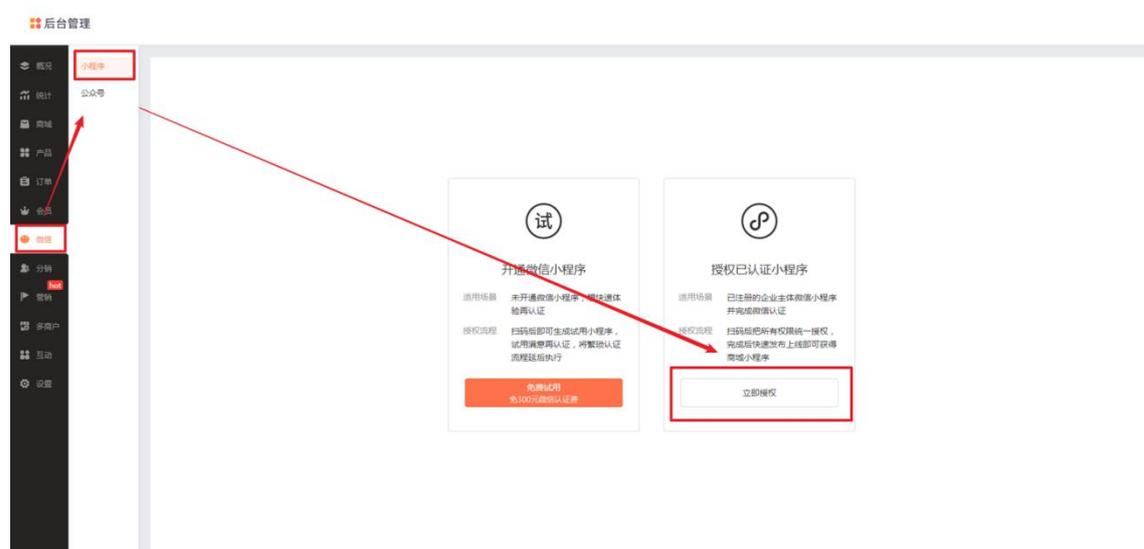


2. 授权微信小程序

① 如果您**还没注册微信小程序账号**，可直接进入【商城管理后台-微信--小程序】中点击“开通微信小程序”，创建免费试用小程序，并完成转正操作（试用小程序转正后才能正式发布和配置在线支付功能）。具体操作步骤点击查看[《如何创建试用小程序》](#)。



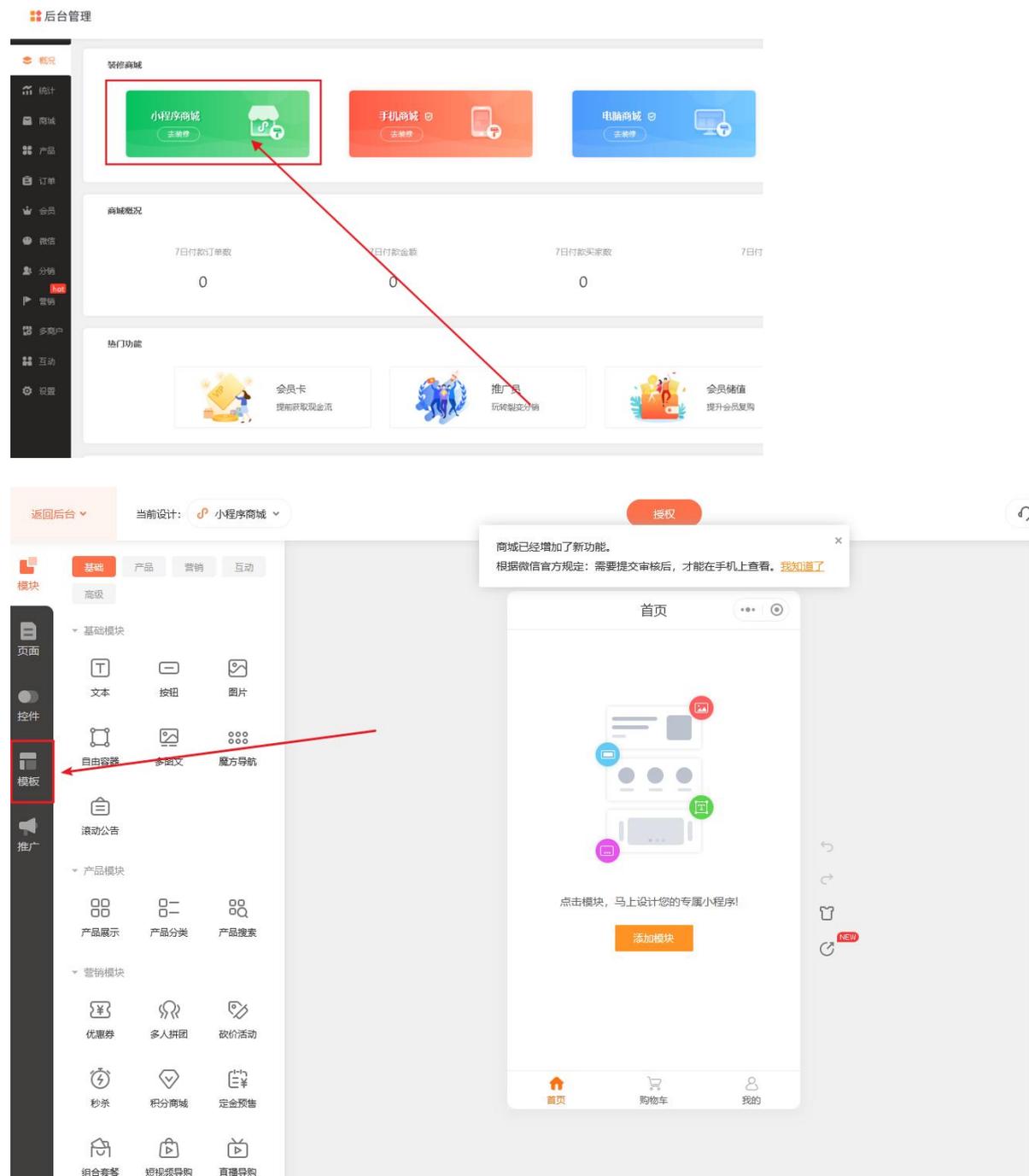
② 如果您**已拥有微信小程序账号**并已认证（[《如何注册及认证小程序》](#)），可直接进入【商城-微信-小程序】中点击“立即授权”，将微信小程序账号授权给商城。



3. 使用“极速建站”快速搭建

通过极速建站功能，可一键复制现成的模板搭建商城，省时更省心！

商家进入到商城管理后台后，点击【概况】-【小程序商城】，即可进入到小程序商城的设计页面，之后在左侧的导航栏中点击【模板】，在下滑出的更换模板页面中，商家可自由选择适合的模板，一键进行复制替换，方便又快捷。更多详细教程可点击查看《[极速建站（模板）使用教程](#)》。



鼠标移动至模板中，可点击预览模板，如喜欢当前模板可点击【马上替换】应用该模板。



更多行业

综合电商

生鲜蔬果

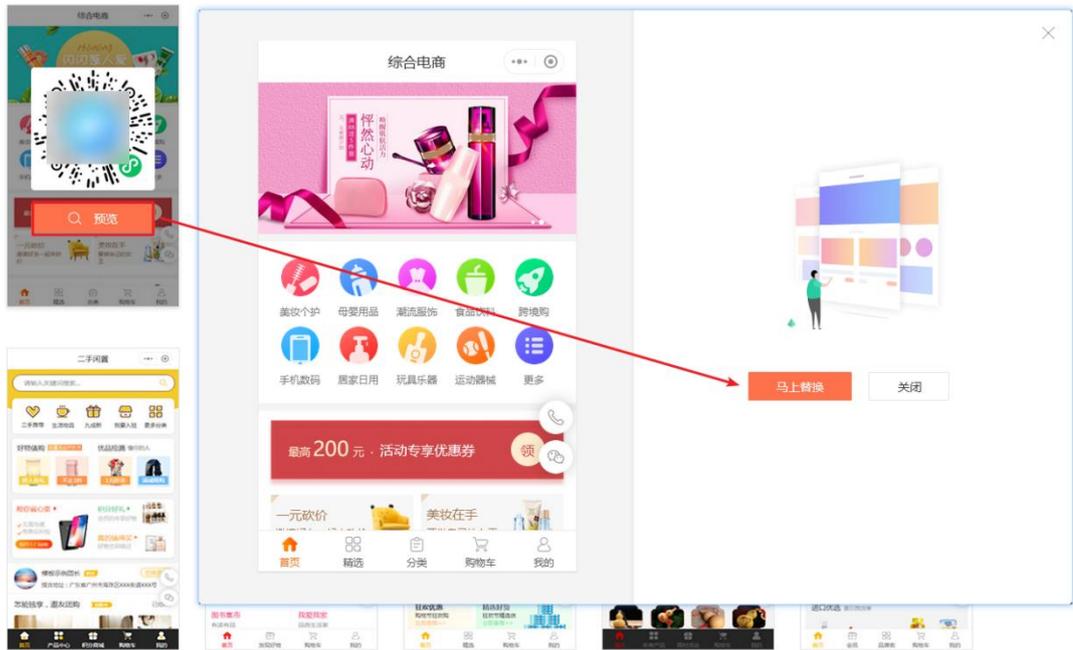
日用百货

食品饮料

服装

餐饮服务

酒店



4. 添加并展示产品

4.1 商城中添加产品

操作路径：商城管理后台-产品-管理产品-添加产品。（商城支持单个或批量添加产品）



点击添加产品，进入产品编辑界面，可进一步完善产品信息，如需更详细了解添加产品具体操作，点此链接了解[《如何添加产品》](#)。



为让商城管理者可以便捷的添加产品，商城支持批量添加产品，商家可通过导入 zip 包、导入淘宝 CSV、导入 Excel、产品搬家以及手动添加五种方式批量添加产品。

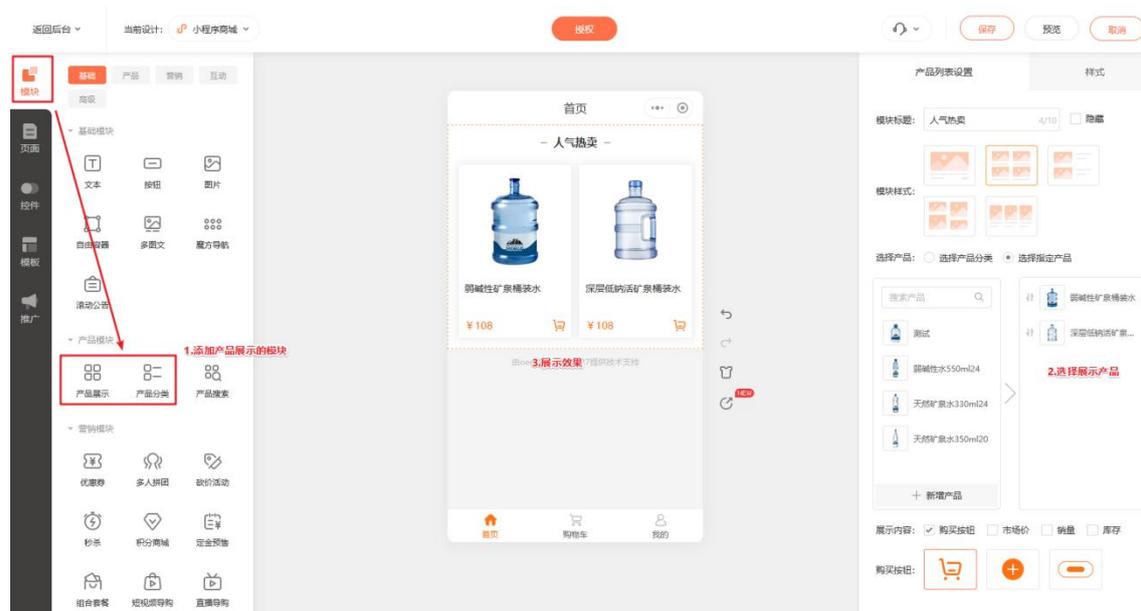
具体操作可查看《[在商城网站中批量添加产品的五种方法](#)》。

4.2 在商城小程序中展示产品

添加完商品后，需要在商城中展示产品，客户才能够看到产品，可通过“产品展示”模块来展示产品。

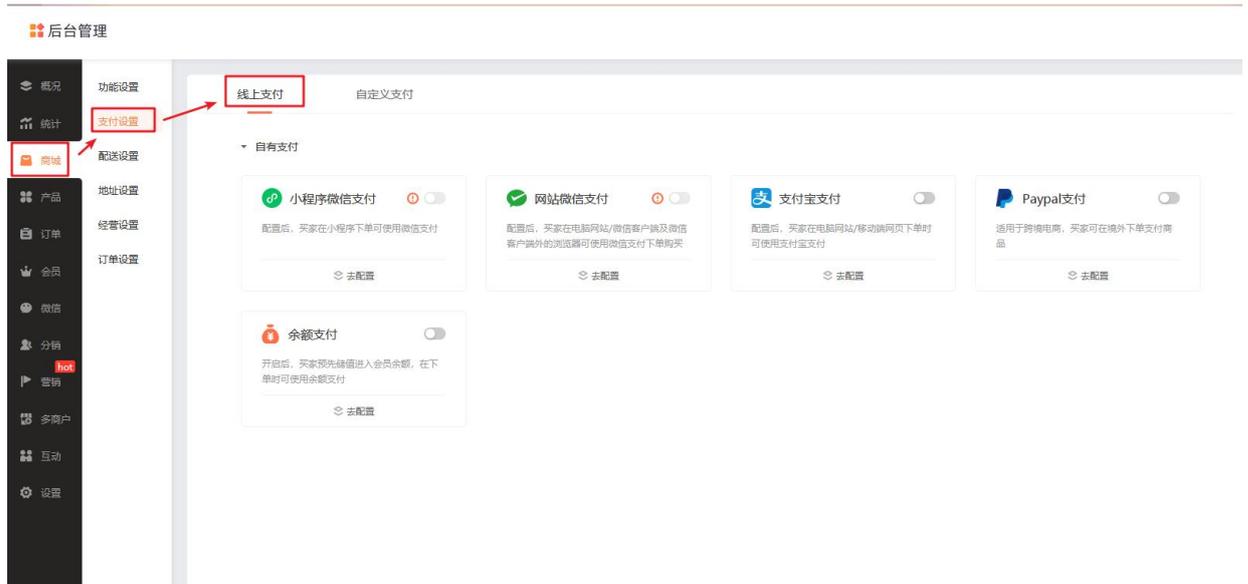
商家进入到商城后台管理系统【概况-小程序商城】后，即可开始装修商城。

在某个需要添加产品进行展示的页面中，点击或拖曳添加“产品展示”模块。



5. 设置支付方式

商城小程序支持微信支付、余额支付、银行转账、货到付款。



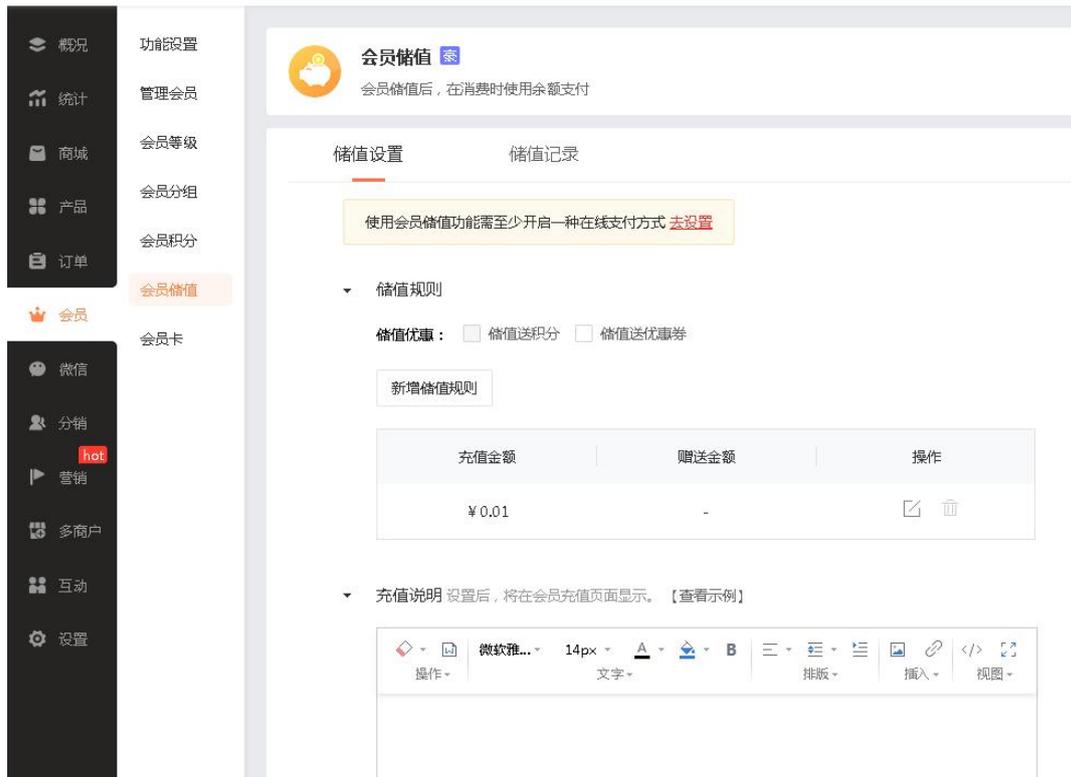
5.1 小程序微信支付

商家可进入到商城后台管理系统【商城-支付设置-小程序微信支付】中进行设置。小程序微信支付首先需要配置微信支付商户号，开启支付能力，后配置商户支付密钥，为确保商家开启无误，商家可进行验证支付操作。

具体教程，商家可点击查看 [《开启小程序微信支付教程》](#)

5.2 余额支付

余额支付即让客户使用会员储值的余额进行商品支付，因此商家可进入到商城后台管理系统【会员-会员储值】中进行设置。

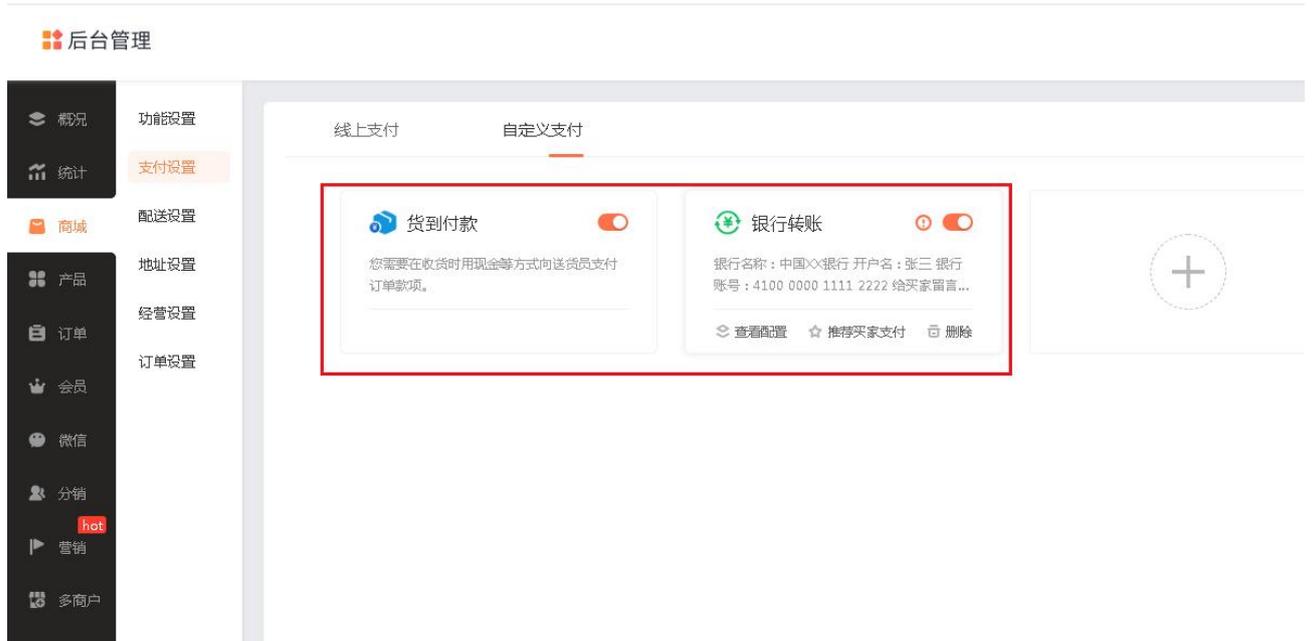


5.3 自定义支付

如商家需要自定义支付, 可进入【商城-支付设置-自定义支付】中开启。

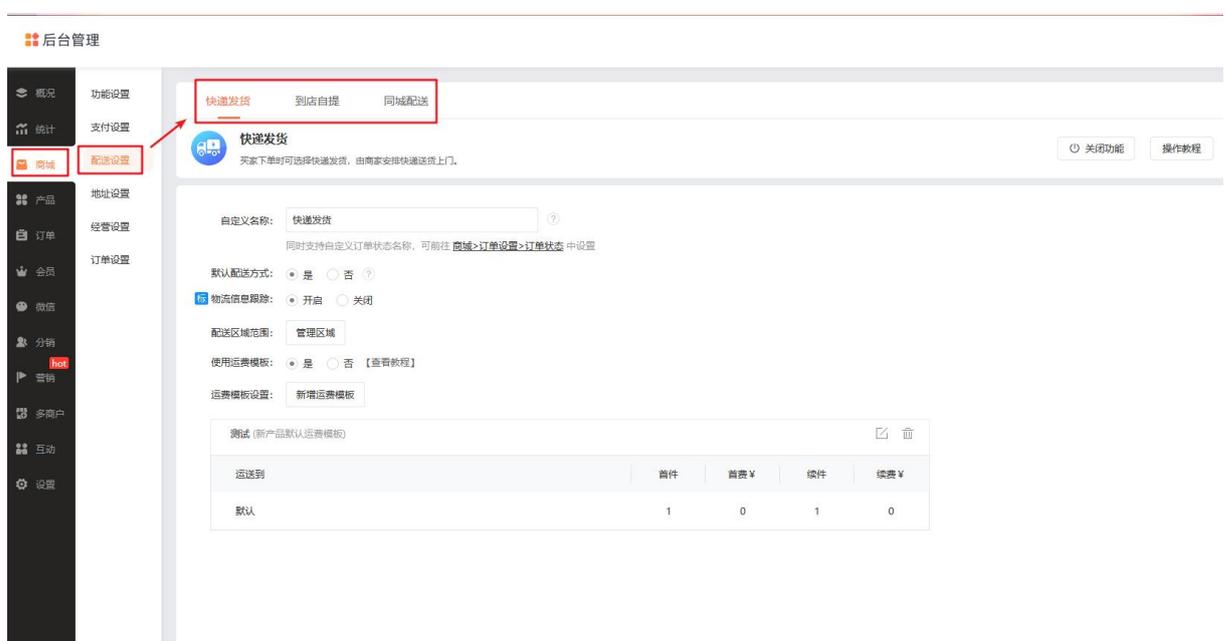
自定义支付方式有两种, 一为货到付款, 二为银行转账。

货到付款需要买家在收货时用现金等方式向送货员支付订单款项, 而银行转账则可以自定义支付名称、图标, 并设置支付说明。



6. 设置配送方式

商城小程序支持快递发货、到店自提、同城配送，可进入【商城-配送设置】中开启。



6.1 快递发货

买家下单时可选择快递发货，由商家安排快递送货上门，主要满足非同城类商家的业务需求。

- ① 自定义名称：自定义后，买家看到的关于“快递发货”的文案将展示为商家自定义后的名称。
- ② 默认配送方式：设置为默认方式后，买家进入订单结算页，将默认“快递发货”为配送方式。
- ③ 物流信息跟踪：商家可及时从后台订单管理处看到物流信息。
- ④ 配送区域范围：目前支持设置国内和海外配送区域，若买家地址不在该配送区域范围内，则将不可下单。
- ⑤ 使用运费模板：商家可根据商品类型自定义运费设置。
- ⑥ 配送方式设置：支持商家添加配送项名称以及配送费用，添加后，买家下单即可选择设置的配送快递。

6.2 到店自提

买家下单时可选择商家预设的自提点，并到对应的自提点提货。

- ① 自定义名称：商家可自定义到店自提配送方式的名称，自定义后，买家端将显示该名称。
- ② 默认配送方式：买家下单默认显示此配送方式。
- ③ 核销码验证：买家下单后生成提货凭证，可根据此凭证到店自提核销。
- ④ 新建自提点：商家可新建自提点，新建后，买家下单时可前往自提点进行提货。

6.3 同城配送

买家下单时可检验收货地址是否满足配送范围，以及支持选择期望送达时间。

- ① 自定义名称：自定义后，买家看到的关于“同城配送”的文案将展示为商家自定义后的名称。
- ② 默认配送方式：买家下单默认显示此配送方式。

③ 取货地址/配送范围：目前配送范围支持根据服务半径设置，若服务半径为 10 公里，则买家的收货地址超过商家取货地址 10 公里的范围将不可下单。

④ 配送费设置：设置起送价和配送费，如起送价为 30，基础配送费为 5，则订单的商品金额需满足 x 元才可提交订单，且基础配送费为 5。

7. 小程序备案

操作完以上步骤后，商城小程序就基本搭建完成了，发布前需要先备案[《如何进行小程序备案》](#)

8. 发布商城小程序

备案完成可以将小程序提交审核发布，发布成功后其他人即可访问小程序，具体发布要求，点[此处链接](#)了解[《商城小程序发布须知》](#)。

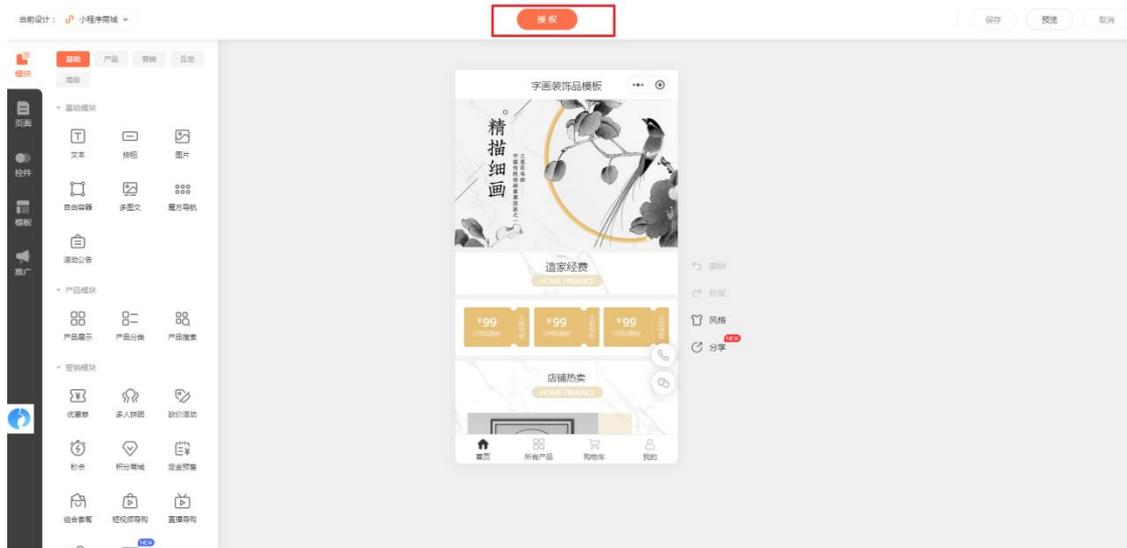
为确保小程序能顺利通过审核并成功发布，请确保在提审小程序前完成以下要求：

① 设置好授权微信小程序的名称、头像（名称需是正式的具体名称，且不侵权、无商业化用语）；

② 页面中不能有示例、模板、测试，以及空白页面或者空白模块情况；

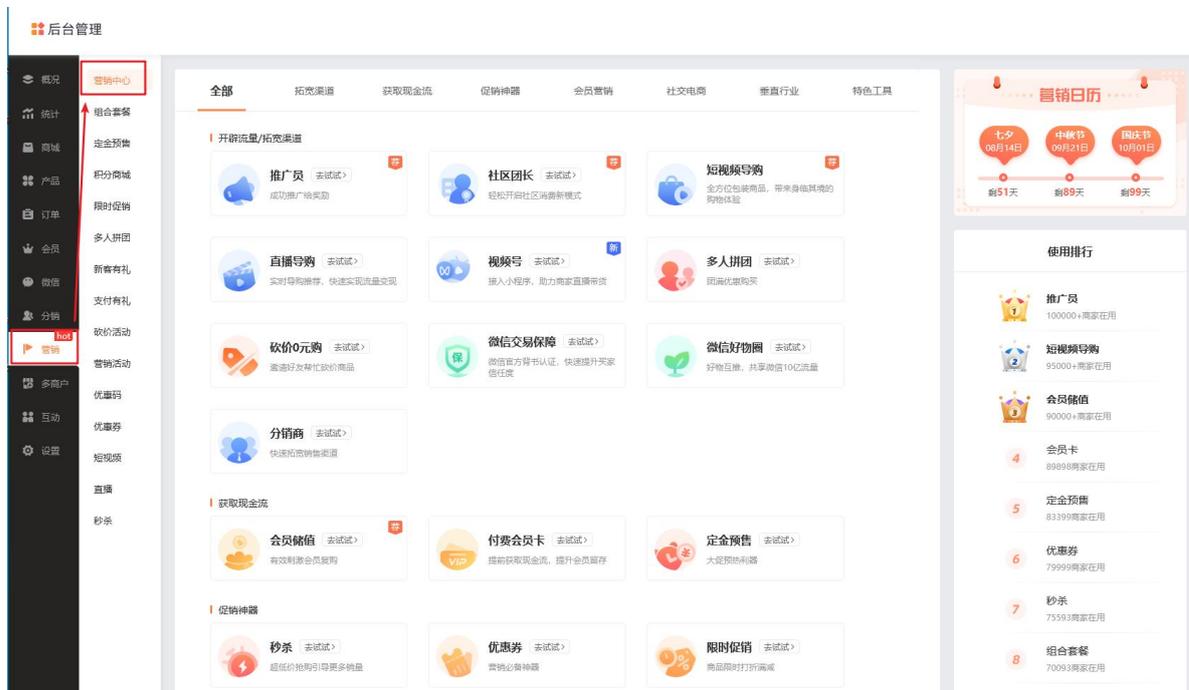
③ 小程序展示内容不含欺诈、侵权、诱导下载、数据泄露、滥用分享（诱导分享、强制分享、互推分享）等信息；

④ 需根据小程序展示内容，到微信公众号平台小程序管理页面添加好相关类目，确保提审小程序的类目符合微信官方规范。



9. 开启营销功能

除了以上基础功能，还可以为商城小程序增加一些营销功能，与客户进行更好的互动。商城提供多种营销功能，覆盖裂变获客、促活转化、留存复购等多个环节，助力商家引爆更多销量。



9.1 限时促销

在有限的时间内设置商品打折或满减，减少买家下单的思考时间，形成稀缺性营销。

商家可进入到后台管理【营销-限时促销】中，开启限时促销功能，并添加活动。

- ① 活动名称：商家可设置活动名称，以便后台管理活动
- ② 活动规则：可设置降价以及满减，降价中可设置实际交易价格打折或减多少；满减中可设置单个商品满减或组合商品满减
- ③ 活动时间：可设置活动时间
- ④ 活动产品：添加参与限时促销的活动产品

9.2 多人拼团

基于分享和微信强大的关系链，可快速实现商品传播并促成下单，商家既能拓展销售渠道，也能快速成单卖出好货！

商家可进入到后台管理【营销-多人拼团】中，开启功能，并添加活动。

- ① 活动产品：建议选择商城中比较有卖点的产品，这样更吸引买家，活动更易传播，更好实现为商城引流的效果。
- ② 拼团类型：支持“普通团”或“老带新”两种类型。
- ③ 成团人数：2人团成单率更高，8人团传播度更广，商家可针对产品本身属性自定义设置成团人数。
- ④ 成团时间：买家需要在限定时间内成团，否则拼团失败。
- ⑤ 自动成团：开启后限定时间内未满足的团，系统以匿名买家模拟成团。

9.3 砍价活动

商家创建砍价活动，让利给出商品底价，同时设置活动时间、以及需砍次数。

活动开始后，买家将砍价详情链接分享给好友，好友点击链接即可进入活动帮其砍价。

通过砍价，买家可以更优惠地购买商品；商家可以实现裂变传播。

- ① 砍价模式：支持“砍到底价才可购买”和“无需砍到底价即可购买”两种模式。

- ② 好友帮砍：支持“游客身份帮砍”和“注册成为会员后帮砍”两种方式。
- ③ 需砍次数：包括买家自己在内，至多可砍 99 刀。
- ④ 商品底价：底价不可高于商品的商城价，且底价对于商品的所有购物选项都适用。
- ⑤ 活动商品：一个砍价活动支持添加多个活动商品。

9.4 新客有礼

新客有礼营销活动是面向新注册用户，是一种有助于商家拉新的营销活动。商家可以在商城后台添加优惠券和活动时间，然后在买家端页面会弹出新客有礼的窗口，系统自动识别新客后，为其发放优惠券。

- ① 活动名称：用于描述活动内容，仅商家可见，不对外展示。
- ② 活动生效时间：在该时间范围内，活动会生效。
- ③ 添加优惠券：指礼包中包含的优惠券，至多支持添加 5 张。

9.5 积分商城

积分商城，支持商家对会员进行积分营销。通过设定活动规则，能够实现：1、发放礼品回馈用户，提高用户忠诚度。2、低价搭售商品，有效提高销售额。更与会员积分体系相辅相成，完善积分闭环，提高用户黏性。

- ① 活动时间：设置活动生效时间，支持无时间限制。
- ② 活动类型：设置活动商品是纯积分兑换，还是积分抵扣部分金额。
- ③ 原价购买：开启后，买家除了按活动价进行购买，还可按商品原价（商城价）进行购买。
- ④ 每人限购：设置活动商品的每人限购量。

9.6 定金预售

定金预售，是大促预热利器。为了刺激客户消费，支持商家通过设置活动规则，实现：1、小额定金预售，提前锁定有效流量，高效促单转化；2、尾款延迟支付，

吸引客户重访商城，提高下单率；3、定金膨胀抵更多，货真价实的优惠，客户买了还想买。

9.7 组合套餐

支持组合关联商品，并在商品详情页自动匹配展示，可有效提高商品曝光度。支持灵活设置组合规则，自由搭配参与套餐的商品规格，轻松解决部分滞销规格库存积压问题，同时可快速提升客单价。

9.8 优惠券

它是营销推广活动必备的神器，设置灵活、样式丰富，商家可根据自己商城的经营策略，设置多样化的优惠券营销活动。

9.9 秒杀

秒杀活动是拉新促销，提升购买率的营销活动，商家可结合活动前预热的措施拉新促活，引导客户在有限的时间内完成超低价的抢购。

9.10 支付有礼

支付有礼营销活动是一种有助于刺激顾客复购的营销活动，商家可以在商城后台支付有礼活动处设置奖励条件以及奖励优惠券类型，然后在买家下单支付时，就会弹出支付有礼的窗口，买家可领取优惠券奖励。

9.11 短视频导购

支持添加短视频并设置导购商品，在播放时自动推送商品，边看边买不再犹豫；还提供点赞、评论、转发多种互动方式，高效提升客户活跃度，让客户买了还想买。

9.12 直播

直播可以帮助商家快速通过小程序向用户提供优质的直播内容，同时，借助小程序丰富的营销功能，使得用户可以在小程序内轻松流畅完成购买交易闭环，有效提升转化率。