

电子商务基础

项目六 电商产 品发布



任务一 速卖通选品

高扬

教学目标

■ 知识目标:

了解跨境电商产品的基本特征和选品原则
掌握跨境电商选品的基本原则

■ 能力目标:

能使用跨境电商选品的原则进行选品
能使用平台数据分析产品的运营状况

■ 素质目标:

培养吃苦耐劳的精神和自学能力
培养学生良好的创新创业能力

教学目标

■ 思政目标:

1. 培养爱国、敬业的社会主义核心价值观；
2. 培养学生精益求精的大国工匠精神。



全球速卖通
AliExpress

万亿级美元市场
不容忽视

全球跨境 B2C 电商市场规模预计将于
2020 年达到近 **1万亿** 美元。

届时，全球跨境 B2C 电商消费者总
数将超过 **9.43亿** 人，

年均增幅超过 **21%**，

形成一群强劲的数字消费大军！

全球速卖通2019双11完美收官

中国制造全球圈粉

开场13分钟，平台交易额超过去年第一小时交易额总量：
红米Note8 Pro手机10分钟内卖爆10000台

开场仅13分钟

平台产生的交易额即

超过

去年
第一小时

交易额总量！



用时19时21分11秒

交易额就**超过**去年

48小时的总和！

开场1小时

4倍

俄罗斯爆发出同比
近4倍的惊人增长力

开场4小时

70%

沙特买家数
增长70%

开场48小时

翻倍

波兰交易额、买家
数均实现翻倍

3倍

西班牙买家数则
是去年同期的3倍

开场5小时

全天

法国、韩国超过去
年全年水平

3倍

巴西交易额达到
了去年同期近3倍

品类出海排行榜：



“剁手”前5的国家排名：



BLACK FRIDAY

AliExpress

黑五
开场 **18** 分钟
交易超过去年
第一小时!

开卖**8**小时不到
超过去年
黑五全天!

国货扎堆出海

品类出海排行榜:



黑五剁手谁最猛?





AliExpress App 领跑全球购物应用

海外装机量超过 **6** 亿



IOS shopping 榜单
43 个国家排名第一



Android shopping 榜单
35 个国家排名第一



2016 年获得 Google Play 2017 年获得 Google Play
全球编辑精选 **App** | 卓越应用奖



2018 年 3 月进入全球 App 下载榜单 Top10
是全球唯一入围的购物应用

重点国家

全球速卖通
AliExpress

人口: 6,712万

互联网渗透率: 90%

人均GDP: \$38,447

法国



人口: 3.3亿

互联网渗透率: 76.8%

人均GDP: \$59,407

美国



巴西



人口: 2.08亿

互联网渗透率: 59%

人均GDP: \$9,821

西班牙



人口: 4,673万

互联网渗透率: 74.5%

人均GDP: 2.5万欧元

俄罗斯



人口: 1.445亿

互联网渗透率: 80%

人均GDP: \$10,743



入驻要求与开店步骤

全球速卖通
AliExpress

01 企业

个体工商户或
公司开店



02 商标

拥有或代理一个
品牌经营



03 保证金

根据对应经营
类目缴纳年费



STEP 1
开通账号

STEP 2
提交入驻资料

STEP 3
缴纳年费

STEP 4
完善店铺信息

STEP 5
开店经营

跨境电商选品

- 任务引入

小明在选择好跨境电商出口平台之后，随即面临着选择商品（选品）的问题。如果选择市场上销售得好的商品，因为大家都想做，竞争激烈，往往会陷入价格战；如果选择市场上销售得不好的商品，竞争对手少，但是顾客不买单，又会面临滞销风险。那么，小明要卖什么商品才好呢？

跨境电商选品

- 任务分析

小明面临的问题是选品及商品定价问题。在选品方面，小明需要了解选品的考量因素及注意事项、选品的分类与方法、货源的选择等内容。关于电商选品，业内有句话叫“在电商平台，选对商品就成功了80%”。这句话虽然不够严谨，但是，这句话也实实在在说明了电商选品的重要性。

以下分别从选品的考量因素及注意事项、选品的分类与方法、货源的选择等三方面进行分析。

为什么要进行优化选品？

01

选品是源头

02

选品是竞争力

03

选品决定销售业绩

精细化选品思维是核心！



- 一、 AliExpress速卖通市场分析
- 二、 AliExpress速卖通市场分析
- 三、 AliExpress速卖通货源选择

一、AliExpress速卖通市场分析



怎么做速卖通比较好？

饥饿式选择

+25%

低价驱动

满足式选择

+35%

性价比驱动

体验式选择

+30%

差异化驱动

品牌式选择

+10%

品质化驱动

目前销售表现

热门日常消费类目

22个热门日常消费类目，占据平台**90%**交易额



箱包



家装



工具



玩具



灯具照明



服装配饰



手机配件&通讯



鞋类



假发及配件



母婴



美容健康



运动娱乐



小家电



安防



电脑&办公



家具



手表



家居园艺



精品珠宝



消费电子

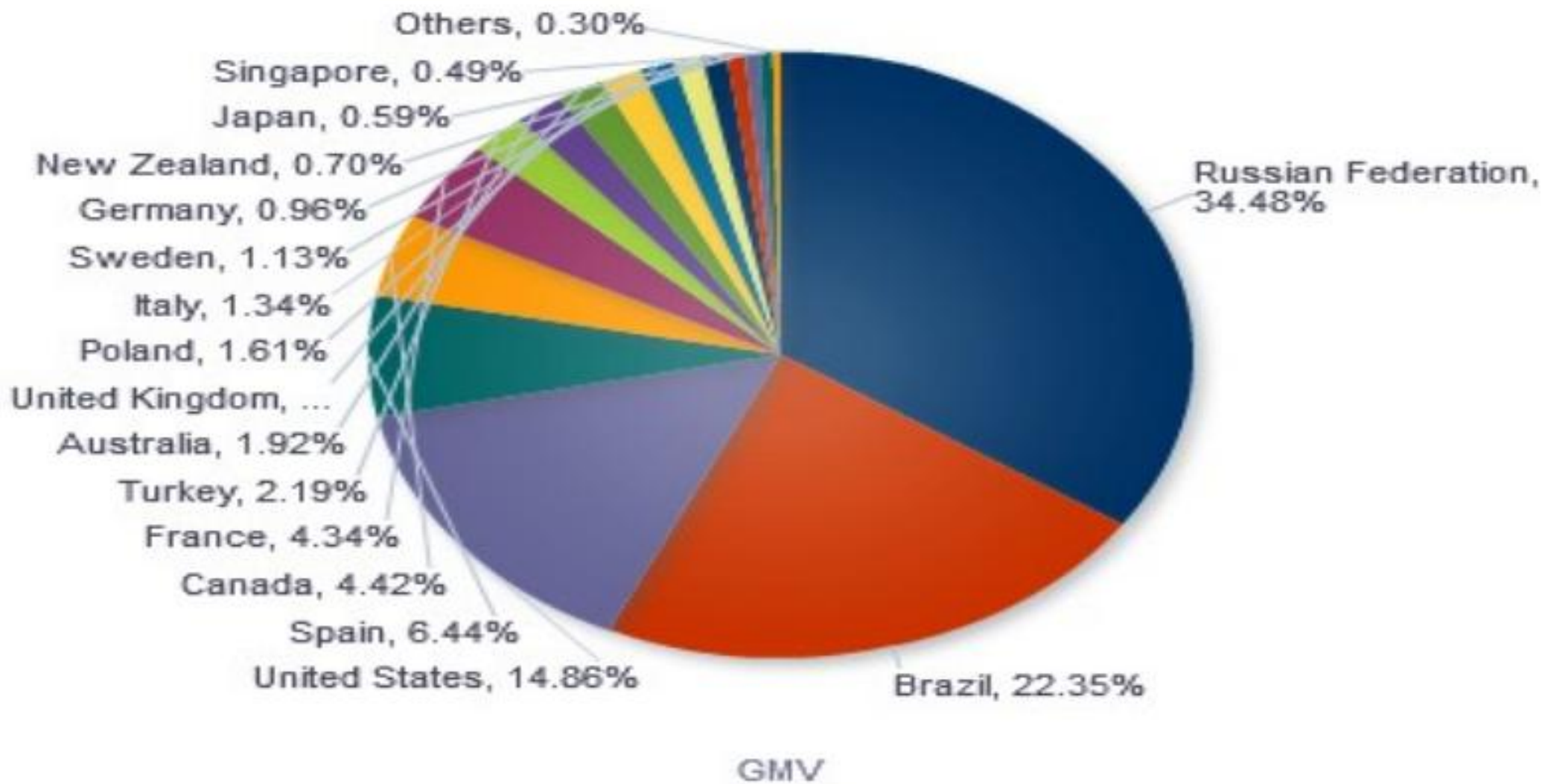


婚纱礼服

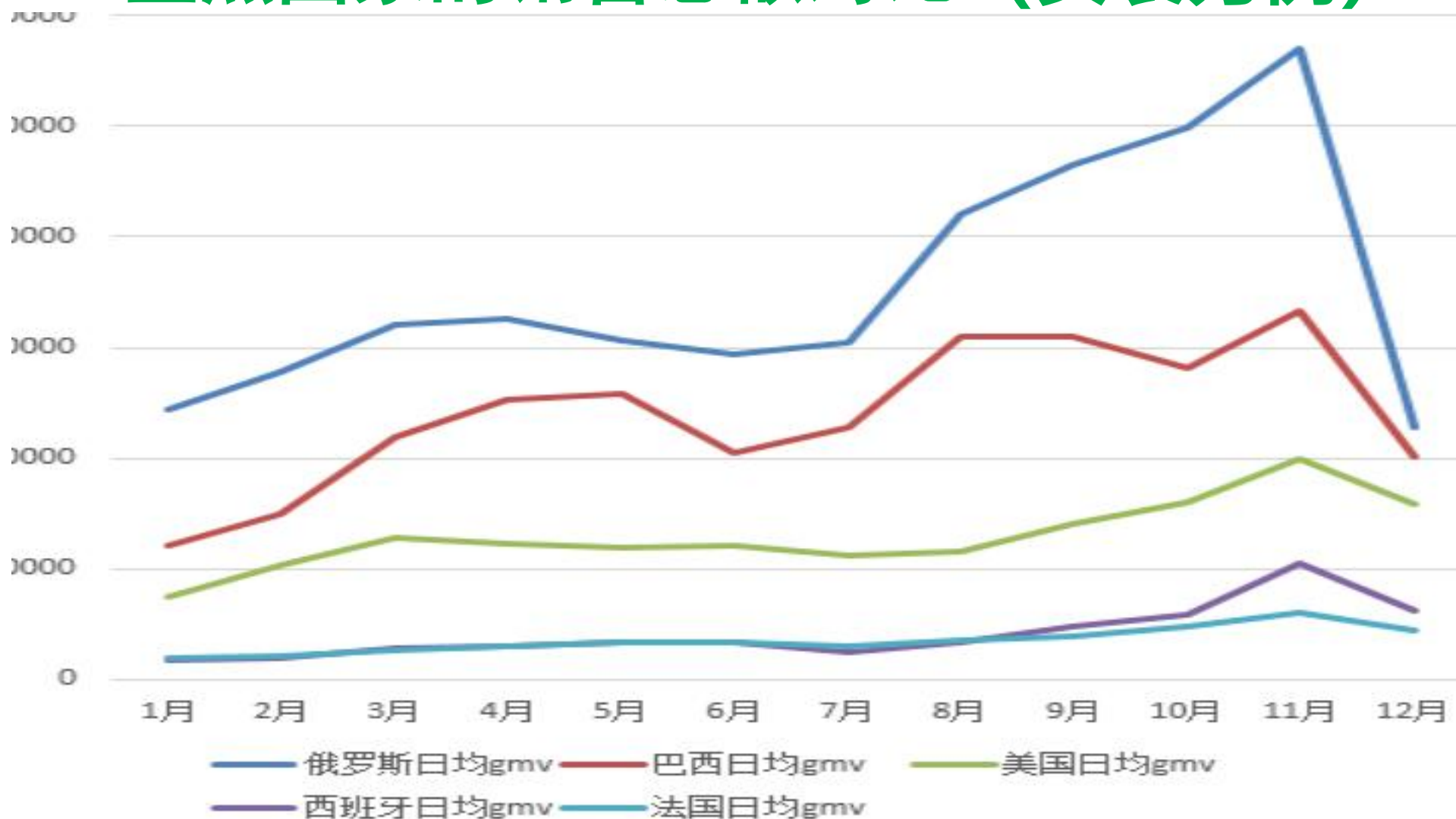


汽摩配

哪些国家比较多人来买?



重点国家的销售总额对比（女装为例）



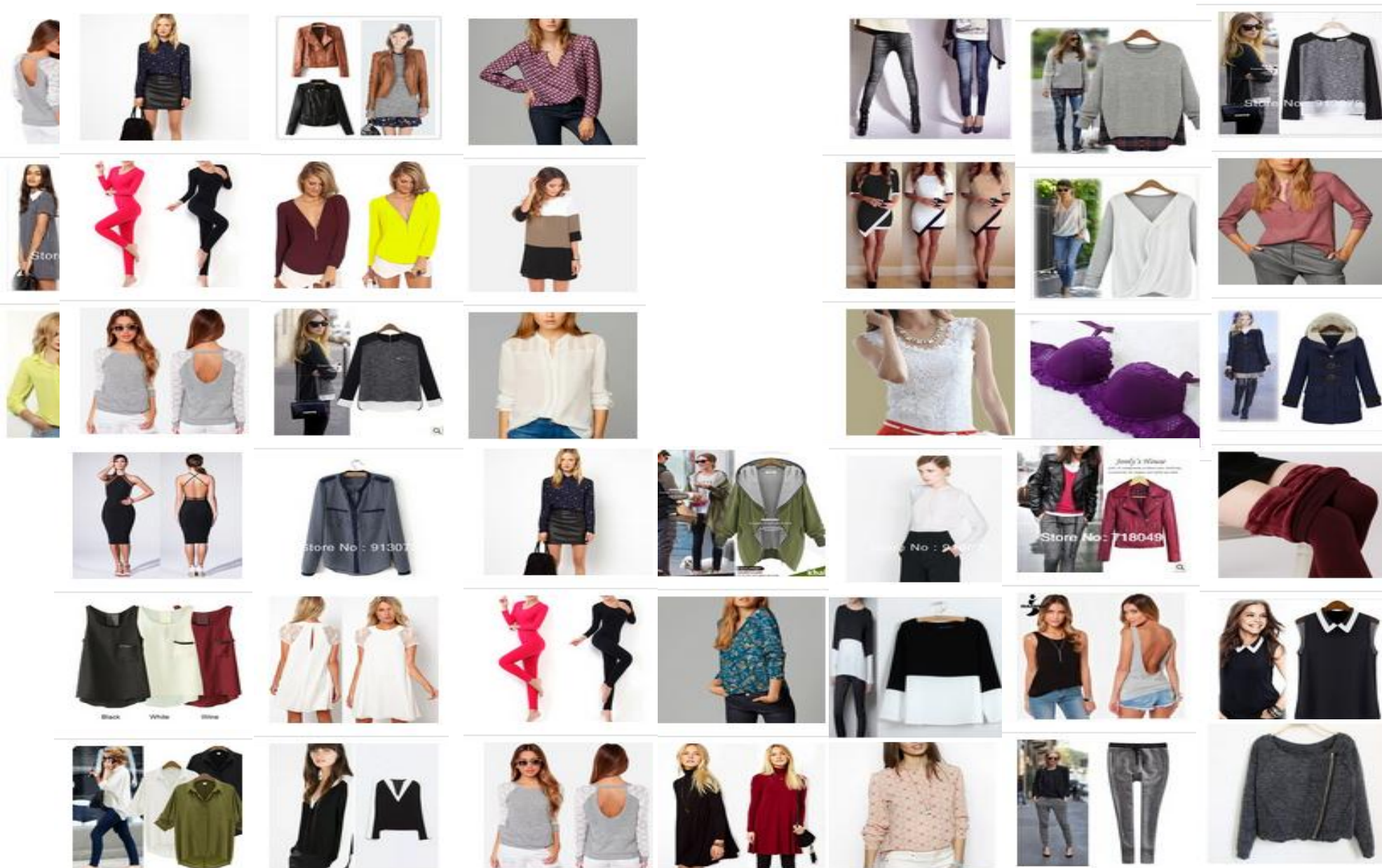
巴西品味



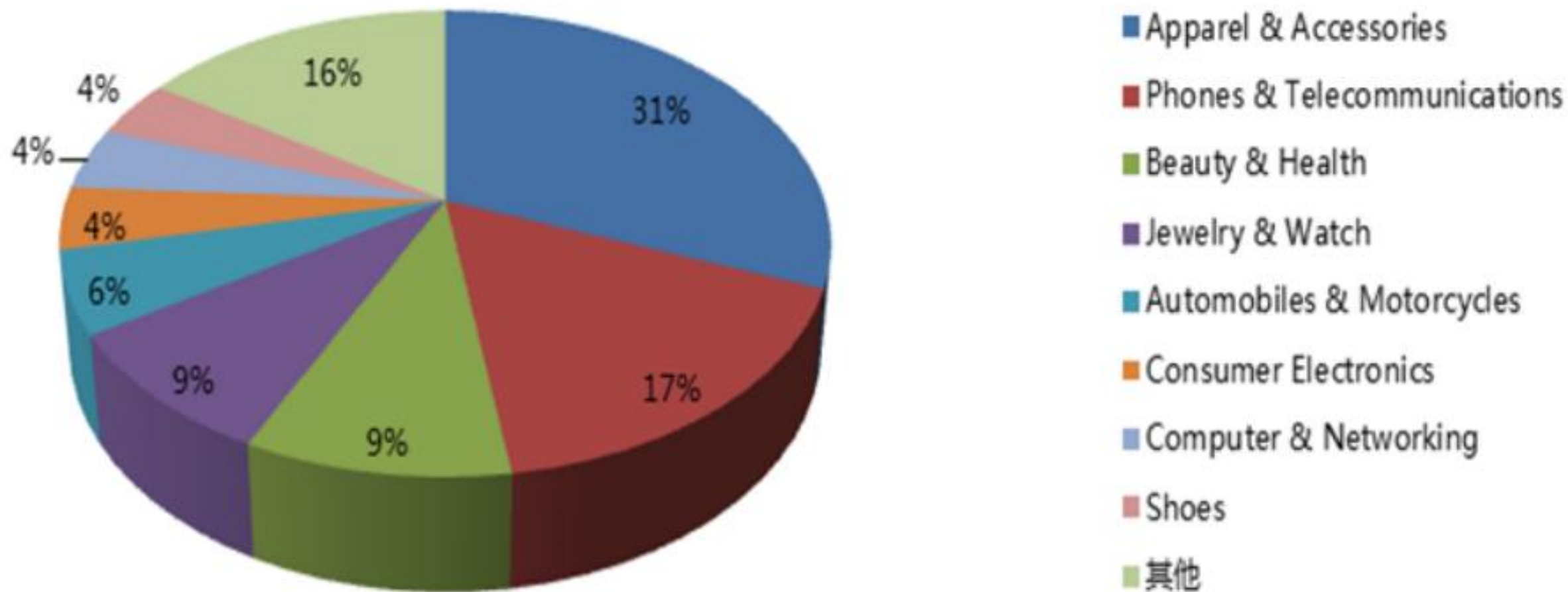
美国品味



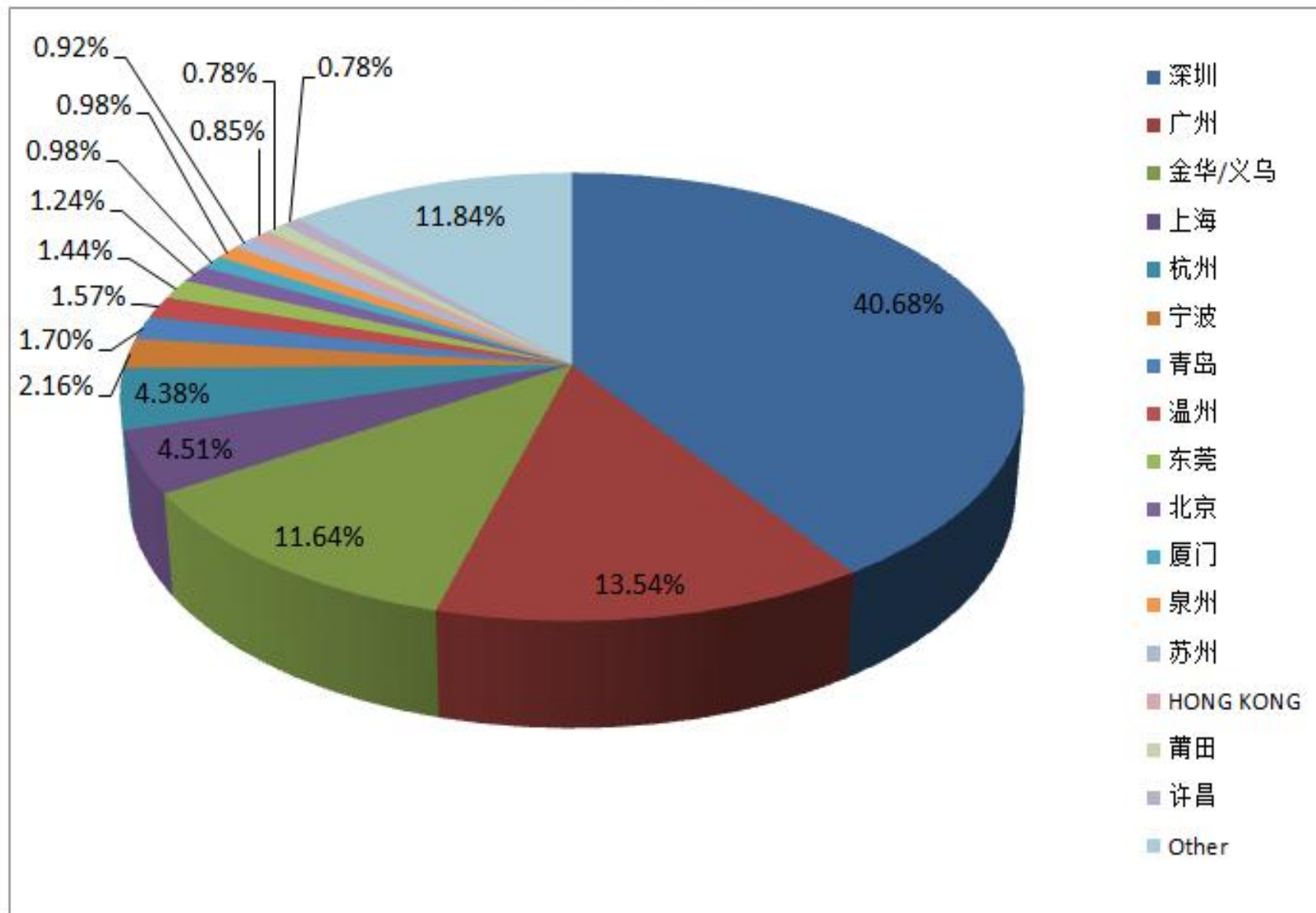
以色列品味



卖什么产品比较好？



大卖家城市分布



郑州卖家最勤快

日均旺旺在线时间最长



义乌卖家跑得最快

卖家成长增速最高

深圳卖家服务最好

买家好评率最高

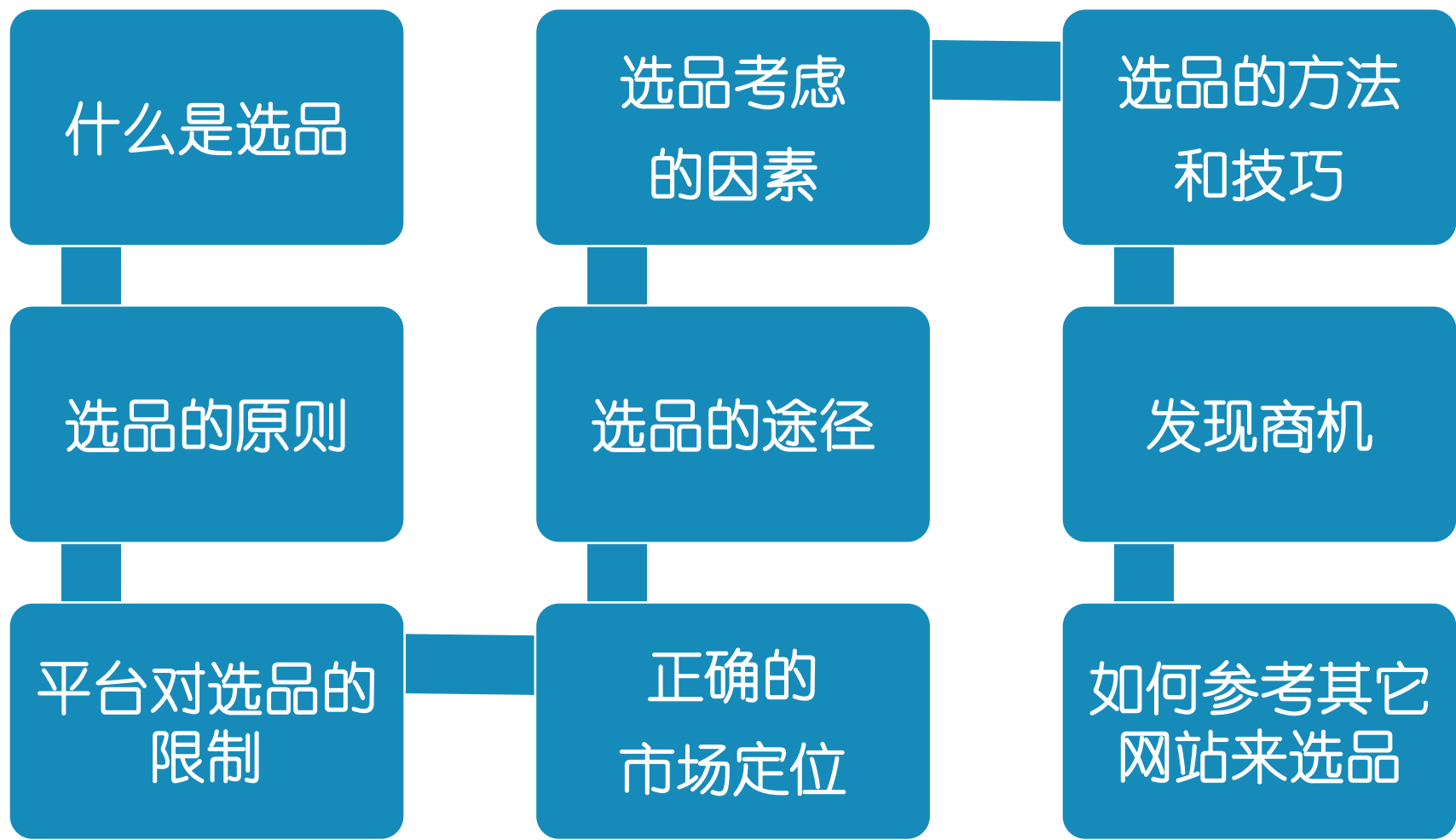


温州卖家闷声发大财

非洲销量最高

二、AliExpress速卖通选品







什么是选品

根据平台的情况，结合一定的数据分析和自身的情况来选择要经营的行业及具体类目下的产品，具体分为：

- （一）**行业选品**根据平台目前的情况，确定要经营的行业（美容健康 运动及娱乐 婴儿用品 玩具 鞋子 服装）
- （二）**类目选品**在某个行业下要卖哪些类目的产品（比如鞋子行业下有成人鞋、婴儿鞋、童鞋……等类目）
- （三）**产品选品**在某个类目下要卖哪些产品（比如成人鞋类目下有休闲鞋、高跟鞋、牛津鞋……）

行业动态分析



第三方发布的市场调查报告



行业展会



出口贸易公司或工厂

中国制造网行业分析报告 <http://cn.made-in-china.com/industry-reports/>



什么是选品？

选品是一个认识市场，了解市场的过程。

人无我有——找到平台竞争比较小的蓝海产品线。

人有我优——优化产品信息展示，严把质量关，做口碑

人优我特——特种产品，小需求也有大市场。

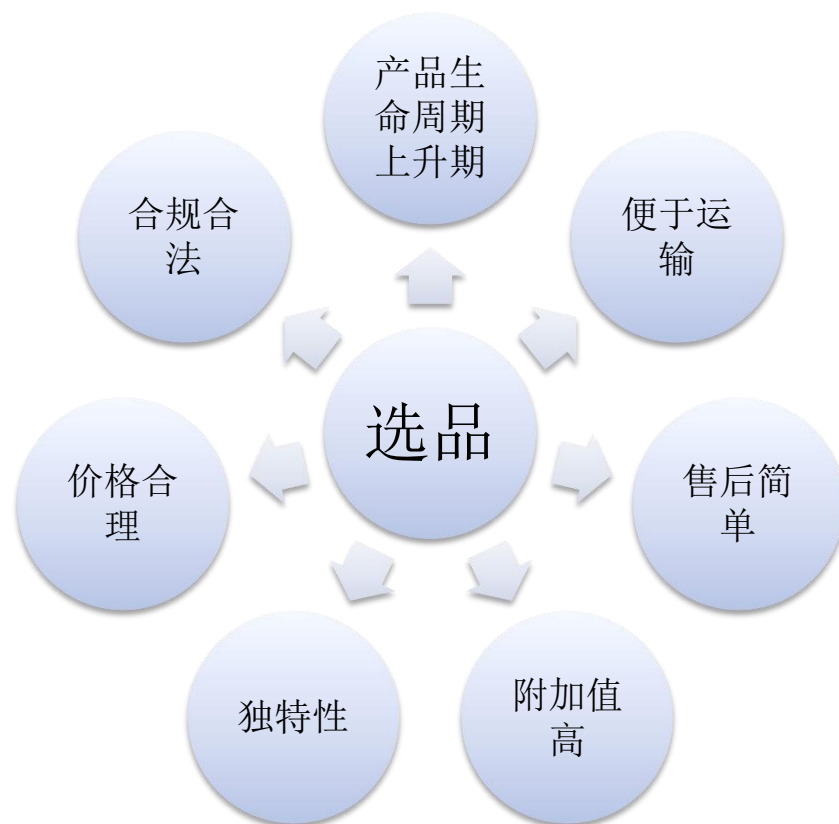


什么样的商品适合在线交易

- 1) **体积较小**：主要是方便以快递方式运输，降低国际物流成本。
- 2) **附加值较高**：价值低过运费的单件商品是不适合单件销售，可以打包出售。降低物流成本占比。
- 3) **具备独特性**，在线交易业绩佳的商品需要独具特色，才能不断刺激买家的购买。
- 4) **价格较合理**：在线交易价格若高于产品在当地的市场价，就无法吸引买家在线下单。
- 5) **非全球速卖通禁止限制销售**的产品。

选品的考量因素及注意事项

一、选品的考量因素



选品需考虑的因素：

- (1) 产品竞争程度
- (2) 国外买家的喜好
- (3) 货源——优质优价、信息完整、备货充足、发货及时
- (4) 产品的重量



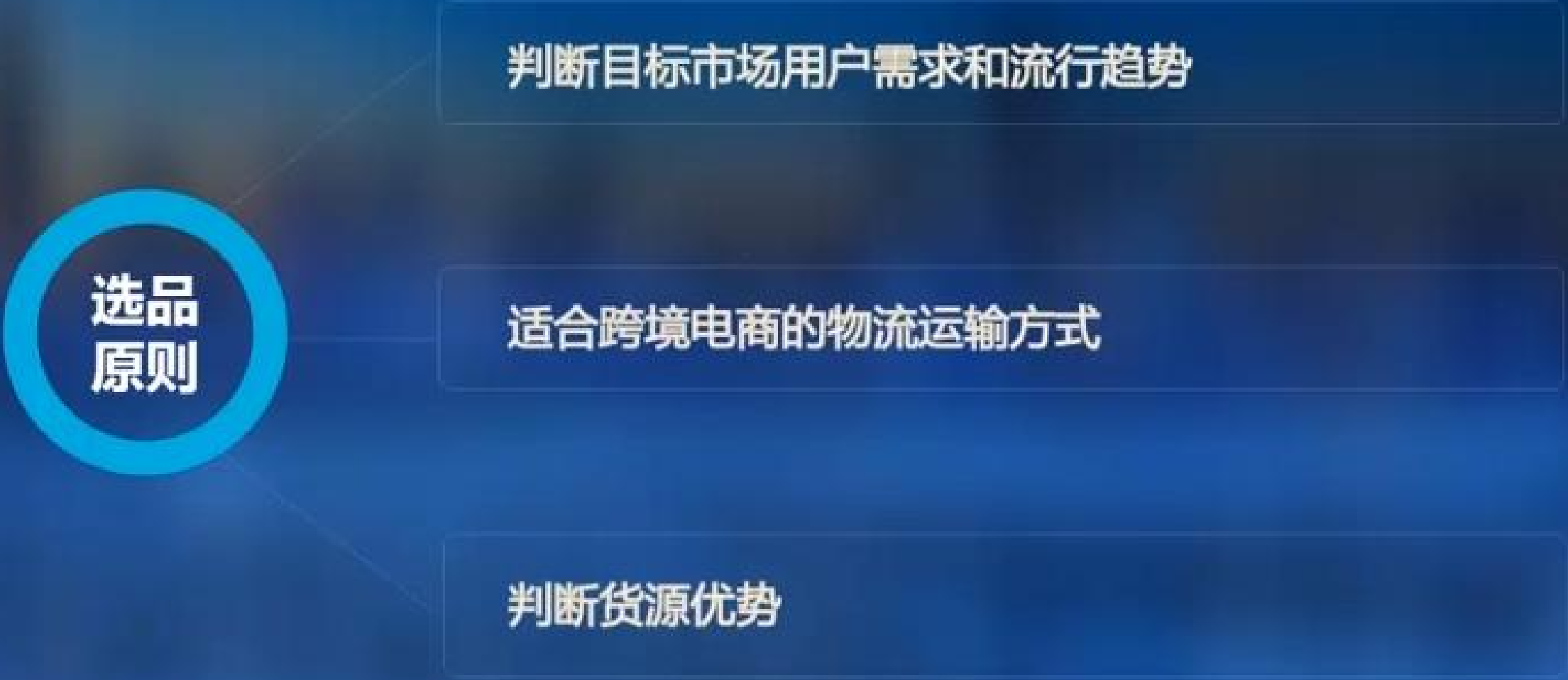
如何市场调研

1. 与客户或供应商沟通，调查买家需求。
2. 在国内批发网站，查找货源或者直接跑市场，确认是否有价位差。
3. 通过调查、搜集国外买家的喜好来选品，关注国外的零售网站和社交工具，常用的有 Facebook, Instagram, YouTube等
4. 利用好google关键词工具。例如在google adwords中， 搜wholesale wigs， 下面会出现很多相关的关键词及其对应的搜索量，搜索量越大，则说明需求很大。



如何市场调研

4. 看平台买家频道，分析销量高的商品的特点和共性，对销量前20的卖家进行购买记录和客户反馈分析。
5. 关注跨境电商电子商务平台 (Aliexpress, ebay, Amazon) 上面的广告和各主题活动，热卖品推荐，及促销产品，这些是热卖产品的风向标。



选品原则

判断目标市场用户需求和流行趋势

适合跨境电商的物流运输方式

判断货源优势

•选品的原则

兴趣

研究市场需要什么，研究
目标客户群的想法

兴趣

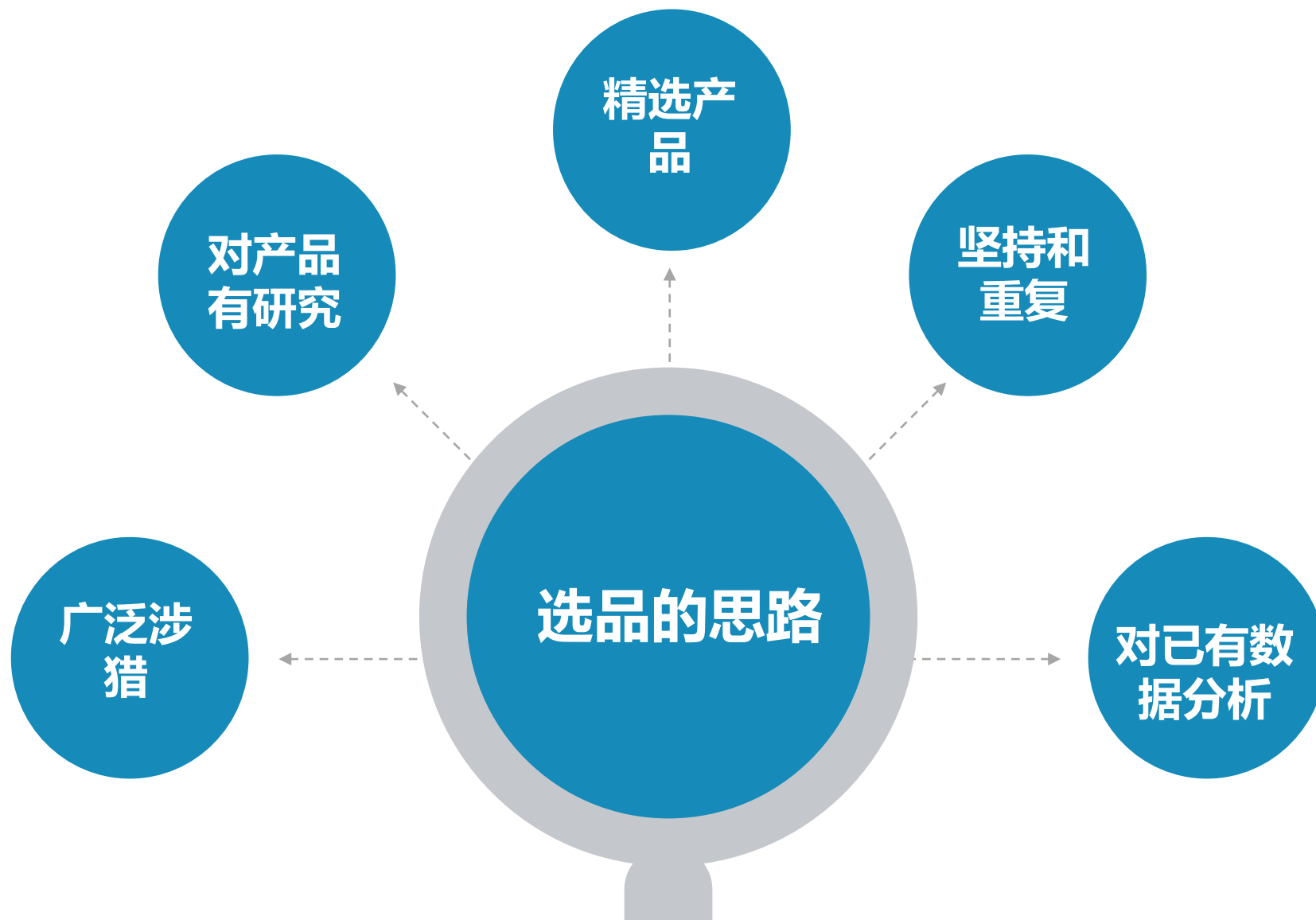
对产品有兴趣才能有动力
去了解产品、开展业务。



平台特性

对不同平台的特点、商业理念有所了解，不同平台热销的产品有哪些，哪类产品在哪些平台热销，哪些容易得到平台推荐等。举例：亚马逊

选品的逻辑



速卖通平台常见的两种选品方式

1. 站内选品

2. 站外选品



选品的方法

1.做好目标市场分析

- 生活习惯/爱好
- 节假日

2.做好数据分析

- 内部数据分析
- 外部数据分析

站内站外数据分析



速卖通BEST
SELLING、同行
卖家商品、后台
数据



其他跨境平台
AMAZON平
台数据



借助谷歌趋势
分析



观察各个国家
本土电商网站



通过SNS平台
了解流行趋
势



选品的步骤

1) 数据获得:

2) 数据分析:

3) 竞争力分析:

数据获得:

1. 数据纵横 (搜索词分析、选品专家)

2. 卖家频道\卖家论坛

seller.aliexpress.com

3. eBay等外国电商网站

4. Google搜索工具

5. 海外论坛



站内选品



1

了解基本选品信息

目标客户群

从目标客户的需求出发，选择迎合他们需要的产品。比如做服装需要对目标国家的气候、喜好、尺码都要非常熟悉。

产品的重量和体积

选择产品时，应该尽量选择重量轻，体积小而价值高的商品。例如体育用品中的哑铃，就不适合跨国贸易销售。

产品是否有潜在侵权风险

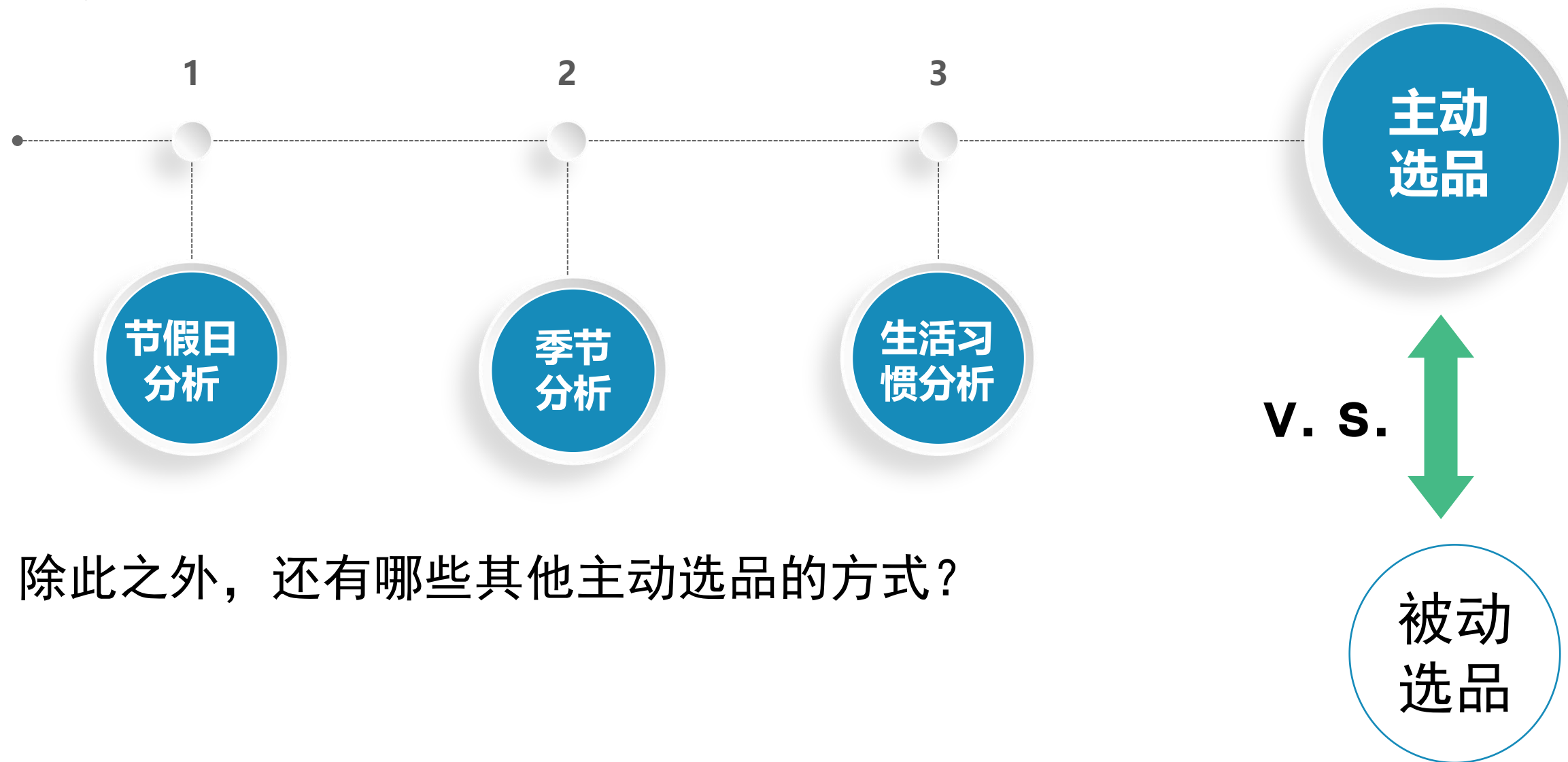
销售品牌的東西不仅会涉及知识产权侵权的问题，还会涉及销售侵权的问题。一些国际品牌，例如诺基亚，LV是绝对的高压线，不要去碰。

主动选品



你会选择哪件来买给欧美人？为什么？

主动选品



除此之外，还有哪些其他主动选品的方式？

数据纵横 (Data Matrix)

Operation Analysis

[Real Time Data](#)[Store Overview](#)[Store Traffic Source](#)[Store Decoration](#)[Products Analysis](#)

Discover Business

[Category Intelligence](#)[Product Selection Pro](#)[Search Keywords Analysis](#)

Customer support

[Help center](#)[Give feedback](#)[速卖通官方微博](#)[+关注](#)

速卖通卖家手机客户端
手机也能回询盘、接订单啦！



数据纵横

抢占市场商机 提升经营效果

一切尽在数据纵横

Updated Features

Using Tips

- [2014-08-06]Real Time Data
- [2014-05-06]Product Analysis
- [2014-03-21]Store Traffic Analysis
- [2014-01-20]Product Traffic Analysis

Discover Your Business



Industry Intelligence

Trade flow, Transactions, Comp...



Keyword Analysis

High Performing & Low Perform...



Product Selector Pro

Hot products, Up and Coming ...

Business Analysis



Your Store Analysis

Store Ranking, Traffic Flow, Tran...



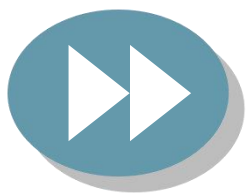
Product Analysis

Product Performance, Product F...



Real Time Data

Real Time Traffic, Real Time Tra...



行业情报



Industry Intelligence

Trade flow, Transactions, Comp...

“行业情报”

主要帮助卖家了解各级行业的需求、竞争情况、TOP店铺、买家国家分布，最细可以了解到某个子类目的行业趋势。选择某一行业，查看最近一周、一个月、三个月的行业趋势。

1、行业概况

1. 行业数据：选择自己的行业，查看该行业最近7天/30天/90天的流量，成交转化和市场规模数据，了解市场行情变化情况

Category overview

Blue Sea category

The category you chose is:

Apparel Accessories

Select date

Last 7 days

Category data

	Your store's traffic flow analysis		Your stores paid orders		Market analysis
	Visitors Rate	Page view ratio	Payment amount ratio	Pay success order rate	Supply and demand index
Last 7 days average	18.93%	29.3%	22.37%	25.93%	124.67%
Increase from the previous statistical period	↓ -3.62%	↓ -0.91%	↓ -2.7%	↓ -2.59%	↑ 3.88%

的流量，成交转化和市场供求数据，了解市场行情变化情况

行业概况

蓝海行业

选择类目和时间范围

你现在选择的行业是

服饰配饰 (男/女/儿...)

请选择时间

最近7天

Category overview

Blue Sea category

The category you chose is:

Apparel Accessories

Select date

Last 7 days

Selected category

OK

Apparel & Accessories

Automobiles & Motorcycles
Beauty & Health
Computer & Office
Construction & Real Estate
Consumer Electronics
Customized Products
Electrical Equipment & Supp
Electronic Components & Su
Food
Furniture
Hair & Accessories
Hardware
Home & Garden

Apparel Accessories

Men's Clothing
Novelty & Special Use
Other Apparel
Sewing Supplies
Weddings & Events
Women's Clothing

Arm Warm

Belts
Cummerbi
Earmuffs
Eyewear &
Gloves & M
Handkercl
Hats & Ca
Headwear
Scarf, Hat
Scarves &
Suspende
Ties

行业数据

Category data

供需指数越小，
竞争越小

	Your store's traffic flow analysis		Your stores paid orders		Market analysis
	Visitors Rate	Page view ratio	Payment amount ratio	Pay success order rate	Supply and demand index
Last 7 days average	23.55%	12.44%	13.98%	21.0%	58.91%
Increase from the previous statistical period	↑ 6.18%	↑ 0.73%	↑ 3.25%	↑ 1.69%	↓ -5.35%

	流量分析		成交转化分析		市场规模分析
	访客数占比	浏览量占比	成交额占比	成交订单数占比	供需指数
最近7天均值	23.55%	12.44%	13.98%	21.0%	58.91%
环比周涨幅	↑ 6.18%	↑ 0.73%	↑ 3.25%	↑ 1.69%	↓ -5.35%

行业趋势

Recent trends in each category

2. 行业趋势：选择跟相关行业，进行数据趋势对比，可以分别从访客数占比、成交额占比、在线商品数占比、浏览量占比、成交订单数占比和供需指数进行对比分析

Trends chart

Detailed data report

Visitors Rate

Payment amount ratio

Page view ratio

Pay success order rate

Supply and demand index



1

Apparel Accessories

2

Select category

3

Select category

You can choose up to 3

Visitors Rate

Payment amount ratio

Page view ratio

Pay success order rate

Supply and demand index



1

Apparel Accessories

2

Apparel & Access...

3

Apparel & Access...

You can choose up to 3

选择另外的任意两个行业经行比较，
对比不同行业的数据指标。

3. 趋势数据明细：查看选择行业在选定时间段内的明细数据情况，并且可以点击右上方下载该行业的数据，进行更进一步的数据分析

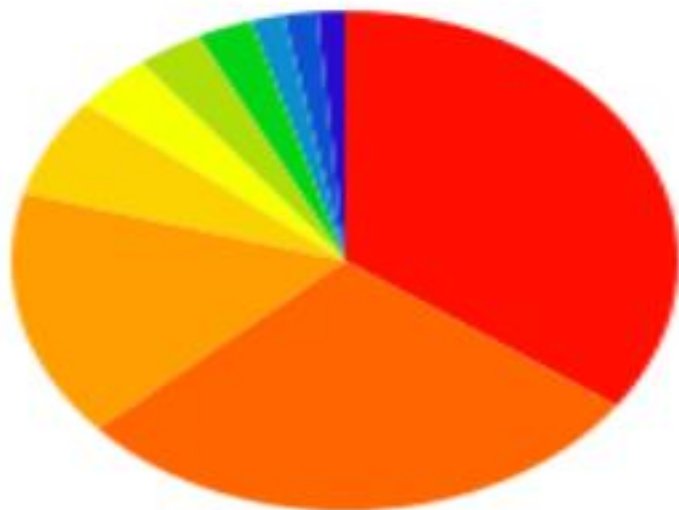
	Your store's traffic flow analysis		Your stores paid orders		Market analysis
	Visitors Rate	Page view ratio	Payment amount ratio	Paid orders ratio	Supply and demand index
2015-01-23	23.43%	12.37%	12.9%	20.27%	59.12%
2015-01-24	23.75%	12.23%	13.96%	21.31%	59.17%
2015-01-25	23.75%	12.2%	13.43%	19.97%	59.43%
2015-01-26	23.17%	12.49%	14.33%	20.41%	59.86%
2015-01-27	23.24%	12.54%	14.45%	21.78%	59.19%
2015-01-28	23.79%	12.67%	13.97%	21.39%	57.82%
2015-01-29	23.77%	12.55%	14.83%	21.89%	57.79%

行业国家分布

Viewed categories (by country)

成交额

访客数



4. 行业国家分布：根据选定行业的访客数和成交额的分布情况，在商品发布及运费设置时，做更多的针对性操作，让目标国家的买家可以更加方便的购买商品，提升商品的转化率



速卖通平台——行业选品

红海行业：现有的竞争白热化的行业，例如：饰品行业、婚纱、假发行业等。

蓝海行业：未知的有待开发的市场空间。那些竞争不大但又充满买家需求的行业，此行业充满新的商机和机会。

注：作为新手卖家应该在接触平台的时候寻找一级蓝海行业或者红海行业当中的蓝海行业去经营，这样会避免很多竞争者，容易快速成长。

2、蓝海行业

Category overview

Blue Sea category

Last 7 days



What are Blue Market categories?

The Blue Market is a data set which highlights areas where competition is less, but full of potential new business opportunities. Take some time to explore this data and uncover a gap in the market that your store can fill!

Blue Market categories

The following are all Blue Market categories. These highlighted areas represent parts of the market where competition is low. Click to view more details.



Computer & Office

Supply and demand
index:62.13%

Click circle toView
category details

1. 根据一级行业蓝海程度，选择适合
品类销售，蓝色越深，表示竞争越小

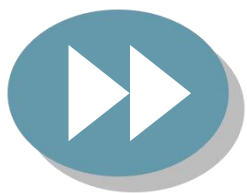
Blue Market subcategories

Beauty & Health

You can search for specific Blue Market categories

Name of subcategory	Supply and demand index	Operations
Hair Care & Styling > Styling Products > Hair Sprays	35.23%	View category details
Makeup > Face > Bronzers & Highlighters	19.74%	View category details
Hair Care & Styling > Styling Tools > Wrap	32.01%	View category details
Makeup > Lips > Lip Balm	40.12%	View category details
Makeup > Makeup Tools & Accessories > Eyebrow Stencils	11.8%	View category details
Makeup > Eyes > Concealer & Base	16.62%	View category details
Hair Care & Styling > Styling Tools > Brushes		View category details
Makeup > Eyes > Eyelash Growth Treatments		View category details
Hair Care & Styling > Styling Products > Braid Maintenance		View category details
Makeup > Face > Concealer	73.11%	View category details

2. 通过蓝海行业细分，选择自身优势蓝海行业，发布对应商品，赚取更多商机；对应行业的供需指数越低，说明竞争度越小，出单机会越大



选品专家



Product Selector Pro

Hot products, Up and Coming ...

目前网站的最热销的商品是什么？

买家搜索量最高的商品又是哪些？

这些商品的特征是什么样的？

1、热销

Product Selector Pro

Best selling products

Most searched for products

热销将从行业、TOP国家来看最近主要市场的热销的品类、这些品类的热销的属性、以及这些品类热销的特征，关联销售。

1. 根据国家和行业的组合，选择出热搜和热销的商品品类；在选择好之后，可以根据竞争度的大小，选择适合的商品，并且根据热卖国家特点发布对应商品

行业TOP热销产品词

Top sales generation keywords

Category Country Datetime

[Download the last 30 days of data](#)

Sales performance (the bigger the heat circle is, the higher the product sales are).

Competition is low Competition is high

glove

Your sales: 5621

Competition: Competition is low

Competition is high

Click a circle to view the details of the product



行业下TOP国家最近一段时间TOP热销的品类，圆圈越大，销量越高。颜色代表竞争情况，颜色越红，竞争越激烈；颜色越蓝，竞争越小。

指标说明：

成交指数：所选行业所选时间范围内，累计成交订单数经过数据处理后得到的对应指数。成交指数不等于成交量，指数越大成交量越大。

购买率排名：所选行业所选时间范围内，购买率排名。

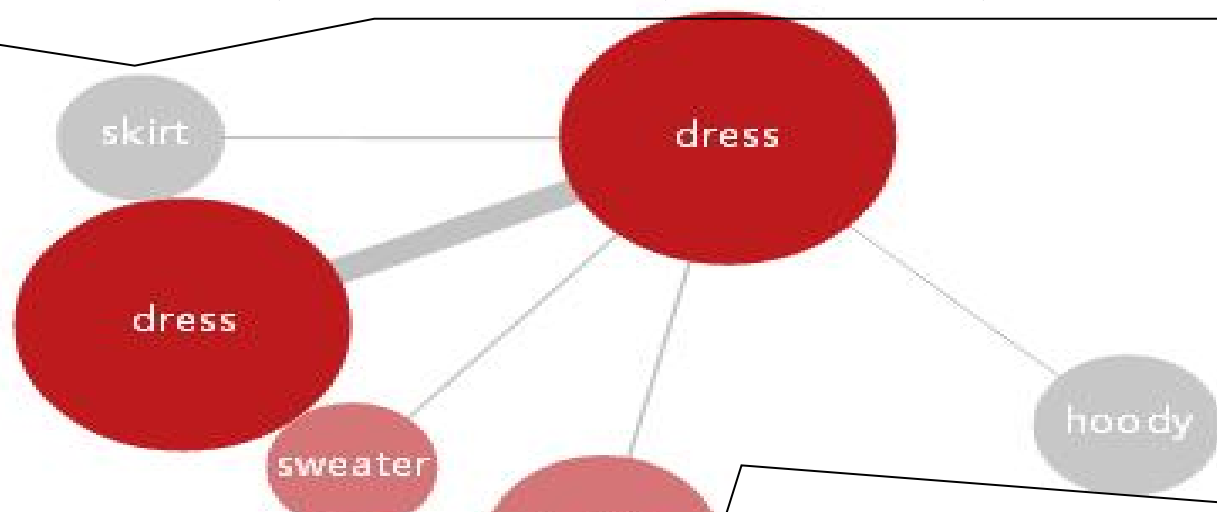
竞争指数：所选行业所选时间范围内，产品词对应的竞争指数。指数越大，竞争越激烈。

行业TOP关联产品 Related products

The circle size represents your store's sales figures, i.e., the bigger the circle is, the higher your sales are. The connecting line represents the amount of buyers currently following both of the linked products, i.e., the thicker the line is, the more followers these products share. (Followers denotes users who have clicked, viewed or bought a product.

Competition is low ■■■ Competition is high ■■■

买家同时浏览、点击、购买的商品。连线越粗，产品与产品间的关联越强。即买家同时浏览、点击、购买的人越多。圆圈越大，销量越高；颜色表示竞争情况，颜色越红，竞争越激烈；颜色越蓝，竞争越小。



2. 除了本身商品的销量以外，查看买家关联产品的购买习惯，选择竞争度适中的关联产品 进行关联商品推荐 提升店铺客单价

行业TOP热销属性

Most popular attributes

The circle size represents your store's sales figures, i.e., the bigger the circle is, the higher your sales are.

Most popular attributes. (Click the '+' to see more details. Click '-' to see less details.) You can edit the attributes which are displayed.

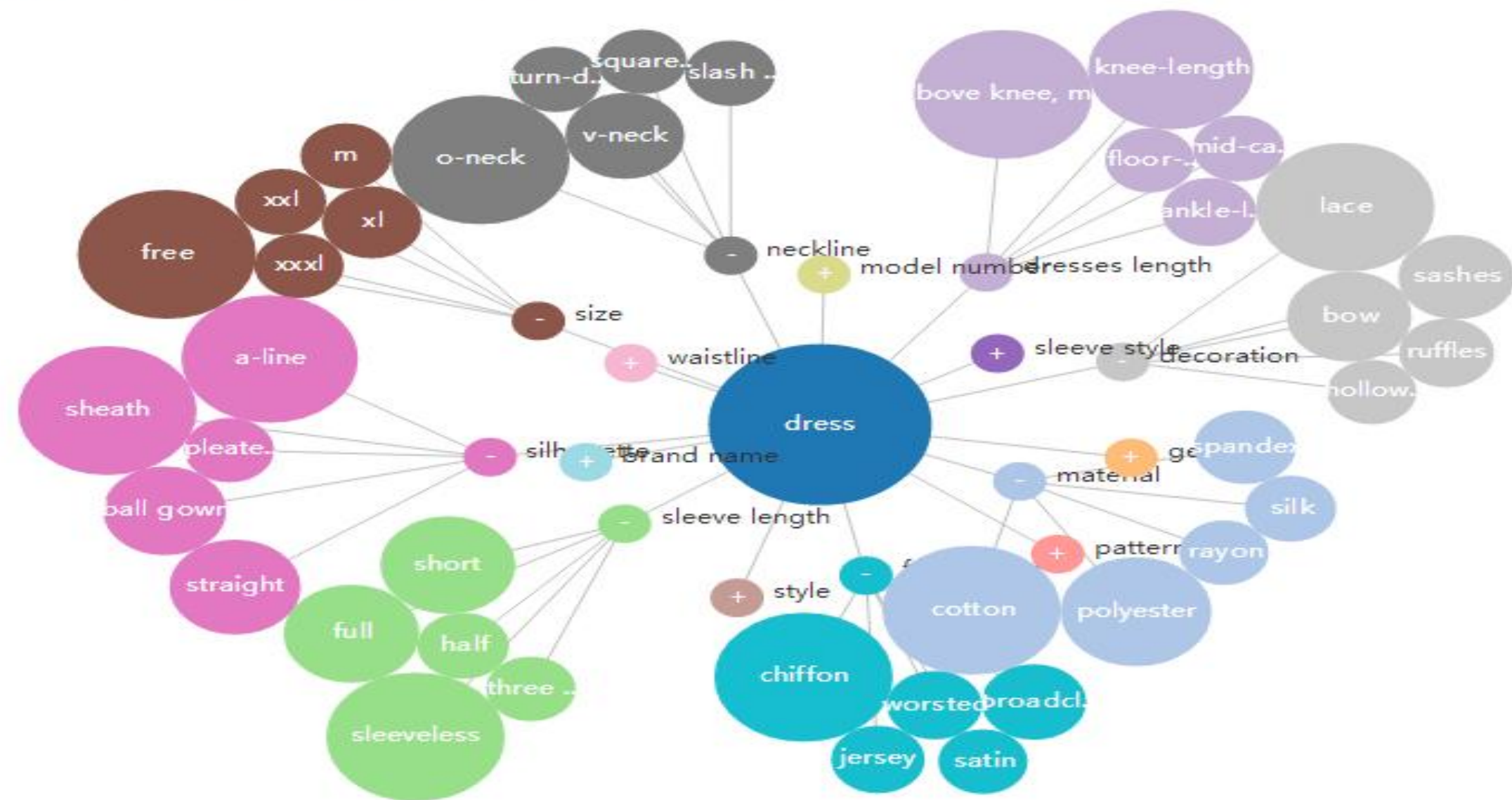


某个品类下热销的属性。点击+号可以展开TOP热销的属性值，点击-号可以收起属性值。点开属性值的圈越大表示销量越高；同一类颜色在此图只作属性分类用。

3. 针对选择的热卖品类，查看关联属性的组合，在发布商品时完整填写属性组合，可以优化商品的曝光转化率

圆圈面积越大，产品销售量越大;

热销属性（点击+展开属性值，点击-收起属性值），您可以对属性进行优化。



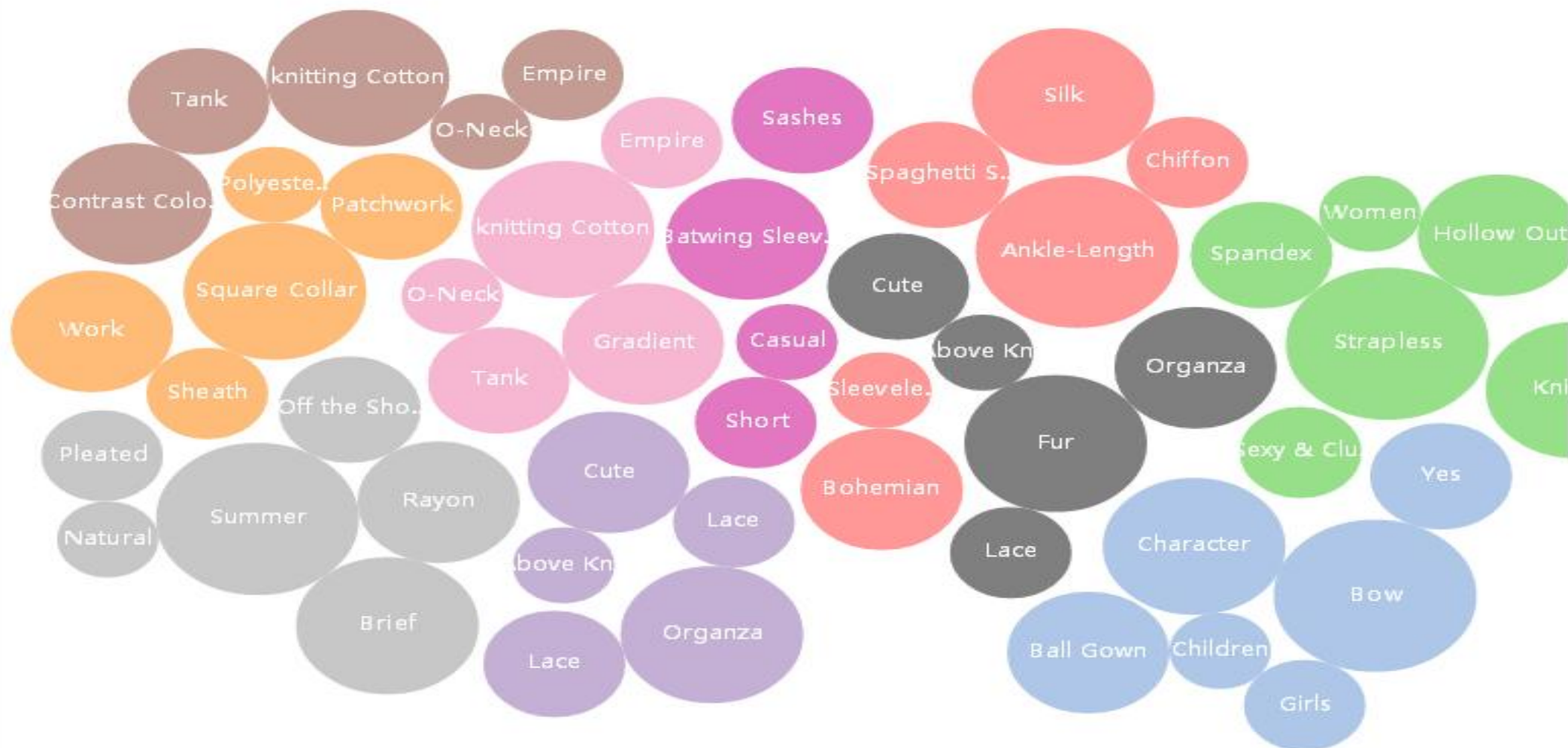
例如：dress热销的属性，点击 号展示后可以看到。例如：袖子长度：无袖最热销；面料：雪纺；裙长：膝盖以上，mini裙……………

可以结合自己商品特征，优化商品属性，提高买家找到商品机会。同时也可以了解到目前热销的属性，方便选品。

行业TOP热销属性组合

Hot selling attributes combination

Same color represent a class of property portfolio, accounting for the greater color represents more sales. You can combine the supply of goods were selected based on combinations of attributes.



某个品类下热销属性组合，相同颜色代表一类商品，圈越大销量越多。可以点击圆圈，查看属性组合详情

Same color represent a class of property portfolio, accounting for the greater color represents more sales. You can combine the supply of goods were selected based on combinations of attributes.

Hot selling attributes combination



We recommend that you select the 2-3 combination of attributes to search

- ☐ Sleeve Length:Sleeveless
- ☐ Style:Bohemian
- ☐ Sleeve Style:Spaghetti Strap
- ☐ Dresses Length:Ankle-Length
- ☐ Material:Silk
- ☐ Fabric Type:Chiffon

Search selected keywords

选择属性组合查看在平台上此类商品特征。



2、热搜

Product Selector Pro

Best selling products

Most searched for products

热搜从行业、TOP国家来看最近主要市场的热搜的品类、这些品类的热搜的属性，关联销售。

Most searched for keywords

Category Apparel & Accessories Country Global Datetime Yesterday

[Download the last 30 days of data](#)

行业下TOP国家最近一段时间TOP热搜的品类，圆圈越大，热搜量越大。

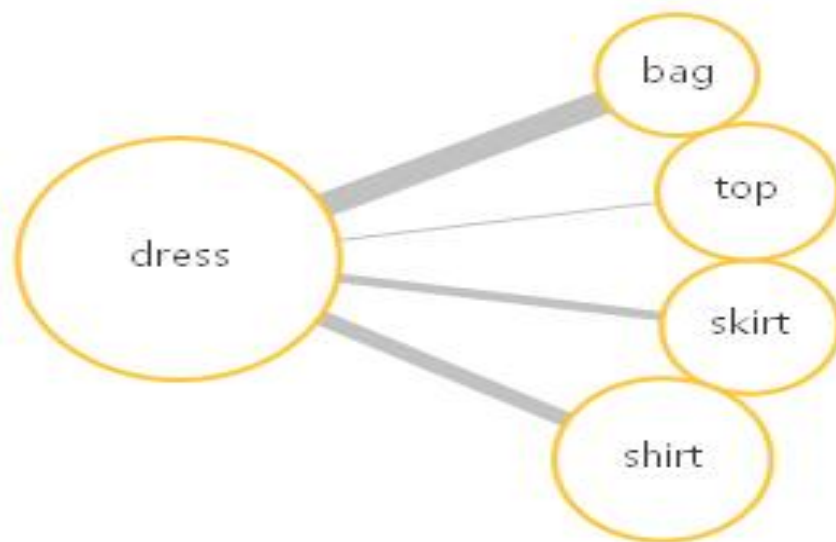


行业TOP关联产品

Related products

Related products

The bigger the circle is, the more searches the product has received. The thicker the line is, the more buyers have searched for both of the connected products.



连线越粗，表示搜索关键词A，
又搜索关键词B的买家越多。
圆圈越大，销量越高；

行业TOP热搜属性

Most searched attributes

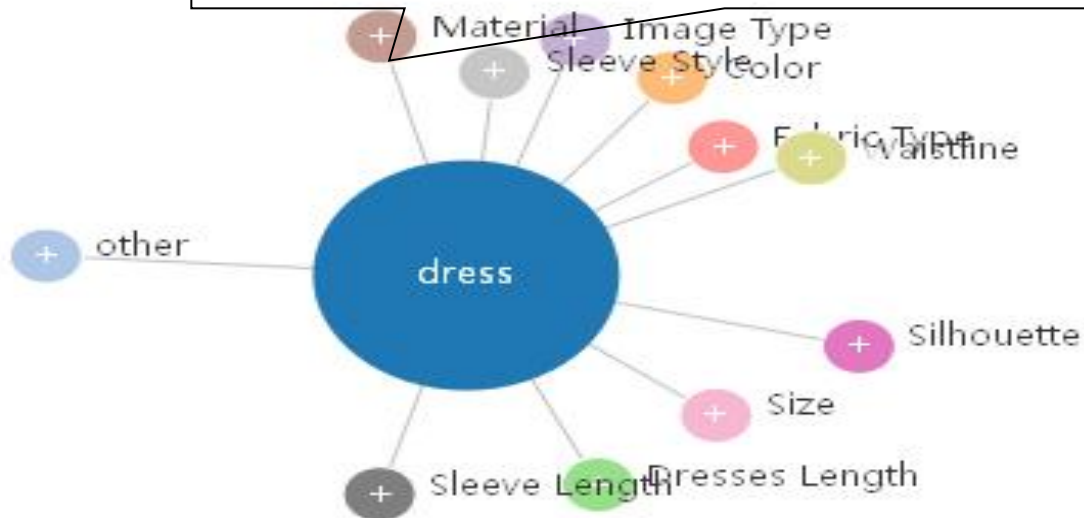
Most searched attributes

[Download the last 30 days of data](#)

The bigger the circle is, the more searches the product has received.

Most searched attributes (Click the '+' to see more details. Click '-' to see less details.) You can edit the attributes which are displayed.

某个品类下热搜的属性。点击 + 号可以展开TOP热搜的属性值，点击-号可以收起属性值。点开属性值的圈越大表示搜索量越高；同一类颜色在此图只作属性分类用。

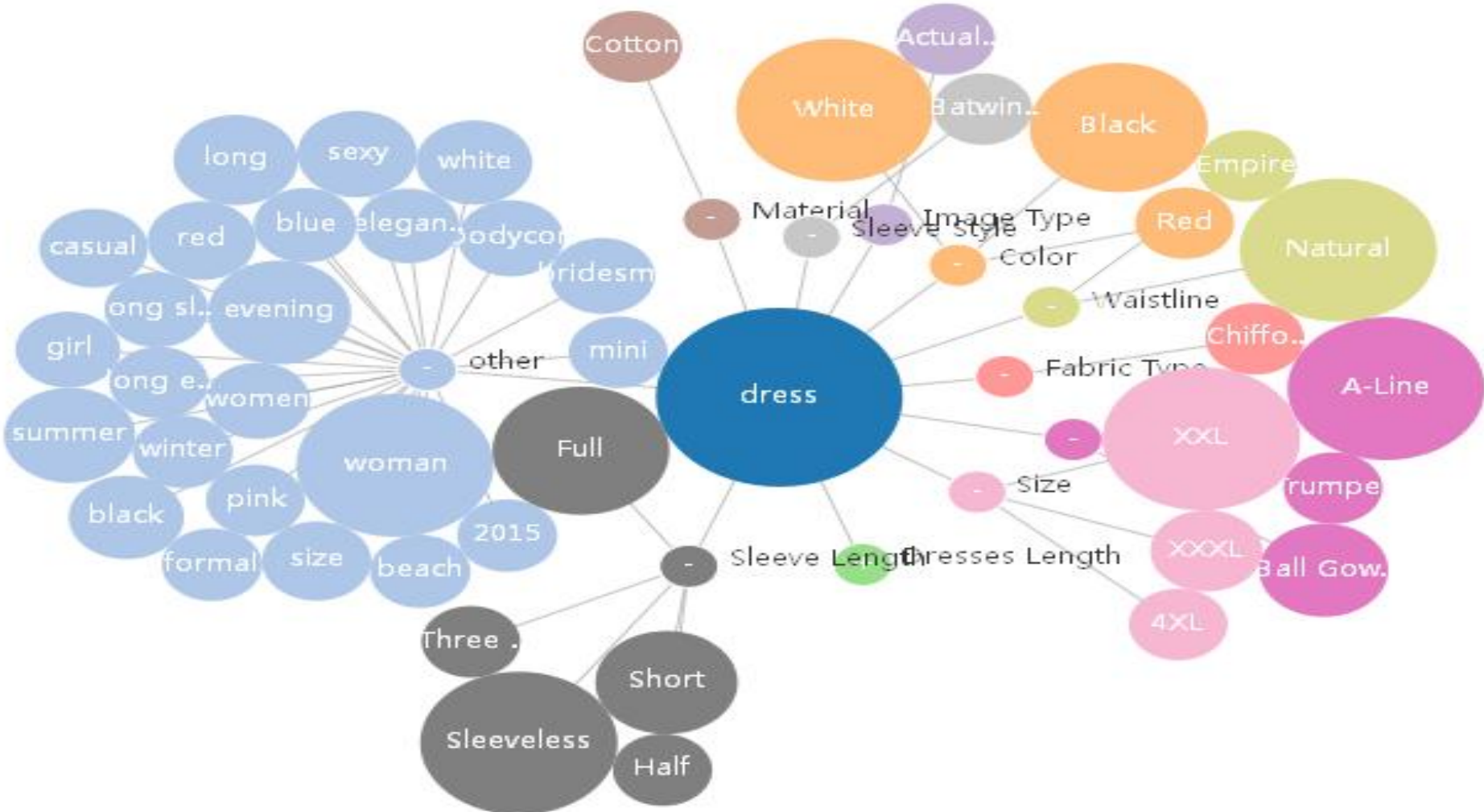


Most searched attributes

[Download the last 30 days of data](#)

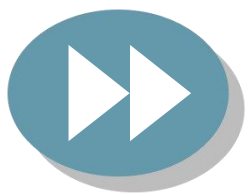
The bigger the circle is, the more searches the product has received.

Most searched attributes (Click the '+' to see more details. Click '-' to see less details.) You can edit the attributes which are displayed.



指标说明：

- (1) **搜索指数：**所选行业所选时间范围内，搜索该关键词的次数经过数据处理后得到的对应指数。搜索指数不等于搜索次数，指数越大搜索量越大。
- (2) **搜索人气：**所选行业所选时间范围内，搜索该关键词的人数经过数据处理后得到的对应指数。搜索人气不等于搜索人数，人气越大搜索人越多。
- (3) **购买率排名：**所选行业所选时间范围内，该关键词购买率排名
- (4) **竞争指数：**所选行业所选时间范围内，关键词对应的竞争指数。指数越大，竞争越激烈。



搜索词分析



Keyword Analysis

High Performing & Low Perfor...

买家用哪些关键词搜商品？

轻松查询买家搜索关键词，可分行业、分国家查询最近7天/最近30天买家搜索的热门词、飙升词、零少结果词，还可下载原始数据

- # 1. 表格直接展示

 - (1) 热搜、飙升、零少关键词直接表单展示，直观明了。
 - (2) 表格中的效果字段可以排序。

Search keyword	Brand keywords	Searchers	Searches	Click-through rate	Successful conversion rate	Competition	Top 3 most active countries
dress		148,523	1,398,255	32.08%	0.18%	95	RU,BR,US
vestidos		168,243	1,071,702	28.39%	0.34%	21	BR,ES,CL
wedding dress		105,443	898,131	43.83%	0.08%	81	US,BR,RU
women dress		129,800	866,005	29.46%	0.44%	61	US,CZ,LT

2. 国家筛选框

- (1) 增加全球下拉项，能查看行业下关键词所有国家的效果。
- (2) 下拉的国家为最近30天成交额TOP的国家，可以方便了解行业主要市场的需求。

Category: ☐ All categories ☒ Apparel & Access... Country: Global Datetime: Last 7 days

Search:

Brand keywords: You are forbidden to sell or promote products which have authorization to sell a brand, then you are not allowed to mention the keyword 'Zara 2014', without the correct authorization from the brand owner. If you violate this rule, you will receive a penalty. The brand names mentioned on this page are for informational purposes only. Before using brands in your product names, please check that you are legally allowed to do so. It is not possible for any infringement of copyright by its sellers.

[Download the last 30 days of data](#)

Search Brand keywords Searchers Searches Click-through rate on Competition Top 3 most active

Global
Australia
Brazil
Canada
Spain
France
Israel
Italy
Russian Federation
United Kingdom
United States

3. 行业筛选框

可以查看任意一个行业关键词效果。

Category: ☐ All categories ☒ Apparel & Access...

Country: Global

Datetime: Last 7 days

Search:

Brand keywords: You are forbidden from using brand keywords without authorization to sell a brand keyword 'Zara 2014', without the brand owner's authorization, you will receive a penalty. The brand owner will check the product names, please check the product names and its sellers.

Search **Brand keywords** keyword

dress

Select a category

Apparel & Accessories

Automobiles & Motorcycles

Beauty & Health

Computer & Office

Construction & Real Estate

Consumer Electronics

Customized Products

Electrical Equipment & Supp

Electronic Components & St

Food

Furniture

Hair & Accessories

Hardware

Apparel Accessories

Men's Clothing

Novelty & Special Use

Other Apparel

Sewing Supplies

Weddings & Events

Women's Clothing

4. 品牌关键词标识

关键词是否品牌，品牌商品必须拿到授权才能销售，避免对某些品牌不了解销售相关的产品被处罚。

Brand keywords: You are forbidden to sell or promote products which you do not have the legal authorization for. If you do not have authorization to sell a brand, then you are not allowed to mention that brand's name in your product names, e.g. using the keyword 'Zara 2014', without the correct authorization from the brand, is infringing on Zara's brand rights. If you violate this rule you will receive a penalty. The brand names mentioned on this page are for your reference only. Before using brands in your product names, please check that you are legally allowed to do so. Alibaba is not responsible for any infringement of copyright by its sellers.

热搜词 飙升词 零少词

Hot keywords Up and coming keywords Cold Keywords

Category: ☐ All categories ☒ Apparel & Access... Country: Global Datetime: Last 7 days

Search keyword	Brand keywords	Searchers	Searches	Click-through rate	Successful conversion rate	Competition	Top 3 most active countries
dress		148,523	1,398,255	32.08%	0.18%	95	RU,BR,US
vestidos		168,243	1,071,702	28.39%	0.34%	21	BR,ES,CL
wedding dress		105,443	898,131	43.83%	0.08%	81	US,BR,RU
women dress		129,800	866,005	29.46%	0.44%	61	US,CZ,LT

热搜词

飙升词

零少词

行业: ☐ 全部行业 ☒ 服装 **某个行业热搜词**
全网热搜词

国家: 全球

时间: 最近7天

搜索: 请输入搜索词

搜索

[下载原始数据](#)

指标可排序

搜索词

是否品牌词

搜索人气

搜索指数

点击率

成交转化率

竞争指数

TOP3热搜国家

knee-length dress

N

2,932

37,811

32.22%

0.12%

176

RU,BY,BR

jacket winter women

N

4,686

37,768

34.66%

0.26%

105

RU,SE,UA

basketball

N

6,679

37,710

17.55%

0.21%

44

RU,BR,AR

christmas costumes

N

4,815

37,605

30.04%

0.43%

74

RU,UA,BY

ugg boots

Y

11,524

37,559

5.10%

0.15%

5

US,RU,GB

品牌关键词标识

baseball cap

N

7,613

37,520

36.37%

1.17%

56

BR,RU,ES

fashion

N

4,675

37,311

18.21%

0.14%

123

RU,BR,SN

real madrid

N

9,653

37,253

42.49%

1.25%

31

ES,RU,BR

热搜词指标说明：

(1) **是否品牌词(Brand keywords)**：如果是禁限售，销售此类商品将会被处罚，对于品牌商品如果拿到授权可以进行销售。

(2) **搜索指数(Searches)**：搜索该关键词的次数经过数据处理后得到的对应指数。

(3) **搜索人气(Searchers)**：搜索该关键词的人数经过数据处理后得到的对应指数。

(4) **点击率(Click-through rate)**：搜索该关键词后并点击进入商品页面的次数。

热搜词指标说明：

(5) **成交转化率(Successful conversion)**：关键词带来的成交转化率。

(6) **竞争指数**：供需比经过指数化处理的结果。供需比：所选时间段内每天关键词曝光出来的最大产品数/所选时间段内每天平均搜索人气。该值越大竞争越激烈。

(7) **TOP3热搜国家(TOP3 most active country)**：所选时间段内搜索量最高的TOP3的国家。

热搜词	飙升词	零少词
-----	-----	-----

Hot keywords	Up and coming keywords	Cold Keywords
--------------	------------------------	---------------

Search keywordBrand keywords Search Searches Keywords increase in popularity Products rate of exposure Sellers rate of exposure

dress	1,398,255	3.89%	7.25%	3.12%
vestidos	1,071,702	-2.18%	2.99%	3.55%
wedding dress	898,131	-5.76%	-3.74%	-1.89%
women dress	866,005	-12.12%	-2.40%	0.08%
dresses	816,853	5.61%	4.10%	3.50%
платья	663,622	-7.28%	0.97%	3.79%
платье	606,314	-7.94%	0.25%	0.69%

飙升词指标说明

(8) **搜索指数(Searches)**：搜索该关键词的次数经过数据处理后得到的对应指数。

(9) **搜索指数飙升幅度(Keywords increase in popularity)**：所选时间段内累计搜索指数同比上一个时间段

(10) **曝光商品数增长幅度(Products rate of exposure)**：所选时间段内每天平均曝光商品数同比上一个时间段内每天平均曝光商品数增长幅度

(11) **曝光卖家数增长幅度(Sellers rate of exposure)**：所选时间段内每天平均曝光卖家

热搜词

飙升词

零少词

Hot keywords

Up and coming keywords

Cold Keywords

搜索词分析

[看不懂图表在说什么?来这里解答](#)

热搜词

飙升词

零少词

行业: 服装

国家: 巴西

时间: 最近7天

商品结果数范围: 11-36

搜索: 请输入搜索词

搜索

[下载原始数据](#)

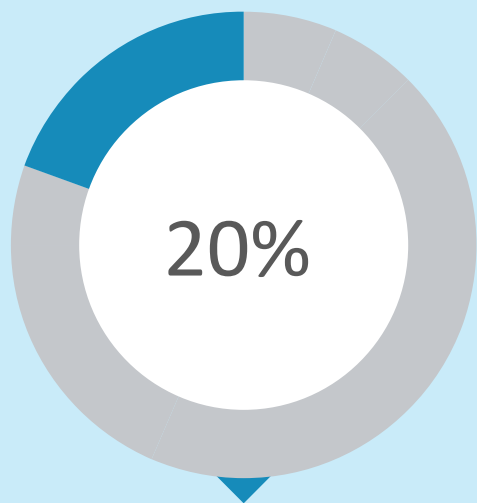
搜索词	是否品牌词	曝光商品数增长幅度	搜索指数	搜索人气
mac makeup	Y	4.35%	1,786	1,380
little black dress hanging	N	100.00%	1,422	1,039
ps4	N	40.00%	1,245	1,114

< 1 >

Go to Page

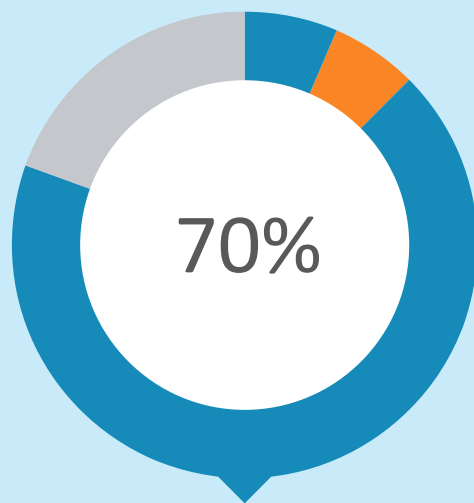
Go

产品组合分析法



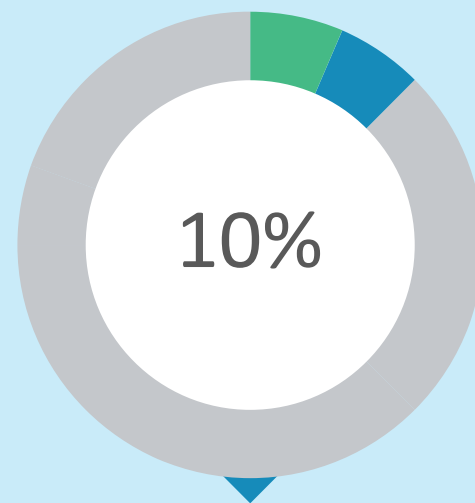
核心产品

小众化、利润高



基础产品

性价比高



爆款产品

紧跟当前流行趋势



计算毛利基本公式：

单品毛利 =

销售单价－采购单价－单品运费成本－平台费用－引流成本－运营成本

思考： 以上各项都是在什么环节中产生的花费？能否举例说明？

选品的考量因素及注意事项

二、选品的注意事项

1.符合平台特色，遵循平台规则

2.最大限度地满足目标市场的需求

速卖通选品——站外选品

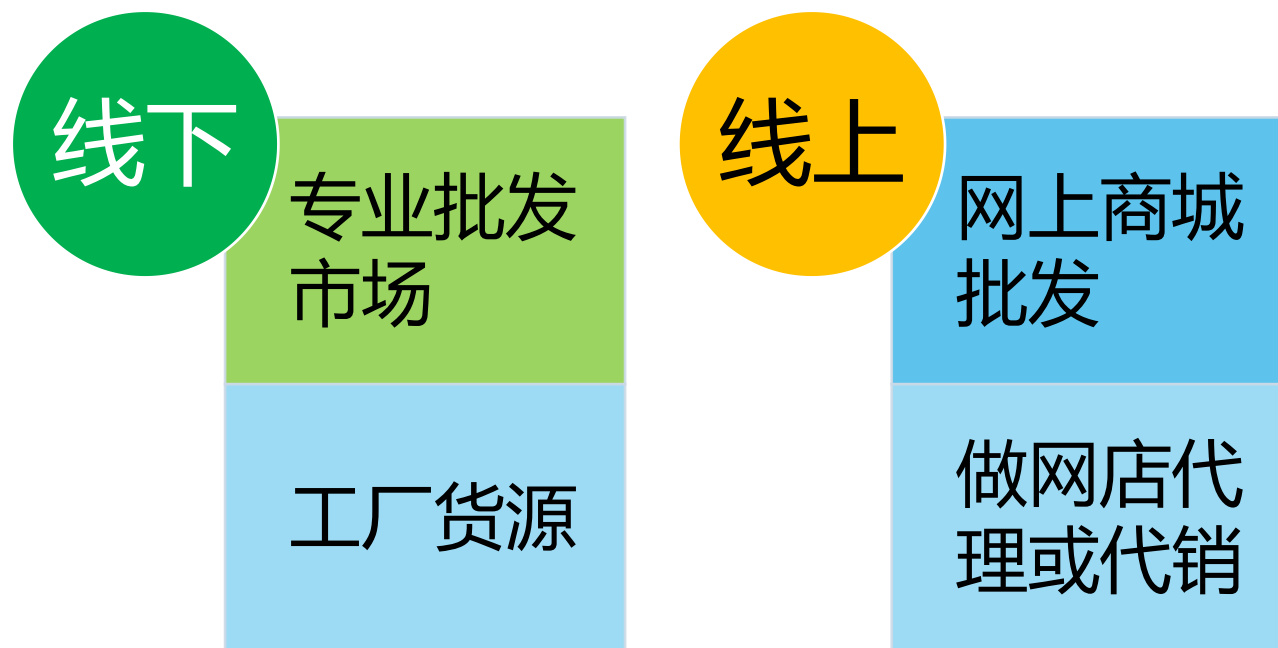
和速卖通相关的跨境网站还有诸如：eBay、亚马逊、敦煌网等，我们在选品的时候也可以参考这些平台同行的选品情况，会有助于我们选品



三、AliExpress速卖通货源选择



货源的选择





途径一：线上选品

优点：比较容易找到货源

缺点：1. 可持续性较短
2. 没有价格优势

途径二：线下选品

优点：1. 价格。
2. 可持续性较强。
3. 可自成货源。

缺点：相对线上选品比较不好找，要求多，有一定的门槛

1688网上批发市场

中国大学MOOC



¥210.00 30天成交2.50万元

工厂直销品牌连衣裙夏季...
深圳市依依制...
回头率: 34.5% 生产加工



¥128.00 30天成交2.13万元

2017夏季新款品牌女装民族中国风...
广州依依制...
回头率: 18.9% 经销批发



¥69.00 30天成交3.01万元

2017夏季新款印花一字领显瘦裙子中...
杭州生协电子...
回头率: 20% 经销批发



¥130.00 30天成交2968元

杭州锦源连衣裙2017春夏新款女装...
成都青红服饰...
回头率: 30.6% 生产加工



¥50.00 30天成交834元

2017六一女童夏季新款新品绣花...
深圳市宝安区石岩德源...
回头率: 50% 生产加工



¥38.00 30天成交4992元

ebay夏季吊带性感文胸吊带...
广州市天河区员村农网...
回头率: 54.9% 生产加工



¥90.00 30天成交3.94万元

3色可选,心机的露背多种穿...
台州市香云...
回头率: 49% 生产加工



¥120.00 30天成交2.53万元

17夏季新款韩版欧美修身裙...
东莞市普华针...
回头率: 42.3% 生产加工



¥110.00 30天成交2.77万元

2017夏季新款欧美女装...
深圳市嘉源信服装辅料...
回头率: 38.4% 生产加工



¥80.00 30天成交1726元

佛美楼之一镜空花 手挽玉兰...
杭州锦西电子...
回头率: 40.8% 经销批发

找货源原则

- 1、生产加工型，拿价低；
- 2、诚信通会员；
- 3、一件代发；
- 4、尺码全，库存足；
- 5、尽量选离你近的地区发货；
- 6、看一下衣服的重量。

跨境产业带分布图



📍 什么是跨境产业带



为深入贯彻国家“互联网+外贸”及跨境电子商务发展战略，速卖通将联合全国各产业带政府和第三方服务商，通过搭建产业带跨境品牌专区，提升当地优质外贸厂商、电商园区、专业市场的跨境电商应用意识和线上竞争力，从而探索并实现优势产业的转型升级,推动“中国好卖家”品牌国际化。好货通，天下乐！



产业带品牌专区名称	行业范围
石狮男装跨境品牌专区	男装
叠石桥家纺跨境品牌专区	家纺
兴城泳装跨境品牌专区	泳装
瓯海眼镜跨境品牌专区	眼镜
江门跨境品牌专区	厨房家居、灯具卫浴
平阳跨境品牌专区	家居百货、配饰、美容健康
余杭跨境品牌专区	服装、家纺
义乌跨境品牌专区	大家居，服装，内衣，饰品
长安镇饰品跨境品牌专区	流行饰品
云和跨境品牌专区	木制玩具

小知识：选品技巧

眼光。同一领域内某些产品的同质化现象非常严重，而选品时如果能从另外一个视角，不仅仅从产品本身看，而是从产品类别的潜在因素调查，如新市场，新特色，新方式来寻找，也许有不一样的惊人效果。关注细分产品分类和利基市场（即：有绝对优势的企业忽略的某些细分市场，指企业选定一个很小的产品或服务领域，集中力量进入并成为领先者）。大类目下的细分产品有可能就是

2. 不做大众的产品，选择细分。当某些

品类已经发展到比较成熟的时候，所有的商家都会选择这种产品，那么份额就会越来越小，市场的容量也越来越小。在建立初期，要错开与大的电商平台正面竞争的方向，选择一些比较冷门的或者是大电商平台没有的产品开始，这样的方式流量小一点，但是竞争也会小一点。

极致单品

★ 品质好

★ 竞争少

★ 个性强

★ 稀缺性

★ 利润高

★ 持续性

★ 成交快

★ 区域广

★ 轻物流

★ 适销性

3. 关注当地生活，人文环境。你往哪个国家卖产品，就必须关注当地人的生活方式、消费环境。比如，当地超市最近热销的是什么样的产品。坚持做记录，整理成笔记，当数据够庞大时，就会形成趋势，就有判断的依据了。

4. 选品组合分析法。选品组合分析法是指，以产品组合的思维来选品，即在建立产品线时，规划 20%的核心产品，用以获取高利润；10%的爆款产品，用以获取流量；70%的常态产品，用以互相配合。选品要针对不同的目标客户，不能把所有的产品都选在同一个价格段和同一个品质，一定的价格和品质阶梯能产生更多的订单。核心产品倾向于选择小众化、利润高的产品。爆款产品倾向于选择热门产品或与紧跟热点并将流行的产品。常态产品倾向于选择性价比较高的产品，即客户认为价值较高但价格适中的产品



小结 1、行业没有好坏，任何行业都可以赚钱

- 2、行业有红海、蓝海之分，学会区分
- 3、学会看后台数据和前台搜索结果

任务实施

第1步

- 选择目标市场

第2步

- 研究目标市场的热销产品

第3步

- 遵循平台规则进行选品

任务实施

第1步

- 选择目标市场
- →欧美→美国

第2步

- 研究目标市场的热销产品

第3步

- 遵循平台规则进行选品

欧美市场的购买力比较强、市场比较规范

任务实施

第1步

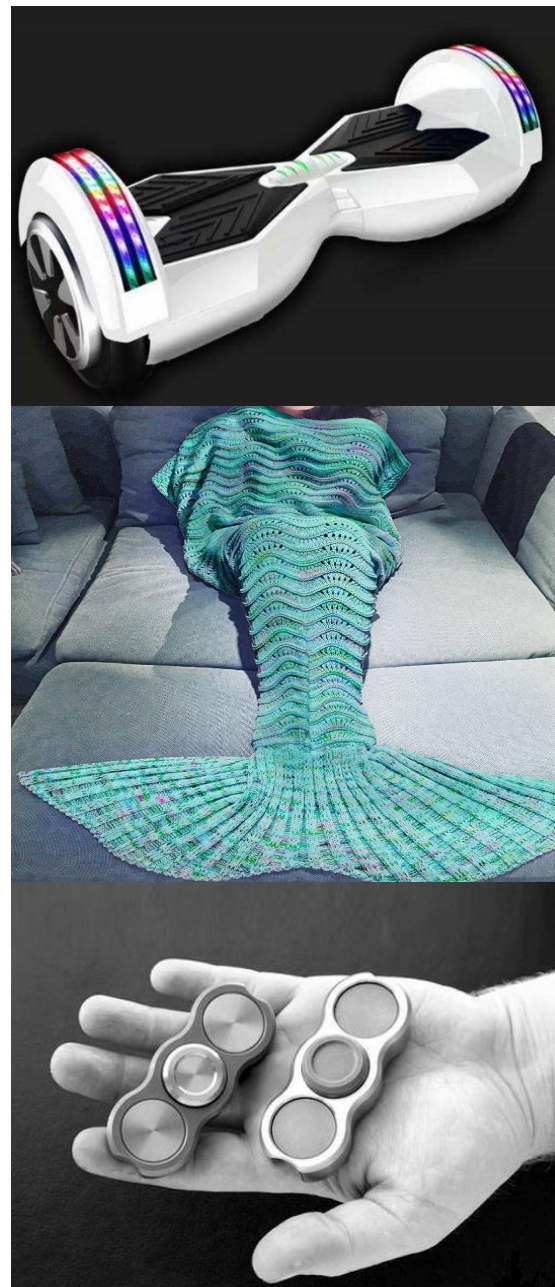
- 选择目标市场
- → 欧美 → 美国

第2步

- 研究目标市场的热销产品
- → 平衡车、鱼尾毯和指尖陀螺

第3步

- 遵循平台规则进行选品



任务实施

第1步

- 选择目标市场
- 欧美→美国

第2步

- 研究目标市场的热销产品
- 平衡车、鱼尾毯和指尖陀螺

第3步

- 遵循平台规则进行选品
- 选择圆滑外形的指尖陀螺

DHGate.com | 买全球，卖全球

请输入要搜索的关键词...

全部频道

Q

首页 王牌卖家 成功故事 行业动态 敦煌大学 政策法规 增值与营销 敦煌贷款 物流服务 论坛

首页 > 政策法规 > 卖家产品发布政策 > 禁止销售（限售）的产品规则 > 正文

规则体系

敦煌网规则概述

- 敦煌网规则概述

卖家账户政策

- 卖家注册规则
- 卖家账户信息修改规则
- 关联账户规则
- 卖家账户管理政策

卖家产品发布政策

- 禁止销售（限售）的产品规则
- 禁止销售侵权产品规则
- 产品视频发布规则
- 禁止“运用他人产品图片”
- 卖家产品发布基本规则

规则

解析与案例分析

禁止销售（限售）的产品规则

更新时间: 2017-05-27 标签: 黄旗 产品上传 浏览次数: 66771

第一章 总则

第一章 目的

为了遵守相关法律法规，防止违规销售、限售、限售产品价格卖家及敦煌网带来的风险，建立公平、诚信、透明的平台运营环境，特制订本规则。

第二章 适用范围

所有注册为敦煌网卖家的用户。

第二章 禁止销售(限售)的产品规则

指尖陀螺产品治理公告

2017-06-07 标签: 指尖陀螺 新闻来源: 敦煌网

尊敬的敦煌网用户:

近日，平台发现指尖陀螺产品乱放类目的现象严重，并且部分商户由于货源紧缺、产品质量差等经营问题，对客户造成了较差的购物体验。为了规范平台的产品经营，现针对指尖陀螺产品做出如下规范:

1. 指尖陀螺产品上传类目规范: 指尖陀螺产品只允许上传到以下指定类目，卖家须先行下架非指定类目下的相关产品，如逾期未处理，平台将进行统一下架。

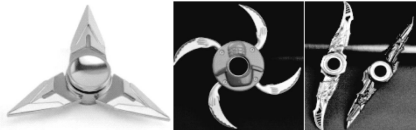
指定类目:

一级类目	二级类目
玩具与礼物	新奇特、娱乐消遣玩具
玩具与礼物	爆旋陀螺王
照明灯饰	新奇特灯
运动与户外产品	休闲运动游戏

2. 卖家规范: 定期针对退款率、纠纷率、责任纠纷率或拒付率严重超标的卖家限制更新和上传指尖陀螺产品。

3. 产品规范: 定期针对退款率、纠纷率、责任纠纷率或拒付率严重超标的单个产品进行删除处理。

4. 产品类型规范: 类似下图这类尖锐外形的指尖陀螺产品如无CE认证证书，则被平台认定为禁止销售的产品。



此规则自公告发布之日起开始实施，6月7日至6月11日为卖家自查期，自查期结束之后(即6月12日)平台将开始按照以上规范对违规的产品进行巡查，希望广大卖家给予充分的理解和积极的配合。

敦煌网

2017年6月7日

亚马逊选品

挖掘市场需求

1. 美国众筹网站
<https://www.kickstarter.com>,
如减压魔方fidget cube
2. 亚马逊站内排行榜
3. 速卖通后台选品专家
4. 跨境专供, 阿里巴巴专门推出的,
kj.1688.com
5. 关注1%的意见领袖 (网红、明星)

分析竞争对手

1. 分析价格
2. 分析物流, 是否采用了FBA
物流 (是否有prime)
3. 分析产品卖点: 充电宝、项链、插座、电饭锅
4. 视觉效果

定位差异化

1. 顾客定位: 年龄、性别、职业、特点、需求, 如Lokai, 月饼券
2. 价格定位: 基本定价, 产品结构定价
3. 品牌者行为: 领导者、追随者、重新定义竞争对手

Wish选品

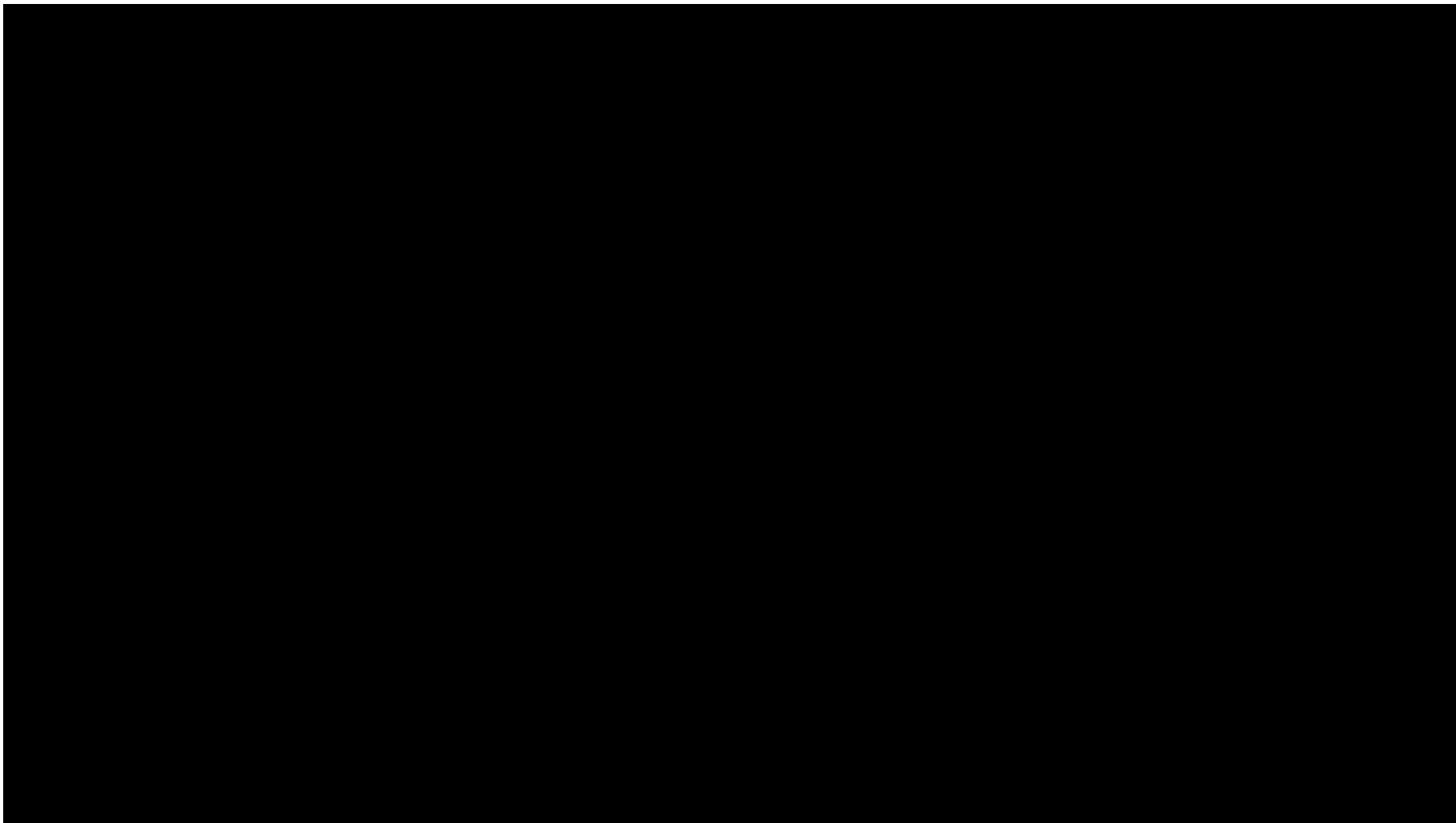
- Wish大量上新，选品：1:2:3选品，
- 1.常规性产品，如充电宝、数据线；
- 2.季节性产品，如summer dress，沙滩裙；
- 3.流行趋势产品，这个要发布最多，时尚类的，特别适合做饰品类、服装。社交媒体选品，时尚类小组、时尚达人、明星网红。四大时尚周（纽约、伦敦、巴黎、米兰），波西米亚狩猎风、科技运动风。
- Wish给人的感觉是地铁商铺，地铁不可能开LV店。消费者属于冲动性消费。

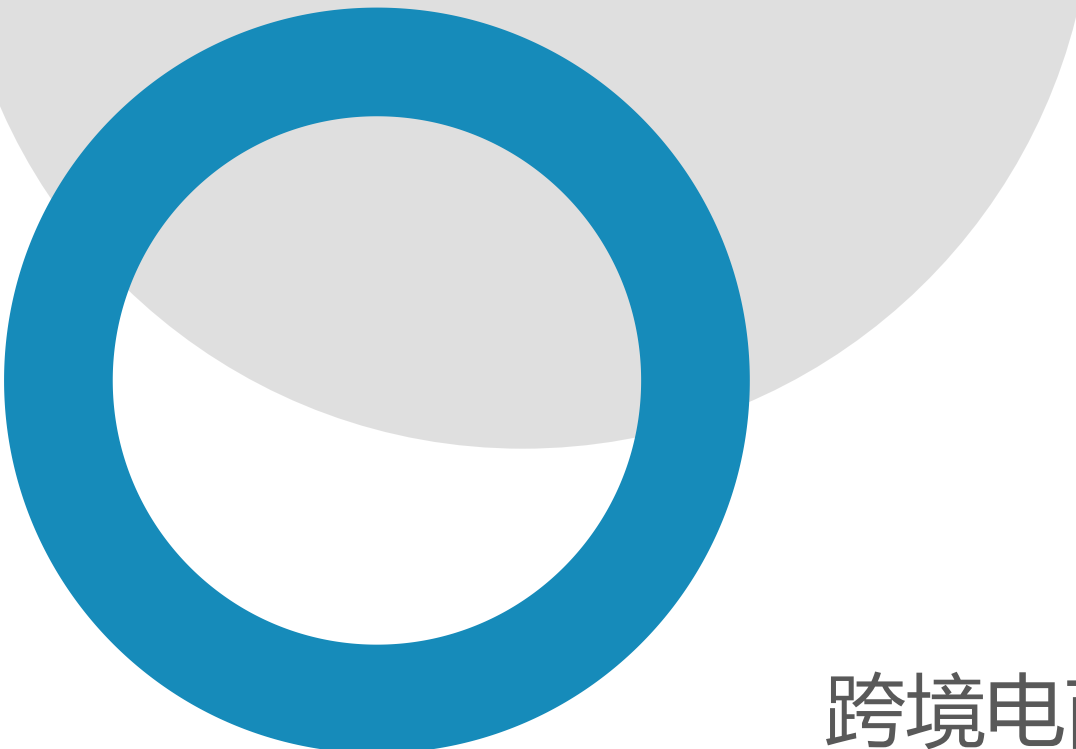
任务二 产品发布

高扬

引导案例

“小宅女”紧抓目标市场流行趋势，选品坚持“本土化”





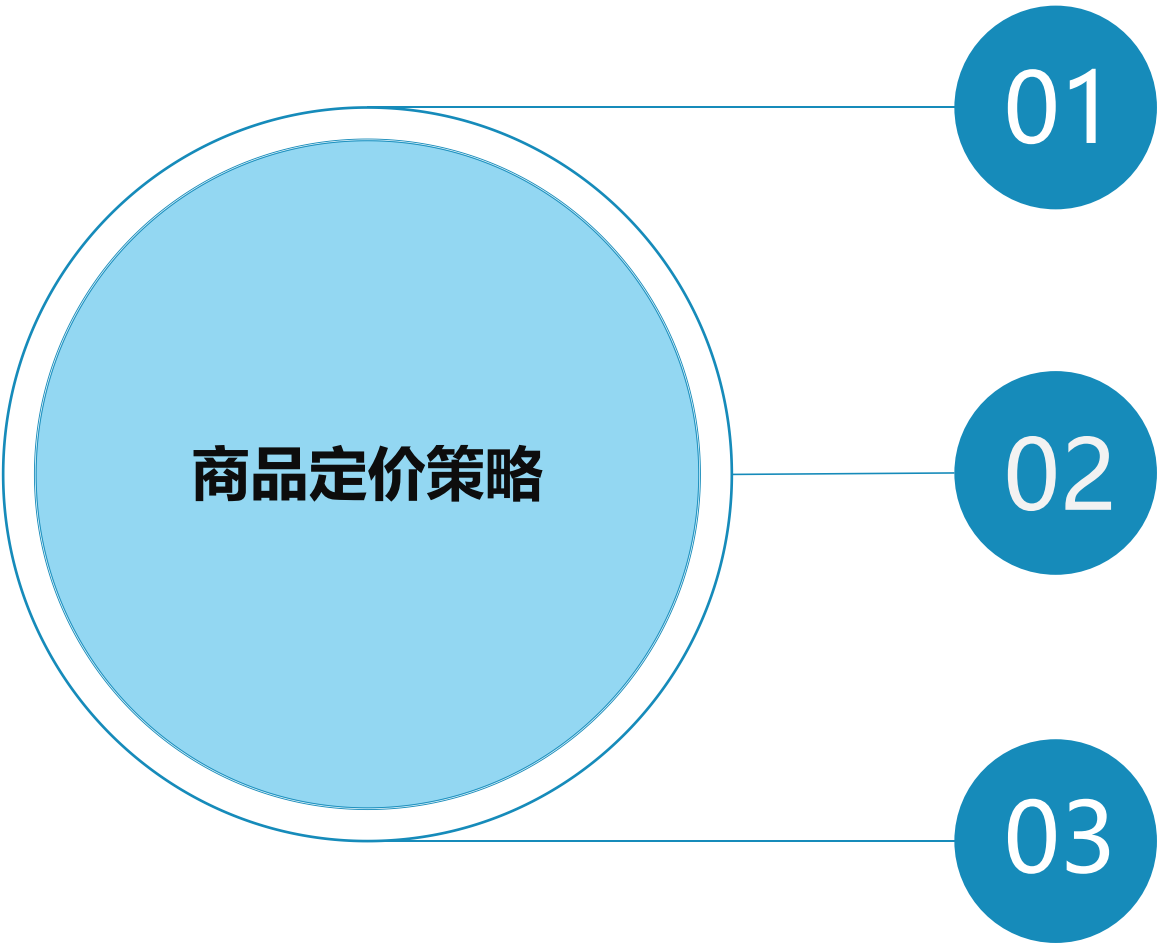
跨境电商商品信息设置

商品信息设置是店铺运营的重要环节之一，只有将商品信息准确地上传到店铺中，才能让买家搜索到商品并购买。商品信息主要包括商品定价、商品标题、商品主图及商品详情页等。



6.1 商品定价

商品定价策略



01

基于商品成本定价

基于商品成本定价策略是比较简单的一种商品定价策略，卖家采取这种定价策略无须经过严谨的市场调研，只需考虑商品成本及自己期望的利润额，就可以制定商品价格，即商品价格=商品成本+期望的利润额。

02

基于竞争对手定价

基于竞争对手定价策略是指卖家寻找自己的直接竞争对手，分析竞争对手的商品价格，并参考该价格制定自己的商品价格。

03

基于商品价值定价

基于商品价值定价策略是指卖家分析自己的商品能给买家带来哪些价值，在一段特定时期内，买家愿意为该商品支付多少费用，然后卖家根据这种感知确定商品价格。



6.2 商品标题的撰写

商品标题
中关键词的
类型

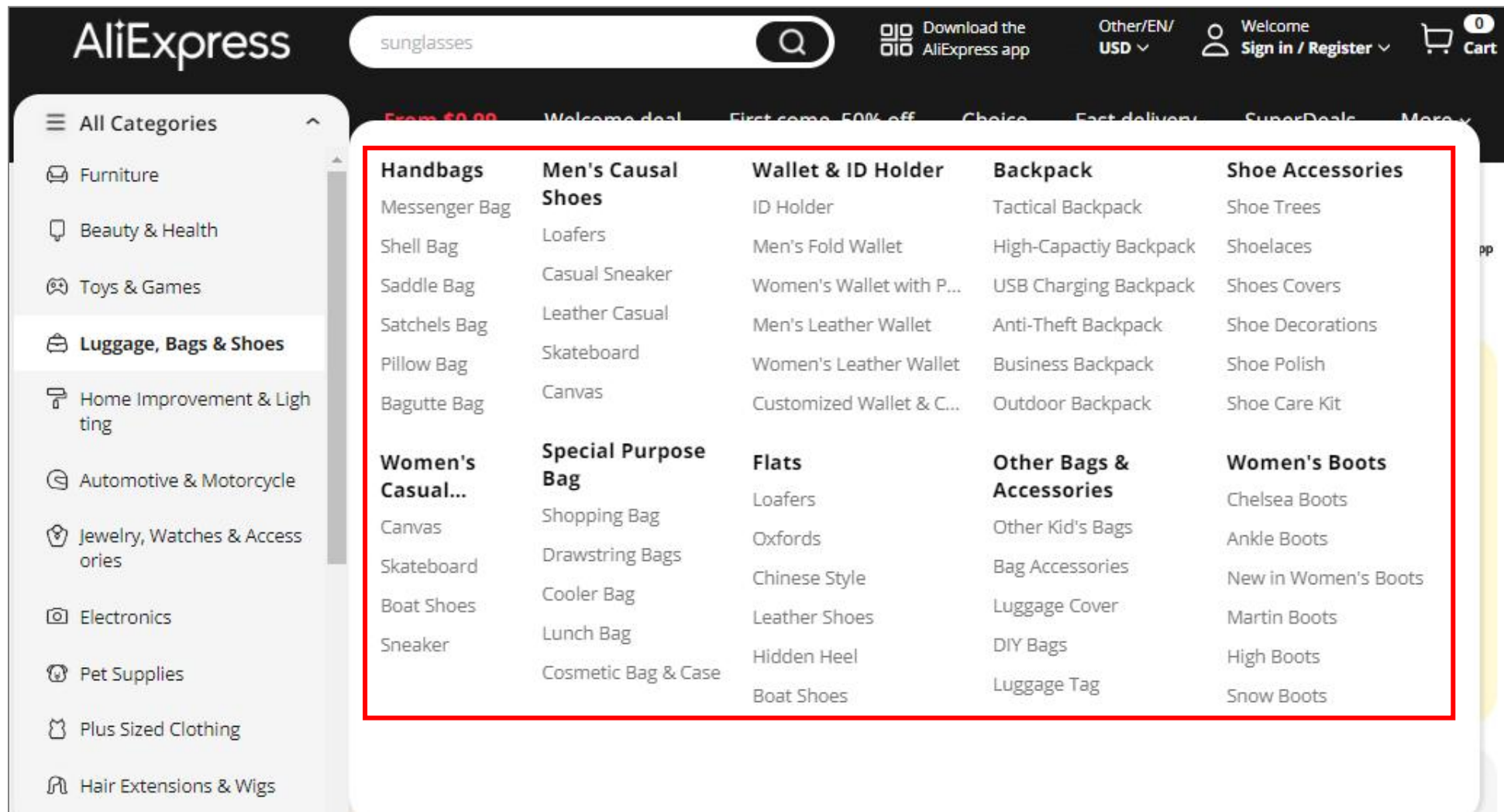
- 核心词
- 属性词
- 流量词

商品标题关键词的类型及其特点

关键词类型	特点	示例
核心词	行业热门词，接近于类目词，这类词属于电商平台的热搜词，也可以看成商品名称	Boot（靴子），Trousers（裤子），Dress（连衣裙）
属性词	描述商品某个属性的词，如颜色、长度等。这类词针对的是商品某一细分类，针对性更强，能够更精准地满足搜索这些关键词的买家	korean style short skirt（韩版短裙），repair the body T-shirt（修身T恤），collect waist dress（收腰长裙），pure color trousers（纯色长裤），crewneck party dresses（圆领礼服），V-neck dress party dresses（V领礼服），wedding dress long sleeve（长袖婚纱）
流量词	不常用但恰好有一些特定群体会搜索的词语，它不属于热门词，但这类词带来的流量是非常精准的，成交量也相当可观	如某名人的名字，某动漫的名字等（注意不要侵权）

6.2 商品标题的撰写

商品所属的类目名称及规格设置



速卖通首页商品类目名称

6.2 商品标题的撰写

商品所属的类目名称及规格设置

amazon Deliver to Canada All Bags

EN Hello, sign in Account & Lists Returns & Orders Cart

All Today's Deals Customer Service Registry Gift Cards Sell

1-48 of over 200,000 results for "Bags" Sort by: Featured

Popular Shopping Ideas

- Gift Wrap
- Tote Bag
- Carrier Bag & Case
- Duffel Bag
- Backpack
- Food Storage Bag
- Waste Bag
- Toy Figure
- Card Document Sleeve
- Digital Movie
- Tv Episode
- [^ See Less](#)

[Expand all](#) [Collapse all](#)

More-sustainable Products

☐ Climate Pledge Friendly

Results
Price and other details may vary based on product size and color.



[+14 colors/patterns](#)

Sponsored ⓘ

GSE Mesh Drawstring Bag for Baseballs, Softballs, Tennis, Pickle Balls, Golf Balls. Mesh Sports



[+25 colors/patterns](#)

Sponsored ⓘ

GoodtoU 2Pcs Drawstring Backpack Gym Bag Cinch Bag Foldable Draw String Back Bag



Sponsored ⓘ

105 Pack Brown Kraft Gift Bags with Handles, Natural Plain Kraft Paper Shopping Bags Bulk for Retail Business, Grocery,...



[+1 colors/patterns](#)

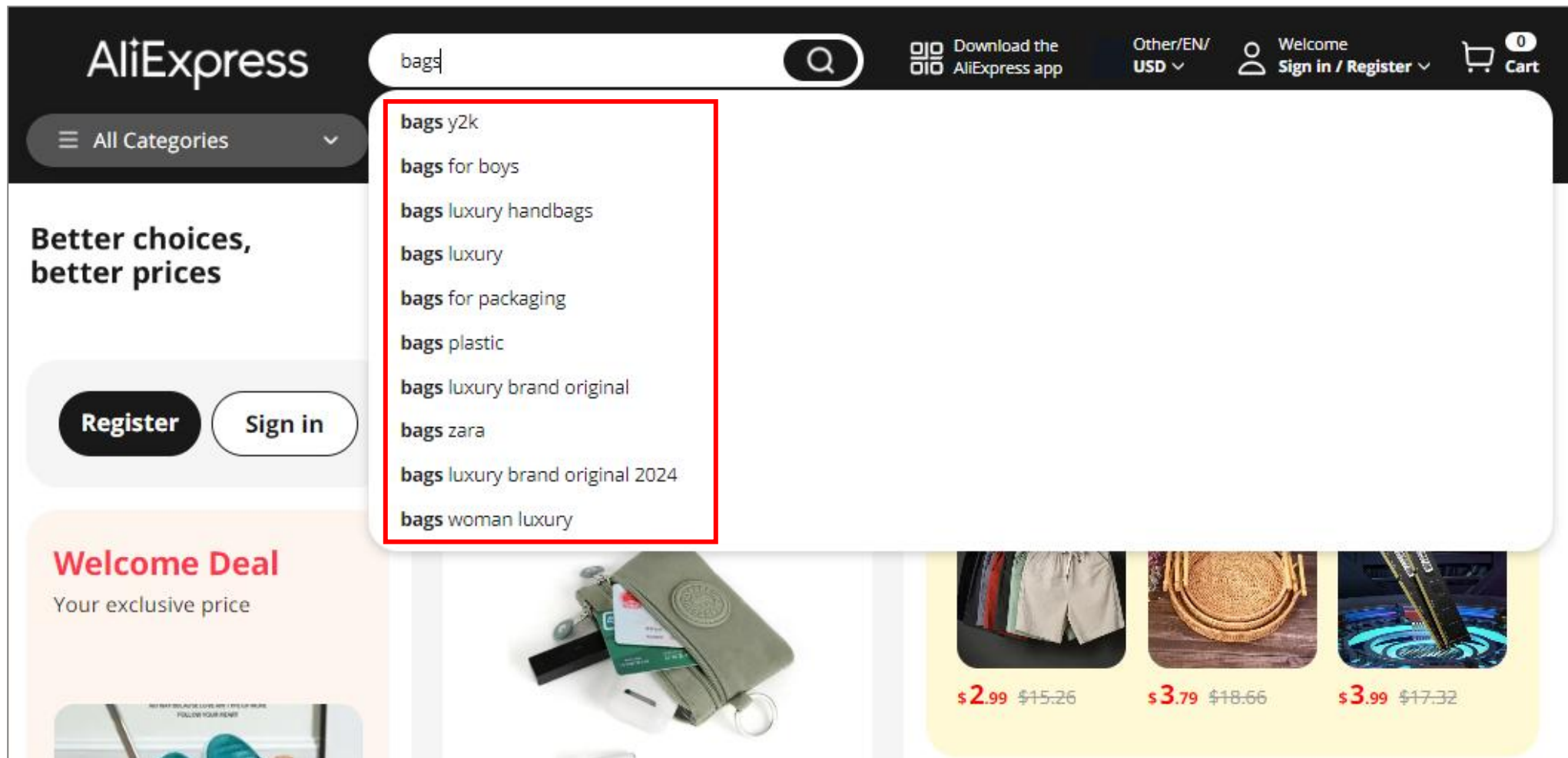
Sponsored ⓘ

abshoo beach bags for women vacation travel Heavy Duty Tote Shopping Bags

亚马逊搜索结果页面商品类目

6.2 商品标题的撰写

- 从搜索框下拉列表中选词



速卖通搜索框下拉列表中的关键词

6.2 商品标题的撰写

商品标题 中关键词的 类型

- 核心词
- 属性词
- 流量词

关键词的 挖掘与搜集

- 商品所属的类目名称及规格设置
- 从搜索框下拉列表中选词
- 参考其他卖家的商品标题
- 借鉴其他平台同行人气卖家的商品标题
- 使用工具挖掘关键词

设置商品 标题的原则

- 充分利用标题字数限制
- 符合语法规则
- 避免关键词堆砌
- 避免虚假描述
- 避免使用特殊符号

6.3 商品主图的设计

商品图片 的拍摄

- 选择专业的拍照设备：数码相机、三脚架、灯具、拍摄台、背景材料
- 有效使用自然光
- 使用白色背景
- 对商品照片进行适当优化



简易的小型拍摄台

6.3 商品主图的设计

商品图片 的拍摄

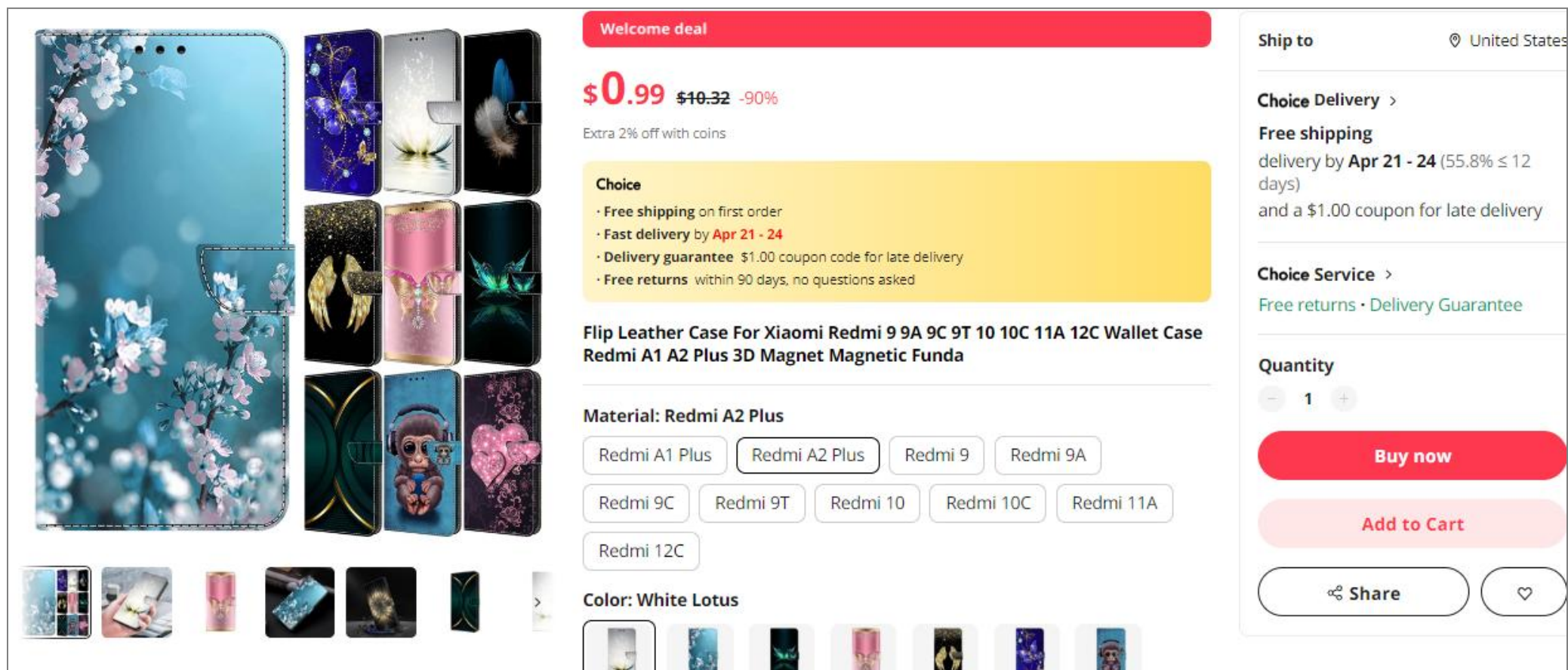
- 选择专业的拍照设备：数码相机、三脚架、灯具、拍摄台、背景材料
- 有效使用自然光
- 使用白色背景
- 对商品照片进行适当优化



布景架

6.3 商品主图的设计

● 多样化构图



“单品+多款式小图”展示方式

6.3 商品主图的设计

● 采用特写展示商品



STRAP WIDTH: 20MM/0.787in

DIAL DIAMETER: 40MM/1.57in

DIAL THICKNESS: 10MM/0.394in

WEIGHT: 80g/2.82oz

CIRCUMFERENCE: 200MM/7.87in

- Swiss Movements
- Two-Year Battery Life
- Water Resistant to 3 ATM

Welcome deal

\$28.00 ~~\$55.00~~ -49%

Extra 5% off with coins

EUTOUR Minimalist Novelty Wood Dial Scaleless Magnetic Belt Natural Forest Fashion Men's Couple Watch

Color: Steel Mesh-Black



Product sellpoints

- stainless steel: High quality stainless steel strip watch strap.
- bracelet clasp: A classic look, this fashion analog wrist watch is specially designed with metal case and faux leather band, suitable for sportswear, running, climbing or daily use.

Ship to  United States

Delivery >

Free Shipping

Estimated delivery between Apr 17 - 26 (70.7% ≤ 13 days)

Collect a \$1.00 coupon for late delivery

Service >

Free returns · Delivery Guarantee

Quantity

Buy now

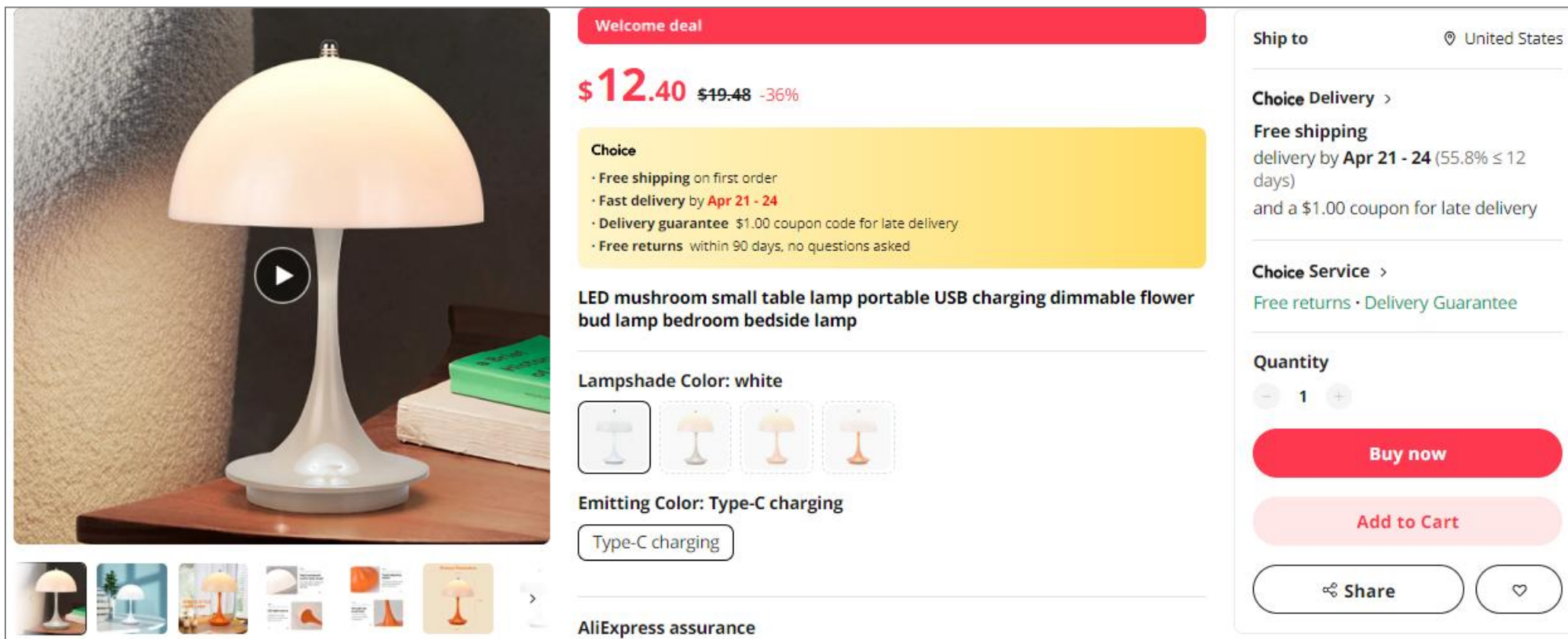
Add to Cart

 Share 

某款手表的特写展示

6.3 商品主图的设计

- 在主图区域添加短视频



短视频展示



商品视频的设计

商品视频的内容类型及其要点

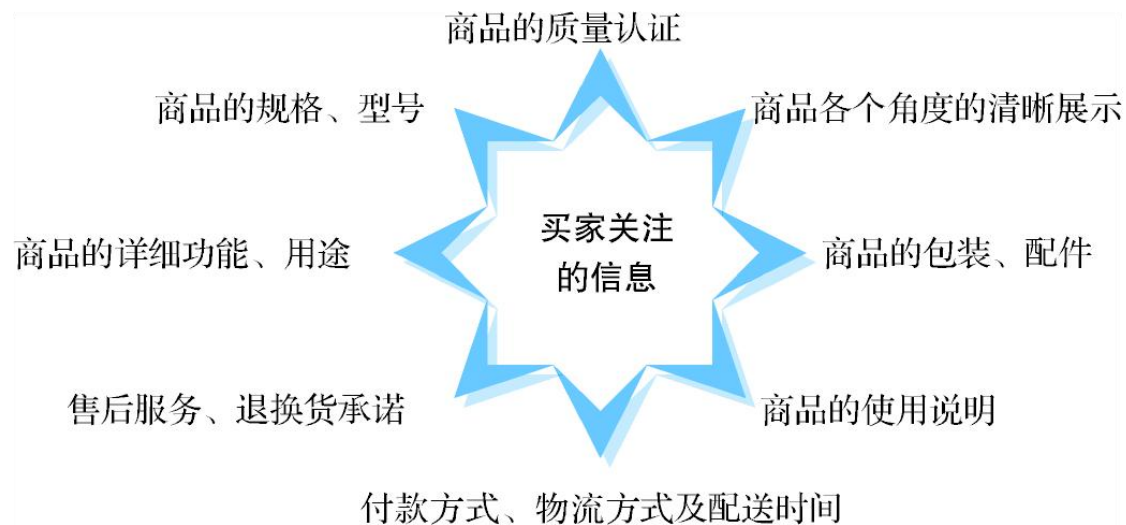
内容类型	视频内容要点
商品外观展示	展示商品的外观、包装、配件、设计亮点等
商品使用场景展示	在具体场景中展示商品的使用方法、使用效果
商品生产过程展示	展示商品的加工生产的过程、方法或使用的工艺等
商品使用教程	展示使用商品制作某种物品的方法，例如，食品类商品视频可以展示使用所售商品制作美食的方法，化妆品类商品视频可以展示使用化妆品画眉毛、画眼线的技巧等
商品开箱	拆箱并逐个展示箱子中的商品

6.4 商品详情页的设计

商品详情页的构成

在撰写商品详情页之前，卖家首先要了解买家的需求，明确买家想从商品详情页中获得哪些商品信息。一般来说，一个完整的商品详情页包括：

- 商品说明
- 实力展示
- 交易说明
- 促销说明
- 吸引购买

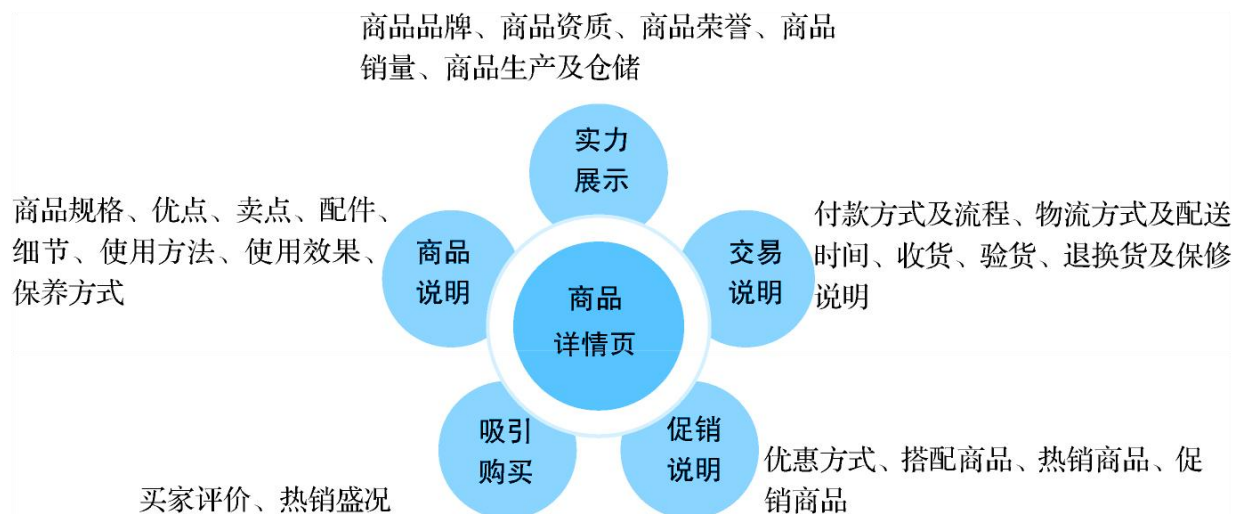


6.4 商品详情页的设计

商品详情页的构成

在撰写商品详情页之前，卖家首先要了解买家的需求，明确买家想从商品详情页中获得哪些商品信息。一般来说，一个完整的商品详情页包括：

- 商品说明
- 实力展示
- 交易说明
- 促销说明
- 吸引购买



6.4 商品详情页的设计



商品全景图

商品详情页 的内容设计

- 用图片展示商品
- 展示商品好评
- 详细说明商品使用方法、保养方法等
- 商品实力展示
- 明确说明商品交易相关信息
- 撰写吸引人的文字描述

6.4 商品详情页的设计



模特展示图

商品详情页 的内容设计

- 用图片展示商品
- 展示商品好评
- 详细说明商品使用方法、保养方法等
- 商品实力展示
- 明确说明商品交易相关信息
- 撰写吸引人的文字描述

6.4 商品详情页的设计



场景展示图

商品详情页 的内容设计

- 用图片展示商品
- 展示商品好评
- 详细说明商品使用方法、保养方法等
- 商品实力展示
- 明确说明商品交易相关信息
- 撰写吸引人的文字描述

6.4 商品详情页的设计



展示商品细节

商品详情页 的内容设计

- 用图片展示商品
- 展示商品好评
- 详细说明商品使用方法、保养方法等
- 商品实力展示
- 明确说明商品交易相关信息
- 撰写吸引人的文字描述

6.4 商品详情页的设计



某款假发商品详情页展示的清洗方法

商品详情页 的内容设计

- 用图片展示商品
- 展示商品好评
- 详细说明商品使用方法、保养方法等
- 商品实力展示
- 明确说明商品交易相关信息
- 撰写吸引人的文字描述

6.4 商品详情页的设计

Certification

Certified 100% human hair

Requirements: ≥98% Results: 100% Conclusions: Qualified

国家发制品及护发用品质量监督检验中心
National Hair Products And Hair Care Products Quality Supervision And Inspection Center

检验报告 Inspection Report

No. 20180152 第 1 页 共 2 页
Page 1 of 2

产品名称 Sample	人发发条 (Human Hair Weaving)	样品数量 Sample Quantity	1条 (1pc)
委托单位 Client	广州德信进出口有限公司 (Guangzhou Yonghe Import and Export Co., Ltd.)	联系电话 Telephone	10020518545
生产单位 Manufacturer	广州德信进出口有限公司 (Guangzhou Yonghe Import and Export Co., Ltd.)	联系电话 Telephone	10020518545
检验单位 Inspector		联系电话 Telephone	/
任务来源 Task Source			
生产日期 Date of Production	2018-07-01	检验地点 Sampling Location	/
抽样数量 Base Number	/	抽样人 Sampling Operator	谢楚南
规格型号 Model	12英寸 (12 inch)	品牌 Brand	Dollface
产品批号 S/N	商 标	等级 Grade	AAA
检验项目 Items	人发含量	检验结果 Results	100
检验依据 Criteria	GB/T 23168-2008	检验结论 Conclusion	合格
样品描述 Sample Description	自然色发条 (Natural Color Hair Weave)		
检验结论 Conclusion	所检项目合格 (The items inspected are qualified)		

报告日期 (Date of Issue): 2018年07月01日

批准 (Approver): 彭伟 审核 (Verifier): 黄平 主检 (Main Inspector): 马锦丽

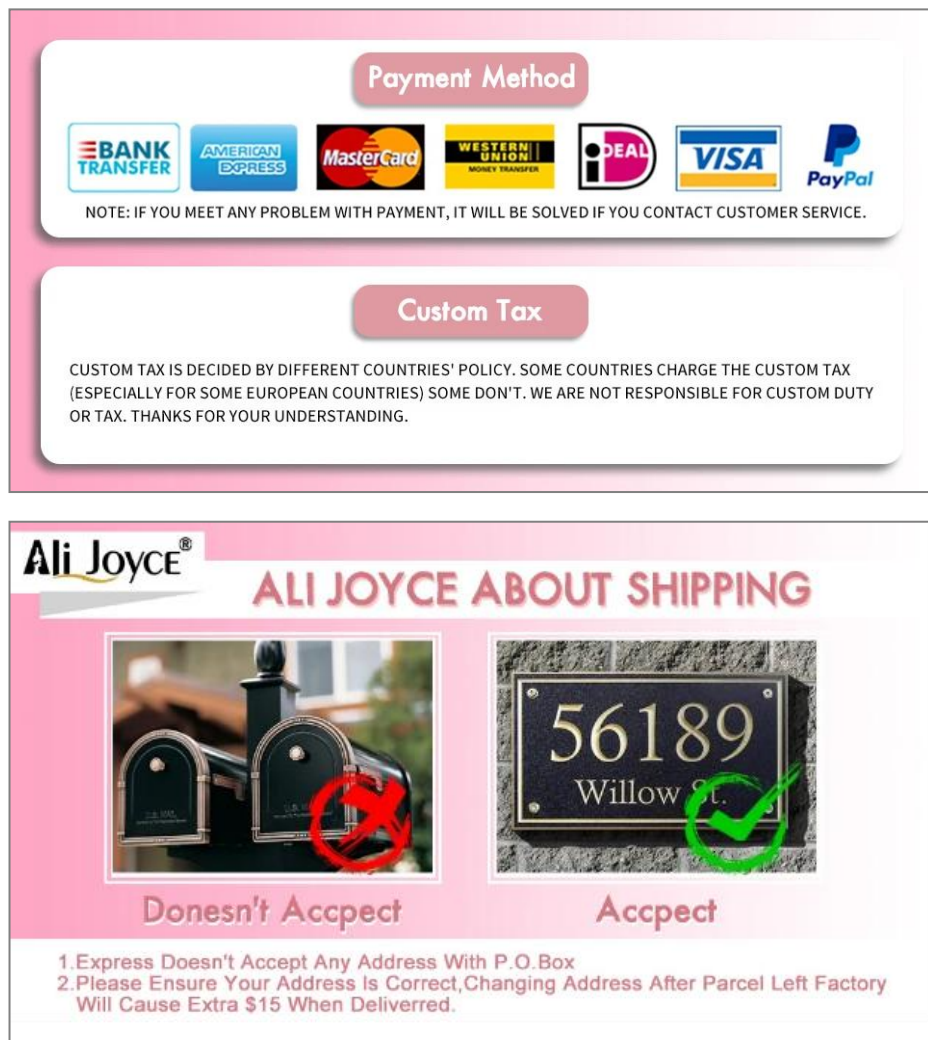
地址: 广州市白云区太和镇太和北路111号 (Guangzhou Yunghe Import and Export Co., Ltd. Address: No. 111, Tahe North Road, Tahe Town, Baiyun District, Guangzhou.)

商品详情页 的内容设计

- 用图片展示商品
- 展示商品好评
- 详细说明商品使用方法、保养方法等
- 商品实力展示
- 明确说明商品交易相关信息
- 撰写吸引人的文字描述

某款假发商品详情页展示的检验报告

6.4 商品详情页的设计



支付方式、关税问题与收货地址相关说明

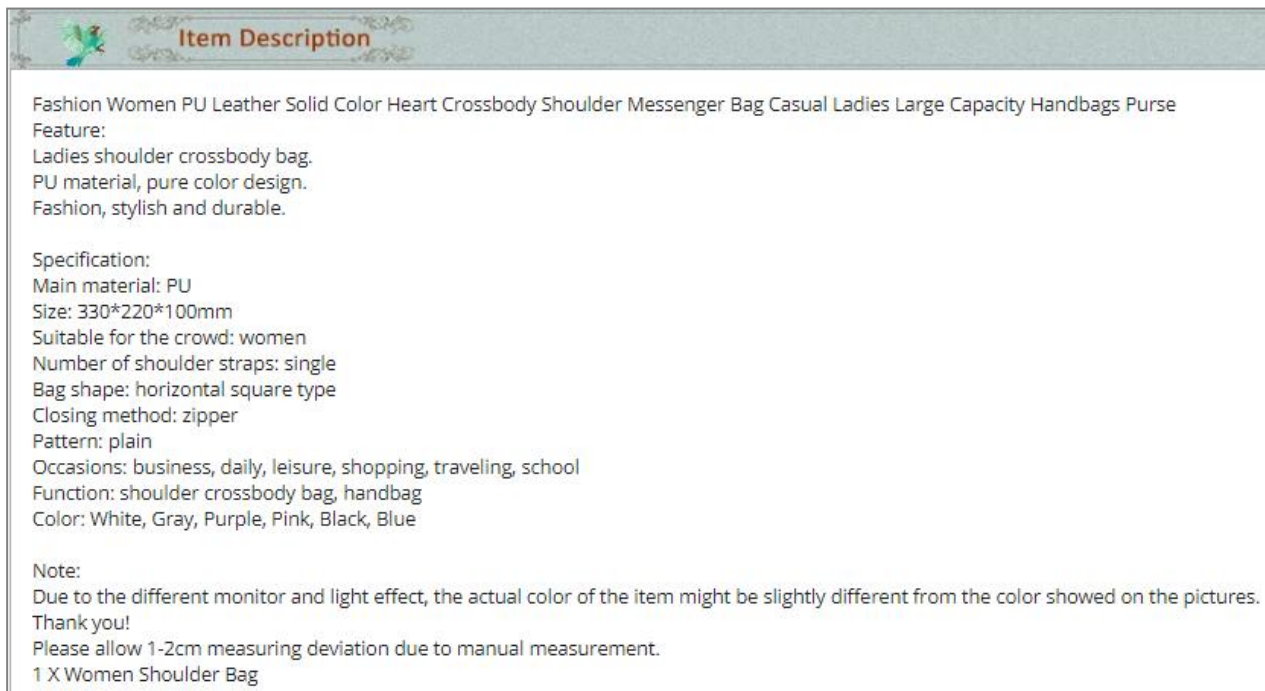
商品详情页 的内容设计

- 用图片展示商品
- 展示商品好评
- 详细说明商品使用方法、保养方法等
- 商品实力展示
- 明确说明商品交易相关信息
- 撰写吸引人的文字描述

6.4 商品详情页的设计

NOTE:For the color, there maybe some difference from the picture because of the light and screen.Pls allow 2-3cm error because of manual measurement. NOTE:Pls place order according the size information. If you can't choose the size or any other problems,pls contact us before payment,we will reply you as soon as possible.Thank you very much.

不注意分段的商品文字描述



合理分段的商品文字描述

商品详情页 的内容设计

- 用图片展示商品
- 展示商品好评
- 详细说明商品使用方法、保养方法等
- 商品实力展示
- 明确说明商品交易相关信息
- 撰写吸引人的文字描述

实训 1

选择商品

实训目标

根据目标市场的特点，选用合适的选品方法完成选品工作。

实训内容

3~5 人为一个小组，选用合适的选品方法进行选品，并确定要经营的商品。

实训步骤

- (1) 多渠道选品
- (2) 确定商品

选品单

选品方法	商品图片	商品名称	商品价格	商品销量	销售平台	评价情况

实训 2

设置商品信息

实训目标

掌握设计商品标题、商品主图、商品详情页的技巧，会为商品设计各项信息。

实训内容

3~5 人为一个小组，完成商品标题的撰写、商品图片的拍摄、商品详情页的设计。

实训步骤

- (1) 设计商品标题
- (2) 准备商品图片
- (3) 设计商品详情页的文字描述