

4.4超级购物日 卖方预售技巧

由卖家功能团队编制



马来西亚Shopee, #1电子商务平台

Merchant	Monthly Web Visits	AppStore Rank	PlayStore Rank
1  Shopee	37,943,800	#1	#1
2  Lazada	13,814,900	#2	#2
3  PG Mall	4,540,800	#15	n/a
4  Zalora	1,008,100	#3	#5
5  eBay	633,900	#7	#7
6  Lelong	586,500	#12	#9
7  GoShop	575,900	#5	#3
8  Hermo	254,000	#9	#10
9  Sephora	240,000	#6	#6
10  ezbuy	219,500	#8	#8



> 8000万

下载数量



约800,000

活跃卖家



访问最多的站点

购物网站

资料来源: 公司内部数据, iPrice 2020年第三季度电子商务地图

期待已久的4.4大型购物日就在这里

14天的

4.4 Mega Shopping Day广告活动

三月

周一	周二	周三	周四	周五	周六	周日
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

四月

周一	周二	周三	周四	周五	周六	周日
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					



大促前准备



大促高峰期

在4.4巨型购物日使用卖方功能可将销售额提高4倍

访问量增长 → 粉丝增长 → 转化率增长 → 销售额增长



访问量

↑ 10倍



粉丝

↑ 8倍



转化率

↑ 6倍



销售额

↑ 4倍

以上数据表明，卖家使用卖家功能后，随着商店的访问量和粉丝数量的提升，卖家将获得更高的转化率和销售额。

CONTENT

1. 战略行动计划

获得良好表现

- 提前提供更多信息
- 吸引买家的注意力
- 找出销售隐患以提供最佳服务
- 找出待改进领域以实现良好的账户健康状态

2. 销售计划的终极指南

了解买家消费频率

- 通过优惠券来了解您的目标受众
- 利用套装优惠来吸引买家对商品的关注

3. 冲击目标的营销策略

发展独一无二的品牌效应

- 做好品牌宣传, 增加商品价值

战略行动计划

获得良好表现



4. 4销售战略运营计划

牢记战略运营计划将帮助您变得更加有准备和自信，以达到甚至超越您的销售和营销目标。通过使用卖方功能进行准备，以使您的业务平稳运行。

商店装饰工具



创造好的店铺设计以给消费者留下深刻的第一印象，从而增加成功购买的机率。

商业见解



深入了解您的业务并分析您的实时店铺绩效，以提高销售额等。

账户健康



保持帐户健康状态对于卖方成功提供优质服务至关重要。

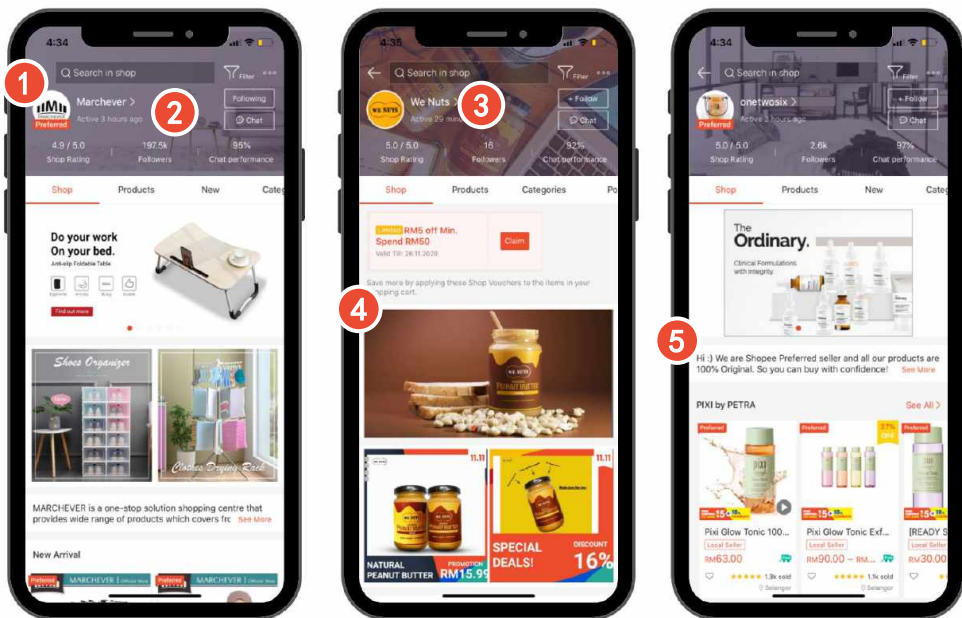
上市优化



商家信息优化工具可帮助您识别要改进的商品，以确保您的商品对购物者具有吸引力。

创建吸睛的商店首页

在商店介绍页面上，您可以通过设置5项关键要素来完成一个有吸引力的商店介绍。



- 1 商店头像
- 2 商店封面
- 3 商店名称
- 4 图片和视频
- 5 商店介绍



小建议

除商店首页外，优质的商品设置同样很重要！

1. 商店头像

上传一个代表您所售商品的logo。例如，一家出售童装的商店可以使用一个充满趣味性的logo。相比之下，若您的商店售卖的是正装服饰，可能就不适合趣味性的logo。

一张图胜过千言万语
使用简单的图标来表明身份

空白底色尽显logo特征
设置简约大方的logo

空间有限，但形状各异
选择专业的logo

色彩是点睛之笔
在logo中创建专属特色

文字是完美点缀
在logo中添加文字，一目了然

文体正式
选择合适的字体

流行色彩创造视觉冲击
独特、吸睛且令人印象深刻

避免重复
使用专属于您的商店logo

2. 商店封面

当买家浏览您的商店时，封面图片可以给他们留下第一印象。您可以选择一个能体现您**品牌特色**的图片作为商店封面。



小建议



图片推荐尺寸：长宽比2:1。

2. 商店封面

Shopee建议您参考以下建议：

- **封面与品牌呼应**

用照片/插图来突显品牌在颜色、主题和价值方面的风格。

- **封面图片与页面内容相关**

背景与商品吻合且光线充足，例如：如果你卖咖啡，其背景可以是一顿丰盛早餐的平铺镜头。

- **创造感官冲击**

更换商店封面来展示商店新品和促销活动。

3. 商店名称

给您的商店取一个**独特且令人印象深刻**的名称，同时要遵守Shopee的商店命名规则。一个优质的商店名称可让买家在搜索过程中能更轻易地发现您的商店。建议您在所有销售平台上使用相同的商店名称，这可以使买家在Shopee内更快搜索到您的商店。

优质的商店名称应包含以下3个特点：

1. 记忆深刻

选择一个独特且令人印象深刻的商店名称

2. 简单易懂

选择一个易于阅读和书写的名称。

3. 使用相关关键词

添加与您的主要产品相关的关键词，以吸引合适的买家。



3. 商店名称

设置商店名称的小建议：

- **选择简单易懂的名称**
买家很难记住冗长复杂的名称
- **发掘名称背后的故事**
一个故事可以让您的品牌脱颖而出
- **避免使用自己的名字**
名字与营销没有任何关系，对买家来说没有任何意义
- **详略得当，清晰明了**
不要选择一个过于模糊或意义复杂的名字。

小建议



建议您遵守Shopee的商店命名规则以更好地维护您的信誉。

4. 图片和视频

您可以上传与品牌和商品相关的图片/视频来吸引买家，这有机会帮助您提高商店的销售额。



5. 商店介绍

提供关于您商店的信息，例如：商店 历史、产品类型、发货地点、回复时间和其他独特品质。

但是，您不应将个人信息（例如电子邮件地址和电话号码）放入商店介绍。同时，Shopee禁止在本平台之外进行交易。

Diuruskan oleh Zairaidris Dot Com (1994233-X)

Postage every business day (except weekends and public holiday).
Confirm order by 9am for same day postage. After 9am, will be forward to next business day.

*Sila cancel order jika anda tak bersetuju dengan tarikh penghantaran.
Tq 😊

Kami menggunakan 2 jenis courier iaitu PosLaju dan J&T. Anda mempunyai pilihan untuk memilih antara 2 courier tersebut semasa membuat tempahan. Sila pilih courier yang paling reliable untuk kawasan anda.

Shop Link shopee.com.my/zairaidris
Verified Accounts   

Hi :) We are Shopee Preferred seller and all our products are 100% Original. So you can buy with confidence!

If item(s) is/are sold out, please check back regularly because unpaid orders may get cancelled and item(s) will be available for purchase :)

HAPPY SHOPPING!

Shop Link shopee.com.my/onetwosix
Verified Accounts   

THE RABIGOO SHOP is here for you.
We will find the lowest price from different retailer for you.

🔔 RABIGOO Order & Shipping Process 🔔
📦 ALL our products is READY STOCK.
📦 Order on Friday, Saturday & Sunday will ship on Monday. 😊
📦 Our admin REPLY TIME & Working Hours : 9am - 6pm(MON - FRI exp PUBLIC HOLIDAYS)
📦 For change of address please cancel order and reorder
📦 7 days for return & exchange
📦 HAPPY SHOPPING!

Shop Link shopee.com.my/rabigoo
Verified Accounts   



将视频添加到您的产品列表中

将视频添加到产品列表中时脱颖而出

- 为了在竞争激烈的市场中保持竞争力, 在您的列表中刊登产品视频会产生巨大的影响
- 视频是展示您的产品价值, 用途和独特卖点的最佳方式

带有视频的产品好例子

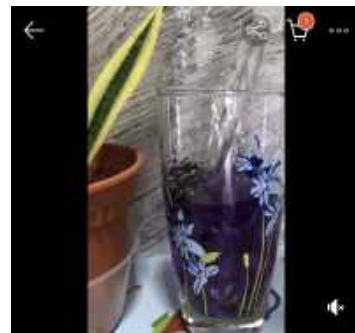
1. [产品清单视频示例1](#)
2. [产品清单视频示例2](#)
3. [产品清单视频示例3](#)

带有视频的产品例子



Mall Morphy Richards Personal Blender
Easy Blend 403035

★★★★★ 4.8 36 Sold



Black Goji Berry/ wolfberry 100gram

RM8.50

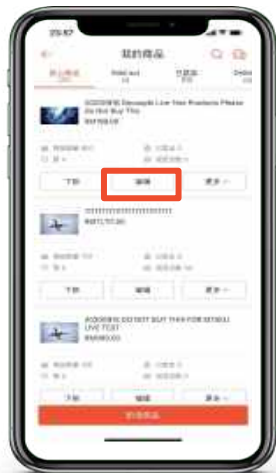
★★★★★ 5 2 Sold



如何通过Shopee App为商品添加视频？

步骤

第1步



我的商店>我的商品>编辑

第2步



点击添加图片/视频

第3步



您可以上传新视频或现有视频

第4步



单击**更新**，确认对商品信息的更改

小建议



视频推荐尺寸：不超过30MB

视频推荐格式：MP4.

视频将自动展示在商品首页。



商品视频有哪些种类？

您可以使用以下两种商品视频：

1. 商品展示视频

- 从不同角度展示商品的特点
- 例如：商品的360°特写镜头
- 突出展示商品的特点，供买家参考

2. 商品应用视频

- 展示商品的使用方法
- 帮助买家更好地了解商品的性能

商品视频例子

商品展示视频



商品应用视频





商品视频指南

高转化率视频与低转化率视频之间的关键区别

什么是优质的商品视频？

- 买家可以通过视频快速了解全面的商品信息
- 突出展示商品的特点和 优点
- 突出展示商品的性能或使用方法

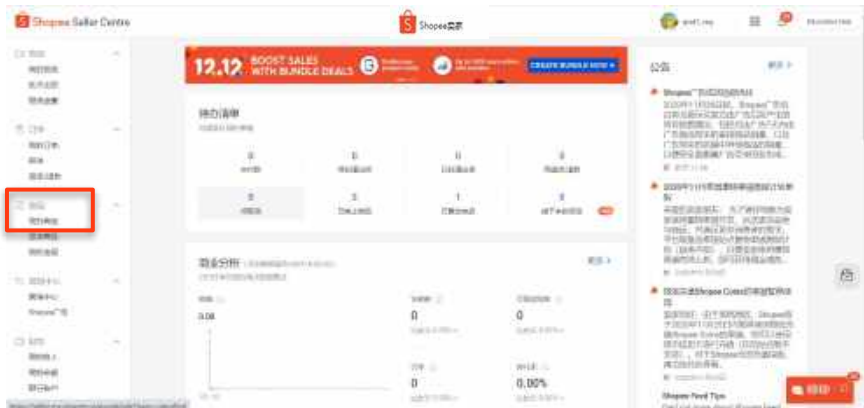
高转化率视频	VS	低转化率视频
• 画面清晰, 分辨率高、加载速度快		• 画面模糊、分辨率低、加载速度缓慢
• 突出展示商品的目的、优势和关键特点		• 视频与商品不相关
• 简洁明了(15-30秒)		• 冗长且未突出重点
• 视频尺寸不超过30MB, 确保无延迟情况发生		• 视频尺寸过大, 导致加载缓慢



如何通过卖家中心为商品添加视频？(1/2)

1

卖家中心>商品>我的商品



2

单击商品>添加视频

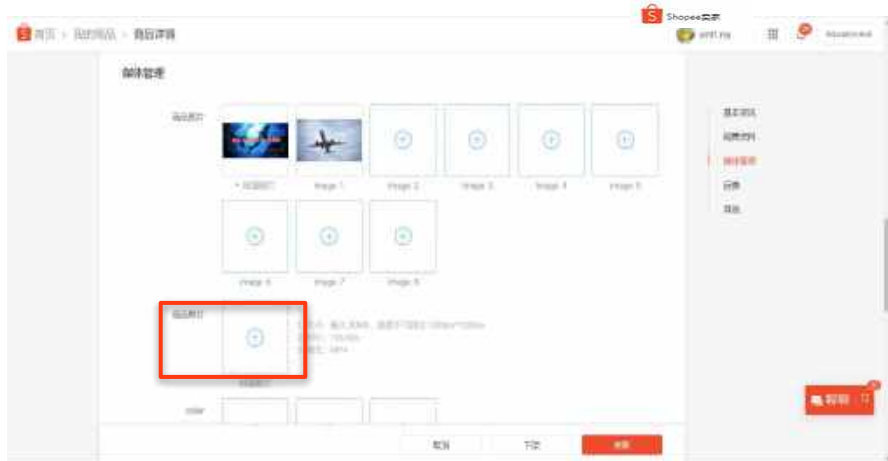




如何通过卖家中心为商品添加视频？(2/2)

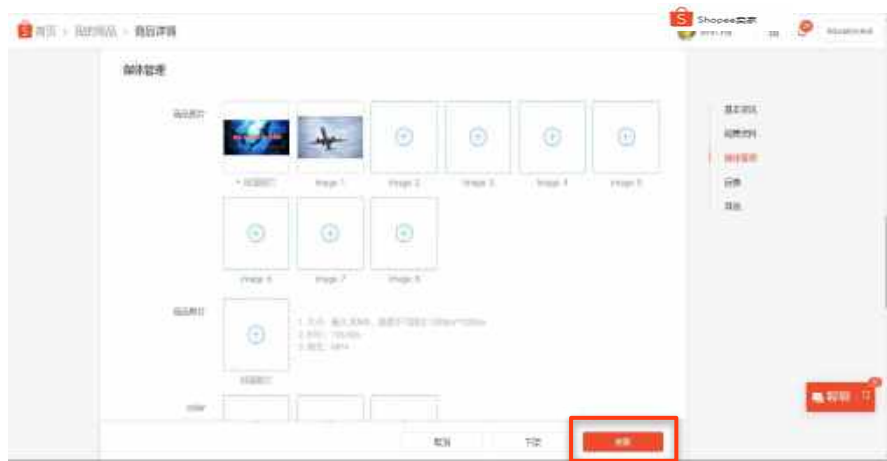
3

媒体管理>商品视频>点击 +



4

选择并上传视频，单击**更新**即可完成上传。



2 商店装饰工具

商店装饰是卖家中心的管理工具，您可以使用商店装饰对您的商店首页进行个性化设计。精心设计的商店首页可以提高商品的知名度，并为您带来更多潜在订单。



突出促销活动与最畅销商品



分类展示



自定横幅



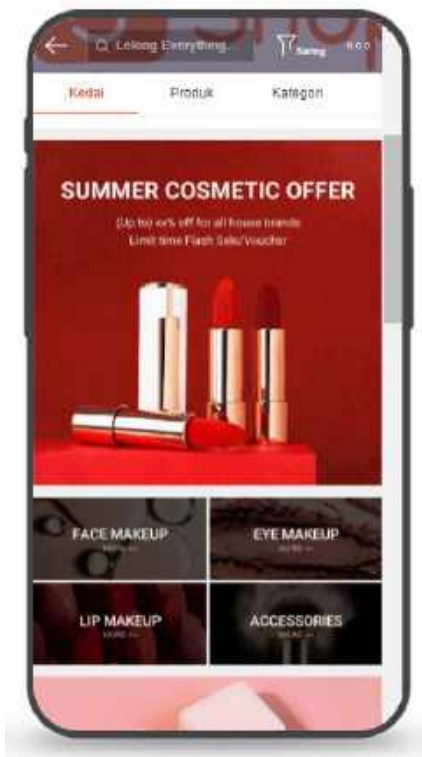
1 我们在商店装饰中拥有什么？



我们提供不同类型的组件来美化您的店面并吸引观众。

Shopee 提供**多达14个不同的组件**，您可以在其中重新排列顺序，以简化消费者的购物体验。

2 我们在商店装饰中拥有什么？



模板可以用作基本布局，以指导商店首页的设计并通过添加自己的内容进行个性化设置。

应用模板后，您还可以添加其他组件来创建个性化的店面。

Shopee提供了**多达8个模板**供您选择。

商店装饰工具的主要功能

商店装饰工具将帮助您设计最出色的商品和商店页面。

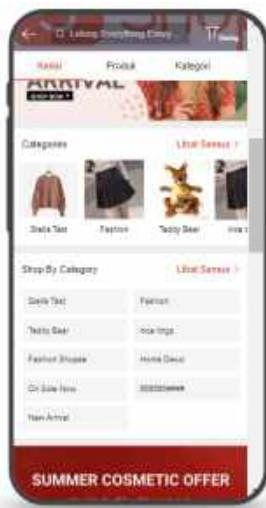
视觉形象



商品



分类



促销



提示: 如何装饰您的商店

选择“横幅创建器”后:

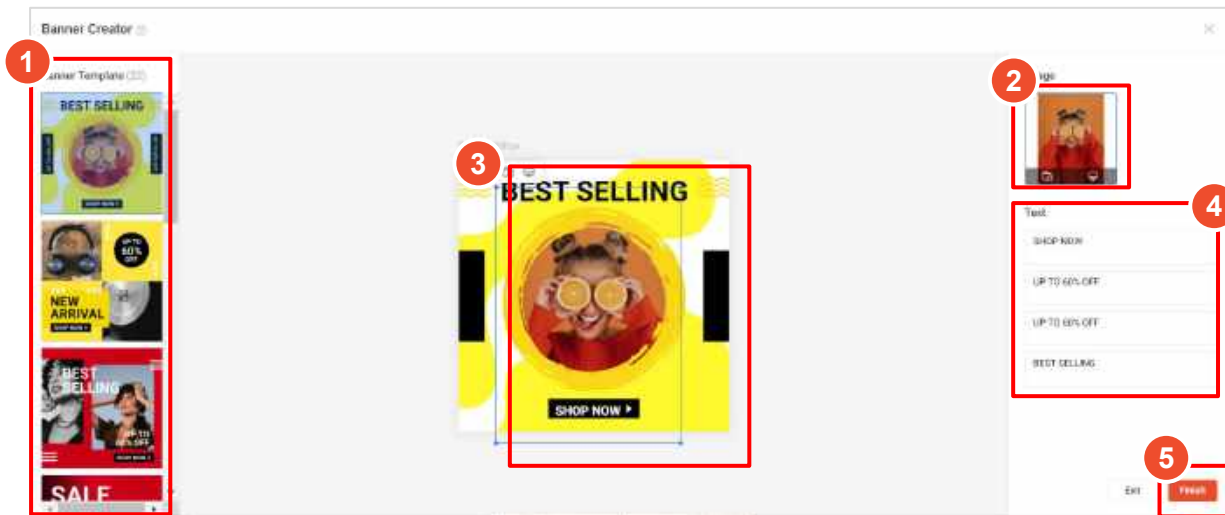
第1步: 选择要自定义的横幅模板。

第2步: 从媒体空间/本地设备上传图像。

第3步: 单击横幅中的图片以调整其大小。

第4步: 编辑措辞以显示在横幅上

第5步: 修改后, 点击“完成”。



小建议!

图像尺寸:

正方形: 宽600像素x高600像素

视觉形象

视觉形象组件是用来创建海报和横幅的组件，适合用来展示最畅销商品、促销活动和新品。Shopee建议您将其放置在商店页面的顶部，以便引起买家的注意。

共有以下5中视觉形象组件：

- 1. 滑动式图片**
展示多个促销活动、最畅销商品或类目。
- 2. 两张图片**
在一个镜头中添加2张图片，并超链接至商品详细页面或店内类目。
- 3. 一张图片**
展示您的促销活动或商品。
- 4. 多个可点击范围**
在图片上选择一块区域，并超链接至一个新页面。
- 5. 视频**
上传一个有关品牌或商品的视频来吸引买家。



视觉形象

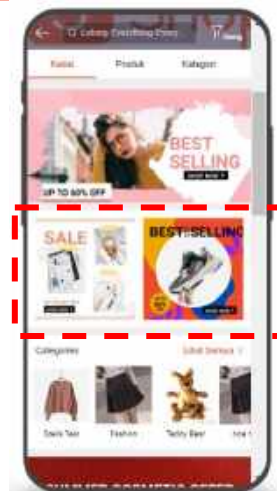
买方组件视角：

滑动式图片



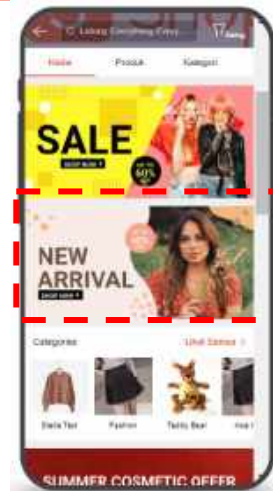
轮播可让您轮番显示多达6张图像，每个模板只有一个组件。

两张图片



利用横幅创建者来自定义Shopee提供的模板。

一张图片



在此处展示您的促销或产品，并添加超链接。

视觉形象

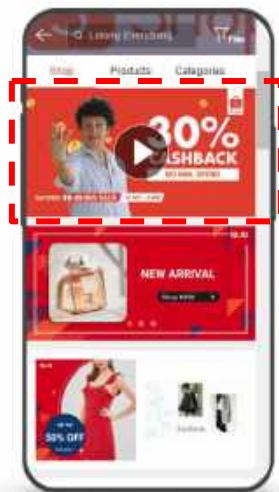
买方组件视角：

多个可点击区域



使用此组件，您可以在图像上选择一个区域并添加一个链接，以创建一个可单击区域，单击该区域时打开一个新页面。

视频



上载引人入胜的YouTube视频，以介绍您的商店，品牌或畅销产品，以便消费者一键式了解商店的亮点。



小建议！

仅接受YouTube视频链接。您商店中显示的视频封面与YouTube上的封面相同，可到YouTube进行更改。

商品

商品组件允许您突出展示特定的商品，例如：最畅销商品，新商品等等。

商品组件共有以下4个类型：

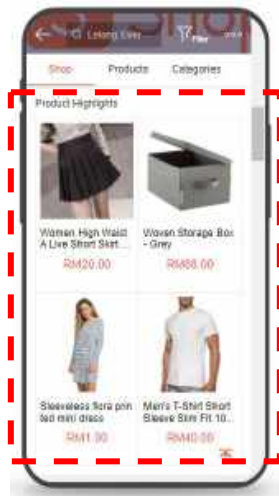
- 1. 商品亮点**
展示4件新商品或最畅销商品，吸引买家注意。
- 2. 商品-按分类**
展示您的热门商品。Shopee建议您从最受欢迎的类目中选择商品。
- 3. 热门商品**
在商店主页上展示9件最畅销商品。
- 4. 新商品**
系统会在商店主页自动展示新上架的商品。



商品

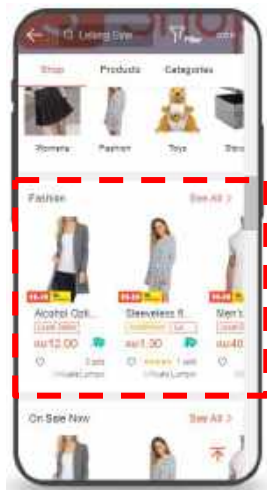
买方组件视角：

产品亮点



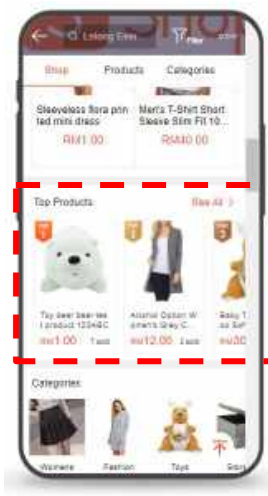
每次必须添加一组4种产品。可以自动添加此组件中的产品。

产品分类



在一个类别下展示多达8种您的顶级产品。它可以帮助购物者更轻松地了解您的产品。

新品/顶级产品

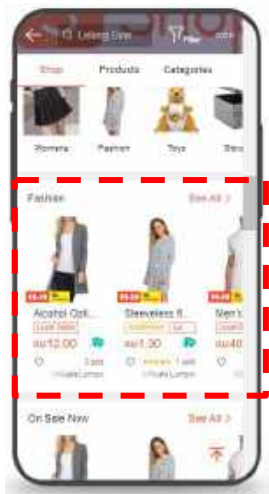


此组件在您的商店首页上最多展示9种畅销/新产品。

商品

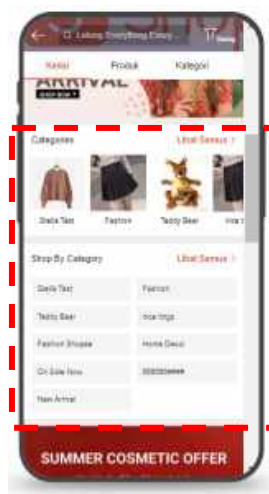
买方组件视角：

产品分类



在一个类别下展示多达8种您的顶级产品。
它可以帮助购物者更轻松地了解您的产品。

图片/文字类别列表



此组件在商店首页上最多显示10个和12个类别，并带有类别图像和文字。

促销

促销组件允许您在商店首页展示您的促销活动，有助于提高促销活动的可见度，使买家更轻松的了解您的促销活动。

该组件共有以下2种类型：

- 1. 促销商品**
展示您的促销商品并超链接至促销活动页面，您还可以添加套装优惠。
- 2. 热门促销**
展示折扣商品。买家会将该组件视为个性化推荐。



组件



模板

视觉形象



商品



分类

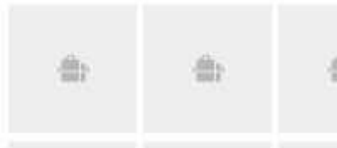


促销



促销商品 ?

0/5



热门促销 ?

0/1



智能

促销

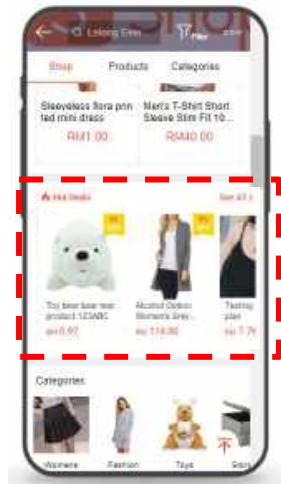
买方组件视角：

促销产品



您可以展示您的促销产品，并通过营销中心将买家定向到您的促销活动中

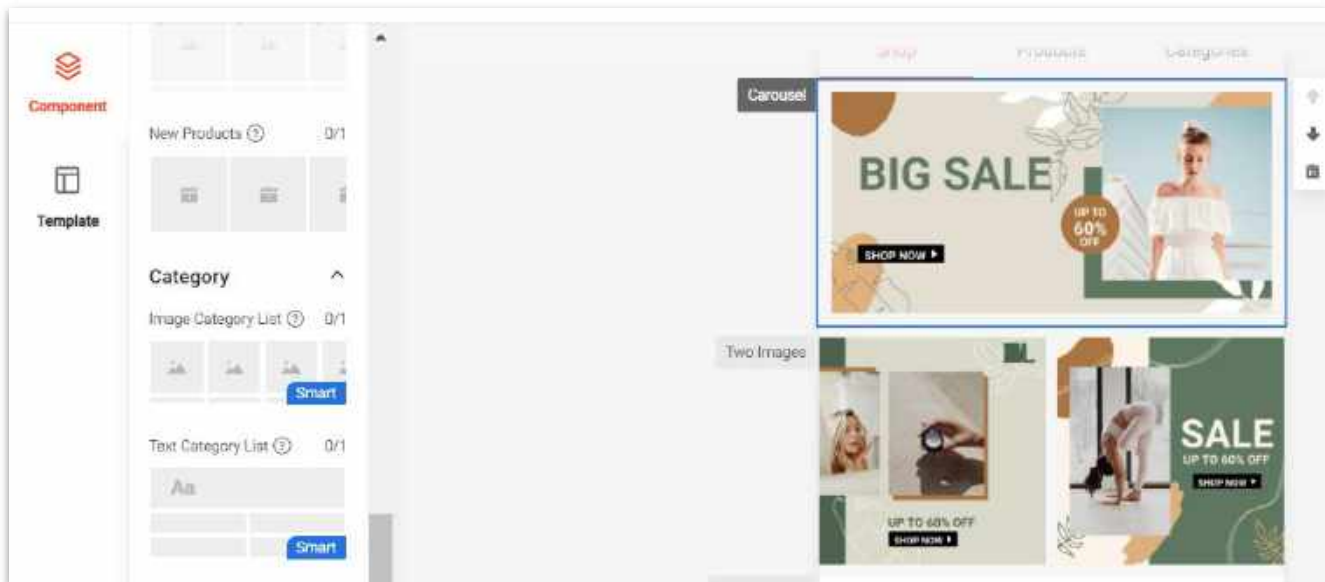
热门促销



系统将根据每个消费者的购买行为展示不同的产品。

商店装饰聪明

智能组件会根据每个购物者的购物行为自动向他们显示个性化内容。这是一种更有针对性的销售方式，因为它向每个购物者显示了他们更可能感兴趣的产品。在组件面板中，智能组件被标记为蓝色的智能标签。

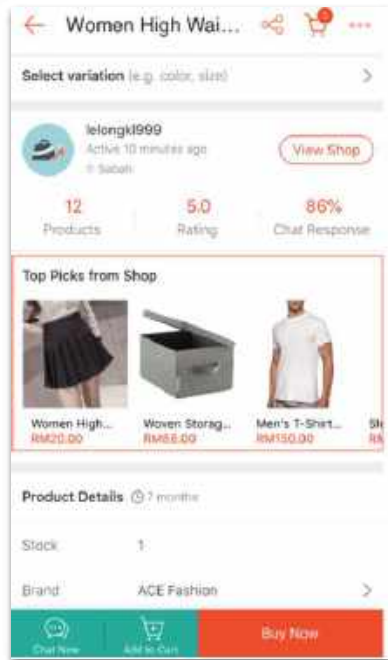


- 1 选择智能模式意味着直接添加它，并让我们的系统向购物者显示个性化的建议。
- 2 手动模式使您可以编辑组件并专门选择要显示的内容。

热门精选

精选商品是卖家精选的商店精选商品的集合。买家在浏览您的产品时会看到该收藏。这增加了他们发现您的特色产品的机会，并促进了交叉销售。

创建集合之前，请先确定目标。



1 如果您打算出售：

创建一个通用集合，其中前三个产品与您商店中的任何产品互补或相关。

选择吸引购物者注意力的产品。

以下产品可能是您的畅销书。

2 如果您打算突出显示新来者：

创建最新产品的集合并定期更新。

仅当您商店的产品都紧密相关时，才执行此操作。如果没有，那么新的到货建议可能与您的某些产品页面无关。

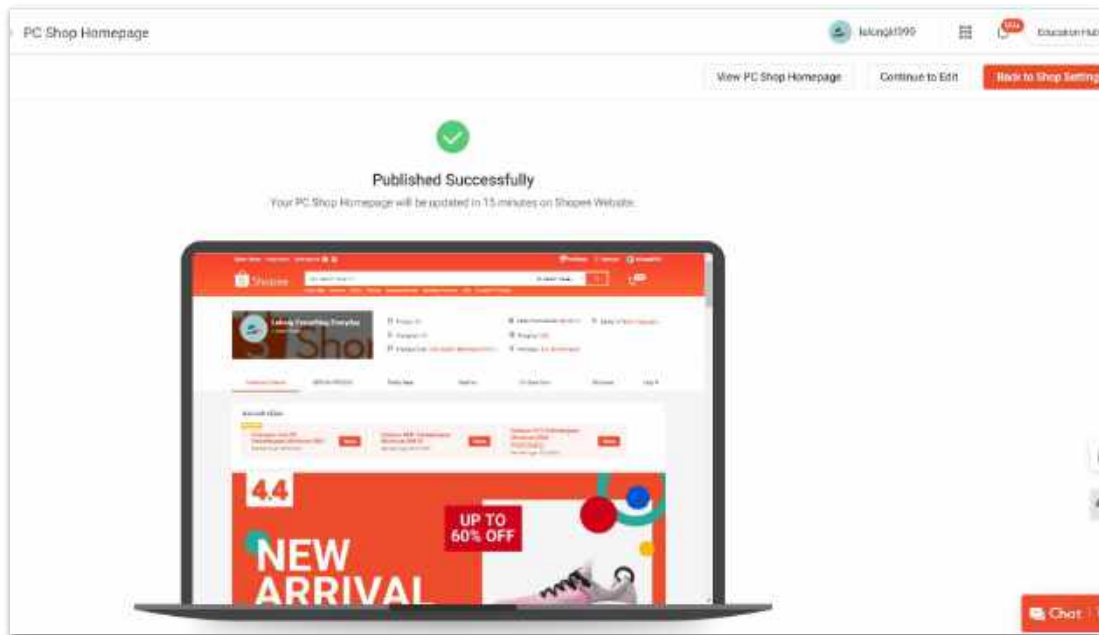
3 如果要清除多余的库存：

创建库存清理集合。

如果您的库存清除不足以与某些产品互补，请降低价格以吸引注意力。

PC首页装饰

PC主页装饰是转销商中心中的一项功能，可通过使用引人入胜的视觉效果来宣传您的广告和产品，从而间接地吸引买家在商店购买的用户的注意力，从而帮助您吸引买家的注意力。



- 1 从菜单中选择**商店装饰**。
- 2 选择**电脑**。
- 3 选择**编辑装饰**，然后进行装饰。如果您有当前草稿，则可以从手机复制设计。

更多信息

[PC首页装饰](#)



商业分析

商业分析是卖家中心和Shopee App的管理工具，可以帮助您全面了解商店的表现和销售趋势。商业分析不仅可以让您了解待改善的潜在领域，还能帮助您：



1

通过历史数据来了解
商店发展趋势



2

深入了解**商品表现**
数据并定制营销策略



3

查看销售指标 并
提高销售额



4

掌控商店的
实时表现

1. 通过历史数据来了解商店的发展趋势

确定最畅销商品

确定您的**最畅销商品**，再通过Shopee广告或促销活动，最大程度地发挥热门商品的销售潜力。

发现推广商品和品牌的机会

找出**表现最佳的商品类别**。强化品牌影响力并上架更多该类别的商品。

商品排名			
销售额 依件数 依页面浏览量 转化率 全部分类			
排名	商品	销售额	
1	 16 SCARLET ROUGE 诱人蔷薇红 RM0.10	RM0.30	

分类排名		
销售额		
排名	分类	销售额
1	Health & Beauty Lips	RM0.30

2. 深入了解商品表现数据并定制营销策略

商品诊断页面帮助您找出在**销售**和**运营**两大方面表现不佳的商品，并为您提供改善方案。



Home > 商业分析 > 商品 > 商品诊断

Shopee商家

Education Hub

收藏夹 商品 销售 行情 聊天 直播和动态 新品推荐 销售指导 帮助中心 常见问题

实时看板

1

2

3

商品分析

销售下降 (0) 差评 (0) 退货率 (0) 商品期出退货 (0) 退货率 (0) 转化率 (0) 浏览量 (0)

定义: 在过去7天的销售额上一个7天相比下降了50%及以上的产品

提示: ① 使用我的广告, 加入Shopee活动或提供促销活动 在营销中心推广商品 ② 添加更多图片和视频, 以提高商品销售。

商品详情

销售额 (19/10 - 25/10) 销售量 (26/10 - 01/11) 操作

没有数据

1 在商业分析页面选择商品。

2 选择**商品表现**，查看商品的页面浏览数和加入购物车件数等。

3 在商品诊断页面选择**销售表现**和**运营表现**问题。

3. 查看销售指标并提高销售额

通过了解营销中心的3个**关键指标**来制定营销策略并提高销售额

提高商店流量



流量 = 买家访客数量

参与营销活动来吸引新买家;将商品展示在显眼位置来增加商店知名度。

提高转化率



转化率 = 已付款订单的买家总数 ÷ 访客总数

高转化率可以为买家提供更好的购物体验并带来更多销售。

提高每位买家的销售额



每位买家的销售额 = 总销售额 ÷ 买家总数

通过提高最低消费金额和成交价格来提高销售额。

4. 实时监控您的销售表现

实时监控是商业分析中的一项功能，它允许您在买家下单后立即追踪他们的订单。



小建议



查看最佳销售商品的实时数据并追踪您的销售情况。

在活动期间使用实时数据

监控商品表现



确定最畅销商品，以帮助您准备充足的库存并提前打包，从而有效地完成订单。

对于销量较低、转化率较低的商品，提高其商品品质并设置合理的价格。

即刻采取措施



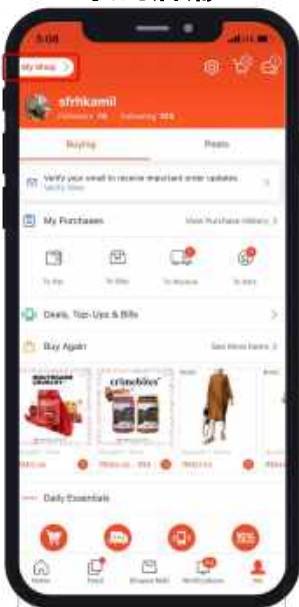
在营销活动期间，当商品需求增加时，能够立即做出改变是至关重要的。

实时监控可以帮助您快速管理库存和订单，以避免因缺货而导致退货退款。

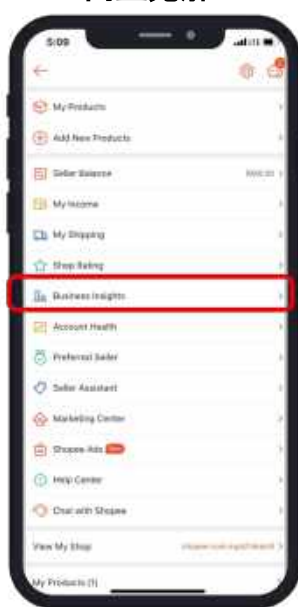
Shopee App中的业务洞察力

现在，您可以随时随地通过Shopee应用直接查看商店的绩效（实时绩效），只需执行以下步骤：

第1步
点击
我的店铺



第2步
点击
商业见解



第3步
点击
表现



账户健康状态

账户健康状态可以让您长时间监测和观察商店的运营表现。

这能帮助您发现待改进的问题，以获得更好的商店及商品评价、更高的订单完成率和销售额，并同时带给买家更优质的客户服务。

违反上架规范



标出违反Shopee上架规范的商品。

订单完成率



按时发货，确保货物完好。

客户服务



反应迅速，尊重和关心每一位买家。

客户满意度



为买家提供理想的购物体验，争取高分。

1.我的计分

利用数据来追踪商店表现, 从而提高买家满意度!



1

我的计分

查看目前得到的罚分, 每个类别中的罚分概述以及本季计分的趋势图表。

2

待改进的问题

查看您需要解决的问题, 优化商店的账户健康状态。在**操作**栏下, 点击对应操作以直接解决问题。

3

指标

在账户健康状态页面, 您可以通过指标查看以下4种绩效目标的详细情况:

- 违反上架规范
- 订单完成率
- 客户服务
- 客户满意度

1.我的计分

您可以在**我的计分**栏位快速查看本季计分和目前处分。



帐户健康状态

需改进 (您当前帐户的健康状态为需改进, 请查看相关说明, 了解如何提升您的帐户健康状态。)

您的帐户健康状态需改进, 请查看相关说明, 了解如何提升您的帐户健康状态。

我的计分 (2024年06月01日至2024年06月30日)

本季计分 2分 (满分10分)

指标	得分
订单完成率	2分
商品上架率	0分
店铺上架率	0分
好评	0分

目前处分

您当前没有处分。

特改进问题

您现在可以改进2个问题。

帐号被封停 2

违规订单 0

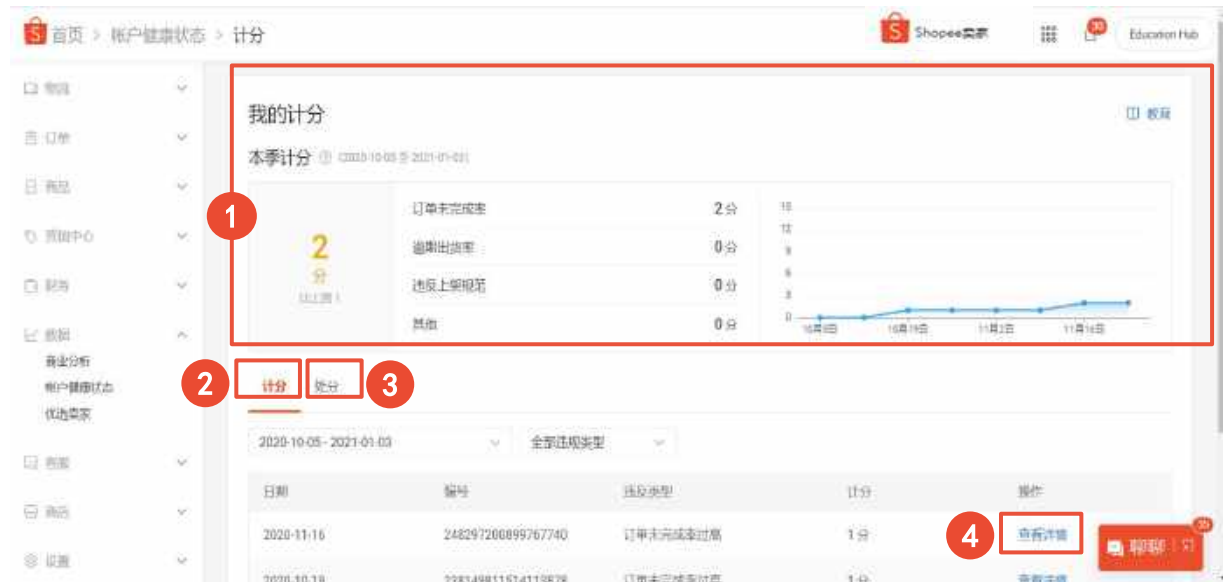
更多

1 快速了解本季计分和目前处分。

2 点击**更多**并进入计分页面, 查看计分的详细信息。

1.我的计分

关于计分表现，您需要关注以下3个重点领域：



- 1 我的计分**
通过本季计分查看目前得到的计分
- 2 计分**
通过计分查看历史违规项目以及对应得到的计分
- 3 处分**
您可以通过下拉菜单筛选处分的状态(目前/已结束)或处分等级。
- 4 查看详情**
查看计分的详细情况

在账户健康状态页面，您可以通过**待改进状态**查看您需要解决的问题，以优化商店的账户健康状态。

- 1 全面了解待改进的问题
- 2 点击**更多**查看关键问题的详情
- 3 选择**标签**查看不同种类下的问题
- 4 点击**立即编辑**来解决问题。

3. 账户健康状态-指标

在账户健康状态页面，您可以通过**指标**查看以下**4种**绩效目标的详细情况：

指标					
指标	我的商店	目标	上期	计分	操作
1 违反上架规范	0	0	-	6分	5 查看详情
2 订单完成率	10.00%	>10.00%	9.68%	-	查看详情
3 客户满意度	15	>6	30	-	查看详情
4 买家满意度	0	0	-	-	查看详情

指标					
指标	我的商店	目标	上期	计分	操作
1 订单完成率	-	>10.00%	100.00%	2分	查看详情
2 退货退款率	-	<15.00%	-	6分	查看详情
3 差评率	-	<2.00%	-	-	查看详情

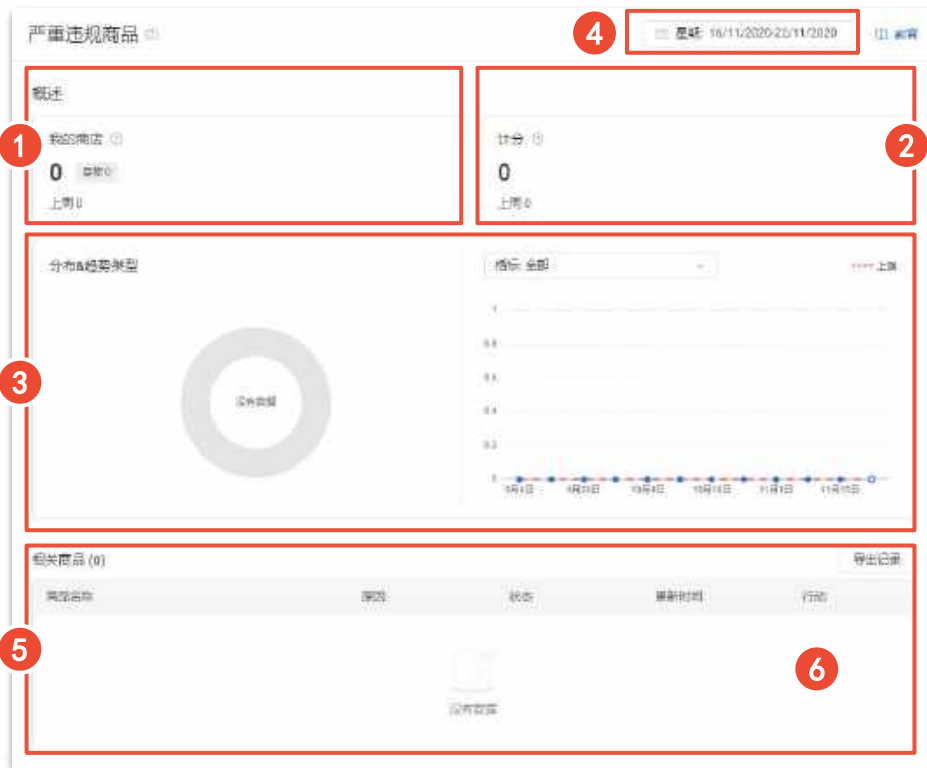
指标					
指标	我的商店	目标	上期	计分	操作
1 差评率	10.00%	<70.00%	15.67%	-	查看详情
2 退货退款率	1天以内	<1.00%	1天以内	-	查看详情

指标					
指标	我的商店	目标	上期	计分	操作
1 买家满意度	-	>4.60/5	-	-	查看详情

- 1 违反上架规范**
遵守Shopee上架规范并控制预售商品数量，以避免计分。
- 2 订单完成率**
妥善打包并准时出货，以避免退货退款，取消订单和迟发货。
- 3 客户服务**
反应迅速，尊重和关心每一位买家。
- 4 客户满意度**
为买家提供理想的购物体验，争取高评分。
- 5 查看详情**
单击**查看详情**，以了解表现不佳领域的详细信息。

3. 账户健康状态-指标

在**指标**详情页面，您可以查看以下信息：

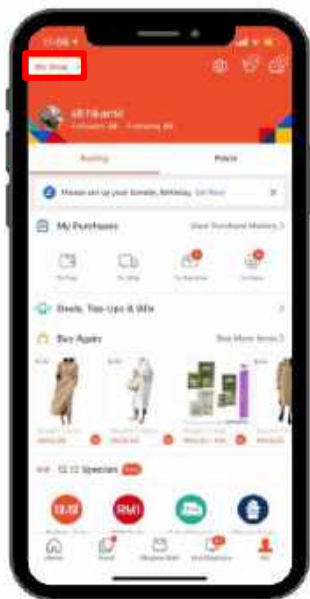


- 1 我的商店**
您在当前和过去一周的运营表现，以及您应该达到的目标。
- 2 计分**
您目前得到的总计分。
- 3 各指标下的分布图/趋势图**
分布图——显示各项指标下的计分个数；
趋势图——显示一段时间内各项指标的趋势。
- 4 时段**
您可以选择按**天**或按**周**来筛选数据。
- 5 相关商品**
您可以在页面下方查看该指标下的相关商品。
- 6 查看详情**
了解每件商品或者每个订单的更多信息。

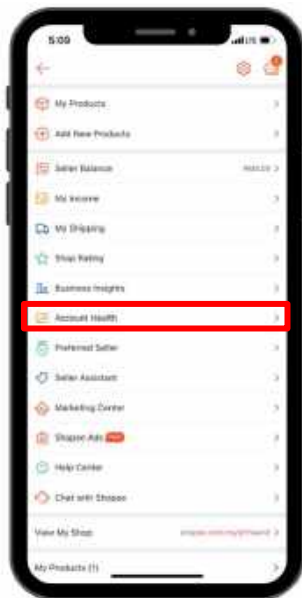
4. 中的帐户健康状况Shopee App

通过3个简单的步骤即可通过Shopee App访问帐户健康状况。

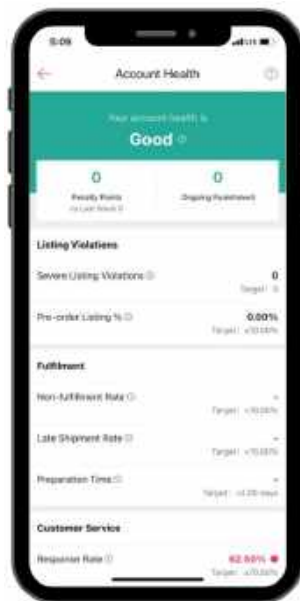
第1步
点击
我的店铺



第2步
点击
账户健康



第3步
查看您的账户健康



5 清单优化工具

列表优化程序是卖方中心上的业务洞察中的工具，可帮助您确定需要改进的列表。这样可以确保您的商家信息准确，信息量大，并且对购物者具有吸引力。



创建列表时，可能会丢失一些细节或无法正确填写。清单优化工具可帮助您检查清单，以确保每个清单都经过优化以带来更多销售。

Learn more about
[Listing Optimiser](#)

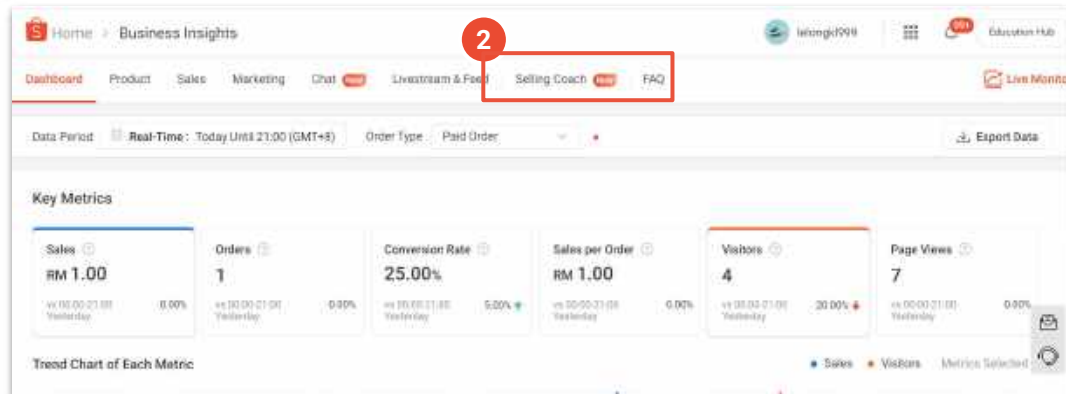


如何访问上市优化工具？



1 通过卖方中心侧边栏菜单转到业务洞察页面。

2 选择“销售教练”选项卡以查看“列表优化器”页面。



销售计划的终极指南

了解买家消费频率



销售计划的终极指南

您可以通过卖家功能吸引更多买家，并确定正确的目标受众。以下卖家功能可以满足您开展各种营销活动的需求。

优惠券



创建最适合您商店的优惠券

关注礼



提供优质奖品来吸引粉丝

我的折扣活动



为所有商品设置折扣活动

组合折扣



通过**加购优惠**、**套装优惠**和**批发**来获得销售优势。

限时抢购



通过限时活动加深买家对您商店的印象，并提高买家的购买欲望

基本详情

优惠券类型

店铺优惠券

商品优惠券

优惠券名称

商店优惠券名称将不会显示于买家。

优惠码

SMT2

0/5

请输入英文字母A-Z 0-9，最多输入五个字符。如需设置优惠券码，SMT2

优惠券领取期限

2020-11-28 22:45

—

2020-11-28 23:45

57

优惠券

优惠券不仅可以吸引更多潜在买家，还可以帮助您提高商店的销售额。



The screenshot shows the '创建新优惠券' (Create New Coupon) page in the Shopee Seller Center. The interface includes a breadcrumb trail at the top: '首页 > 我的营销中心 > 优惠券 > 创建新优惠券'. The main form is divided into sections: '基本详情' (Basic Details) and '奖励设置' (Reward Settings). In the '基本详情' section, there are tabs for '优惠券类型' (Coupon Type) with options for '店铺优惠券' (Store Coupon) and '商品优惠券' (Product Coupon). Below this is a text input field for '优惠券名称' (Coupon Name), followed by a '优惠券码' (Coupon Code) field with a hint to use alphanumeric characters. A date range for '优惠券有效期' (Coupon Validity Period) is set from 2020-11-02 20:46 to 2020-11-02 21:49. The '奖励设置' section includes a '奖励类型' (Reward Type) dropdown set to '折扣' (Discount) and a '优惠券展示&可套用的商品' (Coupon Display & Applicable Products) section with options for '优惠券展示设置' (Coupon Display Settings) and '特定渠道' (Specific Channels), including 'Shopee Live' and 'Shopee Feed'. A mobile phone mockup on the right displays a 7.7 discount coupon. Numbered annotations 1 through 4 highlight key steps: 1. Breadcrumb trail, 2. Coupon Name field, 3. Reward Settings section, and 4. Coupon Display & Applicable Products section.

- 1 通过卖家中心>营销中心页面选择并创建优惠券。
- 2 输入优惠券名称，优惠码和优惠券领取期限。
- 3 设置奖励类型和最低消费金额。
- 4 选择优惠券展示位置，例如：Shopee动态和Shopee直播等。

如何通过Shopee App创建优惠券？

第1步
点击
我的商店



第2步
点击
营销中心



第3步
点击
优惠券



第4步
点击
创建商店优惠券



如何创建一张优质的优惠券？

一张优质的优惠券就相当于商品的促销工具。

节日期间



在节假日期间创建优惠券

促销活动



同时进行多项促销活动以充分利用您的优惠券

高品质



根据实际情况，为不同的商品设置不同的优惠券

2 关注礼

通过Shopee动态的帖子和聊天广播(仅对部分卖家开放), 向买家展示最新的促销活动, 以此吸引买家并增加商店的粉丝。



当买家在活动期间进入商店首页时, 系统将自动给符合条件的买家弹出关注礼的窗口。

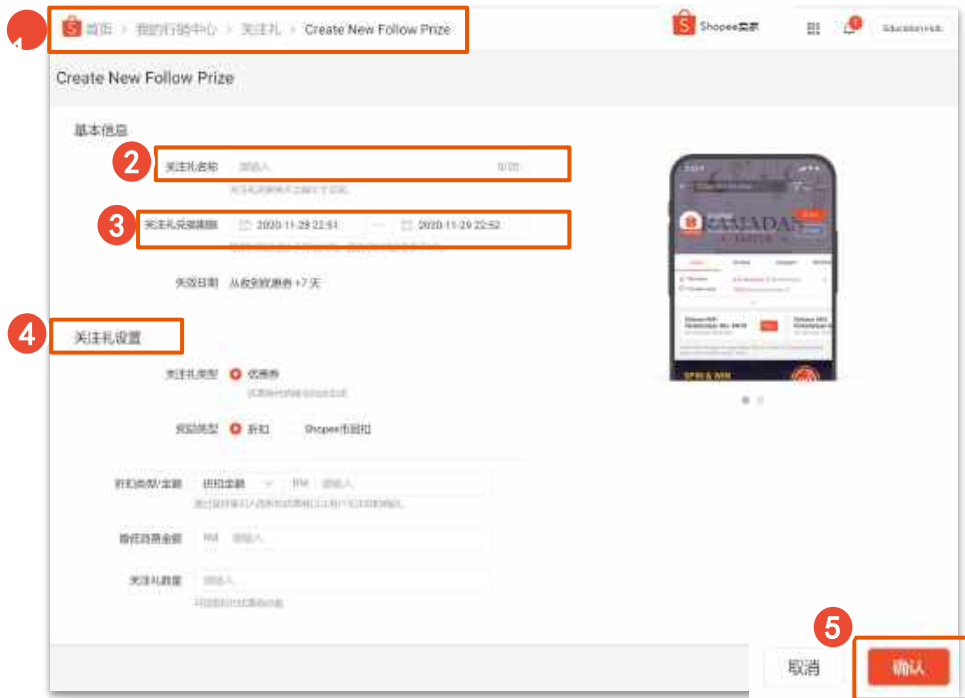


关注按钮在活动期间将以橙色呈现给买家。

买家点击关注后, 优惠券将直接进入买家的优惠券钱包, 买家可以立即使用。

关注礼

如何创建关注礼？



The screenshot shows the 'Create New Follow Prize' interface in the Shopee Seller Center. The steps are numbered as follows:

1. Navigation path: 卖家中心 > 营销中心 > 关注礼 > Create New Follow Prize
2. Input field for '关注礼名称' (Follow Prize Name)
3. Input field for '关注礼兑换期限' (Follow Prize Redemption Period), showing dates 2020-11-29 22:54 to 2020-11-29 22:52
4. '关注礼设置' (Follow Prize Settings) section, including:
 - 关注礼类型 (Follow Prize Type): 优惠券 (Coupon)
 - 奖励类型 (Reward Type): 折扣 (Discount)
 - 折扣金额 (Discount Amount): 10%
 - 最低消费金额 (Minimum Consumption Amount): 100
 - 关注礼数量 (Follow Prize Quantity): 1000
5. Confirmation button: 确认 (Confirm)

1 卖家中心>>营销中心>>关注礼

2 输入关注礼名称

3 设置关注礼兑换期限

4 选择奖励类型、折扣金额、最低消费金额

5 点击确认

如何创建关注礼？

如何通过Shopee App 创建关注礼？

第1步
点击
我的商店



第2步
点击
营销中心



第3步
点击
关注礼



第4步
点击
创建新的关注礼



如何创建一个优质的关注礼？

通过赠送优惠券来激励买家关注您的商店。

商店优惠券



创建一张适用于商店中所有商品的优惠券。

有效期>1天



结束时间必须大于开始时间。领取期间必须超过1天。

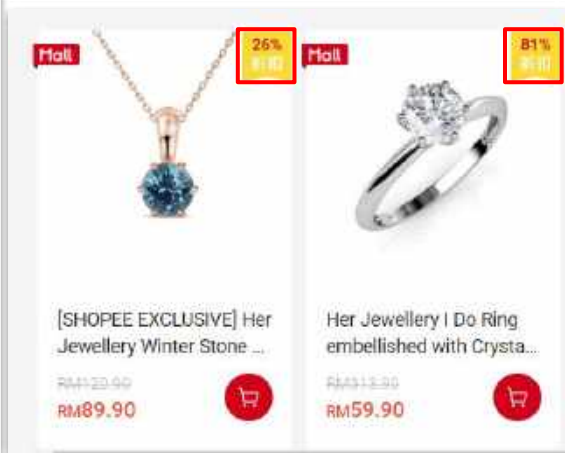
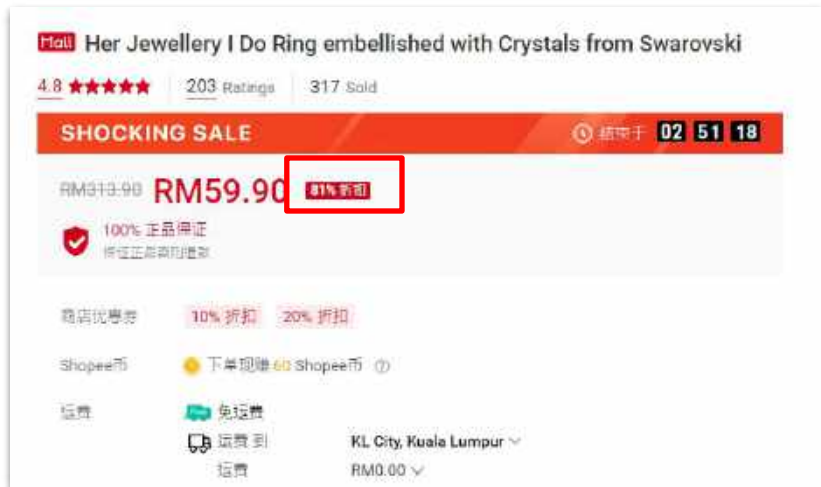
折扣



设置一个有吸引力的折扣金额或百分比，保证折扣力度超过店内的其他优惠券。

3 我的折扣活动

我的折扣活动允许您在特定的时间内为商品创建专属折扣，以此提供优质的购物体验并吸引更多买家。



折扣活动商品会打上折扣标签，这样可以增加更多的点击量和销售量。

小建议！



折扣活动的周期为180天，到期后不要忘记更新您的折扣活动哦！

我的折扣活动

如何创建我的折扣活动？

 首页 > 我的营销中心 > 我的折扣活动 > 建立新的折扣活动

建立新的折扣活动

基本资料

2

折扣促销名称

0/150

折扣促销名称将不会展示给买家。

3

折扣促销期间

28-11-2020 23:00

—

29-11-2020 00:00

促销期间至少少于160天

折扣促销商品

添加商品到折扣促销并设定折扣价格。

4

+ 添加商品

- 1 卖家中心>>[营销中心](#)>>我的折扣活动
- 2 输入折扣活动名称
- 3 设置折扣活动的有效期限
- 4 添加商品
 - 设置折扣价格并单击确认

如何复制优惠券？

关注礼

创建关注礼以赠送更多粉丝 [了解更多](#)

促销名称	数量	新粉丝/已领取	状态	生效/过期	操作
测试	5	0	按下表的修改	2021-01-15 13:02 - 2021-01-16 13:03	编辑 复制 删除

关注礼设置

关注礼类型 ☒ 优惠券 优惠券的有效期由您决定

优惠类型 ☒ 折扣 ☐ Shopee币折扣

折扣类型/金额 RM 1.00
请以两位小数输入折扣的优惠金额以用户无法识别的格式。

最低消费金额

关注礼数量
优惠券的可用数量由您决定

取消

- 1 首先，进入关注礼页面。
- 2 在操作栏下点击**复制**并查看详细信息。
- 3 点击**确认**。

折扣促销 Shopee App

通过Shopee App为您的商店访问和创建凭证的4个简单步骤。

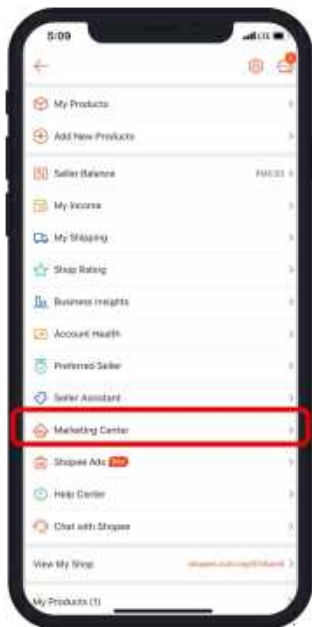
步骤 1

点击
我的店铺



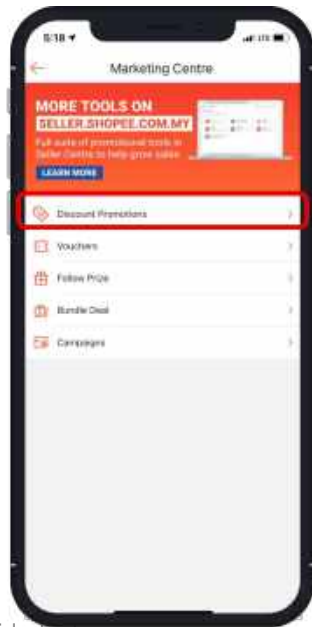
步骤 2

点击
营销中心



步骤 3

点击
折扣促销



步骤 4

点击
创建新折扣



小技巧:我的折扣活动

使用我的折扣活动可以让您的商店在Shopee中脱颖而出,并使您的商品更具吸引力。

设置购买限制



设置购买限制可确保更多买家能享受您的折扣活动

设置促销期间



设置促销期间以激起买家的购物欲望

宣传折扣活动



使用卖家功能来提高折扣活动的曝光率

4 组合折扣

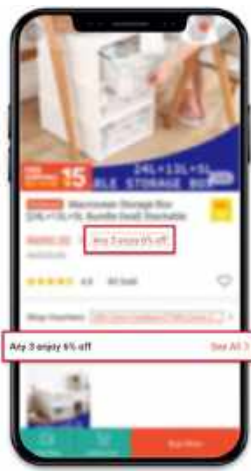
用额外折扣或免费礼品吸引更多的买家。

加购优惠



在单笔订单中，为加购商品提供**免费礼品**或**额外折扣**来吸引买家。

套装优惠



在商店中创建**套装优惠**，并提供折扣。

批发



让买家在**大量购买**时享受**较低价格**来提高销售额。

组合折扣

加购优惠



购买主商品后，买家可以选择以折扣价购买加购商品。

套装优惠



买家可以在交易中自行选择不同商品，来享受额外的折扣。

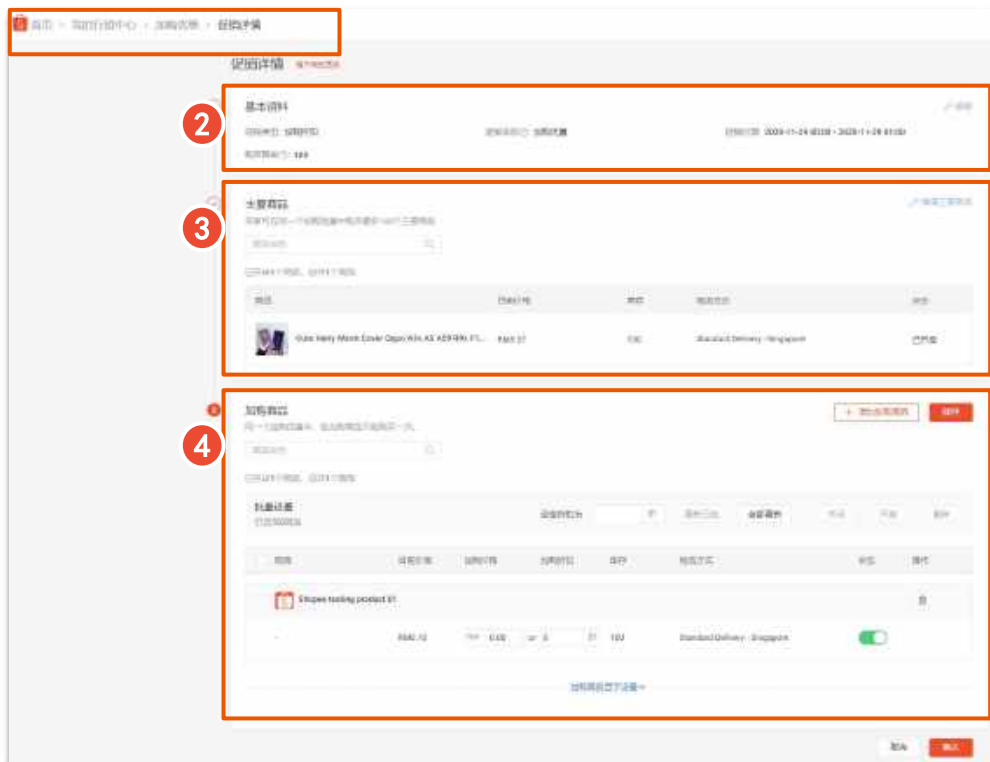
批发



买家在大量购买时可以享受较低的價格。

加购优惠

如何创建加购优惠？



● 卖家中心>>[营销中心](#)>>加购优惠

2 创建加购优惠并输入基本信息

3 添加主商品

4 选择加购商品
 • 设置加购价格或加购折扣

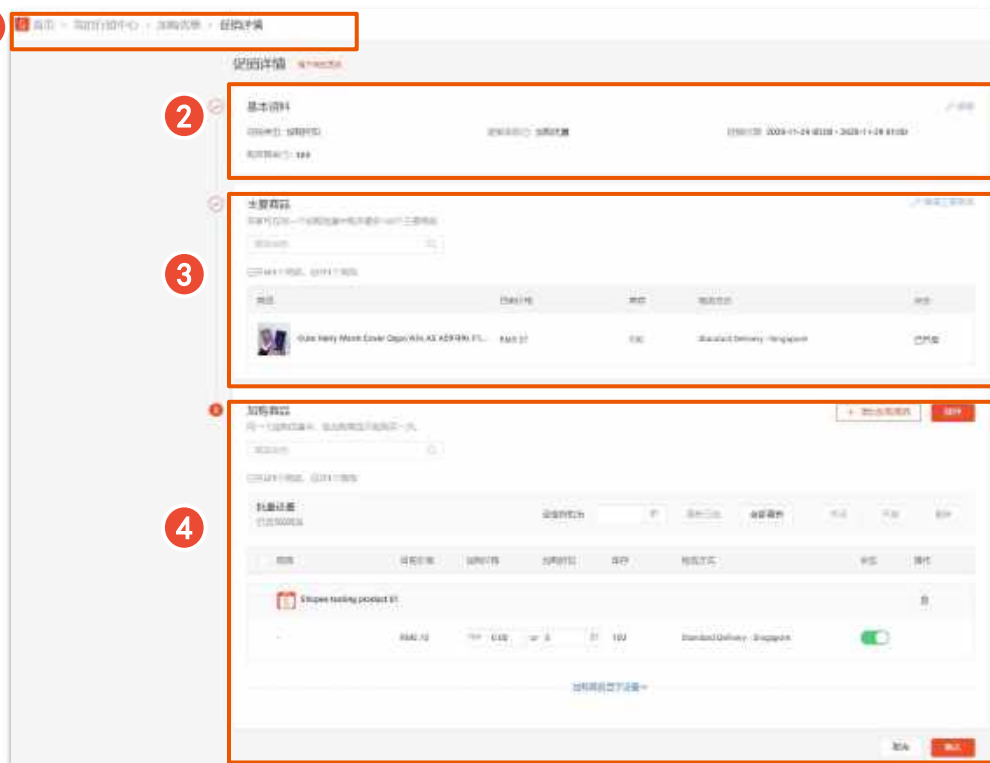
小建议



加购优惠适合互补类的商品，买家会倾向于同时购买可以一起使用的商品。

加购优惠(赠品满最低消费)

为您的买家提供赠品。



1. 卖家中心 > 营销中心 > 加购优惠

2. 创建活动

3. 创建活动

4. 创建活动

卖家中心>>[营销中心](#)>>加购优惠

创建**加购优惠**并输入基本信息

添加**主商品**

选择赠品, 并将加购价格设置为**0.00元**

小



建议
每位买家都喜欢赠品, 赠品满最低消费是您提高销售额的绝佳机会!

套装优惠

如何创建套装优惠？

首页 > 我的行商中心 > 套装优惠 > 创建套装优惠

2

创建套装优惠

基本资料

套装名称

套装优惠期限

套装优惠类型 ☒ 折扣已标明

数量 个商品数量

套装折扣比例

套装折扣范围

套装折扣范围



3

套装优惠商品

选择您想要添加的商品，最多可添加10个商品。

批量设置

选择您要设置的商品

商品	价格	库存	运费说明	开启/关闭	操作
 Shopee testing product 01 商品编号: 10000000000000000000	RMB 10	1000	Standard Delivery - Shopee	☒	删除

卖家中心 >> 营销中心 >> 套装优惠

2

创建套装优惠并输入基本信息

3

添加商品，批量开启套装优惠商品

小



建议

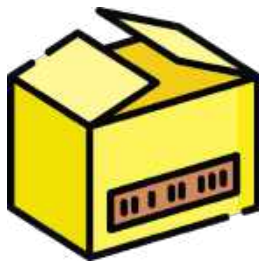
您可以将商店中的商品自由组合成套装优惠。

如何创建有吸引力的促销活动？

有效利用您的优惠活动



尝试**不同的促销活动**，找出最适合您商品的**活动或商品组合**



将多余的商品设置为**赠品满最低消费**和**加购优惠**的组合商品



利用**套装优惠**和**加购优惠**数据来追踪促销活动的表现

批发

您可以为购买大量商品的买家提供批发价格。

1 Home > My Products > Product Details

Variation Information RM: Price Stock SKU Apply To All

Variation List

Product var	Size	Price	Total Stock	Malaysia Stock (Tite Current)	SKU
Big ear	big	RM 1.00	0	0	
	small	RM 1.00	1	1	
Small ear	big	RM 1.00	1	1	
	small	RM 1.00	1	1	
Benger ear	big	RM 1.00	1	1	
	small	RM 1.00	1	1	

2 Wholesale

Min Max Unit Price

1. Price Tier 1 Min Max RM Unit Price

+ Add Price Tier

Wholesale price will not be visible for products in these promotions: Bundle Deal, Add-on Deal, Welcome Package

Cancel Delete Update

1 卖家中心>>我的商品

2 点击添加价格层级(批发)并输入基本信息

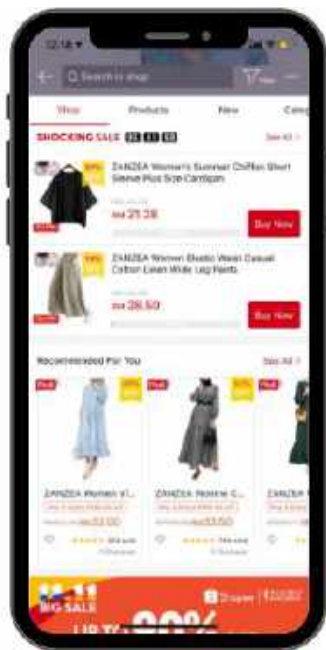
小建



通过增加买家购物车的大小来提高销售额。

5 限时抢购

限时抢购是卖家中心的功能，允许卖家在商店中为接下来的活动创建限时抢购的商品。



用限时抢购吸引买家，
提高商店流量

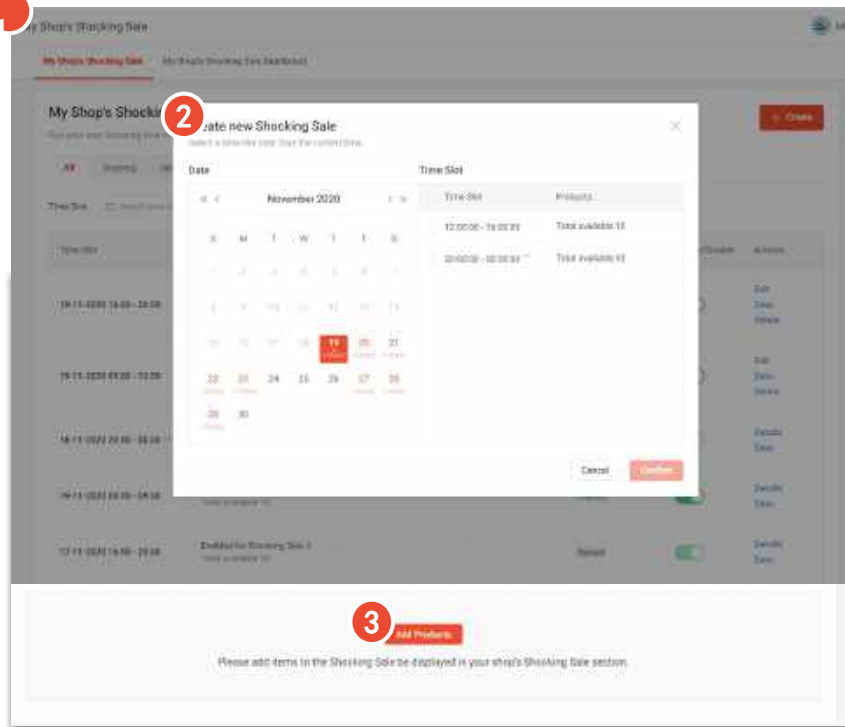


提高转化率和销售额



限时抢购

如何创建限时抢购？



1 卖家中心>营销中心>限时抢购

2 创建新的限时抢购，设置日期和时间，然后点击确认

3 添加商品

4 点击储存并提交

冲击目标的营销策略

发展独一无二的品牌效应



冲击目标的营销策略 1/2

优质的品牌会为您吸引更多潜在买家，从而带来更高的转化率。您可以通过以下功能向买家全面展示您的品牌信息和春节大促活动详情。

Shopee动态



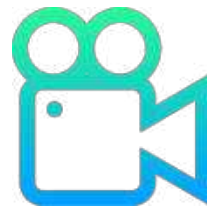
Shopee动态是一个社交媒体平台，在这里您可以推广您的商品和品牌，通过精心设计的帖文吸引买家关注。

Shopee限时动态



Shopee限时动态是一种免费的营销和参与工具。使用Shopee限时动态吸引更多客户，提高知名度或与您的关注者互动。

Shopee直播



Shopee直播可以让您通过直播与买家进行实时互动并提高品牌效应。

冲击目标的营销策略 2/2

我的广告



使您能够在Shopee平台上的高流量区域做广告，以将产品（或商店）推销给潜在买家

Shopee币



Shopee币的奖励模式可以帮助您吸引更多粉丝进入直播间，并了解您的商店和品牌。

Shopee动态

Shopee动态是一个社交媒体平台，在这里您可以推广您的商品，通过精心设计的帖文吸引买家关注。

卖家可以分享帖子，有助于提升商店的曝光度，并吸引更多的潜在买家。



增加品牌知名度



实时互动&吸粉神器



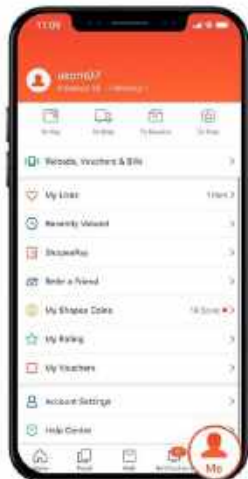
有效提升转化率



如何在Shopee动态中创建贴文？

1

点击我的页面



2

点击帖子



3

点击右下方的+



4

选择创建帖子



5

选择您想发布的图片



6

点击下一步



7

点击发布



Shopee动态的文案创意

在活动开始前发布帖子，提醒粉丝并激起粉丝的好奇心

新品发布



创建新品预告

粉丝赠品



激发购买潜力

最畅销商品



明确目标受众

折扣活动



吸引买家的注意，提高商店流量

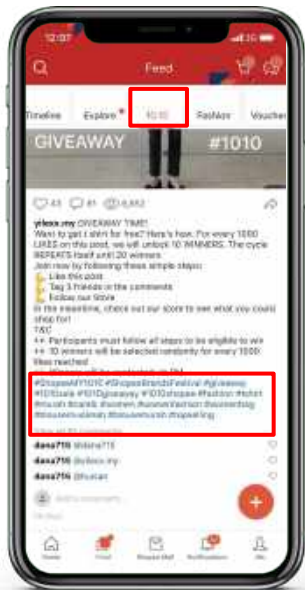
小建议！



我们推荐您使用 [Canva](#) 来设计 Shopee动态中的帖子，您只需简单几项步骤即可完成一篇精美的帖子。

如何提升帖文表现？

标签



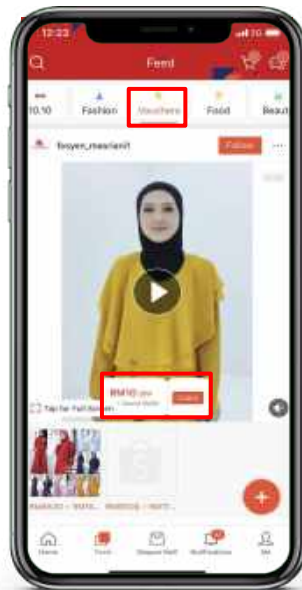
在帖文标题中添加标签

标签与帖文相关，以增加曝光率。

买家可以通过动态搜索栏搜索标签。

注意标签与帖文的关联性，否则您的动态将被读者标记为垃圾动态。

优惠券



在帖文中添加优惠券

在标题中添加鼓励语，例如：“如果您喜欢这篇帖子并想领取更多的优惠券，留下你的赞和评论吧！”

带有优惠券的帖子会自动保存在优惠券标签下，这样可以提高帖子的整体曝光率。

如何通过Shopee动态分析来提升表现？

在此4.4期间，动态分析可以帮助您更好地跟踪和改善帖子的性能。

粉丝参与度



通过购买者与帖子互动的次数(包括喜欢, 评论和分享的次数), 找出最受欢迎的帖子类型, 并为4.4做准备。

商店访问量



跟踪通过Shopee动态获得的商店和产品详细信息页面的访问次数, 并使用动态广播在4.4期间获得更多流量。

数据分析



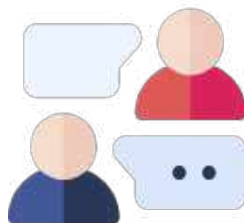
通过Shopee动态下的数据跟踪报告的人数, 印象数和帖子的关注度, 并计划在4.4销售中吸引更多买家

Shopee限时动态

Shopee限时动态是Shopee动态中的功能，限时动态将持续24小时，您可以在该时间段内与买家进行实时互动。



与访客建立私人互动



插入标签、问题或贴纸



即时视频或图片帖文



如何创建Shopee限时动态？

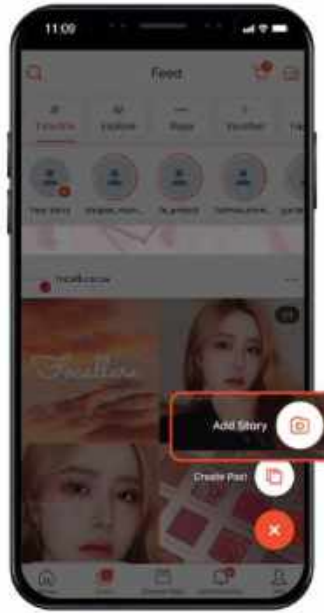
STEP 1

在Shopee动态页面，
点击右下方的+



STEP 2

点击添加快拍



STEP 3

点击拍摄照片或
长按拍摄视频



或选择相册内的
照片或视频



STEP 4

完成后点击
发布



Shopee限时动态的文案创意

您可以参考以下文案创意来提高商店曝光率并吸引粉丝：

日常生活



展示粉丝幕后的动态，拉近粉丝和品牌之间的距离

营销活动



展示即将到来的活动，激发买家的购物欲

短视频/教程



通过做教程或演示来展示您的商品

限时动态有哪些功能？

可点击的标签



用户可以通过可点击的标签，从他们的主页动态上浏览更多的帖子

投票贴纸



投票是一种很好的互动方式，可以拉近您和粉丝之间的距离

投票贴纸也可以用来做市场调查和客户反馈

倒计时贴纸



当您分享即将到来的商店促销、商品发布或赠品时，您就可以添加一个倒计时贴纸。

测试贴纸



通过提问与粉丝互动，了解粉丝的喜好

字体和颜色



限时动态中的文本要充满创意

内置多种字体和颜色供您选择

橡皮擦工具



擦除图形图像，使编辑更灵活

直播是Shopee在手机端推出的引流手段，在Shopee首页拥有专属入口，通过在线互动和实物展示，短时间聚集大量潜在顾客，提升转化率和销量。



了解买家的想法和需求



自由打造你的品牌



免费营销和广告



小建议！



在直播间中分享Shopee币，为买家提供额外的奖励，以此提升商店流量

Shopee直播的功能(1/3)

Shopee直播提供了多种功能,可以帮助您在直播间轻松地与买家互动

商品链接



买家可以直接进入商品页面,并自动将其添加到购物车。

买家可以与您实时交谈,了解您的商品,并在观看直播后直接下单。

关注商店



在直播期间,鼓励观众关注您的商店。

鼓励买家成为您商店的粉丝,这样买家可以轻松跟进商店的促销活动。

Shopee直播的功能(2/3)

Shopee直播提供了多种功能,可以帮助您在直播间轻松地与买家互动

竞拍



举办竞拍

竞拍是直播间中的一个小功能,您可以使用竞拍来吸引买家观看您的直播。

竞拍可以为您带来更多粉丝,扩大您的客户范围,并推动买家对商品的需求。

图标功能



- 1 优惠券图标——主播在直播中发放优惠券
- 2 评论图标——主播在直播中添加评论
- 3 分享图标——将直播共享到Whatsapp、Facebook等其他平台
- 4 相机图标——控制滤镜和前后摄像头

Shopee直播的功能(3/3)

设置Shopee币能帮助您高效引流、增加用户留存, 提升直播效果。

卖家金币



在直播间中分享Shopee币, 为买家提供额外的奖励, 以此提升商店流量。

您会在直播预览的右上方看到一个Shopee币奖励的标签, 买家可以点击该标签领取Shopee币。

有金币标识的直播更容易吸引观众, 据统计, 有金币发放的直播观看量是没金币的2~6倍。

如何通过Shopee App购买Shopee币？

STEP 1

我的>我的商店



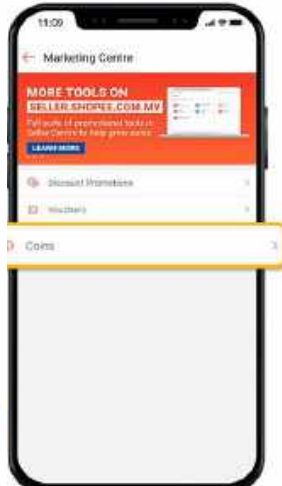
STEP 2

单击营销中心



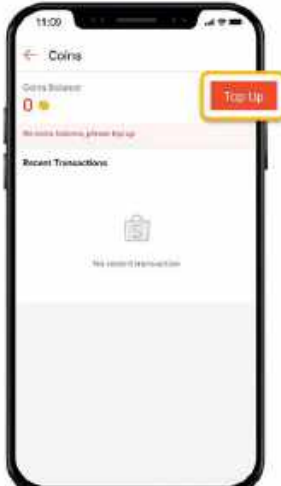
STEP 3

单击Shopee币



STEP 4

单击充值



STEP 5

选择充值数量并单击充值



STEP 6

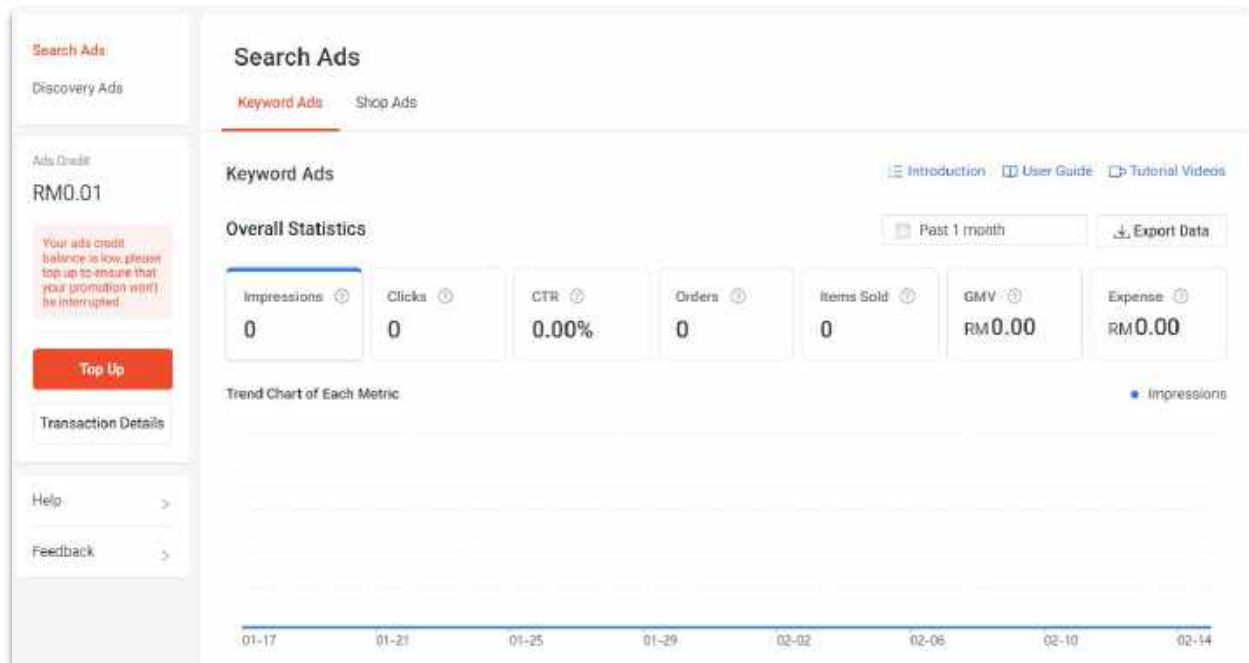
确认充值数量并单击立即付款



4 我的广告



通过我的广告，您可以在Shopee平台上制作广告，以增加产品和商店的曝光率。



在Shopee App上

关键字广告在搜索结果页面中显示为前两个产品列表。此后，每三个列表后显示一个广告。

在Shopee网站上

关键字广告显示为搜索结果页面中的前五个列表。此后，每40个列表后显示五个广告。



Learn more about
[Shopee Ads](#)



我的广告类型

关键字广告



出价，当购物者使用这些关键字进行搜索时，您的广告就会显示在搜索结果页上。

定位广告



将您的广告放在“您可能也喜欢的类似产品”下与您产品相似或互补的产品的“产品详细信息”页上，以及“每日发现”下的首页上。

店铺广告

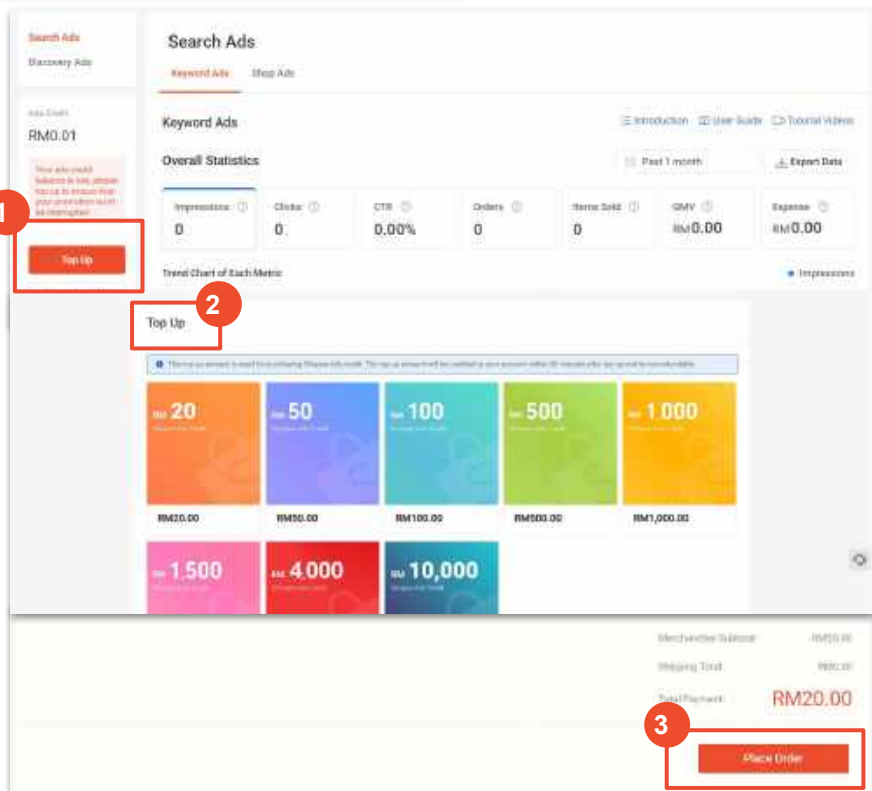


竞标关键字，您的广告（展示您的商店名称，广告图片和标语）将显示在搜索结果页面的顶部。

如何充值我的广告积分？

3个简单的步骤即可充值广告功劳

- 1 在“充值”标签中，点击“充值”即可查看您的信用余额和购买广告信用。
- 2 要充值，请选择您首选的充值金额。
- 3 单击下订单并继续结账。



Learn more about
[Top Up Your Ads Credit](#)



亲爱的卖家,

4.4大型购物日促销现在开始, 请立即遵循这些提示,
不要等待明天! 祝你好运!

卖方功能团队 上





祝您大卖！

若您想了解具体信息，请点击进入Shopee大学查看：

[*https://seller.shopee.com.my/edu/*](https://seller.shopee.com.my/edu/)