

与湖南典阅教育科技有限公司 合作教学课程资料

材料目录

序号	项目	页码
1	关于跨境电子商务专业工作室校企共建课程 资源采购校内公开招标公告	1
2	跨境电商实战课程资源包建设项目申报方案	7
3	典阅跨境电商云平台购销合同	24
4	典阅跨境电商云平台采购验收材料	31
5	龙岗职教集团校企合作协议书	33
6	企业导师实训课录屏视频截图	36
7	学生上课照片	37
8	学生实训报告截图及实训内容学案个例	39
9	共建课程资源平台截图	101

一、关于跨境电子商务专业工作室校企共建课程资源 采购校内公开招标公告



根据专业发展及高水平专业群建设需求，需购置跨境电子商务专业工作室校企共建课程资源。

一、评标方式：

最低价评标法。

二、资质要求：

1. 投标人应为中华人民共和国境内注册且合法运作的企业，在法律上和财务上独立；

2. 投标人必须具备所投服务的相关经营范围。

三、报名要求：

1. 报名截止时间

2022 年 7 月 4 日 16 时。

2. 报名需提交的资料：

(1) 企业法人营业执照副本的复印件（必须加盖公章）；

(2) 法人委托书；

以上资料发送至邮箱 314688389@qq.com

四、控制金额：

最高报价不能高于 100000 元。

五、招标货物、产品描述及数量：

产品名称	序号	型号/规格	技术参数	数量	单位	备注
工作室校企共建课程资源	1	工作室校企共建课程资源	一、课程内容要求： 1. 工作室校企共建课程资源需结合跨境电商专业人才培养要求，以及遵循专业能力生成规律，课程内容按照理论、实操、实战一体化的设计思路，应将课程培训分为三个部分： （1）跨境电商理论知识的学习和跨境电商主流平台案例实训。 （2）仿真实操和沙盘决策，带领学生掌握跨境电商主流平台运营实操和企业经营决策能力。 （3）高阶实战运营，依托于跨境电商主流平台真实的跨境店铺资源，以及平台官方认证讲师资源，带领学生学习真实店铺的运营和管理技巧。 2. 至少应包含跨境电商亚马逊、速卖通、阿里国际、Shopee、ebay 等主流平台的案例实训资源，通过设计岗位任务案例，让学生掌握主流平台的核心操作流程，如亚马逊跟卖、速卖通店铺装修、Shopee 广告营销等。 3. 至少应包含跨境电商亚马逊、速卖通、Shopee、ebay 等主流	1	套	无

		平台的全流程仿真软件提供练习,让学生掌握主流平台的供应商选择、店铺注册、产品刊登、接单发货、listing 优化、交易结汇等店铺运营管理技巧。 4. 以真实店铺为依托,紧密围绕跨境市场大环境和主流平台的政策方向,从传统的铺货型店铺到垂直精品店铺的打造,让学生掌握精细化运营的方法和思路,完成铺货型店铺到精细化运营店铺的转变。 5. 高阶实战运营课程内容至少包含真实店铺选品、定价、商品上架,物流解析、店铺装修、店铺自营销、官方活动参与、客服、广告、多店铺和优选店铺运营管理等内容。 6. 具体课程内容至少包括: 1 个以上亚马逊案例练习 2 个以上速卖通案例练习 1 个以上阿里国际案例练习 2 个以上 Shopee 案例练习 1 个以上 Ebay 案例练习 亚马逊、shopee、速卖通、ebay 全流程练习及竞赛 企业经营模拟沙盘练习及竞赛 Shopee 平台介绍、运营政策解析、物流解析、定价解析 真实店铺准备 (知识准备、		
--	--	--	--	--

		类目分析、市场分析、确定商品) 真实店铺运营 (注册店铺、刊登商品、自营销、订单管理、装修优化、客服实操、财务实操、广告实操、广告数据解析及优化、店铺优化、扩展类目) 课程理论考核 二、课程实施要求 1. 课程至少安排 3 名以上具备跨境电商平台官方认证讲师资质的企业讲师, 进行不低于 120 个标准课时的跨境电商实战课程共建教学, 讲师需提供官方认证证书。 2. 跨境电商实战课程整个教学指导过程通过线上课程与线下指导相结合的方式。专业理论学习和全流程练习以线上授课为主, 提高组织效率 (线下指导不低于 10 个课时); 店铺运营以线下指导为主, 侧重实效, 提高互动效率 (线下指导不低于 40 个课时)。 3. 跨境电商实战课程需提供给每 5 位同学至少一个真实店铺, 所有店铺运营管理权限学生都可自由操作, 不得以子账号、ERP 账号等形式提供, 不得限制操作权限, 具体店铺数量根据学生参与人数确定。		
--	--	--	--	--

		4. 课程资源包需企业讲师与校内教师共同带领学生进行不低于1个月的真实平台运营岗位实践, 指导学生进行真实平台运营。 5. 学校可委派2名以上固定教师负责跟踪培训, 协助培训学员的学习管理及协调课程实施工作, 参与共建。 6. 跨境电商实战课程培训结束可带领学生报考跨境电商主流平台官方颁发的基础运营师证书, 并能够提供考试真题供学生练习和模拟考核。 7. 通过跨境电商实战课程的学习竞争筛选, 能够帮助学校发掘一批跨境电商新生力量, 帮助学校孵化至少3个优质跨境电商创新创业项目。 8. 为了体现校企合作跨境电商实战课程资源包项目系统性, 投标供应商需与学校校企共建一门活页式校本教材(课程思政融合)。 9. 线上教学课程通过腾讯会议进行录屏, 线下课程进行课堂录制, 交付所有课程内容产生不少于50个教学视频资源。以备在质保期内为后续教学提供相关咨询服务与教学帮助。 10. 为了教学的便利性, 在质保期期内容以教学平台进行展		
--	--	--	--	--

		示，内容包含但不限于 50 个教学视频、理论题库、考核功能，为课程开展提供过程性佐证材料，供学校使用。		
		11. 质保期内，投标供应商需为学校免费提供跨境电商人才培养方案修订、跨境电商教材编写、课程资源制作咨询服务。		
		12. 质保期内，投标供应商需每年提供不少于一场师资培训活动，学校可报名参与的师资不得少于 3 名。		

六、售后服务：

质保期 3 年，质保期内由供货方负责免费维修及免费供应损坏件。采购方发现质量问题后，供应商须在 24 小时内响应迅速解决设备问题。产生的相关费用由供应商自行负责。请在投标书中提供详细的售后服务承诺书。

七、交货期及付款方式：

签订合同后七个工作日内交货，验收合格后十天内一次付款 100%。

八、现场开标：

时间：2022 年 7 月 5 日 8 时 30 分，标书一式五份。开标前一天请提交行程码、绿码 24 小时核酸阴性证明发送至邮箱 314688389@qq.com 备案。

九、联系人及电话：

王老师 电话：28945255 传真：28945255

十、本项目供应商竞评结果的知会方式，以龙岗中专的“供应商中标通知书”为准；未得到确认的，敬请谅解。

深圳市龙岗中等专业学校

2022 年 6 月 29 日

二、跨境电商实战课程资源包建设项目申报方案

（一）新建跨境电商实战课程资源包的必要性

1. 跨境电商发展现状

近年来，我国跨境电商规模快速增长。根据中国海关数据，2020 年通过海关跨境电子商务管理平台验放的进出口清单达到 24.5 亿票，同比增长 63.3%，进出口额达 1.7 万亿元，同比增长 31.1%，与 2015 年相比，5 年增长了 10 倍。另据商务部有关信息，我国外贸综合服务企业已超过 1500 家，海外仓数量超过 1900 个（其中北美、欧洲、亚洲地区占 90%）。2021 年 1~6 月，我国跨境电商进出口额达 8867 亿元，同比增长 28.6%，其中出口 6036 亿元，同比增长 44.1%，高于同期全国货物贸易出口额增速 5.5 个百分点。

截止 2022 年，国务院设立了 132 个跨境电子商务综合试验区，广东省实现跨境电商综合试验区全覆盖。

深圳市作为全国首个国家电子商务示范城市以及第二批跨境电商综试区，跨境电商产业发展一直走在全国前列。深圳市跨境

电子商务在产业规模增长、行业融合应用、支持体系建设和发展环境营造等方面均取得令人瞩目的成绩，同时也潜藏着巨大的市场前景。

2. 企业对跨境电商高素质人才的需求

近日，商务部、中央网信办、发展改革委三部门联合发布了《“十四五”电子商务发展规划》，首次建立电子商务发展主要指标体系。其中，跨境电商被冠以“战略任务”之谓，提出了多项预期数据，其重要性不容小觑。未来五年，预计我国跨境电商人才缺口达 985 万

《“十四五”电子商务发展规划》的数据显示，至 2025 年我国电子商务领域相关从业人数将达到 7000 万；跨境电子商务交易额增长至 2.5 万亿元。

“十四五”电子商务发展主要指标

类别	指标名称	2020 年	2025 年	备注
总规模	电子商务交易额（万亿元）	37.2	46	预期性
	全国网上零售额（万亿元）	11.8	17	预期性
	相关从业人数（万）	6015	7000	预期性
分领域	工业电子商务普及率（%）	63.0	73	预期性
	农村电子商务交易额（万亿元）	1.79	2.8	预期性
	跨境电子商务交易额（万亿元）	1.69	2.5	预期性

该数据表明，未来五年，预计我国跨境电商人才缺口达 985 万，跨境电商缺口达 8100 亿元。

（二）新建跨境电商实战课程资源包的可行性

1. 学校师资充沛

深圳市龙岗中等专业学校现有专任教师 248 人，其中本科以上学历 233 人，研究生以上学历 56 人，高级职称教师 54 人，中级职称教师 98 人，专业课教师“双师型”教师 145 人，形成了专兼结合的双师结构教学团队。

跨境电商专业隶属于财经部专业群，是最早一批申请跨境电商专业代码的学校。学校高度重视跨境电商专业建设，教师、学生多次在省组织的各类比赛中获奖。近两年来，秉承学生全面发展的教育理念，鼓励学生积极参与校内外比赛、证书获取和各项学生活动，不仅取得了令人瞩目的好成绩，也服务了社会经济和文化发展。近年来，就业率都保持在 97% 以上，深受用人单位好评。这为我校建设跨境电商实训室打下坚实基础。

2. 跨境电商实战选用 Shopee 平台，适合学校学生教学与初级卖家

(1) 地缘优势：Shopee 平台核心市场在东南地区，对中国卖家更有吸引力。Shopee 平台也非常重视对中国卖家招商，在北京和深圳都设立了研发总部，针对中国卖提供服务。

(2) 物流优势：在中国建立了上海、泉州、义乌、深圳、东莞、南宁、香港等国内仓，帮助中国卖家提供全程物流服务，围绕国内仓提供免费揽收服务，帮助卖家降低发货成本和提升订单发货效率。同时，Shopee 平台投入资金建立海外仓，为中国卖家提供订单物流前置备货，打造与本地店一样的物流优势。

(3) Shopee 平台操作简单，尤其台湾市场的龙头地位适合学生卖家作为开店首选，中文产品刊登方式极大降低了学习门槛，新店铺开设成本在众多平台中最低。

(4) Shopee 平台重视院校合作，面向院校跨境电商专业的师生重点打造了“YOUNG”帆计划跨境电商实战课程，向院校提供师资培训、认证体系、店铺资源等服务。

(三) 跨境电商实战课程资源包项目特色

Shopee 基于平台经验与数据，协助打造适用于跨境电商行业的教学方法，培训教师资源，为通过考核的学生颁发《Shopee 基础运营师证书》，推荐实习就业，扩大区域跨境电子商务专业队伍建设，培育本地境电子商务人才，服务于当地经济，最终实现人才资源与需求的精准对接。

1. 跨境电商实战课程内容体系全面丰富，教学过程循序渐进

遵循专业能力生成规律，为跨境电商实战课程设计了三个阶段的实训教学内容：

一阶段是专业理论知识教学，以院校跨境电商专业教学体系进一步梳理，帮助同学们形成基础专业理论体系；

二阶段是跨境电商仿真流程训练，利用 Shopee 全流程仿真实训平台重点训练 shopee 平台开店、运营和订单管理等业务操作；

三阶段真实店铺运营，由 shopee 官方提供店铺，提供认证讲师带着同学在真实店铺里进行选品定价、运营推广、售后服务等训练，帮助同学们积累运营经验；

2. 教学师资团队强大，由 shopee 官方认证讲师全程教学指导 shopee 官方认证讲师授课，每位讲师都有至少 3 年以上跨境电商运营经验，月均单量在 500 单以上。为跨境电商实战课程组建了最强大的师资团队力量，以讲师团队的丰富运营经验手把手的教学方式，带着做店铺上新、运营推广、订单发货等日常店铺运营的技巧，熟练掌握 ERP 系统在店铺运营管理中的应用。帮助同学们形成店铺运营的基础逻辑，快速从学院理论型人才成长为企业需要的实战型人才。

3. 跨境电商实战课程目标明确，以店铺毕业和孵化跨境电商创业项目为动力

通过跨境电商实战课程的学习竞争筛选，发掘一批跨境电商新生力量，帮助学校孵化一批优质跨境电商创业项目。具体目标一方面是通过讲师全程指导帮助新店铺通过 shopee 平台 3 个月的考核期，达成 shopee 平台上新、订单、店铺评价等指标顺利毕业成为潜力型店铺；另一方面帮助一批优秀的潜力型店铺达到 shopee 平台优选店铺的标准，成为有潜力的跨境电商创业项目。

4. 线上线下结合，组织方式灵活便利

跨境电商实战课程整个教学指导过程通过线上课程与线下指导相结合的方式进行。专业理论学习和全流程练习以线上授课为主，提高组织效率；店铺运营以线下指导为主，侧重实效，提高互动效率。

5. 考核方式公平公正

所有学员练习考核都采用统一平台，练习环境公平公正；考核时间无差异，竞赛同一时间开启和结束，无争议；系统自动评分，无人工评判，实时出成绩，并可实时显示，评分客观公正；所有人员均需参与考核，杜绝补考替考情况。

（四）新建跨境电商实战课程资源包的预期效益分析

跨境电商实战课程培训的主要目标是帮助学生了解跨境电商发展趋势，掌握跨境电商店铺运营规则和成单技巧，从选品上架、订单处理、物流发货、广告营销、客服售后等全流程的操作，实现从海量铺货到精细化运营，跨境小白到大神，每天一单到持续有单，最后到多店铺运营管理的快速成长过程。预期将达到以下几个方面的收益：

1. 拓展学校教学模式，丰富教学内容

通过跨境电商实战课程，系统讲解跨境电商的理论+实操内容，解决跨境电商相关专业老师缺乏岗位实践经验、不熟悉真实店铺业务操作流程、不了解真实平台运营规则和成单技巧等问题，助力学校打造跨境电商“双师型”师资团队，实现理论教学+仿真实操+运营实战“理实一体化”的教学方式。

2. 提升学生实习、就业、创业竞争力

通过接触真实跨境电商平台，帮助学生掌握真实平台的选品、运营、物流、客服等岗位专业能力，提升学生就业实习的竞争力。

3. 助力学校创新创业孵化基地建设

为开展跨境电商创新创业孵化项目的学校，提供从创新创业思路、

创新创业 基地建设、跨境电商真实店铺注册运营、跨境电商创业指导等一系列服务，并且 还可以实现现场授课。

4. “校企合作”官方授牌

针对合作院校，进行“虾皮创新创业基地”、“虾皮实训基地”等形式的合作挂牌。同时，通过培训考核的学生将获得 Shopee 颁发的培训证书，表现优异的 同学将有机会获得 Shopee 官方店铺资源、推广资源、实习就业、 自主创业等相关的优惠政策支持。

（五）跨境电商实战课程资源

1. 包功能简述

课程内容按照理论、实操、实战一体化的设计思路，将课程培训分为三个阶段。第一阶段是跨境电商理论知识的学习和跨境电商主流平台仿真实训，第二阶段是案例实操和沙盘决策，第三阶段高阶实战运营，依托于 Shopee 真实的跨境 店铺资源，以及 Shopee 官方认证讲师资源，带领学生学习真实店铺的运营和管理技巧。

跨境电商实战课程，是与 Shopee 上海办事处校企合作项目部共同打造出的跨境电商人才培养高阶实战训练提升课程，以东南亚领航的 Shopee 跨境电商 平台中国台湾、马来西亚、菲律宾、印度尼西亚等九大站点真实店铺为依托，开展店铺的运营实战训练，包括了店铺选品定价、运营推广、广告营销、订单处理、 物流发货、客服售后等全流程操作，同时由 Shopee 官方认证的企业导师，带领 学生从事真实店铺的运营和管理，让学生不出校门，就能接触到跨境电商真实店 铺的真实业务操作流程，帮助学生提升跨境电商岗位工作

能力，提前适应跨境电商企业的工作氛围，提高学生的实习、就业、创业竞争力。

开展真实的跨境电子商务运营实战训练，对培养学生实操技能，提高应用管理能力，是最直接而有效的方式，要让每一个学生全面掌握本专业的知识与实操技能，还要做到理论知识与实战教学相结合，需要理论知识+仿真实操+真实店铺运营分阶段培养。需要有丰富的跨境电商实训教学软件，以及大量的真实平台账号来运营，为了帮助学校真正实现“产教融合、校企一体”的办学模式。

本次培训内容紧密围绕跨境市场大环境和 shopee 平台的政策方向，从传统的铺货型店铺到垂直精品店铺的打造，让学生掌握精细化运营的方法和思路。铺货型店铺到精细化运营店铺的转变，需要学生花更多的时间去研究市场，研究运营方法，研究平台规则和运营思路，要求学生花更多的时间精力去不断学习和实践，课程主要分为三大阶段，第一阶段是运营准备期，第二阶段是运营优化期，第三阶段是运营扩展期。

第一个阶段是从我们准备开店之前就要进行的：选品、定价、商品上架，物流解析。这四个是基本内容，但是面对真正的市场，真实的店铺，实际的出单过程，很多真实的细节都需要面对。通过 5 天课时的讲解，让学生学习到基本运营的内容；再需要学生通过 7 天的时间去实践学习的内容。第一阶段的准备工作完成后，学生可以简单进行店铺自营销和广告营销的操作。

第二个阶段是在选品和上架商品后，店铺有了稳定度之后进行的

优化阶段。内容有店铺装修、店铺自营销和官方活动参与等。其中最主要的内容就是店铺装修。本阶段理论内容比较少，但是实际操作的讲解举例会很多，预计需要 3-4 天课时，也需要学生通过 10 天的时间去优化店铺。通过学习之后，运营店铺的店铺名称、店铺介绍、店铺宣传 banner、店铺布局、店铺分类、商品详情和商品主图等得到比较好的优化，店铺组织自营销活动，同时也可以参加部分官方活动。待到全部的店铺都形成了自己的风格，有了比较好的装修页面。第二阶段的优化工作就算完成完成了，形成店铺基本定位和装修风格，在店铺自营销的推动下，达到成单的目标。

第三阶段就是运营扩展阶段，这个阶段涉及到的内容就有客服、广告、多店铺和优选店铺等内容，这部分内容理论等东西就很多了，指导性的内容就让学生有更加深入的思考。课程安排的是 5 天课时，实践需要长时间的后期运营。第三个阶段是持续运营的阶段，在主动性加强，广告营销的基础上能够有持续订单。

三个阶段完成后，学生通过一个月的学习和运营，可以完全掌握精细化运营的内容和细节，并且可以自主的扩展运营想法，提升业绩，后续运营的阶段完全可以在没有广告推广的基础上 10-20%的店铺达到日均 1 单的业绩。

2. 课表内容

时间	课程大纲
1	课程内容大纲
	摸底测试
2	案例系统-亚马逊
	亚马逊案例练习
3	案例系统-速卖通 1
	速卖通 1 案例练习
4	案例系统-速卖通 2
	速卖通 2 案例练习
5	案例系统-阿里国际
	阿里国际案例练习
6	案例系统-Shopee1
	Shopee1 案例练习
7	案例系统-Shopee2
	Shopee2 案例练习
8	案例系统-ebay
	ebay 案例练习
9	案例考试
10	全流程-亚马逊
11	亚马逊全流程练习

12	亚马逊全流程竞赛
13	全流程-Shopee
14	Shopee 全流程练习
15	Shopee 全流程竞赛
16	全流程-速卖通
17	速卖通 e 全流程练习
18	速卖通全流程竞赛
19	全流程-ebay
20	ebaye 全流程练习

21	ebay 全流程竞赛
22	全流程考试
23	企业经营模拟沙盘 1
	沙盘练习 1
24	企业经营模拟沙盘 2
	沙盘练习 2
25	企业经营模拟沙盘完整练习
26	企业经营模拟沙盘完整竞赛
27	真实店铺-知识准备
	真实店铺-类目分析
	真实店铺-练习分析类目

28	真实店铺-市场分析
	真实店铺-练习市场分析
	确定运营商品
29	真实店铺注册
	注册店铺操作
30	Shopee 平台介绍
	Shopee 平台运营政策解析
31	Shopee 平台物流解析
	Shopee 平台定价解析
32	Shopee 店铺后台刊登商品
	ERP 刊登商品
	刊登商品实操
33	刊登 50 件商品
34	Shopee 自营销 1
	设置店铺自营销
35	Shopee 自营销 2
	设置店铺自营销
36	Shopee 订单管理
	ERP 运营管理操作
	订单管理实操
37	Shopee 真实店铺完善操作

38	Shopee 店铺装修优化
	店铺优化实操 1
39	店铺优化实操 2
40	Shopee 官方活动
	Shopee 客服
	Shopee 客服实操
41	Shopee 财务
	Shopee 财务实操
42	Shopee 广告 1
	Shopee 广告实操
43	Shopee 广告 2
	Shopee 广告实操
44	Shopee 广告数据解析
	Shopee 广告数据解析实操
45	Shopee 广告优化实操
46	Shopee 店铺优化
47	Shopee 店铺类目扩展
	扩展第二类目
48	实操刊登商品到 200 件
49	理论考核
50	理论考试解析

（六）市面各家产品分析

1. 调研范围

经过调研、试用、以及和同级兄弟院校的沟通交流后，现有湖南典阅教育科技有限公司、湖南恒信宜达信息科技有限公司、深圳鹏睿软件有限公司，符合本次跨境电商实战课程教学与人才培养的需求，建议采用校内采购方式。

2. 厂家介绍

(1) 湖南典阅教育科技有限公司

(2) 湖南恒信宜达信息科技有限公司

(3) 深圳鹏睿软件有限公司

3. 操作性能

类型	定位	用途或功能	教学应用
基于教师	以教师界面的要求更多的以简单设计风格进行设计	教师对于训练结果、追踪实训过程中解脱了出来，因此相关的教师操作页面比较于学生而言，少了很多。	湖南恒信宜达信息科技有限公司 湖南典阅教育科技有限公司和深圳鹏睿软件有限公司的产品，多以教师的角度进行界面的设计，界面风格

			比较朴素、简介，无明显变化，相应功能点较为完善丰富。
基于学 生	以学 生为 主， 学生 界面 的要 求更 多的 要求 色彩 鲜艳 、动 画效 果突 出， 界面 风 格多 样。	学生对于的。 湖南典阅教育科技有限公司的产品基于学生的角度进行开发，界面色彩丰富、FLASH 动画设计 比较多，案例系统交互性强，比较适合学生的使用。	跨境电商相关的教学软件更多地服务于学生，要 激发学生的实训兴趣， 目前的学生大多以 00 后 居多，学生对于界面、互动性的要求很高，这样 更深层次的能激发学生的学习兴趣，达到购买教 学软件的真正目
			深圳鹏睿软件有限公司和湖南恒信宜达信息科 技有限公司的产品对于学生端产品特色较为薄 弱，缺少互 动交流。其中深圳鹏睿软件有限公司在界面上较为卡通，与跨境电商商务

			性质不符 合。
基 于系统	以 系统 适 用性 特 点对 比	系统要求 具有贴合 教学 角度	跨境电商的相关教学软件需要贴合教学活动为 目的。贴合本科以“应用”为主要目的构建课程 和教学体系 深圳鹏睿软件有限公司和湖南恒信易达信息科 技有限公司产品，以技能实操为主，以职业教育 为蓝本进行设计，和本科的教学理念有一定差距。 湖南典阅教学科技有限公司产 品，在满足教学的
			同时，提供了丰富的实验内容。教学资源丰富， 提供大量的课件以及动画内容。表现形式丰富多 样。实验内容具有创新性、创意性以及对抗性。极大激发学生探索、求知动力。
			跨境电商相关教学软件，多来自近两年开发。为 保证长期教学质量，需要选择经过市场考验的产 品。
	以 市场	对于采购 软件应当 以市 面上成熟的系	深圳鹏睿软件有限公司和湖南恒信宜达信息科 技有限公司的产品，在某种程度上满足教学需 求，但是软件

基 于 市 场	覆盖角 度	统进行对比	开发时间短，没有经历过大赛已经 市场的长期检验。 湖南典阅教育科技有限公司的系统经过多场省 赛， 以及全国以及湖南高校经过一年多的使用， 系统稳定， 迭代更新速度快。
结论：	湖南典阅教育科技有限公司跨境电商实战课程资源包，通过调研了 00 后学生对于课程内容、配套实训软件界面的需求，每个系统的操作界面的色彩丰富，并 包括了数百个 FLASH 动画，动画色彩鲜艳、人物活跃，更深层次的激发了学生的实训兴趣；湖南典阅教育科技有限公司的软件虽然设计较为单调，但采用统一的设计风格，能让让教师能及时、快速地了解系统的操作方法。湖南典阅教 育科技有限公司，课程设计方面更加贴合我校教学理念以及专业教学目的，其系统也经过一定的市场检验。		

(七) 跨境电商实战课程资源包采购预算表

跨境电商实战课程资源包项目预算	
资源包项目	总报价：9.98 万

三、典阅跨境电商云平台购销合同

典阅	
深圳市龙岗中等专业学校 购销合同	
合同编号:	
甲 方:	深圳市龙岗中等专业学校
乙 方:	湖南典阅教育科技有限公司
签约日期:	

图 1 购销合同 1

本计算机软件使用许可合同（以下简称“本合同”）由以下双方于 2022 年 8 月在中国
深圳市 龙岗区 签订：

甲方：深圳市龙岗中等专业学校

法定地址：中国广东省深圳市龙岗区龙岗中心城清林路 219 号

联系电话：

联系人：

乙方：湖南典阅教育科技有限公司

地址：长沙高新开发区谷苑路 186 号湖南大学科技园工程孵化大楼东区第 4 层 403-409

授权代表：

联系电话：

鉴于：

1. 湖南典阅教育科技有限公司开发、生产相应的软件产品，并拥有该等软件产品的计算机软件著作权；
2. 甲方希望获得湖南典阅教育科技有限公司开发、生产的软件的使用许可并授予深圳市龙岗中等专业学校，乙方同意授予甲方深圳市龙岗中等专业学校该软件的使用许可。
3. 依据《中华人民共和国民法典》、《中华人民共和国著作权法》和《计算机软件保护条例》及其他相关法律、法规，甲乙双方本着诚实信用、平等互利的原则，经过友好协商，达成如下协议：

第一条 货物清单

序号	产品名称	品牌	规格 型号	数量	单价 (元)	合价 (元)
1	典阅跨境电商云平台系统 V5.0	典阅	V5.0	1	94000	94000

第二条 使用许可授权

2.1 授予使用许可权。根据本合同约定的条款及条件，乙方同意授予，甲方同意接受对本合同附件一约定的许可软件的非专有的、不可转让的使用许可。

2.2 在指定的范围及计算机系统内安装并使用许可软件。

2.3 甲方有权为进行许可软件的操作培训而复制用户手册，或将许可软件磁盘或光盘上的许可资料打印输出，但必须保留上述资料中所有的著作权人名称、商标标识、版权标识、版权声明及其他权属标志或声明。这些资料仅限于在甲方内部使用，不得以任何方式提供给第三方使用。甲方失去对许可软件的使用许可权时，这些复制品必须全部销毁。

第三条 货物的交付及验收

图 2 购销合同 2

3.1 货物交付的期限、地点。乙方应在本合同生效之日起 10 个工作日内将本合同附件一约定的许可软件交付给甲方。交付地点为：深圳市龙岗中等专业学校。

3.2 货物交付的内容。乙方向甲方交付的货物包括：载有许可程序的磁盘或光盘，加密附件，及包括用户手册在内的许可资料。具体交付内容以货物包装内的装箱清单为准。

3.3 乙方负责在交货地点安装、调试软件。货物到达用户现场，要求软件包装完好，资料 and 介质齐全。

乙方在接到甲方硬件环境具备要求的条件确认通知后，在 3 个工作日内派工程师到甲方指定的交付现场完成软件安装工作，确保甲方采购软件正常运行。

乙方按照双方约定的进度完成培训服务并向甲方提供培训及相关技术文档后，甲方应对乙方培训进行验收，甲乙双方签署验收文件，如果甲方认为乙方的培训及相关技术支持不符合合同附件的约定而不予验收，应以书面形式向乙方说明不予验收的理由及依据，乙方将根据甲方的说明提供相应的改进。如果甲方不按照约定进行验收，且不提供书面说明的，则视为甲方的验收已经完成。

第四条 货物的服务

4.1 实施。内容包括货物的安装、测试、培训、支持等。

4.2 维护与技术支持。乙方向 深圳市龙岗中等专业学校 提供许可软件的 3 年免费维护、升级与支持服务。

4.3 货物升级及模块增加。甲方如希望货物增加新功能或加以改进，包括货物模块的增加及变更，应书面通知乙方，明确提出要求，由双方具体协商后另行签署协议。

4.4 课程服务及其他约定，详见附件。

第五条 货物的费用及支付

5.1 货物费用。甲方应向乙方支付货物费用人民币 ¥94000.00 元（大写：玖万肆仟元整）。

5.2 付款方式：合同签订后，以典阅跨境电商云平台系统软件形式进行货物交付，经甲方验收合格，乙方向甲方开具总货款的 100% 增值税发票，甲方在收到发票后 10 个工作日内向乙方支付货物费用全款，即人民币 玖万肆仟元整（小写：¥94000.00）。

乙方收款账户：

名称：湖南典阅教育科技有限公司

纳税人识别号：91430100MA4QADY20H

图 3 购销合同 3

地址、电话：长沙高新开发区谷苑路 186 号湖南大学科技园工程孵化大楼东区第 4 层 403-409 0731-85523726

开户行及账号：招商银行股份有限公司长沙梅溪湖支行 731907386710901

第六条 保密信息的保护

6.1 双方同意严格按照本合同的规定使用对方的保密信息，未经对方的事先书面许可，不得向任何第三方，或允许向第三方直接或间接地透露本合同的保密信息。

6.2 甲方不得以任何方式侵犯该软件产品所涉知识产权，不得以任何形式对软件进行解密。

第七条 责任限制及违约责任

7.1 乙方对甲方因许可软件遗失、被盗、被误用或被擅自修改、计算机设备故障、操作失误等情况造成的损失不负责任。

7.2 因甲方未能按照本合同的约定履行相应义务，导致乙方无法按照本合同的约定交付许可软件，乙方有权中止履行本合同约定的义务，并且对于因此而发生的履行迟延不承担违约责任。

7.3 乙方不能按本合同规定的期限交付许可软件时，每逾期一天，应按迟延交付软件的使用许可费的万分之 3 向甲方支付违约金；逾期超过三十（30）日，甲方有权解除本合同，乙方已收到的款项应退还甲方。

7.4 甲方不按期向乙方支付许可软件使用许可费，除需支付本合同所确定的金额外，每逾期一天，须按拖欠付款额的万分之 3 向乙方支付延期付款违约金。逾期超过三十（30）日，乙方有权解除本合同，已收到的款项不退还甲方，并赔偿给乙方造成的其他损失。

7.5 甲方应严格遵守本合同约定的义务，且甲方有义务保证 深圳市龙岗中等专业学校 同样严格遵守本合同约定。若甲方 深圳市龙岗中等专业学校 违反本合同第二条、第六条、第七条中约定的许可软件使用许可限制、声明与保证及其他合同义务约定，则乙方有权解除本合同，并要求甲方支付数额为许可软件使用许可费总额 30% 的违约金，该违约金不足以弥补乙方的实际损失时，甲方应按乙方的实际损失金额进行赔偿。

如因甲方违约而导致乙方产生的维权费用均由甲方承担，包括但不限于交通费、食宿费、律师费、诉讼费、诉讼保全费、诉讼保全保险费等其他合理维权费用。

7.6 不可抗力。因地震、台风、洪水、海啸、火灾、战争、暴乱、罢工及其他合同双方不能预见、不能避免并不能克服的客观情况导致本合同不能履行或不能完全履行时，遭遇上

图 4 购销合同 4

遇不可抗力的一方，应立即将相应情况用书面通知对方，并于十五（15）个工作日内提供不可抗力发生的详情及本合同不能履行、或者部分不能履行、或者需要延期履行的理由的有效证明文件，此文件应由不可抗力事由发生地区的公证部门出具。根据不可抗力事由对履行本合同影响的程度，由双方协商解除本合同，或者部分免除本合同的履行义务，或者延期履行本合同。

7.7 适用法律。本合同的成立、有效性、解释、履行及由此产生的争议的解决，均应适用中华人民共和国法律。

7.8 争议解决。凡由本合同引起的或与解释或执行本合同有关的任何争议，各方应首先通过友好协商或调解解决。协商或调解不成，双方同意向有管辖权的人民法院起诉。

7.9 本合同自双方授权代表签字并加盖公章生效；本合同一式肆份，双方各执两份，具有同等法律效力。

甲方（盖章）：

法定代表人（盖章或签字）：

委托代理人（签字）：

地 址：

电 话：

传 真：

日 期： 年 月 日



乙方（盖章）：湖南典阅教育科技有限公司

法定代表人（盖章或签字）：

委托代理人（签字）：

地 址：湖南省长沙市高新技术产业开发区谷苑路 18

号湖南大学科技园工程孵化大楼东区第 4 层

电 话：0731-85527036

传 真：0731-85527036

日 期：2022 年 9 月 21 日



图 5 购销合同 5

附件：

课程交付时间：2022 年 9 月 1 日—2023 年 1 月 15 日之内。

授课形式：分为线上与线下，具体见课程实施要求。

一、课程内容要求：

1. 结合跨境电商专业人才培养要求，以及遵循专业能力生成规律，课程内容按照理论、实操、实战一体化的设计思路，将课程培训分为三个部分：

(1) 跨境电商理论知识的学习和跨境电商主流平台案例实训。

(2) 仿真实操和沙盘决策，带领学生掌握跨境电商主流平台运营实操和企业经营决策能力。

(3) 高阶实战运营，依托于跨境电商 Shopee 主流平台真实的跨境店铺资源，以及平台官方认证讲师资源，带领学生学习真实店铺的运营和管理技巧。

2. 包含跨境电商亚马逊、速卖通、阿里国际、Shopee、ebay 等主流平台的案例实训资源，通过设计岗位任务案例，让学生掌握主流平台的核心操作流程，如亚马逊跟卖、速卖通店铺装修、Shopee 广告营销等。

3. 我司为软件生产厂家，可以提供跨境电商亚马逊、速卖通、Shopee、ebay 等主流平台的全流程仿真软件提供练习，让学生掌握主流平台的供应商选择、店铺注册、产品刊登、接单发货、listing 优化、交易结汇等店铺运营管理技巧。

4. 以真实店铺为依托，紧密围绕跨境市场大环境和主流平台的政策方向，从传统的铺货型店铺到垂直精品店铺的打造，让学生掌握精细化运营的方法和思路，完成铺货型店铺到精细化运营店铺的转变。

5. 高阶实战运营课程内容包含真实店铺选品、定价、商品上架、物流解析、店铺装修、店铺自营销、官方活动参与、客服、广告、多店铺和优选店铺运营管理等内容。

6. 具体课程内容包括：

1 个以上亚马逊案例练习

2 个以上速卖通案例练习

1 个以上阿里国际案例练习

2 个以上 Shopee 案例练习

1 个以上 Ebay 案例练习

亚马逊、shopee、速卖通、ebay 全流程练习及竞赛，企业经营模拟沙盘练习及竞赛

图 6 购销合同 6

Shopee 平台介绍、运营政策解析、物流解析、定价解析

真实店铺准备（知识准备、类目分析、市场分析、确定商品）

真实店铺运营（注册店铺、刊登商品、自营销、订单管理、装修优化、客服实操、财务实操、广告实操、广告数据解析及优化、店铺优化、扩展类目）

课程理论考核

二、课程实施要求

1. 课程安排 3 名以上具备跨境电商平台官方认证讲师资质的企业讲师,进行不低于 120 个标准课时的跨境电商实战课程共建教学,提供官方认证证书。

2. 跨境电商实战课程整个教学指导过程通过线上课程与线下指导相结合的方式进行。专业理论学习和全流程练习以线上授课为主,提高组织效率(线下指导不低于 10 个课时);店铺运营以线下指导为主,侧重实效,提高互动效率(线下指导不低于 40 个课时)。

3. 跨境电商实战课程提供给每 5 位同学至少一个真实店铺,所有店铺运营管理权限学生都可自由操作,不得以子账号、ERP 账号等形式提供,不得限制操作权限,具体店铺数量根据学生参与人数确定。

4. 课程资源包我司安排企业讲师与校内教师共同带领学生进行不低于 1 个月的真实平台运营岗位实践,指导学生进行真实平台运营。

5. 学校可委派 2 名以上固定教师负责跟踪培训,协助培训学员的学习管理及协调课程实施工作,参与共建。

6. 跨境电商实战课程培训结束可带领学生报考跨境电商主流平台 Shopee 官方颁发的基础运营师证书,并能够提供考试真题供学生练习和模拟考核。

7. 通过跨境电商实战课程的学习竞争筛选,能够帮助学校发掘一批跨境电商新生力量,帮助学校孵化至少 3 个优质跨境电商创新创业项目。

8. 为了体现校企合作跨境电商实战课程资源包项目系统性,我司有自主研发的活页式教材,可以与学校校企共建一门活页式校本教材(课程思政融合)。

9. 线上教学课程通过腾讯会议进行录屏,线下课程进行课堂录制,交付所有课程内容产生不少于 50 个教学视频资源,以备在质保期内为后续教学提供相关咨询服务与教学帮助。

10. 为了教学的便利性,在质保期期内课程内容以我司可以提供教学平台进行展示,内容包含但不限于 50 个教学视频、理论题库、考核功能,为课程开展提供过程性佐证材料,供学校使用。

图 7 购销合同 7

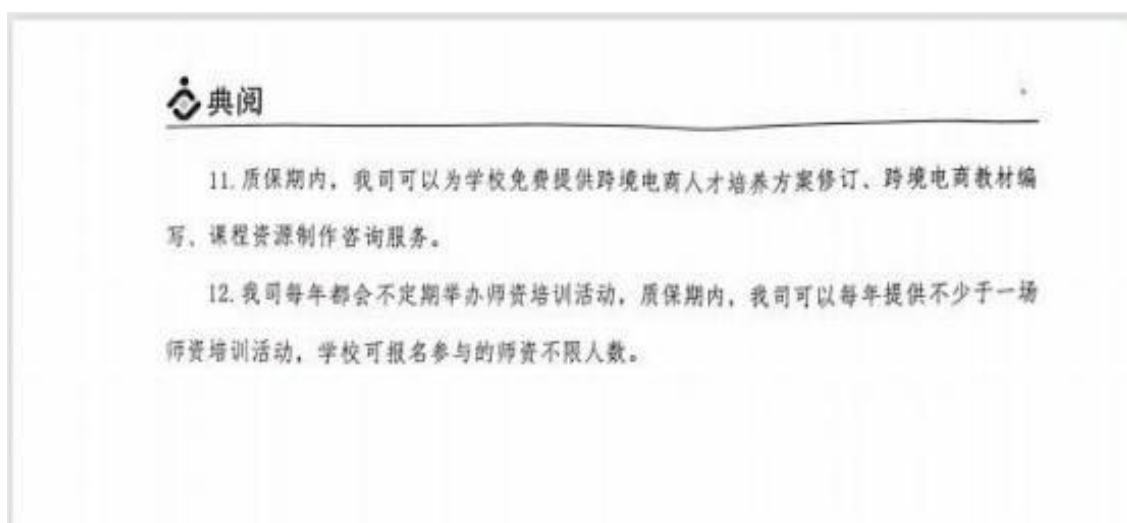


图 8 购销合同 8

四、典阅跨境电商云平台采购验收材料



图 9 实训指导手册



图 10 典阅跨境电商云平台截图

五、龙岗职教集团校企合作协议书

龙岗职教集团校企合作协议书

甲方：深圳市龙岗职业技术学校

乙方：湖南典阅教育科技有限公司

合作总则

甲、乙双方经友好协商，本着精诚合作、平等互利、共同发展、实现双赢的基本原则，就建立校企合作关系达成以下协议：

一、合作事项：

1. 甲方学生在乙方公司见习、实习、兼职、就业，专业建设等合作事项；
2. 乙方在甲方优先选聘毕业生或产品在甲方进行推广宣传、优惠促销等事项；
3. 双方定期开展篮球赛、足球赛等联谊活动。

二、权利和义务

（一）甲方：

1. 安排学生到乙方实（见）习，需在征求乙方意见的基础上，制定好相应的实（见）习计划，明确实（见）习内容及要求。
2. 安排学生到乙方参观、见习、实习，需提前向乙方申请：参观的需提前2天申请，每次半天或一天，见习的需提前1周申请，见习期每次为1或2周；实习的需提前2周申请，实习期一般为每次1-6个月。
3. 甲方派学生到乙方参观、见习和实习前，必须对学生进行安全、

图 11 龙岗职校集团校企合作协议书 1

纪律、卫生等教育，并根据需要派专人带队，适时协助乙方做好相关的组织协调工作。

4. 甲方在不影响自身教学工作的前提下，为乙方开展的教育教学、宣传促销等活动提供场地便利等。

5. 甲方可邀请乙方人员任甲方专业建设委员会成员或教学顾问或兼职老师等，乙方应给予大力的、真诚的支持。

（二）乙方：

1. 乙方在专业建设、课程设置等方面为甲方提供建议；

2. 乙方根据实际需求，在开展大型活动时，可向甲方申请提供人员协助；

3. 乙方根据实际需求，负责安排甲方学生的实（见）习工作，并对乙方学生进行安全卫生知识、劳动纪律等进行培训，实（见）习期间要安排学生参与教育教学全环节的实践活动，并提供优质课观摩。实（见）习结束时，根据甲方学生表现，给出具体的鉴定意见；

4. 引导学生正确认识工作，认识劳动，使其逐渐适应社会环境；

5. 乙方根据情况为实习学生给予相应的劳动补贴和报酬；

6. 乙方在学生实（见）习期间要加强对学生的教育和管理，发现有异常情况的，必须及时通知甲方指定联系人（教师或学生家长）；

7. 乙方根据其用工需求，优先选择甲方优秀毕业生就业。

三、协议的生效

1. 本协议书一式两份，双方各持一份，经双方签字盖章后即生效。

2. 合作时间自签订之日起计三年，首次合作后，根据双方意愿和实



图 12 龙岗职校集团校企合作协议书 2

际情况，可重新签订合作协议。

3. 具体合作事项和未尽事宜，可协商解决或签定相关条款的补充协议。

甲方：深圳市龙岗职业技术学校

乙方：湖南典阅教育科技有限公司单位

盖章：

单位盖章：

签字代表：

签字代表：

签字日期：2017年8月6日

签字日期：2017年8月26日

图 12 龙岗职校集团校企合作协议书 3

六、企业导师实训课录屏视频截图

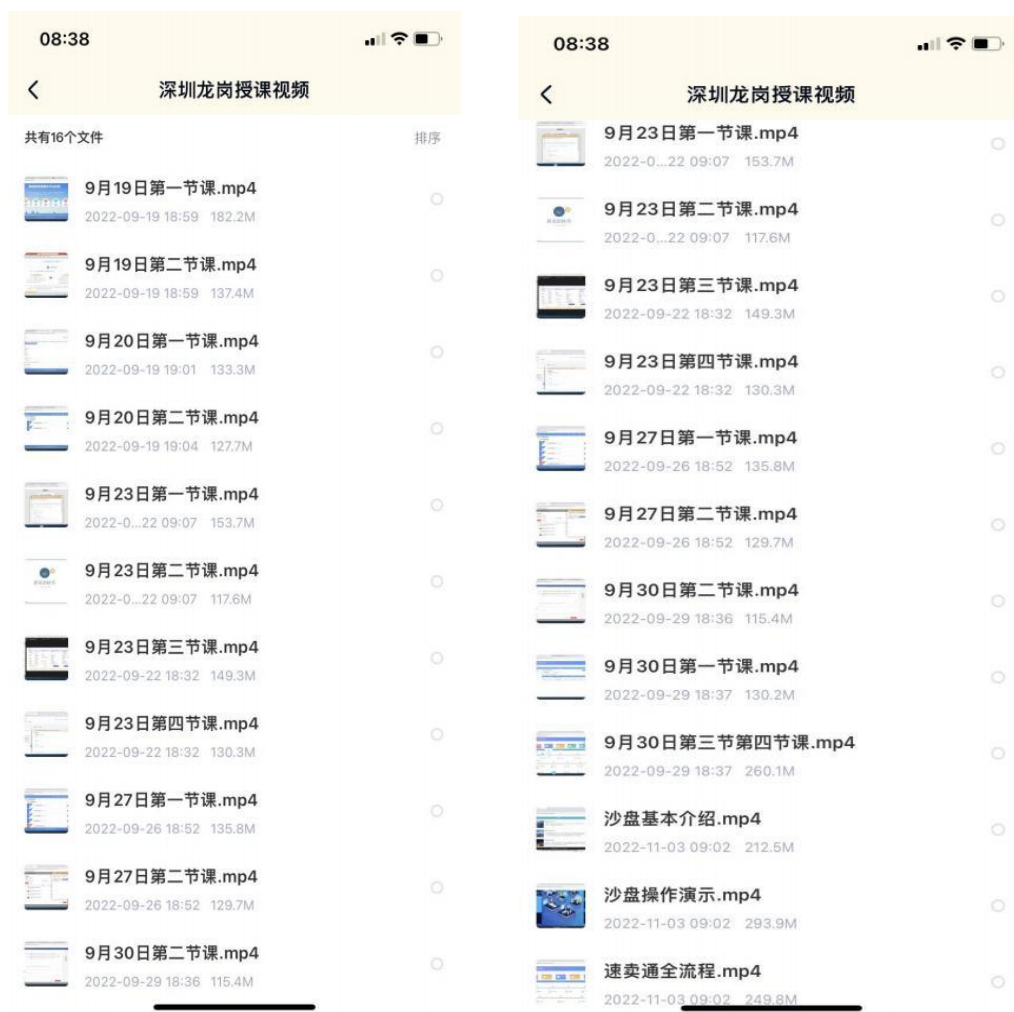


图 13 实训课录屏视频列表



图 14 实训课录屏视频截图

七、学生上课照片



图 15 企业导师线上授课



图 16 学生实训课堂

八、学生实训报告截图及实训内容学案个例

名称	修改日期
【陈伟祥】虾皮实训案例 (已完成12-14)	2022/12/14 15:48
【陈依韩】虾皮案例实训学案12.14	2022/12/14 15:32
【陈政】虾皮案例实训学案 (已完成12-14)	2022/12/14 15:34
【邓桔桦】虾皮案例实训学案 (已完成12-14)	2022/12/14 15:32
【傅德绎】虾皮案例实训学案 (已完成12-14)	2022/12/14 16:01
【龚俊康】虾皮案例实训学案(已完成12.14)	2022/12/14 15:56
【廖雅欣】虾皮案例实训学案 (已完成12.14)	2022/12/14 16:01
【林爱玲】虾皮案例实训学案(已完成12-14)	2022/12/14 15:30
【林博文】虾皮案例实训学案已完成	2022/12/14 15:49
【莫正喜】虾皮案例实训学案 (已完成12-14)	2022/12/14 15:34
【牟秦川】虾皮案例实训学案 (已完成12-14)	2022/12/14 15:46
【潘圣院】虾皮案例实训学案 (已完成12-14)	2022/12/14 15:14
【彭敏雪】虾皮案例实训学案 (已完成12-14)	2022/12/14 15:38
【齐湘慧】虾皮案例实训学案 (已完成12-14)	2022/12/14 15:42
【邱焱阳】虾皮案例实训学案 (已完成12-14)	2022/12/14 15:47
【屈雅琪】虾皮案例实训学案 (已完成12-14)	2022/12/14 15:48
【王康】虾皮案例实训学案 (已完成12-14)	2022/12/14 15:21
【王燕琳】虾皮案例实训学案(12-14)	2022/12/14 16:02
【王雨晨】虾皮案例实训学案12.14	2022/12/14 15:30
【王雨欣】虾皮案例实训学案 (已完成12-14)	2022/12/14 15:53
【许晓明】虾皮案例实训学案 (已完成12.14)	2022/12/14 15:33
【叶晓强】虾皮实训案例【已完成12.14】	2022/12/14 15:45
【张佳宜】虾皮案例实训学案 (已完成12.14)	2022/12/14 15:05
【钟晓璐】虾皮案例实训学案 (已完成12-14)	2022/12/14 15:58
【周小微】虾皮案例实训学案 (12.14)	2022/12/14 15:45
【庄锦亚】虾皮例案实训学案 (已完成)	2022/12/16 9:32
陈胜虾皮案例实训案例 (已完成)	2022/12/16 16:00

图 17 学生实训学案列表 1

【陈伟祥】大数据分析实训学案 (已完成12-12)	2022/12/12 10:49
【陈依韩】大数据分析实训学案 (已完成12-12)	2022/12/12 11:55
【陈政】大数据分析实训学案 (已完成12-12)	2022/12/12 11:26
【邓桔烨】大数据分析实训学案 (已完成12-12)	2022/12/12 11:48
【傅德绎】大数据分析实训学案 (已完成12-16)	2022/12/16 15:18
【龚俊康】大数据分析实训案例 (已完成12-16)	2022/12/16 15:39
【林爱玲】大数据分析实训学案 (已完成12-16)	2022/12/16 15:16
【林博文】大数据案例实训学案 (已完成)	2022/12/16 15:03
【莫正喜】大数据分析实训学案 (已完成12-12)	2022/12/14 15:19
【牟秦川】大数据分析实训学案 (已完成12-12)	2022/12/12 11:36
【潘圣院】大数据分析实训学案 (已完成12-16)	2022/12/16 15:16
【彭敏雪】大数据分析实训学案 (已完成12-16)	2022/12/16 15:21
【齐湘慧】大数据分析实训学案 (已完成12-14)	2022/12/14 15:56
【邱焱阳】大数据分析实训学案 (已完成12-12)	2022/12/12 10:45
【屈雅琪】大数据分析实训案例 (已完成12-16)	2022/12/16 15:35
【王康】大数据分析实训学案 (已完成12-12)	2022/12/12 11:21
【王雨晨】大数据分析实训学案12.14	2022/12/14 15:48
【王雨欣】大数据平台学案	2022/12/16 8:48
【许晓明】大数据分析实训学案 (已完成12-12)	2022/12/12 11:36
【叶晓强】大数据分析实训学案 (已完成12-12)	2022/12/12 10:59
【张佳宜】大数据分析实训学案 (已完成12-12)	2022/12/12 10:40
【钟晓璐】大数据平台学案 (已完成)	2022/12/16 8:58
【周小微】大数据分析实训学案 (已完成12-12)	2022/12/12 11:45
【庄锦亚】大数据分析实训学案 (已完成12-12)	2022/12/12 10:45
20电商班29王燕琳大数据	2022/12/16 15:42

图 18 学生实训学案列表 2



部门任务详情

序号	部门	评分点	分数	完成情况
19	运营部	店铺数量达到2个	20	🟢
20	运营部	查询1次关键词分析	10	🟡
21	运营部	上架10款商品	10	🟢
22	运营部	上架20款商品	15	🟢
23	运营部	上架30款商品	25	🟢
24	运营部	店铺数量达到3个	20	🟢

图 19 学生实训平台界面截图

实训报告

基本信息

学校	学院	专业	班级	姓名	帐号	教师
深圳市龙岗中专	深圳市龙岗中专	深圳市龙岗中专	电商	学生2	s002	教师账号

最终得分

小组	部门	总分	排名
1	全公司	23.76	1

得分详情

指标	数值	得分
销售利润	-618152.34	-20.00
销售订单量	122.00	20.00
资产负债率	0.00	20.00
投资回报率	-0.18	-1.24
部门任务分	600	3.00
个人操作分	全部门	90.00

经营规划

地区	经营品类	目标商品受众	店铺经营规划	品牌规划
暂无数据	暂无数据	暂无数据	暂无数据	暂无数据

财务指标

可用资金(人民币)	外汇账户(美元)	存货(人民币)	负债(人民币)
9380802.20	160.84	790.24	0.00

业务概况

在营店铺	在营自建站	在售商品	营业额(美元)
1.00	0.00	1.00	451.40

销售指标

地区	销量	销售额
北美洲	122	451.40
南美洲	0	0
东南亚	0	0
非洲	0	0
欧洲	0	0
澳洲	0	0
中东	0	0

教师评价

图 20 学生实训报告（个例）

（一）学生虾皮实训案例学案（个例）

项目一：虾皮账号注册

Shopee 账号注册基本流程

任务说明：

店铺注册是成功运营的第一步，在了解入驻流程的基础上，最后店铺进行完整的注册是基本能力之一，请按照以下信息对你的店铺进行注册。

姓名：张三

手机：18765234411

邮箱：zhang123@163.com

公司名称：深圳三马贸易有限公司

营业执照编号：1000006022122371（十五位数）

是否有工厂：none

办公/退货地址：广东省深圳市龙华区清湖工业园 A 栋 1001

公司员工：小于 10 人

主营店铺链接：www.taobao.com

主要品类：妈妈和婴儿

次要品类：产妇医疗保险

平均商品单价：20 美元

邀请码：46354c12edb785ac5432casbsaff453r

联系人信息	* 姓名张三 * 手机18765234411 * 邮箱zhang123@163.com QQ请输入联系人QQ	
公司信息	* 公司名称深圳三马贸易有限公司 公司地址广东深圳市 员工人数小于10人 * 营业执照编号1000006022122371	联系材料 请认真阅读材料，根据材料信息完成业务 任务说明任务目标学习讨论与总结 店铺注册是成功运营的第一步。在了解入驻流程的基础上，最店铺进行完整的注册是基本能。请按照以下信息对你的店铺进行注册。 姓名：张三 手机：18765234411 邮箱：zhang123@163.com 公司名称：深圳三马贸易有限公司 营业执照编号：1000006022122371（十五位数） 是否有工厂：none 办公/退货地址：广东省深圳市龙华区清湖工业园A栋1001 公司员工：小于10人 主营店铺链接：www.taobao.com 主要品类：妈妈和婴儿 次要品类：产妇医疗保险 平均商品单价：20美元 邀请码：46354c12edb785ac5432casbsaff453r
品类与店铺信息	主要品类 ☒ 妈妈和婴儿 ☐ 书籍和杂志 ☐ 女装 ☐ 汽车 ☐ 宠物 ☐ 旅行和行李 ☐ 女鞋 ☐ 女包 ☐ 业余爱好和收藏 ☐ 男装 ☐ 游戏和游戏机 ☐ 移动和小工具	

图 21 学生实训截图 1

童装

运动和户外

美容

手表

婴儿和儿童时尚

男鞋

门票券和服务

健康

其他经营平台

☒ 亚马逊

☒ eBay

☒ Wish

☒ Lazada

☒ 速卖通

☒ 淘宝/天猫

☒ 京东

☒ 蘑菇街/美丽说

☒ 拼多多

☒ 唯品会

☐ 其他

☐ 无其他平台

Listing总数

50以下

备注

666666666666666666666666

提交审核

联系人信息

案例材料

请认真阅读材料，根据材料信息完成业务

任务说明

任务目标

学习讨论与总结

店铺注册是成功运营的第一步。在了解入驻流程的基础上，最店铺进行完整的注册是请按照以下信息对你的店铺进行注册。

姓名：张三

手机：18765234411

邮箱：zhang123@163.com

公司名称：深圳三马贸易有限公司

营业执照编号：1000006022122371（十五位数）

是否有工厂：none

办公/退货地址：广东省深圳市龙华区清湖工业园A栋1001

公司员工：小于10人

主营产品链接：www.taobao.com

主要品类：妈妈和婴儿

次要品类：产妇医疗保险

平均商品单价：20美元

邀请码：46354c12edb785ac5432casbsaff453r

图 22 学生实训截图 2

公司信息

*申请时公司名称

*营业执照公司名称

请您提供拟申请的公司名称，必须与营业执照（正本）一致。不要出现错别字
公司名称不得少于2个字符，如有缺失可能导致无法审核
我们只对您提交的公司名称为准，一旦提交无法修改

公司总人数

*营业执照编号 必须和营业执照完全一致

*营业执照



如果首站马来站仅接受企业性质的营业执照，暂时不接受个体户，如果首站台湾站没有营业执照类型限制，如果卖家不知道自己对应的站点，请查看主营店铺链接的备注了解
只支持上传JPG和PNG格式图片
上传图片大小不得超过3M

*法人身份证照片




请上传身份证正反面原件照片（如果首站台湾站，请务必把身份证原件正反两面分别叠放在营业执照右上角一起拍照。
只支持上传JPG和PNG格式
上传图片大小限制为不大于3M

*法人手机号

案例材料

请认真阅读材料，根据材料信息完成任务

任务说明	任务目标	学习讨论与总结
店铺注册是成功运营的第一步，在了解入驻流程的基础上，最后店铺进行完整的注册是。 请按如下信息对你的店铺进行注册。 姓名：张三 手机：18765234411 邮箱：zhang123@163.com 公司名称：深圳三马贸易有限公司 营业执照编号：100006022122371（十五位数） 是否有工厂：none 办公/进货地址：广东省深圳市龙华区清湖工业园A栋1001 公司员工：小于10人 主营店铺链接：www.taobao.com 主要品类：妈妈和婴儿 次要品类：产妇医疗保险 平均商品单价：20美元 邀请码：46354c12edb785ac5432casbsaff453r		

您提供的法人/负责人昵称与手机号码用于注册Shopee母账号，母账号功能覆盖并管理多个子账号权限帮Shopee钱包收款。请选准账号的注册邮箱与手机号以确保绑定在Shopee的资金安全，因您提供的邮箱或手机号信息有误而导致的一切后果将由商家自行承担（法人手机号必需唯一）

保存草稿
提交

图 23 学生实训截图 3

*法人手机号
18765234411

*法人邮箱
zhang123@163.com

*是否有工厂
☐ Own Factory
☒ None

没有供应商只有工厂的卖家选Own Factory，其余选None

*办公地址

广东
深圳市

广东省深圳市龙华区清湖工业园A栋1001

店铺信息

*主营店铺链接
www.taobao.com

站外暂时无法选择
仅提供外贸电商店铺链接例如wish, ebay, 亚马逊等，仅可以链接马来站
仅提供内贸电商店铺链接例如：taobao, 京东, 拼多多等可以链接台湾站
既有内贸又有外贸店铺链接请根据自身情况提供，但是请保持所有填写的信息一致，且符合对应站点的要求

*店铺近3个月的流水

请提供主营店铺链接所对应店铺后台的三个月以上的运营记录（运营记录的店铺名称必须和提供的主营店铺链接相对应）
只支持上传JPG和PNG格式
上传图片大小限制为不大于 3M

*主要品类

妈妈和婴儿

案例材料

请认真阅读材料，根据材料信息完成业务

任务说明

任务目标

学习讨论与总结

店铺注册是成功运营的第一步，在了解入驻流程的基础上，最店铺进行完整的注册是基本能力之一，请按照以下信息对你的店铺进行注册。
姓名：张三
手机：18765234411
邮箱：zhang123@163.com
公司名称：深圳三马贸易有限公司
营业执照编号：1000006022122371（十五位数）
是否有工厂：none
办公/退货地址：广东省深圳市龙华区清湖工业园A栋1001
公司员工：小于10人
主营店铺链接：www.taobao.com
主要品类：妈妈和婴儿
次要品类：产妇医疗保险
平均商品单价：20美元
邀请码：46354c12edb785ac5432casbsaff453r

图 24 学生实训截图 4

*店铺近3个月的流水

请提供主营店铺链接所对应店铺后台的三个月以上的运营记录（运营记录的店铺名称必须和提供的主营店铺链接相对应）
只支持上传JPG和PNG格式
上传图片大小限制为不大于 3M

*主要品类

妈妈和婴儿

*次要品类

产妇医疗保健

*平均商品单价

\$ | 20

请您填写您主营店铺产品在其他平台的平均商品单价
必须填写大于0的整数

其它平台Listing数量

100

母sku的数量，即有多少产品；例如一件衬衣的不同颜色和大小只算一个母sku

其它平台店铺日单量

100

请您填写您主营店铺在其他平台的日均单量
必须填写大于0的整数

*退货地址

广东
深圳市

广东省深圳市龙华区清湖工业园A栋1001

案例材料

请认真阅读材料，根据材料信息完成业务

任务说明

任务目标

学习讨论与总结

店铺注册是成功运营的第一步，在了解入驻流程的基础上，最店铺进行完整的注册是基本能力之一，请按照以下信息对你的店铺进行注册。
姓名：张三
手机：18765234411
邮箱：zhang123@163.com
公司名称：深圳三马贸易有限公司
营业执照编号：1000006022122371（十五位数）
是否有工厂：none
办公/退货地址：广东省深圳市龙华区清湖工业园A栋1001
公司员工：小于10人
主营店铺链接：www.taobao.com
主要品类：妈妈和婴儿
次要品类：产妇医疗保险
平均商品单价：20美元
邀请码：46354c12edb785ac5432casbsaff453r

图 25 学生实训截图 5

联系人信息

*联系人姓名

张三

联系人职位

BD Contact - Operational PIC

· BD Contact - Operational PIC是指运营人员
 · Newsletter Distribution Contact是指Shopee 邮件接收人
 · CS Contact是指客服联系人
 · BD Contact - Decision Maker是指法人

*联系人手机号

+86 18765234411

· 请务必保证手机号可以联系且可以接收验证码
 · 可以与法人手机号一致

*联系人邮箱

zhang123@163.com

· 请务必保证联系人邮箱正确且经常使用可以接收邮件，shopee所有的通知包括开店邮件都会发在该邮箱（建议）
 · 可以与法人邮箱一致

联系人QQ

请输入QQ

案例材料

请认真阅读材料，根据材料信息完成业务

任务说明

任务目标

学习讨论与总结

店铺注册是成功运营的第一步，在了解入驻流程的基础上，最后店铺进行完整的请按照以下信息对你的店铺进行注册。
 姓名：张三
 手机：18765234411
 邮箱：zhang123@163.com
 公司名称：深圳三马贸易有限公司
 营业执照编号：1000006022122371（十五位数）
 是否有工厂：none
 办公/退货地址：广东省深圳市龙华区清湖工业园A栋1001
 公司员工：小于10人
 主营店铺链接：www.taobao.com
 主要品类：妈妈和婴儿
 次要品类：产妇医疗保险
 平均商品单价：20美元
 邀请码：46354c12edb785ac5432casbsaff453r

图 26 学生实训截图 6

注册成为Shopee卖家

1 卖家验证

2 注册资料

3 注册完成

电话号码

18765234411

验证码

397371

发送

☒ 我已阅读并同意[服务条款](#)

下一步

案例材料

请认真阅读材料，根据材料信息完成业务

任务说明

任务目标

学习讨论与总结

店铺注册是成功运营的第一步，在了解入驻流程的基础上，最后店铺进行完整的请按照以下信息对你的店铺进行注册。
 姓名：张三
 手机：18765234411
 邮箱：zhang123@163.com
 公司名称：深圳三马贸易有限公司
 营业执照编号：1000006022122371（十五位数）
 是否有工厂：none
 办公/退货地址：广东省深圳市龙华区清湖工业园A栋1001
 公司员工：小于10人
 主营店铺链接：www.taobao.com
 主要品类：妈妈和婴儿
 次要品类：产妇医疗保险
 平均商品单价：20美元
 邀请码：46354c12edb785ac5432casbsaff453r

图 27 学生实训截图 7

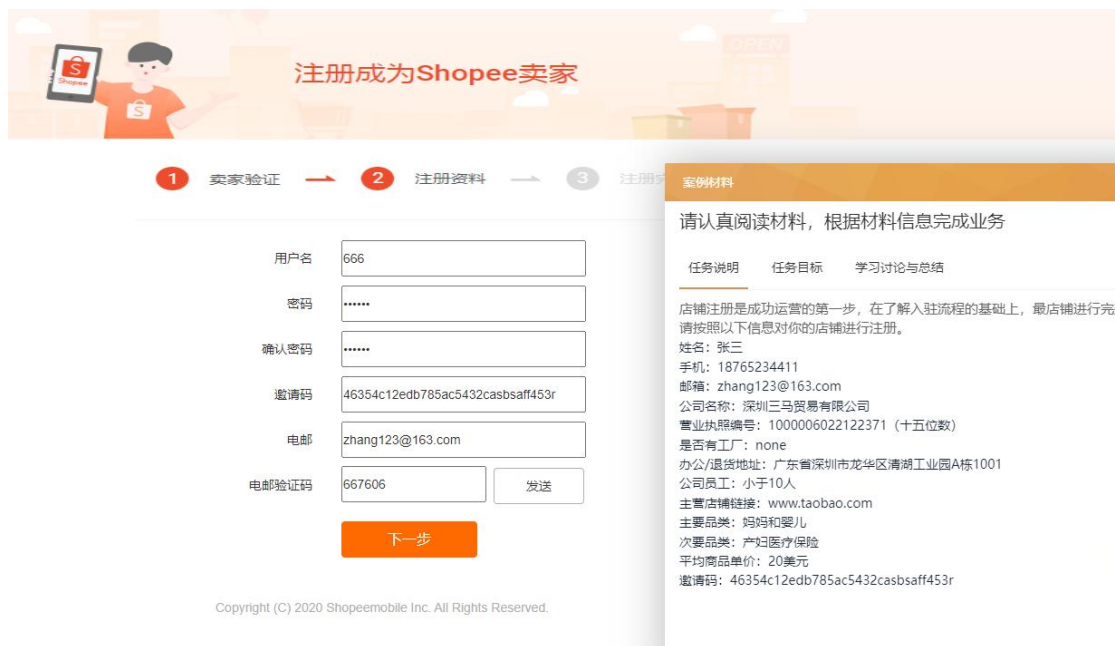


图 28 学生实训截图 8

项目二：虾皮新增商品

Shopee 新增商品

任务说明：

双十一大促马上就要到了，经过一段时间的选品，Jack 选择了一款儿童积木，计划将这款商品打造成为一款爆品，请你根据商品信息完成商品上传。

商品名称：儿童积木给孩子的完美礼物儿童玩耍彩色套装

品类：妈妈和婴儿 > 玩具 > 婴儿和幼儿玩具 > 其他

品牌：无品牌

规格名称：颜色

规格属性：黄色、蓝色。（请按顺序填写）

价格：99 元

库存：100 件

规格货号：0703

件数：1 套/150 块

尺寸（长*宽*高）：2*4*5 cm

重量：1.61 千克

发货时间：3 天

全球商品货号：20211225

描述：儿童积木玩耍彩色套装，有助于改善手眼协调能力。按形状和颜色分类拼图有助于精神发育。完美的节日玩具礼物、孩子的圣诞礼物、孩子的生日礼物、男孩和女孩的生日玩具。一个彩色盒子中共有 150 块大型积木，带提手。 75 块方形积木(2 x 2 个钉)和 75 块矩形积木(2 x 4 个钉)。

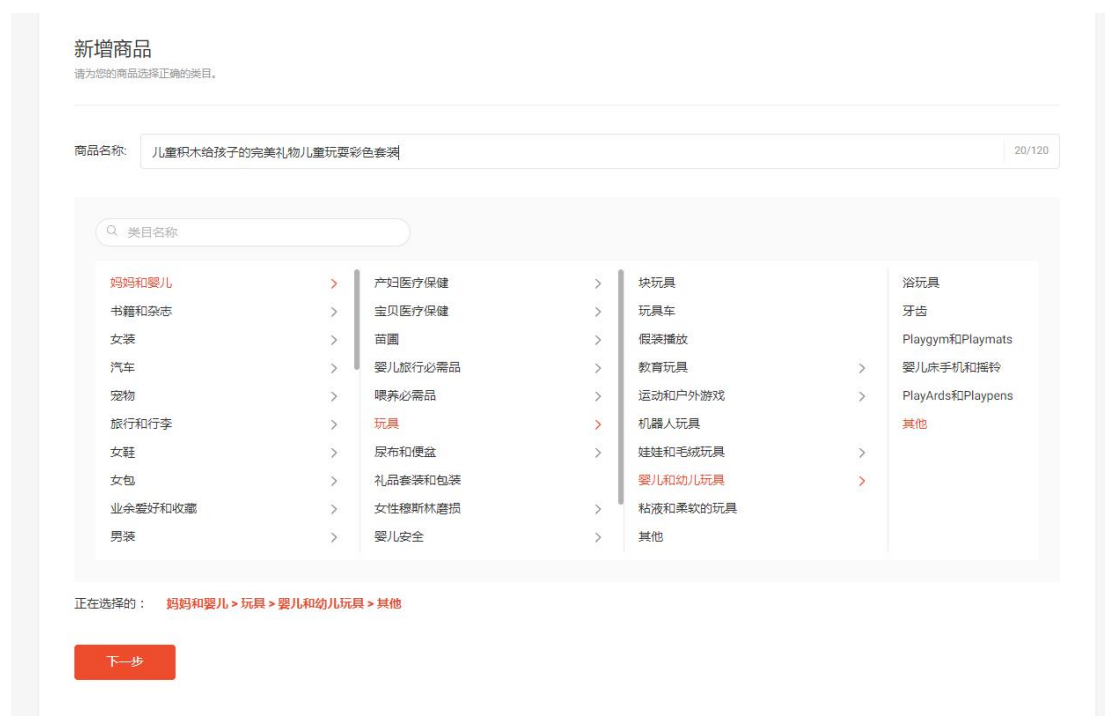


图 29 学生实训截图 9



图 30 学生实训截图 10

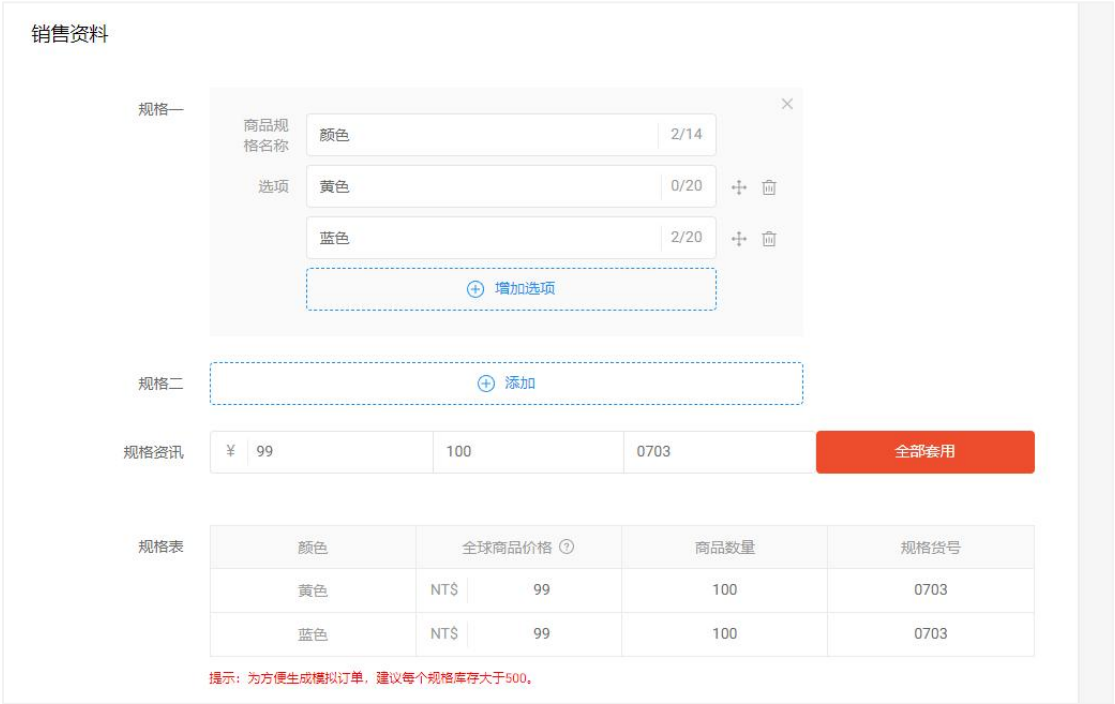


图 31 学生实训截图 11

重量与尺寸

*重量

1.61

kg

包裹尺寸大小

2

cm

4

cm

5

cm

图 32 学生实训截图 12

其他

*发货时间

我需要

3

出货天数（您可以填写3,5到10）

商品保存状况

全新

▼

全球商品货号

20211225

图 33 学生实训截图 13

项目三：虾皮商家设置

Shopee 商店设定

任务说明：

Mark 是典阅跨境电商有限责任公司的一名运营专员，为了更好的管理和运营店铺，他计划对店铺的隐私、聊天、通知内容等进行设置，请你按照 Mark 的要求完成商店设定。

基本设置：店铺正常运营；

隐私设定：隐藏按赞及按赞的好物；

聊天设定：消费者可以对商品进行议价，同时，消费者们可以在店铺和卖家沟通；通知设定：防止漏掉重要的信息，对所有的信息开启电子邮件通知。

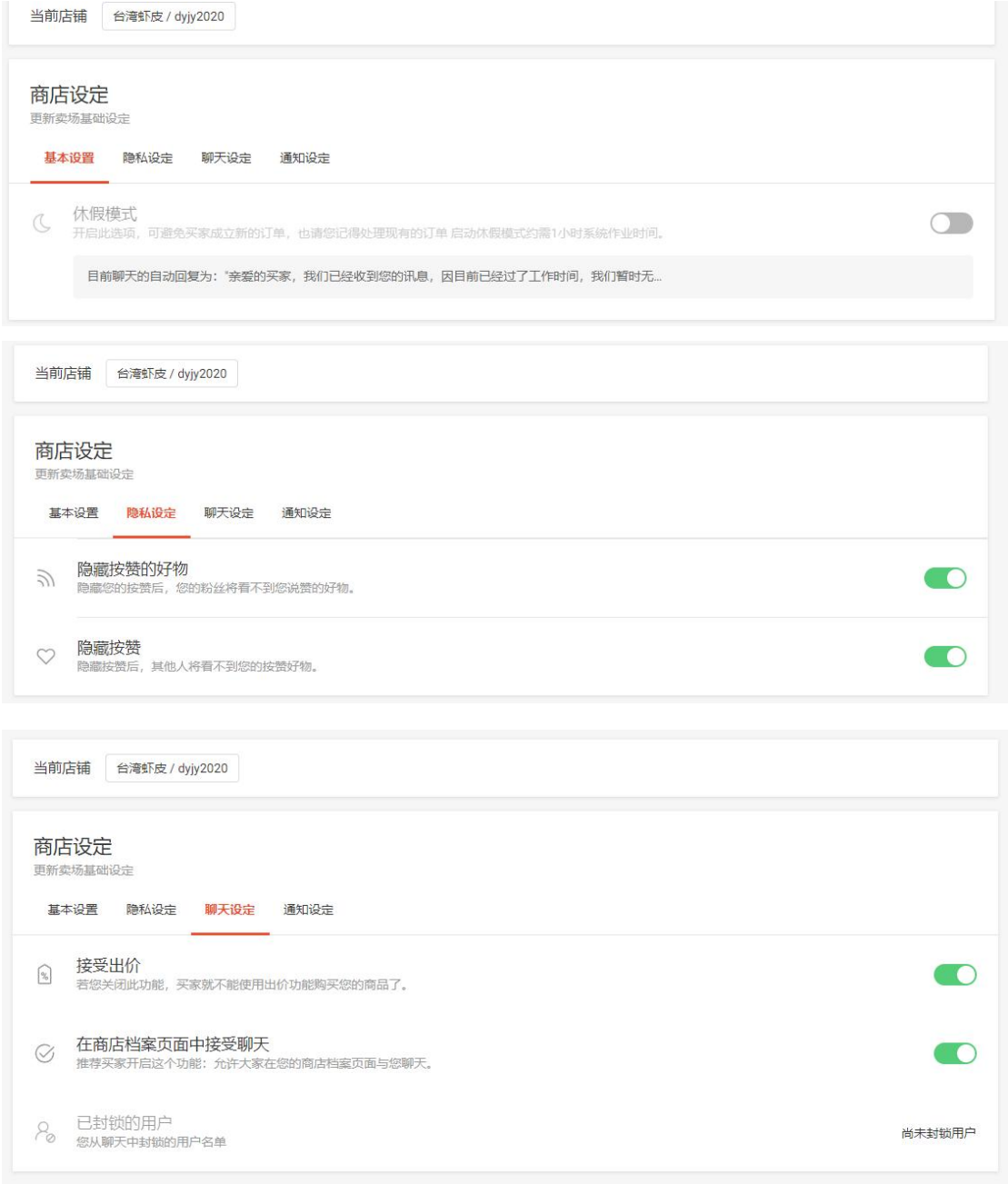


图 34 学生实训截图 14

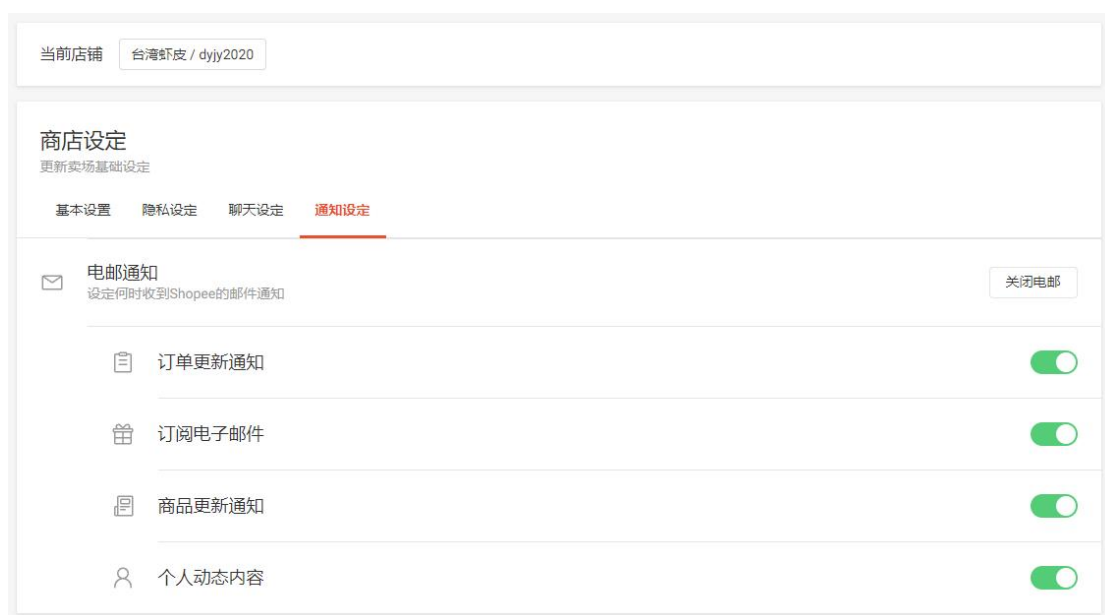


图 35 学生实训截图 15

Shopee 商家设置

任务说明：

John 是一家跨境电商 Shopee 企业的运营总监，为了管理企业名下所有的 Shopee 店铺，他对所有 Shopee 店铺进行商家设置，一旦设置完成，设置的参数将适用于该商家名下所有店铺。John 对商家设置中的语言设置、商品信息同步设置、商品价格换算设置和市场汇率设置 4 个内容进行了标准设定，请你按照 John 的设定完成设置。

语言设置：将 Shopee 卖家中心界面设置成中文界面；

商品信息同步设置：商品更新后，店铺中的商品所有信息将同步更新；

商品价格换算设置：店铺商品计划的利润率为 50%，当卖家为商品做广告时，需要向平台提交 5% 的服务费。

市场汇率设置：1 人民币=4.35 新台币



图 36 学生实训截图 16



图 37 学生实训截图 17

项目四：虾皮物流设置

Shopee 退换货设置 任务说明：

David（大卫）是一名 Shopee 大卖家，前段时间，他终于拥有了属于自己的商品加工厂。为了更好的管理，David 决定设置买家的退货地址，一旦发生退货请求，一律将商品退回至广东省深圳市南山区科技路 1 号，电话号码 15874765858，邮政编码是 518000。请你帮助 David 完成 Shopee 的买家退货地址设置。

台湾

快递

添加新地址

×

David

国家/地区

中国大陆

▼

电话号码

+86 15874765858

收件地址

州/省/城市/行政区

广东/深圳市/南山区

▼

Detail Address

科技路1号

邮政编码

518000

☐ 设为预设地址

☐ 设为取货地址

☒ 设定为买家退货地址

☐ 设定为卖家退货地址

取消

储存

图 38 学生实训截图 18

Shopee 物流设置

任务说明：

Jason 是典阅跨境电商有限公司的 Shopee 店铺运营专员，为方便客户能更快的收到公司配送出去的商品，也为了公司能更好的管理物流配送信息，他决定对物流配送信息重新设置，头程是利用第三方快递公司进行配送，运输到 Shopee 的义乌仓，尾程采用 Shopee 提供的所有物流运输方式，因部分商品重量超过 10 千克，运输费用高，不赞同货到付款外，其他类型的运输方式都支持货到付款，且每种商品的出货天数是 3 天。请你根据 Jason 的需求，完成物流设置。

物流设置

物流运输相关的设置

物流方式

通过Shopee支持的物流选项，买家将收到Shopee发出有关包裹最新的跟踪信息通知。

Shopee支援物流

Shopee提供物流整合服务，您可以直接在Shopee App内随时掌握商品运送进度。

蝦皮海外 - 萊爾富 (空運) [货到付款开启]

蝦皮海外 - 7-11 [货到付款开启]

蝦皮海外 - 全家 [货到付款开启]

蝦皮海外 - 宅配 [货到付款开启]

如果您通过圆通_黑猫提供运输，请启用此运输选项。

开启这个物流商

开启货到付款

限制

最大重量: 20公斤

图 39 学生实训截图 19

首公里设定

您可以在这里设置首公里转运仓以及寄送方式

默认转运仓

请选择卖家始发地区的Shopee转运仓。货拉拉类和自送仓库卖家仅需要确认您寄送的Shopee仓库即可。

Shopee义乌仓

☐

Shopee华南仓

☐

Shopee万色仓 (包含：泉州仓)

☒

Shopee义乌仓

☐

Shopee香港仓☐

默认寄送方式

请选择头程的寄送方式

快递寄送 (不包括：货拉拉类卖家，自送仓库)

☐

非快递寄送 (包括：免费/付费揽收，集货点)

☒

快递寄送 (不包括：货拉拉类卖家，自送仓库)

图 40 学生实训截图 20

Shopee义乌仓

☐

Shopee华南仓

☐

Shopee万色仓 (包含：泉州仓)

☒

Shopee义乌仓☐☐

默认寄送方式

请选择头程的寄送方式

快递寄送 (不包括：货拉拉类卖家，自送仓库)

☐

非快递寄送 (包括：免费/付费揽收，集货点)

☒

快递寄送 (不包括：货拉拉类卖家，自送仓库)

一键修改出货天数

以下功能为您商店中的所有已上架商品提供了“出货天数”的一次性更新。请注意，您仅能为现货商品更新至3天，而预售商品更新最少5天。

出货天数

3

取消

更新

图 41 学生实训截图 21

项目五：虾皮广告营销

运费促销设置

任务说明：

由于收到国际环境和人民币兑美元汇率的影响，你所经营的店铺需要对运费进行调整，同时通过运费的优惠来获得更多客户的关注和流量，具体信息如下：

促销名称：2021 年男士秋装大促

促销开始/结束时间：没有时间

运送渠道：空运

固定运费：10

当前店铺 台湾虾皮 / dyjy2020

创建新的运费促销

基本信息

促销名称 2021年男士秋装大促 0/20
运费促销名称对于买家是可见的。

促销开始/结束时间 ☒ 没有限时
☐ 所选的促销期间

物流渠道&费用

运送渠道 ☒ 蝦皮海外-萊爾富(空运) ☐ 蝦皮海外-7-11
☐ 蝦皮海外-全家 ☐ 蝦皮海外-宅配

运费 ☒ 固定运费
NT\$ 10
☐ 不同最低消费额的固定运费

案例材料

请认真阅读材料，根据材料信息完成业务

任务说明 任务目标 学习讨论与总结

由于收到国际环境和人民币兑美元汇率的影响，你所经营的店铺需要来获得更多客户的关注和流量，具体信息如下：
促销名称：2021年男士秋装大促
促销开始/结束时间：没有时间
运送渠道：空运
固定运费：10

图 42 学生实训截图 22

关注礼基本设置

任务说明：

作为最基本营销方式之一，关注礼是店铺注册最开始的阶段，也是区别于其他店铺最显著的特征。此次的关注礼信息如下：

关注礼名称：2021 男士温暖秋装大促

兑换期限：2021 年 10 月 1 日至 2021 年 10 月 7 日

关注礼类型：优惠券

奖励类型：折扣

最低消费金额：150

优惠限额、折扣金额：15

可使用数量：10

当前店铺 台湾虾皮 / dyjy2020

创建新的关注礼

基本详情

关注礼名称

2021男士温暖秋装大促 0/20

关注礼名称将不会展示给买家。

关注礼兑换期限

2021-10-01 00:00:00 — 2021-10-07 00:00:00

失效日期

从收到优惠券 +7 天

奖励设置

关注礼类型

☒ 优惠券

优惠券代码将会自动生成

奖励类型

☒ 折扣 ☐ Shopee币回扣 ?

折扣类型 | 优惠限额

折扣金额 ▼ NT\$ 15

通过提供吸引人的折扣优惠券以让用户关注您的商店。

最低消费金额

NT\$ 150

可使用数量

10

可使用的优惠券总数

图 43 学生实训截图 23

优惠券基本设置

任务说明：

优惠券几乎每个店铺的必备的营销手段之一， 根据不同商品或季节优惠的力度也有所不同，此次你需要对男装品牌进行优惠券的设置，具体信息如下：

优惠券类型：商品优惠券

优惠券名称：2021 男士秋装品牌折扣周

优惠码：1ZY08

优惠券领取期限：2021 年 10 月 1 日至 2021 年 10 月 7 日

奖励类型：折扣

优惠限额：50

最低消费金额：500

可使用数量：100

当前店铺 台湾虾皮 / dyjy2020

创建新优惠券

案例材料

基本详情

优惠券类型 店铺优惠券 商品优惠券

优惠券名称 2021男士秋装品牌折扣周
商品优惠券名称对于买家是不可见的。

优惠码 DYJY 1ZY08 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: DYJY

优惠券领取期限 2021-10-01 00:00:00 — 2021-10-07 00:00:00

奖励设置

奖励类型 折扣 ☒ Shopee币回扣 ☐

折扣类型 | 优惠限额 折扣金额 NT\$ 50

每人只限一张。

图 44 学生实训截图 24

优惠券

DYJY 1ZY08 0/5

请输入英文字母A-Z 0-9 最多输入五个字
您的完整优惠券是 DYJY

优惠券领取期限

2021-10-01 00:00:00 — 2021-10-07 00:00:00

奖励设置

奖励类型 ☒ 折扣 ☐ Shopee币回扣

折扣类型 | 优惠限额 折扣金额 NT\$ 50

最低消费金额 NT\$ 500

可使用数量 100
所有买家可用券的最大数量

优惠券显示&可套用的商品

优惠券显示设置 ☒ 展示在所有页面 ☐ 不要显示
您的优惠券不会显示在任何页面上但您可以与用户分享优惠券代码。

优惠商品 已选商品

图 45 学生实训截图 25

Shopee 限时抢购

任务说明：Shopee 官方平台即将来临，Joe 作为典阅跨境电商企业的运营专员，为提供 Shopee 店铺的订单转化率，提高粉丝量和客单价，计划为店铺中编号为 651358842137、649023532799 这两款商品做限时抢购，时间是 2021 年 11 月 26 日 20 点到 24 点，两款商品都进行 95 折促销，活动库存为 500 件，无限制。请你根据 Joe 的要求完成商店限时抢购设置。

创建新的我的店铺闪购

基本信息

时间段 2021-11-26 20:00:00

商品标准

全部 手机平板与周边 相机&空拍机 电脑周边配件 家用电器 影音

全部商品标准

- 促销商品: 1 ~ 10000
- 促销价格: 低于最近7天的最低价格 (不包括 Shopee 限时抢购)
- 数量: 无限制
- 最近30天内的订单: 无限制
- 重复控制: >= 1 (直到1天后才能开启同样的商品。)
- 折扣上限: 20% ~ 100%
- 商品评价(0.0-5.0): 无限制
- 预售: 无限制
- 出货天数: <= 3

图 46 学生实训截图 26

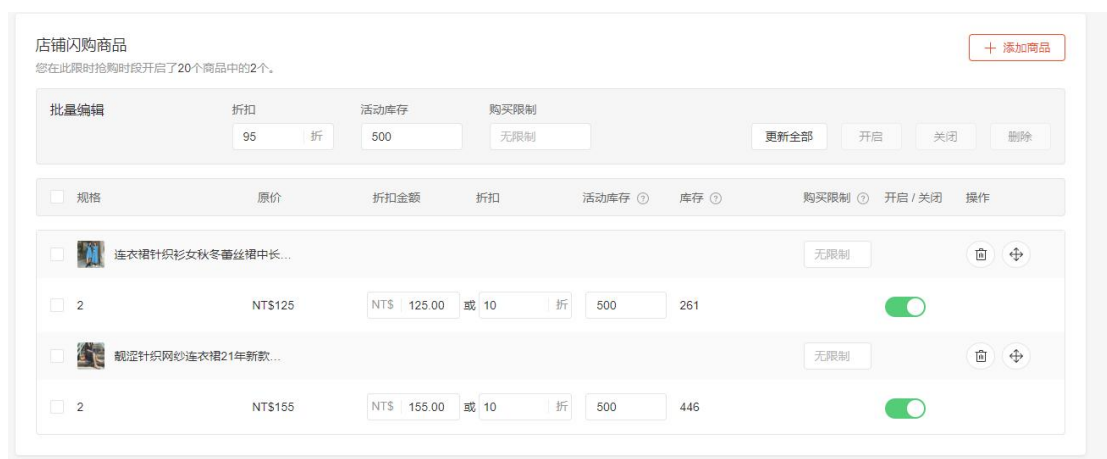


图 47 学生实训截图 27

Shopee 加购优惠

任务说明

Shopee 圣诞节大促即将来临，作为典阅跨境电商有限责任公司的运营专员，Ben 决定为店铺内互补的商品（衣服和饰品）进行加购折扣促销活动，衣服的编号是 651358842137，饰品的编号是 649023532799，该活动名称是圣诞节大促，时间是 2021 年 12 月 21 日零点到 2021 年 12 月 25 日 23 点 59 分 59 秒，每个用户在一个订单中最多可以加购 10 件商品，加购商品的优惠力度是八五折，加购商品无限制。请你根据 Ben 的要求完成加购优惠促销设置。

基本资料

促销类型

加购折扣

新功能 赠品满最低消费

加购优惠名称

圣诞节大促

加购优惠名称将不会展示于买家。

开始/结束日期

2021-12-21 00:00:00

—

2021-12-25 23:59:59

结束时间必须比开始时间晚至少一小时。
 一旦促销储存成功，活动时间只能缩短。

加购商品的购买限制

10

买家在一个订单里最多可加购的商品数量。

储存

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

已开启1个商品

商品	目前价格	库存	物流方式	状态
 靛蓝针织网纱连衣裙21年新款法式赫本风中长款职...	NT\$155	446	无	已开启

加购商品

买家在购买任何主商品时都可以享受折扣价的加购产品。

现在卖家可为每个加购商品设定购买限制。

已开启1个商品

批量设置

加购折扣

85 折

购买限制

无限制

更新已选 全部更新 关闭 开启 删除

☐	规格	目前价格	加购价格	加购折扣	库存	物流方式	购买限制	状态	操作
☐	 连衣裙针织衫女秋冬...								
	2	NT\$125	NT\$ 125.00 or 10 折		261	蝦皮海外·萊爾富 (空運...	无限制	☒	

图 48 学生实训截图 28

套装优惠设置

任务说明：

在经营店铺的过程中，总会有利润高和利润低的商品，所以在销售过程中，需要经营者根据成本来计算哪些商品需要捆绑销售来时间利益最大化，那此次你需要按照以下信息对商品进行套装优惠设置。

套装名称：平底锅套装优惠

套装周期：2021 年 10 月 1 日至 2021 年 10 月 7 日

套装类型：套装特价（购买 5 个商品共 200 新台币）

购买限制：5

套装优惠商品：28cm 玻璃盖火红点聚油煎锅平底锅

创建套装优惠

基本信息

套装名称：平底锅套装优惠 0/25
套装优惠名称将不会展示给买家。

套装周期：2021-10-01 00:00:00 — 2021-10-07 00:00:00

套装类型：
☐ 折扣比率
☐ 折扣金额
☒ 套装特价

购买 5 个商品共 NT\$ 200

购买限制：5
买家可购买套装优惠的最大数量。



套装优惠商品

套装优惠中的商品必须有一个共同的运输渠道。

总共 1 个商品

批量设置
已选择 0 个商品

批量关闭 批量开启 批量删除

☒	商品详情	价格	库存	运送资料	启用/禁用	操作
☐	 28cm玻璃盖火红点聚油煎锅平... 商品ID: 591787109856	NT\$55	438k	无	☒	

图 49 学生实训截图 29

Shopee 折扣活动

任务说明：

Shopee 平台的双十二周年庆即将到来，为了在大促中获得更高的关注和销量，Joe 计划在双十二之前给商品做折扣活动，以此来提高点击率和关注度。折扣促销活动的名称是“双十二促销大卖”，时间是 2021 年 12 月 1 号到 2021 年 12 月 10 号，做促销活动的商品编码 651358842137，折扣力度是九折。

当前店铺 台湾虾皮 / dyjy2020

建立新的折扣活动

基本信息

折扣促销名称 双十二促销大卖 0/150
折扣促销名称将不会展示给买家。

折扣促销时期 2021-12-01 00:00:00 — 2021-12-10 00:00:00
促销期间必须小于天

折扣促销产品

共1件商品

批次设定 折扣 9 折 促销库存 不更新 每位买家限购数量为 不更新 更新全部 删除

☐	商品名称	原价	售价	折扣	库存	促销库存	购买限制	开启 / 关闭	删除
☐	靛蓝针织网纱连衣裙21年新款法式...	NT\$155	NT\$ 139.50	或 9 折	47	无限制	无限制	☒	

图 50 学生实训截图 30

项目六：虾皮聊天助理

Shopee 聊天助理-自动回复

任务说明：

Alan 是典阅跨境电商有限公司的客服总监，因地域因素，我们与国外存在时间差，为了能更方便且及时服务客户，Alan 决定为 Shopee 店铺在除上班时间以外的其他时间设置自动回复和快捷回复。请你按照 Alan 的要求在卖家后台中心完成设置。（上班时间：星期一到星期六，9:00—18:30）

自动回复的语句：

亲爱的买家,我们已经收到您的讯息,因目前已经过了工作时间,我们暂时无法恢复您,我们将会在线后第一时间回复您,感谢您的理解。

离线自动回复的语句：

都是标准尺码,可以按照平时大小下单购买。

自动回复

消息快捷

1. 预设自动回复仅会在每隔24小时为每位买家触发一次。

2. 离线自动回复仅会在每天为每位买家触发一次。

预设自动回复

开启后, 当买家开始聊天时将发送此自动回复。

回复内容

亲爱的买家, 我们已经收到您的讯息, 因目前已经过了工作时间, 我们暂时无法恢复您, 我们将会在线后第一时间回复您, 感谢您的理解。

编辑

离线自动回复

开启此选择后, 当买家在您离线后开始聊天时将发送此自动回复。

回复内容

都是标准尺码, 可以按照平时大小下单购买。

编辑

工作时间设置

编辑

S

M

T

W

T

F

S

星期一

09:00

to

18:30

星期二

09:00

to

18:30

星期三

09:00

to

18:30

星期四

09:00

to

18:30

星期五

09:00

to

18:30

星期六

09:00

to

18:30

图 51 学生实训截图 31

(二) 学生大数据分析实训学案（个例）

20 电商班

姓名

王康

学号 20203138

模块一 大数据市场

背景：

长沙胖大牛有限公司是 AliExpress 平台上的一个中型卖家，李宁宁是长沙胖大牛有限公司的运营部长，他最近有些苦恼，公司目前处于发展上升期，领导想要对公司的选品模式进行战略调整，我们快利用跨境电商大数据分析工具来帮帮他吧！（任务中涉及的所有计算题结果保留两位小数）

公司基本情况：

公司名称：长沙胖大牛有限公司

经营类目：孕婴童

经营平台：AliExpress

经营国家：俄罗斯、英国、美国

1. 通过父类金额占比分析 2022 年 2 月的俄罗斯市场孕婴童类目下最热销的二级类目。 C

- A. 婴儿活动用品
- B. 安全座椅及配件
- C. 童鞋
- D. 婴儿护理

操作及解析：



- A. 婴儿活动用品——5%
- B. 安全座椅及配件——4%
- C. 童鞋——6%
- D. 婴儿护理——3%

2. 请分析比较 2022 年 2 月初和 2 月末，英国市场的孕婴童/婴儿家具品类的客单价情况：婴儿家具支付买家数占比____（提升/下降）____%，支付金额占比____（提升/下降）____%；综上分析，商品的客单价____（提升/下降）。

国家构成 加入国家清单

导出 单国家分析>>

排名	国家地区	访客指数	商品浏览数	商品浏览率(%)	供需指数	客单价	商品加购人数	加入购物车数	操作
1	俄罗斯	1009951	11081014	26.17	267.00	10.68	2928237	1301528	跳转

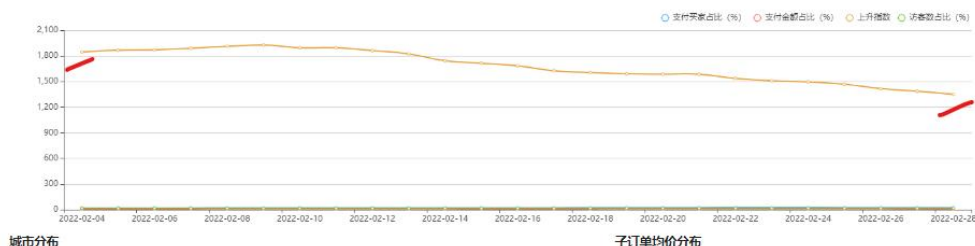
10页/页 < 1 前往 1 页

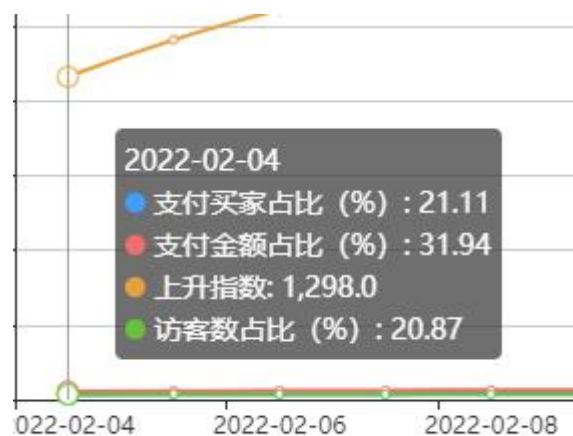
单国家分析

统计时间：近一个月 平台：速卖通 国家：俄罗斯 行业：孕婴童/婴儿鞋 查询

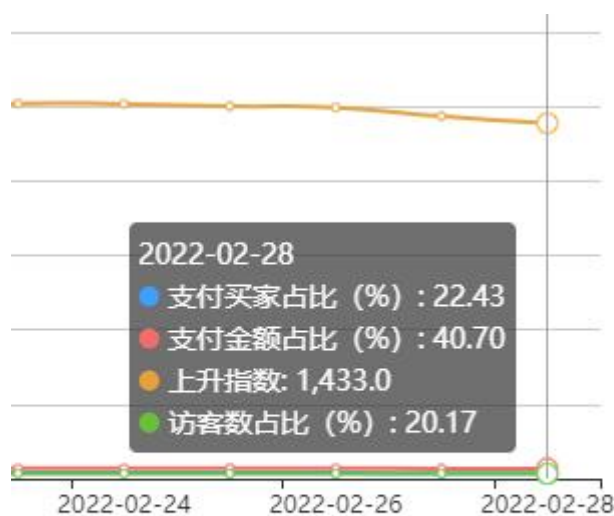
细分市场

支付买家占比	支付金额占比	上升指数	访客数占比
20.66%	8.80%	1351.0	18.10%





月初:



月末:

3. 请分析在 2022 年 1 月和 2 月，俄罗斯市场的婴儿鞋和童鞋两个品类的竞争度：婴儿鞋访客数___（提升/下降）___%，供需指数___（提升/下降）___%；童鞋访客数___（提升/下降）___%，供需指数___（提升/下降）___%；综上分析，___行业竞争度更大。

*提示：下降率=（下降量÷原有量）×100%；上升率=（上升量÷原有量）×100%。

*计算结果保留小数点后两位。

市场大盘

统计时间: 月 2022 年 2 月 平台: 速卖通 国家: 俄罗斯 行业: 孕婴童 / 童鞋 查询

行业趋势

访客指数	浏览商品数	商品浏览量	供需指数	客单价
229740	499642	28.00%	165.00	16.35
商品加购人数	加收藏人数	搜索指数	交易指数	父类目金额占比
139479	74687	179666.29	1167779.47	6.00%

对比同期 对比同行业



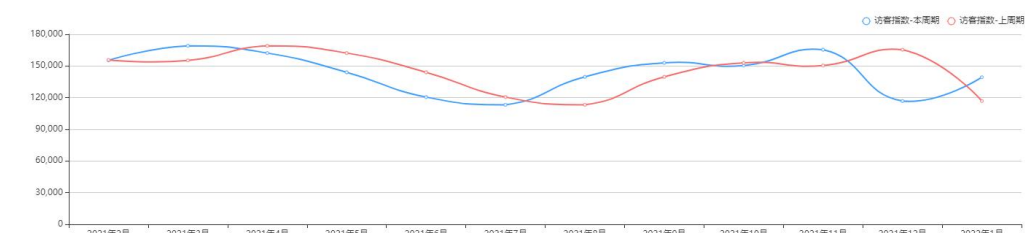
行业构成 进入行业详情

统计时间: 月 2022 年 1 月 平台: 速卖通 国家: 俄罗斯 行业: 孕婴童 / 婴儿鞋 查询

行业趋势

访客指数	浏览商品数	商品浏览量	供需指数	客单价
139370	123835	21.00%	105.00	7.94
商品加购人数	加收藏人数	搜索指数	交易指数	父类目金额占比
54301	26254	107840.65	504051.16	1.00%

对比同期 对比同行业



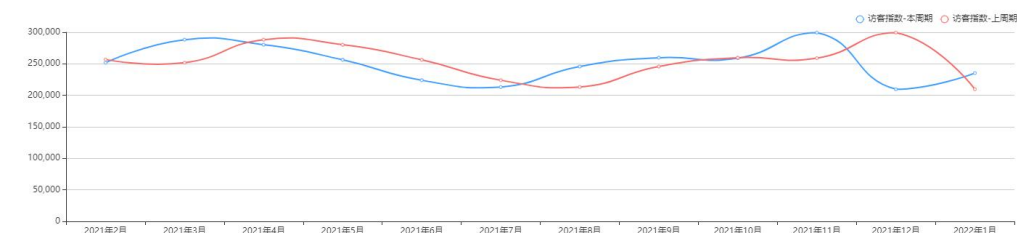
行业构成 进入行业详情

统计时间: 月 2022 年 1 月 平台: 速卖通 国家: 俄罗斯 行业: 孕婴童 / 童鞋 查询

行业趋势

访客指数	浏览商品数	商品浏览量	供需指数	客单价
235308	498613	26.00%	152.00	16.13
商品加购人数	加收藏人数	搜索指数	交易指数	父类目金额占比
134330	78165	177954.88	1017519.66	5.00%

对比同期 对比同行业



行业构成 进入行业详情



4. 分析俄罗斯市场孕婴童类目下，婴儿护理、婴儿喂养用品和婴儿活动用品三个子类目的市场综合表现，分别是____、____和____。

*提示：

客单价水平=成交额占比（支付金额占比）/成交订单数占比（支付买家占比）

购买力水平=成交额占比/浏览量占比（商品浏览率）

市场综合表现=访客数占比*购买力水平*客单价水平/供需指数%

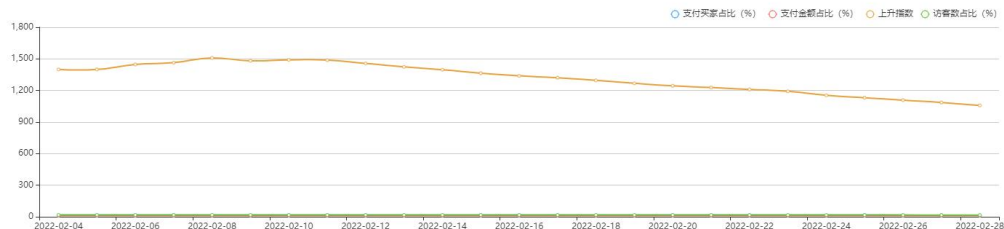


单国家分析

统计时间: 近一个月 平台: 速卖通 国家: 俄罗斯 行业: 孕婴童 / 婴儿喂养用品 查询

细分市场

支付买家占比	支付金额占比	上升指数	访客数占比
14.36%	10.23%	1058.0	16.20%



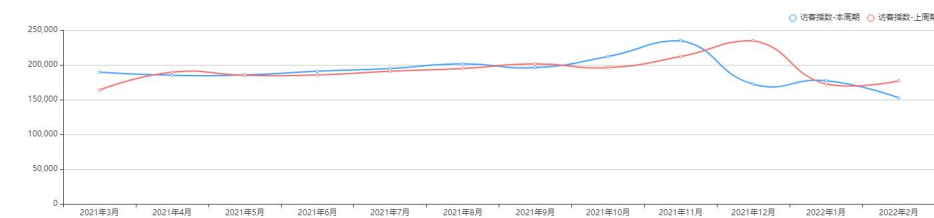
市场大盘

统计时间: 月 2022年2月 平台: 速卖通 国家: 俄罗斯 行业: 孕婴童 / 婴儿喂养用品 查询

行业趋势

访客指数	浏览商品数	商品浏览量	供需指数	客单价
152434	142528	24.00%	104.00	33.20
商品加购人数	加收藏人数	搜索指数	交易指数	父类目金额占比
34813	18557	128954.23	995729.25	5.00%

对比同期 对比同行



行业构成 行业趋势

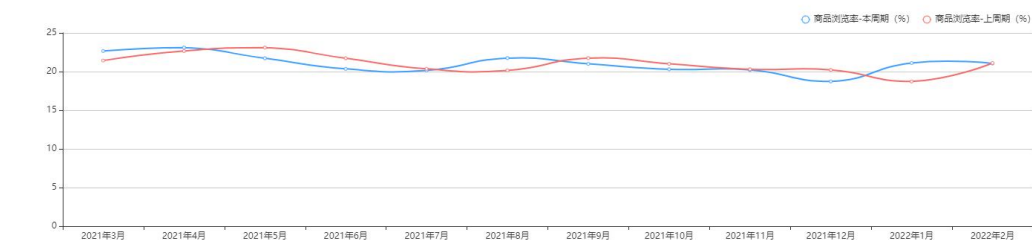
行业趋势

统计时间: 月 2022年2月 平台: 速卖通 国家: 俄罗斯 行业: 孕婴童 / 婴儿喂养用品 查询

行业趋势

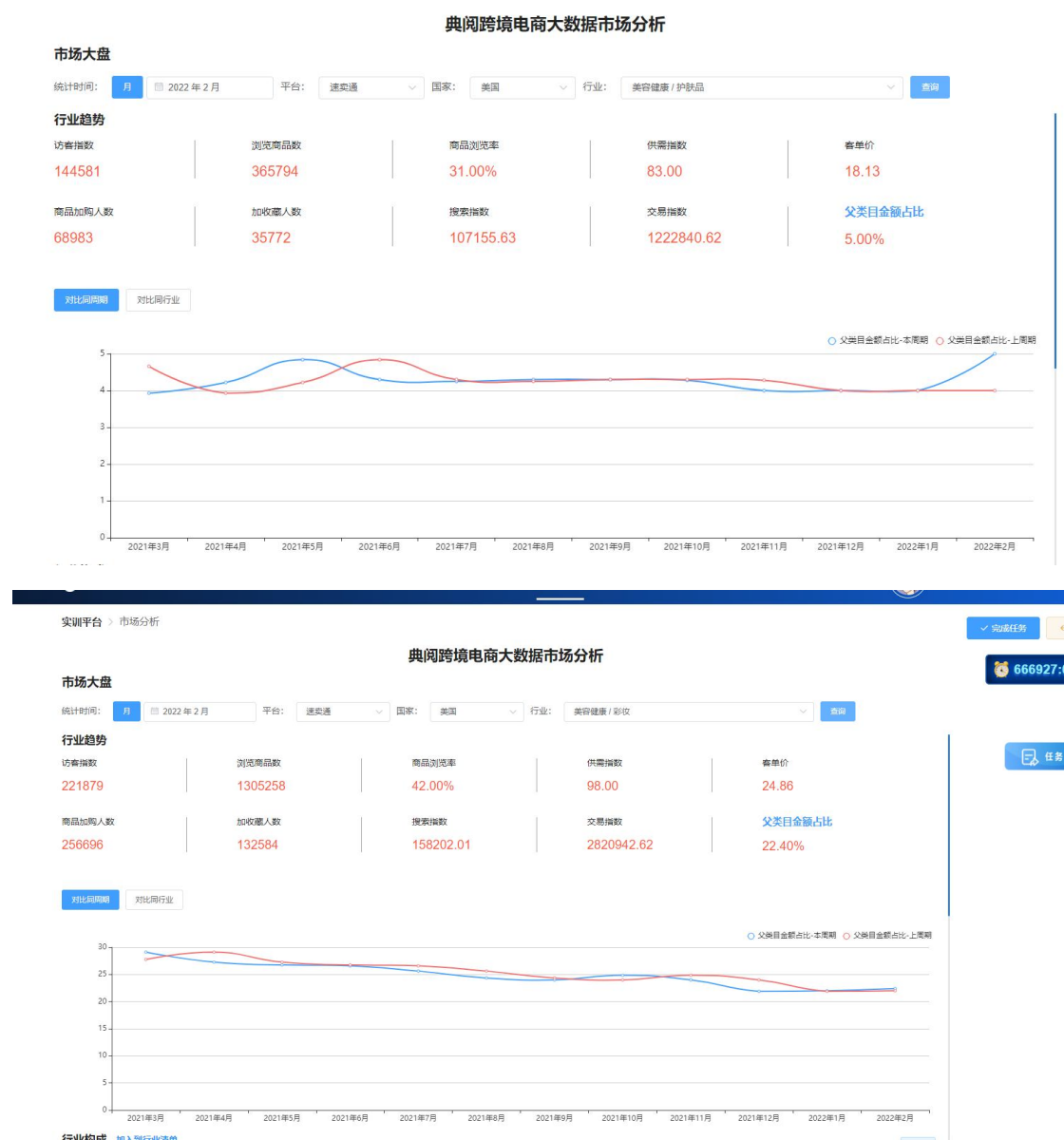
访客指数	浏览商品数	商品浏览量	供需指数	客单价
161330	219972	21.00%	121.00	7.57
商品加购人数	加收藏人数	搜索指数	交易指数	父类目金额占比
66480	28034	136530.33	726565.06	3.00%

对比同期 对比同行





5. 最近公司想要在美国市场新增一个经营类目，大类目选定了美容健康行业，目前想要在美容健康/护肤品和美容健康/彩妆类目中做选择，通过2021年9月到次年2月的交易指数、搜索指数和父类目金额占比分析得出：护肤品类平均每个搜索带来___的交易，平均父类目金额占比___%，彩妆品类平均每个搜索带来___的交易，平均父类目金额占比___%，值单看这三个数据，___（护肤品/彩妆）的数据更好，市场更大，可以考虑经营。



6. 请分析俄罗斯市场孕婴童行业的核心用户画像信息：
主要城市____，主要性别____，子订单均价占比最高的价格范围
在____，主要年龄分布____。

国家分析

单国家分析

统计时间: 近一个月 平台: 速卖通 国家: 俄罗斯 行业: 孕婴童

刷新

细分市场

支付买家占比	支付金额占比	上升指数	访客数占比
21.76%	16.50%	1104.0	20.44%



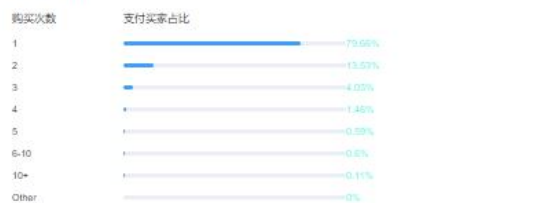
城市分布



子订单均价分布



购买次数分布



年龄分布



性别分布

F M
unknown



7. 从访客数占比和支付金额占比两个数据字段分析与比较 AliExpress 平台孕婴童类目下，俄罗斯、美国和西班牙三个国家中，近一个月内消费力强的国家（）。

典阅跨境电商大数据市场分析

市场大盘

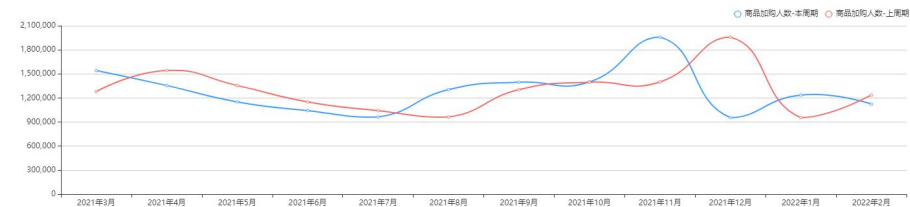
统计时间: 月 2022年2月 平台: 速卖通 国家: 俄罗斯 行业: 孕婴童 查询

行业趋势

访客指数	浏览商品数	商品浏览量	供需指数	客单价
670124	5171351	24.00%	236.00	18.76

商品加购人数	加收藏人数
1124306	476790

对比近期 对比周行业



行业构成 进入行业详情

典阅跨境电商大数据市场分析

市场大盘

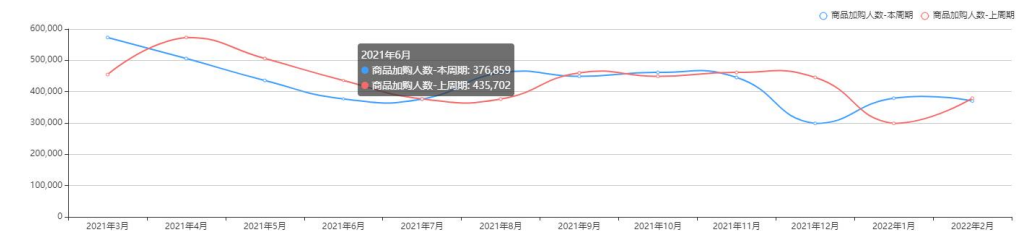
统计时间: 月 2022年2月 平台: 速卖通 国家: 美国 行业: 孕婴童 查询

行业趋势

访客指数	浏览商品数	商品浏览量	供需指数	客单价
350448	3047981	27.00%	108.00	57.47

商品加购人数	加收藏人数
369984	147164

对比近期 对比周行业



行业构成 进入行业详情

典阅跨境电商大数据市场分析

市场大盘

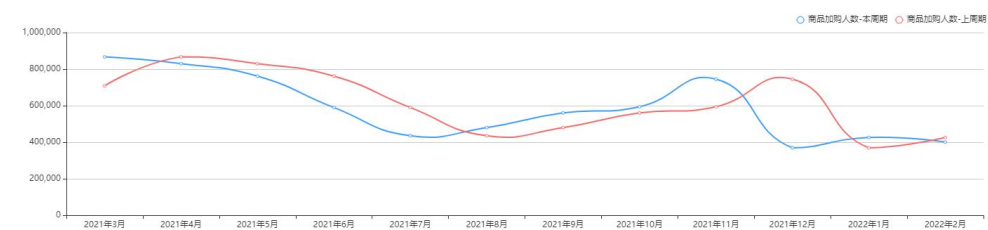
统计时间: 月 2022年2月 平台: 速卖通 国家: 西班牙 行业: 孕婴童 查询

行业趋势

访客指数	浏览商品数	商品浏览量	供需指数	客单价
429346	2842954	26.00%	141.00	16.93

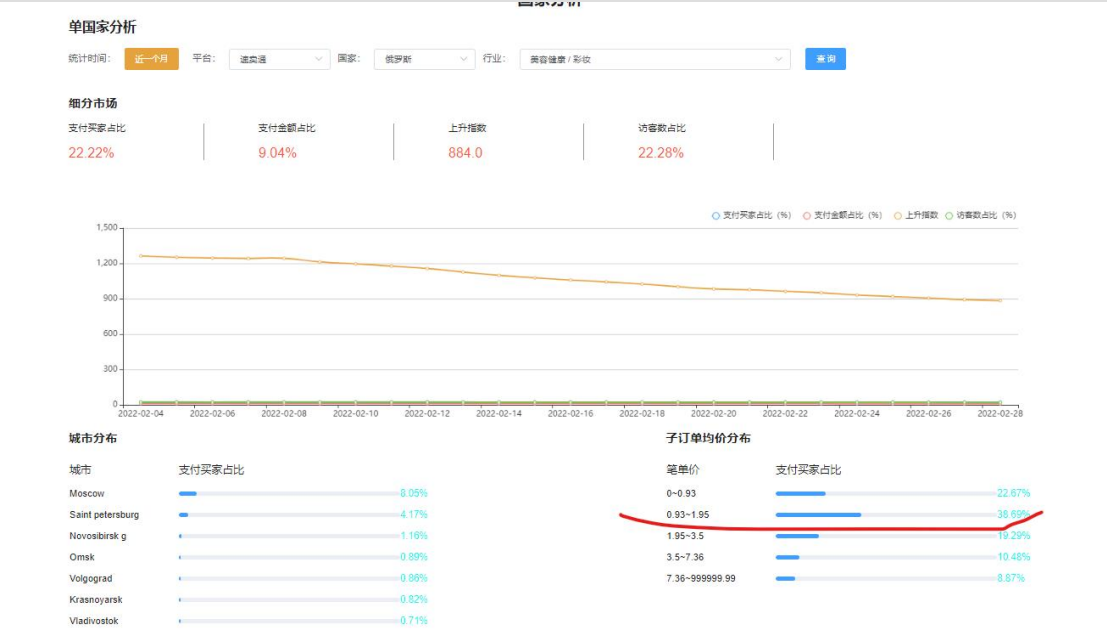
商品加购人数	加收藏人数
400919	150183

对比近期 对比周行业



行业构成 进入行业详情

8. 俄罗斯市场 2022 年 2 月的彩妆类商品的子订单均价集中 在（ ）。



模块二 跨境电商物流分析

长沙胖大牛有限公司是 AliExpress 平台上的一个小型卖家，韩姗姗是长沙胖大牛有限公司的仓储部长；公司领导了解了之前商品物流运输情况及成本，想要更新公司各经营品类的物流方案，经公司高层商议决定：全部品类运输物流时效控制在 ≤ 30 且物流费用不超过商品价值，我们快利用跨境电商物流分析工具来帮帮她吧！（任务中涉及的所有计算题结果保留两位小数）

公司基本情况：

公司名称：长沙胖大牛有限公司

经营类目：孕婴童、手表、鞋子

经营平台：AliExpress

经营国家：俄罗斯、西班牙、美国

1. 请利用物流分析工具为店铺内孕婴童/婴儿鞋品类找到最适合的物流方案。

婴儿鞋商品信息：

货物价值：20~30 美元

当前汇率：1 美元=6.76 元

包裹重量：<1kg

包装体积：20*20*20cm

发货地-收货地：中国-俄罗斯

☐	服务名称	线路等级	预估时效	试算运费	未收到货纠纷提起率	可线上发货	赔付规则说明	操作
☐	中国邮政宝	标准类	7-15个工作日	129.00(RMB)	97.50%	支持	暂无说明	查看详情
☐	中国邮政挂号小包	标准类	16-35天	132.46(RMB)	88.10%	支持	暂无说明	查看详情
☐	菜鸟特货专线-简易	简易类	35-45天	192.64(RMB)	91.80%	支持	暂无说明	查看详情
☐	菜鸟特货专线-超级经济	经济类	35-55天	214.41(RMB)	91%	支持	暂无说明	查看详情
☐	菜鸟特货专线-标准	标准类	25-35天	106.90(RMB)	96.45%	支持	暂无说明	查看详情
☐	菜鸟特货专线-标快	标准类	20-30天	139.10(RMB)	97.10%	支持	暂无说明	查看详情
☐	菜鸟大包专线	标准类	25-40天	90.80(RMB)	98.40%	支持	暂无说明	查看详情
☐	菜鸟超级经济	经济类	40-50天	29.05(USD)	91.66%	支持	暂无说明	查看详情
☐	AliExpress无忧物流-优先	优先类	4-15天	160.20(RMB)	85%	支持	暂无说明	查看详情
☐	AliExpress无忧物流-简易	简易类	15-50天	26.15(USD)	92.60%	支持	暂无说明	查看详情

10条/页 < 1 2 > 前往 1 页

物流方案查询

货物价值：30 美元

包裹重量：1 kg

包裹长度：20 cm

包裹宽度：20 cm

包裹高度：20 cm

货物类型：[跨境电商](#) [带电\(如：手机\)](#) [液体](#)

发货地址：中国

收货地址：俄罗斯

[方案查询](#)

物流列表 [加入到我的运费模板](#)

[导出](#)

☐	服务名称	线路等级	预估时效	试算运费	未收到货纠纷提起率	可线上发货	赔付规则说明	操作
☐	AliExpress无忧物流-标准	标准类	16-35天	106.90(RMB)	93.20%	支持	暂无说明	查看详情

10条/页 < 1 2 > 前往 2 页

2. 请利用物流分析工具为店铺内男士男鞋品类找到最适合的物流方案。

男士男鞋商品信息：

货物价值：60~70 美元

当前汇率：1 美元=6.76 元

包裹重量：2kg

包装体积：40*30*20cm

发货地-收货地：中国-美国

实训平台 > 物流分析

物流方案查询

货物价值: 70 美元 包裹重量: 2 kg 包裹长度: 40 cm
包裹宽度: 30 cm 包裹高度: 20 cm 货物类型:
发货地址: 中国 收货地址: 美国

物流列表 [加入到我的运费模板](#)

	服务名称	线路等级	预估时效	试算运费	未收到货纠纷提起率	可线上发货	赔付规则说明	操作
☐	AliExpress无忧物流-优先	优先类	4-15天	327.82(RMB)	85%	支持	暂无说明	查看详情
☐	AliExpress无忧物流-标准	标准类	16-35天	764.94(RMB)	93.20%	支持	暂无说明	查看详情

10条/页 < 1 > 前往 1 页

3. 请利用物流分析工具为店铺内手表品类找到最优质的物流方案。

手表商品信息：

货物价值：100~120 美元

当前汇率：1 美元=6.76 元

包裹重量：1kg

包装体积：20*10*10cm

发货地-收货地：中国-西班牙

物流方案查询

货物价值: 120 美元
 包裹重量: 1 kg
 包裹长度: 20 cm
 包裹宽度: 10 cm
 包裹高度: 10 cm
 货物类型: ☒ 普通货物 ☐ 带电(DD: 手机) ☐ 液体
 发货地址: 中国
 收货地址: 西班牙

物流列表 [加入到我的运费模板](#)

	服务名称	线路等级	预估时效	试算运费	未收到货纠纷提赔率	可线上发货	赔付规则说明	操作
☐	中国邮政挂号小包	标准类	16-35天	74.26(RMB)	88.10%	支持	暂无说明	查看详情
☐	燕文航空挂号小包	标准类	10-35天	87.90(RMB)	95.50%	支持	暂无说明	查看详情
☐	菜鸟特快专线-超级经济	经济类	35-55天	46.33(RMB)	91%	支持	暂无说明	查看详情
☐	菜鸟特快专线-标准	标准类	25-35天	51.82(RMB)	96.45%	支持	暂无说明	查看详情
☐	菜鸟特快专线-标快	标准类	20-30天	95.69(RMB)	97.10%	支持	暂无说明	查看详情
☐	菜鸟大包专线	标准类	25-40天	166.50(RMB)	98.40%	支持	暂无说明	查看详情
☐	菜鸟超级经济	经济类	40-50天	7.76(USD)	91.66%	支持	暂无说明	查看详情
☐	AliExpress无忧物流-优先	优先类	4-15天	120.58(RMB)	85%	支持	暂无说明	查看详情
☐	AliExpress无忧物流-标准	标准类	16-35天	71.12(RMB)	93.20%	支持	暂无说明	查看详情
☐	4PX新邮挂号小包	标准类	15-35天	119.90(RMB)	89.10%	支持	暂无说明	查看详情

模块三 商品定价计算器

浙江典朗电子科技有限公司是 AliExpress 平台上的一个中型卖家，赵元元是浙江典朗电子科技有限公司的运营专员；最近他在做成本把控，需要重新调整店铺产品定价，我们快利用商品定价器工具来帮帮他吧！（任务中涉及的所有计算题结果保留整数）

公司基本情况：

公司名称：浙江典朗电子科技有限公司

经营类目：手表

经营平台：AliExpress

经营国家：美国

请你帮助赵元元在商品定价工具中为一款进价为 150 元的电子表产品定价并保存定价结果（结果备注信息为：电子表定价）。

定价要求：站内广告占比最高控制在什么范围内，商品毛利率在 20% 以上。

基本信息：

商品售价： ¥ 400

收取买家运费： ¥ 150

采购成本： ¥ 150

运费： ¥ 100

促销成本%： 10

退货率%： 8

平台佣金%： 10

预估销量： 1000

国家：

俄罗斯

当前汇率 (USD/CHY):6.4599

根据商品信息计算结果

商品售价 ¥

400

收取买家运费 ¥

150

采购成本 ¥

150

运费 ¥

100

站内广告 %

14

促销成本 %

10

退货率 %

8

平台佣金 %

10

预估销量 件

1000

计算结果

计算结果

总利润：

¥0

毛利率：

0 %

商品售价：

¥0

历史记录

保存结果

81

国家: 当前汇率 (USD/CHY):6.4599

根据商品信息计算结果

商品售价 ¥

收取买家运费 ¥

采购成本 ¥

运费 ¥

站内广告 %

促销成本 %

退货率 %

平台佣金 %

预估销量 件

[计算结果](#)

计算结果

总利润: ¥ 103960.00

毛利率: 20.55 %

商品售价: ¥ 400.00

[历史记录](#)

[保存结果](#)

商品定价计算器

国家:

根据商品信息计算结果

商品售价 ¥

收取买家运费 ¥

采购成本 ¥

运费 ¥

站内广告 %

促销成本 %

退货率 %

平台佣金 %

预估销量 件

[计算结果](#)

保存计算结果

备注信息:

[保存](#) [关闭](#)

计算结果

总利润: ¥ 103960.00

毛利率: 20.55 %

商品售价: ¥ 400.00

[历史记录](#) [保存结果](#)

模块四 大数据选品

1. 公司新增重点经营的美容健康 / 头发护理造型/头发头皮修复类目, 为了了解这个品类产品在速卖通平台的整体的竞争形势, 由员工宁宁负责对俄罗斯市场头发头皮修复类目 2022 年 2 月月销售量排名前十的产品进行价格偏离度分析。通过分析与计算, 我们得出头发头皮修复类目月销售量排名前十的产品价格偏离值为____, 可以判

断____（高/低）定价的产品更集中。

*提示：偏离度计算公式： $((\text{平均数} - \text{中位数}) / \text{平均数}) * 100$

偏离值大于 0：比均值大的数据占比高；偏离值小于 0：比均值小的数据占比高。

选择类目

请选择类目: 美容健康 / 头发护理/造型 / 头发头皮护理

月销量: 最小值 ~ 最大值 月销售量增长率: 最小值 ~ 最大值 月销售额: 最小值 ~ 最大值

月销售量增长率: 最小值 ~ 最大值 大类销售排名: 最小值 ~ 最大值 销售量排名增长率: 最小值 ~ 最大值

价格: 最小值 ~ 最大值 评分数: 最小值 ~ 最大值 月新增评分数: 最小值 ~ 最大值

评分值: 最小值 ~ 最大值 Q&A: 最小值 ~ 最大值 卖家数: 最小值 ~ 最大值

输入关键词: 包含关键词 排除关键词

重置条件 发现好物

商品列表

搜索数量: 3804 ☐ 全选 加入新商品库

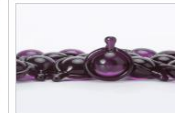
☒ 评分数 ☒ 评分值 ☒ 月销量 ☒ 大类销售排名

☐ 月新增评分数 ☐ Q&A ☐ 卖家数 ☐ 总销量

☐ 销售量排名增长率 ☐ 月销售量增长率 ☐ 月销售额 ☐ 月销售量增长率

排序类型: 月销量 排序方式: 降序

导出

 Yoxier® Effective Fast Growth Hair Care Serum Moisturizing 评分数: 6494 评分值: 4.5 月销量: 745 大类销售排名: 47 \$ 8.88	 10Pcs Hair Vitamin Capsule Pro Keratin Complex Oil 评分数: 1164 评分值: 4.7 月销量: 201 大类销售排名: 325 \$ 1.38	 Moroccan Prevent Hair Loss Product Hair Growth Es 评分数: 1021 评分值: 4.7 月销量: 229 大类销售排名: 390 \$ 1.47	 5 SECONDS 5 Seconds Magical Hair Masks Cream Repairs Damage 评分数: 1304 评分值: 4.5 月销量: 217 大类销售排名: 423 \$ 7.06	 120/60ml Magical treatment mask 5 seconds Repairs 评分数: 1114 评分值: 4.5 月销量: 185 大类销售排名: 502 \$ 8.62
 PURC Magical Treatment Hair Mask Nutrition Infusion 评分数: 1114 评分值: 4.5 月销量: 185 大类销售排名: 502 \$ 8.62	 Automatic Heating Steam Hair Mask Keratin Repair D 评分数: 1114 评分值: 4.5 月销量: 185 大类销售排名: 502 \$ 8.62	 15Pcs Hair Vitamin Capsule Pro Keratin Complex Oil 评分数: 1114 评分值: 4.5 月销量: 185 大类销售排名: 502 \$ 8.62	 5 SECONDS 5 Seconds Magical Hair Masks Cream Repairs Damage 评分数: 1304 评分值: 4.5 月销量: 217 大类销售排名: 423 \$ 7.06	 Magical Hair Treatment Mask 5 Seconds Repair Dry D 评分数: 1114 评分值: 4.5 月销量: 185 大类销售排名: 502 \$ 8.62

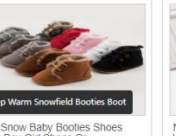
2. 公司前期经过选品分析确定俄罗斯市场 2022 年 2 月的孕婴童/婴儿鞋产品的定价方案，以确保产品的竞争优势。假定以目标类目月销量在 100-500 的产品作为分析范围，合理定价/价格应该在\$（ ）以内。

商品列表

搜索数量: 51 ☐ 全选 [加入到货清单](#)

☒ 评分数 ☐ 月新增评分数 ☐ 销售排行增长率
☐ 评分值 ☐ Q&A ☐ 月销量增长率
☐ 月销量 ☐ 卖家数 ☐ 月销售额
☒ 大类销售排名 ☐ 总销量 ☐ 月销售额增长率

排序类型: 月销量 排序方式: 降序 [导出](#)

 Boy Kids Beach Water Sports Sneakers Children Swim... 评分数: 1729 评分值: 4.8 月销量: 259 大类销售排名: 44 \$ 3.63	 Baby Winter Boots Infant Toddler Newborn Cute Cartoon Bear Shoes Girls Boys First Walkers Super Keep Warm Snowfield Booties Boot 评分数: 3037 评分值: 4.6 月销量: 253 大类销售排名: 48 \$ 6.26	 Baby Girl Shoes White Lace Floral Embroidered Soft... 评分数: 3580 评分值: 4.7 月销量: 246 大类销售排名: 52 \$ 0.01	 New Snow Baby Booties Shoes Baby Boy Girl Shoes Cr... 评分数: 1524 评分值: 4.7 月销量: 228 大类销售排名: 56 \$ 0.44	 Newborn Toddler Warm Boots Winter First Walkers ba... 评分数: 1438 评分值: 4.7 月销量: 215 大类销售排名: 64 \$ 0.01
 New Baby Boy Girl Shoes Boy Small Leather Shoes To... 评分数: 1417 评分值: 4.8 月销量: 212 大类销售排名: 67 \$ 0.01	 baby sock shoes for winter thick cotton animal sty... 评分数: 2921 评分值: 5 月销量: 194 大类销售排名: 74 \$ 7.7	 Children Anti-slip Shoes Newborn Baby Girl Cotton Non-slip Home So... 评分数: 1272 评分值: 4.8 月销量: 190 大类销售排名: 76 \$ 0.01	 0-18M Summer Newborn Baby Girls Boys Sandals Shoes... 评分数: 1086 评分值: 4.9 月销量: 185 大类销售排名: 80 \$ 2.68	 Infant Toddler Boots Winter Baby Girls Boys Snow B... 评分数: 1218 评分值: 4.7 月销量: 178 大类销售排名: 84 \$ 11.7

10条/页 < 1 2 3 4 5 6 > 前往 2 页

商品列表

搜索数量: 51 ☐ 全选 [加入到货清单](#)

☒ 评分数 ☐ 月新增评分数 ☐ 销售排行增长率
☐ 评分值 ☐ Q&A ☐ 月销量增长率
☐ 月销量 ☐ 卖家数 ☐ 月销售额
☒ 大类销售排名 ☐ 总销量 ☐ 月销售额增长率

排序类型: 月销量 排序方式: 降序 [导出](#)

 Baby Canvas Classic Sneakers Newborn Print Star Sp... 评分数: 6732 评分值: 4.8 月销量: 446 大类销售排名: 20 \$ 0.01	 Summer sandals kids Mules Baby Boys Girls Cartoon ... 评分数: 1284 评分值: 4.8 月销量: 379 大类销售排名: 24 \$ 0.01	 Baby Girls Cotton Shoes Retro Spring Autumn Toddler... 评分数: 5139 评分值: 4.8 月销量: 367 大类销售排名: 25 \$ 3.6	 New Baby Shoes Retro Leather Boy Girl Shoes Multic... 评分数: 3901 评分值: 4.8 月销量: 344 大类销售排名: 26 \$ 0.01	 Baby Canvas Classic Sports Sneakers Newborn Baby B... 评分数: 4400 评分值: 4.8 月销量: 300 大类销售排名: 33 \$ 0.06
 Baby Shoes Newborn Boys Sneaker Girls Two Striped ... 评分数: 2049 评分值: 4.7 月销量: 292 大类销售排名: 34 \$ 0.01	 KIDSUN Baby Casual Shoes Infant Toddler Bowknot No... 评分数: 4342 评分值: 4.8 月销量: 269 大类销售排名: 35 \$ 0.01	 Newborn Baby Socks Shoes Boy Girl Star Toddler Fir... 评分数: 3788 评分值: 4.8 月销量: 287 大类销售排名: 36 \$ 0.01	 Baby Shoes Adorable Infant Slippers Toddler Baby B... 评分数: 1900 评分值: 4.8 月销量: 285 大类销售排名: 38 \$ 0.01	 Baywell PU Suede Leather Newborn Baby Moccasins Sh... 评分数: 2707 评分值: 4.7 月销量: 262 大类销售排名: 42 \$ 3.4

3. 请通过“月销量”分析 2022 年 2 月俄罗斯市场美容健康/沐浴用品/身体磨砂/修复中数据占优势的商品（）。

大数据选品

平台: 国家:

日期: 2022年2月

选择类目

请选择类目:

月销量: ~ 月销量增长率: ~ 月销量: ~

月销量增长率: ~ 大促销排名: ~ 销量排名增长率: ~

价格: ~ 评分: ~ 月新增评分: ~

评分: ~ Q&A: ~ 卖家数: ~

输入关键词:

商品列表

搜索数量: 3599

☒ 评分 ☒ 评分值 ☒ 月销量 ☒ 大促销排名
☐ 月新增评分 ☐ Q&A ☐ 卖家数 ☐ 总销量
☐ 销量排名增长率 ☐ 月销量增长率 ☐ 月销量 ☐ 月销量增长率

排序类型: 月销量 排序方式: 降序

 Soft Body Scrubber Bath Exfoliating Scrub Sponge S... 评分: 4.5 评分值: 4.5 月销量: 231 月销量增长率: 379 \$ 2.89	 Natural Loofah Body Scrubber Bath Exfoliating Spon... 评分: 4.7 评分值: 4.7 月销量: 710 月销量增长率: 663 \$ 2.53	 100Pcs Silk Worm Balls Purifying Whitening Exfoliat... 评分: 4.9 评分值: 4.9 月销量: 554 月销量增长率: 1640 \$ 4.18	 L2659... 评分: 5.0 评分值: 5.0 月销量: 530 月销量增长率: 1945 \$ 1.9	 LL2267... 评分: 5.0 评分值: 5.0 月销量: 279 月销量增长率: 2230 \$ 0.85
 Espanja Exfoliante Soft Sponge Body Scrubber for S... 评分: 4.5 评分值: 4.5 月销量: 410 月销量增长率: 2491 \$ 4.27	 1pc Stretchable Body Clean Exfoliating Neck Back S... 评分: 4.9 评分值: 4.9 月销量: 175 月销量增长率: 2599 \$ 2.1	 Soft Body Scrubber Bath Shower Exfoliating Scrub S... 评分: 4.5 评分值: 4.5 月销量: 247 月销量增长率: 2679 \$ 2.58	 100 Pcs Silk Worm Balls Purifying Whitening Exfolia... 评分: 4.8 评分值: 4.8 月销量: 226 月销量增长率: 2678 \$ 4.33	 Soft Body Scrubber Bath Exfoliating Scrub Sponge S... 评分: 4.6 评分值: 4.6 月销量: 213 月销量增长率: 3133 \$ 2.75

4. 通过“评分数”和“评分值”分析 2022 年 2 月法国市场婴儿鞋品类，挑选出最受欢迎的商品作为我们的目标销售商品。

*其他商家引流商品不可参考

大数据选品

平台: 国家: 2022年2月

选择类目

请选择类目:

月销量: ~ 月销量增长率: ~ 月销售额: ~

月销量增长率: ~ 大货销量排名: ~ 销量排名增长率: ~

价格: ~ 评分: ~ 月新增评分: ~

评分: ~ Q&A: ~ 买家数: ~

输入关键词:

商品列表

搜索数量: 12638 ☐ 全选 ☒ 评分 ☐ 月新增评分 ☐ 销量排名增长率 ☒ 评分 ☐ Q&A ☐ 销量增长率 ☒ 月销量 ☐ 卖家数 ☐ 月销售额 ☒ 大货销量排名 ☐ 总销量 ☐ 月销量增长率

排序类型: 排序方式:

 Unisex Baby Shoes First Shoes Baby Walkers Toddler... 评分: 4.8 月销量: 854 大货销量排名: 7 \$ 0.01	 Baby Socks Shoes Infant Color Matching Cute Kids B... 评分: 4.7 月销量: 817 大货销量排名: 11 \$ 0.01	 Baby Canvas Classic Sneakers Newborn Print Star Sp... 评分: 4.6 月销量: 598 大货销量排名: 14 \$ 0.01	 Baby Girls Cotton Shoes Retro Spring Autumn Toddler... 评分: 4.8 月销量: 5139 大货销量排名: 21 \$ 3.6	 New Baby Shoes Retro Leather Boy Girl Shoes Multic... 评分: 4.8 月销量: 3901 大货销量排名: 22 \$ 0.01
 Baby Canvas Classic Sports Sneakers Newborn Baby B... 评分: 4.8 月销量: 4400 大货销量排名: 27	 Baby Shoes Newborn Boys Sneaker Girls Two Striped ... 评分: 4.7 月销量: 2049 大货销量排名: 28	 KIDSUN Baby Casual Shoes Infant Toddler Bowknot No... 评分: 4.8 月销量: 4342 大货销量排名: 29	 Newborn Baby Socks Shoes Boy Girl Star Toddler Fir... 评分: 4.8 月销量: 3788 大货销量排名: 31	 Baby Shoes Adorable Infant Slippers Toddler Baby B... 评分: 4.8 月销量: 1900 大货销量排名: 32

5. 最近店铺想开拓新的经营产品，请筛选出 2022 年 2 月法国市场玩具品类（月销量 200~400，评分数 1000~2000）中最热卖的商品。

*其他商家引流商品不可参考

2022年2月

选择类目

请选择类目: 玩具

月销量: 200 ~ 400 月销量增长率: 最小值 ~ 最大值 月销量: 最小值 ~ 最大值

月销量增长率: 最小值 ~ 最大值 大类销量排名: 最小值 ~ 最大值 销量排名增长率: 最小值 ~ 最大值

价格: 最小值 ~ 最大值 评分数: 1000 ~ 2000 月新增评分数: 最小值 ~ 最大值

评分值: 最小值 ~ 最大值 Q&A: 最小值 ~ 最大值 卖家数: 最小值 ~ 最大值

输入关键词: 包含关键词 排除关键词

重置条件 发现好物

商品列表

搜索数量: 54 全选 加入购物车

☒ 评分数 ☒ 评分值 ☒ 月销量 ☒ 大类销量排名

☐ 月新增评分数 ☐ Q&A ☐ 卖家数 ☐ 总销量

☐ 销量排名增长率 ☐ 月销量增长率 ☐ 月销量 ☐ 月销量增长率

排序类型: 月销量 排序方式: 降序

240Pcs Holder Collections Pokemon Cards Album Book... 评分数:1659 评分值:4.8 月销量:364 大类销量排名:83 \$ 0.01

Pokemon Cards Gold Metal Vmax Energy Card Charizar... 评分数:1855 评分值:4.9 月销量:363 大类销量排名:84 \$ 1.49

30 Kind of Cosplay Potter Magic Wands Metal/Iron... 评分数:1476 评分值:4.6 月销量:332 大类销量排名:91 \$ 4.41

Electric Shock Joke Chewing Gum Pull Head Shooking... 评分数:1861 评分值:4.4 月销量:325 大类销量排名:95 \$ 1.12

Early Educational Toy Developing for Children Jigs... 评分数:1605 评分值:4.5 月销量:321 大类销量排名:97 \$ 0.75

Children's Mat Baby Water Play Mat Inflatable Toys... 评分数:1253 评分值:4.8 月销量:313 大类销量排名:102 \$ 0.01

Spanish Pokemon Cards Gold Metal Pokemon Cards Spa... 评分数:1366 评分值:4.6 月销量:307 大类销量排名:106 \$ 0.94

Creative Miniature Truck Loading Unloading Plastic... 评分数:1671 评分值:4.9 月销量:278 大类销量排名:119 \$ 0.95

60PCS Pokemon Cards TAKARA TOMY Game VMAX GX EX ME... 评分数:1232 评分值:4.7 月销量:277 大类销量排名:121 \$ 4.99

Pokemon Grande Large Cards Album Book Cartoon Anim... 评分数:1214 评分值:4.8 月销量:273 大类销量排名:126 \$ 9.05

10张页 < 1 2 3 4 5 6 > 前往 1 页

模块五 关键词选品

1. 分析俄罗斯市场 2022 年 2 月的孕婴童/婴儿活动用品类目月搜索量排名前十的关键词，相比于 1 月搜索量数据，找出最有潜力的关键词参考确定销售类目（）。

- ☐ A、Swimming pool
- ☐ B、Diapers
- ☒ C、Backpack
- ☐ D、Bag

美洲平台 / 关键词选品

关键词选品 使用帮助

平台: 速卖通 国家: 俄罗斯 关键词选品技巧 2022年2月

选择类目

请选择类目: 孕婴童 / 婴儿鞋

月搜索量: 最小值 ~ 最大值 点击率: 最小值 ~ 最大值 字母个数: 最小值 ~ 最大值

转化率: 最小值 ~ 最大值 供应度: 最小值 ~ 最大值 竞争指数: 最小值 ~ 最大值

输入关键词: 包含关键词 排除关键词

重置条件 开始筛选

选品列表 加入到关键词选品清单 导出

☐	关键词	所属类目	月搜索人气	月搜索量	点击率	成交转化率	供应度	竞争指数	top3热搜国家/地区	操作
☐	Shoes	学步鞋, 袜套	13070.5	44461	18.41%	0.09%	1.99	1.19	RU, UA, BY	查看商品 市场分析 历史走势
☐	Boots	靴子, 学步鞋, 安托奶嘴鞋, 安全座椅附卷型存储和收纳盒, 水果泥, 袜套, 后向婴儿观察镜	3645.67	9959.67	16.16%	0.01%	1.44	1.2	RU, IL	查看商品 市场分析 历史走势
☐	Sandals	婴儿床, 学步鞋, 凉鞋花园鞋, 学步带, 喂养杯/学饮杯	3838	11306.5	14.23%	0.52%	1.62	0.7	RU	查看商品 市场分析 历史走势
☐	Booites	靴子, 床鞋, 学步鞋, 凉鞋花园鞋, 奶嘴, 宝宝手脚印, 背袋带, 学步带, 安托奶嘴, 喂养杯/学饮杯	3337.5	10857.25	24.49%	0.22%	1.58	2.59	RU, UA, BY	查看商品 市场分析 历史走势
☐	Socks	袜套, 学步带	2717	5918	15.87%	0.06%	1.52	0.59	RU, UA, BY	查看商品 市场分析 历史走势
☐	Sneakers	学步鞋, 凉鞋花园鞋	2518.5	6217.5	17.05%	0.03%	1.52	3.58	RU, UA, IL	查看商品 市场分析 历史走势
☐	Slippers	学步鞋, 待产包, 宝宝手脚印, 袜套	2050	5208	17.15%	0.04%	1.31	0.82	RU, UA, BY	查看商品 市场分析 历史走势
☐	Rain boots	靴子	1752	2747	10.1%	0.14%	1.2	1.02	RU	查看商品 市场分析 历史走势
☐	Newborn	学步鞋, 梳子, 安托奶嘴鞋, 乳牙刷/训练牙刷, 宝宝手脚印, 奶嘴, 尿布/隔湿垫/秋千, 奶嘴储存盒, 安托奶嘴	1223	5709	24.11%	0.13%	1.68	3.35	RU, BY, IL	查看商品 市场分析 历史走势

关键词选品 使用帮助

平台: 速卖通 国家: 俄罗斯 关键词选品技巧 2022年1月

选择类目

请选择类目: 孕婴童 / 婴儿鞋

月搜索量: 最小值 ~ 最大值 点击率: 最小值 ~ 最大值 字母个数: 最小值 ~ 最大值

转化率: 最小值 ~ 最大值 供应度: 最小值 ~ 最大值 竞争指数: 最小值 ~ 最大值

输入关键词: 包含关键词 排除关键词

重置条件 开始筛选

选品列表 加入到关键词选品清单 导出

☐	关键词	所属类目	月搜索人气	月搜索量	点击率	成交转化率	供应度	竞争指数	top3热搜国家/地区	操作
☐	Shoes	婴儿棉/沙发/妈咪包, 童鞋, 婴儿鞋, 婴儿护理, 袜套, 学步鞋	18865.5	74416	18.26%	0.03%	2.04	1.16	RU	查看商品 市场分析 历史走势
☐	Boots	妈咪包, 童鞋, 婴儿鞋, 靴子, 婴儿护理, 安托奶嘴鞋, 新生儿摄影, 奶嘴储存盒, 安全座椅附卷型存储和收纳盒, 婴儿喂养用品, 学步鞋, 安全座椅及配件, 口腔护理, 婴儿活动用品, 奶和喂养, 背袋带, 奶嘴及配件, 奶嘴, 宝宝成长纪念, 奶嘴刷, 奶嘴, 安托奶嘴, 充气泳池配件, 食物喂养	13971.5	52711.5	17.39%	0.01%	1.97	1.43	RU	查看商品 市场分析 历史走势
☐	Slippers	婴儿棉/沙发/妈咪包, 童鞋, 婴儿鞋, 婴儿护理, 新生儿摄影, 待产包, 学步鞋, 孕产用品, 产前后用品, 宝宝成长纪念, 宝宝手脚印, 食物喂养, 喂养杯/学饮杯	9748	37633	21.78%	0.25%	2.17	1.78	RU	查看商品 市场分析 历史走势
☐	Sneakers	童鞋, 婴儿鞋, 学步鞋	8888	27444	19.67%	0.10%	2.01	2.03	RU, UA, BY	查看商品 市场分析 历史走势
☐	Sandals	妈咪包, 童鞋, 婴儿鞋, 新生儿摄影, 婴儿喂养用品, 口腔护理, 婴儿活动用品, 学步鞋, 凉鞋花园鞋, 宝宝成长纪念, 学步带, 食物喂养, 喂养杯/学饮杯	4421	19795	17.2%	0.02%	1.99	1.62	RU	查看商品 市场分析 历史走势
☐	Booites	妈咪包, 童鞋, 婴儿鞋, 婴儿护理, 靴子, 袜套, 新生儿摄影, 婴儿喂养用品, 床鞋, 婴儿家具, 学步鞋, 加高餐椅, 婴儿活动用品, 凉鞋花园鞋, 奶嘴, 奶嘴及配件, 奶嘴刷, 奶嘴, 安托奶嘴	9588.5	13821.5	22.63%	0.74%	1.54	2.91	RU	查看商品 市场分析 历史走势

2. 清清最近想在美国市场开拓运动及娱乐市场，目前在打击乐器和弦乐器细分市场中做选品，请在关键词选品工具中从

2022 年 1 月的【月搜索人气】指标分析打击乐器和弦乐器两个细分市场，（）市场更有潜力，其月搜索人气最高的关键词是（）。

- ☐ A、打击乐器、drums
- ☒ B、弦乐器、ukulele
- ☐ C、打击乐器、instruments
- ☐ D、弦乐器、Guitar

关键词选品 [使用帮助](#)

平台:

速卖通

 国家:

美国

[关键词选品技巧](#)

2022年1月

选择类目 [?](#)

请选择类目:

运动及娱乐 / 乐器 / 打击乐器

月搜索量:

最小值

 ~

最大值

 点击率:

最小值

 ~

最大值

 字每个数:

最小值

 ~

最大值

转化率:

最小值

 ~

最大值

 供应度:

最小值

 ~

最大值

 竞争指数:

最小值

 ~

最大值

输入关键词:

包含关键词

排除关键词

重置条件

开始筛选

选品列表 [加入到关键词选品清单](#)

导出

☐	关键词	所属类目	月搜索人气	月搜索量	点击率	成交转化率	供应度	竞争指数	top3热搜国家/地区	操作
☐	drums	乐器-鼓-电子鼓-电子乐器零件与配件	573	2230	15.77%	0.17%	1.44	32.14	US,BR,ES	查看商品 市场分析 历史走势
☐	instruments	乐器-小号-手风琴-钢琴-鼓-长笛-萨克斯管-短笛-竖琴	484	776	12.92%	0.00%	1.59	1.12	US,FR,GB	查看商品 市场分析 历史走势
☐	spiritual	乐器-铃铛-铜铃-娱乐	476	968	10.38%	0.00%	1.01	1.24	US,NL,GB	查看商品 市场分析 历史走势
☐	bowls	乐器-乐器-铃铛-铜铃	417	480	0%	0.00%	1.2	0.16	US,MX,GB	查看商品 市场分析 历史走势
☐	crystal bowl	乐器-铃铛-铜铃	398	1047	18.15%	0.00%	1.72	3.49	US,CA,GB	查看商品 市场分析 历史走势
☐	chakra	乐器-铃铛-铜铃	361	685	13.04%	0.00%	1.2	0.88	US,FR,GB	查看商品 市场分析 历史走势
☐	drum	乐器-鼓-鼓-零件-电子乐器零件与配件-电子鼓	314	1179.33	7.63%	0.04%	1.4	42.69	BR,US,NL	查看商品 市场分析 历史走势
☐	gong	乐器-锣-铃铛&铃	309	1024	20.36%	0.00%	1.66	22.58	FR,ES,US	查看商品 市场分析 历史走势
☐	Meditation	健身及塑形-乐器-鼓-铃铛-铜铃-铃铛-铜铃	304	864	13.95%	0.00%	1.29	3.36	US,FR,DE	查看商品 市场分析 历史走势
☐	tambourine	乐器-鼓-铃铛-铃铛	180	682	20.25%	0.42%	1.24	16.46	US,IL,GB	查看商品 市场分析 历史走势

10条/页

 < 1 2 3 > 前往 1 页

关键词选品

使用帮助

平台: 速卖通

国家: 美国

关键词选品技巧

2022年1月

选择类目

请选择类目: 运动及娱乐 / 乐器 / 弦乐器

月搜索量: 最小值 ~ 最大值

点击率: 最小值 ~ 最大值

字母个数: 最小值 ~ 最大值

转化率: 最小值 ~ 最大值

供应度: 最小值 ~ 最大值

竞争指数: 最小值 ~ 最大值

输入关键词: 包含关键词

排除关键词

重置条件

开始筛选

选品列表

加入到关键词选品清单

导出

☐	关键词	所属类目	月搜索人气	月搜索量	点击率	成交转化率	供应度	竞争指数	top3热国家/地区	操作
☐	ukulele	乐器,尤克里里,电子乐器零件与配件,卡钳调	1467	6660	31.07%	0.17%	2.09	55.02	BR,PL,US	查看详情 市场分析 历史走势
☐	Guitar	乐器,乐器,乐器,尤克里里,尤克里里,电吉他,电吉他,电吉他,电吉他,电子乐器零件与配件,电子乐器零件与配件	1103	1651.5	14%	0.00%	1.3	13.7	US,GB,CA	查看详情 市场分析 历史走势
☐	music	乐器,钢琴,钢琴,萨克斯管,笛,尤克里里,短笛	1009	1801	8.51%	0.00%	1.1	1.44	US,IL,FR	查看详情 市场分析 历史走势
☐	Ukelele	乐器,尤克里里	644	1827	39.67%	0.20%	1.38	17.69	ES,MX,CL	查看详情 市场分析 历史走势
☐	harp	乐器,口琴,竖琴,电子乐器零件与配件	350	1347	26.32%	0.55%	1.62	37.06	US,KR,NL	查看详情 市场分析 历史走势
☐	piano	健身及塑形,乐器,手风琴,钢琴,竖琴,电子乐器零件与配件	224	343	9.78%	0.00%	2.08	0.45	FR,ES,BR	查看详情 市场分析 历史走势
☐	guitars	乐器,尤克里里,电吉他,电吉他,电子乐器零件与配件	217	376	0%	0.00%	1.73	2.78	US,GB,CA	查看详情 市场分析 历史走势
☐	cello	乐器,大提琴及配件,大提琴及配件	201.5	800	38.95%	0.24%	1.51	92.66	US,BR,ES	查看详情 市场分析 历史走势
☐	lyre	乐器,竖琴	195	886	39.5%	0.42%	1.39	30.1	FR,US,UA	查看详情 市场分析 历史走势
☐	instruments	乐器,小号,手风琴,钢琴,鼓,长笛,萨克斯管,短笛,竖琴	187	320	11.63%	0.00%	1.89	0.72	US,FR,GB	查看详情 市场分析 历史走势

3. 清清最近想了解一下巴西家用电器市场关键词, 请你利用关键词选品工具帮助清清分析巴西家用电器市场 2022 年 1 月关键词 “xiaomi” 并查看 “xiaomi” 关键词市场分析情况: 月搜索量 (), 供应度 (), 成交转化率 () %

实训平台 > 关键词选品

关键词选品 [使用帮助](#)

平台: 国家: [关键词选品技巧](#) 2022年1月

选择类目 [?](#)

请选择类目:

月搜索量: ~ 点击率: ~ 字母个数: ~

转化率: ~ 供应度: ~ 竞争指数: ~

输入关键词:

选品列表 [加入到关键词选品清单](#)

☐	关键词	所属类目	月搜索人气	月搜索量	点击率	成交转化率	供应度	竞争指数	top3热搜国家/地区	操作
☐	xiaomi	吹风机(婴儿用的请发布到婴儿吹风机下),个护小家电配件,电动耳鼻毛修剪器,电动剃须刀,空气净化器,电水壶,慢炖锅,干烧器,加湿器,加湿器,电磁炉(嵌入式电磁炉请发至大家电下),蒸汽挂烫机,真空吸尘器,电熨斗,饮水机	18280.5	47281.86	13.26%	0.02%	1.51	0.23	RU,BR,UA	查看商品 市场分析 历史走势
☐	xiaomi 12	真空吸尘器	3708	5153	3.29%	0.00%	2.45	0.79	BR,RU,MX	查看商品 市场分析 历史走势
☐	xiaomi f1	真空吸尘器	2539	3435	2.08%	0.22%	2.63	0.92	BR,CZ	查看商品 市场分析 历史走势
☐	xiaomi mijia	吹风机(婴儿用的请发布到婴儿吹风机下),个护小家电配件,电动剃须刀,电水壶,蒸汽挂烫机,真空吸尘器,电熨斗,蒸汽挂烫机	1099.5	2767.5	15.03%	0.04%	1.32	1.24	RU,BR	查看商品 市场分析 历史走势
☐	mijia xiaomi	真空吸尘器	309	755	18.72%	0.00%	1.77	3.53	RU,ES,BR	查看商品 市场分析 历史走势
☐	xiaomi 10	真空吸尘器	136	220	1.69%	0.00%	2.03	1.81	BR	查看商品 市场分析 历史走势
☐	xiaomi 10s	真空吸尘器	84	143	0%	0.00%	2.05	1.77	BR	查看商品 市场分析 历史走势

4 分析法国市场 2022 年 2 月胶带、胶水、包装带等品类月搜索量排名前十的相关关键词，结合各个数据字段分析选择 3 个适合的关键词来帮助选品。

- ☒ A、scrapbooking
- ☒ B、sakura
- ☒ C、kawaii stationery
- ☐ D、washi tape

5. 利用关键词选品工具分析并找到2022年2月美国市场艺术用品品类成交转化率最高的的关键词是____，转化率为____

模块六 大数据关键词挖掘

1. 菲菲最近在优化商品“雾灯”的标题，请利用关键词挖掘工具

以“Fog lights”为基础关键词在俄罗斯市场查找汽车及零件配件品类的关键词，月搜索量排行前三的关键词是____，____和____。

*基础关键词除外

关键词挖掘

使用帮助

平台

选词器

词源

俄罗斯

请选择类目:

汽车及零配件 / 车灯

Fog lights

查询条件

竞争指数:

最小值

 ~

最大值

供应度:

最小值

 ~

最大值

点击率:

最小值

 ~

最大值

搜索人气:

最小值

 ~

最大值

搜索量:

最小值

 ~

最大值

成交转化率:

最小值

 ~

最大值

重置条件

开始筛选

关键词挖掘列表

加入到关键词挖掘清单

导出

☐	关键词	所属类目	月搜索人气	月搜索量	点击率	成交转化率	供应度	竞争指数	top3热搜国家/地区	操作
☐	Fog lights	车灯保护,防护罩,车灯总成,电路/适配器/插座,前包围/散热器护栏,前裙板,防爆膜/太阳膜,信号灯,底座,外罩,线材,LED头灯,司机护目镜,工作灯,电池电路及连接器,氙气头灯,卤素头灯,车灯附件	11131.7	43582.1	20.48%	0.14%	1.77	1.66	RU	查看商品 市场分析 历史走势
☐	fog lights 2110	车灯总成,底座,LED头灯,工作灯	1033.75	4608	30.31%	0.45%	1.42	5.92	RU,UA	查看商品 市场分析 历史走势
☐	lada fog lights	车灯总成,底座,LED头灯,工作灯	774.25	4219.25	26.8%	0.04%	1.85	8.6	RU,UA,GB	查看商品 市场分析 历史走势
☐	fog lights 24v	车灯总成,LED头灯,工作灯	501	3457.33	28.38%	0.19%	1.59	16.28	RU,CZ	查看商品 市场分析 历史走势
☐	h27 881 led in fog lights	LED头灯,卤素头灯	532	2905	38.55%	0.55%	1.45	9.6	RU,UA	查看商品 市场分析 历史走势
☐	diode fog lights	车灯总成,底座,线材,LED头灯,工作灯,卤素头灯	413.83	2470.33	21.98%	0.30%	1.41	7.52	RU,BY	查看商品 市场分析 历史走势
☐	fog lights vaz 2114	车灯总成,底座	523	2286	36.34%	0.61%	2.5	6.37	RU	查看商品 市场分析 历史走势
☐	h3 led fog lights	LED头灯,氙气头灯,卤素头灯	492.67	2160.67	35.98%	0.23%	1.24	5.58	RU,UA,BY	查看商品 市场分析 历史走势
☐	fog lights led	车灯总成,LED头灯,工作灯	335	2014.33	27.22%	0.19%	1.62	17.87	RU	查看商品 市场分析 历史走势
☐	led fog lights for ca	LED头灯,工作灯	296.5	1961	29.57%	0.00%	1.5	20.65	RU	查看商品 市场分析 历史走势

2. 菲菲最近在优化商品“对讲机”的标题，请利用关键词挖掘工具挖掘出美国市场对对讲机品类商品搜索人气最高的的相关关键词____，排名 Top10 的相关商品均价在\$____。

*基础关键词除外

关键词挖掘 [使用帮助](#)

平台: 国家: 请选择类目:

查询条件

竞争指数: ~ 供应度: ~ 点击率: ~

搜索人气: ~ 搜索品: ~ 成交转化率: ~

[重置条件](#)[开始筛选](#)关键词挖掘列表 [加入到关键词挖掘清单](#)[导出](#)

☐	关键词	所属类目	月搜索人气	月搜索量	点击率	成交转化率	供应度	竞争指数	top3热搜国家/地区	操作
☐	ham radio	对讲机配件,对讲机	2385	9989	26.44%	0.15%	3.55	22.5	US,GB,DE	查看商品 市场分析 历史走势
☐	radio	对讲机配件,对讲机	1627	3530	15.21%	0.32%	2.26	1.53	BR,ES,PL	查看商品 市场分析 历史走势
☐	Walkie talkie	对讲机配件,对讲机配件,对讲机,对讲机	1122.5	5954.5	41%	0.07%	2.35	37.3	ES,BR,MX	查看商品 市场分析 历史走势
☐	cb radio	对讲机配件,对讲机	1095	4239	25.02%	0.09%	2.63	27.46	PL,US,GB	查看商品 市场分析 历史走势
☐	baofeng	对讲机配件,对讲机,对讲机,对讲机配件	806	2532	33.22%	0.30%	3.2	61.9	PL,RU,ES	查看商品 市场分析 历史走势
☐	smok	手机屏幕的触摸屏板,对讲机	513	979	23.57%	0.38%	2.38	0.45	US	查看商品 市场分析 历史走势
☐	baofeng uv 5r	对讲机配件,对讲机	469	1718	35.22%	0.65%	3.13	35.56	RU,PL,ES	查看商品 市场分析 历史走势
☐	zello	对讲机	198	1006	38.89%	0.37%	4.04	41.53	ES,IT,PL	查看商品 市场分析 历史走势
☐	dmir	对讲机	106	617	20.48%	0.00%	2.65	63.86	PL,RU,ES	查看商品 市场分析 历史走势
☐	antenna	对讲机配件,对讲机,手机天线,中继器信号放大器	80	128	26.47%	0.00%	1	0.9	US,KR,IT	查看商品 市场分析 历史走势

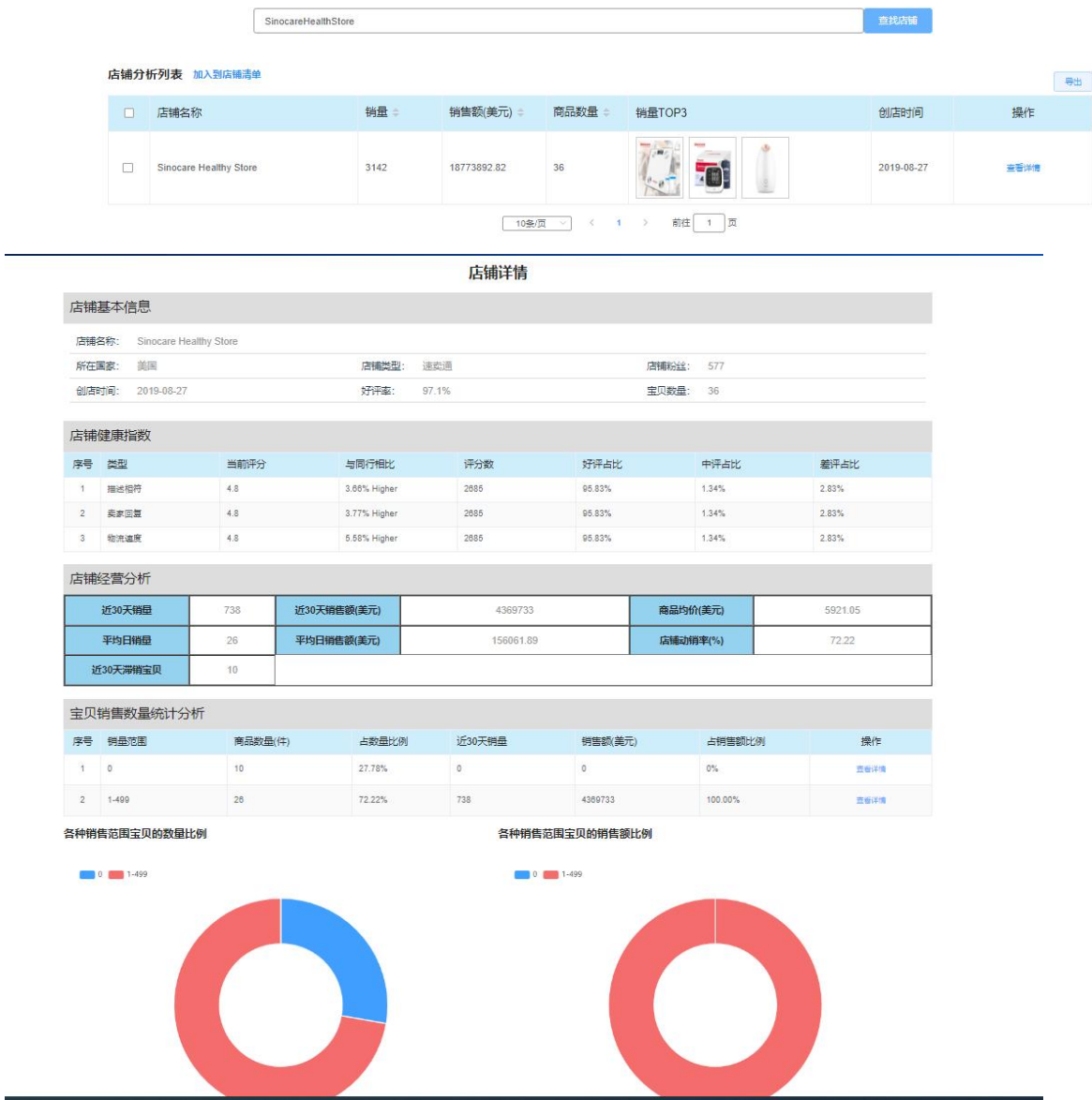
3. 请利用关键词挖掘工具在西班牙市场挖掘画图玩具类

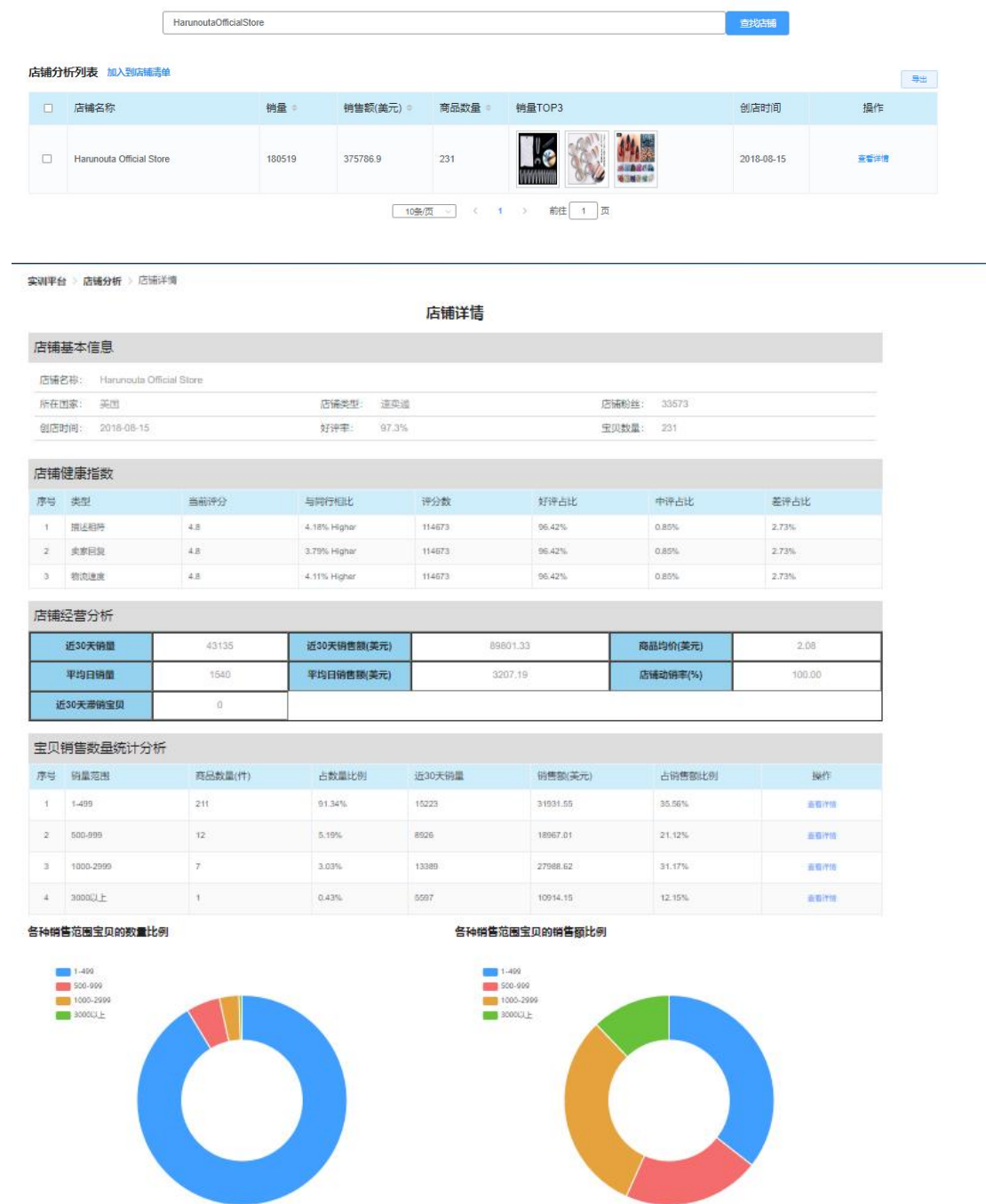
目成交率最高的关键词（）。

- ☐ A、3D pen
- ☐ B、Pencils
- ☐ C、montessori
- ☐ D、educational

模块七 店铺分析

1. 通过分析 Sinocare Healthy Store 店铺的经营数据，可以得到：该店铺商品数量偏____（多/少），且商品均价高达\$____，利润来源____（集中/分散），属于____（铺货型/精品型）店铺。





3. 分析销量数据相近的“EARU AUTO 店铺”和“Ilano3C Store”的运营数据，可以得到：EARU AUTO 店铺商品数量____，Ilano3C Store 店铺商品数量____，EARU AUTO 属于____（铺货型/精品型）店铺。

店铺详情

店铺基本信息

店铺名称:	EARU AUTO		
所在国家:	美国	店铺类型:	逆买店
创建时间:	2015-11-21	好评率:	97.8%
		宝贝数量:	561

店铺健康指数

序号	类型	当前评分	与同行相比	评分数	好评占比	中评占比	差评占比
1	描述相符	4.8	1.64% Higher	100994	96.52%	1.03%	2.15%
2	卖家服务	4.8	1.33% Higher	100994	96.52%	1.03%	2.15%
3	物流速度	4.8	1.25% Higher	100994	96.52%	1.03%	2.15%

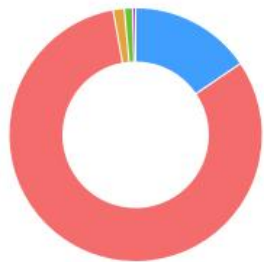
店铺经营分析

近30天销量	36974	近30天销售额(美元)	105693.24	商品均价(美元)	2.71
平均日销量	1391	平均日销售额(美元)	3774.76	店铺动销率(%)	84.49
近30天滞销宝贝	87				

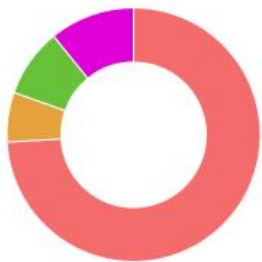
宝贝销售数量统计分析

序号	销量范围	商品数量(件)	占数量比例	近30天销量	销售额(美元)	占销售额比例	操作
1	0	87	15.68%	0	0	0%	查看详情
2	1-499	458	82.52%	18886	78300.53	74.08%	查看详情
3	500-999	8	1.44%	5559	6675.04	6.32%	查看详情
4	1000-2999	6	1.08%	6165	9248.09	8.75%	查看详情
5	3000以上	2	0.36%	6365	11469.58	10.85%	查看详情

各种销售范围宝贝的数量比例



各种销售范围宝贝的销售额比例



店铺详情

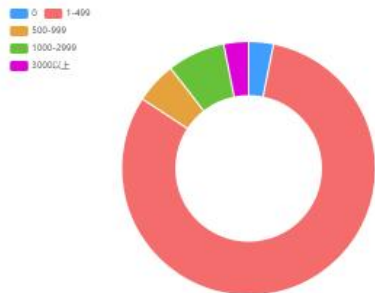
店铺基本信息			
店铺名称:	Ilana3C Store		
所在国家:	美国	店铺类型:	速卖通
创建时间:	2017-02-04	好评率:	96.5%
		店铺粉丝:	26140
		宝贝数量:	95

店铺健康指数							
序号	类型	当前评分	与同行相比	评分数	好评占比	中评占比	差评占比
1	描述相符	4.8	2.12% Higher	73115	95.28%	1.28%	3.44%
2	卖家回复	4.8	1.93% Higher	73115	95.28%	1.28%	3.44%
3	物流速度	4.7	1.78% Higher	73115	95.28%	1.28%	3.44%

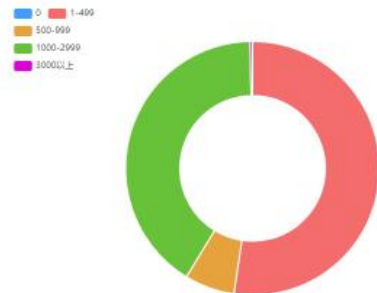
店铺经营分析					
近30天销量	34710	近30天销售额(美元)	40015.77	商品均价(美元)	1.15
平均日销量	1239	平均日销售额(美元)	1429.13	店铺动销率(%)	96.84
近30天滞销宝贝	3				

宝贝销售数量统计分析							
序号	销量范围	商品数量(件)	占数量比例	近30天销量	销售额(美元)	占销售额比例	操作
1	0	3	3.26%	0	0	0%	查看详情
2	1-499	77	83.70%	7754	20949.52	52.35%	查看详情
3	500-999	5	5.43%	3417	2549.07	6.37%	查看详情
4	1000-2999	7	7.61%	11200	16393.79	40.97%	查看详情
5	3000以上	3	3.26%	12339	123.39	0.31%	查看详情

各种销售范围宝贝的数量比例



各种销售范围宝贝的销售额比例



九、共建课程资源平台截图

×

在线课件平台

...

在线精品课程资源中心

跨境电商运营推广

累计页面浏览量
11388
累计选课人数
0
累计互动次数

跨境电商实训

主讲教师: 课程负责人

学期: 第六期 开课时间: 2021-09-06 至 2021-

所属专业: 跨境电子商务 课程性质: 专业核心课

教学进度: 开课中

学时: 48学时 学分: 3分

课程简介: 本门课程中,我们将学会如何精通各大平台规则发展 规划、日常管理、网络编辑能力、商品信息内容管理装、英文资讯信息的撰写、专题策划、营销方案策划、专数 据分析及用户行为分析,产品信息资料的翻译等。

加入课程

课程介绍 课程详情

这门课程会讲什么?

《跨境电商运营推广》这门课程是电子商务、移动电商、跨境电商、商务英语、国际经济与贸易等专业群的一门群内共享课程。

一件优秀的商品如何做到最快进入到用户的搜索结果中,是决定其销量的关键。本门课程中,我们将学会如何精通各大平台规则,掌握跟管理、网络编辑能力、商品信息内容管理、商品卖点挖掘和文字包装、英文资讯信息的撰写、专题策划、营销方案策划、专题制作、网站优析,产品信息资料的翻译等。

你将收获什么?

了解各大主流跨境电商平台;

掌握四大主流跨境电商平台商品的上下架流程;

能够运用亚马逊后台操作促销活动,对产品关键词进行精准分析,及时优化产品Listing;

能够借助国外社交软件进行商品推广,分析消费者不同时期对不同商品的喜爱程度;

能够根据产品属性及市场情况分析,制定适合消费者的促销活动;

能够根据后台各种数据报表,分析产品的关键词报表和利润报表。

常见问题?

1.我该如何学习这门课程?

(1) 首先您要注册一个在线精品课程平台的账号。

(2) 您需要有一定的上网条件,能够流畅的观看教学视频。在观看的过程中,您可以选择在PC端登陆我们的网页, 也可以选择下载我们的app学习通,通过

(3) 您一旦报名选择了课程,我们的课程主讲老师或课程团队会通过通知的形式给您发送课程有关的消息,同时会抄送您的邮箱,请您及时查收。

2.我在学习过程中遇到问题了,怎么办?

您可以通过以下几种方式获取帮助:

(1) 在课程群聊中发布求助信息,说不定和你一起学习这门课的小伙伴就能够解决你的问题呢;

(2) 在课程讨论区留言,课程团队看到后将会及时回复。

3.我是新手,能否给我一些学习建议?

(1) 我们的课程采用MOOC的方式授课,因此您可以自由安排您的学习时间、学习地点。但我们仍旧希望您每周能有固定的时间持续进行本课程的学习,根学习方式能够最大限度的提升您的学习质量。

(2) 学习的过程比较容易,为了检验您的学习效果,我们的课程团队会在课程章节结束后布置测验或作业,希望您尽可能的按时独立完成。如果没有掌握程。

(3) 希望您能够积极参与课程的讨论,与各位学习者一起煮酒论英雄。在讨论的过程中,不光可以对课程所学内容温习内化,还能互相碰撞出思想的火花,相

4.课程会不会很难、很枯燥?

(1) 我们的课程都是老师经过精心设计拍摄制作而成,并且由于是MOOC的方式,所以课程拆分成了不同的知识点,学习起来一点也不费劲。

(2) 我们的课程多采取理论结合实际的授课方式,课程中也有许多案例的呈现,相信会给学习者带来诸多方面的启发。我们也将力求做到深入浅出,支持学习自身教学。

Copyright © 2022 贵168客14018541号-2

图 52 共建课程资源平台截图