











6.6劲爆大促销 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	47,332,803	#1	#1
2  Lazada	14,777,068	#2	#2
3  PG Mail	7,086,333	#13	n/a
4  Zalora	1,128,609	#3	#5
5  eBay	683,086	#7	#7
6  GoShop	564,710	#4	#3
7  Lelong	530,387	#14	#10
8  Sephora	275,371	#6	#6
9  Wowshop	262,705	#5	#4
10  Applecrumby	237,900	n/a	n/a



> 8000万

下载数量



> 1,000,000

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年第四季度的电子商务地图

期待已久的**6.6劲爆大促销**在这里

14天的

6.6活动

五月

周一	周二	周三	周四	周五	周六	周日
31					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

六月

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6.6劲爆大促销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

- 通过完成Shopee的绩效目标, 实现良好的账户健康状态
- 美化店面
- 关注竞争对手的出价, 以提供特别的促销活动
- 让您的商品脱颖而出
- 准备充足的库存并准确更新

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
- 通过商店游戏分发优惠券
- 利用组合折扣来吸引买家对商品的关注
- 吸引新买家

3. 冲击目标的营销策略

发展独一无二的品牌效应

- 提高对正确目标的认识
- 找出营销隐患, 提供最佳服务
- 做好品牌宣传, 增加商品价值
- 与买家建立关系网



Shopee

战略行动计划

获得良好表现



6.6 销售战略运营计划 (1/2)

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



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。

账户健康状态



保持良好的账户健康状态，为买家提供优质的客户服务。

商业分析



通过商业分析了解商店的实时表现，并分析您的商店表现以获得更高的销售额。

6.6 销售战略运营计划 (2/2)

一个战略性的营销计划将帮助您更有准备、更有信心达到甚至超过您的销售和营销目标。利用卖家功能做好销售准备，以确保您的业务顺利运行。

销售辅导*



帮助您了解商品需求在哪些领域有所增长并发现新的商机

商品质量检测器*



帮助您避免因违反上架规范而造成的扣分，以此提高商品质量并吸引更多的买家。

我的库存*



轻松管理和监控商店库存，以保证库存充足

上市优化

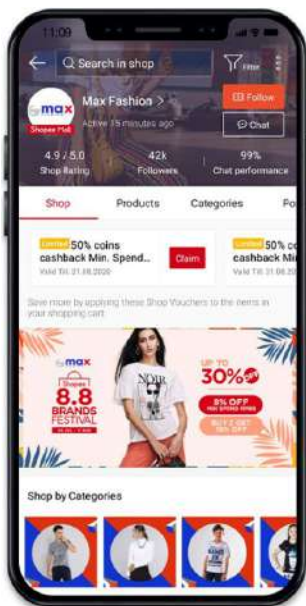


商家信息优化工具可帮助您识别要改进的商品，以确保您的商品对购物者具有吸引力。

*仅对部分卖家开放

1 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



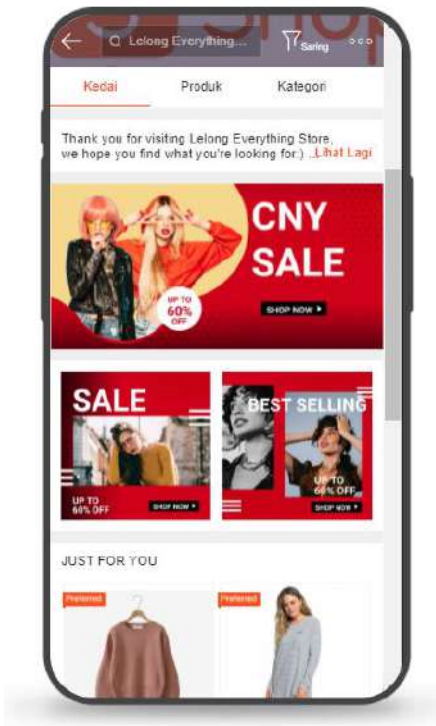
分类展示



自定横幅



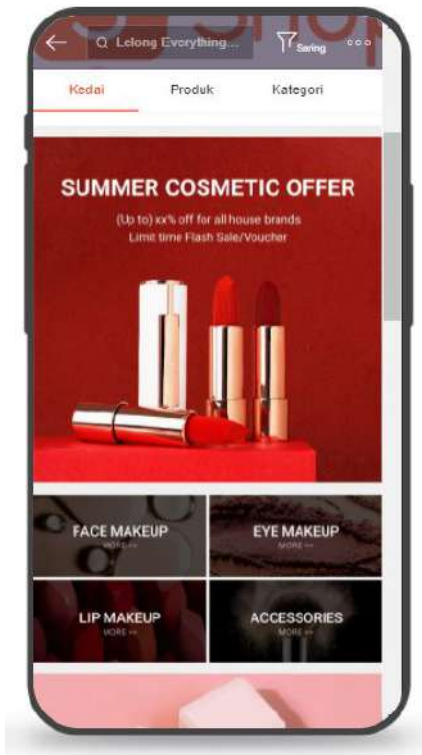
1 我们在商店装饰中拥有什么？



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。

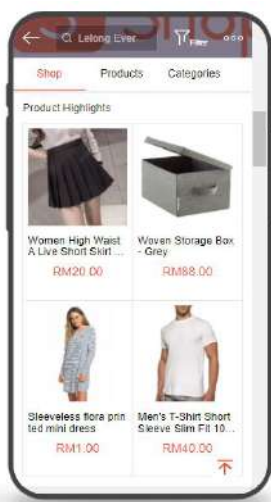
商店装饰工具的主要功能

商店装饰工具将帮助您设计最出色的商品和商店页面。

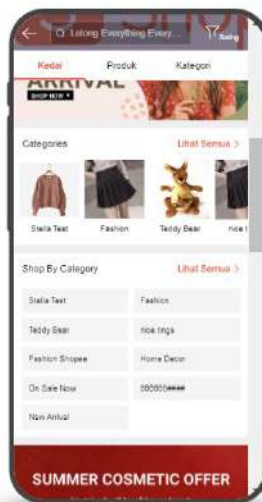
视觉形象



商品



分类



促销



提示: 如何装饰您的商店

选择“横幅创建器”后:

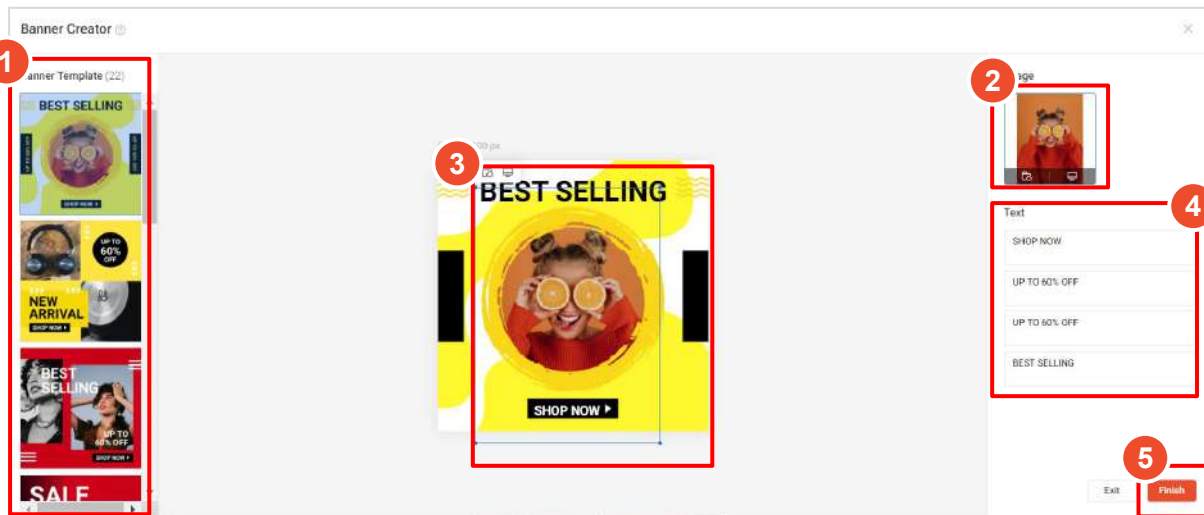
第1步: 选择要自定义的横幅模板。

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：

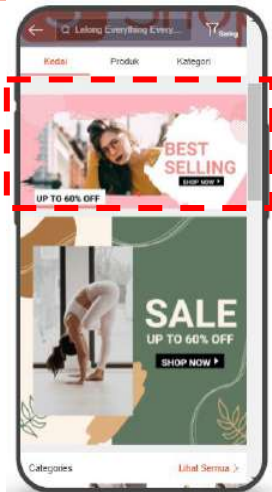
- 1. 滑动式图片**
 展示多个促销活动、最畅销商品或类目。
- 2. 两张图片**
 在一个镜头中添加2张图片，并超链接至商品详细页面或店内类目。
- 3. 一张图片**
 展示您的促销活动或商品。
- 4. 多个可点击范围**
 在图片上选择一块区域，并超链接至一个新页面。
- 5. 视频**
 上传一个有关品牌或商品的视频来吸引买家。



视觉形象

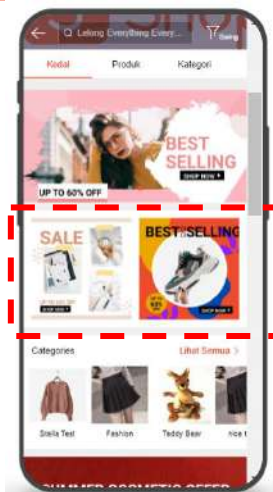
买方组件视角：

滑动式图片



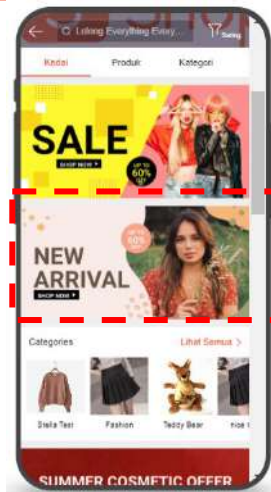
轮播可让您轮番显示多达6张图像，每个模板只有一个组件。

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

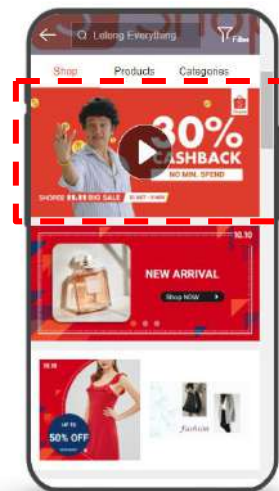
买方组件视角：

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：

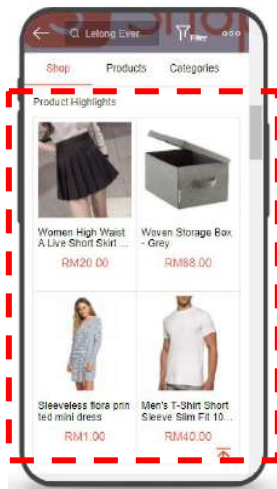
- 1. 商品亮点**
展示4件新商品或最畅销商品，吸引买家注意。
- 2. 商品-按分类**
展示您的热门商品。Shopee建议您从最受欢迎的类目中选择商品。
- 3. 热门商品**
在商店主页上展示9件最畅销商品。
- 4. 新商品**
系统会在商店主页自动展示新上架的商品。



商品

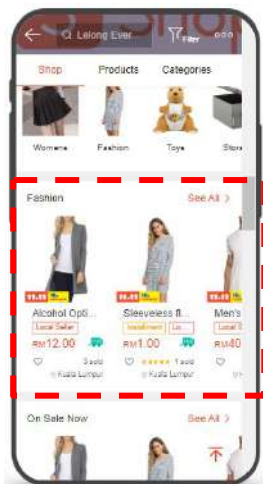
买方组件视角：

产品亮点



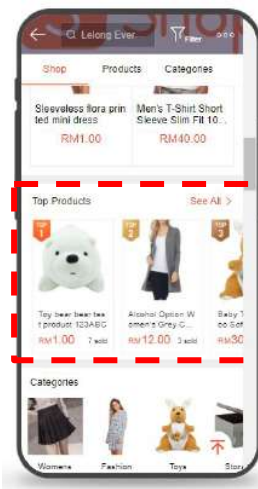
每次必须添加一组4种产品。可以自动添加此组件中的产品。

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查看您的产品。

新品/顶级产品

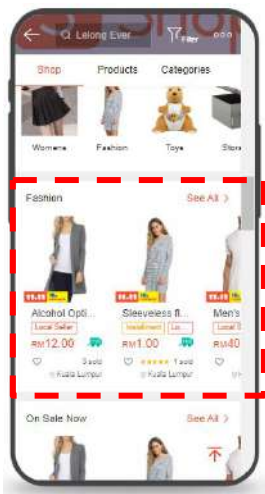


此组件在您的商店首页上最多展示9种畅销/新产品。

商品

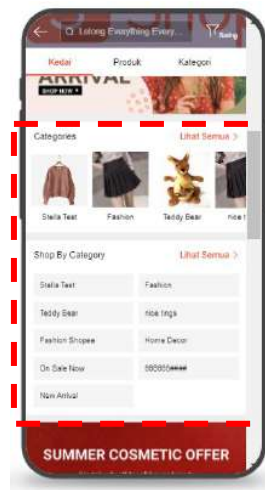
买方组件视角：

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查看您的产品。

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

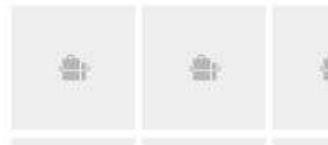
视觉形象 ▼

商品 ▼

分类 ▼

促销 ▲

促销商品 ? 0/5



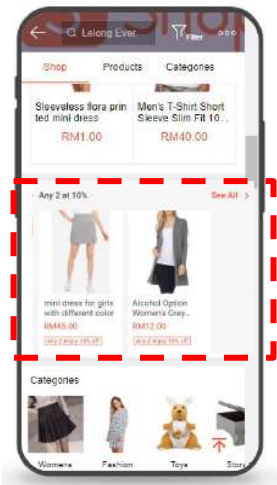
热门促销 ? 0/1



促销

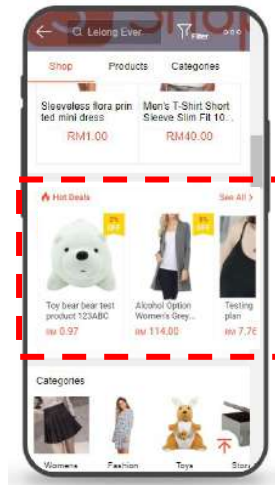
买方组件视角：

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

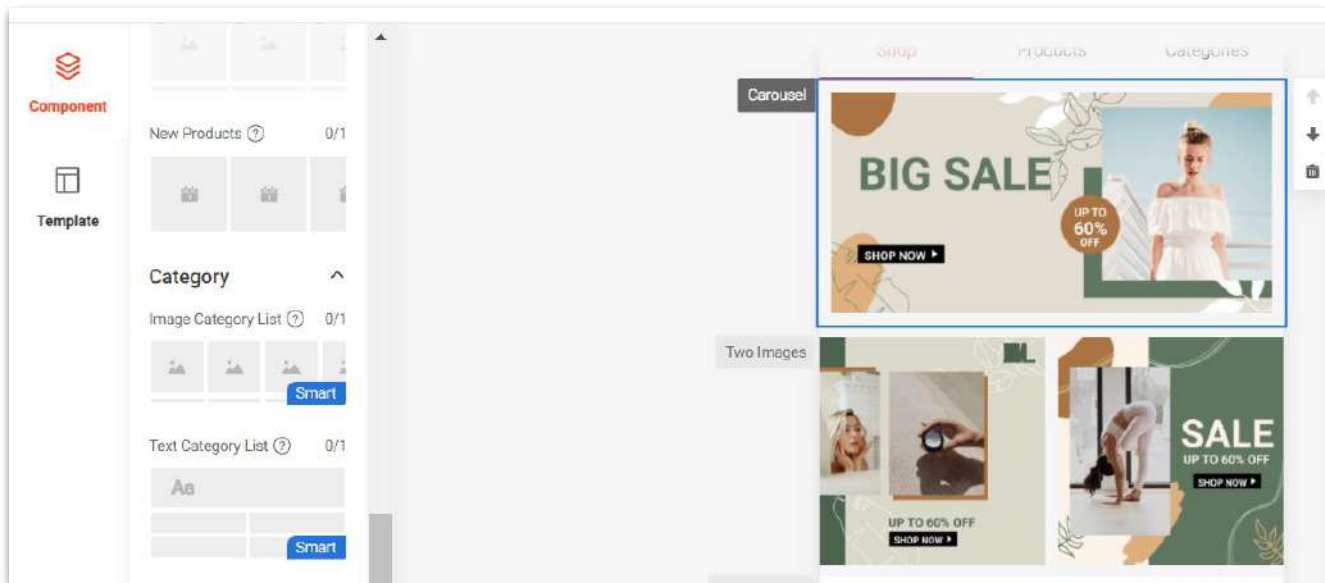
热门促销



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。

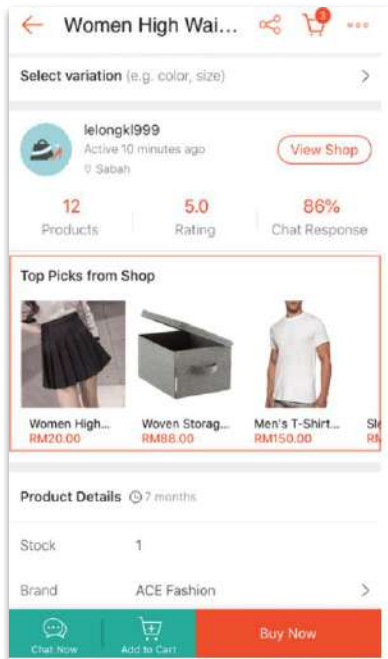


- 1 选择智能模式意味着直接添加它，并让我们的系统向购物者显示个性化的建议。
- 2 手动模式使您可以编辑组件并专门选择要显示的内容。

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。

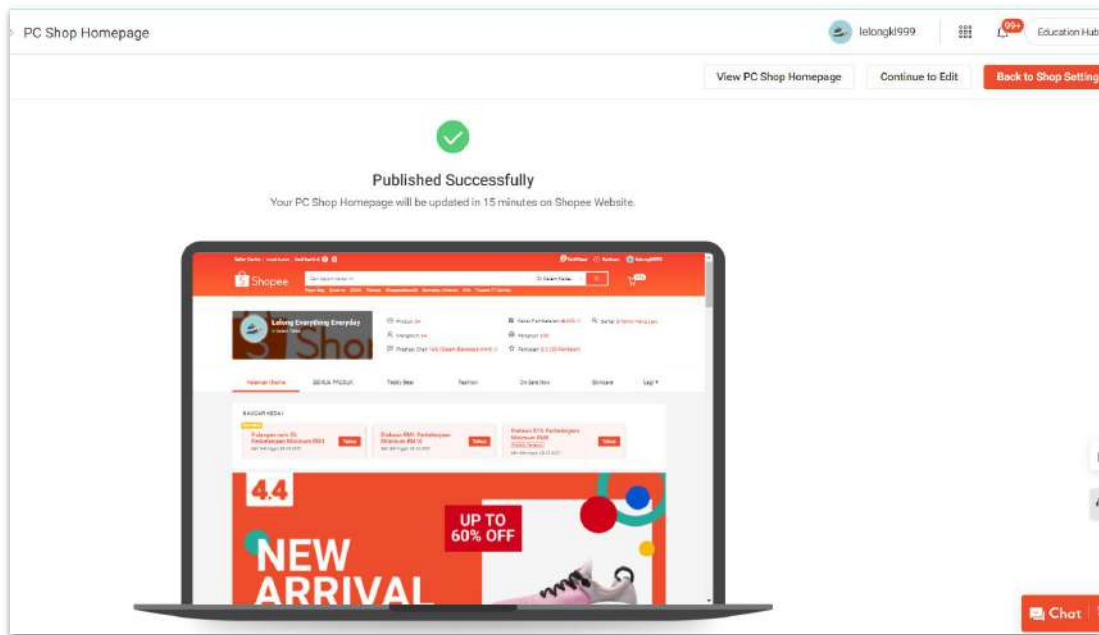
3 如果要清除多余的库存：

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](#)



2 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。

这能帮助您发现有待改进的问题，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，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，争取高评分。

更多信息

[账户健康状态](#)



账户健康状态

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 (1/2)

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 (2020-10-05 帐户健康状态评分为 2 分, 低于 3 分, 需改进。)

您的帐户健康状态需改进。在过去的4周中, 您获得一些扣分。通过改善您的表现, 避免商家与买家纠纷, 提升您的帐户健康状态。

我的计分 (2020-10-05 至 2021-01-03) [更多 >](#)

本季计分 ① **目前处分** ②

2 分 比上月 1	订单未完成率	2分
	逾期出货率	0分
	违反上架规范	0分
	其他	0分
	总计	2分

您当前目前没有处分。

待改进问题 [更多 >](#)

您现在可以改善2个问题。

有问题商品	逾期订单
2	0

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 (2/2)

关于计分表现, 您需要关注以下3个重点领域:



我的计分

本季计分 (2020-10-05至2021-01-03)

2分
比上周 1

订单未完成率	2分
逾期出货率	0分
违反上架规范	0分
其他	0分

10月5日 10月19日 11月2日 11月16日

2020-10-05 - 2021-01-03 全部违规类型

日期	编号	违反类型	计分	操作
2020-11-16	248297200899767740	订单未完成率过高	1分	查看详情
2020-10-19	238149811514113878	订单未完成率过高	1分	查看详情

2 计分 3 处分 4 查看详情

- 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

2.待改进的问题

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。

帐户健康状态

需改进 (您的部分帐户健康优化指标低于平台设定的标准。)

您的帐户健康状态需改进。在过去的4周内，您获得一些扣分。通过改善您的表现以赚取卖家与买家的积极反馈。

我的计分 (2020-10-05 至 2021-01-03)

本季计分 ① 目前处分

2分 比上周↑	订单转化率 2分	您目前没有处分。
	逾期发货率 0分	
	违反上架规范 0分	
	其他 0分	

1 待改进问题

您现在可以改善2个问题。



<p>有问题商品 2</p> <p>该商品及有问题商品违反上架规范/限制扣1分。</p>	<p>逾期订单 0</p> <p>逾期订单将被计入逾期发货率扣1分。</p>
--	--

2 [更多 >](#)

待改进问题

有问题商品 2 逾期订单 0 **3**

还有2个商品问题有待改进。

商品	状态	原因	行动
 AJ4 Cool Grey 2019 篮球鞋 主商品货号: [redacted]	已被禁止	广告/垃圾商品	4 立即编辑
 Men's Sport Shock Rash Guard Short Pants Grappling goalkeeper Padded shorts 主商品货号: SP1019	已被禁止	广告/垃圾商品	立即编辑

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 (1/2)




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



1 违反上架规范 


指标	我的商店	目标	上期	计分	操作
严重违规商品 	0	0	-	0分	5 查看详情
预购商品的% 	10.00%	≤10.00%	9.68%	-	查看详情
预购商品的天数%超过目标 	25	≤6	30	-	查看详情
违反其他上架规范 	0	0	-	-	查看详情


2 订单完成率 

指标	我的商店	目标	上期	计分	操作
订单未完成率 	-	<10.00%	100.00%	2分	查看详情
逾期出货率 	-	<15.00%	-	0分	查看详情
准备时间 	-	<2.00天	-	-	查看详情

3 客服 

指标	我的商店	目标	上期	计分	操作
聊天回应 	10.00%	≥70.00%	16.67%	-	查看详情
响应速度 	1天以内	<1.00天	1天以内	-	查看详情

4 买家满意度 

指标	我的商店	目标	上期	计分	操作
买家综合评价 	-	≥4.50/5	-	-	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 (2/2)

在**指标**详情页面，您可以查看以下信息：

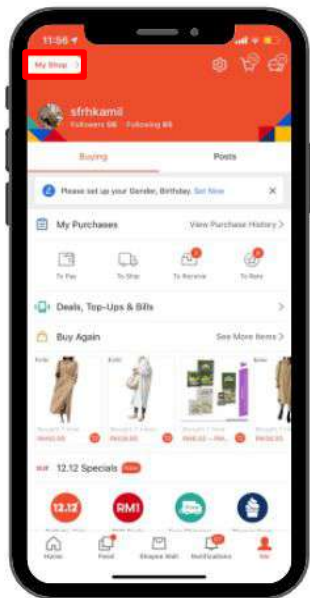


- ① **我的商店**
您在当前和过去一周的运营表现，以及您应该达到的目标。
- ② **计分**
您目前得到的总计分。
- ③ **各指标下的分布图/趋势图**
分布图——显示各项指标下的计分个数；
趋势图——显示一段时间内各项指标的趋势。
- ④ **时段**
您可以选择按**天**或按**周**来筛选数据。
- ⑤ **相关商品**
您可以在页面下方查看该指标下的相关商品。
- ⑥ **查看详情**
了解每件商品或者每个订单的更多信息。

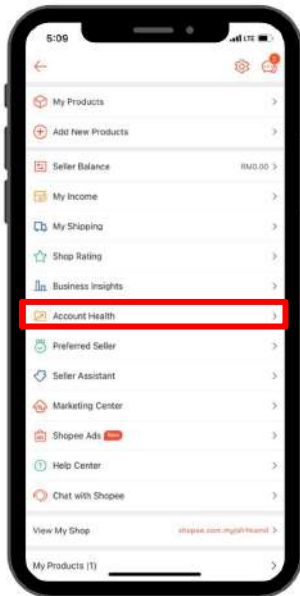
4. 中的帐户健康状况Shopee App

通过3个简单的步骤即可通过Shopee App访问帐户健康状况。

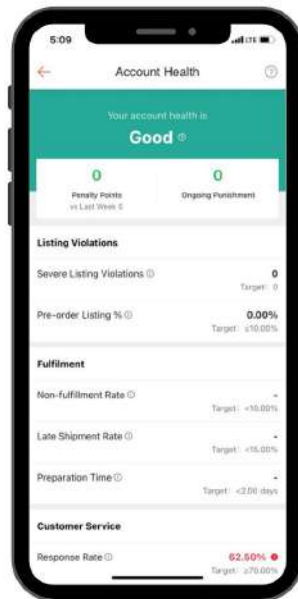
第1步
点击
我的店铺



第2步
点击
账户健康



第3步
查看您的账户健康



3 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。

商品排名 更多 >			
销售额 ① 依件数 ② 依页面浏览数 ③ 转化率 ④ 全部分类			
排名	商品	销售额	
1	 16 SCARLET ROUGE 诱人蔷薇红 RM0.10	RM0.30	

发现推广商品和品牌的機會

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。

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

更多信息

[业务见解概述](#)



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。



- 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。

更多信息

[产品标签](#)

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。

更多信息

产品标签

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。



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



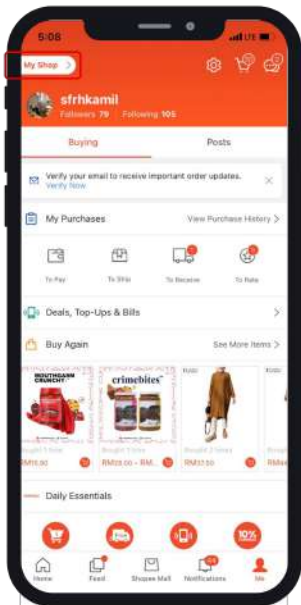
在营销活动期间，当商品需求增加时，能够立即做出改变是至关重要的。

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。

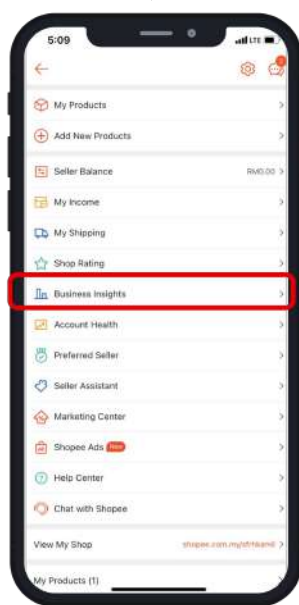
Shopee App中的业务洞察力

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

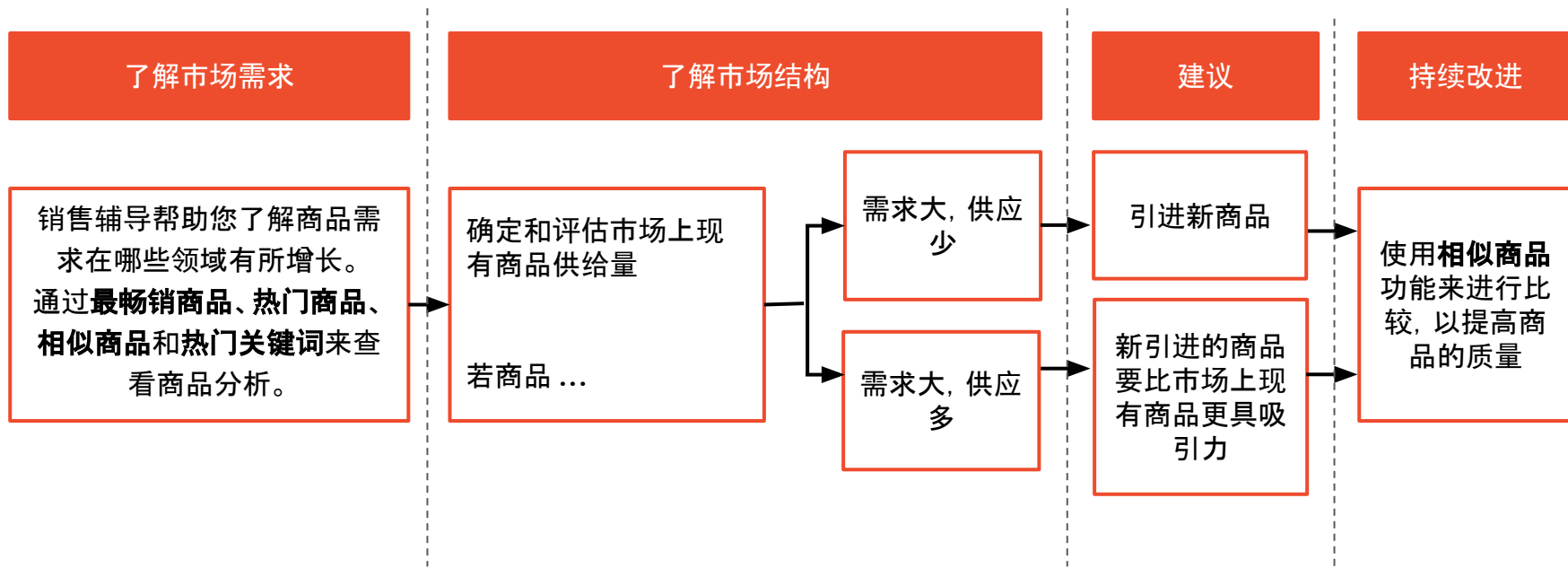


第3步
点击
表现



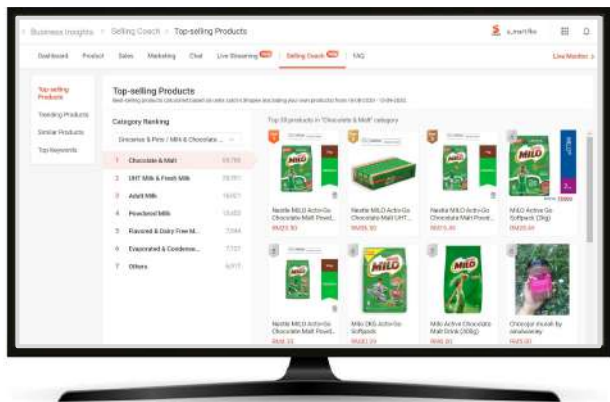
4 销售辅导

销售辅导是商业分析中新增的功能, 可以为您提供有关商品策略的个性化建议和分析, 这有助于发现新的商机。销售辅导将帮助您:



销售辅导的主要功能

销售辅导有以下4个主要功能：



1 畅销商品

2 热门商品

3 相似商品

4 热门关键词

更多信息

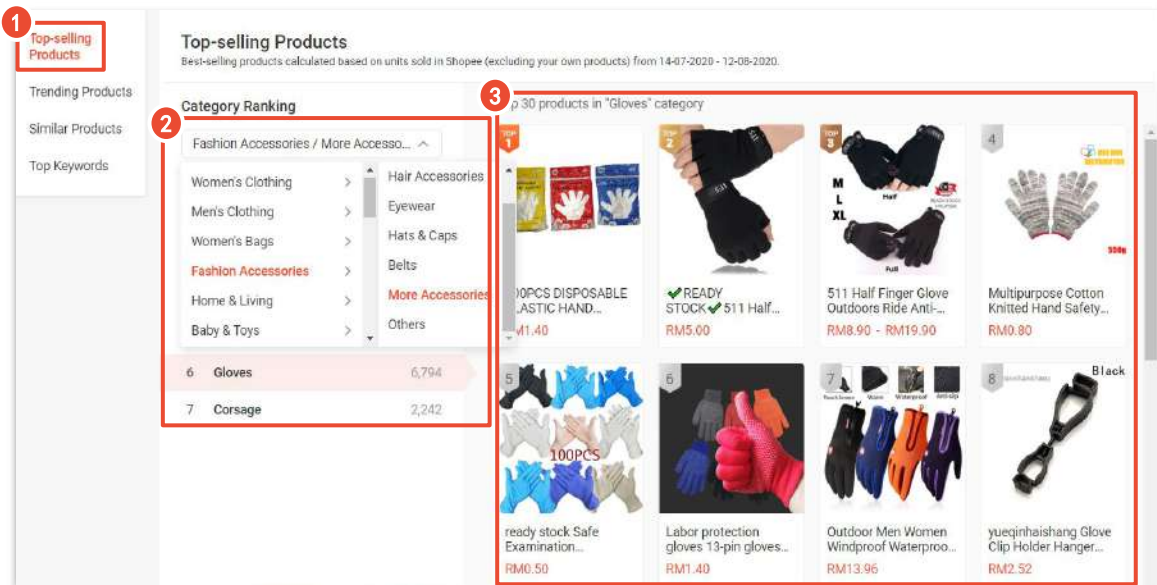


销售教练

*此功能仅对部分卖家开放

1. 畅销商品

该功能可以帮助您查看您商店中每个分类下的**最畅销商品**，以此来扩大您的商品范围并为春节大促打好营销基础。



- 1 选择**最畅销商品**
- 2 选择**产品类别**
- 3 查看该分类下排名**前30位的最畅销商品**。

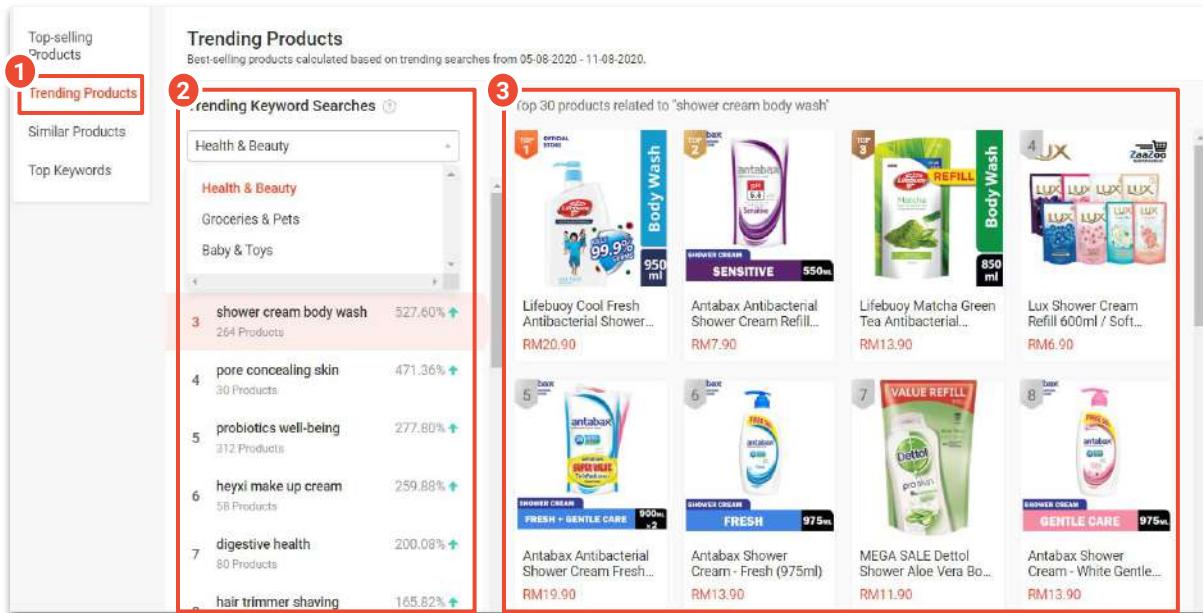
小建议！



鉴于其他卖家也会销售最畅销商品功能, Shopee建议您合理设置和优化您的商品价格、外观和客户服务等。

2. 热门商品

热门商品页面展示了过去您商店7天内前3产品类别下搜索量排名前30的热门搜索关键词及对应关键词下的30种商品。您可以通过该功能确定商品的流行趋势，以此为您的商店添加新的热门商品。



1 Trending Products

2 Trending Keyword Searches

3 Top 30 products related to "shower cream body wash"

Rank	Keyword	Product Count	Trend
3	shower cream body wash	264 Products	527.60% ↑
4	pore concealing skin	30 Products	471.36% ↑
5	probiotics well-being	212 Products	277.80% ↑
6	heyxi make up cream	58 Products	259.88% ↑
7	digestive health	80 Products	200.08% ↑
8	hair trimmer shaving		165.82% ↑

Rank	Product Name	Price
1	Lifebuoy Cool Fresh Antibacterial Shower...	RM20.90
2	Antabax Antibacterial Shower Cream Refill...	RM7.90
3	Lifebuoy Matcha Green Tea Antibacterial...	RM13.90
4	Lux Shower Cream Refill 600ml / Soft...	RM6.90
5	Antabax Antibacterial Shower Cream Fresh...	RM19.90
6	Antabax Shower Cream - Fresh (975ml)	RM13.90
7	MEGA SALE Dettol Shower Aloe Vera Bo...	RM11.90
8	Antabax Shower Cream - White Gentle...	RM13.90

- 1 选择热门商品
- 2 查看各热门搜索关键词下排名前3的分类。
- 3 找出每个关键词下的热门商品

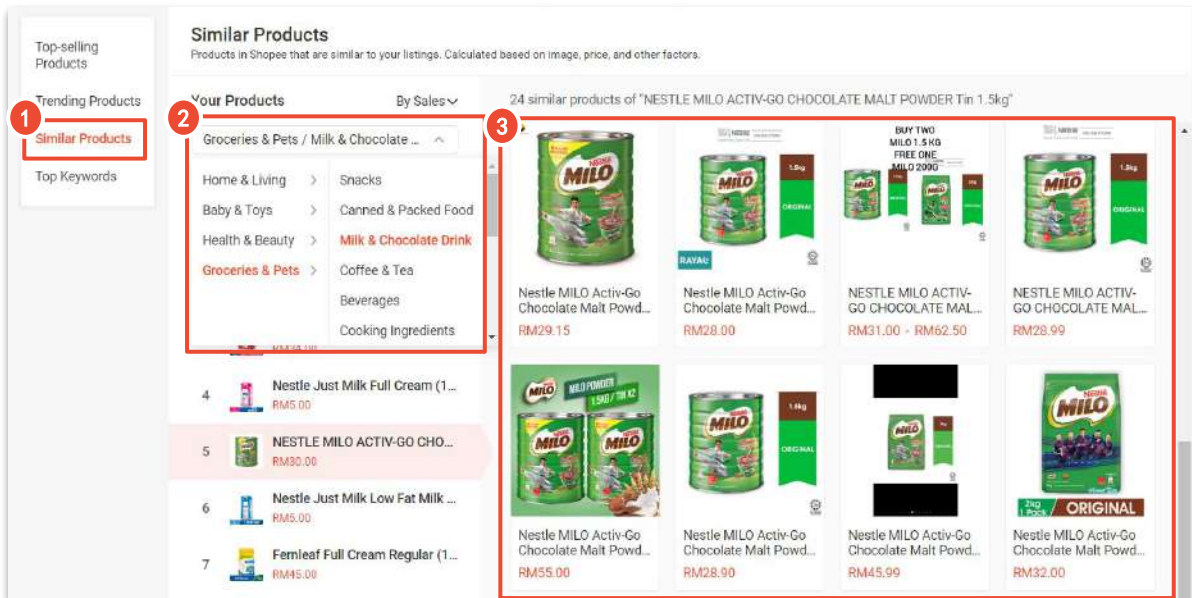
小建议！



您偶尔会发现某个关键词下的热门商品较少，Shopee提醒您，这是您扩展业务范围和引领流行趋势的绝佳机会。

3. 相似商品

相似商品页面展示了在Shopee中与您商品相似的商品。通过对相似商品的对比分析，您可以适当调整商品的价格以提高订单量，或使用营销策略来吸引更多的买家。



- 1 选择相似商品
- 2 按照类目、销量以及上传时间筛选查看相似的商品；您还可以使用搜索栏来查找特定商品。
- 3 点击相似商品，查看详细信息。

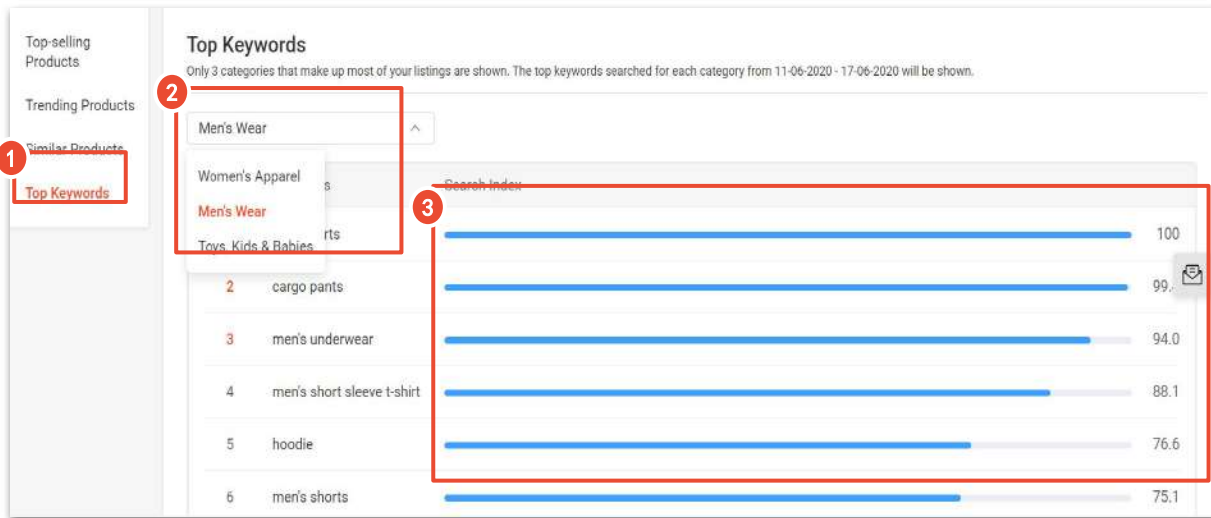
小建议！



通过对相似商品的对比分析，您可以适当调整商品的价格以提高订单量，或使用营销策略来吸引更多的买家。

4. 热门关键词

热门关键词帮助您了解销量排名前3产品类别下的热门关键词。在热门关键词中，排名靠前的关键词表明买家对该类商品有很高的兴趣和需求。热门关键词可以给您的商店带来新的商机，从而提升商店流量。



- 1 选择热门关键词
- 2 选择排名前3的任一分类
- 3 查看该分类下的热门关键词

小建议！



建议您重点关注排名前3位的热门关键词，并在商品名称中加入相关的关键词。

5 商品质量检测器

当上传单件商品或批量上传商品时，若商品名称含有违规信息，系统将提醒您重新修改商品名称。

商品质量检测器可以帮助您：



检查商品

根据指南进行双重检查



筛选商品

筛选含有违规信息的商品



提出修改建议

提供优化商品信息的小建议

*此功能仅对部分卖家开放

更多信息

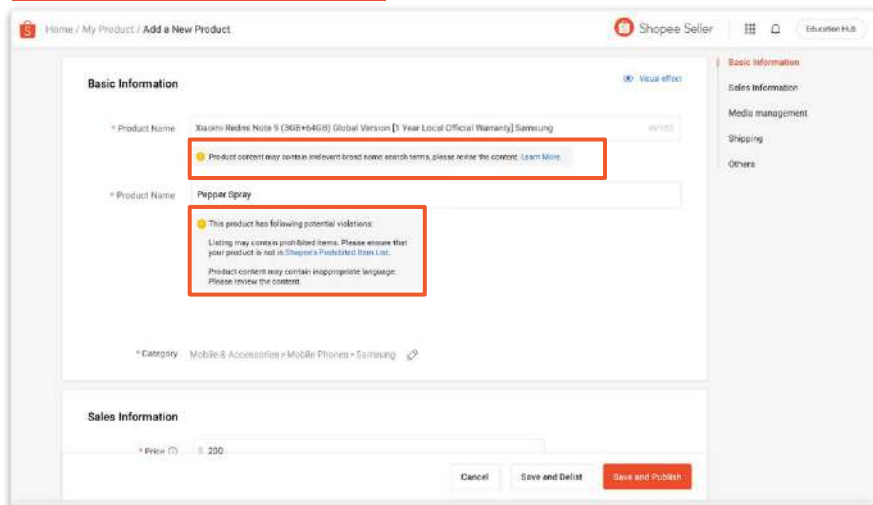
[上市质量检查器](#)



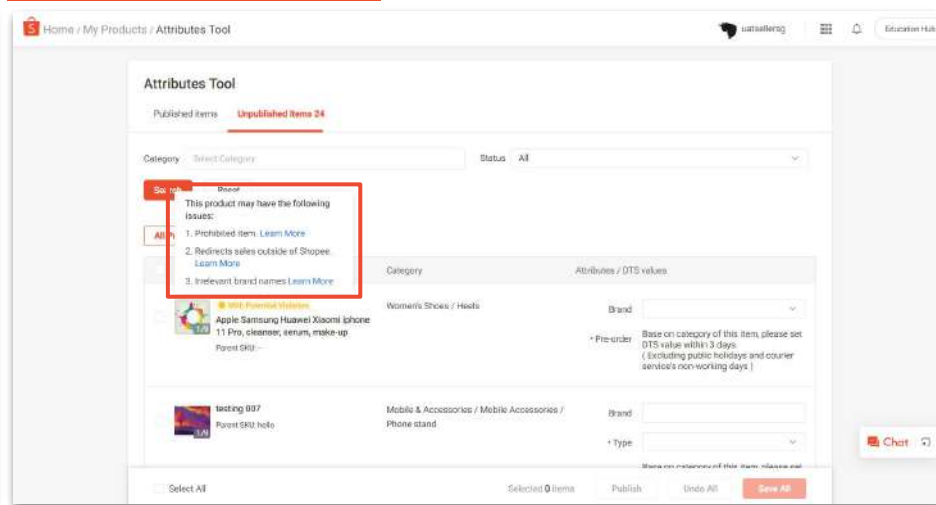
商品质量检测器有哪些功能？

当上传单件商品或批量上传商品时，若商品名称含有违规信息，系统将提醒您重新修改商品名称。

单件上传



批量上传



6 我的库存

我的库存是卖家中心的管理工具，可以帮助您轻松地管理和监控商品库存，以防止因库存不足而导致退货退款。



明确需求



了解您的销售周期



评估补货优先级



销量增长

*此功能仅对部分卖家开放

更多信息

[库存管理](#)



我的库存——主要功能

我的库存可以帮助您：

1

立刻获悉商品
库存

2

了解商品销售
周期

3

接收补货提醒

4

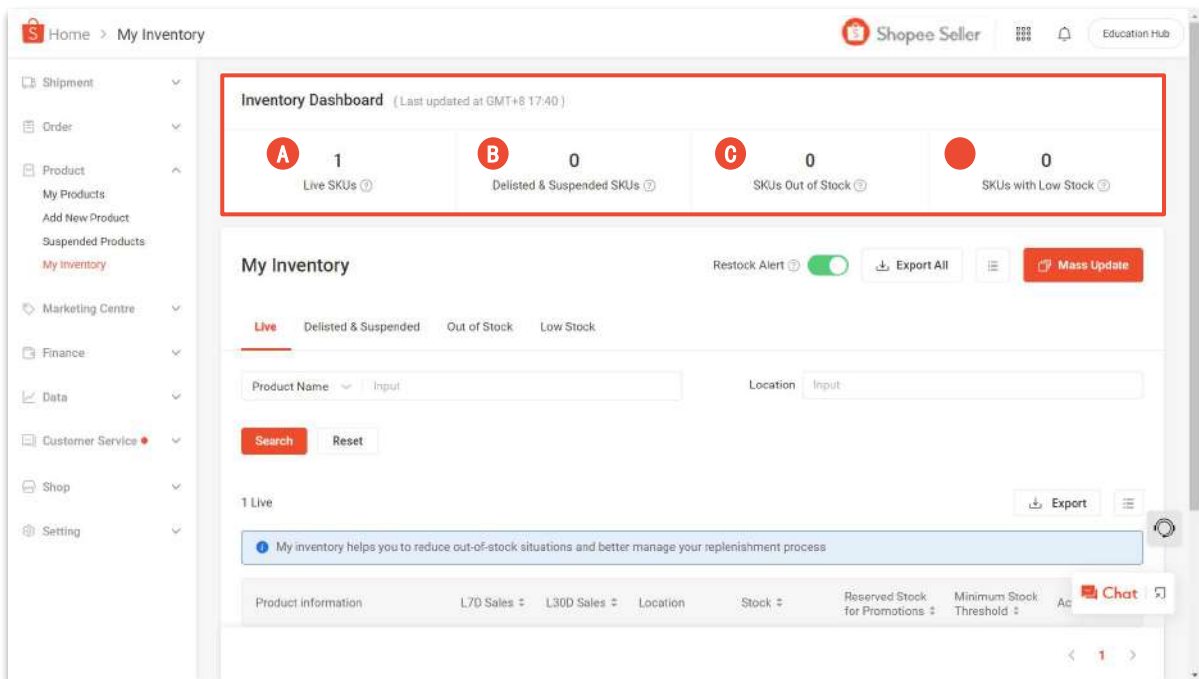
减少缺货情况

5

提高订单处理速度

1. 立刻获悉商品库存

库存仪表板可以为您提供库存实时数据，以便您查看所有商品库存，这样一来您就能随时掌握商品的库存量。



A 架上商品——售卖中的商品

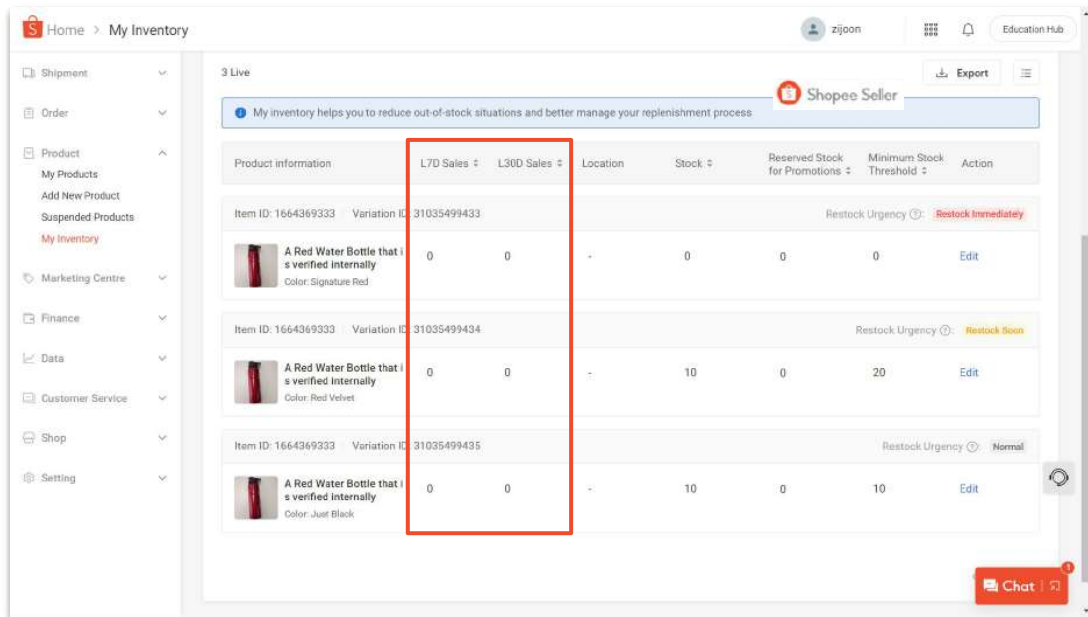
B 未上架 & 已禁卖——未进行售卖或违反上架规范的商品

C 已售完——表示商品已无库存

D 低库存——商品低于安全库存标准

2. 了解商品销售周期

帮助您了解商品的平均销售额在两个不同区间的详细变化(即最近7天和最近30天), 这有助于您预估下次补货时所需要的商品数量。



Product information	L7D Sales	L30D Sales	Location	Stock	Reserved Stock for Promotions	Minimum Stock Threshold	Action
Item ID: 1664369333 Variation ID: 31035499433 A Red Water Bottle that is verified internally Color: Signature Red	0	0	-	0	0	0	Restock Urgency: Restock Immediately Edit
Item ID: 1664369333 Variation ID: 31035499434 A Red Water Bottle that is verified internally Color: Red Velvet	0	0	-	10	0	20	Restock Urgency: Restock Soon Edit
Item ID: 1664369333 Variation ID: 31035499435 A Red Water Bottle that is verified internally Color: Just Black	0	0	-	10	0	10	Restock Urgency: Normal Edit

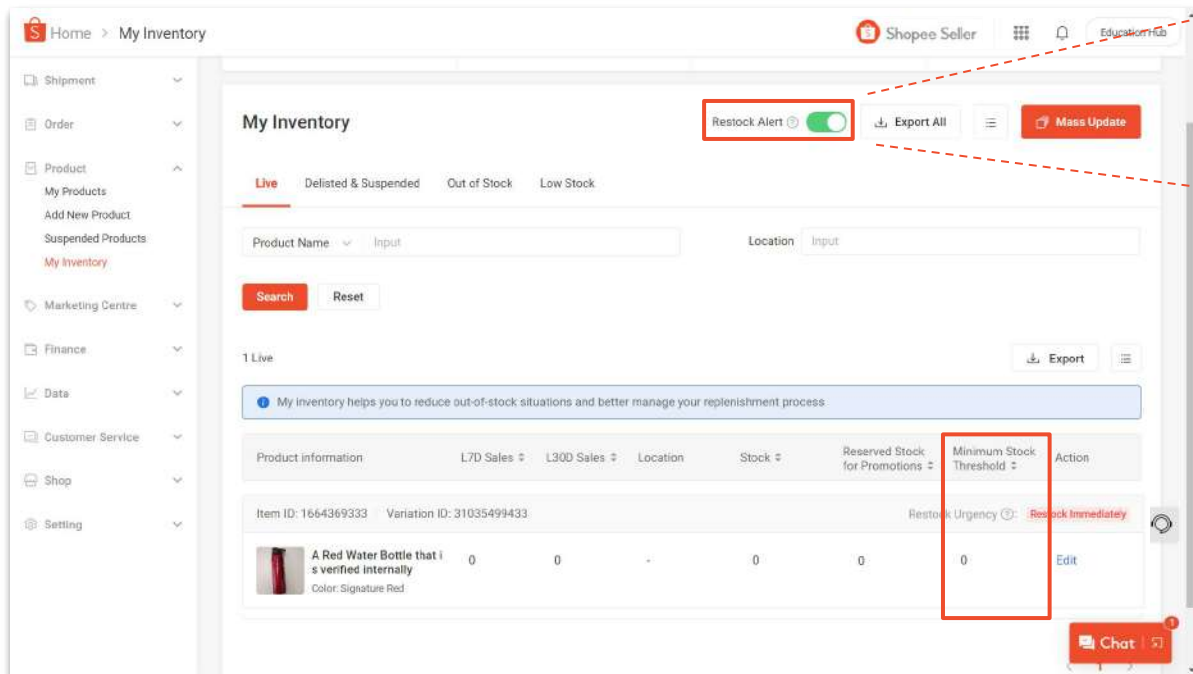
小建议!



当商品的最近7天销量高于最近30天销量时, 您需补充更多的库存。

3. 接收补货提醒

开启**低库存提醒**，您将会收到**商品缺货**或**库存不足**的通知。当商品库存低于您的设定时，将被认定为是低库存商品。



Home > My Inventory

Shopee Seller

My Inventory

Restock Alert

Export All Mass Update


Live Delisted & Suspended Out of Stock Low Stock

Product Name Input Location Input

Search Reset

1 Live

My inventory helps you to reduce out-of-stock situations and better manage your replenishment process

Product information	L7D Sales	L30D Sales	Location	Stock	Reserved Stock for Promotions	Minimum Stock Threshold	Action
Item ID: 1664369333 Variation ID: 31035499433							Restock Urgency: Restock Immediately
 A Red Water Bottle that is verified internally Color: Signature Red	0	0	-	0	0	0	Edit

Chat



Low Stock Alert

1 SKUs in your shop are Out of Stock and 0 SKUs are in Low Stock. Replenish and update stock immediately?

15-09-2020 10:00

小建议！



若您想要开启**低库存提醒**，您必须替商品设定**安全库存标准**。

4.减少缺货情况

检查“补充库存紧急状态”，以了解应该多久为每个商品补充库存。


Product Restock Urgency	On-demand	L7D Sales Average	L30D Sales Average	Days of Supply	Location	Stock	Action
A Normal Silk shirt Colour: Blue Parent SKU: Siku	<input type="checkbox"/>	5	5	20	-	100	Edit
B Restock Now Red T Parent SKU: -	<input type="checkbox"/>	20	20	10	-	200	Edit
C Restock Soon Thick hoodie Color: Snake2 Size: S Parent SKU: -	<input type="checkbox"/>	20	20	20	-	400	Edit
D NA Maxi dress Parent SKU: - SKU: -	<input type="checkbox"/>	0	0	-	no stock on hand	1	Edit

- A** 正常-商品有足够的库存
- B** 即将补货——商品库存低，例如：库存量低于安全库存标准
- C** 很快要补货-由于商品低于最低限额，因此在接下来的7天内补货以防止出现缺货情况。库存阈值
- D** 不适用-无法计算补货紧迫性*

*只有在最小时才能计算出补货紧急度。库存阈值和/或供应商提前期信息已填写。

4.减少缺货情况

检查供应天数, 以查看缺货之前剩余的天数, 以便您可以及时补充。

Product Restock Urgency	On-demand	L7D Sales Average	L30D Sales Average	Days of Supply	Location	Stock	Action
 Restock Now Silk shirt	<input type="checkbox"/>	20	20	20	-	400	Edit

供应天数是通过将当前库存除以最近30天的平均每日销售量得出的。

4.减少缺货情况

切换以启用**按需商品货号功能**以识别仅在收到订单时才要求供应商提供的产品。检查要发货的数量，以便及时从供应商那里购买适量的库存，以免延迟发货或取消。

The screenshot shows the 'My Inventory' page in the Shopee Seller Center. The 'On-demand SKUs' tab is selected. The table below shows the following data:

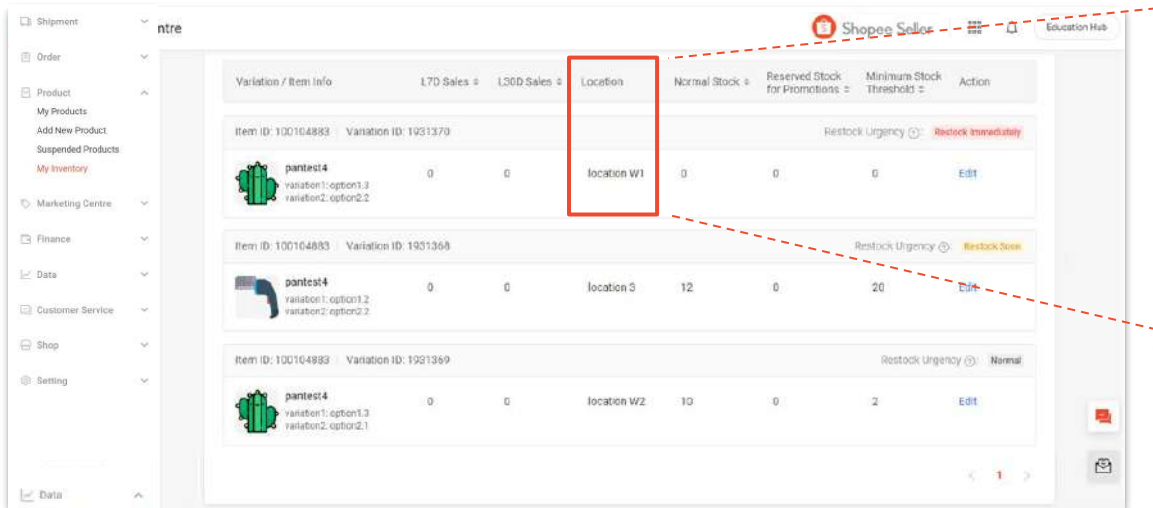
Product Restock Urgency	L7D Sales Average	L30D Sales Average	Quantity To Ship	On-demand
Silk shirt Parent SKU: - SKU: -	0	0	0	On
Red T Size: Y Color_familly: Black Parent SKU: - SKU: -	0	0	0	On




卖家提示！


请定期检查要装运的数量，因为一旦启用按需功能，就不会计算产品的补货紧急度。

5. 提高订单处理速度


通过提供每个商品的**位置信息**（位置信息将显示于捡货单和装箱单上），以更快辨别商品位置并提升您的出货效率。



Variation / Item Info	L7D Sales	L30D Sales	Location	Normal Stock	Reserved Stock for Promotions	Minimum Stock Threshold	Action
Item ID: 100164883 Variation ID: 1931370  pantest4 variation1: option1.3 variation2: option2.2	0	0	location W1	0	0	0	Restock Urgency: Restock Immediately Edit
Item ID: 100164883 Variation ID: 1931368  pantest4 variation1: option1.2 variation2: option2.2	0	0	location 3	12	0	20	Restock Urgency: Restock Soon Edit
Item ID: 100164883 Variation ID: 1931369  pantest4 variation1: option1.3 variation2: option2.1	0	0	location W2	10	0	2	Restock Urgency: Normal Edit



Username: tinkersig
Download Time: 04:04 PM 11/11/2019
Batch No: 14

#	Parent SKU	Product Image	Name	SKU	Variation Name	Qty	Location Code	Order ID
1			pantes4		option1.3	4	location W1	19061414527AD0 19061414387AD01 19061414387AD0C
2			pantes4		option1.2	5	location 3	19061414517AD0EY 19061414467AD0EG 19061414397AD0EN 190614143287AD0J
3			pantes4		option1.4	6	location W2	19061414527AD0Q 19061414457AD0EO 19061414117AD0T 190614143287AD0J 19061414337AD0S3

注：未来Shopee会优化捡货单和装箱单

更新商品详情

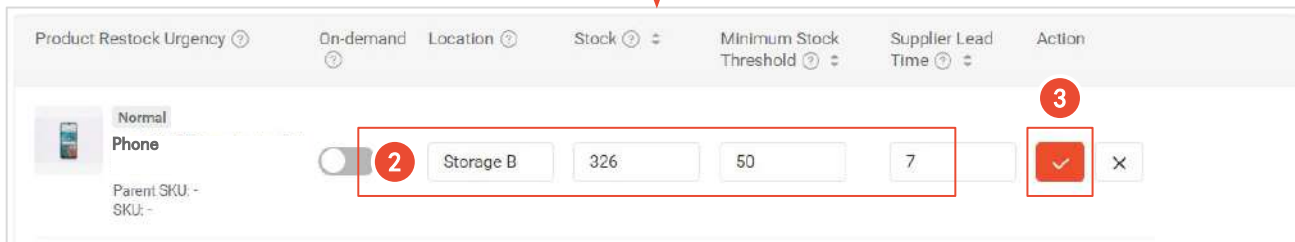
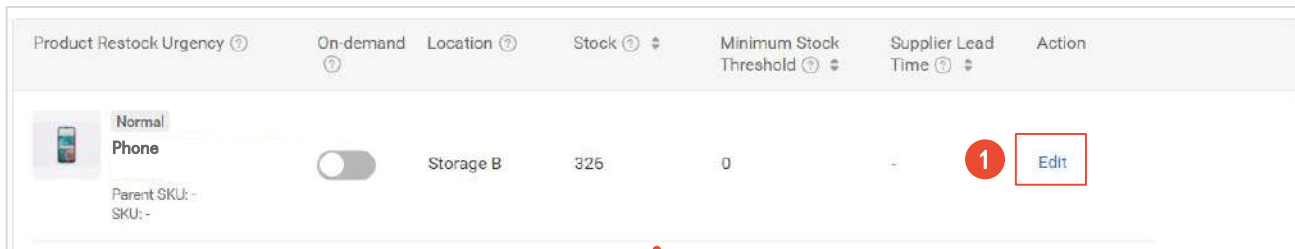
您需要按时进行库存盘点，以确保网上记录的库存与仓库中的实际库存在数量上一致。

您可以通过种方式在我的库存更新您的商品：单项更新和批量更新。



如何单项更新商品详情？

1. 点击**编辑**，然后逐个更新每个产品。
2. 需更新商品的**位置**、**库存**、**最低库存阈值**和**供应商交货期**。
3. 选择✓图标以确认更改，或选择X图标以取消更改。



如何批量更新商品详情？

1. 在批量更新页面选择**下载**选项，然后使用**批量更新模板**更新商品详情。
2. 完成商品更新后，选择**批量上传**。
3. 在批量上传页面选择**上传**选项。
4. 点击**选择文件**，上传填写好的模板。

Inventory Dashboard (Last updated at GMT+8 10:28)

2,532 Live SKUs 726 Deleted & Suspended SKUs 58 SKUs Out of Stock 3 SKUs with Low Stock 6 On-demand SKUs

My Inventory Restock Alert Export All Mass Update

Live Deleted & Suspended Out of Stock Low Stock On-demand SKUs

Product Name Location

ETD Sales Average -

Search Reset

2532 Live Export Table Header

My inventory helps you to reduce out-of-stock situations and better manage your replenishment process. [Learn more.](#)

Product	Restock Urgency	On-demand	Location	Stock	Minimum Stock Threshold	Supplier Lead Time	Action

Mass Update

Download Upload

Please upload the completed files to finish the mass update process.

Select file or drop excel files here

Select File

Max size: 5MB only in xlsx, xls.
You can edit product/sku information and get the result file for express option.
Please do not edit your product until the tasks have been completed.

Records
Shopee will only keep your files in the last 30 days.

Date	File Type	File Name	Processed	Action
21-12-2020 15:51	Basic Info	mass_update_baa...	9	Done
21-12-2020 15:06	Sales Info	mass_update_sale...	65/66	Downloaded
21-12-2020 15:06	Sales Info	mass_update_sale...	66	Done
21-12-2020 14:31	Sales Info	mass_update_sale...	66	Done
21-12-2020 14:21	Sales Info	mass_update_sale...	52	Done

7 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。

更多信息

[清单优化工具](#)

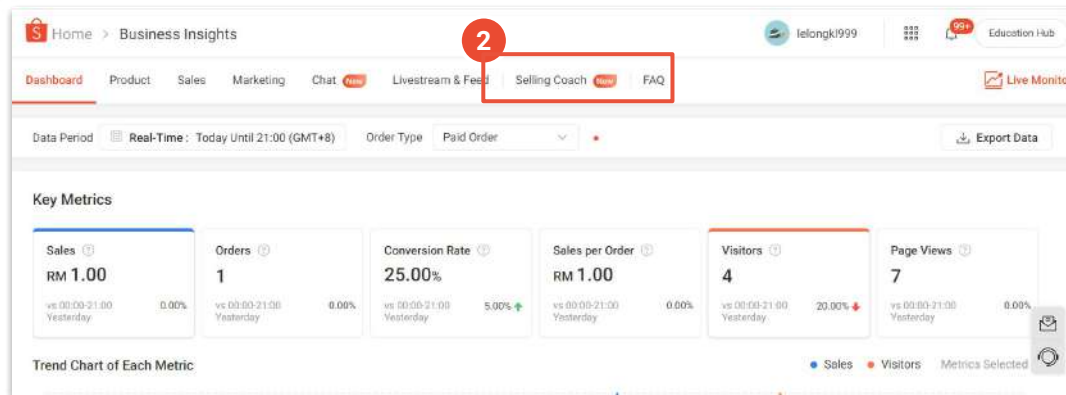


如何访问上市优化工具？



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。





Shopee

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

本部分可能感觉微不足道，但这却是引领成功销售的最重要环节。创建专属的促销活动，以保持销量上的领先地位。

优惠券&关注礼



利用智能优惠券以创建商店内最好的优惠卷；并用关注礼以增加商店粉丝量

我的折扣活动



为所有商品设置折扣活动

商店游戏



买家通过商店游戏来赢取优惠券奖品，并在您的商店下单时使用这些优惠券

组合交易



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

1 智能优惠券

您还在为如何创建一张优质的优惠券而苦恼吗？您可以使用Shopee智能优惠券，系统将为您推荐理想的优惠券预算，以最大限度地提高买家对优惠券的使用，从而提高商店的销售额。

基本详情

优惠券类型 店铺优惠券 商品优惠券

优惠券名称

优惠券名称将不会展示于买家。

优惠码 0/5

请输入英文字母A-Z, 0-9, 最多输入五个字
您的完整优惠码是: SMT2

优惠券领取期限

1 点击**商店优惠券**并选择优惠券领取期限。

基本详情

优惠券类型 智能优惠券 商品优惠券

优惠券名称

优惠券名称将不会展示于买家。

优惠码 0/5

请输入英文字母A-Z, 0-9, 最多输入五个字
您的完整优惠码是: SMT2

优惠券领取期限

高级设置

优惠券类型 智能 Shopee优惠券

Shopee智能优惠券

折扣范围 | 优惠券类型 | 折扣金额 | 币种

最低消费金额

优惠券数量

优惠券的货币

2 开启智能优惠券选项，并应用到所有优惠券。

更多信息
[智能优惠券](#)

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。



1 首页 > 我的营销中心 > 优惠券 > 创建新优惠券

创建新优惠券

基本详情

优惠券类型 店铺优惠券 商品优惠券

2 优惠券名称

优惠券码 SMT1 0/5
请输入英文字母A-Z, 0-9, 最多输入五个字符
 没写完请继续再输入 - SMT1

优惠券领取期限 2020-11-02 20:45 — 2020-11-02 21:45

3 奖励设置

奖励类型 折扣 Shopee币回扣

4 优惠券显示&可套用的商品

优惠券显示设置 在基本页面上显示 特定渠道

Shopee Live Shopee Feed

- 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

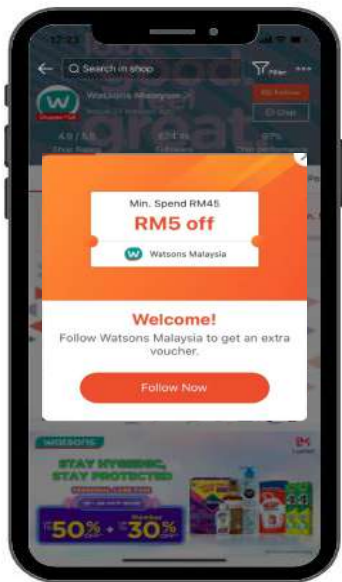
高品质



根据实际情况，为不同的商品设置不同的优惠券

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。

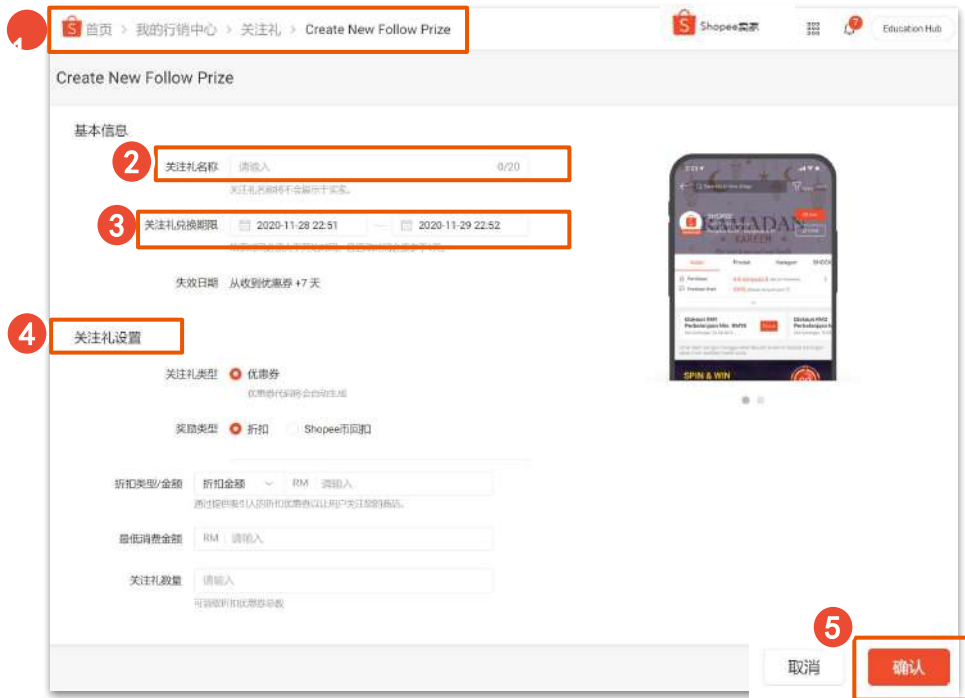
更多信息

[关注奖券](#)



关注礼

如何创建关注礼？



The screenshot shows the 'Create New Follow Prize' page in the Shopee Seller Center. The interface includes a breadcrumb trail at the top: '首页 > 我的营销中心 > 关注礼 > Create New Follow Prize'. The main form is titled 'Create New Follow Prize' and contains the following elements:

- 1** Breadcrumb trail: '首页 > 我的营销中心 > 关注礼 > Create New Follow Prize'.
- 2** '关注礼名称' (Follow Prize Name) input field with a character count of 0/20.
- 3** '关注礼兑换期限' (Follow Prize Redemption Period) date range selector, set to 2020-11-28 22:51 to 2020-11-29 22:52.
- 4** '关注礼设置' (Follow Prize Settings) section, which includes:
 - '关注礼类型' (Follow Prize Type) set to '优惠券' (Coupon).
 - '奖励类型' (Reward Type) set to '折扣' (Discount).
 - '折扣类型/金额' (Discount Type/Amount) set to '折扣金额' (Discount Amount) in RM.
 - '最低消费金额' (Minimum Spend Amount) input field in RM.
 - '关注礼数量' (Follow Prize Quantity) input field.
- 5** '确认' (Confirm) button at the bottom right.

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

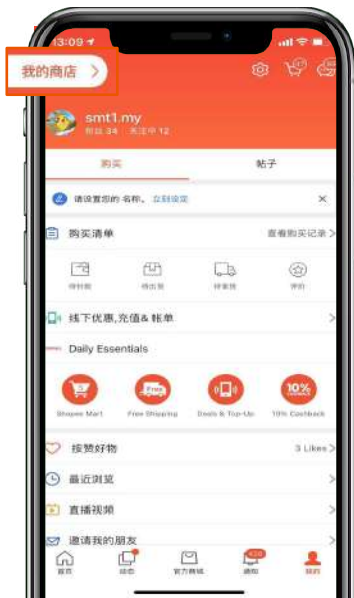
4 选择奖励类型、折扣金额、最低消费金额

5 点击确认

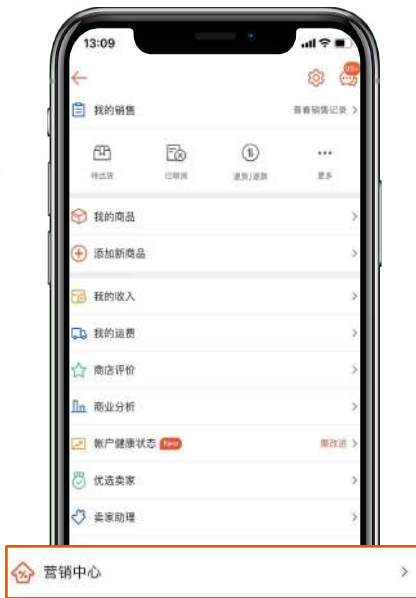
如何创建关注礼？

如何通过Shopee App 创建关注礼？

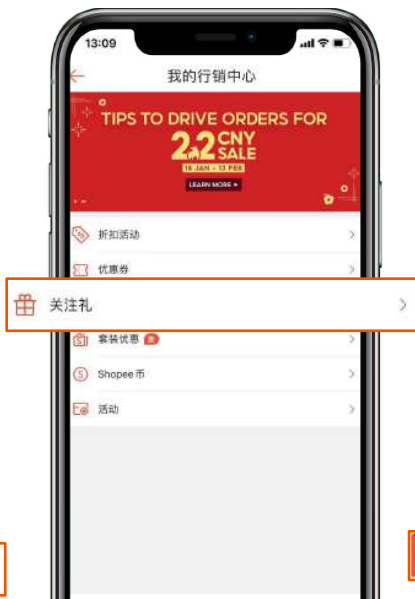
第1步
点击
我的商店



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。

2 我的折扣活动

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

Mall Her Jewellery I Do Ring embellished with Crystals from Swarovski

4.8 ★★★★★ | 203 Ratings | 317 Sold

SHOCKING SALE 结束于 02 51 18

RM313.90 **RM59.90** **81% 折扣**

100% 正品保证
保证正品否则退款

商店优惠券 10% 折扣 20% 折扣

Shopee币 下单现赚 60 Shopee币

运费 免运费

运费到
运费

KL City, Kuala Lumpur

RM0.00

更多信息

[我的折扣活动](#)



[SHOPEE EXCLUSIVE] Her Jewellery Winter Stone ...
RM120.99
RM89.90

Her Jewellery I Do Ring embellished with Crysta...
RM313.99
RM59.90

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 —

促销期间必须少于180天

折扣促销商品

添加商品到折扣促销并设定折扣价格。

4

- 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？

简单的步骤即可访问并为您的商店创建重复的折扣

关注礼 + 创建

创建关注礼以增加更多粉丝！ [了解更多](#)

促销名称	数量	新粉丝/已领取	状态	活动期可	操作
测试	5	0	接下来的活动	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 优惠券代码将自动生成

奖励类型 折扣 Shopee币折扣

折扣类型/金额 折扣金额 通过提供领取人的折扣优惠券以奖励关注您的商店。

最低消费金额

关注礼数量 可领取折扣优惠券总数

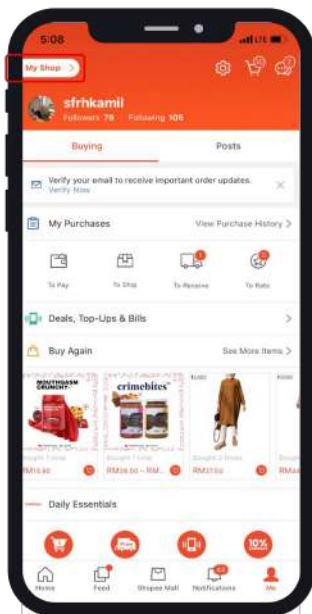
- 1 首先，进入关注礼页面。
- 2 在操作栏下点击**复制**并查看详细信息。
- 3 点击**确认**。

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。

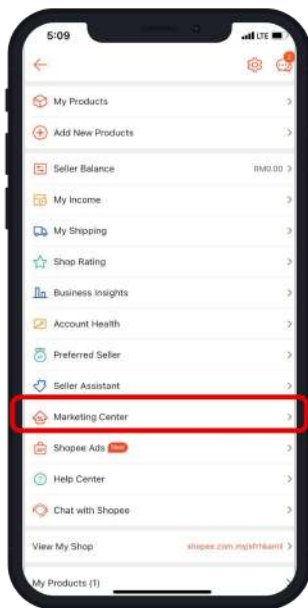
步骤 1

点击
我的店铺



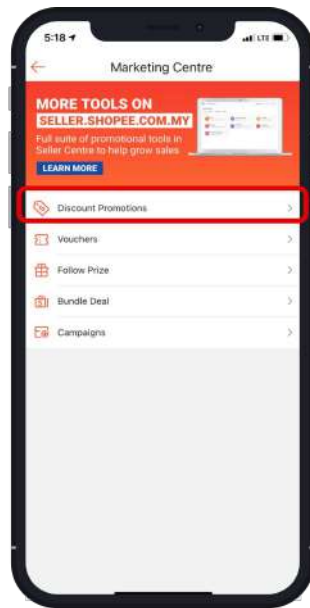
步骤 2

点击
营销中心



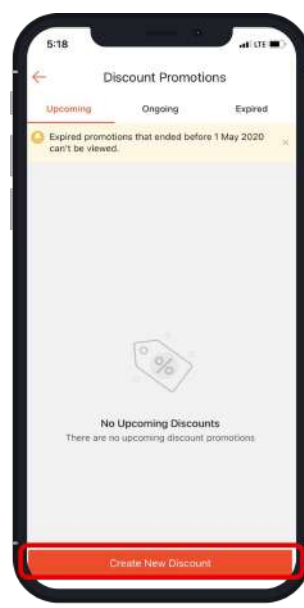
步骤 3

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

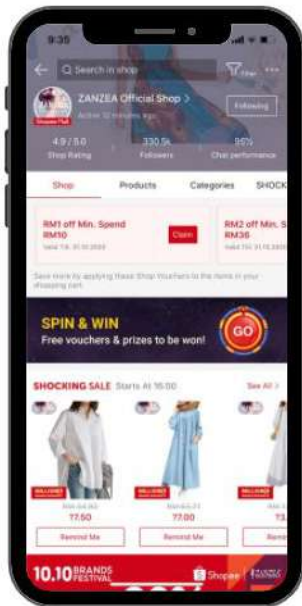


使用卖家功能来提高折扣活动的曝光率

3 商店游戏

商店游戏是提高商店流量的有效方式。卖家可以创建商店游戏来增加买卖双方的互动。

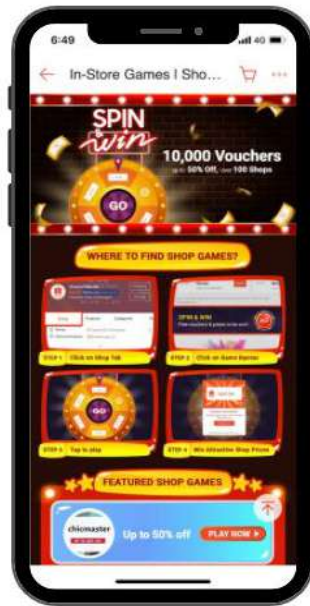
在商店首页展示游戏横幅



买家的游戏页面



专属网站



小建议！



商店游戏不仅可以提高商店的浏览量，还能带来更高的销售额。

更多信息

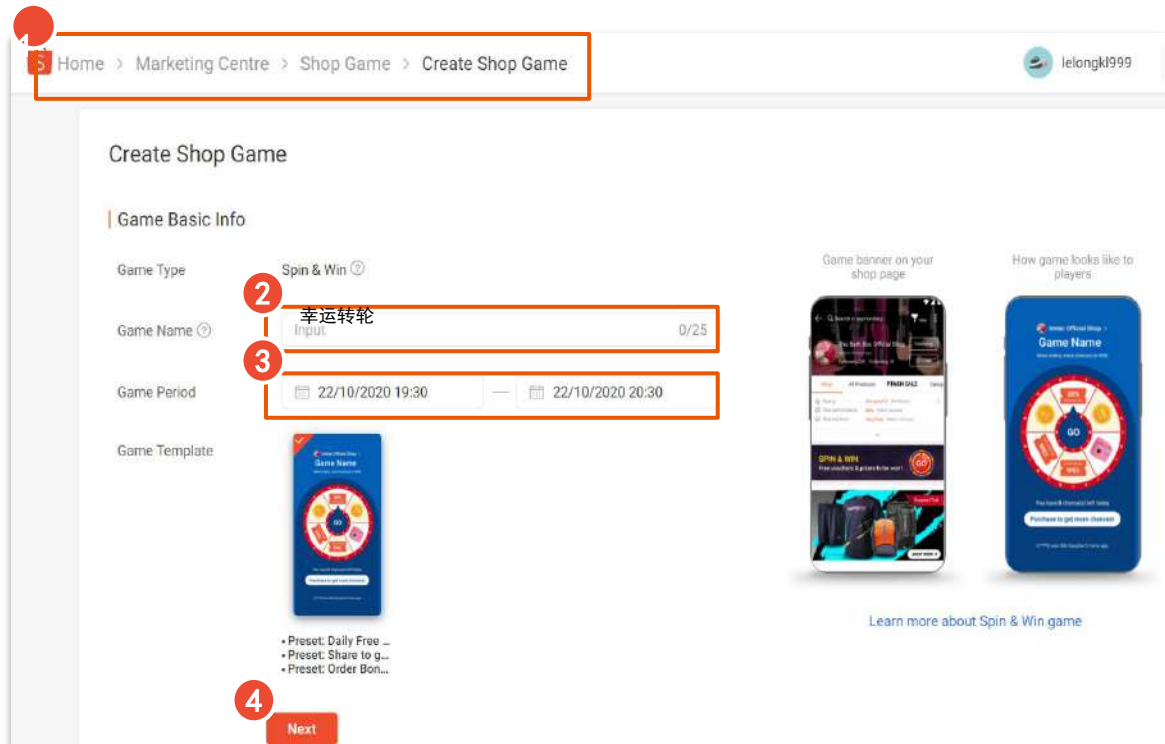
[商店游戏](#)



*此功能仅对部分卖家开放

幸运转轮

如何创建商店游戏？



1 卖家中心>>营销中心>>商店游戏

2 点击创建并填写游戏基本信息

3 设置游戏期间

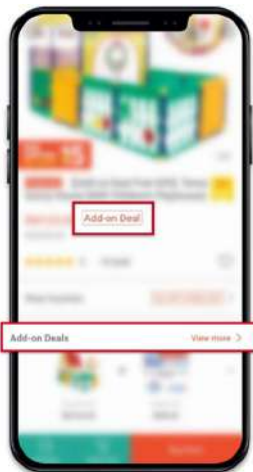
4 点击下一步并生成奖品

- 您可以根据折扣类型和最低消费金额来编辑奖品。

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



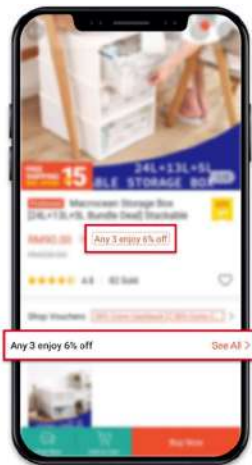
在单笔订单中，为加购商品提供**免费礼品**或**额外折扣**来吸引买家。

更多信息

[加购优惠](#)



套装优惠



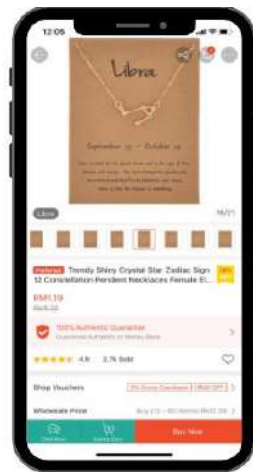
在商店中创建**套装优惠**，并提供折扣。

更多信息

[套装优惠](#)



批发



让买家在**大量购买时**享受**较低价格**来提高销售额。

更多信息

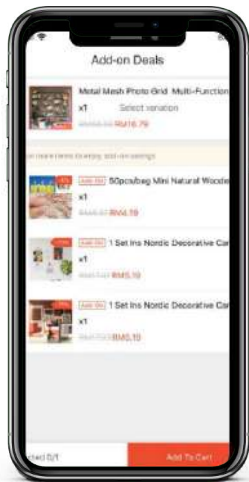
[批发](#)



组合折扣

买家查看每项组合交易：

加购优惠



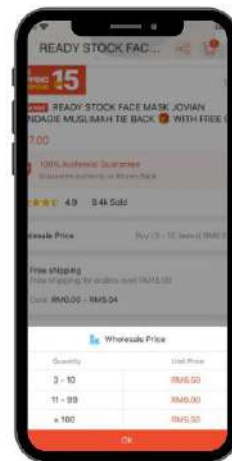
购买主商品后，买家可以选择以折扣价购买加购商品。

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的低价格。


加购优惠

如何创建加购优惠？

1 首页 > 我的营销中心 > 加购优惠 > 促销详情


2 基本资料
促销类型: 加购折扣 促销名称: 加购优惠 促销时间: 2020-11-29 00:00 - 2020-11-29 01:00

3 主要商品
买家可在同一个加购优惠中购买最多100个主要商品
商品名称: [输入框]
已筛选0个商品, 总共10个商品

商品	目前价格	库存	物流方式	状态
 Cute Hairy Warm Cover Oppo A3s A5 A59 R9s Ft...	RM9.57	130	Standard Delivery - Singapore	已开启

4 加购商品
将1个加购商品中, 最多两商品只能购买一次。
商品名称: [输入框]
已筛选0个商品, 总共10个商品

数量设置
已选择0个商品 设置折扣为: [输入框] 折 原折状态: [下拉] 全部展开 [关闭] [开启] [删除]

<input type="checkbox"/>	标题	目前价格	加购价格	加购折扣	库存	物流方式	状态	操作
<input type="checkbox"/>	 Shopee testing product 01	RM0.00	RM: 0.00 or 0	折: 100	Standard Delivery - Singapore	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

加购商品显示设置

取消 确认

1 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。

如何通过Shopee App购买Shopee币？

STEP 1

我的>我的商店



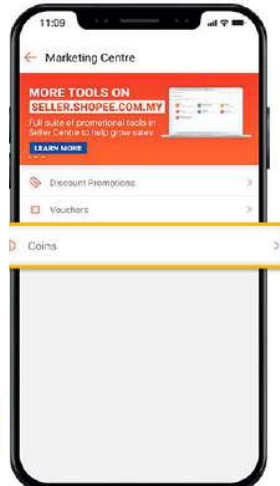
STEP 2

单击营销中心



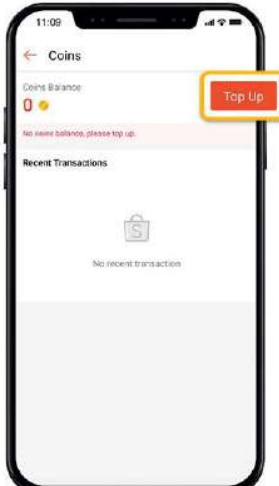
STEP 3

单击Shopee币



STEP 4

单击充值



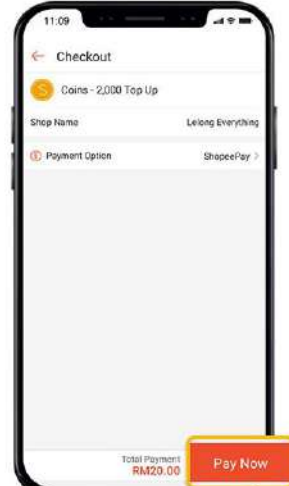
STEP 5

选择充值数量并单击充值



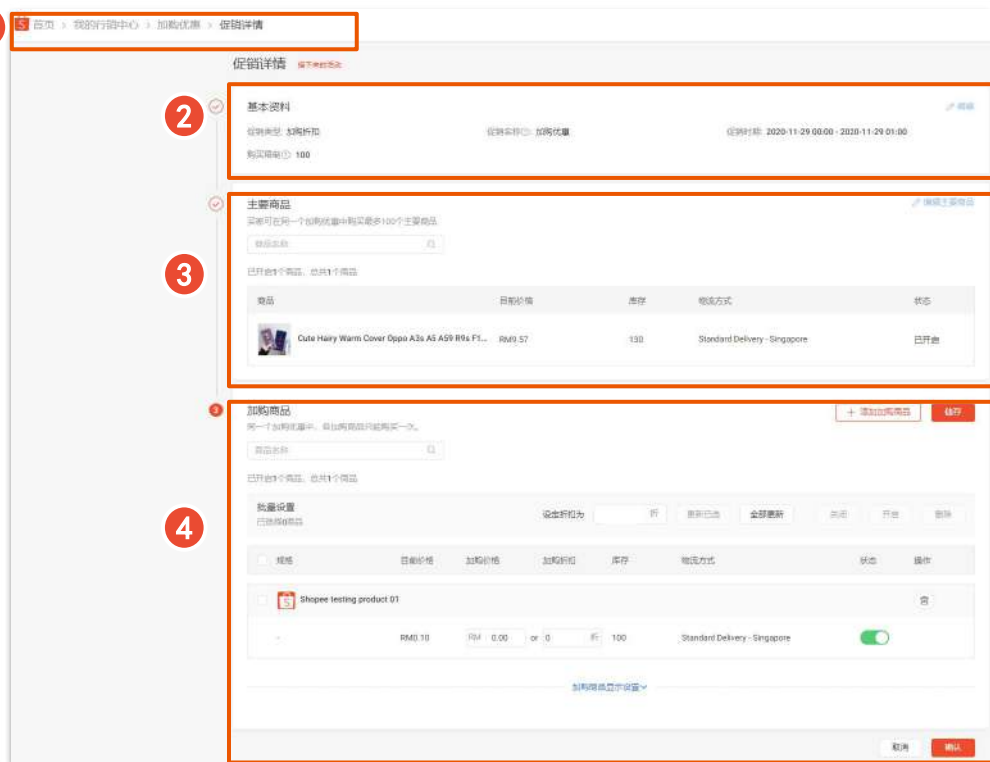
STEP 6

确认充值数量并单击立即付款



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 创建加购优惠并输入基本信息

3 添加主商品

4 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 > 我的营销中心 > 套装优惠 > 创建套装优惠

2

创建套装优惠

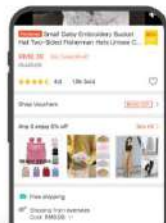
基本资料

套装名称 4/20
 套装优惠自创建时起显示于商家。

套装优惠期间 -

套装优惠类型 折扣/包邮
 购买 2 个商品享受 5 折
 最终价格 - 总价原价 - 30 %

固定折扣金额
 最终价格



2

创建套装优惠并输入基本信息

3

套装优惠商品

套装优惠的商品必须有至少一个共同的物流方式。

总共 1 个商品

批量设置

选择 0 / 商品

<input type="checkbox"/>	商品	价格	库存	运送资料	开关/关闭	操作
<input type="checkbox"/>	 Shopee testing product 01 SKU: 5554672881	RM0.10	100	Standard Delivery - Singa...	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="button" value=""/>

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。

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					
Pikachu ver1	size	Price	Total Stock	Malaysia Stock (The 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	
Senget 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 Delist 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。



如何创建有吸引力的组合交易？

混合搭配



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

赠品



将库存尾货加入赠品满最低消费或加购优惠中，尝试更多组合。

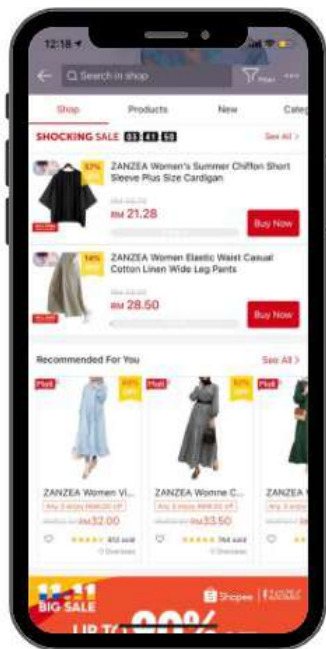
仪表盘



使用**套装优惠/加购优惠**数据来追踪促销活动的表现，加强有效的组合交易。

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



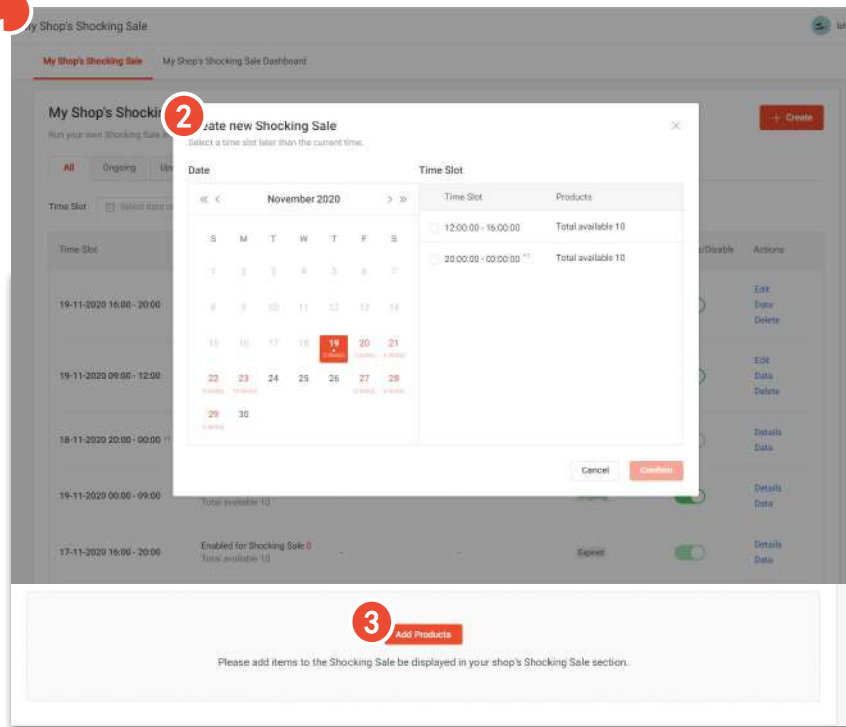
更多信息

[限时抢购](#)



限时抢购

如何创建限时抢购？



1. Create new Shocking Sale

2. Select a date and time slot

3. Add Products

Please add items to the Shocking Sale to be displayed in your shop's Shocking Sale section.

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，然后单击**确认**

3. 添加商品

4. 单击**储存并提交**



Shopee

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

良好的品牌塑造可以在您的产品和潜在买家之间架起桥梁，从而提高转化率。为了确保最大程度地吸引潜在买家，Shopee提供以下功能来帮助购物者了解您的品牌以及您为春节大促活动所提供的服务！

聊天广播



向他们发送专有的优惠券/交易，以轻推他们从您的商店购买产品。

Shopee动态



通过直观的动态与客户建立个人联系，可以反映您品牌的独特性并与您的业务脱颖而出。

Shopee限时动态



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，以提高知名度或与您的关注者互动。

冲击目标的营销策略 2/2

现场直播



与观众建立联系并建立更好的关系，并通过实时流媒体提高品牌忠诚度。

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

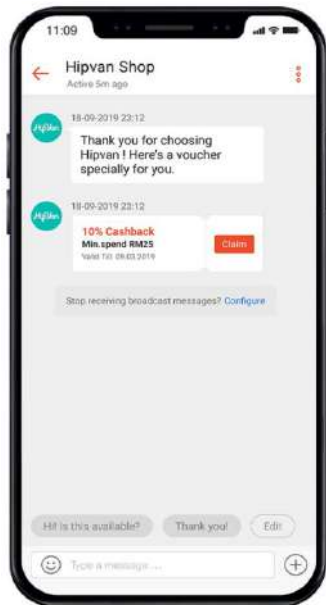
Shopee币



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。

聊天广播

聊天广播是Shopee App和卖家中心的管理工具，可以让您通过此工具向您的买家和粉丝发送广播消息，分享优惠券、商品链接等。



确定您的目标受众



多种类型的广播



发布促销活动



*仅对部分卖家开放

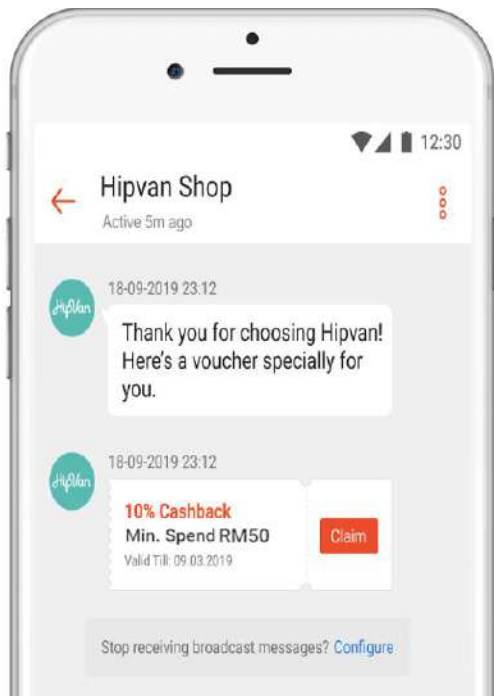
更多信息

[聊天广播](#)



什么是聊天广播？

聊天广播是Shopee App和卖家中心的营销工具，可以让您通过此工具向您的买家和粉丝发送广播消息。



聊天广播概述

聊天广播可以让您**对买家进行分组**，向他们发送**信息/商品/活动/优惠券**，并分析买家对广播的反应。

卖家广播配额

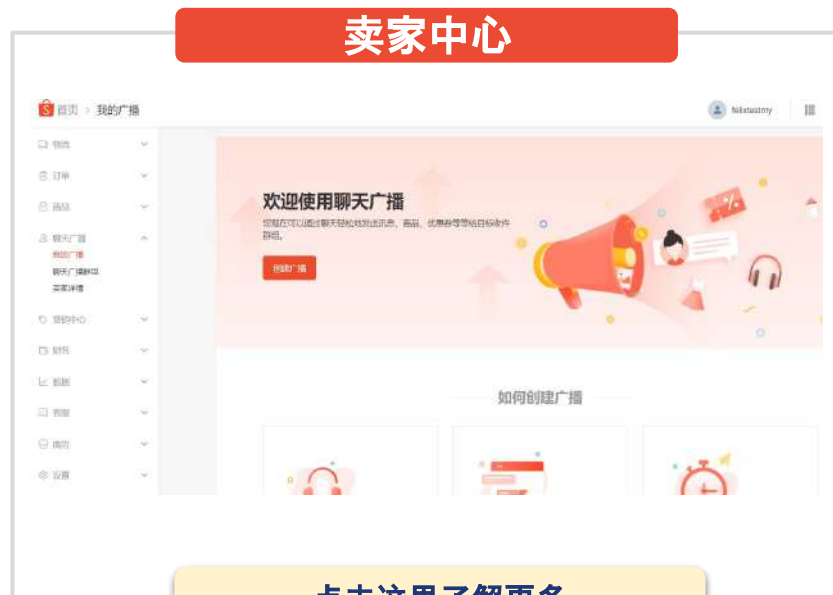
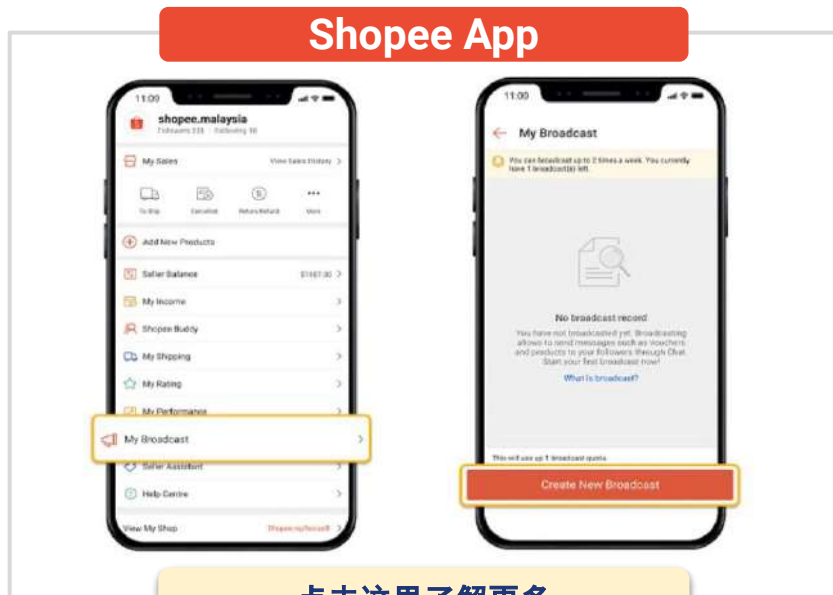
卖家每周可以分别向**待购买用户**和**待评价用户**发送**1条**广播消息。根据聊天广播的表现，卖家还可以选择向**粉丝/买家**发送广播消息，每周最多可发送**2条**。您可以查看[聊天广播奖励计划](#)以了解更多信息。

买家接收限制

买家每天只能收到**1条广播消息**。收件人群组没有人数限制。

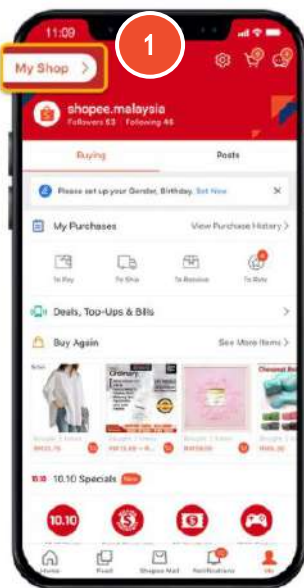
如何使用聊天广播？

卖家可以通过卖家中心和Shopee App创建、预览和发送聊聊广播

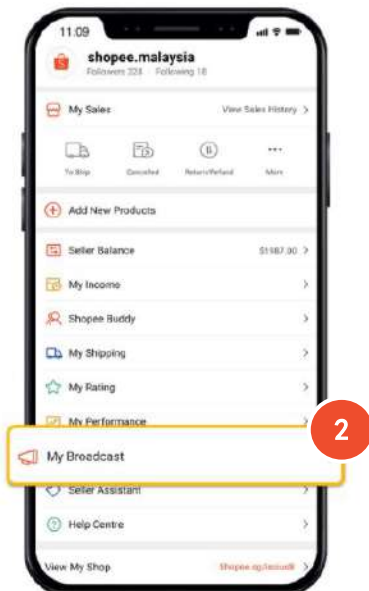


如何通过Shopee App创建聊天广播？

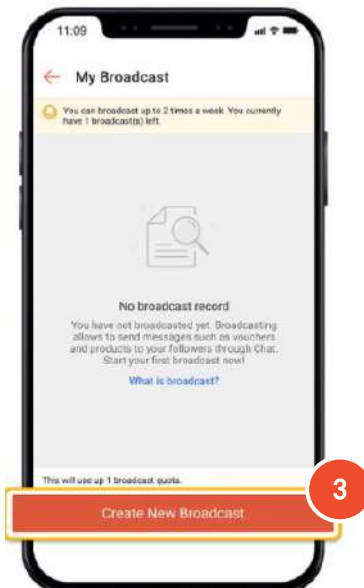
第1步
点击**我的商店**



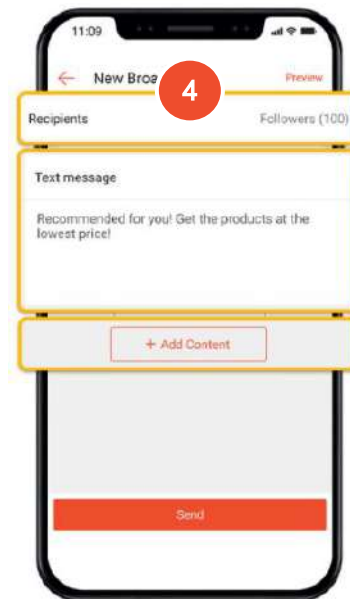
第2步
点击**我的广播**



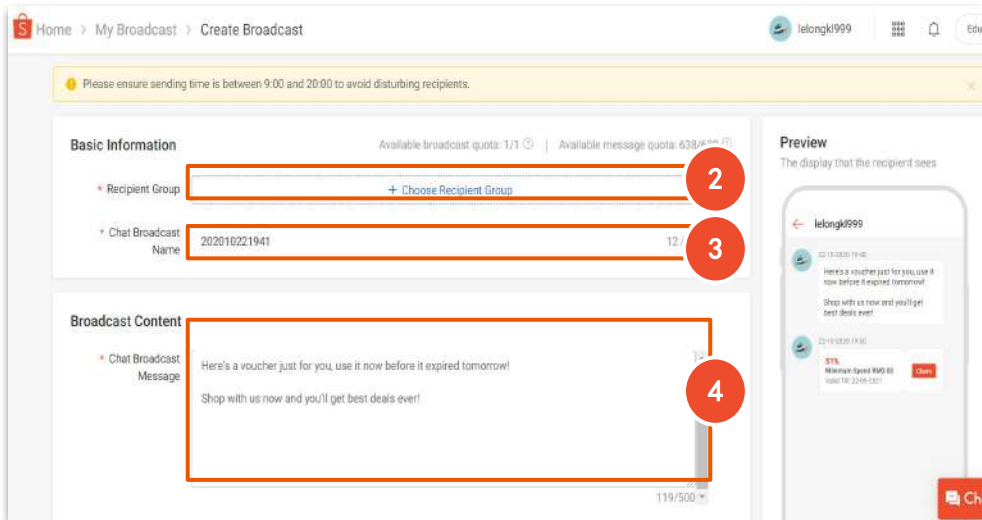
第3步
创建新广播



第4步
添加聊天广播群组，输入文字消息，然后点击**发送**



如何通过卖家中心创建聊天广播？



第1步

卖家中心>>聊天广播>>我的广播

第2步

选择发送对象：

- 粉丝或买家
- 待购买用户
- 待评价用户

或自定义聊天广播群组(参考第57、58页)

第3步

设置聊天广播名称

第4步

输入广播内容，并添加优惠券，商品和促销活动

如何增加聊天广播配额？(1/3)

聊天广播奖励系统每周会给表现优异的卖家奖励额外的粉丝/买家广播配额。

广播配额权益与卖家表现相关联。您的表现越优异，您就会得到越多的粉丝/买家广播配额。

	广播类型	1级	2级	3级
广播配额	买家和粉丝	两周1条	一周1条	一周2条
	待评价用户	一周1条		
	待购买用户	一周1条		
评级标准	打开率	<15%	15% - <30%	>=30%
	点击率	<15%	15% - <30%	>=30%

如何增加聊天广播配额？(2/3)

聊天广播奖励系统每周会给表现优异的卖家奖励额外的粉丝/买家广播配额。

一般来说，卖家的奖励是基于**3个级别的奖励系统**。级别越高，卖家就会得到越多的买家/粉丝广播配额。聊天广播的评级标准如下：

- **打开率**：打开并阅读广播消息的买家。
- **点击率**：买家点击广播内容，例如：商品，优惠券和套装优惠等等。

评级标准	1级	2级	3级
打开率	<15%	15% - <30%	>=30%
点击率	<15%	15% - <30%	>=30%

如何增加聊天广播配额？(3/3)

聊天广播奖励系统每周会给表现优异的卖家奖励额外的粉丝/买家广播配额。

系统将在每周一12点审查您的聊天广播表现，审查结果是基于所有聊天广播消息(过去30天)的平均值。

如果您的打开率和点击率为两个不同的级别，**较低的级别将决定您的聊天广播配额。**

卖家必须同时满足打开率和点击率的评级标准才能提升广播配额。

例如：如果你的打开率是20%(级别2)，点击率是40%(级别3)，那么您的消息配额为级别2。



打开率20%

2级



点击率40%

3级



卖家的级别降低

2级

如何创建高质量的聊天广播？

聊天广播是一种非常有效的营销策略，您可以根据以下建议来个性化地设计广播文案：

建议1



确定受众目标

确定受众目标，并提高商店访客数量和转化率。

建议2



添加有吸引力的促销活动

促销活动可以吸引买家下单

建议3



创建优质的广播文案

生动形象且点明主题的广播文案可以提高商店的曝光度和销售额

1 聊天广播群组

卖家可以个性化地创建聊天广播群组，这样有利于确定正确的目标受众并提高转化率。

什么是自定义群组？



您可以按照买家性别，订单属性和购物行为来创建自定义群组。自定义群组可以帮助您确定正确的目标受众。

什么时候需要创建自定义群组？



当您推广特定类型的商品时，您需创建自定义群组。自定义群组可以帮助您确定正确的目标受众并有效地提高转化率。

1 聊天广播群组(1/2)

您可以创建新群组，也可以选择Shopee推荐的默认群组，以提高转化率并降低分组差错率。

收件人群组

查看群组详情并发送广播给您的收件群组。

群组 (0/11)

1

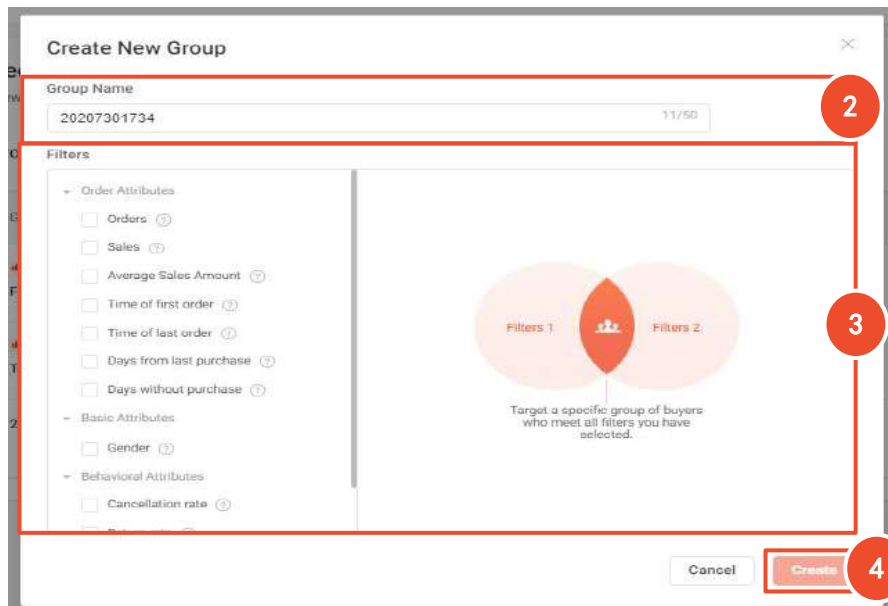
+ 创建新群组

第1步

点击**创建新群组**

聊天广播群组 (2/2)

您可以创建新群组，也可以选择Shopee推荐的默认群组，以提高转化率并降低分组差错率。



第2步
创建群组名称

第3步
选择筛选条件

Step 4
点击创建

1 默认群组

Shopee推荐的默认群组有以下3个类型：

	聊天广播类型		
	粉丝或买家	待购买用户	待评价用户
目标受众	粉丝，买家和商品交易总额的前10%	将商品添加在购物车但未付款的买家	已收到商品但尚未评价的买家
文案内容	新商品或新促销活动 (例如：闪购活动和套装优惠)	新商品或新促销活动优惠券	友好提醒并提供优惠券奖励
广播时间	2.2 前3天	2.2 之前	2.2 之后

小建议！



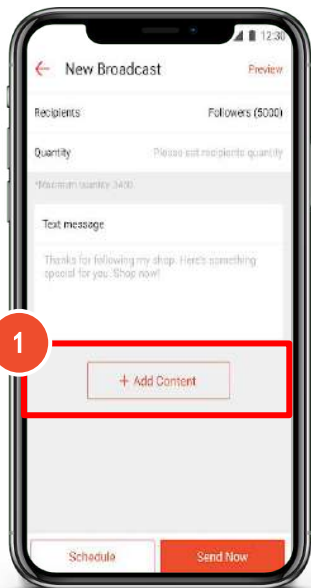
避免垃圾信息，并为目标受众精心策划您的内容，以提高商店的浏览量和转化率。点击[这里](#)查看更多提示。

2 促销活动: 通过Shopee App添加优惠券

卖家需事先在卖家中心创建优惠券, 且每条聊天广播只能选择1张优惠券。

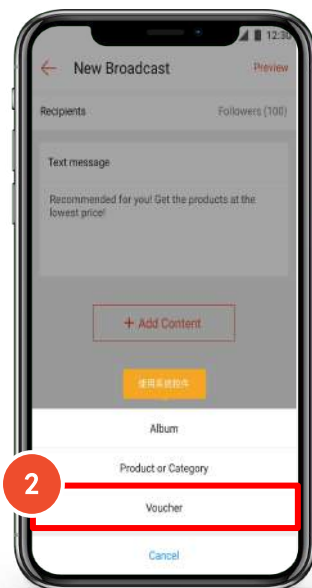
第1步

点击+添加内容



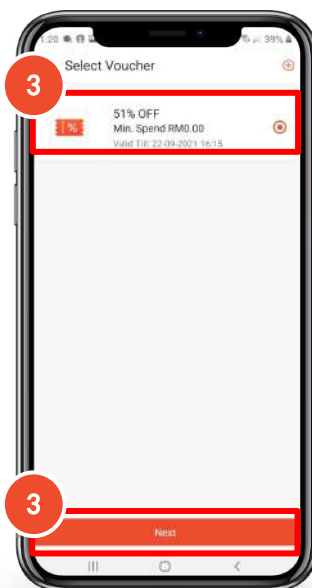
第2步

点击优惠券



第3步

选择优惠券并点击下一步



小建议！

Shopee鼓励卖家在聊天广播中添加高价值的优惠券以提高商店浏览量和转化率。

2 促销活动:通过卖家中心添加优惠券(1/2)

卖家需事先在卖家中心创建优惠券,且每条聊天广播只能选择1张优惠券。

Basic Information Available broadcast quota: 1/1 | Available message quota: 636/638

* Recipient Group: Top 10% buyers of sales (Group Size: 40) Reselect

* Estimated Recipients: 40

* Chat Broadcast Name: 202010262153 12 / 50

Broadcast Content

* Chat Broadcast Message:

Voucher: **1**

Product:

Promotion:

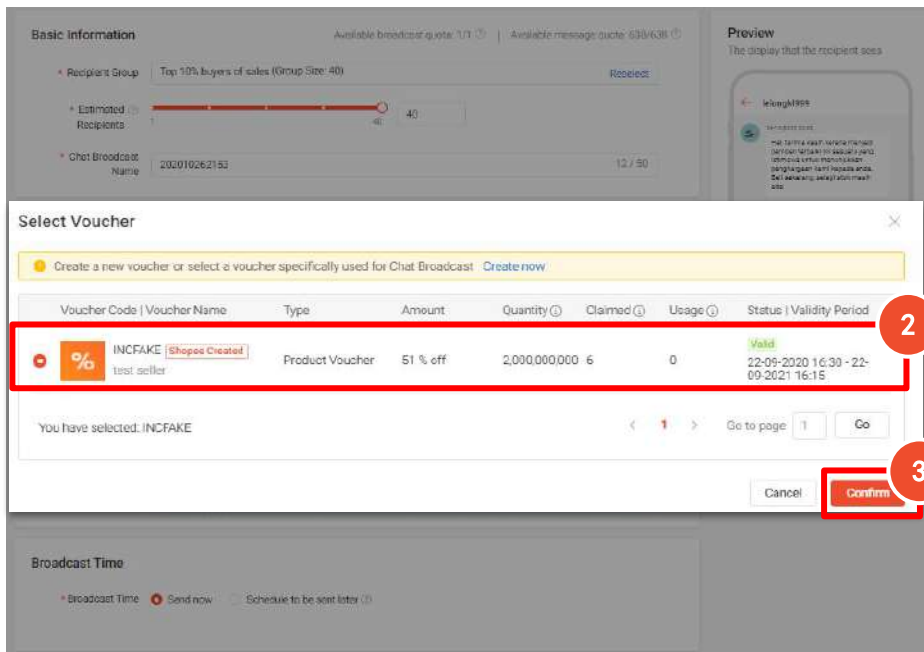
第1步
点击+添加优惠券

小建议! 

Shopee鼓励卖家在聊天广播中添加高价值的优惠券以提高商店浏览量和转化率。

2 促销活动:通过卖家中心添加优惠券(2/2)

卖家需事先在卖家中心创建优惠券,且每条聊天广播只能选择1张优惠券。



Basic information

Available broadcast type: 1/1 | Available message quota: 639/638

Recipient Group: Top 10% buyers of sales (Group Size: 40) Rebroadcast

Estimated Recipients: 40


Chat Broadcast Name: 202010262153 12 / 50

Preview

The display that the recipient sees

Select Voucher

Create a new voucher or select a voucher specifically used for Chat Broadcast: [Create now](#)

Voucher Code Voucher Name	Type	Amount	Quantity	Claimed	Usage	Status Validity Period
 INCFAKE Shopee Created test seller	Product Voucher	51 % off	2,000,000,000	6	0	Valid 22-09-2020 16:30 - 22-09-2021 16:15

You have selected: INCFAKE

Go to page: 1 Go

Cancel Confirm

Broadcast Time

Broadcast Time: Send now Schedule to be sent later

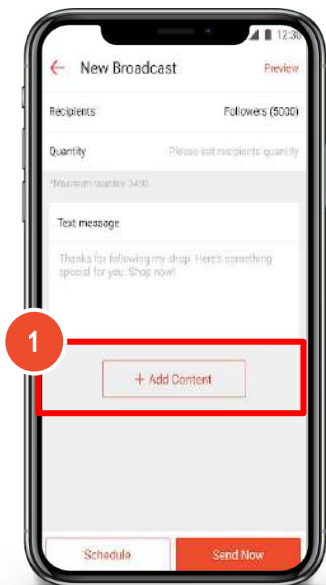
第2步
选择优惠券

第3步
点击确认

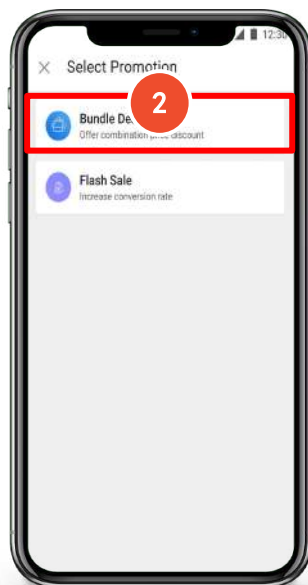
2 促销活动:通过Shopee App添加套装优惠

卖家在每条聊天广播中最多可选择1个套装优惠,且只能选择进行中的和接下来的套装优惠。

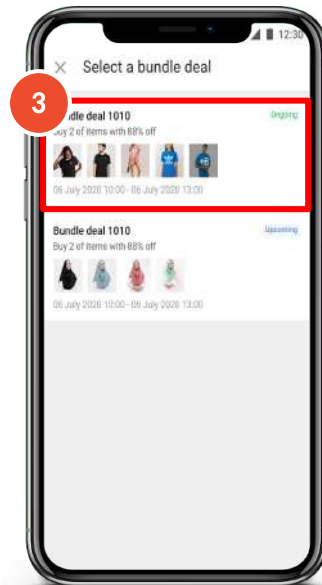
第1步
点击+添加内容



第2步
点击**套装优惠**



第3步
选择**套装优惠**



2 促销活动:通过卖家中心添加套装优惠(1/3)

卖家在每条聊天广播中最多可选择1个套装优惠,且只能选择进行中的和接下来的套装优惠。

Basic Information Available broadcast quota: 1/1 | Available message quota: 638/638

- * Recipient Group: Top 10% buyers of sales (Group Size: 40) Reselect
- * Estimated Recipients:
- * Chat Broadcast Name: 202010262153 12 / 50

Broadcast Content

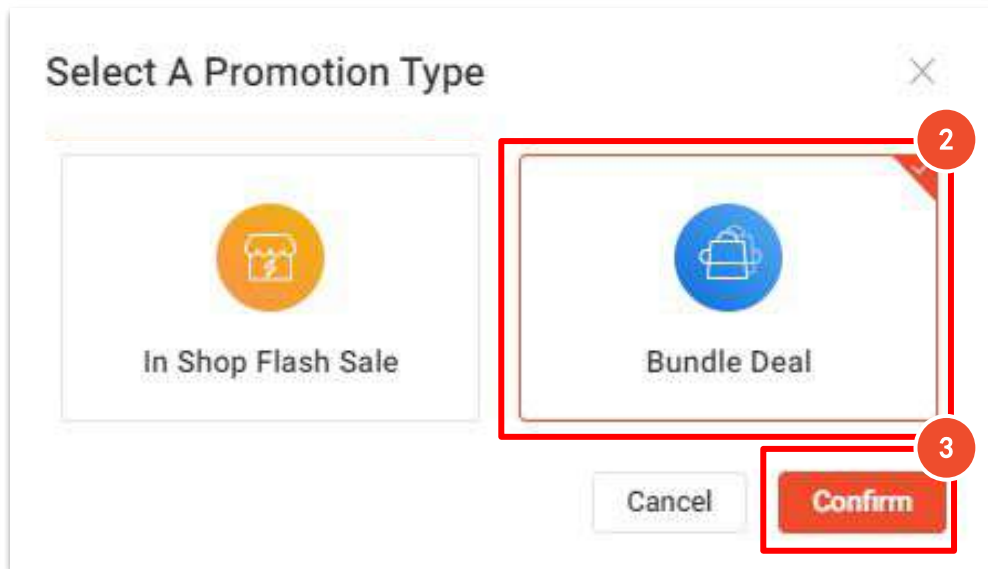
- * Chat Broadcast Message:

Hai, terima kasih kerana menjadi pembeli terbaik! Ini sesuatu yang istimewa untuk menunjukkan penghargaan kami kepada anda. Beli sekarang, selagi stok masih ada!
- Voucher:
- Product:
- Promotion: **1**

第1步
点击+添加促销活动

2 促销活动:通过卖家中心添加套装优惠(2/3)

卖家在每条聊天广播中最多可选择1个套装优惠,且只能选择进行中的和接下来的套装优惠。

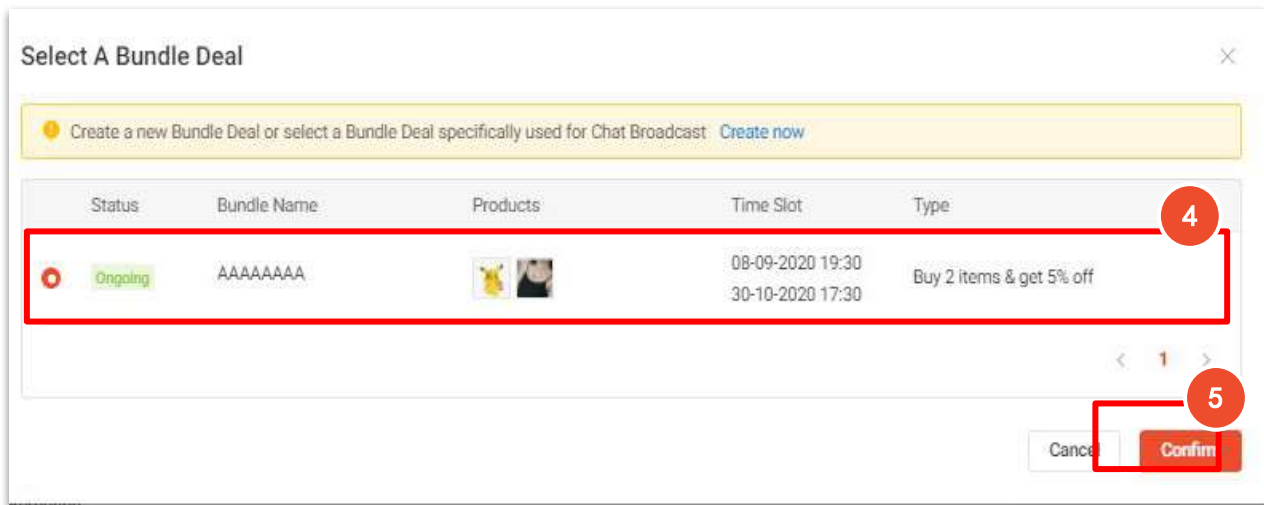


第2步
点击**套装优惠**

第3步
点击**确认**

2 促销活动:通过卖家中心添加套装优惠(3/3)

卖家在每条聊天广播中最多可选择1个套装优惠,且只能选择进行中的和接下来的套装优惠。



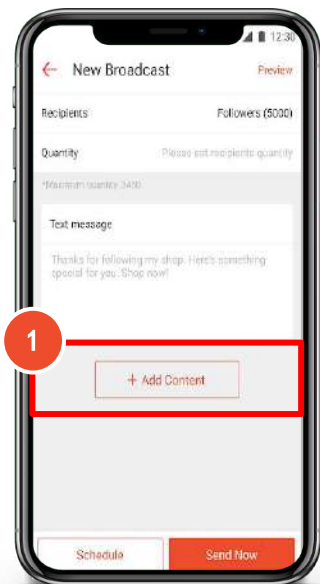
第4步
选择套装优惠

第5步
点击确认

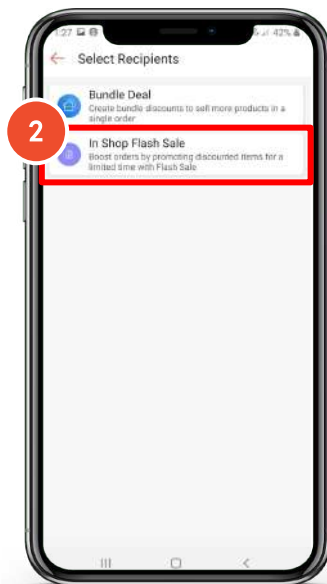
2 促销活动:通过Shopee App添加商店限时抢购活动

卖家在每条聊天广播中最多可选择1个商店限时抢购活动,且只能选择进行中的和接下来的限时抢购活动。

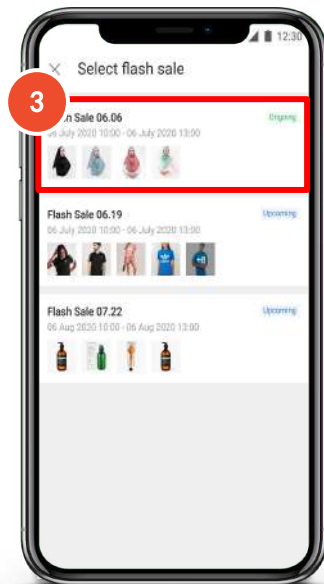
第1步
点击+添加内容



第2步
点击商店限时抢购活动



第3步
选择商店限时抢购活动



小建议!



商店限时抢购活动相当于
我的商店大减价。

2 促销活动:通过Shopee App添加商店限时抢购活动(1/3)

卖家在每条聊天广播中最多可选择1个商店限时抢购活动,且只能选择进行中的和接下来的商店限时抢购活动。

Basic Information Available broadcast quota: 1/1 | Available message quota: 635/638

* Recipient Group: Top 10% buyers of sales (Group Size: 40) [Reselect](#)

* Estimated Recipients: 40

* Chat Broadcast Name: 202010262153 12 / 50

Broadcast Content

* Chat Broadcast Message: Hai, terima kasih kerana menjadi pembeli terbaik! Ini sesuatu yang istimewa untuk menunjukkan penghargaan kami kepada anda. Beli sekarang, selagi stok masih ada!

Voucher: + Add a voucher

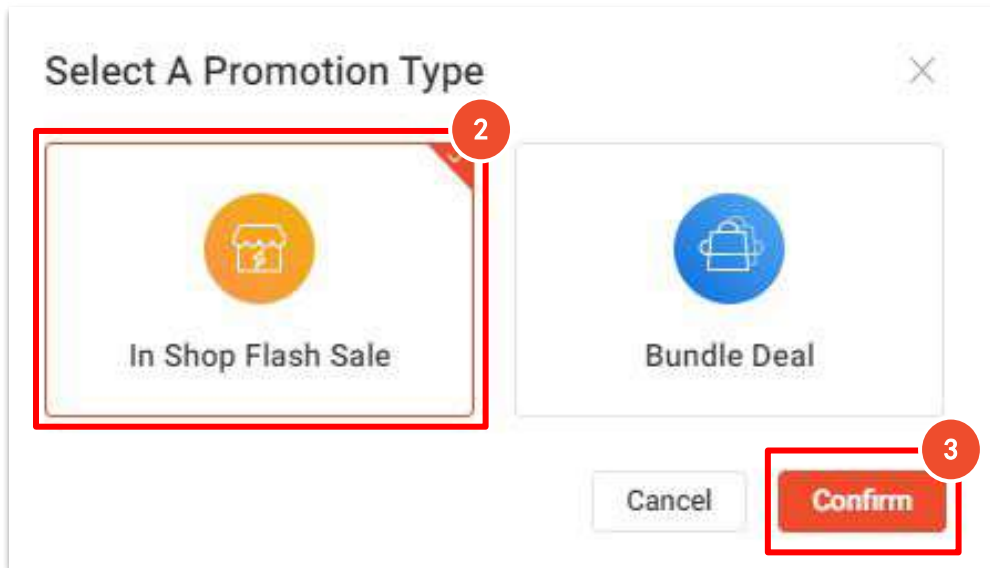
Product: + Add Products (s)

Promotion: + Add a Promotion **1**

第1步
点击+添加促销活动

2 促销活动:通过Shopee App添加商店限时抢购活动(2/3)

卖家在每条聊天广播中最多可选择1个商店限时抢购活动,且只能选择进行中的和接下来的商店限时抢购活动。

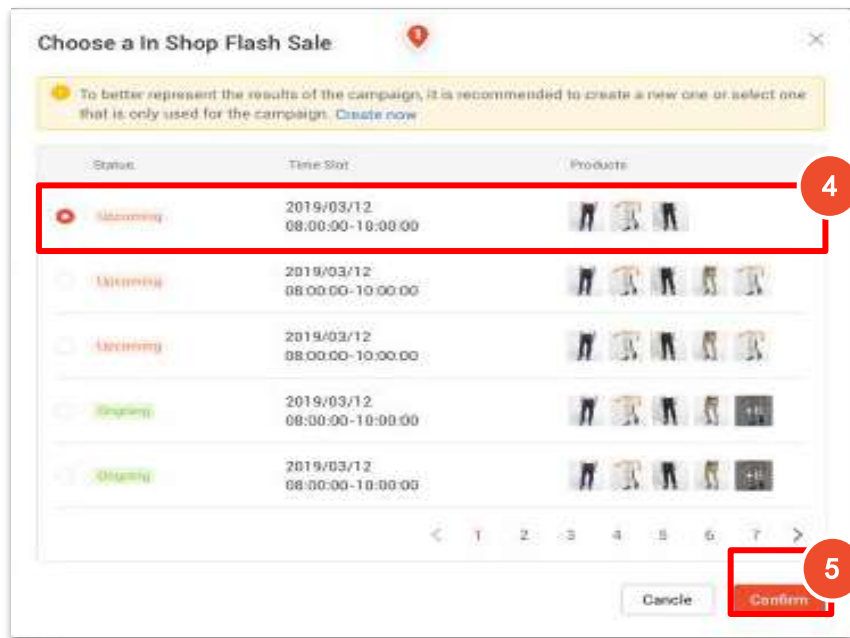


第2步
点击商店限时抢购活动

第3步
点击确认

2 促销活动:通过Shopee App添加商店限时抢购活动(3/3)

卖家在每条聊天广播中最多可选择1个商店限时抢购活动,且只能选择进行中的和接下来的商店限时抢购活动。

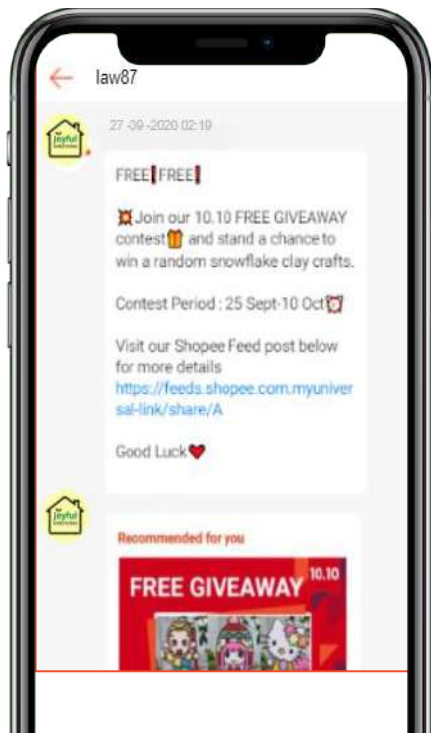


第4步
选择商店限时抢购活动

第5步
点击确认

3 广播文案指引

生动形象且点明主题的广播文案可以提高商店的曝光度和销售额



通用的广播文案指引

1. 确保第一句话包含吸睛的关键词，例如：免费和限时等。
2. 确保您的文案简明精炼，易于受众理解。
3. 在广播文案中添加促销活动和赠品，例如：Shopee动态中的商店赠品。
4. 确保广告文案中语言表达规范完整，避免语法和拼写错误。

3 聊天广播消息模板

优质的广播文案、正确的受众目标、实用的卖家功能是提高商店曝光率、流量和转化率的必胜法宝。

受众

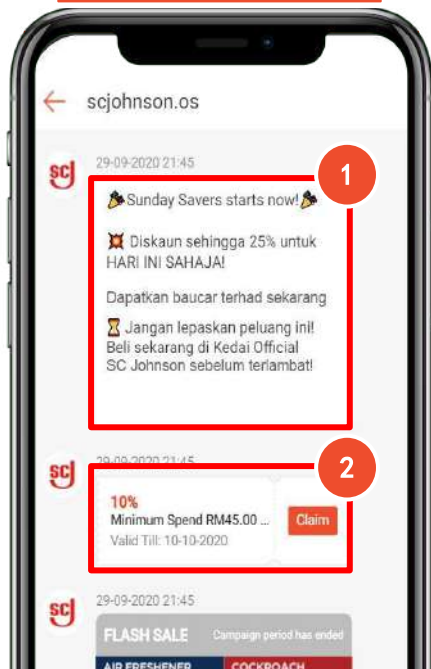
消息模板

聊天广播类型	
买家或粉丝	待购买用户
<p>粉丝, 买家, 前10%商品交易总额</p> <p>6.6 Campaign starts today 🎉</p> <p>🌟 Claim our FREE limited time vouchers now 📄</p> <p>Do not miss out our deals! 😄 Buy now at our store before it's too late. ⏰</p> <p>Remember to use your voucher upon check out 😊</p> <p>FREE! FREE! 🎉 6.6 vouchers from us 📁</p> <p>Claim your free vouchers and shop now to enjoy our great 6.6 deals. 😊❤️</p> <p>What are you waiting for?! 😨 Check out now! Limited vouchers and promotions 🕒</p>	<p>将商品加入购物车但尚未下单的买家</p> <p>😨 Did you forgot something? 🤔</p> <p>Your shopping cart is like your luggage, it should never be left unattended.</p> <p>Here's what you left behind 😊</p> <p>Claim our free 6.6 vouchers and buy it now! 🏃 Before someone else does 😨</p> <p>Psst! You're missing out some items for this 6.6 😨🎉</p> <p>Grab the chance to check out your items now during our 6.6 campaign that's packed with FREE vouchers and promotions! 😨💰</p>

3 广播文案范例

生动形象且点明主题的广播文案可以提高商店的曝光度和销售额

范例1



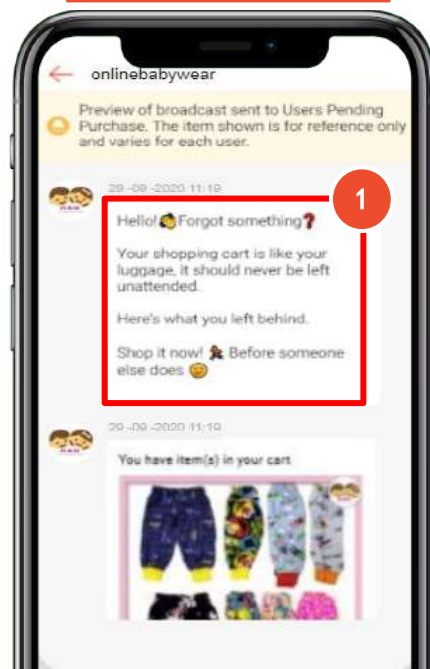
小建议1

确保第一句话包含吸睛的关键词，例如：免费和限时等。确保您的文案简明精炼，易于受众理解。

小建议2

在广播文案中添加优惠券，促销活动和赠品。（如何在聊天广播中添加优惠券，见下张PPT）

范例2

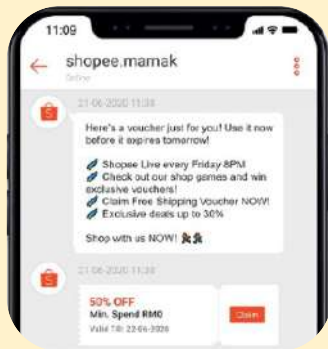


聊天广播的质检要点

优质的广播文案、正确的受众目标、实用的卖家功能是提高商店曝光率、流量和转化率的必胜法宝。



广播文案



- 定制您的广播文案



受众

广播文案指引

新品发布 和/或 商店
促销

最畅销商品和最佳优
惠券

新品上市 >1单

受众目标

粉丝和买家

商品交易总额的前
10%

待购买用户

待评价用户



卖家功能

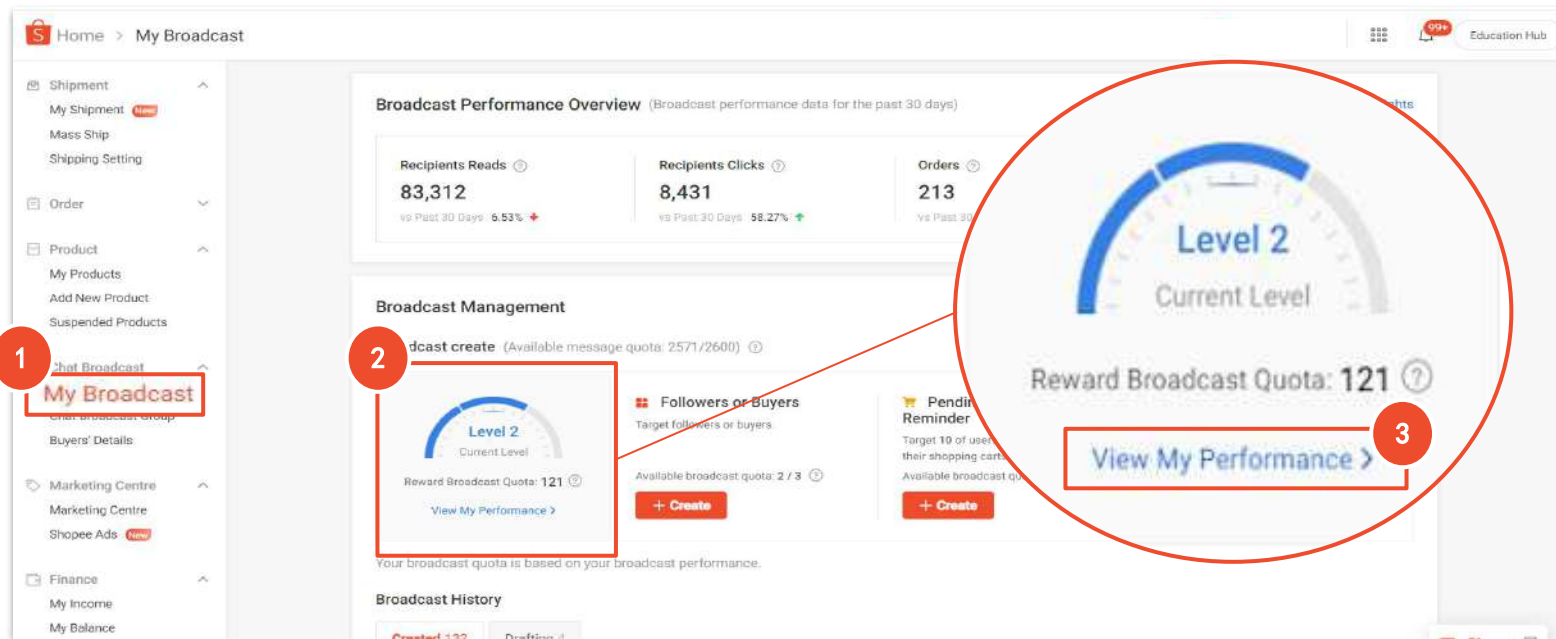
使用**卖家功能**来优化商店和商品：

- RM15 免运活动
- 10%Shopee币返现活动
- Shopee动态
- 加购优惠
- 套装优惠
- 关注礼
- 商店游戏
- 商店装饰工具

如何监管聊天广播的表现和配额(1/2)?

卖家可以在卖家中心查看当前的奖励级别和可用的广播配额。

点击**查看我的表现**，卖家就可以查看广播表现的详细信息。

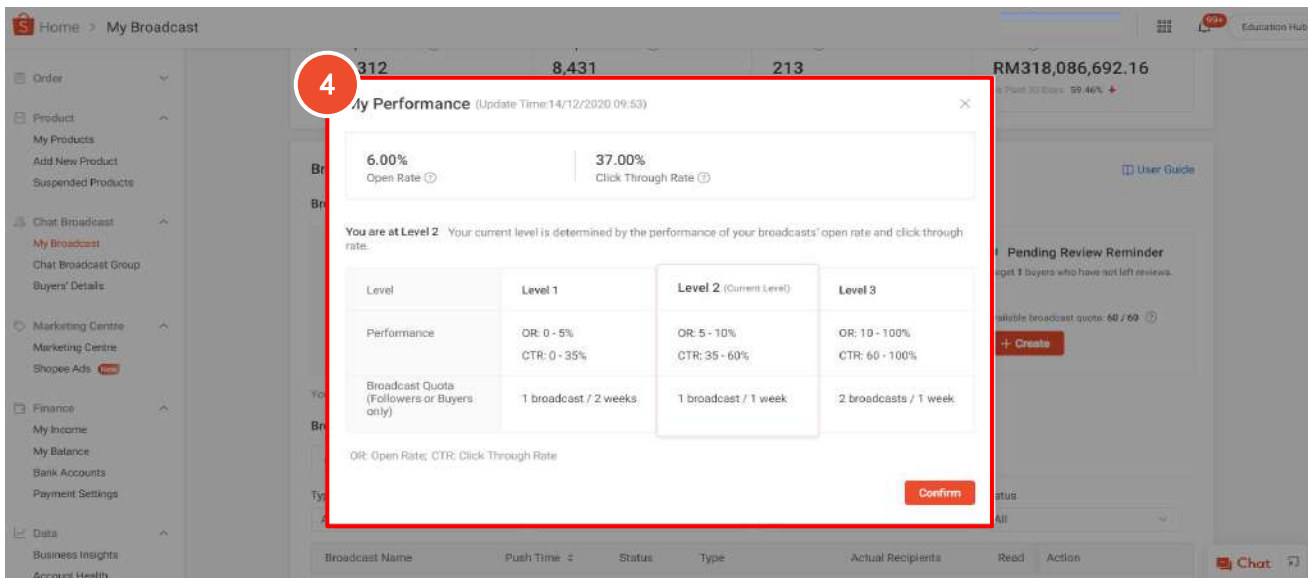


The screenshot displays the 'My Broadcast' page in the Shopee Seller Center. The main content area is titled 'Broadcast Performance Overview' and shows three key metrics for the past 30 days: Recipients Reads (83,312, +6.53%), Recipients Clicks (8,431, +58.27%), and Orders (213). Below this is the 'Broadcast Management' section, which includes a 'Broadcast create' card with a 'Level 2 Current Level' gauge and a 'View My Performance >' button (labeled 2). A larger gauge also shows 'Level 2 Current Level' and 'Reward Broadcast Quota: 121', with a 'View My Performance >' button (labeled 3). The sidebar on the left has a 'My Broadcast' link (labeled 1). A red circle highlights the 'Level 2 Current Level' gauge and the 'View My Performance >' button in the larger gauge.

如何监管聊天广播的表现和配额(2/2)?

卖家可以在卖家中心查看当前的奖励级别和可用的广播配额。

卖家将在弹窗中看到广播的平均打开率和点击率，系统将根据这些关键指标来评定卖家的权益。



4 My Performance (Update Time: 14/12/2020 09:53)

6.00% Open Rate ⓘ 37.00% Click Through Rate ⓘ

You are at Level 2. Your current level is determined by the performance of your broadcasts' open rate and click through rate.

Level	Level 1	Level 2 (Current Level)	Level 3
Performance	OR: 0 - 5% CTR: 0 - 35%	OR: 5 - 10% CTR: 35 - 60%	OR: 10 - 100% CTR: 60 - 100%
Broadcast Quota (Followers or Buyers only)	1 broadcast / 2 weeks	1 broadcast / 1 week	2 broadcasts / 1 week

OR: Open Rate; CTR: Click Through Rate

Confirm

2 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



更多信息

[Shopee 动态](#)



我应该发布哪些内容？

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



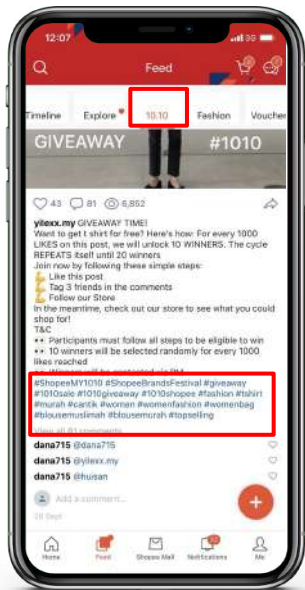
吸引买家的注意，提高商店流量

小建议

我们推荐 [Canva](#)，这是一种简单易用的工具，可以在 Shopee Feed 上设计帖子或故事，您只需单击几下即可快速使用其库来设计您自己的海报！

如何提升帖文表现？

标签



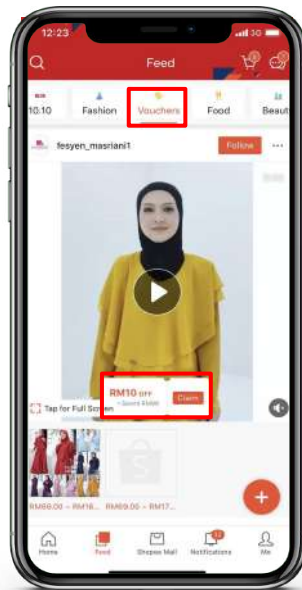
在帖文标题中添加标签

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？

探索Feed Insights, 以更好地跟踪和提高您在6.6上的发布效果！

粉丝参与度



根据买家与帖子互动的次数(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6.6销售做准备

商店访问量



跟踪通过Shopee动态获取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6.6销售期间获得更多流量

数据分析



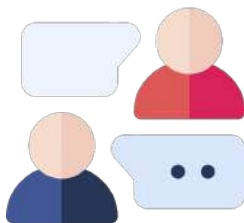
通过Shopee动态下的数据跟踪报告的人数, 印象数和帖子的关注度, 并计划在6.6销售中吸引更多买家

3 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



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

如何创建Shopee限时动态？

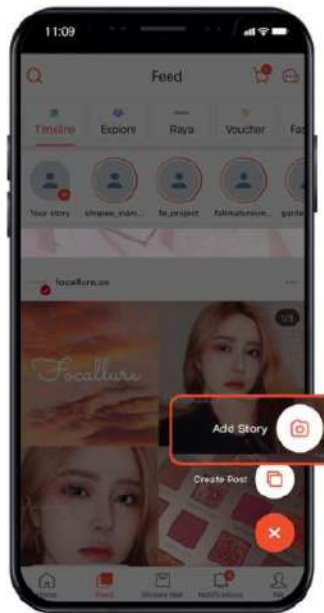
STEP 1

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

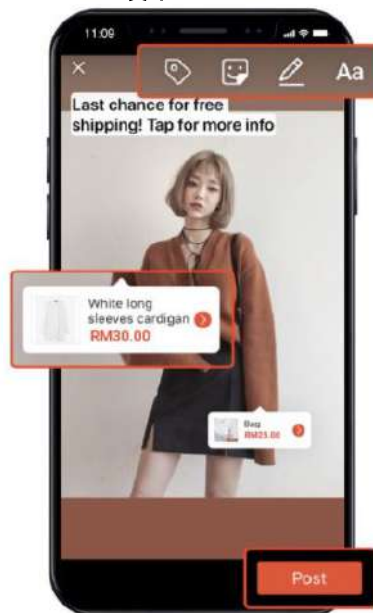


或选择相册内的
照片或视频



STEP 4

完成后点击
发布

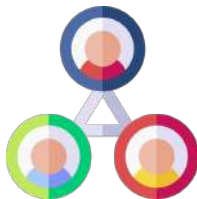


3 Shopee直播

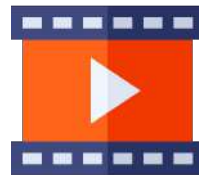
直播是Shopee在手机端推出的引流手段，在Shopee首页拥有专属入口，通过在线互动和实物展示，短时间聚集大量潜在顾客，提升转化率和销量。



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



更多信息

[Shopee直播](#)



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



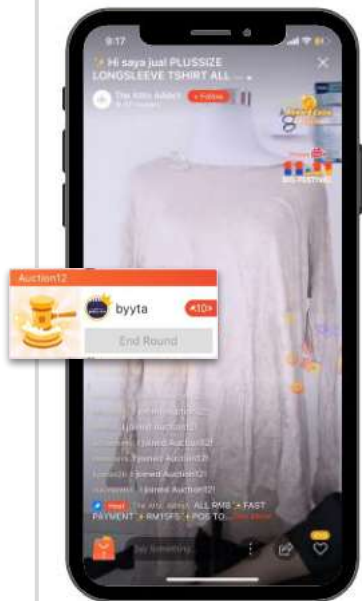
在直播期间,鼓励观众关注您的商店。

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。

更多信息

[拍卖](#)



图标功能

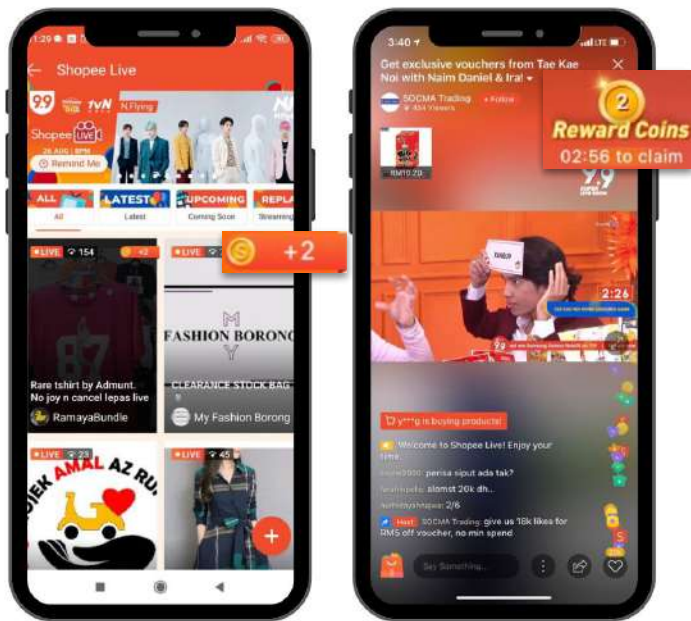


- 1 优惠券图标——主播在直播中发放优惠券
- 2 评论图标——主播在直播中添加评论
- 3 分享图标——将直播共享到Whatsapp、Facebook等其他平台
- 4 相机图标——控制滤镜和前后摄像头

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。

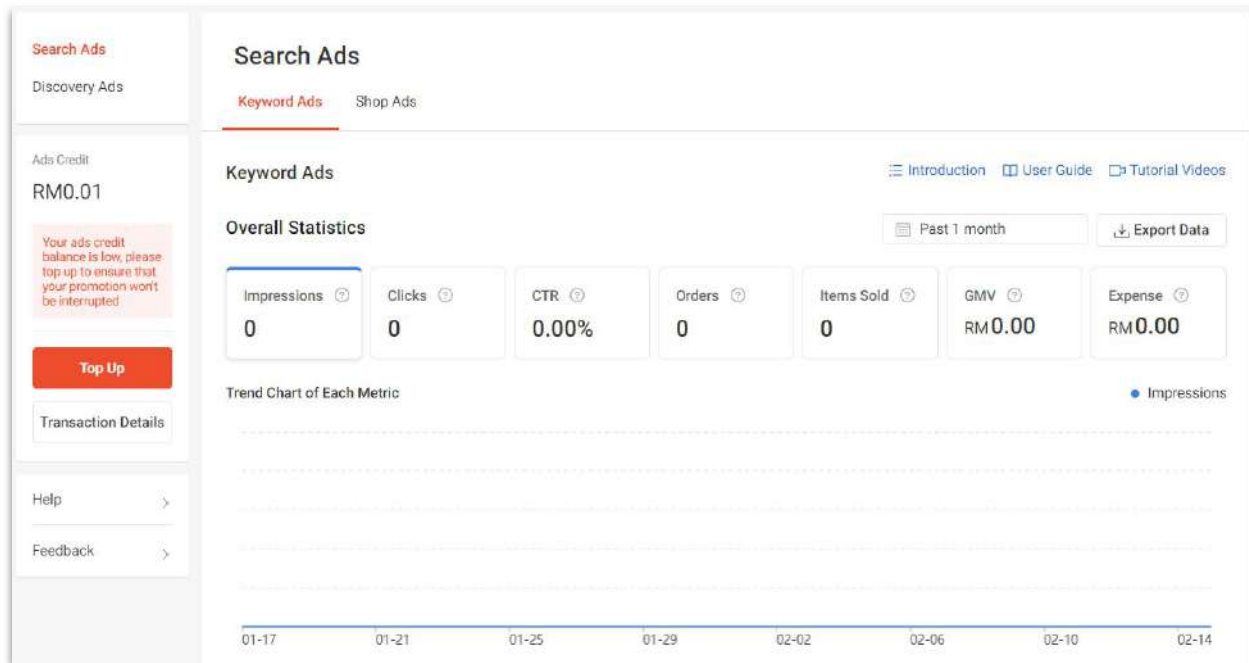
更多信息

[卖方硬币](#)



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。

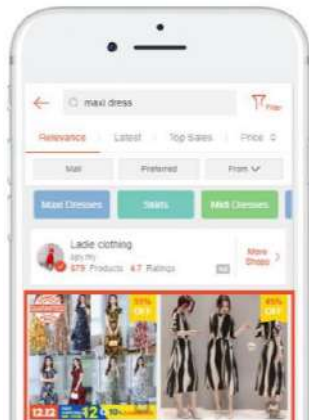
更多信息

[Shopee广告](#)



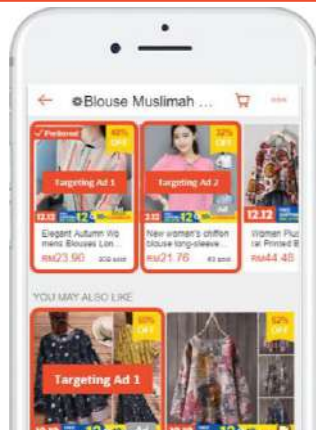
我的广告类型

关键字广告



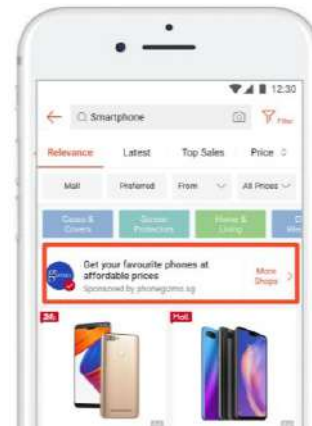
出价，当购物者使用这些关键字进行搜索时，您的广告就会显示在搜索结果页上。

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。

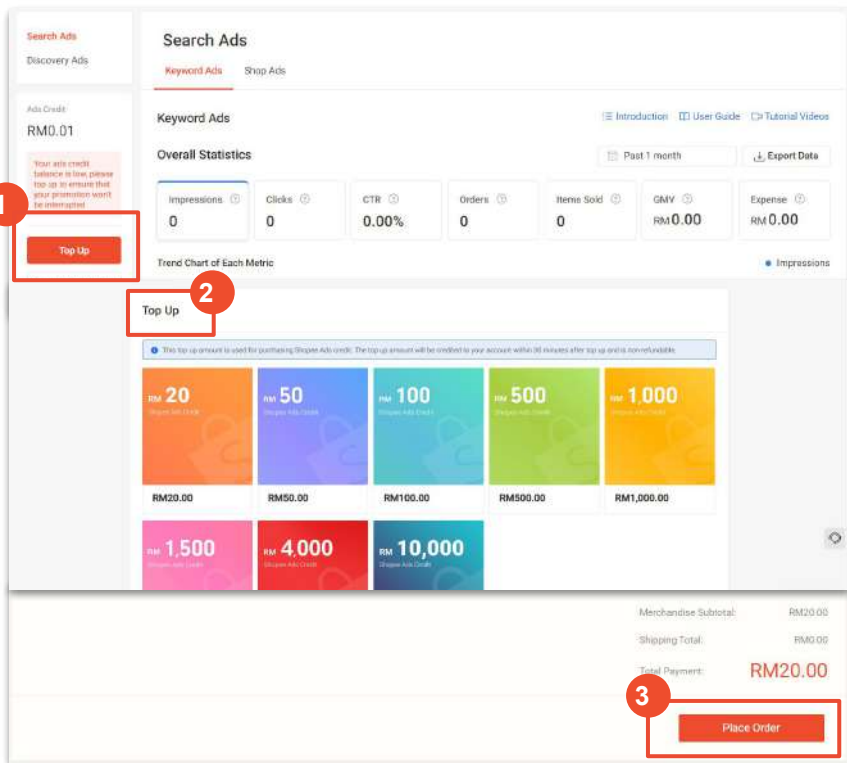
店铺广告



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



The screenshot shows the 'Search Ads' dashboard. On the left, the 'Ad Account' balance is RM0.01. A red box labeled '1' highlights the 'Top Up' button. Below it, a 'Trend Chart of Each Metric' section has a red box labeled '2' pointing to another 'Top Up' button. At the bottom right, a summary table shows 'Total Payment: RM20.00' and a red box labeled '3' highlights the 'Place Order' button.

Metric	Value
Impressions	0
Clicks	0
CTR	0.00%
Orders	0
Items Sold	0
GMV	RM0.00
Expense	RM0.00

RM 20	RM 50	RM 100	RM 500	RM 1,000
RM20.00	RM50.00	RM100.00	RM500.00	RM1,000.00
RM 1,500	RM 4,000	RM 10,000		

Merchandise Subtotal:	RM20.00
Shipping Total:	RM0.00
Total Payment:	RM20.00

- 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帐。

更多信息

[充值您的广告](#)



亲爱的卖家，

通过卖方功能来活跃6.6!立即开始炒作，按照以下提示操作，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/>