

适用对象:虾皮平台卖家

目的:本指南将帮助您了解卖家中心"**商业分析"**板块的主要功能,指导您如何使用"我 商业分析"板块查看店铺和商品维度的各项运营指标,从而运用数据更好地提升店铺表现

特别说明: "**商业分析"**同时提供中文简体和英文版本,且不同站点相同语言设置下的指标名称完全相同。特别的,台湾站点同时提供简体和繁体两个中文版本,但受语言习惯影响,繁体版本的指标名称及含义表述与简体版本相比有少许差异(但相同指标的页面位置完全相同),例如"商业分析"在繁体版本下的表述为"**我的儀錶板**"。以下仅以中文简体版页面为例,对"**商业分析"**板块主要功能进行介绍。对于主要板块的中文名称,若繁体与简体表述有差异,将在括号中标注对应的中文繁体名称。

更新日志

更新内容	更新日期
发布第一版	2019.09.02
增加"4.查看销售板块"	2019.09.23
3.1 这部分展示了商品在访问、加入购物车和已确定订单三个环节的指标结束语:更新问卷链接和二维码	2019.11.04
4.2 增加新功能:销售结构 5.增加新功能:查看行销	2019.11.25
5. 行销:增加套装优惠和关注礼	2019.12.23
6.行销:增加优惠券和商店内的限时抢购	2020.3.9
7. "我的数据"更名 "商业分析" 8. 新增 "常见问题"板块	2020.4.9

<u>2</u>

目录

更新日志

日录				<u>2</u>
1. <u>进</u>	入'	商业分析"详情页		<u>3</u>
2. 查	看仪	<u>表板(數據總覽)</u>	-	<u>6</u>
1	l. j	帝选订单类型和时	间范围	<u>6</u>
2	2. 1	至有关键指标		<u>8</u>
3	3. 1	<u> </u>	<u> </u>	<u>9</u>
4	l. 1	<u>昏着商品排名</u>		<u>10</u>
5	5. 1	看分类排名		<u>10</u>
3. 查	看商	品		<u>11</u>
1	l. <u>1</u>	<u> </u>	<u>兄)</u>	<u>11</u>
		1 <u>筛选时间范</u>	<u>1</u>	<u>11</u>
		2 查看商品的	既述(商品指標)	<u>12</u>
		3 查看趋势指标	<u>示(趨勢分析)</u>	<u>12</u>
		4 查看商品排	2	<u>13</u>
2	2. 1	看表现 (商品表:	<u>見)</u>	<u>14</u>



<u>3.3</u>	<u>音看</u>	商品诊断	<u>15</u>
4. <u> </u>	<u>销售</u> 杏毛	<u>(銷售額)</u> 細球 (六見無温)	<u>16</u> 16
1.	旦徂		<u>10</u>
	1	筛选时间范围	<u>16</u>
	2	查看销售概述(銷售概覽)	<u>17</u>
	3	<u> 查看趋势指标 (趨勢分析)</u>	<u>18</u>
	(3	<u>) 如何使用销售概述(案例详解)</u>	<u>19</u>
1.	<u> </u>	销售结构	<u>21</u>
	1	<u>总览</u>	<u>21</u>
	2	<u>分类结构(分类组成)</u>	<u>21</u>
	3	订单价格结构 (订单价格组成)	<u>22</u>
	4	<u>买家结构(买家组成)</u>	<u>22</u>
<u>5.查看往</u>] 肖 ([行销活动]	<u>23</u>
6.常见问	题模		<u>24</u>
结束语			<u>25</u>
附录:			<u>25</u>
1.4	<u> </u>	<u> </u>	

1. 进入"商业分析(我的数据)"详情页面

注意: 为了使此模块更适合更多功能,我的数据已重新命名为商业分析,我的数据 下方所有的子模块也将更改。

S 首页 / 商业分析 / 仪表桃	<u>⊽</u>			roseroseshop.my	Education Hu	d
仪表板 商品 销售 行行	肖 New	常见问题			即时	盾板 >
资料期间 💿 今日实时:今天3	至17:00 (GMT+8) 订单类型	已付款订单 •			↓ 汇出数据	
关键指标						
销售额 ⑦	订单 ⑦	转化率 ③	每个订单的销售额 ②	访客数 ⑦	商品浏览数 ②	
RM 0.00	0	0.00%	RM 0.00	0	0	•
vs 00:00-17:00 昨天 0.00%	vs 00:00-17:00 昨天 0.00%	vs 00:00-17:00 昨天 0.00	.9%			
每个指标的图表				 销售额 	• 访客数 指标已选择 2	:/4
						÷

入口一:登陆卖家中心,首页中上方展示了"商业分析"部分关键指标,点击"更多" 可进入详情页面。

Shopee Seller Co	entre				
添加商品 我的违规	行取消	已禁止商品	●		
管销中心 ^ 营销中心 营销中心 我的广告 New	商业分析 (实时数据直到 GM 已付订单方面的商店数据概述 销售 ①	1T+8 10:00)	访客 ①	页面浏览 ①	更多 >
 □ 财务 ● へ 我的收入 我的余额 银行账户 	RM 0.00		0 比昨天 0.00% 订单① 0 比昨天 0.00%	0 比昨天 0.00% 转化率 ① 0.00% 比昨天 0.00%	
我的计分 New	我的行销活动 行销工具&促销报名				更多 >
商店评价 商店条饰 New 商店分类 我的报告	 您的广告预算已降至RI Shopee活动 活动 Shopee 的限时指 	M0.04, 请充值。 购			×

入口二: 进入卖家中心首页, 在左侧导航栏中点击 "商业分析"进入详情页。



Shopee Seller Centre			
添加商品 我的违规	ら し し し ううしょう し ううしょう ひょうしょう ひょうしょう ひょうしん ひょう ひょうしん ひょう	已售出商品	
管销中心 ~ 营销中心 我的广告 1000	商业分析 (实时数据直到 GMT+8 10:00) 已付订单方面的商店数据概述		更多 >
	销售①	访客 🛈	页面浏览 🕕
□ 财务 ● ^	rm 0.00	0	0
我的收入	1	比昨天 0.00%	比昨天 0.00% —
我的余额			
银行账户	-	订单 ①	转化率 ①
	-	0	0.00%
✓ 数据 へ	00: 00	比昨天 0.00% -	比昨天 0.00%
商业分析 New			
我的表现 New			
我的计分 New			
	我的行销活动		更多>
岡商店 へ	行销工具&促销报名		
商店评价			
商店介绍	1) 您的广告预算已降至RM0.04, 请充值。		×
商店装饰 (New			
商店分类	Shopee活动		
我的报告	活动 Shopee 的限时抢购		

入口三: 鼠标移至右上角九个小点处,在出现的下拉菜单中,点击"商业分析(我的数据)"进入详情页。



固定模块介绍: _{仪表板、商品、销售、行销、常见问题(新增)}	
S 首页 / 商业分析 / 常见问题 Starseshop.my Starseshop.my Starseshop.my	L Education Hub
仪表板 商品 销售 行销 🗺 常见问题	即时看板 >
 商业分析有什么好处? 商业分析为您提供: 分析趋势并通过您商店的历史数据鉴定分析。 一深入了解商品个别的数据并以定销售策略 一了解销售指标并提高您的销售。 一观察实时业绩。 	
 什么是商业分析指标?如何了解更多? 您可以参阅文章于 <u>卖家教学中心</u> 	ß
数据的更新频率如何? 实时观察数据将每隔5秒更新。其他实时数据则在每个小时内更新。其他数据则会在每日早上9点更新。	
为什么我的销售数额与我的收入数额不符? 商业分析中的销售数额是成交总额(GMV),即是买家支付的商品,包括买家使用Shopee币或Shopee优惠券后的价格。我的收入显示您实际收到的金额,其中包括Shopee币或Shopee优惠券中所收到的金额。	
● 为什么转化率今高于100%?	

2. 查看仪表板(数据总览)

进入"商业分析(我的数据)"详情页面后,在顶部可以看到"仪表板"(繁体中 文版中"仪表板"名称显示为"**数據總覽**"),"商品","销售"和"行销",您 可以在其中的

"仪表板"板块查看店铺关键指标、买家的概述、商品排名及分类排名四个维度的数据, 了解店铺整体的运营表现。对于每个指标的含义,您可点击指标右侧图标进行查看。

注:当时间范围选择"今日实时"时,"买家的概述"板块隐藏。

1. 筛选订单类型和时间范围

在"仪表板"板块下,您可根据统计分析的需要,对店铺数据统计的时间段和订单类型进行筛选,*所有指标都基于您已选择的订单类型和时间段*。您可以直接在线查看,也可以点击页面右上方"汇出数据"下载到表格中查看。

• **筛选时间范围**:点击右上方下拉菜单,选择您想查看的时间段。



				今日实际	đ	2019		< >
、键指标				昨天		一月	二月	三月
销售额 ^③ \$ 184.502	订单 ^① 248	转化率 ① 1.99%	每个订单的销售额 ③ \$ 744	过去7月 过去30	f 天	四月	五月	六月
Vs 00:00- 14:00 能天 -12.64%↓	Vs 00:00- 14:00 昨天 -8.49%↓	Vs 00:00- 14:00 昨天 -0.13%↓	¥s 00:00- 14:00 昨天 -4.54%↓			七月		九月
人授红的图束				按日	>	十月	THA	十二月
1.1810/07/27				按月	>			
诊指标的图表				按周 按月	×			

- *筛选订单类型*:点击页面左上方下拉菜单,选择您想查看的订单类型。目前平台 提供以下三种订单类型供您选择,含义如下(括号内为对应的繁体中文名称):
- **E下订单(全部訂單)**:指所选时间范围内所有买家下单的订单(包含所选时间段内
 已下单但未付款的订单);
- 尼付款订单(已付款訂單):指所选时间范围内所有完成付款的订单(包括在所选时 间段之前下单,但在所选时间段内完成付款的订单);
- **三确认订单(可出貨訂單)**:指在所选时间范围内被系统确认的货到付款订单(订单 通常在买家下单后约 30 分钟左右被系统确认),或在所选时间范围内完成付款的非 货到付款订单。

注意:

- 仪表板页面的数据(除了关键指标中的"访客浏览数"("不重複訪客數")和
 "商品浏览数"("頁面流覽數"),都基于您所选择的订单类型和时间范围。
- "已确认订单"仅适用于开通了货到付款的站点,而对于没有开通货到付款的站点
 (即新加坡 SG 和马来西亚 MY),将不提供这一选项。
- 建议您着重关注"已付款订单"和"已确认订单"两个订单类型。

以下通过几个例子进行说明:

案例1:若一个买家在8月20号下了一笔订单,当天完成付款,则该笔订单会被 算入8月20号的已下订单、已付款订单和已确认订单;

- 案例2:若一个买家在8月20号下了一笔订单,支付方式为非货到付款,8月21号
 完成付款,则该笔订单会被算入8月20号的已下订单,以及8月21号的已付款
 订单和已确认订单;
- 案例3:若一个买家在8月20号中午下了一笔订单,下单30分钟后订单即被系统确认,支付方式为货到付款,8月25号货物运达买家处、买家完成付款,则该笔订

		成功下订单,订单将 下单。	一旦买家 被视为已	已下订单 关键指标 已确定订单 已付款订单
访客浏选数 ①	每个订单的销售额 () \$ 740	转化率 ①	订单 ①	销售額 ①
Vs 00:00- 15:00 前天 -0.42%↓	5.740 V\$00.00 15:00 船夫 4.35%↓	2.04% Vs.00:00- 15:00 能天 -0.14%↓	Vs 00:00 15:00 前天 -8:58%↓	5 204,090 Vs 00.00 15:00 能天 -12.56%↓

2. 查看关键指标

这部分展示了店铺的几个关键指标,您可以进行如下操作:

- a. 查看每个指标的具体含义和数值;
- b. 查看每个指标在当前时间段与上一时间段相比的变化幅度。如果您选择的是昨日,那么将显示昨天和前天的对比;
- c. 任意选择 1-4 个指标, 查看变化趋势。

需要注意的是,关键指标中的"访客浏览数"("不重複訪客數")和"商品浏览数"("頁面流覽數"),不会随着订单类型的切换而发生变化。



5,026	3.19%	\$715	148,948	1,385,155
Vs前7天 -16.05% 🕹	Vs前7天: -0.60% 🕹	Vs前7天: 1.81% ↑	Vs前7天 -0.65%。	Vs前7天 - 4.33% ,
	1			
	5,026 Vs前7天 -16.05%↓ b	5,026 Vs前7天 -16.05%↓ と 少骤C	5,026 Vs前7天 -16.05% ↓ Vs前7天 -0.60% ↓ Vs前7天 1.81% ↑	5,026 Vs前7天 -16.05% ↓ Vs前7天 -16.05% ↓ Vs前7天 -0.60% ↓ Vs前7天 1.81% ↑ ● 時售額 • 访客浏览数

3. 查看买家的概述 (買家分析)

这部分展示买家结构的相关指标,您可以进行如下操作:

- a. 查看每一指标的具体含义和数值;
- b. 从环形图中查看新买家和现有买家的占比;
- c. 查看每个指标在当前时间段与上一时间段相比的变化幅度。

注意:当时间范围选择"今日实时"时,该部分界面隐藏。



4. 查看商品排名

这部分可分品类(或不分品类)展示店铺排名前五的产品,提供四个排序维度供您选择。其中,依页面浏览数的排名不随订单类型的变化发生变化,其他维度的排名都与订单 类型有关。在这部分,您可以进行如下操作:

- a. 点击下拉菜单,选择您想查看的子类目;
- b. 选择您想查看的排序维度;
- c. 查看商品排名及指标值;
- d. 点击商品名称,进入商品前台详情页面。



2.5 查看分类排名

基于您所选的订单类型和时间段,这部分会展示店铺总销售额排名前五的子类目及销售额,帮助您了解店铺主营类目的销售情况。



分类排名

销售额③

排名	分类	销售额
1	女生衣著 T恤	\$ 4,154,921
2	女生衣著 襯衫	\$ 3,777,738
3	女生衣著 短褲	\$ 2,181,338
4	女生衣著 洋裝	\$ 2,035,986
5	女生衣著 長褲	\$ 1 ,866,731

3. 查看商品

将"商业分析(我的数据)" 板块上方标签切换至"商品",即可查看概述、表现 及商品诊断三 个维度的数据,帮助您了解商品维度的表现。您可以直接在线查看数据, 也可以点击页面 右上方"汇出数据"下载到表格中查看。对于每个指标的含义,您可点 击指标右侧图标进 行查看。

1. 查看概述 (商品概況)

这部分展示店铺所有商品的整体指标、指标趋势及店铺排名前十的商品。

(1) 筛选时间范围

点击上方下拉菜单,选择您想查看的时间段。请注意,该页面展示的所有数据,均基 于您选择的时间段。



概述	🗐 今日实时	: 今天至10:00 👻		⇒ 汇出数据
表现	帝日柳沫			
商品诊断 👐	间山城丛	访客数①	商品浏览数①	已访问的商品 ①
		649	2,406	701
	14.1-1	Vs 00:00-10:00 昨天 - 46.23% 	Vs 00:00-10:00 昨天 -33.55% 🔶	Vs 00:00-10:00 昨天:-14.62% 🔶
	פומי	跳出率 ①	赞①	
		52.54%	68	
		Vs 00:00-10:00 胜天 -7 69% 4	Vs 00:00-10:00 胜天 -35 85% -	

2 查看商品的概述(商品指標)

这部分展示了商品在访问、加入购物车和已确定订单三个环节的指标,您可以进行如 下操作:

- a. 查看每个指标的具体含义和在所选时间段的数值;
- b. 查看每个指标在当前周期与上一周期相比的变化幅度。

既述	今日实时:	今天至10:00 👻		⊻ 汇出数据
现	商品概述	上现。		
品诊断 🔤		シます	商品浏览数 ①	已访问的商品 ①
		649	2 406	701
		Vs 00:00-10:00 昨天:-46.23% 🔶	Vs 00:00-10:00 昨天: -33.55% 🔶	Vs 00:00-10:00 昨天:-14.62% 🔶
	访问	跳出率 ①	☆ 步骤b	
		52.54%	68	
		Vs 00:00-10:00 昨天: -7.69% 🕹	Vs 00:00-10:00 昨天 - 35.85% 	
		件数③	转化率 (加入购物车) ③	
	加入购物车	243	14.02%	
		Vs 00:00-10:00 胙天: -22.61% ♦	Vs 00:00-10:00 能天: 3.42% 个	
		件数③	销售①	已确定的商品 ①
		52	\$13,611	37
		Vs 00:00-10:00 昨天:-11.86% 🕹	Vs 00:00-10:00 昨天:-26.93% 🕹	Vs 00:00-10:00 昨天 -28.85% 🔶
	已确定订单	转化率 (访问至确完) ①		
		3 08%		
		0.00%		

3 查看趋势指标 (趨勢分析)

这部分展示店铺商品整体统计指标的变化趋势,您可以进行如下操作:

a. 卖家可以选择流量、保持和转化相关的任意 1-4 个指标;



b.	レお丸	查看这	这些指标在所说	选时间段内的		
仪表板	商品	销售 🗪				即时看板
概述		趋势指标	步骤a			
表现		访问:	✓ 访客数 ③	商品浏览数 ①	已访问的商品 ①	跳出率 ①
商品诊断 🛛	ew	加入购物车:	 赞 ③ 访客数 ④ 	🖌 件数 🕄	转化率 (加入购物车) ①	
		已确定订单:	已确定的商品 ③	件数③	转化率 (访问至确定) 🕕	销售④
		指标已选择: 2/4	1			
						• 访睿数 • 件数 (加入购物车)
		步骤	b	\frown		
			\sim	\sim	2019-10-26 12:00 • 访察教: 163 • 件教(加入场始车): 42	
		00:00	06:00	12:00) 18:00	00:00

4 查看商品排名

这部分可展示不同维度下店铺排名前十的商品,提供六个排序维度供您选择。在这部 分,您可以进行如下操作:

- a. 选择您想查看的排序维度;
- b. 查看商品排名、指标值、占比以及指标在当前周期与上一周期相比的变化幅度;
- c. 点击商品名称进入前台页面;
- d. 点击"详情"进入"表现"页面,查看所有商品的指标数据。





2. 查看表现 (商品表現)

这部分展示店铺所有商品的详情数据,您可以进行如下操作:

- a. 选择您想查看的时间段;
- b. 选择查看维度:从商品维度给定的 24 个指标中,选择 1-10 个指标进行查看;
- c. 通过以下任意一种方式筛选商品:
 - ▶ 按分类筛选:选择分类
 - > 按关键词筛选:输入关键词,搜索名称中包含该关键词的商品
- d. 按照任一维度对筛选商品进行排序。



	步骤a		
概述	○ 今日真时: 今天至14:00 -		主 汇出数据
表現	商品表现	步骤b	
商品诊断	(回答: ○ 商品対応数 ○) ○ 時代本 (加入局物本) ④ ○ 時代本 (四入局物本) ④ ○ 時代本 (日前注(丁年) ④ ○ 時代本 (日前注(丁年) ④ ○ 時始本 (日行から丁 単) ○	 ○ 読出車 ○ ○ 読出車 ○ ○ 読 (加入局地车) ○ ○ 件数 (加入局地车) ○ ○ 件数 (加入局地车) ○ ○ 特数 (己下单) ○ ○ 行車 (己用金订单) ○ ○ 対索 (己作取) ○ ○ 件数(己用金订单) ○ ○ 対索 (己作取) ○ ○ 行取的執件 ○ ○ 時間 (己行取) ○ ○ 時間 (己行取) ○ 	632 ~
	NIGER \$10 步骤C	近接升降序 まの# (1000000000000000000000000000000000000	≹c [Ω
	filiShopev分钟词的 接向法分类问述	■ 単語 (1) ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●	
	商品1	9 1 0.00%	0
	商品2	40 29 58.62%	2
	商品3	45 18 50.00%	1
	and the second s		

3. 查看商品诊断

这部分主要展示在某些维度下表现异常的商品,帮助您及时诊断问题商品、采取优化 措施提升商品的运营表现。在这部分,您可以进行如下操作:

- a. 选择您想查看的日期;
- b. 选择查看维度。目前系统提供五个维度对商品异常表现进行评估,每个维度都提供了优化建议。(之后会添加更多商品诊断指标,敬请期待~)
- c. 查看异常商品名单及指标值;
- d. 点击商品名称, 进入商品前台页面查看;
- e. 点击商品右侧的"编辑"按钮,直接进入到商品编辑界面,对商品进行优化。



<u></u>		步骤a			
68	2019-08-25 -				a. Cars
現		(f) 英道领车(3)	高途期出货率(0)高订单数	23時率 (1)	
1品诊断 步引	建义:在过去7天的销售额 提示:①使用我的广告,为	成上一个7天相比下降了50%及1 G人Shopee促制活动或提供促制	从上的产品 4%35以推广商品。② 添加更多图》	(16週時,让您的商品更具要引力	
	有品件编	20 BXd	時間間 (06/12-06/18)	want on Files	80
		商品1	\$ 495	\$ 99 + 80.00%	stati
	100	商品2	步骤 \$517	\$117 *77.7%	84
		商品3	\$ 872	\$ 218 + 75.00%	studi
	1.00	商品4	\$ 153	\$ 51 + 66.67%	मध

4. 查看销售 (銷售額)

作为卖家,最重要的数据指标是 GMV,即商店的销售额。因此,"我的数据"在"销售"标签下为您提供了销售数据更全面的分析和更清晰的展示。

1. 查看概述 (交易概況)

(1) 筛选时间范围

点击上方下拉菜单,选择您想查看的时间段。请注意,该页面展示的所有数据,均基于您 选择的时间段。

今日实时: 今天至11:00 🔹				と 汇出数据
售的概述				
访客数 🚯				
135 Vs 00:00-11:00 昨天: 26.17% ↑			访问	转化率(访问至下单) ① 0.00%
访客数 🗊	销售额 ①			
0	\$0		E ETSTM	
Vs 00:00-11:00 昨天: -100.00% 🔶	Vs 00:00-11:00 昨天: -100.00% 🔶			\$\$16年(府棚走)(1) 0.00%
访客数 ①	销售额 ③	每位买家的销售额 ①	×	
0	\$0	\$0		转化率 (访问至确定)
N- 00.00 11.00 PFT- 100.000	Vs 00:00-11:00 昨天: -100.00% 🕹	Vs 00:00-11:00 昨天: 15.72% 个		0.00*

(2) 查看销售概述(銷售概覽)

这部分展示了买家下单时不同阶段中相关核心指标和销售漏斗。它概述了商店的销售情况。按照顾客下单的流程,我们进行了下图的划分,每一个阶段都会对应到相应的数据指标,同时形成了销售漏斗,方便您查看转化率。



此处您可以查看如下信息:

- 1) 查看销售漏斗: 按照下单的三个阶段, 分为访问, 已下订单, 已确定订单 (面向货 到付款站点)/已付款订单。
- 2) 查看在所选时间范围内,每一阶段对应的关键指标:
 - a. 访问 (瀏覽數): 访客数
 - b. 已下订单 (全部訂單) : 访客数, 销售额
 - c. 已确定订单(面向货到付款站点)/ 已付款订单(可出貨訂單):访客数,

销售额,每位买家的销售额

3) *查看在所选时间范围内,不同阶段之间的转化率:*转化率是根据不重复访客数计算



- (3) 查看趋势指标(趨勢分析)
 - 1) 选择想要查看的趋势指标:您可以选择每个阶段下的指标,下方将显示该指标对应的趋势。这里可以选择多个指标,包括件数和订单。您最多可以选择 4 个指标。所有趋势指标的定义均可以通过点击箭头所指的图标进行查看,附录将提供详细的定义介绍。
 - 2) 查看趋势图: 所选指标的趋势将会在趋势图呈现。

趋势指标

访问:	() 访客教 ①				
已下订单:	· 访客数 ①	件数 🚯	订单 🗊	销售额 ①	1
	转化率(访问至下单)	D			U
已确定订单:	访春数 ①	件数 ①	☑ 订单 ⑥	✓ 销售额 🗊	
	每位买家的销售额 ①	转化率(访问至确	定) ① 🔽 转化率 (将确定) ①		
指标已选择: 4/4	£ .				
		•	访客 (访问) 🛛 😐 订单 (已确定订单	 销售额(已确定订单) 	● 转化率(将确
1					
					4

3) 查看某一时间点的详细数据:当您将鼠标停在趋势线上的某一时间点时,系统将显示详细数据。指标名称和相关指标数据会同时显示。





(3) 如何使用销售概述(案例详解)

案例1: 卖家A 使用销售概述监测各维度的转化率,并发现转化率(访问至下单)非常低。



数据观察:

转化率 (访问至下单) 非常低。

数据分析

此类型转化率低意味着访客不愿意在访问后下订单。

采取措施

卖家 A 可以采取以下措施鼓励访客下单:

- 1. 通过添加更多/更好的图片使列表更具吸引力。
- 2. 提供更清晰的产品信息描述。
- 3. 设定更具竞争力的价格。
- 4. 维护商品的好评率和店铺的评分。



案例 2: 卖家 B 使用销售概述监测各维度的转化率,并发现转化率(将确定)非常低

数据观察:

转化率 (将确定)非常低。

数据分析

此类型转化率低意味着访客在下订单后没有付款。

采取措施

卖家 B 可以采取以下措施鼓励访客最终付款:

- 1. 提高客服应答率。
- 2. 提供更多限时促销、优惠方式。

4.2 查看销售结构

1 总览

在我的数据》销售页面,您可以看到一个新增的模块"销售结构(销售组成)",包含如 下内容:

- · 分类结构 (分类组成)
- · 订单价格结构 (订单价格组成)
- · 买家结构 (买家组成)

您可以在下拉菜单中选择时间范围。您可以直接在线查看,也可以点击页面右上方"汇出数据"下载到表格中查看。所有指标都基于您已选择的时间段。

仪表板	商品	销售 🕬	行销 🔤			即时看板
概述 结构	New	□ 过去30天:	2019-10-23 - 2019-11-21 👻]		⇒ 汇出数据
		分类结构 🛛				
			0.04%	n		
				Shopee分类 女生衣著 	销售额 ①	销售额% ① 99.96%
			销售额 %	• 女生包包/精品	\$518	0.04%
			199.96%			
				查看详情 >		

(2) 分类结构 (分类组成)

此部分根据不同的分类和二级分类,对销售额进行划分。您可以看到每个分类的销售额和 占比(可细分至二级分类)。您可以根据此信息判断需要关注的分类。

a. 查看一级分类的销售额和占比

b. 点击"查看详情"或"隐藏详情",打开或者隐藏二级分类的信息,包含销售额, 占比,买家数和转化率。



分类结构 ◎ ∂			
0.0496			
	Shopee分类	销售额 ①	销售额%①
销售额 %	● 女生衣善	\$1,465,225	99.96%
	● 女生包包/精品	\$518	0.04%
/99.96%			
	り「隠藏洋橋~		
女生衣著 女生包包/精品			
销售额: \$1,465,225 销售额 %: 99.96%			
子分类	销售额 ① ↓ 销售额 % ① ↓	买家数 ①‡	转化率③:
大尺碼	\$870,786 59.42%	1,461	2.68%
多件式套装	\$177,052 12.08%	329	1.34%
洋裝	\$141,703 9.67%	325	1.90%

(3) 订单价格结构(订单价格组成)

此部分根据订单的价格区间,对销量进行划分。您可以查看不同价格区间的买家数量,买 家占比,销售额和转化率。您可以了解大多数买家愿意付款的价格区间,也可以根据转换 率确认重点关注的价格区间。

价格范围	买家数 ①	买家% ①	销售额 ①	转化率 ①
\$0-\$247	170	8.70%	\$34,457	0.459
\$247-\$647	1,137	58.22%	\$505,182	1.409
\$647-\$1,046	394	20.17%	\$329,236	0.509
超过 \$ 1 .046	319	16.33%	\$596.868	0.409

(4) 买家结构(买家组成)

此部分根据买家类型(新买家/旧买家),对销售额进行划分。您可以查看不同买家类型的买家数量,买家占比,销售额,销售额占比和转化率。您可以根据新老买家分布,采取不同策略维持店铺健康发展。



家结构 ①					
天家类型	买家数 ①	买家% ①	销售额 ①	销售额%③	转化率(
新买家	1,626	83.21%	\$1 <mark>,1</mark> 56,189	78.88%	1.949
现有买家	328	16.79%	\$309,554	21.12%	0.43%

5. 查看行销(行销活动)

在【行销】部分,此处您可以看到各种行销活动的相关数据,此部分还在不断完善,目前 已经涵盖如下活动:

- 折扣活动
- 套装优惠
- 关注礼
- 优惠券
- 在商店的限时选购

每一个活动面板点开以后,您都可以看到两部分内容:

- 关键指标: 在指定时间范围, 所有活动的数据, 选择指标可以生成趋势图表。
- 活动概述:每一次活动对应的具体数据。

关于此功能的详细介绍,请您进入卖家大学,点击对应的活动教程查看。

仪表板	商品	销售	行销 📟					即时看
折扣活动	_1[关键指标	[
关注礼	•	销售 ① \$1,494 Vs 00:00-19:0 昨天	⁰ 192.80% †	件数 ① 7 Vs 00:00-19:00 昨天 250.00% ↑	订单 ① 4 ^{Vs 00:00-19:00} 100.00%↑	买家数 ① 4 Vs 00:00-19:00 昨天 100.00% ↑	每位买家的销售额 \$373 Vs 00:00-19:00 昨 天	
		每个指标的图表					销售 • 件数 指标	示已选择 2 /4
				\square				
		00:00		06:00	12:00	18:00		00:00
	2	00:00	述	06:00	12:00	18:00	 · · ·	00:00
	2	00.00 折扣活动概 折扣名称	述	06:00 件数 ① \$	12:00	18:00 全部 买家数 ① \$	 ✓ 输入折扣名称 销售 ① \$ 每位买家的指 	00:00 Q
	2	00.00 折扣活动概 折扣落称 折扣流动	谜	06:00 件数 ① ‡ 3	12:00 订单①÷ 3	18:00 全部 买家数 ① ‡	 输入/m28称 销售 ① ÷ 每位买家的部 \$848 	00:00
	2	00:00 折扣活动機 折扣活动 将 页 商品	述	06:00 件数 ① ¢ 3 3 Sho	行单①≑ 3 pee All Rights Reserve	18:00 18:00 全部 买家数 ① ¢ 3 /ed 3	 输入折扣名称 输入折扣名称 销售 ① ÷ 每位买家的排 \$848 \$538 	00:00 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。

6. 常见问题

在商业分析中新增了"常见问题"模块,对一些常见问题做出解答,为卖家提供更好的指导。

*第一阶段暂时为固定内容, 接下来将会推出更多的多样性内容

S 首	页/商业分	☆析/賞	常见问题				roseroseshop.my	Û	Education Hub
仪表板	商品	销售	行销 🔤		常见问题				即时看板
• F	商业分析有 商业分析为统 — 分析趋 — 深入了 — 了解销 — 观察实时	9 什么好 象提供: 势并通过 解商品个 售指标并 时业绩。	处? 您商店的历史数据 别的数据并拟定销 提高您的销售。	鉴定分析。 售策略					
• 1 1	什么是商业 您可以参阅3	2分析指 文章于 <u>支</u>	标?如何了解更 家教学中心	多?					Ð
•	数据的更新 实时观察数据	行 频率如 居将每隔	何? 5秒更新。其他实时	國掘则在每个小时	讨内更新。其他	也数	效握则会在每日早上9点更新。		
• ? F	为什么我的 商业分析中的 括Shopee币	D销售数 的销售数 或Shope	额与我的收入数 额是成交总额(GM ed优惠券中所收到的	额不符? IV),即是买家支 创金额。	付的商品,包括	括	买家使用Shopee币或Shopee优惠券后的价格。我的收入显示您实际收到的金额,其中包		
	为什么转体	~率会高	干100%?						

结束语

以上就是对"我的数据"功能的介绍,相信您已经对这部分功能有所了解了,如果 有任何问题,可以联系您的客户经理进行咨询。

更多功能也在开发中,之后会陆续上线。同时为了更好地了解您的需求,我们设计了 以下问卷,收集您对这部分功能的优化建议,请您动动手花费 3-5 分钟时间填写问卷, 您

的宝贵意见将对我们进行功能优化具有重要帮助。

- 网页填写: <u>https://shopee.wjx.cn/jq/48980554.aspx</u>
- 扫描下方二维码填写:





附录:

1.各订单类型的相关指标定义

下单阶段(各阶 段的定义详见 2.1)	指标	定义
访问 (瀏覽數)	访客数	在所选时间范围内查看过商品详情页的不重复访客总数。 同一位用户对商品详情页的多次浏览将被计为 1 位不重 复 访客。访问记录来自网页端和手机端。
已下订单 (全部 訂單)	访客数	在所选时间范围内至少有一次下单记录的不重复买家总数。
	件数	在所选时间范围内下单的商品件数总和,包括未付款商品 件数。
	订单	在所选时间范围内买家下单总数(包含未付款的订单), 包括已取消或已退回的订单。
	销售额	买家在所选时间范围内下单的总金额,包括没有付款的订 单。
	转化率 (访问 至下单)	在所选时间段内下单的不重复买家数除以不重复访客总 数。
已确认订单(可 出貨訂單)-面 向支持货到付款 站点:印尼,台 湾,越南,菲律 宾,泰国。	访客数	在所选时间范围内已确认订单的不重复买家总数。
	件数	在所选时间范围内确认的商品件数和。
	订单	在所选时间范围内已确认的订单总数。
	销售额	在所选时间范围内已确认订单的总金额。



	每位买家的销 售额	已确认订单的总金额除以在所选时间范围内已确认订单的买家总数。
	转化率 (访问	在所选时间范围内确认订单的不重复买家数除以不重复访
	转化率 (下单	已确认订单的不重复买家数除以在所选时间范围内下单的
	至确定)	不重复访客总数。
已付款订單)-面 向非货到付款站 点:新加坡,马来 西亚	访客数	在所选时间范围内至少完成一次付款订单的不重复买家总
		数。
	件数	在所选时间范围内支付的产品件数总和。
	订单	在所选时间范围内付款订单总数,包括已取消或退回的订
		单。
	销售额	在所选时间范围内支付订单的总金额。已支付订单等于买
		家实际支付金额,包括运费和折扣,[LT3] 不包括平台补
		贴和平台或卖家优惠券
	每位买家的销	在所选时间范围内已付款订单的总金额除以已付款订单的
	售额	────────────────────────────────────
	转化率 (访问	在所选时间范围内已支付订单的不重复买家数除以不重复
	至支付)	访客总数。
	转化率 (下单	已付款订单的不重复买家数除以在所选时间范围内下单的
	至支付)	买家数量。