



## 商业分析卖家使用指南 (我的数据更名)

**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“**我的商业分析**”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

## 目录

<a href="#">更新日志</a>	<a href="#">2</a>
<a href="#">目录</a>	<a href="#">2</a>
1. <a href="#">进入“商业分析”详情页面</a>	<a href="#">3</a>
2. <a href="#">查看仪表盘（數據總覽）</a>	<a href="#">6</a>
1. <a href="#">筛选订单类型和时间范围</a>	<a href="#">6</a>
2. <a href="#">查看关键指标</a>	<a href="#">8</a>
3. <a href="#">查看买家的概述（買家分析）</a>	<a href="#">9</a>
4. <a href="#">查看商品排名</a>	<a href="#">10</a>
5. <a href="#">查看分类排名</a>	<a href="#">10</a>
3. <a href="#">查看商品</a>	<a href="#">11</a>
1. <a href="#">查看概述（商品概況）</a>	<a href="#">11</a>
1. <a href="#">筛选时间范围</a>	<a href="#">11</a>
2. <a href="#">查看商品的概述（商品指標）</a>	<a href="#">12</a>
3. <a href="#">查看趋势指标（趨勢分析）</a>	<a href="#">12</a>
4. <a href="#">查看商品排名</a>	<a href="#">13</a>
2. <a href="#">查看表现（商品表現）</a>	<a href="#">14</a>

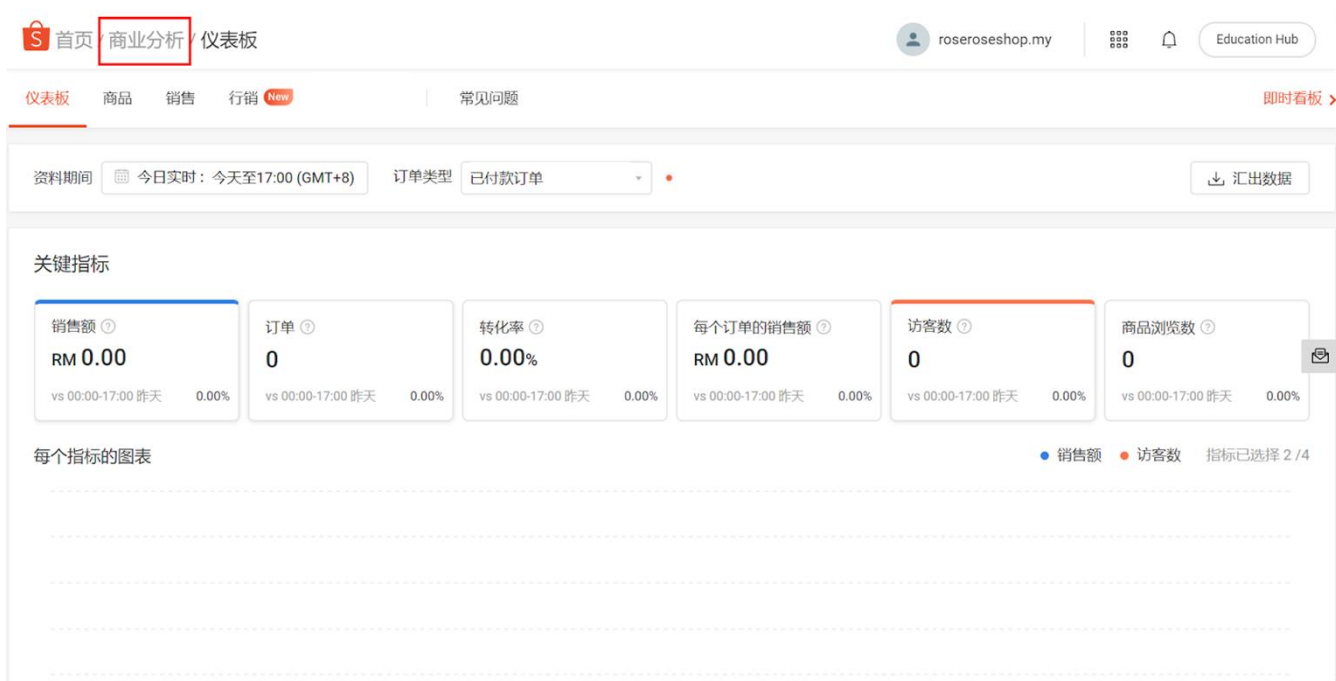
---

3.3 <a href="#">查看商品诊断</a>	15
4. <a href="#">查看销售 (銷售額)</a>	16
1. <a href="#">查看概述 (交易概況)</a>	16
1. <a href="#">筛选时间范围</a>	16
2. <a href="#">查看销售概述 (銷售概覽)</a>	17
3. <a href="#">查看趋势指标 (趨勢分析)</a>	18
(3) <a href="#">如何使用销售概述 (案例详解)</a>	19
1. <a href="#">查看销售结构</a>	21
1. <a href="#">总览</a>	21
2. <a href="#">分类结构 (分类组成)</a>	21
3. <a href="#">订单价格结构 (订单价格组成)</a>	22
4. <a href="#">买家结构 (买家组成)</a>	22
5. <a href="#">查看行销 (行销活动)</a>	23
6. <a href="#">常见问题模块</a>	24
<a href="#">结束语</a>	25
<a href="#">附录:</a>	25
1. <a href="#">各订单类型的相关指标定义</a>	

# 1. 进入“商业分析（我的数据）”详情页面

## 注意：

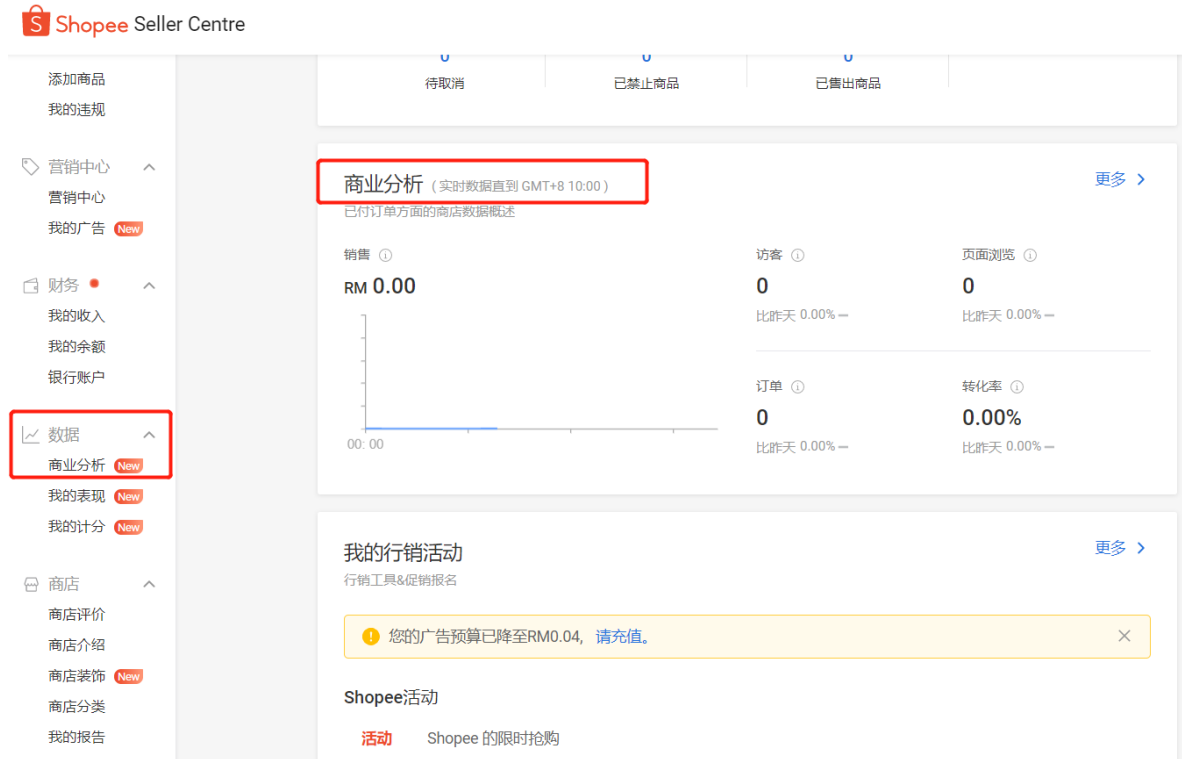
为了使此模块更适合更多功能，我的数据已重新命名为商业分析，我的数据下方所有的子模块也将更改。



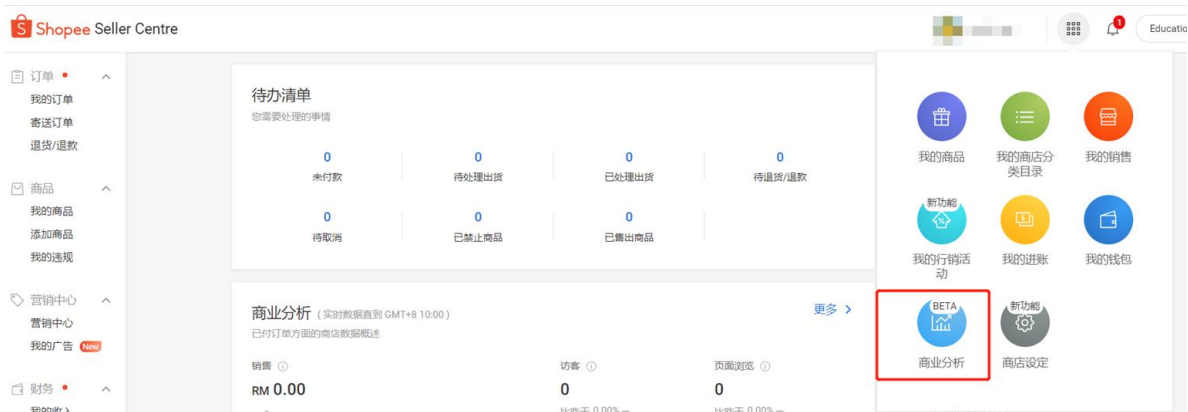
**入口一：** 登陆卖家中心，首页中上方展示了“商业分析”部分关键指标，点击“更多”可进入详情页面。



**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。

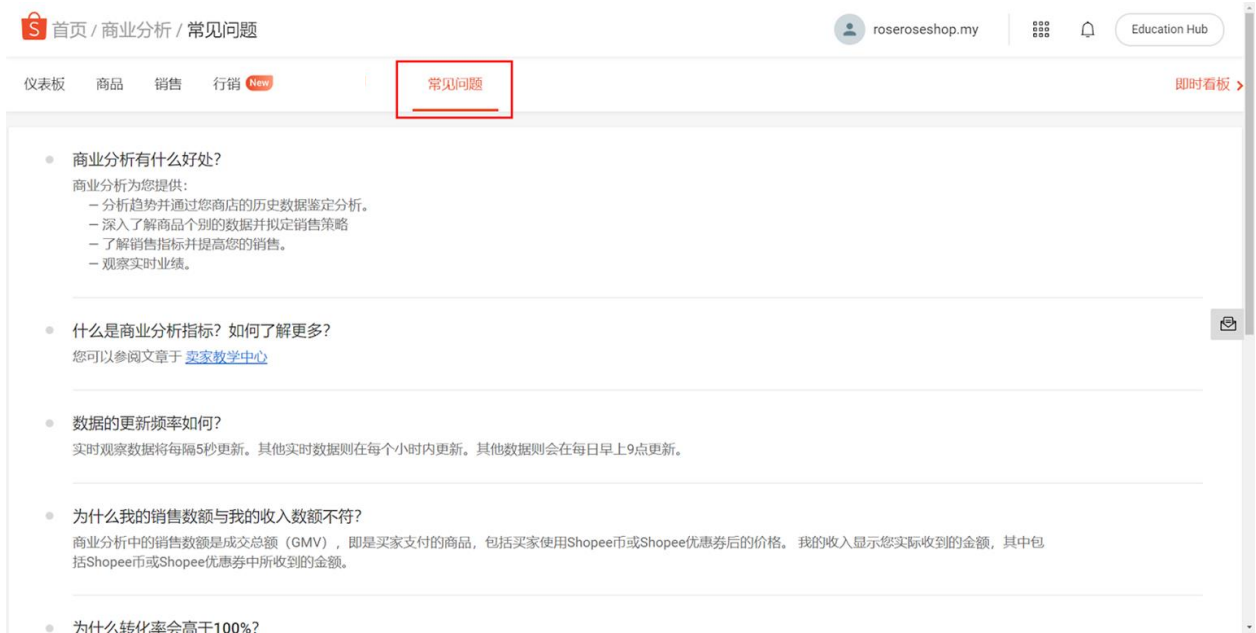


**入口三:** 鼠标移至右上角九个小点处, 在出现的下拉菜单中, 点击“商业分析 (我的数据)”进入详情页。



# 固定模块介绍：

## 仪表盘、商品、销售、行销、常见问题（新增）



## 2. 查看仪表盘（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“仪表盘”（繁体中文版中“仪表盘”名称显示为“**數據總覽**”），“商品”，“销售”和“行销”，您可以在其中的

“仪表盘”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“仪表盘”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。



- **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）：
  - **已下订单 (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）；
  - **已付款订单 (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）；
  - **已确认订单 (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

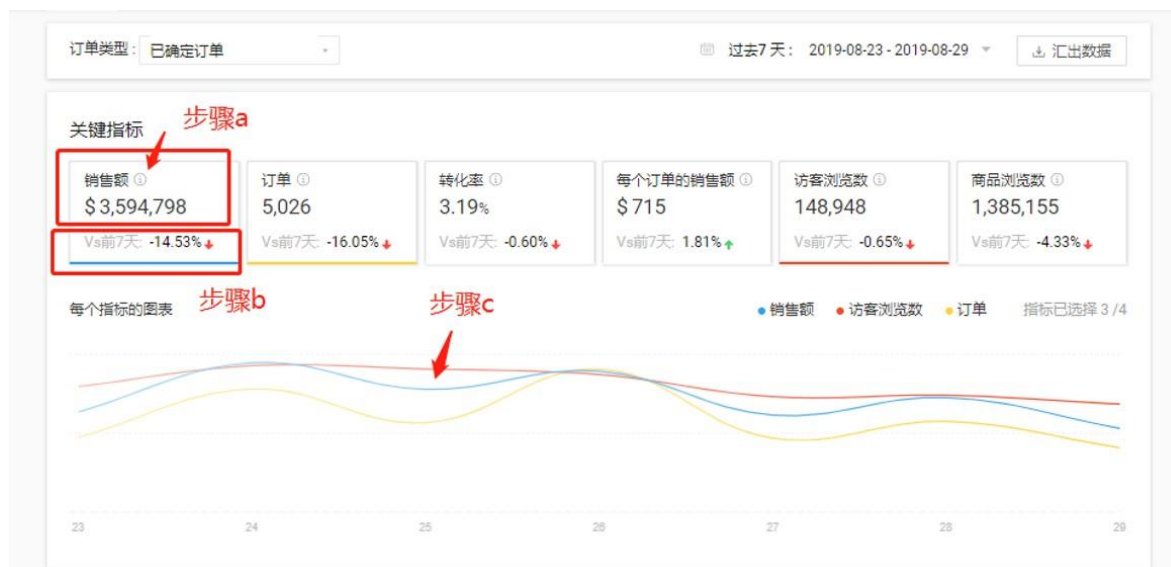


## 2. 查看关键指标

这部分展示了店铺的几个关键指标，您可以进行如下操作：

- 查看每个指标的具体含义和数值；
- 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；
- 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。



### 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：

- 查看每一指标的具体含义和数值；
- 从环形图中查看新买家和现有买家的占比；
- 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：

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

The screenshot shows the '商品排名' (Product Ranking) section. At the top, there is a dropdown menu for sub-categories, currently set to '女生衣著 / 外套' (Women's Clothing / Outerwear), with a red box and arrow labeled '步骤a' (Step a) pointing to it. Below the dropdown are four sorting options: '销售额' (Sales Volume), '依件数' (By Quantity), '依页面浏览数' (By Page Views), and '转化率' (Conversion Rate). The '销售额' option is selected and highlighted with a red box and arrow labeled '步骤b' (Step b). Below the sorting options is a table with five columns: '排名' (Ranking), '商品' (Product), and '销售额' (Sales Volume). The table lists five products, each with a red box around its name and a red arrow labeled '步骤d' (Step d) pointing to it. The sales volume for each product is listed in the rightmost column, with a red box and arrow labeled '步骤c' (Step c) pointing to the entire sales volume column.

排名	商品	销售额
1	商品1	\$ 173,630
2	商品2	\$ 56,359
3	商品3	\$ 55,076
4	商品4	\$ 53,760
5	商品5	\$ 35,047

### 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 <sup>①</sup>

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

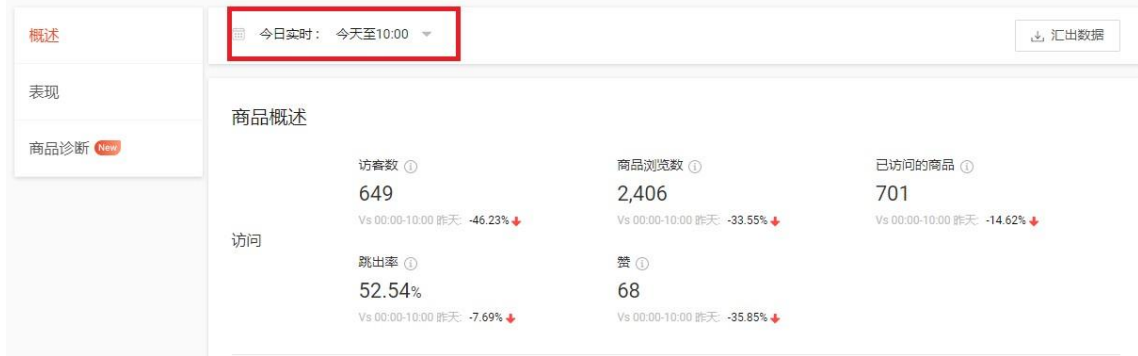
将“商业分析（我的数据）”板块上方标签切换至“商品”，即可查看概述、表现及商品诊断三个维度的数据，帮助您了解商品维度的表现。您可以直接在线查看数据，也可以点击页面右上方“汇出数据”下载到表格中查看。对于每个指标的含义，您可点击指标右侧图标进行查看。

#### 1. 查看概述（商品概况）

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

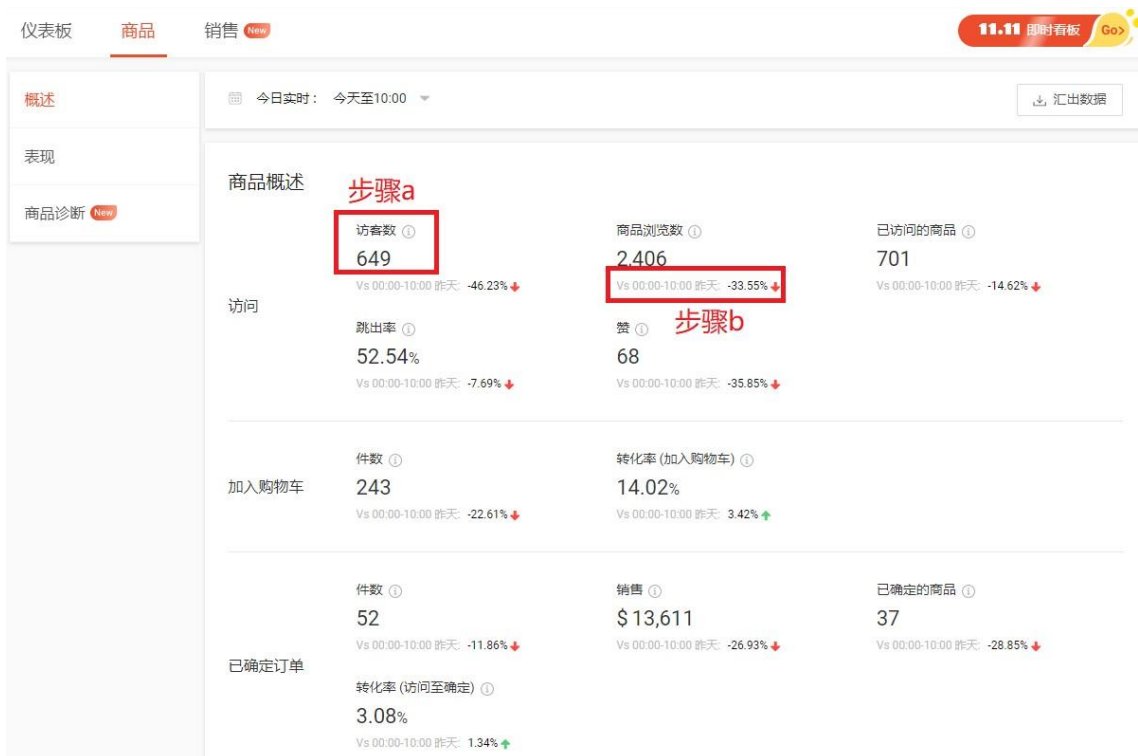
点击上方下拉菜单，选择您想查看的时间段。请注意，该页面展示的所有数据，均基于您选择的时间段。



## 2 查看商品的概述 (商品指标)

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：

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



## 3 查看趋势指标 (趋势分析)

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：

- 卖家可以选择流量、保持和转化相关的任意 1-4 个指标；

## b. 查看这些指标在所选时间段内的



## 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：

- 选择您想查看的排序维度；
- 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；
- 点击商品名称进入前台页面；
- 点击“详情”进入“表现”页面，查看所有商品的指标数据。

商品排名 (前10名)

步骤a

步骤d

详情 >>

依访客 ① 依页面浏览量 ① 销售额 (已付款订单) ① 依件数 (已下订单) ① 依转化率 (已下订单) ① 依件数 (加入购物车) ①

排名	商品	访客次数	比例 ①	指标 ①
1	商品1	47	19.92%	-14.55% ↓
2	商品2	33	13.98%	43.48% ↑
3	商品3	24	10.17%	-7.69% ↓
4	商品4	21	8.90%	61.54% ↑
5	商品5	11	4.66%	-35.29% ↓
6	商品6	9	3.81%	80.00% ↑
7	商品7	7	2.97%	-12.50% ↓
8	商品8	6	2.54%	-14.29% ↓
9	商品9	6	2.54%	100.00% ↑
10	商品10	5	2.12%	+∞ ↑

步骤b

步骤c

## 2. 查看表现 (商品表现)

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：

- 选择您想查看的时间段；
- 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；
- 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
- 按照任一维度对筛选商品进行排序。

**步骤a**

今日实时: 今天至14:00

**商品表现**

**步骤b**

勾选:  商品浏览量  访客浏览量  跳出率  赞

转化率(加入购物车)  访客(加入购物车)  件数(加入购物车)  每位买家3:销售额

转化率(已下单)  访客(已下单)  已下单商品件数  销售(已下单)

转化率(已确定订单)  访客(已确定订单)  件数(已确定订单)  销售额(已确定订单)

转化率(已付款订单)  访客(已付款)  已付款的件数  销售(已付款)

转化率(将确定)  每1000位访客的已下订单  每1000位访客的已确定订单  每1000位访客的已付款订单

目标已选择: 5/10

**步骤c**

按Shopee分类筛选

按Shopee分类筛选

按类目分类筛选

**选择升降序**

全部分类

**步骤d**

搜索商品

商品浏览量	访客浏览量	跳出率	赞	
商品1	9	1	0.00%	0
商品2	40	29	58.62%	2
商品3	45	18	50.00%	1

### 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：

- 选择您想查看的日期；
- 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~）
- 查看异常商品名单及指标值；
- 点击商品名称，进入商品前台页面查看；
- 点击商品右侧的“编辑”按钮，直接进入商品编辑界面，对商品进行优化。





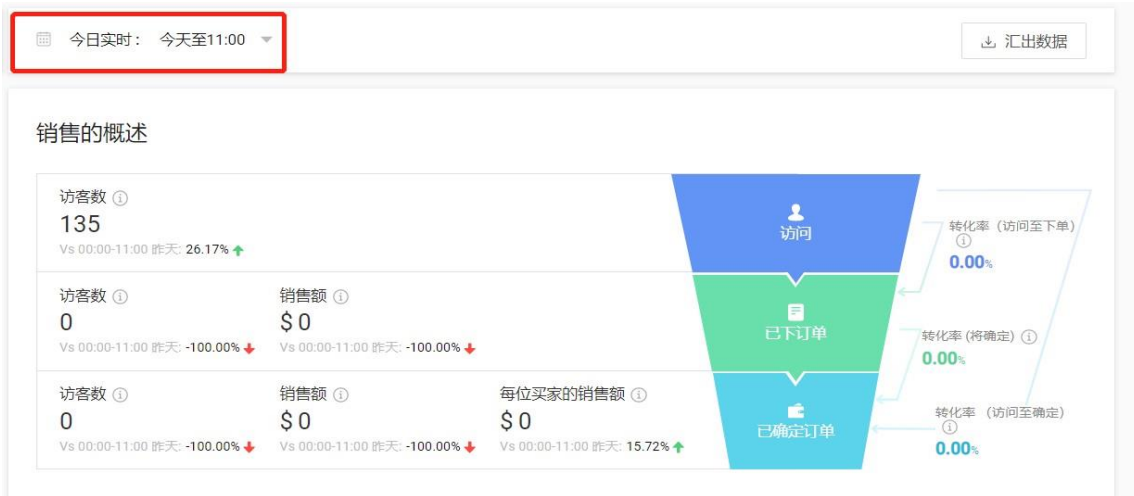
## 4. 查看销售 (銷售額)

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。



## (2) 查看销售概述 (销售概覽)

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的。

销售的概述



(3) **查看趋势指标 (趋势分析)**

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

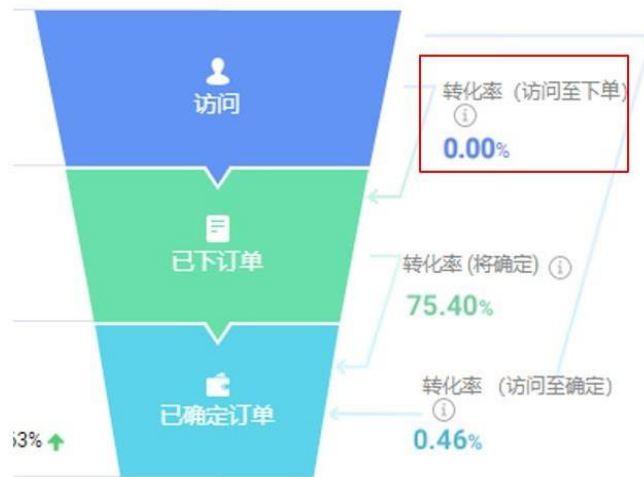


3) **查看某一时点的详细数据：**当您鼠标停在趋势线上的某一时点时，系统将显示详细数据。指标名称和相关指标数据会同时显示。



### (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）

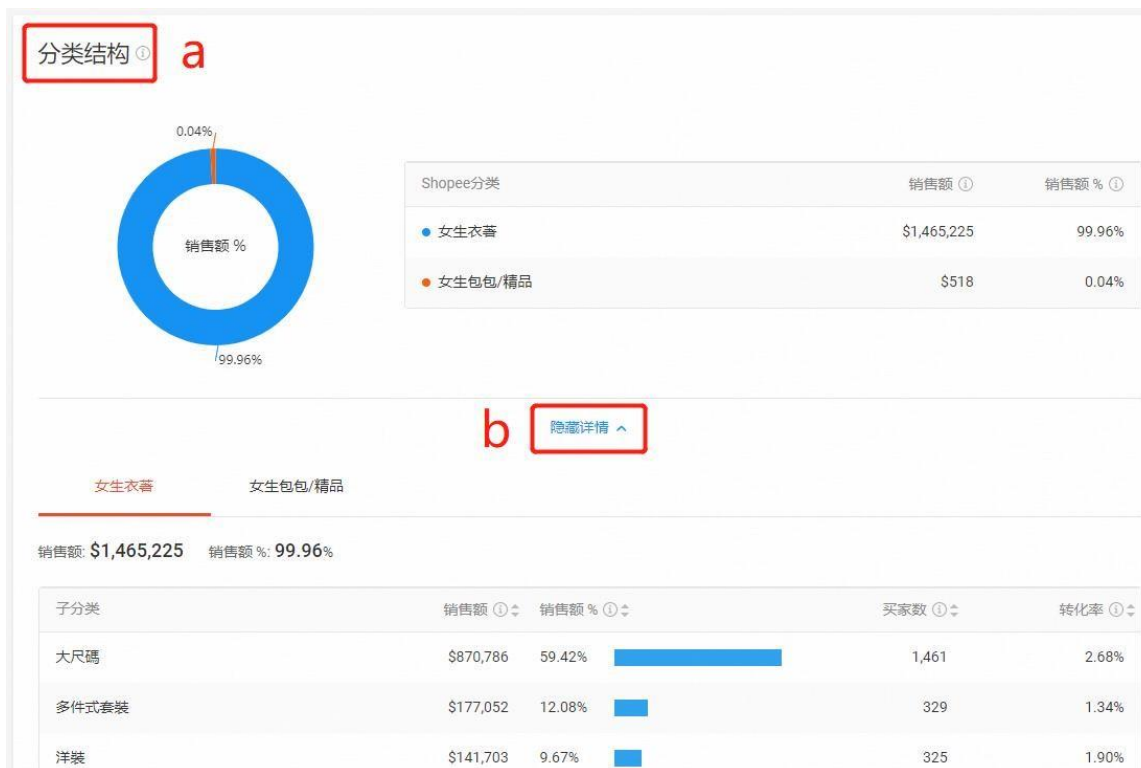
您可以在下拉菜单中选择时间范围。您可以直接在线查看，也可以点击页面右上方“导出数据”下载到表格中查看。所有指标都基于您已选择的时间段。



### (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。



### (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，也可以根据转化率确认重点关注的价格区间。



### (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。

**买家结构**

买家类型	买家数	买家%	销售额	销售额%	转化率
新买家	1,626	83.21%	\$1,156,189	78.88%	1.94%
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** New
即时看板 >

折扣活动

套装优惠 New

关注礼 New

**1 关键指标**

销售 \$1,494 <small>Vs 00:00-19:00 昨天: 192.80% ↑</small>	件数 7 <small>Vs 00:00-19:00 昨天: 250.00% ↑</small>	订单 4 <small>Vs 00:00-19:00 昨天: 100.00% ↑</small>	买家数 4 <small>Vs 00:00-19:00 昨天: 100.00% ↑</small>	每位买家的销售额 \$373 <small>Vs 00:00-19:00 昨天: 46.40% ↑</small>
--	--	--	---	---

每个指标的图表 ● 销售 ● 件数 指标已选择 2/4

**2 折扣活动概述**

全部

折扣名称	件数	订单	买家数	销售	每位买家的销售额
折扣活动	3	3	3	\$848	\$283
特賣商品	Shopee All Rights Reserved			\$538	\$179
折扣活动	1	1	1	\$109	\$109



## 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

首页 / 商业分析 / 常见问题

roseroseshop.my

Education Hub

仪表盘 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。
  - 深入了解商品个别的数据并拟定销售策略
  - 了解销售指标并提高您的销售。
  - 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 [卖家教学中心](#)
- 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。
- 为什么转化率会高于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：<https://shopee.wjx.cn/jq/48980554.aspx>
- 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 (访问至下单)	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客总数。
	转化率 (下单至确定)	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不重复访客总数。
已付款订单 (已付款订单) - 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
	每位买家的销售额	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买家总数。
	转化率 (访问至支付)	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访客总数。
	转化率 (下单至支付)	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买家数量。