.....6

..... 62

..... 121

..... 203

..... 281

1. 1-1

3.　　1-3

4.　　1-4

5.　　1-5

6.　　1-6

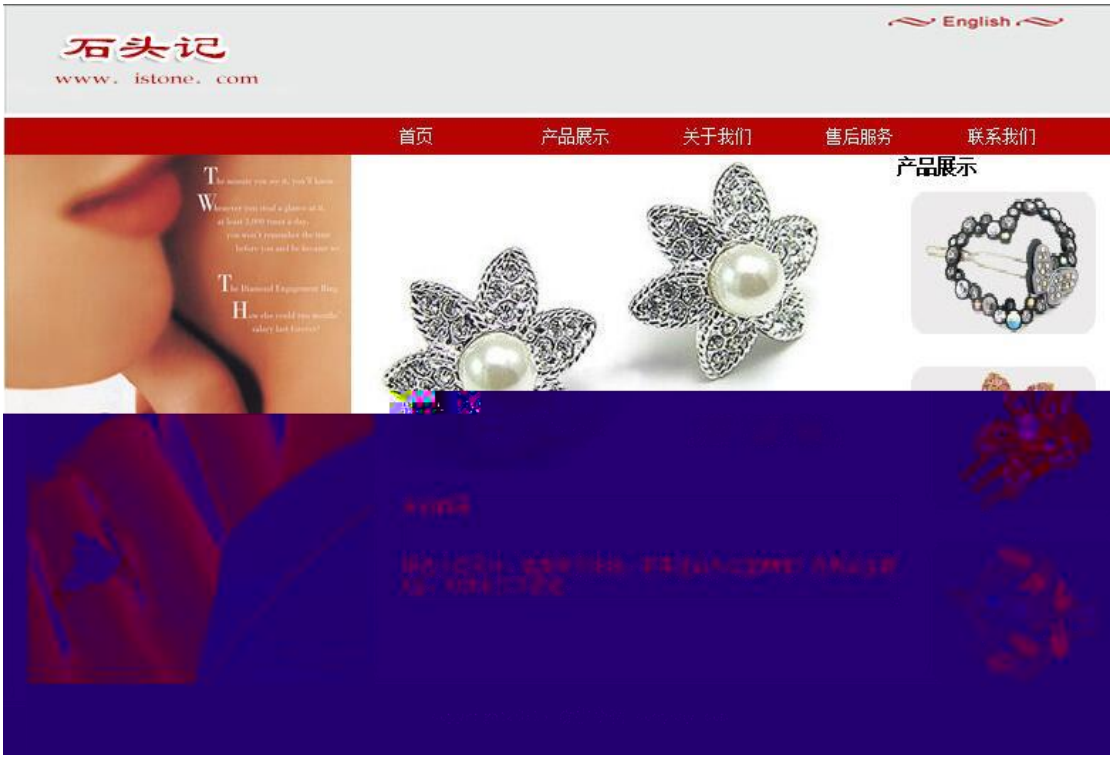
7. 1-7

8. 1-8

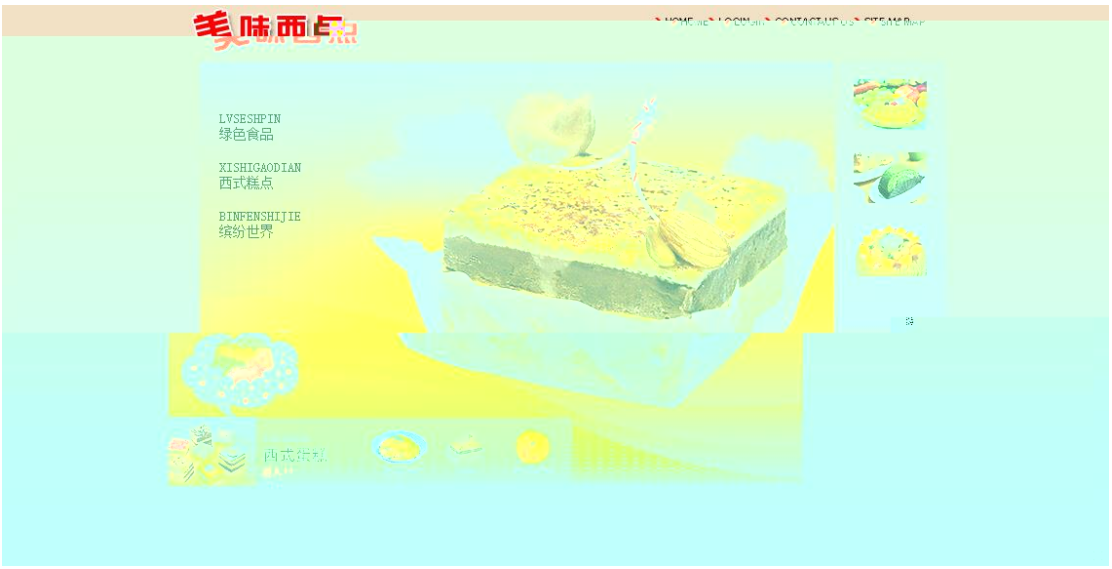
9.　　1-9

10. 1-10

11.　　1-11



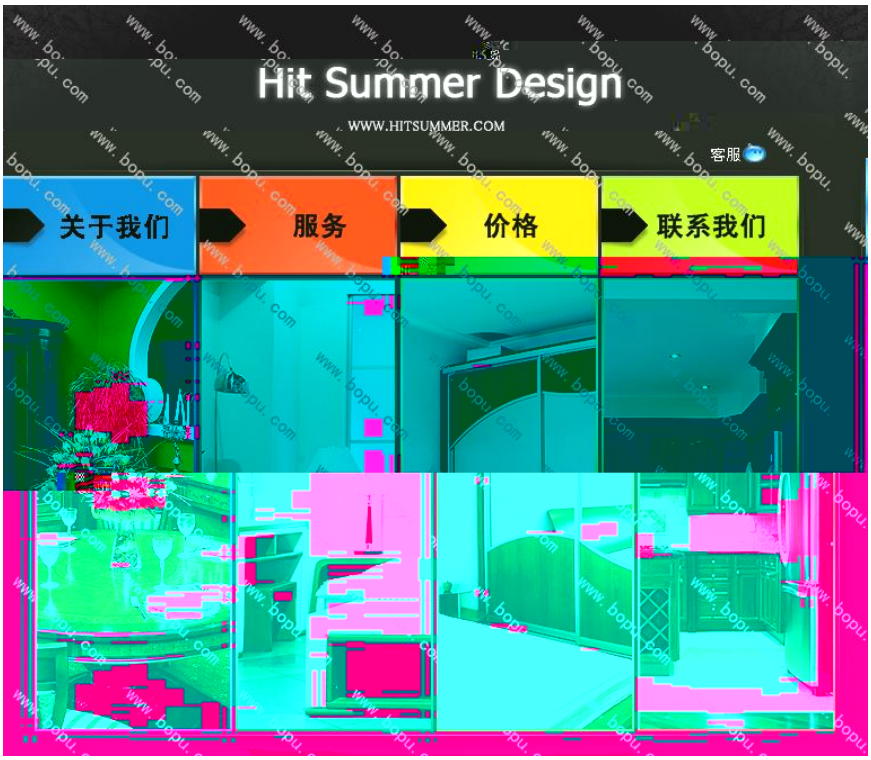
12.　　1-12



13. 1-13

QQ在线

14. **1-14**

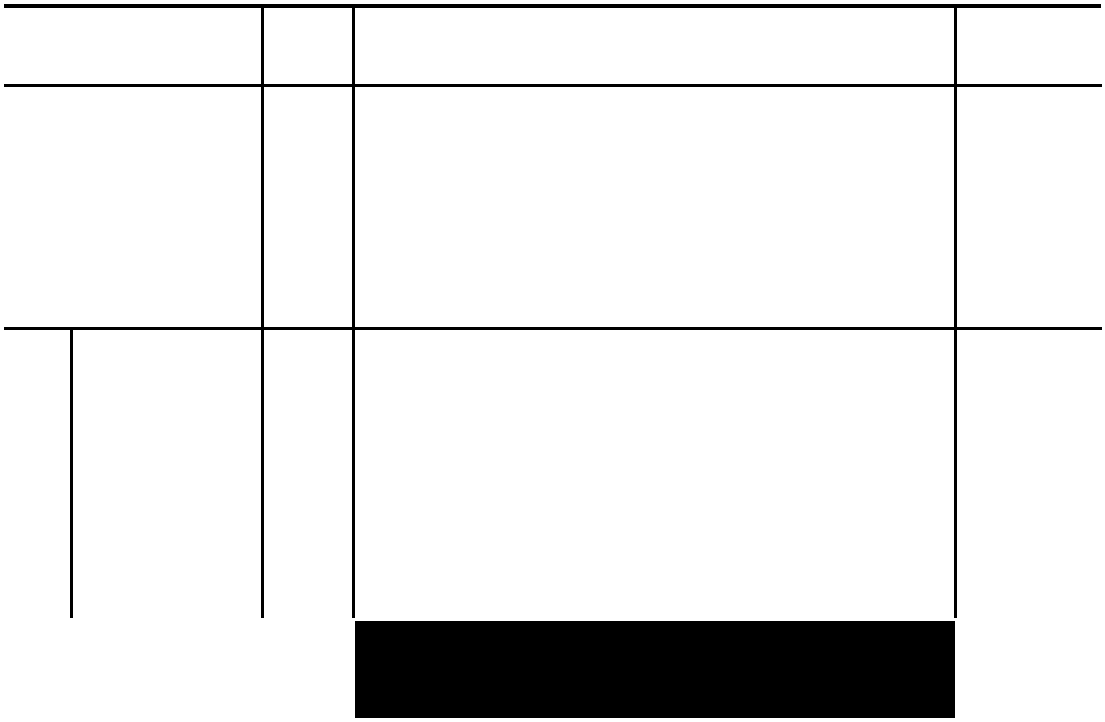

Hit Summer Design
WWW.HITSUMMER.COM
客服
关于我们
服务
价格
联系我们

15.　　1-15

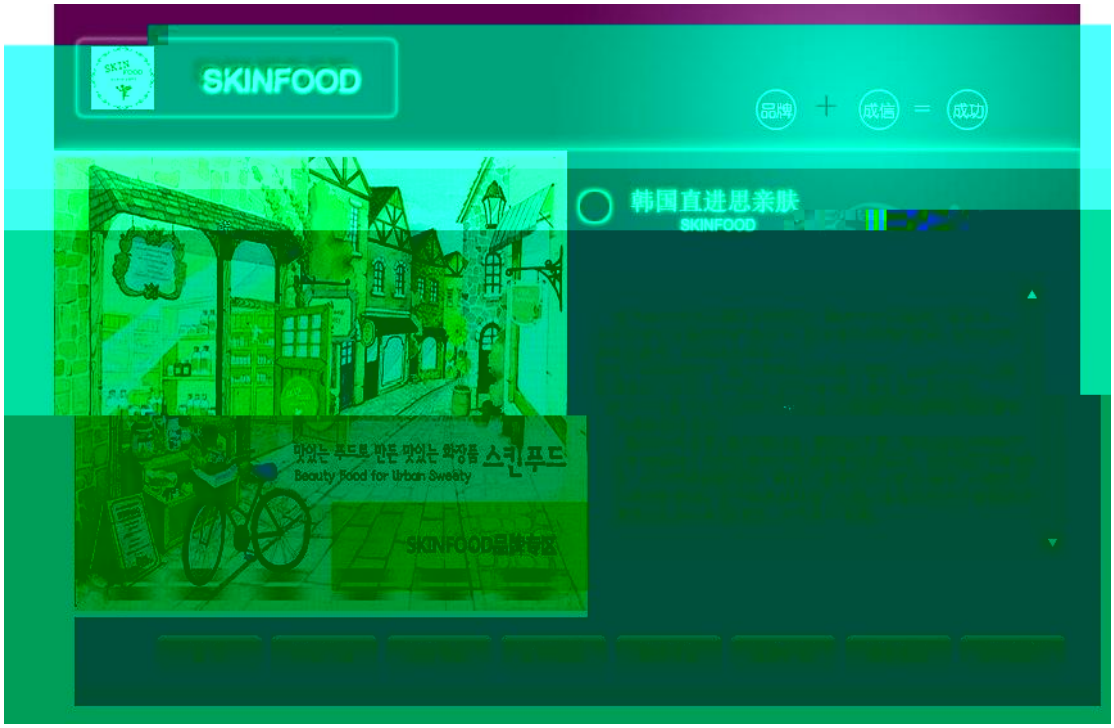
普拉
首页
帆布鞋
运动鞋
休闲鞋
拖鞋
其他
清凉人字拖
舒适 简约 时尚
9元起
抢
425 ￥225
399 ￥199
699 ￥299
356 ￥199

16. 1-16

环球旅游资讯网
WWW.GLOBAL-TI.COM
网站首页
旅游度假
放眼世界
各地风光
环球资讯
天气
旅游资讯大搜索
¥10602起
西安国旅
昆明康辉国旅总部
在线咨询
西藏中青旅
400-0891-667
版权所有©环球旅游资讯网 2019-2022年

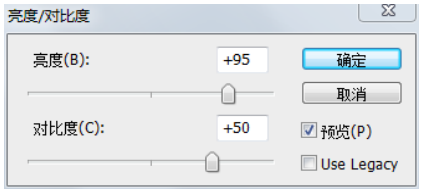


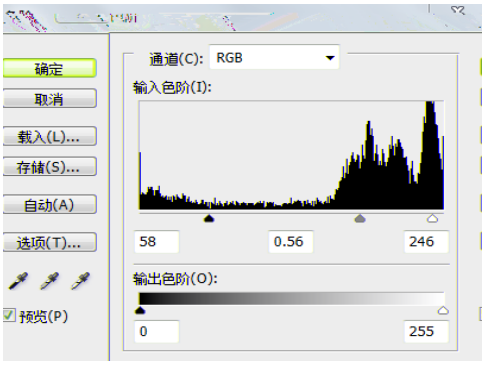
17. 1-17


SKINFOOD
品牌 + 成信 = 成功
韩国直进思亲肤
SKINFOOD
Beauty Food for Urban Sweaty

SKIN FOOD
고대米 영양라인
TVCF
产品描述
SKINFOOD 芦荟面膜舒缓肌肤美白补水保湿
品 牌：
产品特点：
美白 保湿 强化肌肤保护力
保质期：三年
容量：100g
适合肤质：所有肌肤
产地：韩国
SKINFOOD人气非常旺的纯天然护肤品牌吖~无论是产品原料还是包装设计都像是给肌肤的美味食物，天然护肤品~有芦荟肉一样的小颗粒，面膜用完非常的爽，舒服~
产品特点：
芦荟含大量的水份与养份，凝露的质地，可安抚疲惫或晒后的肌肤保持舒适感，其中芦荟中透明的胶质，可强化肌肤的保护力，让肌肤避免伤害，能够有效地重现最清新、清凉的水嫩与白皙。
使用方法：
取适量避开眼睛四周与唇部均匀涂抹，待5~10分钟后，以温水洗净即可。
产品描述
SKINFOOD香芹菜柳橙舒缓洁面乳
产品容量：150ML
产品类型：洁面乳/洗面奶
推荐指数：★★★★
保 质 期：3年
产品产地：韩国
产品特征：
温和质地的洁面产品
适合肌肤：
所有肤质，尤其适合敏感性、痘痘等问题肌肤
使用方法：
取适量加水，搓揉成泡沫，轻轻涂抹于面部，然后用温水清洗，再用凉开水洗净即可。
主要功效：
温和清洁 舒缓肌肤
含芹菜、柳橙萃取精华，能舒缓肌肤因外在环境和压力的伤害，丰富柔嫩的泡沫，温和无负担，彻底清洁肌肤上多余油脂与污垢，洗后不紧绷，还保留肌肤的水润感。配合薄公英、百合、积雪草、洋甘菊等复合萃取精华，导入肌肤内层被润修护，使肌肤焕然一新，恢复自然有光泽的亮白肌肤。
版权所有©SKINFOOD

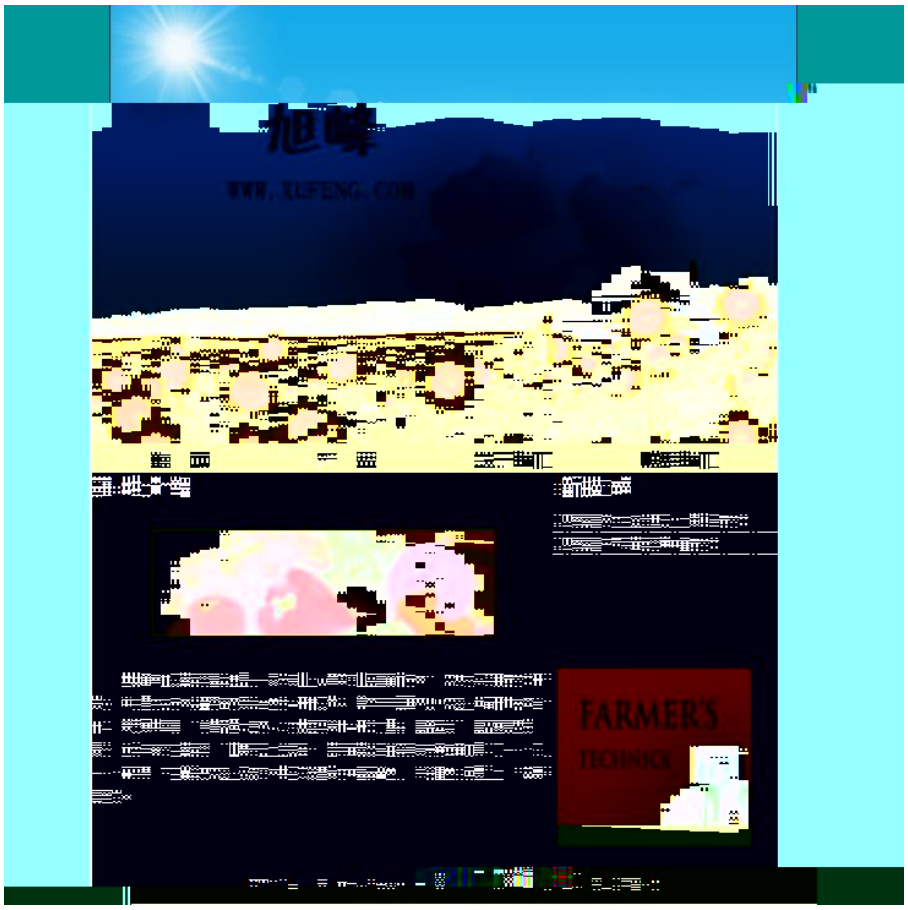
18.　　1-18



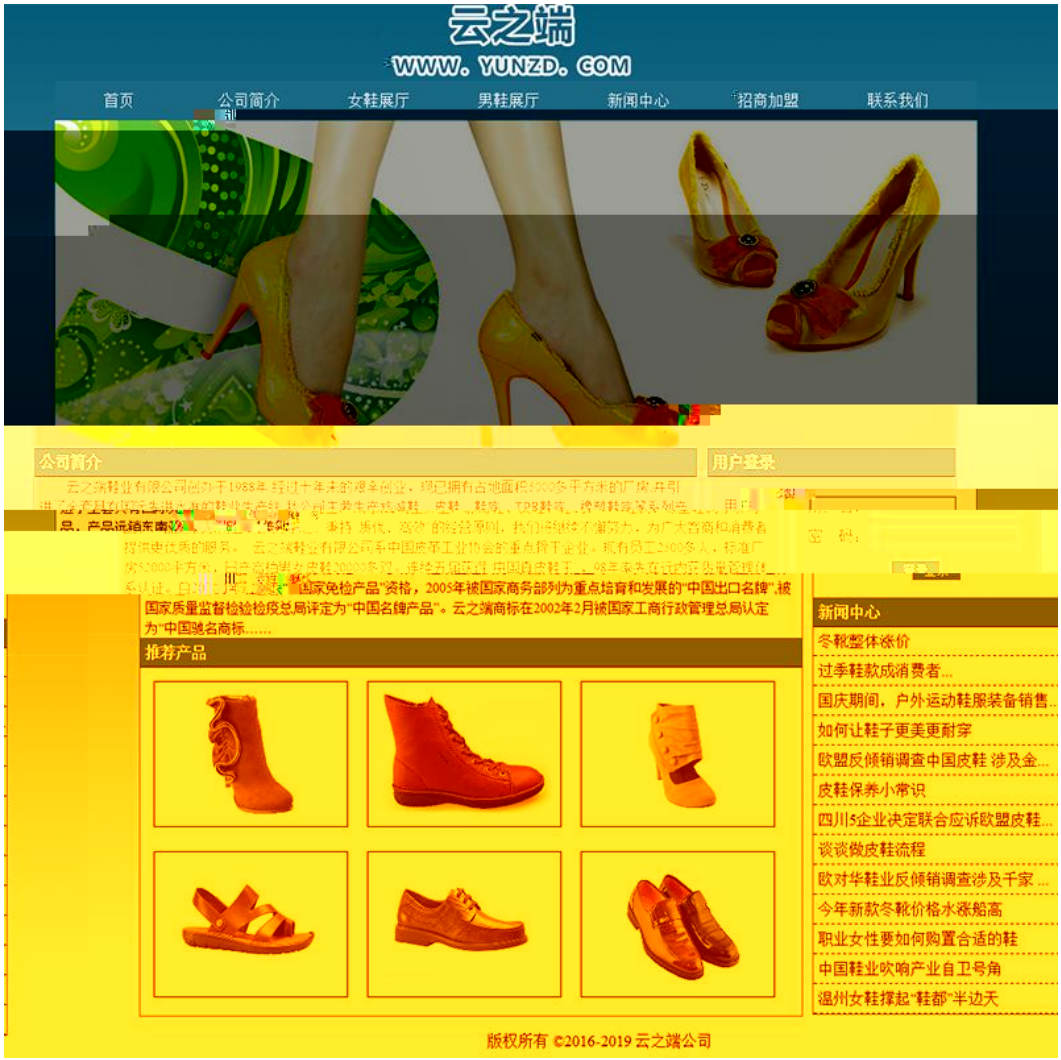

确定
取消
载入(L)...
存储(S)...
自动(A)
选项(T)...
预览(P)
通道(C): RGB
输入色阶(I):
58
0.56
246
输出色阶(O):
0
255

COSTERMONGER
农夫绿色水果店
农夫绿色水果
网页首页 公司简介 精品水果 新鲜蔬果 干鲜类品 五谷杂粮 联系我们
用户名:
密码:
进入 取消
什么是 绿色食品 Green Food
more
如今"绿色食品"倍受消费者青睐，但许多人对它的内涵并不十分清楚，从而出现种种误解：一曰"绿色食品"就是含叶绿素的绿颜色食品；二曰"绿色食品"就是走上餐桌的野菜；三曰市场上销售的绿颜色食品就是"绿色食品"……
版权所有©球旅游资讯网 2019-2022年

19.　　1-19

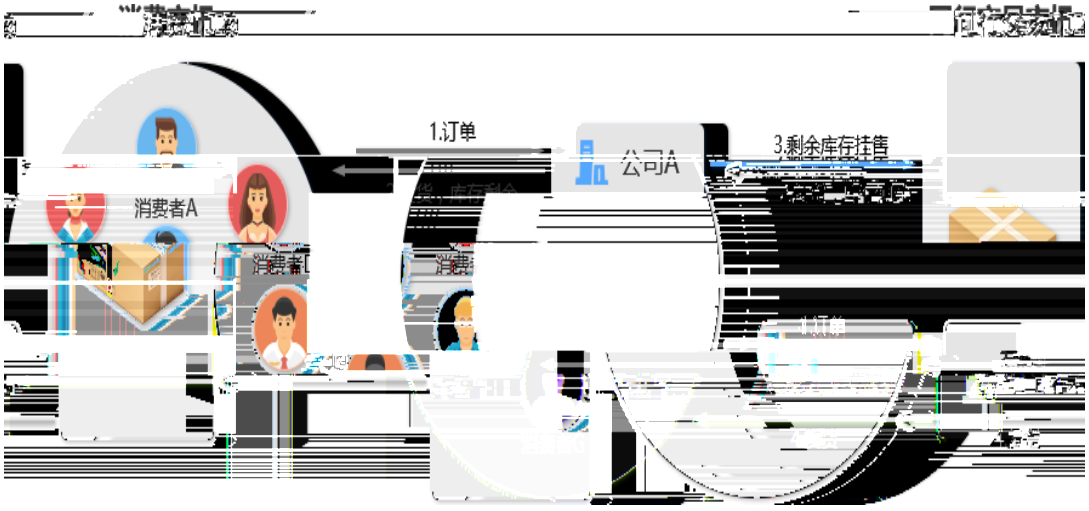


20. 1-20

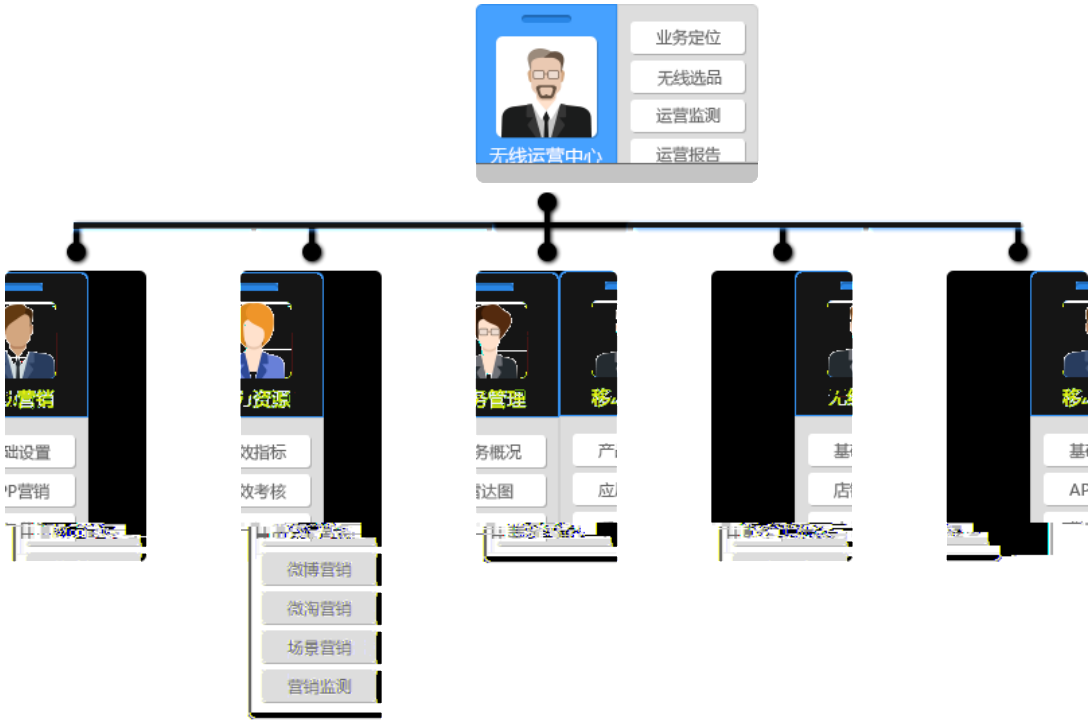

云之端
WWW. YUNZD. COM
首页
公司简介
女鞋展厅
男鞋展厅
新闻中心
招商加盟
联系我们
公司简介
用户登录
推荐产品
新闻中心
冬靴整体涨价
过季鞋款成消费者...
国庆期间，户外运动鞋服装备销售...
如何让鞋子更美更耐穿
欧盟反倾销调查中国皮鞋 涉及金...
皮鞋保养小常识
四川5企业决定联合应诉欧盟皮鞋...
谈谈做皮鞋流程
欧对华鞋业反倾销调查涉及千家...
今年新款冬靴价格水涨船高
职业女性要如何购置合适的鞋
中国鞋业吹响产业自卫号角
温州女鞋撑起"鞋都"半边天
版权所有 ©2016-2019 云之端公司

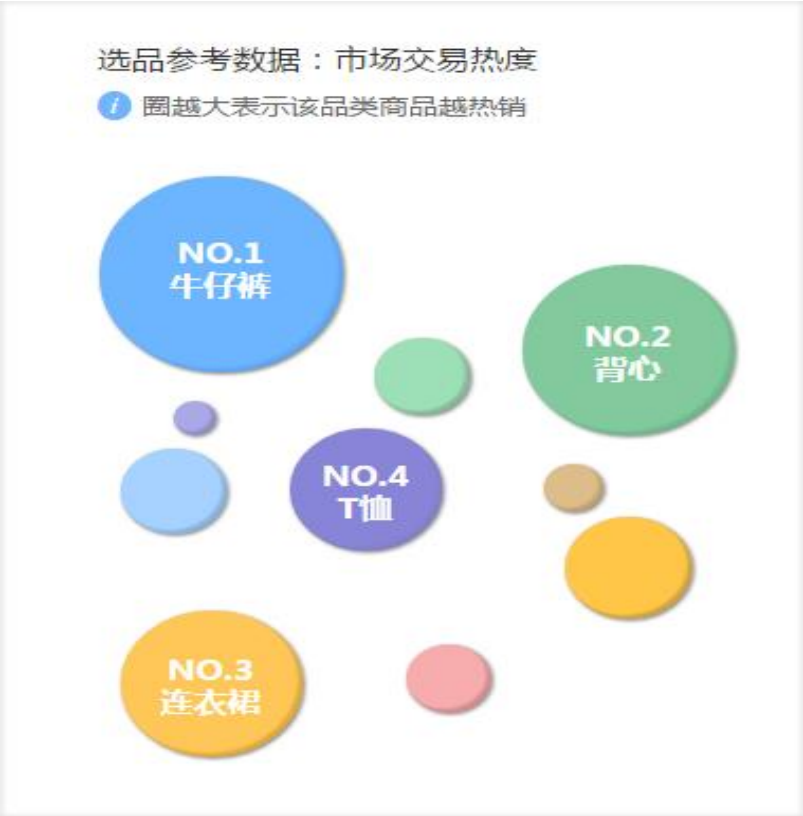
1.　　2-1

衬衫	采购量 1-1000件 195元/件	采购量 1001-2000件 190元/件	采购量 2001-3000件 185元/件
	1001-2000件 155元/件	采购量 2001-3000件 150元/件	T恤
	1001-5000件 140元/件	采购量 5000件以上 135元/件	
	1001-2000件 265元/件	采购量 2001-3000件 260元/件	牛仔裤
	1001-5000件 250元/件	采购量 5000件以上 245元/件	
	1001-2000件 175元/件	采购量 2001-3000件 170元/件	卫衣
	1001-5000件 160元/件	采购量 5000件以上 155元/件	

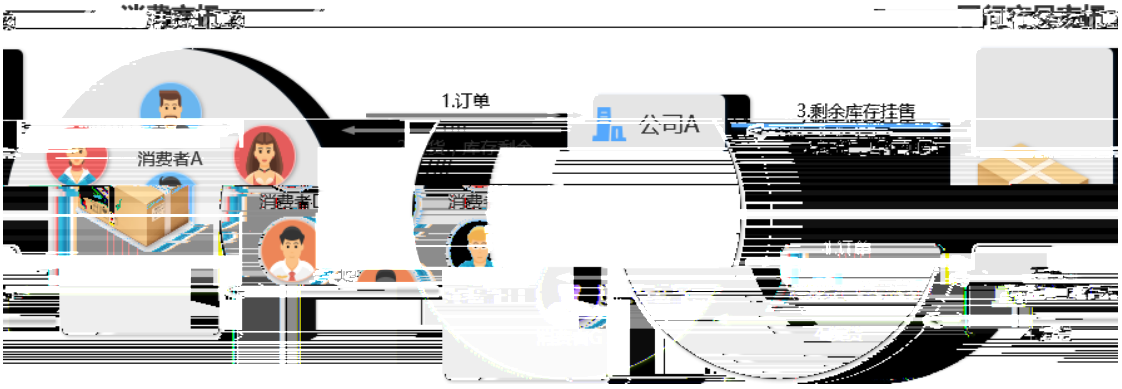


2.　　2-2




选品参考数据：市场交易热度
圈越大表示该品类商品越热销
NO.1
牛仔裤
NO.2
背心
NO.4
T恤
NO.3
连衣裙

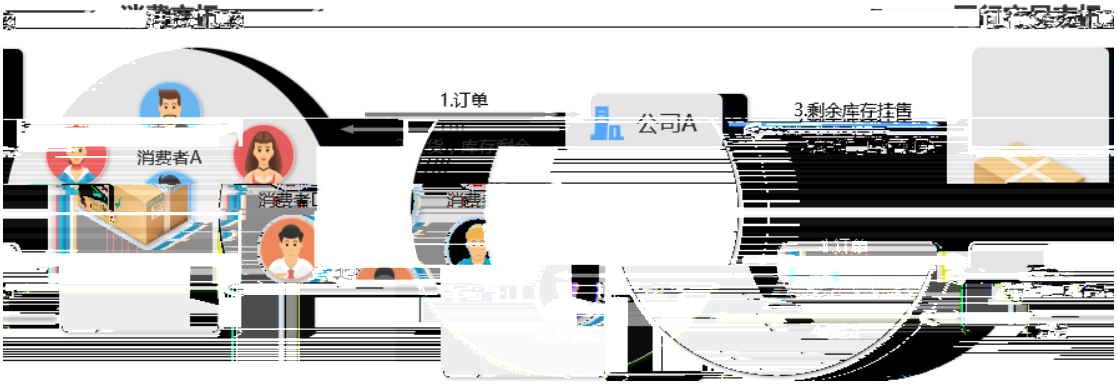
连衣裙	采购量 1-1000件 328元/件	采购量 1001-2000件 323元/件	采购量 2001-3000件 318元/件
	采购量 3001-4000件 313元/件	采购量 4001-5000件 308元/件	采购量 5000件以上 303元/件
背心	采购量 1-1000件 100元/件	采购量 1001-2000件 95元/件	采购量 2001-3000件 90元/件
	采购量 3001-4000件 85元/件	采购量 4001-5000件 80元/件	采购量 5000件以上 75元/件
牛仔裤	采购量 1-1000件 280元/件	采购量 1001-2000件 275元/件	采购量 2001-3000件 270元/件
	采购量 3001-4000件 265元/件	采购量 4001-5000件 260元/件	采购量 5000件以上 255元/件
T恤	采购量 1-1000件 150元/件	采购量 1001-2000件 145元/件	采购量 2001-3000件 140元/件
	采购量 3001-4000件 135元/件	采购量 4001-5000件 130元/件	采购量 5000件以上 125元/件

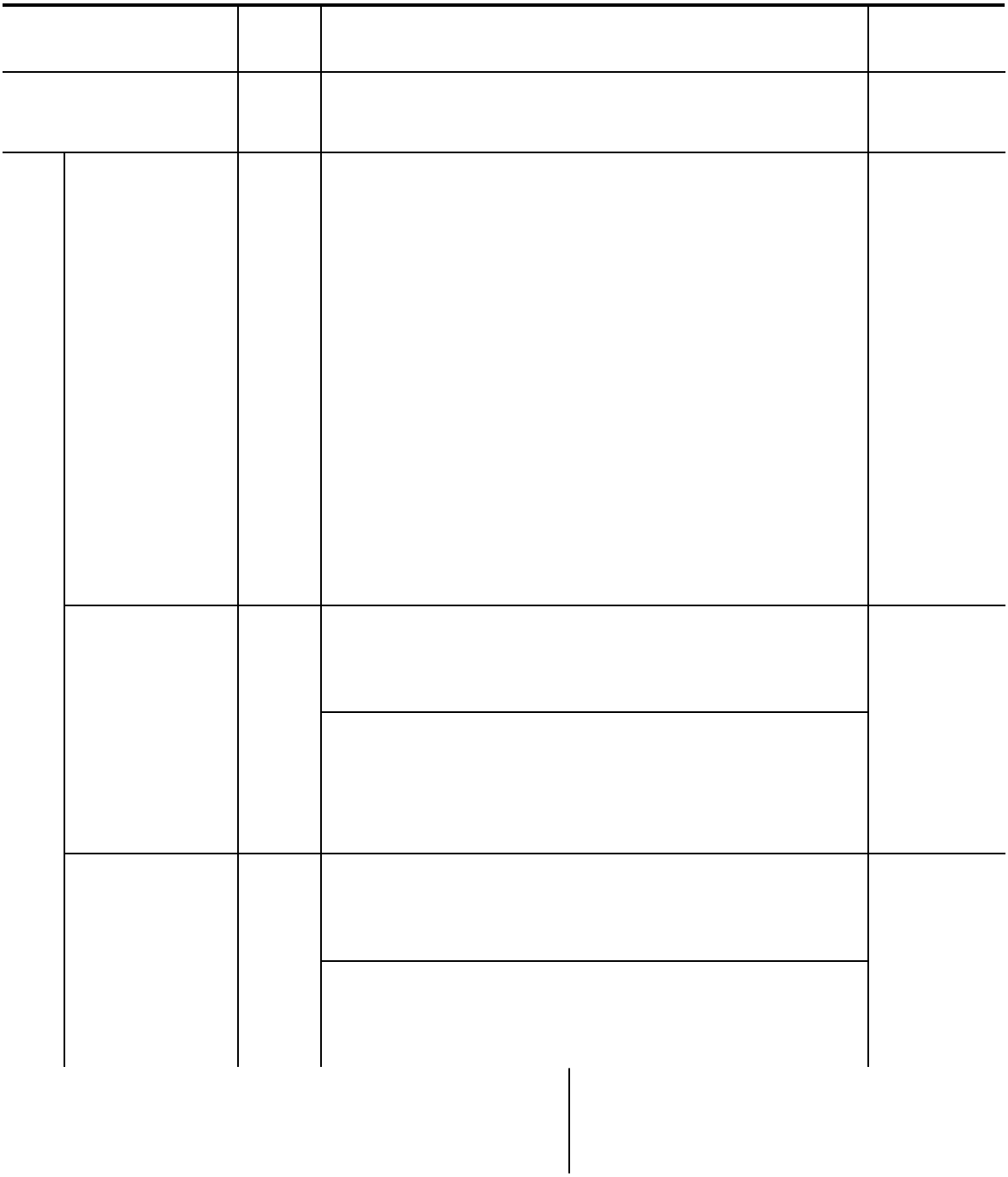


3. 2-3

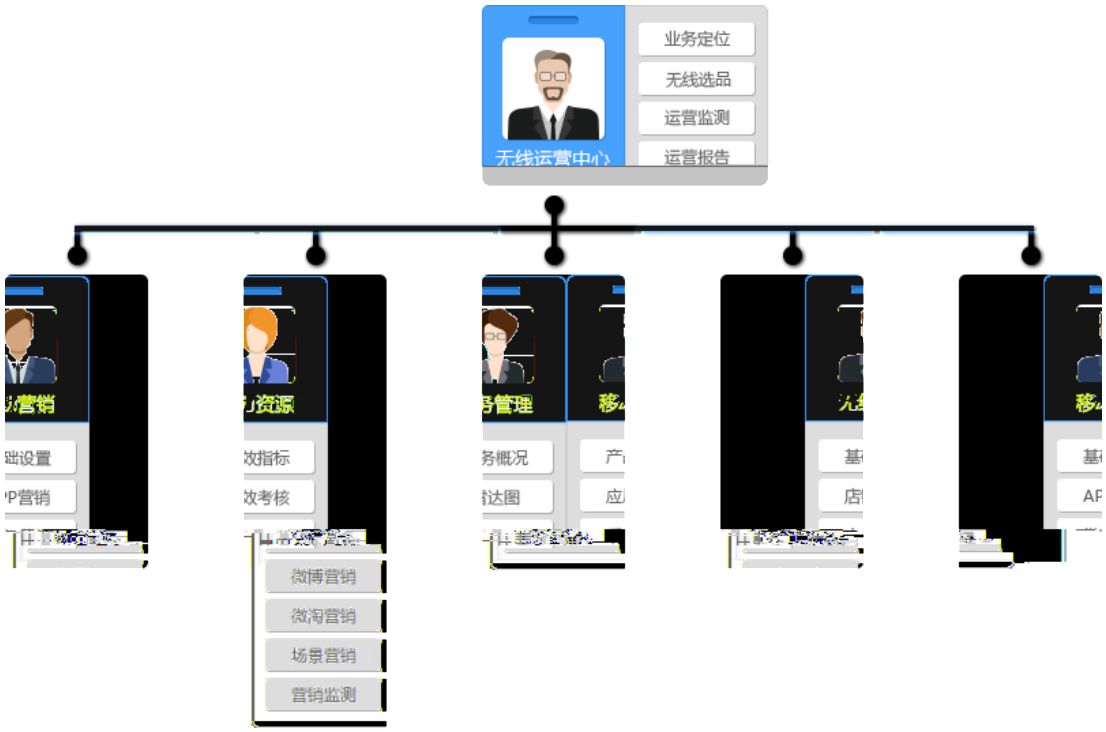
选品参考数据：市场交易热度
圈越大表示该品类商品越热销
NO.1
电脑包
NO.2
男士背包
NO.4
旅行箱

电脑包
采购量 1-1000个 100元/个
采购量 1001-2000个 95元/个
采购量 2001-3000个 90元/个
采购量 3001-4000个 85元/个
采购量 4001-5000个 80元/个
采购量 5000个以上 75元/个
女包
采购量 1-1000个 300元/个
采购量 1001-2000个 295元/个
采购量 2001-3000个 290元/个
001-3000个 140元/个
5000个以上 125元/个
男士背包
采购量 1-1000个 150元/个
采购量 1001-2000个 145元/个
采购量 3001-4000个 135元/个
采购量 4001-5000个 130元/个
001-3000个 490元/个
5000个以上 475元/个
旅行箱
采购量 1-1000个 500元/个
采购量 1001-2000个 495元/个
采购量 3001-4000个 485元/个
采购量 4001-5000个 480元/个


1.订单
公司A
3.剩余库存挂售
消费者A

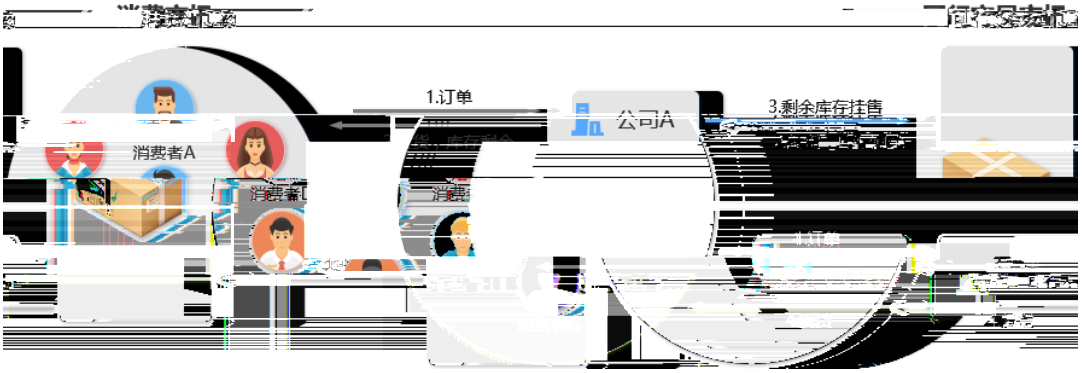


4. 2-4

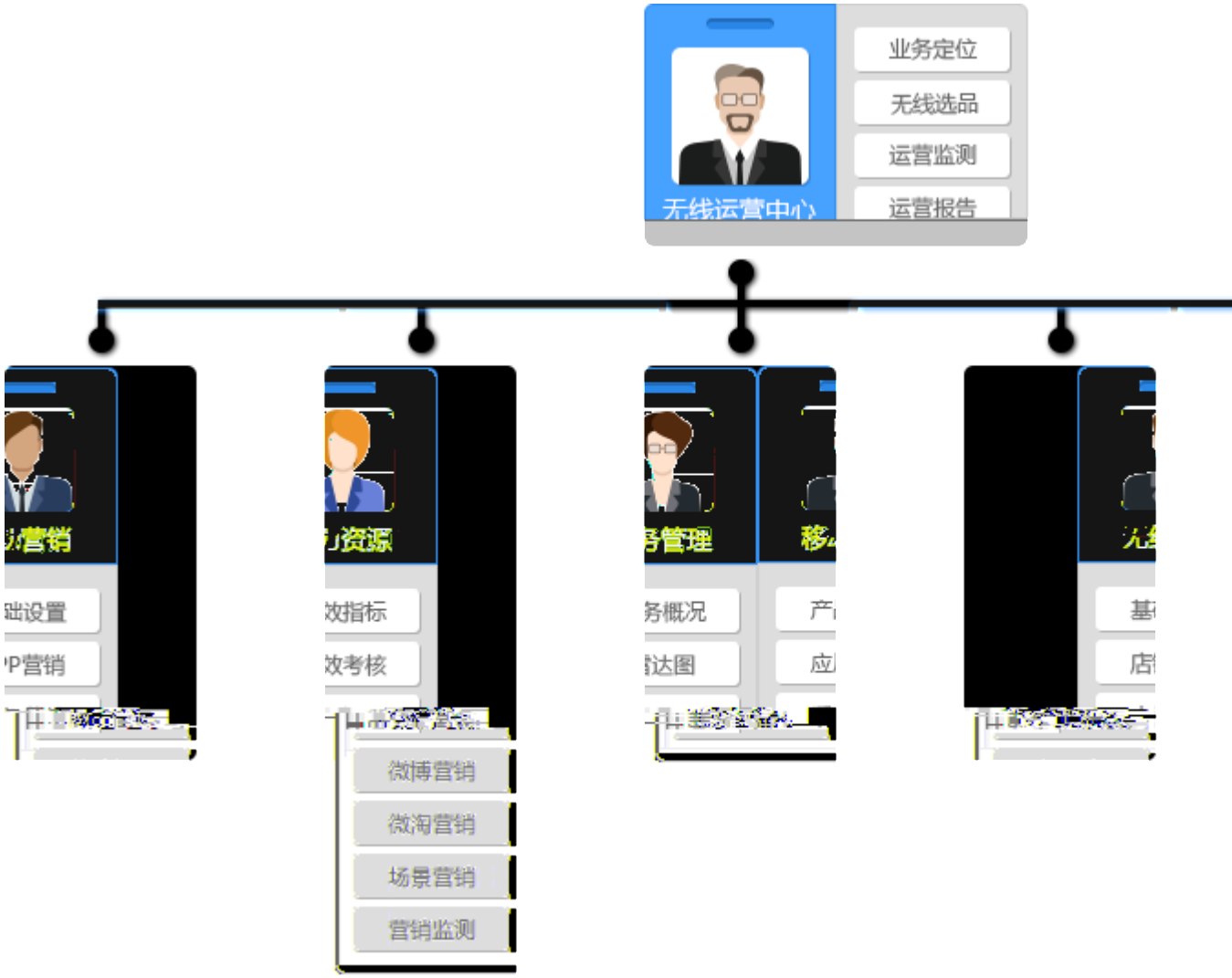

业务定位
无线选品
运营监测
运营报告
微博营销
微淘营销
场景营销
营销监测

选品参考数据：市场交易热度
圈越大表示该品类商品越热销
NO.1
牙膏
NO.2
面膜
NO.4
手工皂
NO.3
洗面奶

牙膏	采购量 1-1000个 35元/个	采购量 1001-2000个 34元/个	采购量 2001-3000个 33元/个
	采购量 3001-4000个 32元/个	采购量 4001-5000个 31元/个	采购量 5000个以上 30元/个
面膜	采购量 1-1000盒 200元/盒	采购量 1001-2000盒 199元/盒	采购量 2001-3000盒 198元/盒
	采购量 3001-4000盒 197元/盒	采购量 4001-5000盒 196元/盒	采购量 5000盒以上 195元/盒
手工皂	采购量 1-1000个 120元/个	采购量 1001-2000个 119元/个	采购量 2001-3000个 118元/个
	0个 116元/个	采购量 5000个以上 115元/个	采购量 3001-4000个 117元/个 采购量 4001-500
	0个 109元/个	采购量 2001-3000个 108元/个	洗面奶 采购量 1-1000个 110元/个 采购量 1001-200
	0个 106元/个	采购量 5000个以上 105元/个	采购量 3001-4000个 107元/个 采购量 4001-500

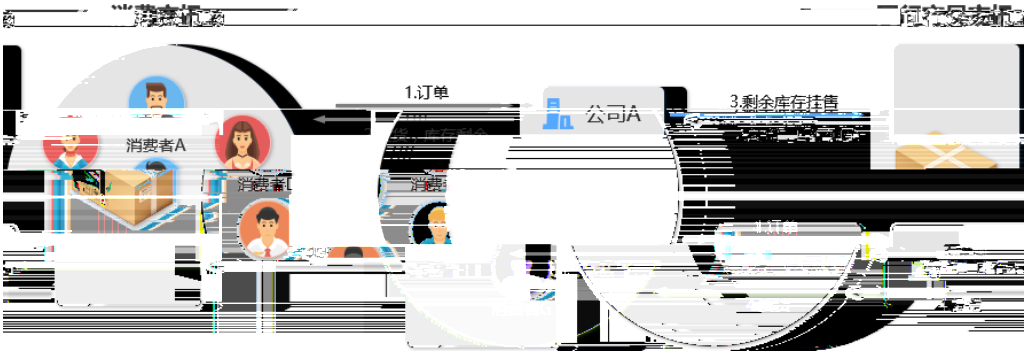


5. 2-5

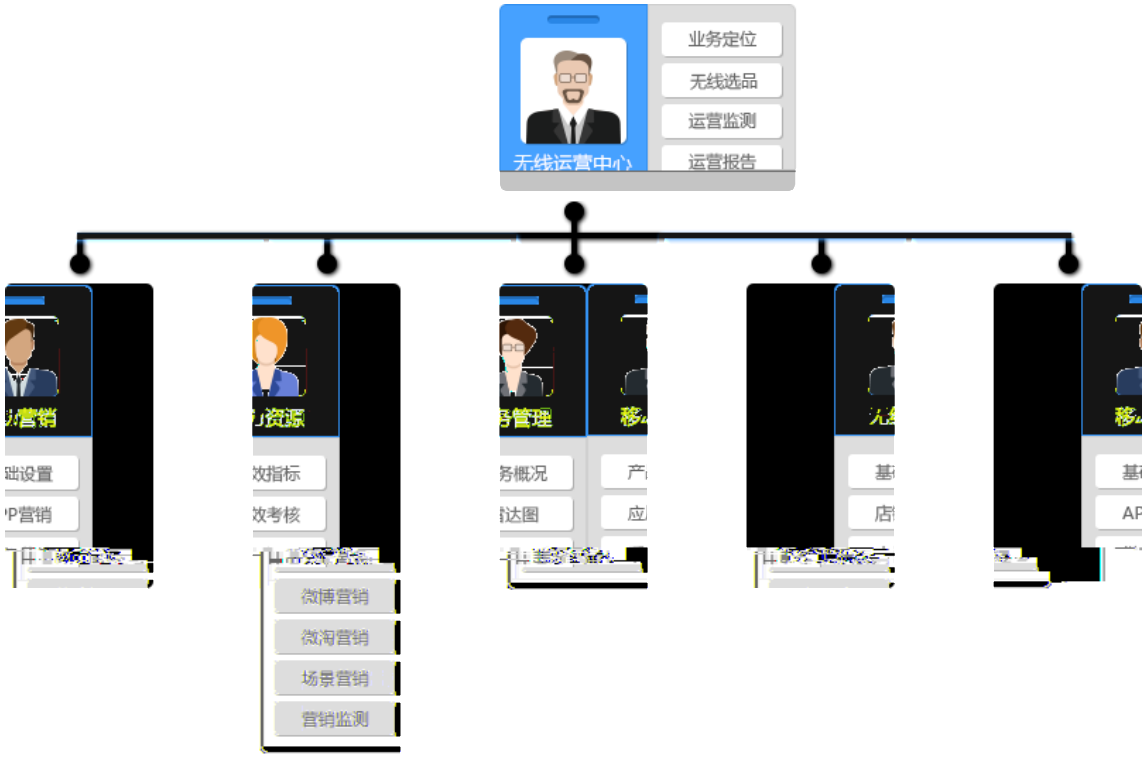


选品参考数据：市场交易热度
圈越大表示该品类商品越热销
NO.1
榨汁机
NO.2
电磁炉
NO.4
电烤箱

采购量 3001-4000个 165元/个	采购量 4001-5000个 160元/个	采购量 5000个以上 155元/个	
采购量 1-1000个 398元/个	采购量 1001-2000个 393元/个	采购量 2001-3000个 388元/个	电烤箱
采购量 3001-4000个 383元/个	采购量 4001-5000个 378元/个	采购量 5000个以上 373元/个	
采购量 1-1000个 250元/个	采购量 1001-2000个 245元/个	采购量 2001-3000个 240元/个	电磁炉
采购量 3001-4000个 235元/个	采购量 4001-5000个 230元/个	采购量 5000个以上 225元/个	
采购量 1-1000个 230元/个	采购量 1001-2000个 225元/个	采购量 2001-3000个 220元/个	电饭煲
采购量 3001-4000个 215元/个	采购量 4001-5000个 210元/个	采购量 5000个以上 205元/个	

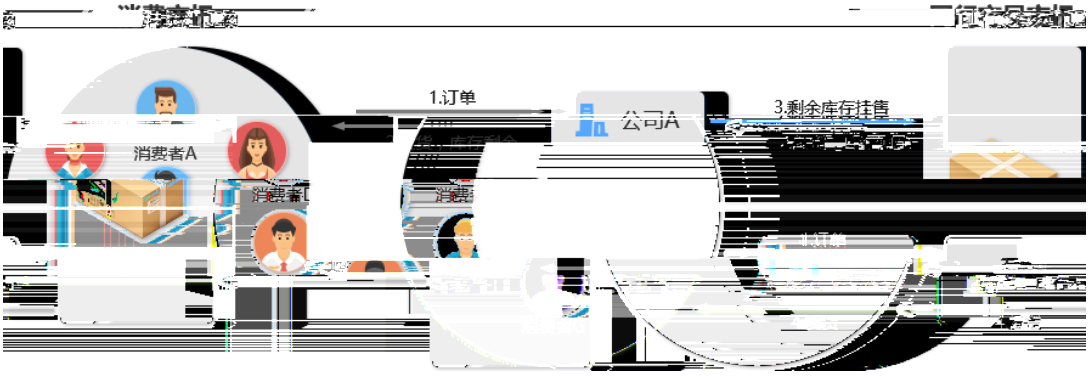


6.　　2-6



选品参考数据：市场交易热度
圈越大表示该品类商品越热销
NO.1
窗帘
NO.2
四件套
NO.4
地毯
NO.3
蚕丝被

四件套	采购量 1-1000套 300元/套	采购量 1001-2000套 295元/套	采购量 2001-3000套 290元/套
	采购量 3001-4000套 285元/套	采购量 4001-5000套 280元/套	采购量 5000套以上 275元/套
蚕丝被	采购量 1-1000床 450元/床	采购量 1001-2000床 445元/床	采购量 2001-3000床 440元/床
	采购量 3001-4000床 435元/床	采购量 4001-5000床 430元/床	采购量 5000床以上 425元/床
窗帘	采购量 1-1000米 200元/米	采购量 1001-2000米 195元/米	采购量 2001-3000米 190元/米
	采购量 3001-4000米 185元/米	采购量 4001-5000米 180元/米	采购量 5000米以上 175元/米
地毯	采购量 1-1000张 800元/张	采购量 1001-2000张 795元/张	采购量 2001-3000张 790元/张
	采购量 3001-4000张 785元/张	采购量 4001-5000张 780元/张	采购量 5000张以上 775元/张



7. **2-7**

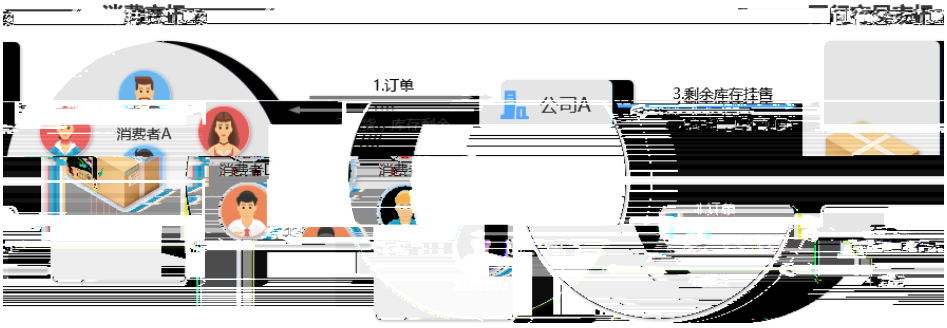
2

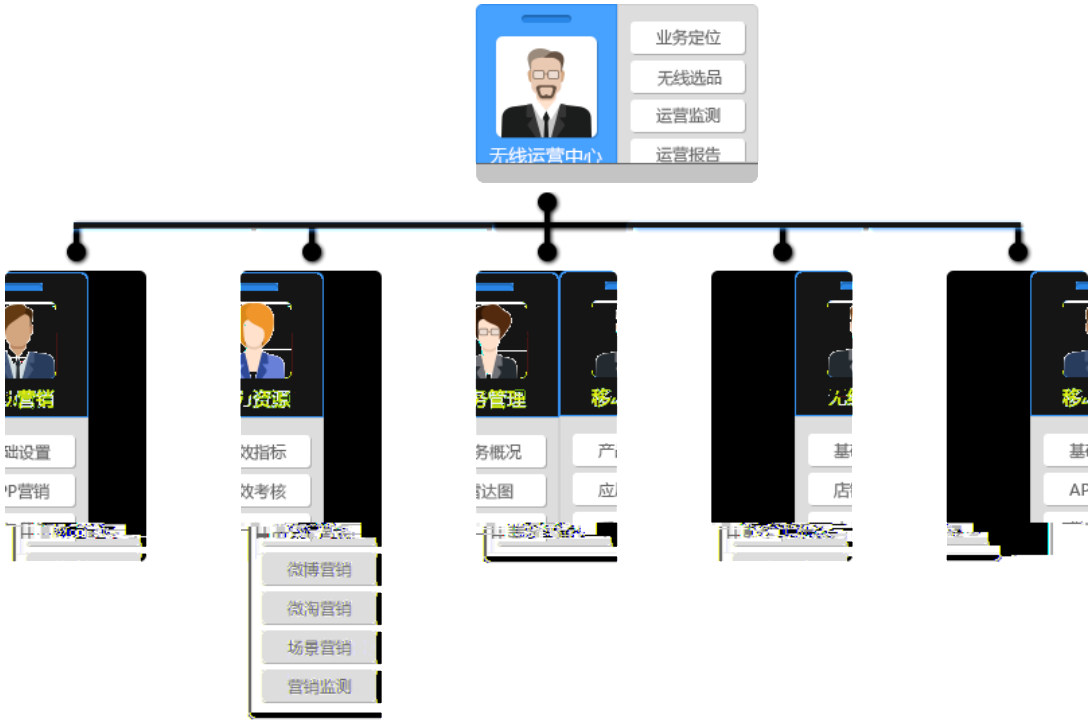
7ŞŒ

2

选品参考数据：市场交易热度
圈越大表示该品类商品越热销
NO.1
学步车
NO.2
儿童餐椅
NO.4
婴儿床
NO.3
推车

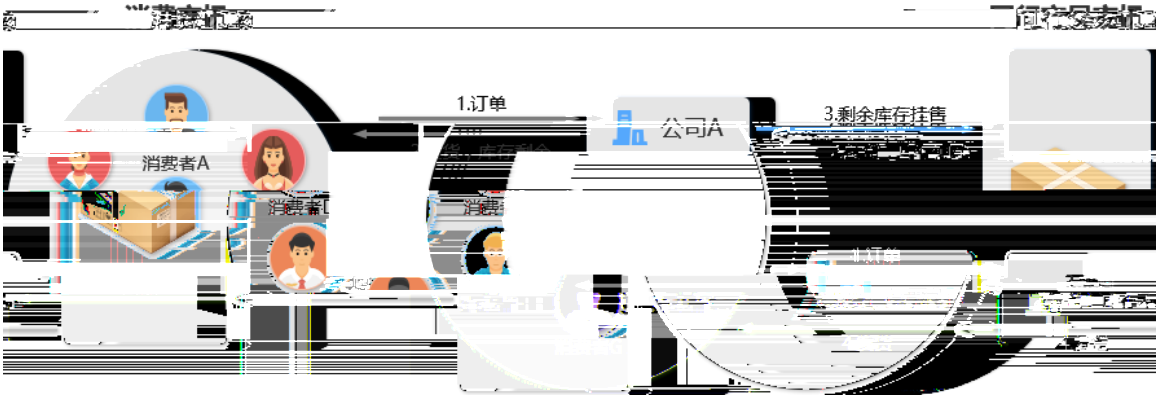
婴儿床	采购量 1-100个 1500元/个	采购量 101-200个 1490元/个	采购量 201-300个 1480元/个	
量 500个以上 1450元/个		采购量 301-400个 1470元/个	采购量 401-500个 1460元/个	采购量
量 2001-3000个 410元/个	儿童餐椅	采购量 1-1000个 420元/个	采购量 1001-2000个 415元/个	采购量
量 5000个以上 395元/个		采购量 3001-4000个 405元/个	采购量 4001-5000个 400元/个	采购量
量 2001-3000个 470元/个	学步车	采购量 1-1000个 480元/个	采购量 1001-2000个 475元/个	采购量
量 5000个以上 455元/个		采购量 3001-4000个 465元/个	采购量 4001-5000个 460元/个	采购量
量 201-300个 1480元/个	推车	采购量 1-100个 1500元/个	采购量 101-200个 1490元/个	采购量
量 500个以上 1450元/个		采购量 301-400个 1470元/个	采购量 401-500个 1460元/个	采购量



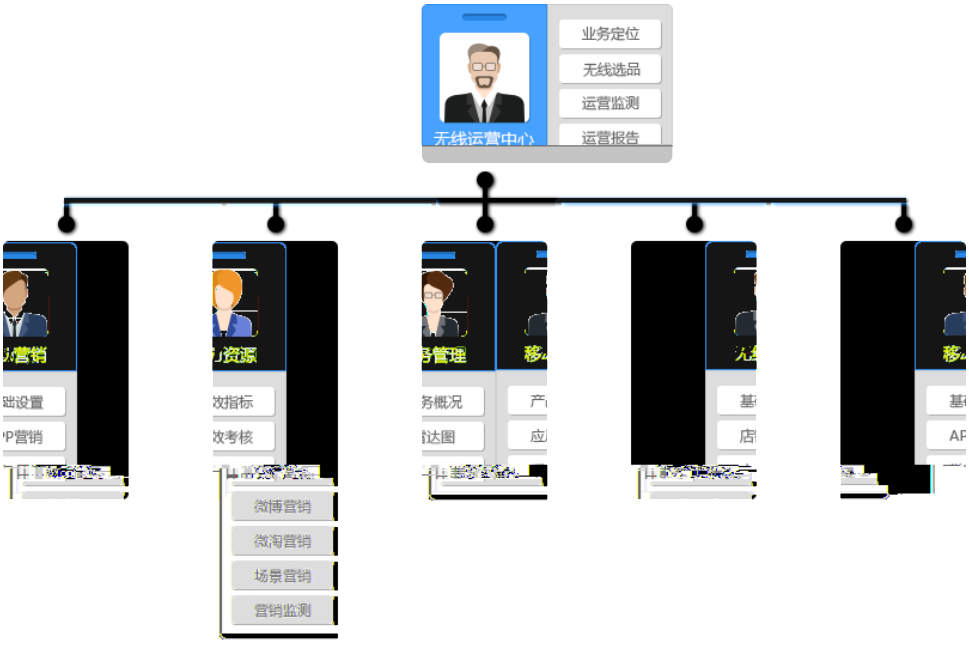

业务定位
无线选品
运营监测
运营报告
微博营销
微淘营销
场景营销
营销监测

选品参考数据：市场交易热度
圈越大表示该品类商品越热销
NO.1
葡萄干
豆腐干
NO.4
牛肉干
NO.3
芒果干

芒果干	采购量 1-1000箱 350元/箱	采购量 1001-2000箱 345元/箱	采购量 2001-3000箱 340元/箱
	采购量 3001-4000箱 335元/箱	采购量 4001-5000箱 330元/箱	采购量 5000箱以上 325元/箱
葡萄干	采购量 1-1000箱 100元/箱	采购量 1001-2000箱 95元/箱	采购量 2001-3000箱 90元/箱
	采购量 3001-4000箱 85元/箱	采购量 4001-5000箱 80元/箱	采购量 5000箱以上 75元/箱
豆腐干	采购量 1-1000箱 125元/箱	采购量 1001-2000箱 120元/箱	采购量 2001-3000箱 115元/箱
	采购量 3001-4000箱 110元/箱	采购量 4001-5000箱 105元/箱	采购量 5000箱以上 100元/箱
牛肉干	采购量 1-1000箱 300元/箱	采购量 1001-2000箱 295元/箱	采购量 2001-3000箱 290元/箱
	采购量 3001-4000箱 285元/箱	采购量 4001-5000箱 280元/箱	采购量 5000箱以上 275元/箱

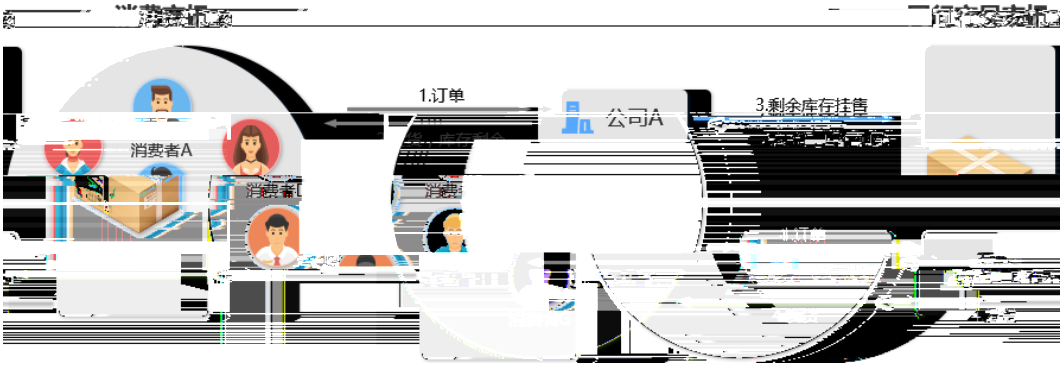


9.　　2-9

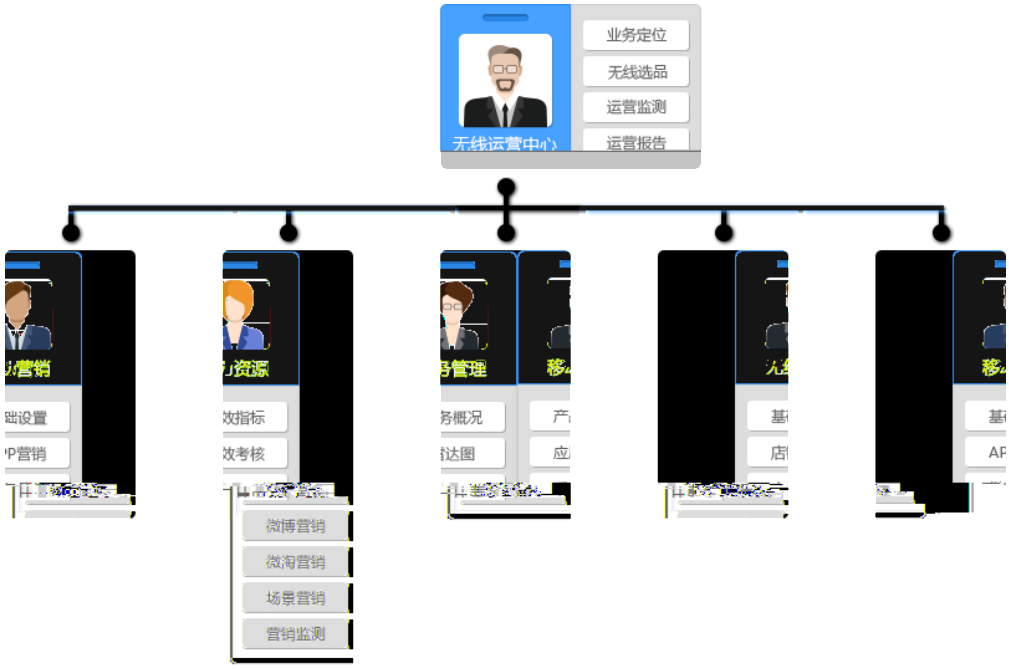


选品参考数据：市场交易热度
圈越大表示该品类商品越热销
NO.1
数码摄像头
NO.2
网络播放器
NO.4
笔记本
电脑
NO.3
平板电脑

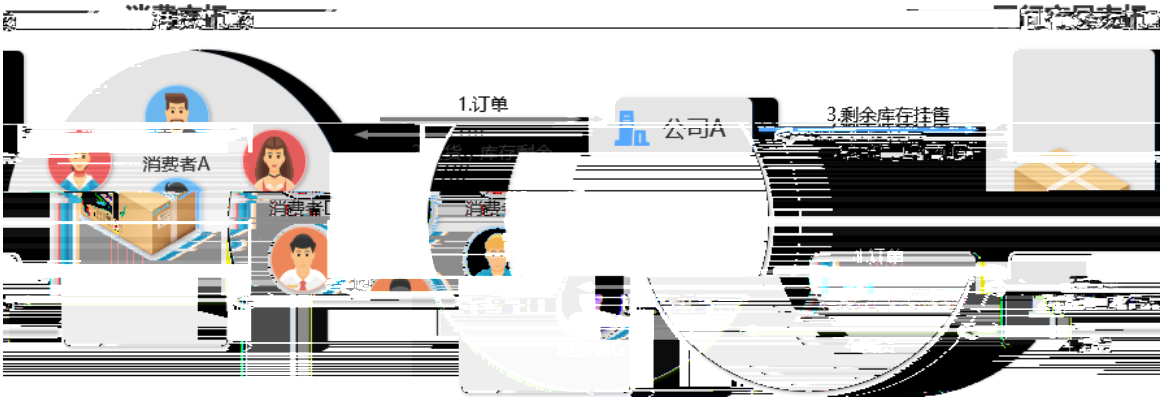
平板电脑
采购量 1-100个 3000元/个
采购量 101-200个 2990元/个
采购量 201-300个 2980元/个
采购量 301-400个 2970元/个
采购量 401-500个 2960元/个
采购量 500个以上 2950元/个
500个以上 5950元/个
采购量 301-400个 5970元/个
采购量 401-500个 5960元/个
采购量
01-3000个 190元/个
数码摄像头
采购量 1-1000个 200元/个
采购量 1001-2000个 195元/个
000个以上 175元/个
采购量 3001-4000个 185元/个
采购量 4001-5000个 180元/个
01-3000个 590元/个
网络播放器
采购量 1-1000个 600元/个
采购量 1001-2000个 595元/个
000个以上 575元/个
采购量 3001-4000个 585元/个
采购量 4001-5000个 580元/个


1.订单
公司A
3.剩余库存挂售
消费者A

10. 2-10

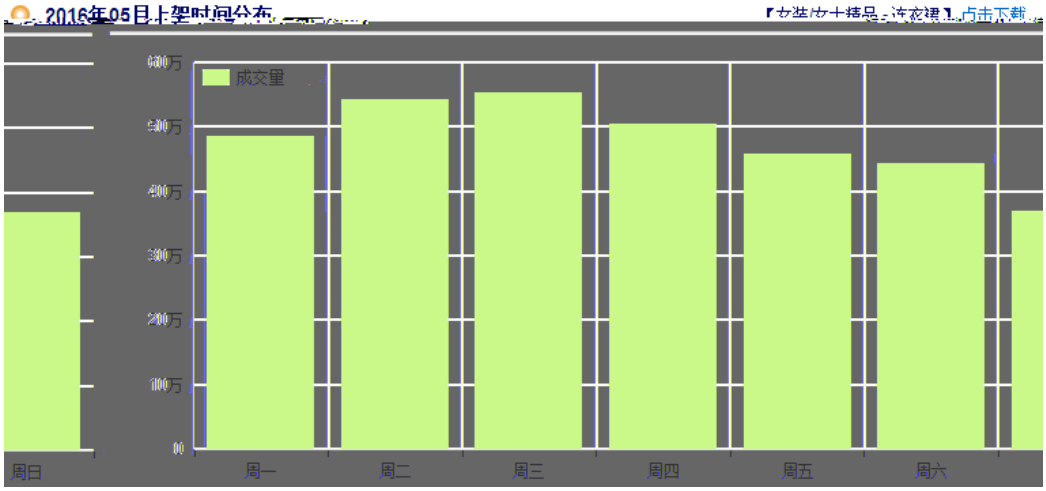


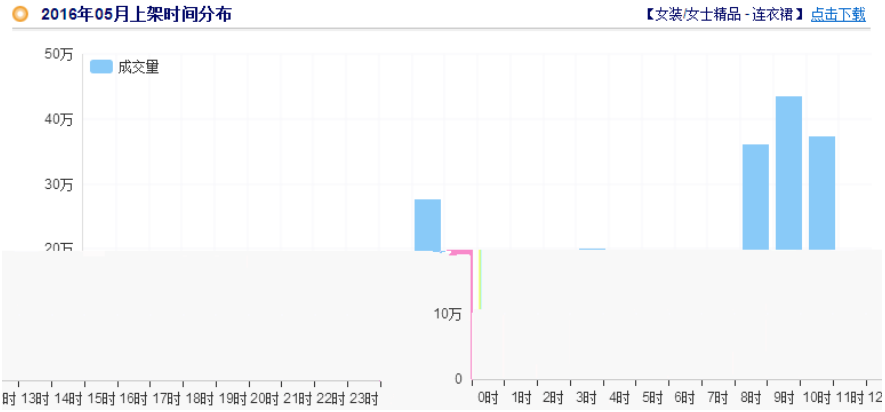
布鞋	采购量 1-1000双 188元/双	采购量 1001-2000双 183元/双	采购量 2001-3000双 178元/双
	采购量 3001-4000双 173元/双	采购量 4001-5000双 168元/双	采购量 5000双以上 163元/双
皮靴	采购量 1-1000双 350元/双	采购量 1001-2000双 345元/双	采购量 2001-3000双 340元/双
	采购量 3001-4000双 335元/双	采购量 4001-5000双 330元/双	采购量 5000双以上 325元/双
童鞋	采购量 1-1000双 299元/双	采购量 1001-2000双 294元/双	采购量 2001-3000双 289元/双
	采购量 3001-4000双 284元/双	采购量 4001-5000双 279元/双	采购量 5000双以上 274元/双
凉鞋	采购量 1-1000双 360元/双	采购量 1001-2000双 355元/双	采购量 2001-3000双 350元/双
	采购量 3001-4000双 345元/双	采购量 4001-5000双 340元/双	采购量 5000双以上 335元/双



2-10

1. 3-1 B2C/C2C


成交量
周日
周一
周二
周三
周四
周五
周六


2016年05月上架时间分布
【女装/女士精品 - 连衣裙】点击下载
成交量
50万
40万
30万
10万
0
8时 13时 14时 15时 16时 17时 18时 19时 20时 21时 22时 23时
0时 1时 2时 3时 4时 5时 6时 7时 8时 9时 10时 11时 12

评分卡(试题3-1)

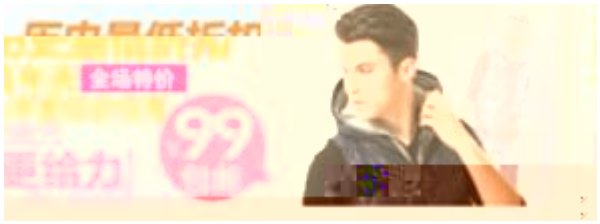
评价内容		配分	考核点	得分

2. 3-2 B2C/C2C

评分卡(试题3-2)

评价内容			配分	考核点	得分

3. 3-3 B2C/C2C

 商城正品 铂金骑士V9健康电子烟 新款清肺产品 戒烟的烟特价	
	

前100名购买者
立返20元
机会只有一次 错过就别来了!

试题评分卡(3-3)

评价内容			配分	考核点	得分

4. 3-4 B2C/C2C

试题评分卡（3-4）

评价内容			配分	考核点	得分

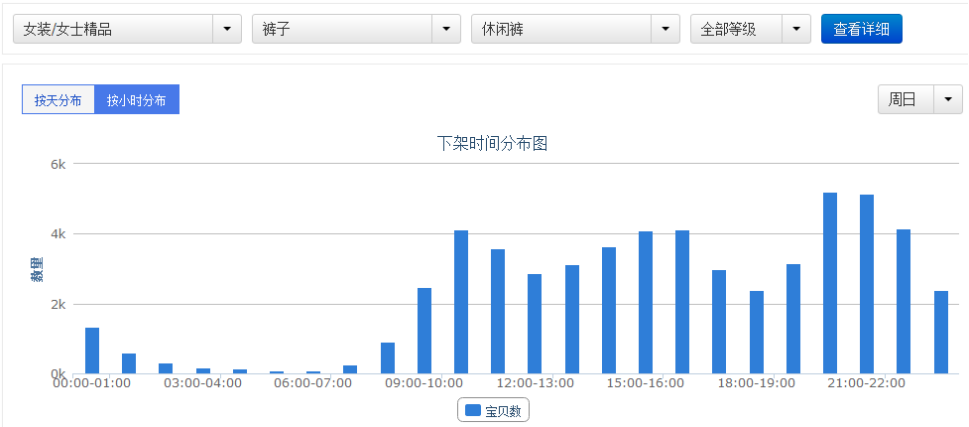
5. 3-5 B2C/C2C

试题评分卡（3-5）

评价内容			配分	考核点	得分

6. 3-6 B2C/C2C

女装/女士精品
裤子
休闲裤
全部等级
查看详细
按天分布
按小时分布
下架时间分布图
100k
75k
50k
25k
0k
数量
周二
周三
周四
周五
周六
周日
周一
宝贝数


女装/女士精品
裤子
休闲裤
全部等级
查看详细
按天分布
按小时分布
周日
下架时间分布图
6k
4k
2k
0k
数量
00:00-01:00
03:00-04:00
06:00-07:00
09:00-10:00
12:00-13:00
15:00-16:00
18:00-19:00
21:00-22:00
宝贝数

评分卡(试题3-6)

评价内容	配分	考核点	得分

7. 3-7 B2C/C2C

8. 3-8 B2C/C2C

评分卡(试题3-8)

评价内容			配分	考核点	得分

9. 3-9 B2C/C2C

评分卡(试题3-9)

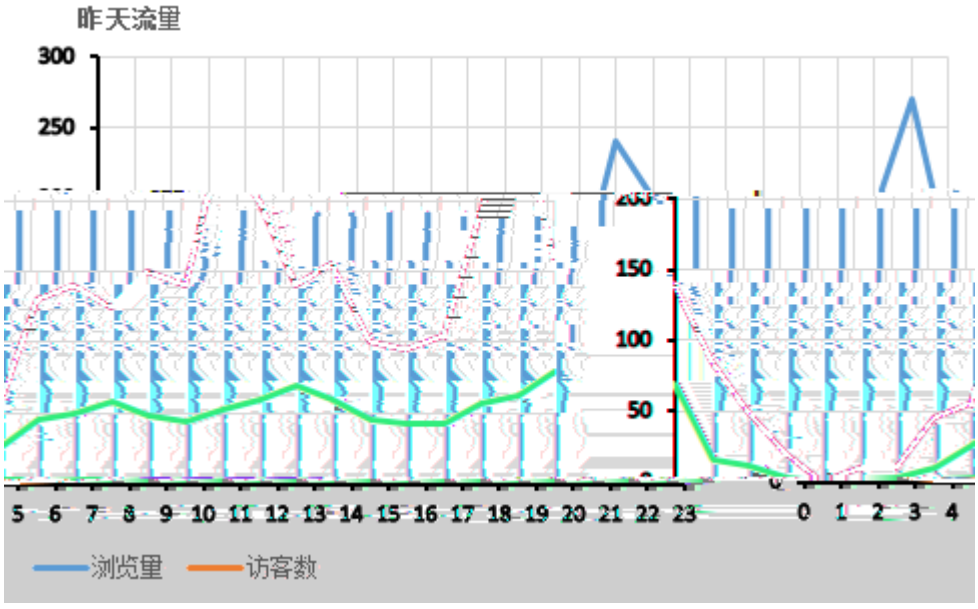
评价内容			配分	考核点	得分

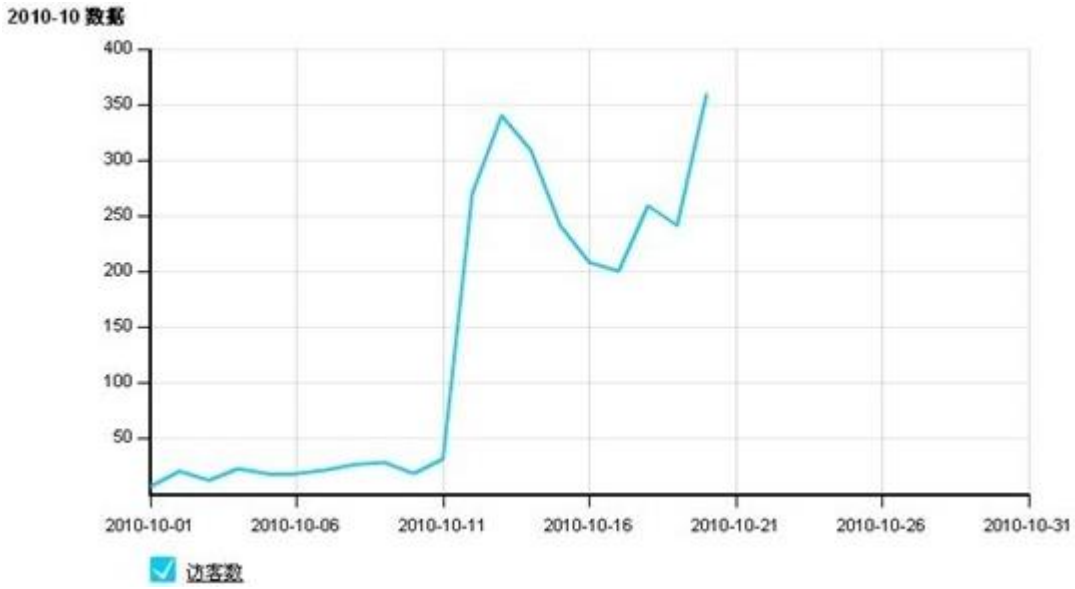
10. 3-10 B2C/C2C

		13,405	38.19%	52.80 %	8,947	2.98%

评分卡(试题3-10)

11. 3-11 B2C/C2C

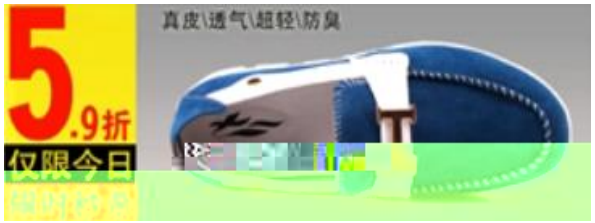

昨天流量
300
250
150
100
50
5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 0 1 2 3 4
浏览量
访客数


2010-10 数据
400
350
300
250
200
150
100
50
2010-10-01
2010-10-06
2010-10-11
2010-10-16
2010-10-21
2010-10-26
2010-10-31
访客数

店铺经营趋势
店铺经营对比
更多指标
2010-10 数据
0.18
0.16
0.14
0.12
0.10
0.08
0.06
0.04
0.02
2010-10-01
2010-10-06
2010-10-11
2010-10-16
2010-10-21
2010-10-26
2010-10-31
全店成交转化率

评分卡(试题3-11)

12. 3-12 B2C/C2C

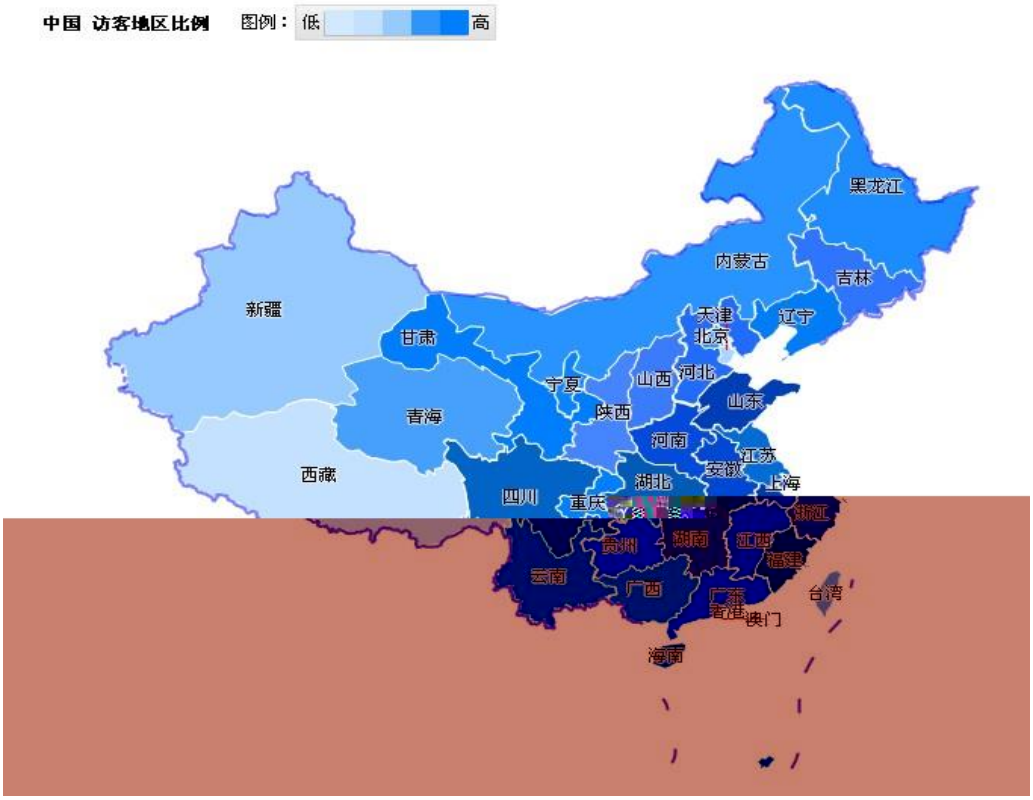
烟丝	
全场 9.9 元起 换季清仓 洒泪 一件不留 任意3件包邮	
45元 包邮 送30元大礼包	
 5.9折 真皮\透气\超轻\防臭 仅限今日	

森田藥妝 SINCE 1934 热荐 台湾销量第一 医美高效 补水保湿 10分钟还原水润肌 买3送1 限时99元/10片	

评分卡(试题3-12)

评分卡（试题3-13）

14 3-14 B2C/C2C


中国 访客地区比例
图例：
低
高
黑龙江
内蒙古
吉林
新疆
天津
北京
辽宁
甘肃
宁夏
山西
河北
山东
青海
陕西
河南
江苏
安徽
西藏
湖北
上海
四川
重庆
浙江
贵州
湖南
江西
福建
云南
广西
广东
台湾
香港
澳门
海南

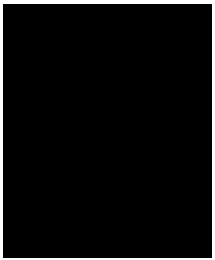
评分卡(试题3-14)

15. 3-15 B2C/C2C

4

评分卡(试题3-15)

评价内容	配分	考核点	得分



16.　　3-16　B2B

评分卡(试题3-16)

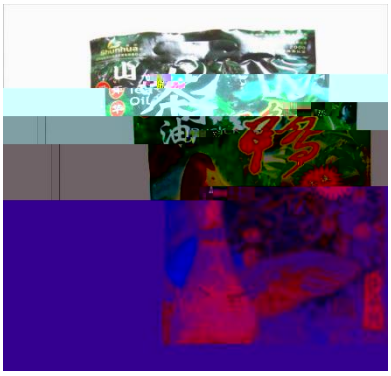
评价内容			配分	考核点	得分

17. **3-17 B2B**

评分卡(试题3-17)

评价内容			配分	考核点	得分

18.　　3-18　B2B



评分卡(试题3-18)

评价内容			配分	考核点	得分

19.　　3-19　B2B

评分卡(试题3-19)

评价内容			配分	考核点	得分

20.　　3-20　B2B

评分卡(试题3-20)

评价内容			配分	考核点	得分

1.　　4-1

评价内容		配分	评分细则		得分

2. 4-2

评分卡（试题4-2）

评价内容		配分	评分细则		得分

3. 4-3

评分卡（试题4-3）

评价内容		配分	评分细则		得分

4. 4-4

评分卡（试题4-4）

评价内容		配分	评分细则		得分

5.　　4-5

评分卡（试题4-5）

评价内容		配分	评分细则		得分

6. 4-6

评分卡（试题4-6）

评价内容		配分	评分细则		得分

7. 4-7

评分卡（试题4-8）

评价内容		配分	评分细则		得分

9. 4-9

02«- 7 Ò g ÛF 02« Ò †•YR„ á"X¿1 @S,D 6ß c * J ˆ È é 8` C 6ß c * ¾ Y)[0B’ ˆi •(AC´Õ€

评分卡（试题4-10）

评价内容		配分	评分细则		得分

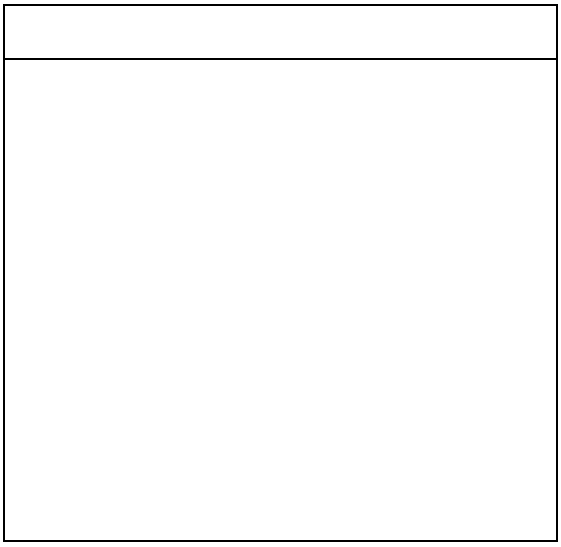
11.　　4-11,

12.　　4-12,

13.　　4-13,

14.　　4-14,

1



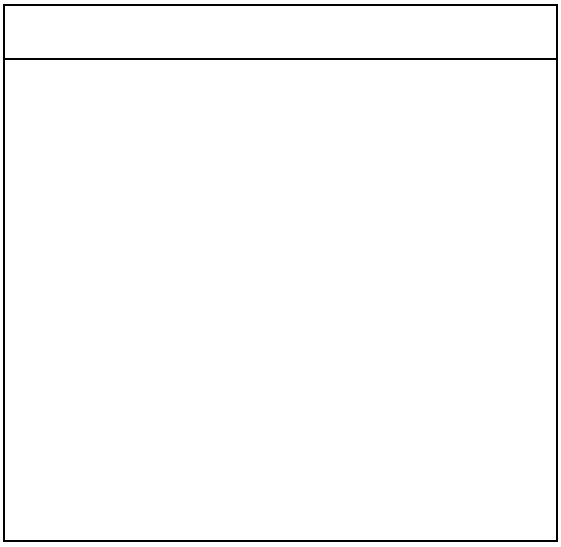
2

3

4

15. 4-15,

1

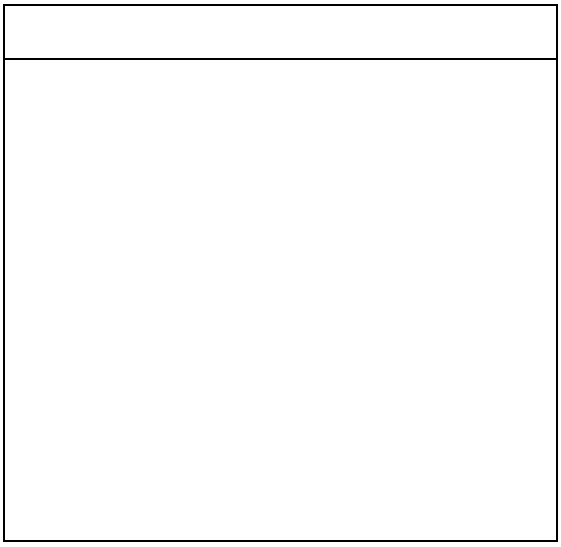


2

3

4

16.　　4-16,



17.　　4-17,

评价内容		配分	评分细则	得分

18. 4-18,

1

2

3

4

评分卡（试题

19.　　4-19,

20.　　4-20,

1.　　5-1,

销售额=销售数量*销售单价
销售成本=销售数量*进货成本
毛利=销售额-销售成本=（销售单价-进货成本）*销售数量
毛利率=毛利/销售额

环比增长速度=（本期数-上期数）/上期数*100%

2. 5-2,

3. 5-3,

销售额=销售数量*销售单价
销售成本=销售数量*进货成本
毛利=销售额-销售成本=（销售单价-进货成本）*销售数量
毛利率=毛利/销售额

4.　　5-4,

销售额=销售数量*销售单价
销售成本=销售数量*进货成本
毛利=销售额-销售成本=（销售单价-进货成本）*销售数量
毛利率=毛利/销售额

5. 5-5,

销售额=销售数量*销售单价
销售成本=销售数量*进货成本
毛利=销售额-销售成本=（销售单价-进货成本）*销售数量
毛利率=毛利/销售额

环比增长速度=（本期数-上期数）/上期数*100%

6. 5-6,

销售额=销售数量*销售单价
销售成本=销售数量*进货成本
毛利=销售额-销售成本=（销售单价-进货成本）*销售数量
毛利率=毛利/销售额

7.　　5-7,

环比增长速度=（本期数-上期数）/上期数*100%

8. 5-8,

9. 5-9,

10. **5-10,**