



微派信息电子商务培训

第六课 生意参谋

金牌讲师



生意参谋详解

生意参谋主要模块

- ✧ 1、首页
- ✧ 2、实时直播
- ✧ 3、经营分析
- ✧ 4、自助取数
- ✧ 5、专题工具
- ✧ 6、帮助中心

首页



行业排名——指的是在我们总类目下，本身店铺的销售量一个排名。可以清楚看到自己和对手之间的差距。

实时指标——反映的是我们现在某个时间内来访我们店铺的总UV，和成交金额。此功能主要用于双11的一个收益直播。不仅仅局限双11。

首页

- 经营状况——可以清晰反映出当天的销售状况，也能查看过去的每一天的经营状况。能够及时发现自身经营什么时候是上升，还是下降。好及时做调整。
- 过去30天平均访客——反映自身店铺在过去30天内的访客变化，访客多的那天我们同样可以分析原因，看自身店铺在那天做了什么调整，旁边还有一个同行平均访客，从上述数据看来，我们的店铺还是有问题的。



首页

访客是一个流量构成口，进店推广方通过什么方式端口，进店跳式产生的流量的占比。

人均流量量平均时间——数值越高，萌我们店铺本身的内容越吸引人。

存在截客的从题跳失率的访的。取户的说情与失率客占。可以下就是情页的——问题，图是看页原——进入查看也是进不到因——店铺后详情是从来的想，多，离开情是店的不，或，开页铺要的，或者，开是数精，客，比开否据准，总户标

失率——进入店铺后离开

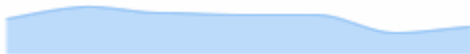
流量分析

详情页跳出率

82.65%

较前一日 ↑3.40%

较上周同期 ↓2.49%



流量分析

自助取数 >

跳失率

60.74%

较前一日 ↑3.86%

较上周同期 ↓3.79%



人均浏览量

2.49

较前一日 ↓100% ①

较上周同期 ↑17.70%



平均停留时长

197.00秒

较前一日 ↑51.54% ①

较上周同期 ↑162.67% ①



店铺流量构成

访客分析 >

PC端: 46.05%



无线端: 53.95%

付费: 37.08%



免费: 62.92%

新访客: 79.87%



老访客: 20.13%

首页

电脑端和无线端通过哪种方式进来的访客排名前五。通过这些我们可以思考和发现其他引流方式是否存在问题。从而进一步优化，或者对于引流多的方式我们可以加大投入。

右边反映是访客通过哪些关键词进入我们店铺的，其他没有引流的关键词我们可以考虑优化。



首页

商品销售排行榜

本店铺卖的比较好的产品，可以考虑是否打造爆款的可能。

服务分析

服务质量在搜索排名中占的比重也是非常大的。

类目交易贡献

店铺成交金额的组成部分。



首页

市场行情 (以下所有的数据都为最近7天PC端的数据)

行业店铺流量TOP5		查看更多	行业商品交易TOP5		查看更多
店铺信息	流量指数		商品信息	交易指数	
 还原爱锡优专卖店	265,692.50		 蓝箭太空铝浴巾架 毛巾架 卫	15,674.06	
浙江 丽水			浴五金挂件卫生间置物架 桌		
			1,089.00元		浙江 温州
 还原爱旗舰店	258,272.20		 佰盾 太空铝毛巾架卫生间置	14,662.25	
浙江 丽水			物架折叠浴巾架浴室卫浴五金		
			186.00元		浙江 温州
 骏美特家居专营店	191,460.10		 卡贝 毛巾架太空铝卫生间折	14,221.74	
浙江省 金华市			叠置物架浴巾架 浴室卫浴五		
			285.00元		浙江 温州

新老买家构成



据数据分析，维护一个老顾客的成本只有开发一个新顾客成本的1/1. 同时老顾客回头购买也会增加店铺的权重

市场行情
本类目下，一些优秀店铺的流量，和一些买的比较好的产品。从那些卖的好产品里面，我们也可以分析产品卖火的原因，看是否可以有借鉴的地方。
新老访客

实时直播

实时概况

2015-04-03 20:25:37

全部 PC 无线



所在行业：家装主材

支付金额行业排名 100+	访客数行业排名 100+	买家数行业排名 100+
行业TOP10平均 614,104.80元	行业TOP10平均 32,131人	行业TOP10平均 2,294人
行业TOP100平均 136,441.99元	行业TOP100平均 9,471人	行业TOP100平均 647人

- 下图则表示行业前100名的平均销售额，平均访客数，平均买家数。
- 表示今天一天到此时此刻自身店铺的收益状况，访客数，今天的已经成交买家数。同时也可以查看PC端和手机端成交金额，访客数，成交买家数所占的比重。
- 实时概况

实时直播-实时来源



淘宝搜索：来源详情TOP100

排序	关键字	访客数占比	访客数
1	浴巾架全铜	7.75%	50
2	五金挂件全铜	2.79%	18
3	蓝藤全铜冷热花洒	2.17%	14
4	蓝藤恒温花洒套装	1.40%	9
5	恒温花洒	1.24%	8
6	蓝藤	1.09%	7
7	花洒套装	0.78%	5

在百度去通过数据魔方哪个方面来的流量。端流量来源，通过看到在哪个端口进来查看详情里面可以关键词访问的流量，的流量是通过哪个流小的关键词我们可占比。对于那些引、等，选词优化。

实时直播-实时来源



地域分布

可以看到访客来源于哪个地区，哪个地区的流量比较多，我们可以在直通车投放地域那一块去优化，从而节约成本。

实时直播——实时榜单



商品榜

店铺产品销量的一个排行榜，查看店铺哪个产品销量比较好，以及可以及时优化。下图的曲线图是该产品的一个销量趋势，销量增多应该及时准备库存。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/137002043054006033>