.....6

..... 62

..... 121

..... 203

..... 281

1. 1-1

3.　　1-3

4.　　1-4

5.　　1-5

6.　　1-6

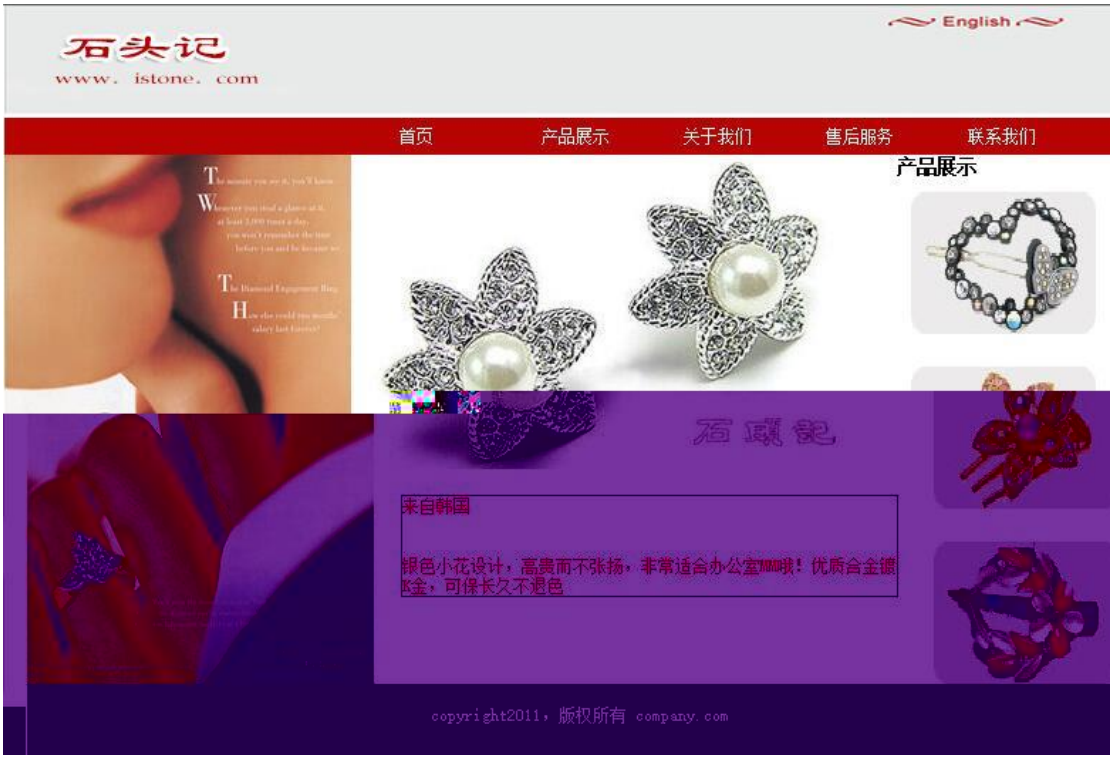
7. 1-7

8. 1-8

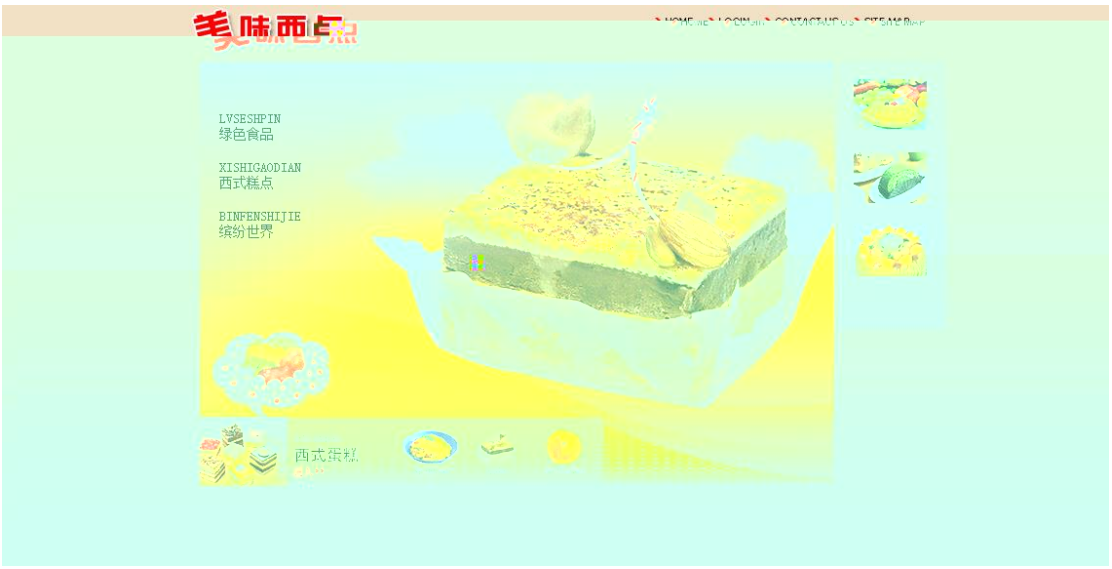
9.　　1-9

10. 1-10

11.　　1-11


石头记
www. istone. com
English
首页
产品展示
关于我们
售后服务
联系我们
产品展示
来自韩国
银色小花设计，高贵而不张扬，非常适合办公室啊哦！优质合金镀K金，可保长久不退色
copyright2011，版权所有 company.com

12.　　1-12


美味西点
LVSESHPIN
绿色食品
XISHIGAODIAN
西式糕点
BINFENSHIJIE
缤纷世界
西式蛋糕

13. 1-13

QQ在线

14. **1-14**

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

15.　　1-15

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

16. **1-16**

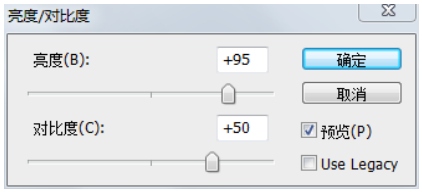
环球旅游资讯网
WWW. GLOBAL-TI.COM
网站首页
旅游度假
放眼世界
各地风光
环球资讯
天气
旅游资讯大搜索
¥10602起
西安国旅
网店在线咨询
029-88691153
中国旅游网
51yala .com
昆明康辉国旅总部
在线咨询
特价游:云南-国内-出境
西藏中青旅
400-0891-667
版权所有©环球旅游资讯网 2019-2022年

17.　　1-17

SKINFOOD
品牌 + 成信 = 成功
韩国直送思亲肤
香水或古龙水只要开封使用过，寿命大多只维持三至五年，但这也是在正确保存的情况下。由于香水使用的香料，对外在物质相当敏感，保存时应非常小心：
首先不得接触空气，每次使用后须将盖子盖好，此举不但可以避免酒精成分蒸发，也为防止空气中的氧让香水氧化而变质。
香水不可置于阳光直射的地方，以免强烈光线照射导致香味及颜色发生变化。
最好的方法是：每天用过后，盖回盒子里，再放进阳光照射不到的抽屉中。为防止香水产生激烈的温度变化，短时间不用的香水，可以用保鲜膜包好，再放入温度变化小的冰箱中，可避免受到食物的影响。至于尚未开瓶者，应细心保存在日光不能直射和温度变化较小的阴凉处，才不至于浪费。
맛있는 푸드로 만든 맛있는 화장품 스킨푸드
Beauty Food for Urban Sweety
SKINFOOD品牌专区
首 页
产品介绍
护肤用品
彩妆用品
最新资讯
品牌产品
美丽讲座
联系我们

SKIN FOOD
고대米 영양라인
产品特点：
使用方法：
温和清洁 舒缓肌肤

18.　　1-18

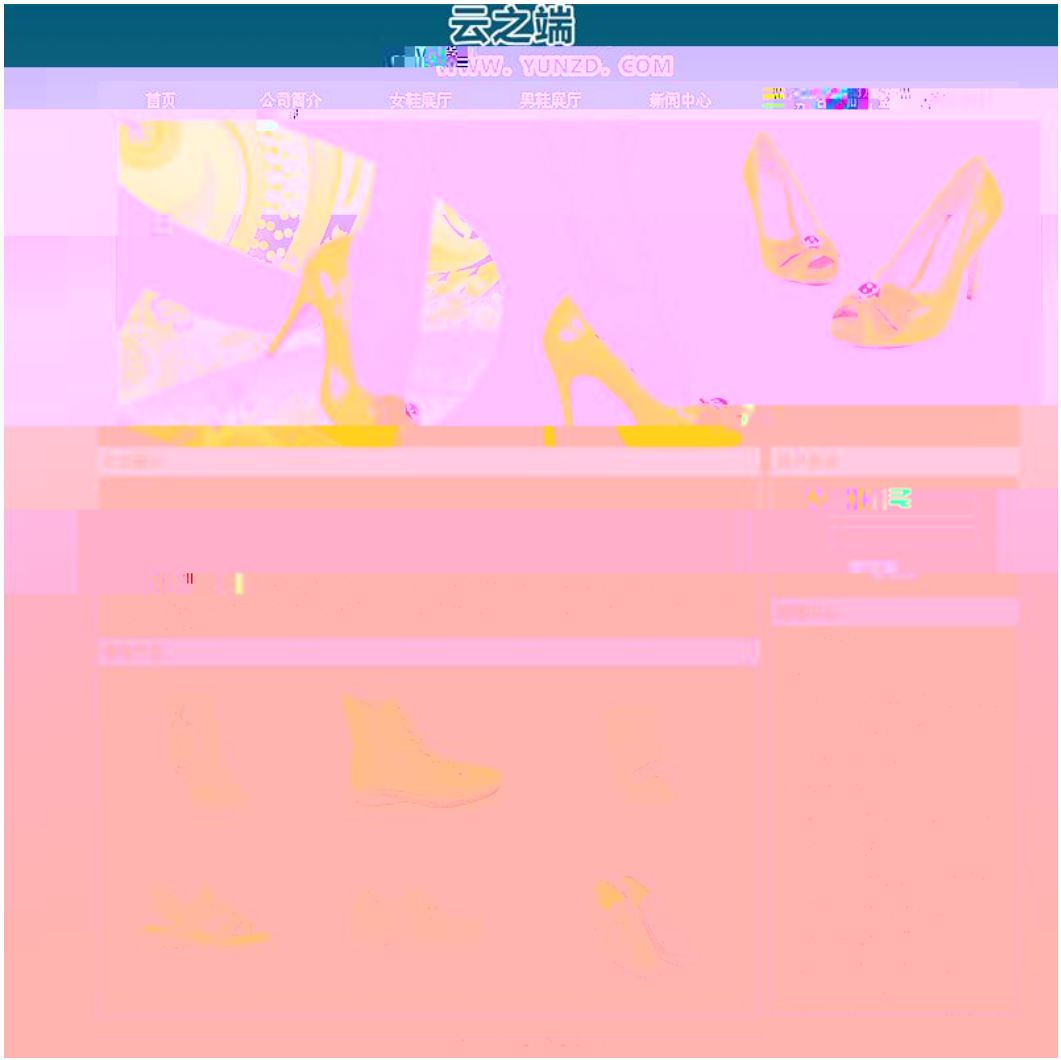


COSTERMONGER
农夫绿色水果店
农夫绿色水果
网页首页 公司简介 精品水果 新鲜蔬果 干鲜类品 五谷杂粮 联系我们
用户名:
密码:
进入
取消
什么是 绿色食品 Green Food
more
如今"绿色食品"倍受消费者青睐，但许多人对它的内涵并不十分清楚，从而出现种种误解：一曰"绿色食品"就是含叶绿素的绿颜色食品；二曰"绿色食品"就是走上餐桌的野菜；三曰市场上销售的绿颜色食品就是"绿色食品"……
版权所有环球旅游资讯网 2019-2022年

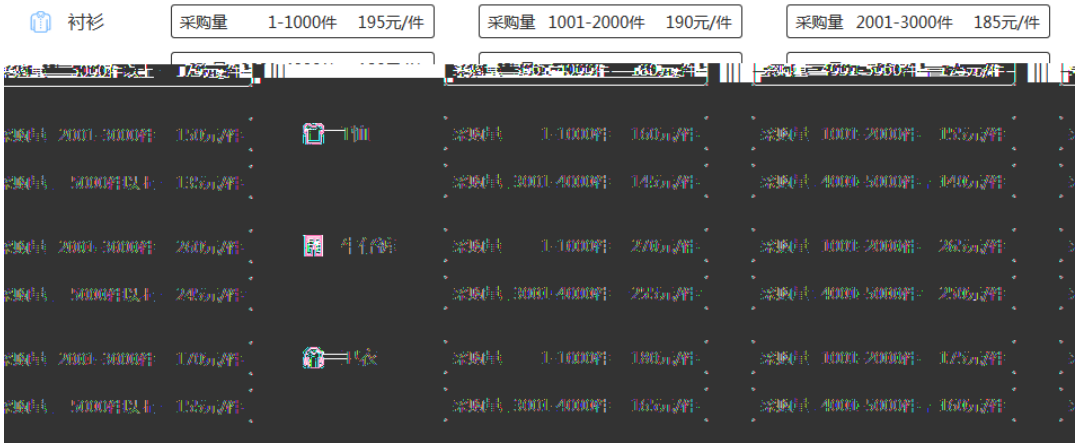
19. 1-19

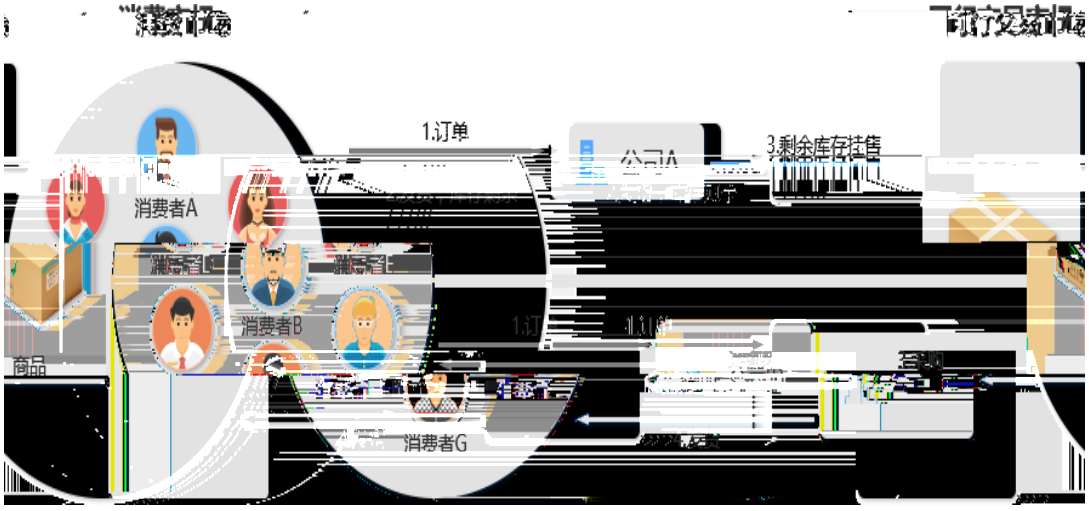
旭峰
WWW. XUFENG. COM
·首 页
·产 品
·关于我们
·联系我们
基地介绍
新技术
四季高效生态型无土栽培技术
四季高产芽苗菜种植技术
旭峰有机蔬菜基地是一家专业从事农业高新技术、农村实用技术研发，并提供技术服务的综合性科研机构。常年与国内外农业科研机构合作，资源共享，凭借强大的人才优势和科研力量，高起点、高速度发展。近年来在蔬菜、瓜果无土栽培、芽苗菜培植等专领域取得了一个又一个硕果，在解决农业及农村经济建设中基础性、关键性问题上，成绩斐然。
FARMER'S
TECHNICS

20. 1-20

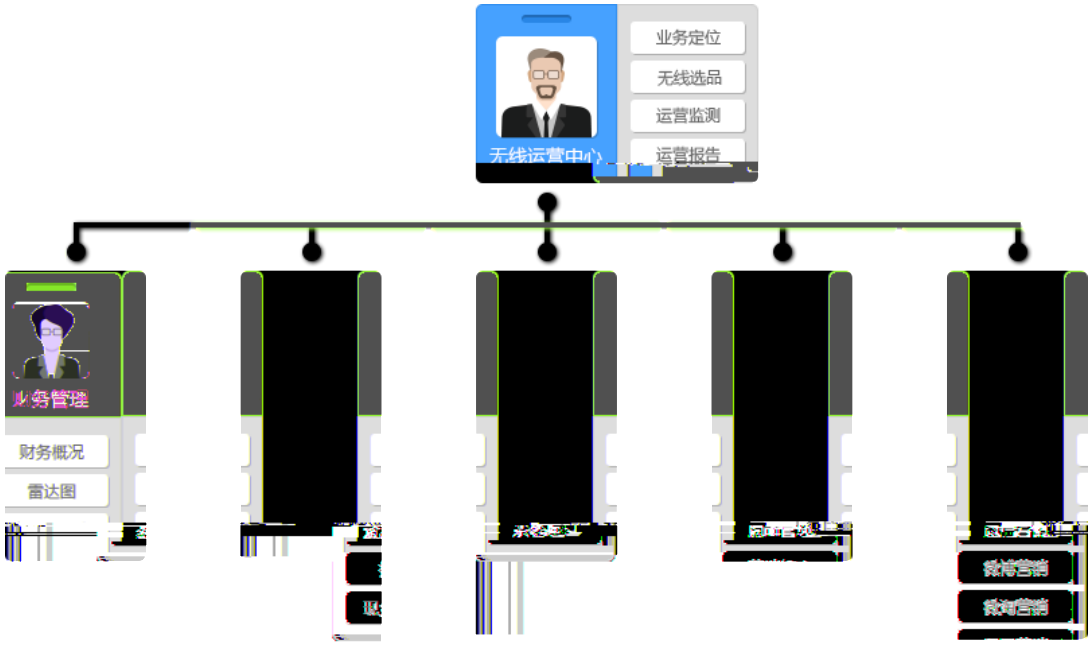

云之端
WWW.YUNZD.COM
首页
公司简介
女鞋展厅
男鞋展厅
新闻中心

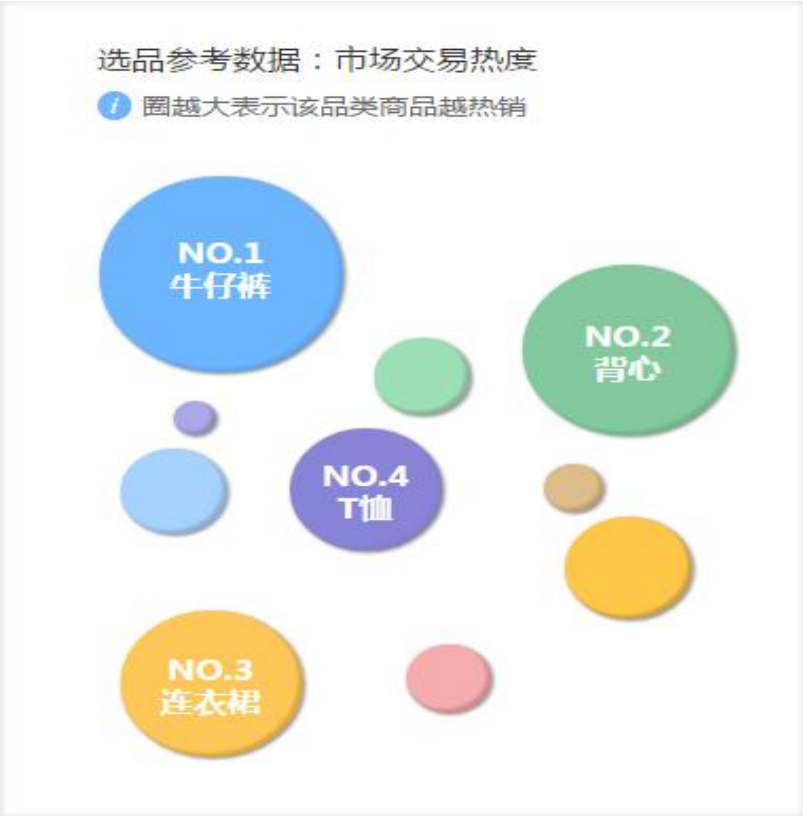
1.　　2-1


衬衫
采购量 1-1000件 195元/件
采购量 1001-2000件 190元/件
采购量 2001-3000件 185元/件

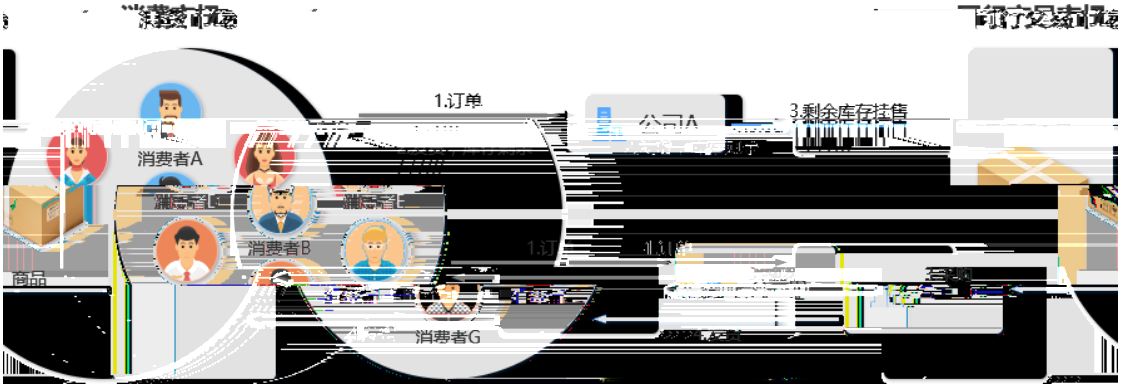

1.订单
3.剩余库存结售
消费者A
消费者B
消费者G
商品

2.　　2-2




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

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



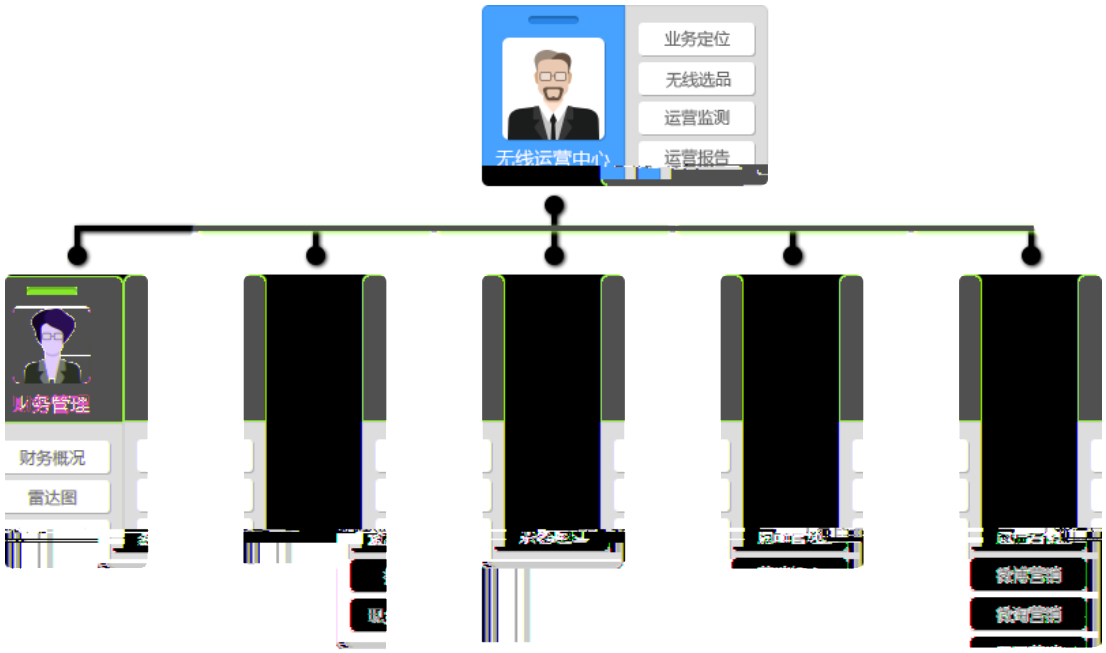
3. 2-3

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

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

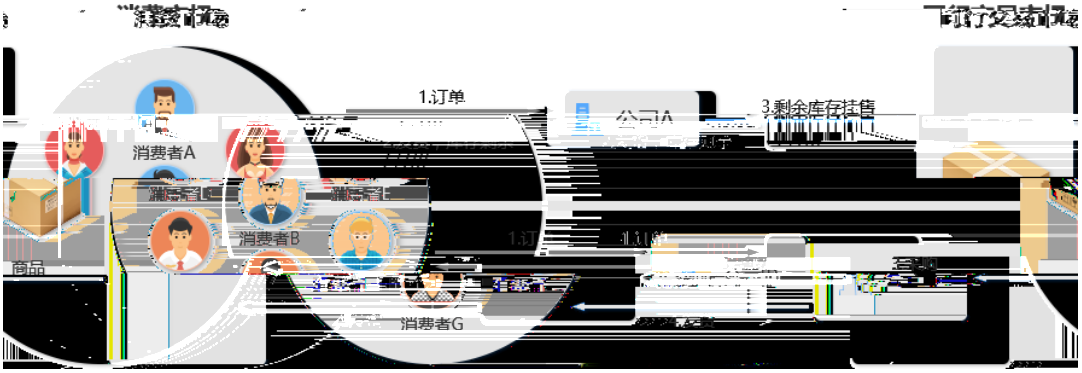
1.订单
消费者A
消费者B
消费者G
3.剩余库存转售

4. 2-4

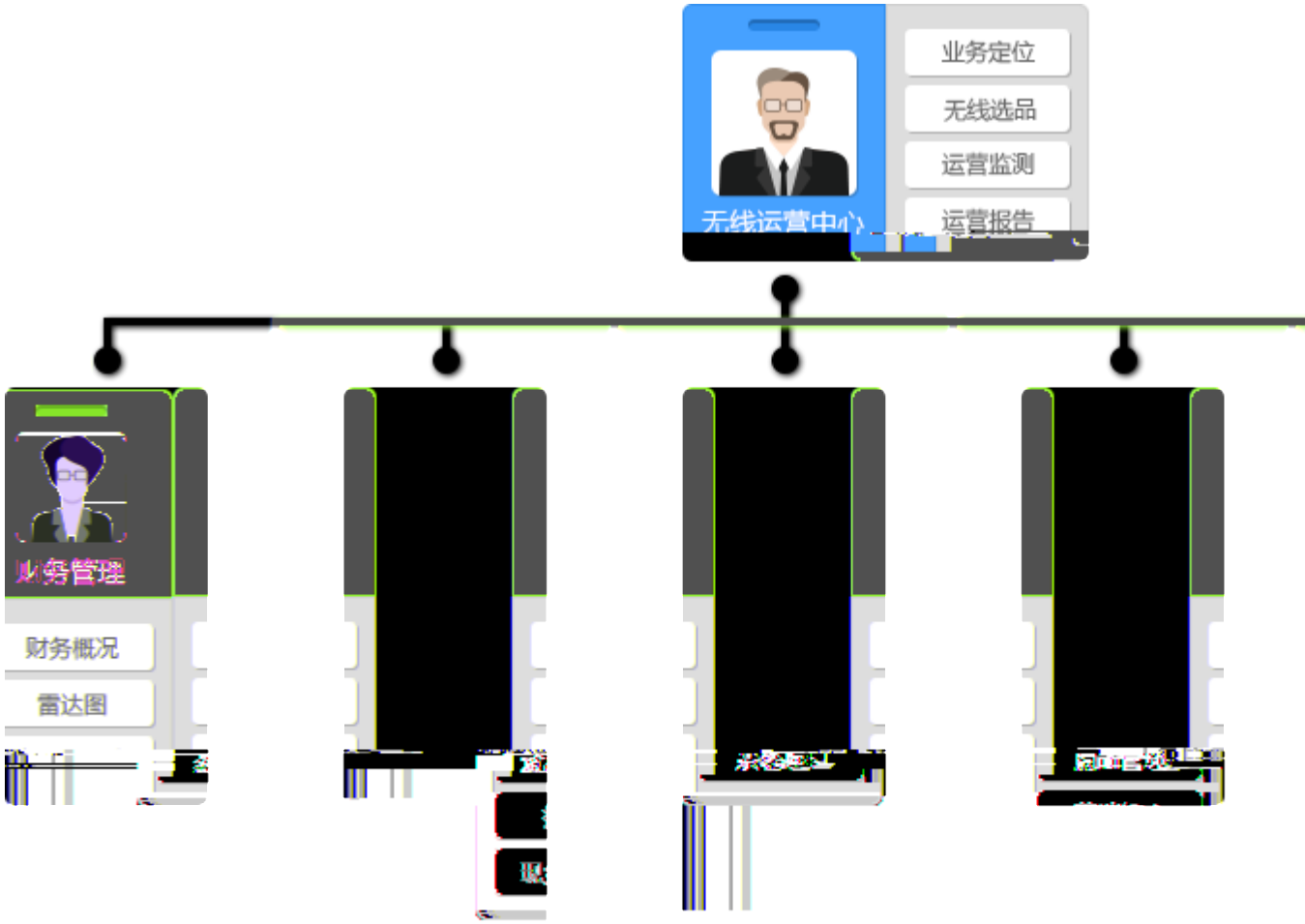

业务定位
无线选品
运营监测
运营报告
财务概况
雷达图

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

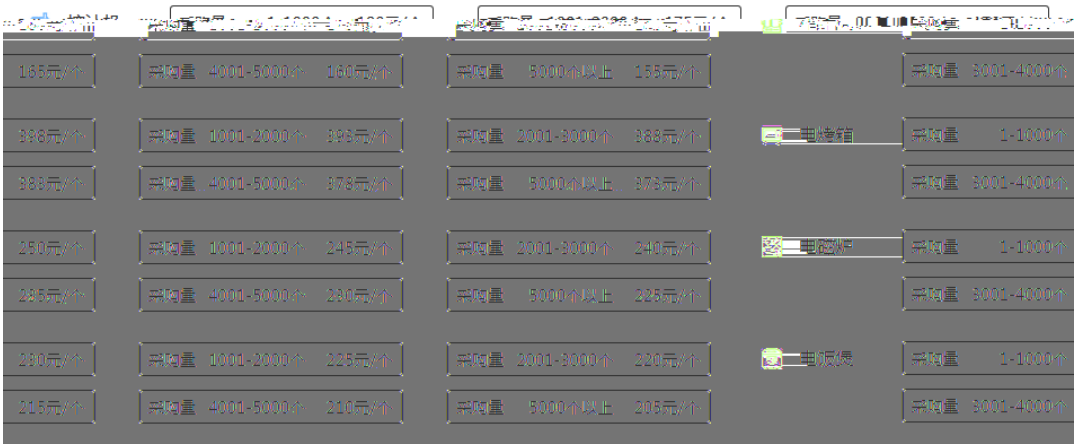
牙膏	采购量 1-1000个 35元/个	采购量 1001-2000个 34元/个	采购量 2001-3000个 33元/个
	采购量 3001-4000个 32元/个	采购量 4001-5000个 31元/个	采购量 5000个以上 30元/个
面膜	采购量 1-1000盒 200元/盒	采购量 1001-2000盒 199元/盒	采购量 2001-3000盒 198元/盒
	采购量 3001-4000盒 197元/盒	采购量 4001-5000盒 196元/盒	采购量 5000盒以上 195元/盒
手工皂	采购量 1-1000个 120元/个	采购量 1001-2000个 119元/个	采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

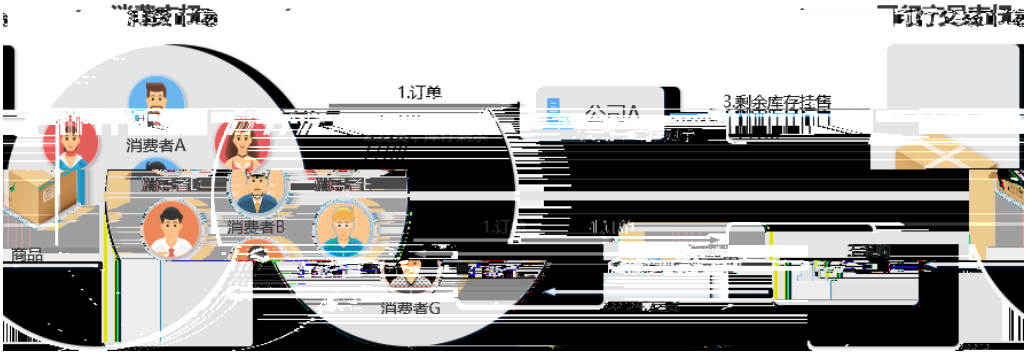


5. 2-5

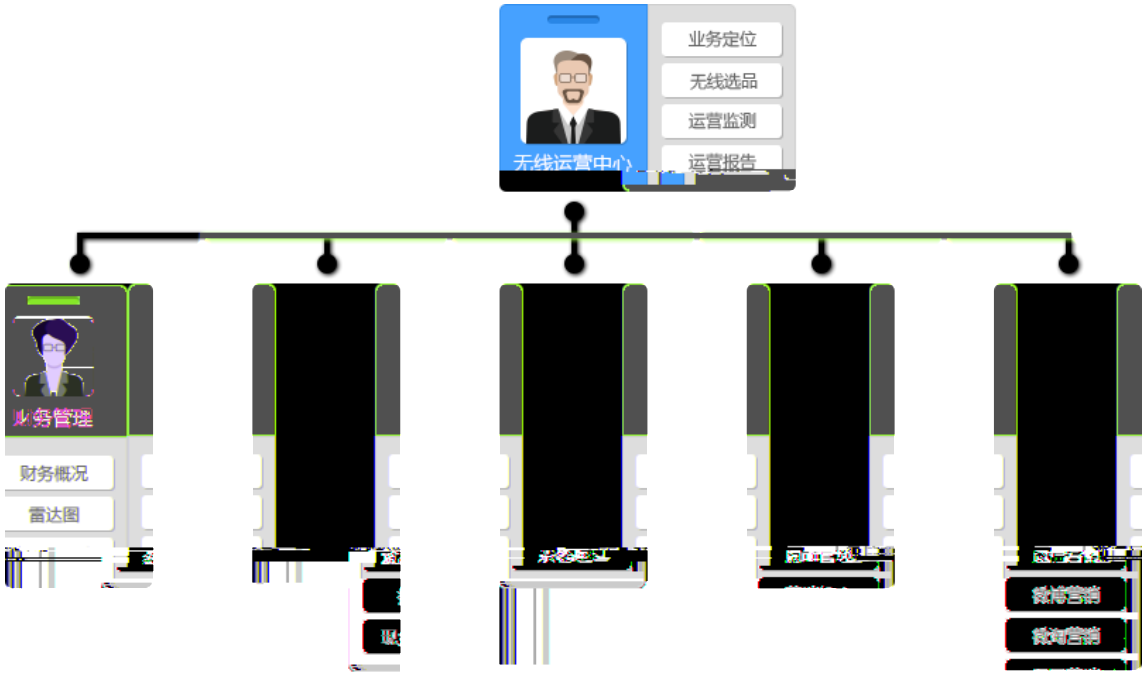


选品参考数据：市场交易热度
圈越大表示该品类商品越热销
NO.1
榨汁机
NO.2
电磁炉
NO.4
电烤箱


165元/个
采购量 4001-5000个 160元/个
采购量 5000个以上 155元/个
采购量 3001-4000个
398元/个
采购量 1001-2000个 393元/个
采购量 2001-3000个 388元/个
电烤箱
采购量 1-1000个
383元/个
采购量 4001-5000个 378元/个
采购量 5000个以上 373元/个
采购量 3001-4000个
250元/个
采购量 1001-2000个 245元/个
采购量 2001-3000个 240元/个
电磁炉
采购量 1-1000个
235元/个
采购量 4001-5000个 230元/个
采购量 5000个以上 225元/个
采购量 3001-4000个
280元/个
采购量 1001-2000个 225元/个
采购量 2001-3000个 220元/个
电饭煲
采购量 1-1000个
215元/个
采购量 4001-5000个 210元/个
采购量 5000个以上 205元/个
采购量 3001-4000个

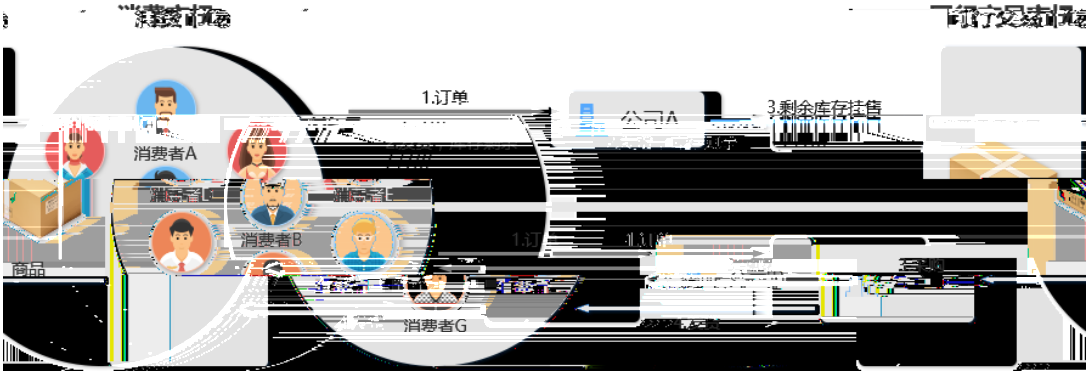

1.订单
公司A
3.剩余库存转售
消费者A
消费者B
商品
消费者G

6.　　2-6



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

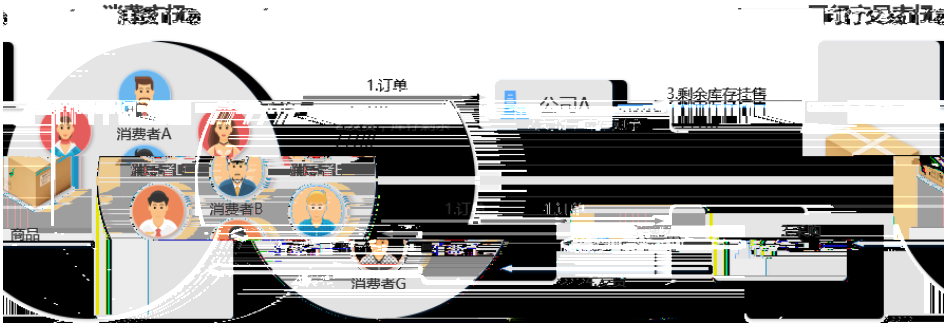
四件套	采购量 1-1000套 300元/套	采购量 1001-2000套 295元/套	采购量 2001-3000套 290元/套
	采购量 3001-4000套 285元/套	采购量 4001-5000套 280元/套	采购量 5000套以上 275元/套
蚕丝被	采购量 1-1000床 450元/床	采购量 1001-2000床 445元/床	采购量 2001-3000床 440元/床
	采购量 3001-4000床 435元/床	采购量 4001-5000床 430元/床	采购量 5000床以上 425元/床
窗帘	采购量 1-1000米 200元/米	采购量 1001-2000米 195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

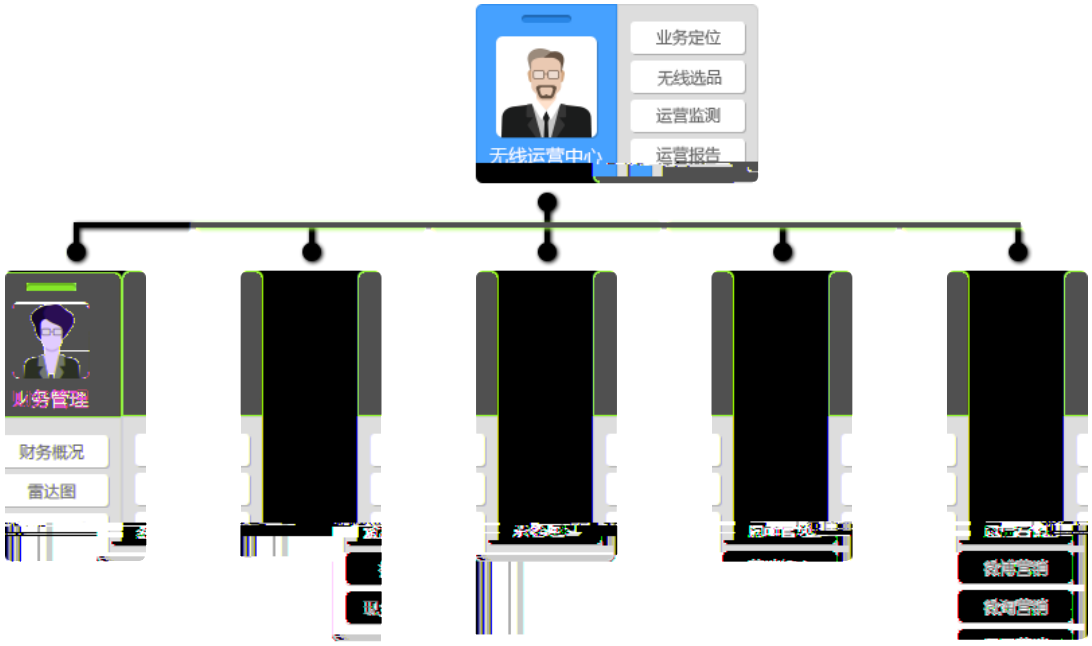


7. 2-7

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

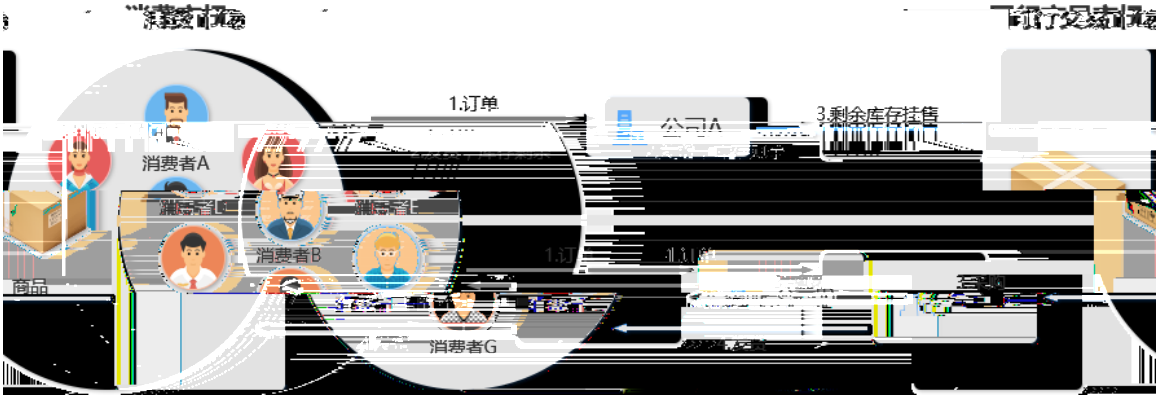
婴儿床	采购量 1-100个 1500元/个	采购量 101-200个 1490元/个	采购量 201-300个 1480元/个	
采购量 500个以上 1450元/个		采购量 301-400个 1470元/个	采购量 401-500个 1460元/个	
采购量 2001-3000个 410元/个	儿童餐椅	采购量 1-1000个 420元/个	采购量 1001-2000个 415元/个	
采购量 5000个以上 395元/个		采购量 3001-4000个 405元/个	采购量 4001-5000个 400元/个	
采购量 2001-3000个 470元/个	学步车	采购量 1-1000个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



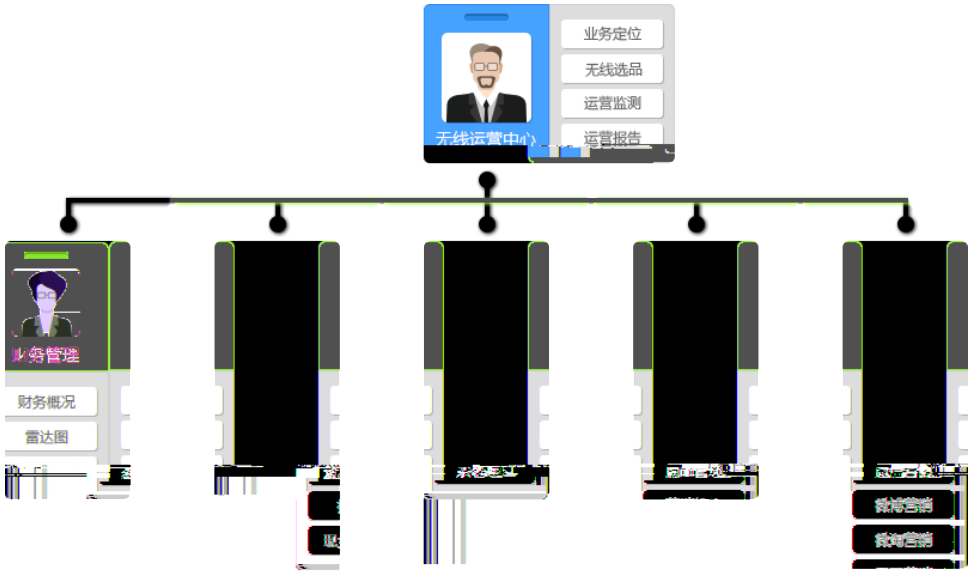

业务定位
无线选品
运营监测
运营报告
无线运营中心
业务管理
财务概况
雷达图

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

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

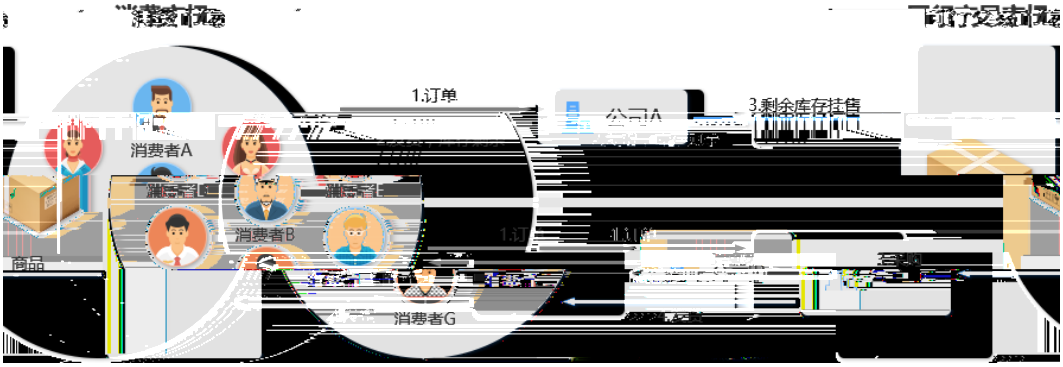


9.　　2-9

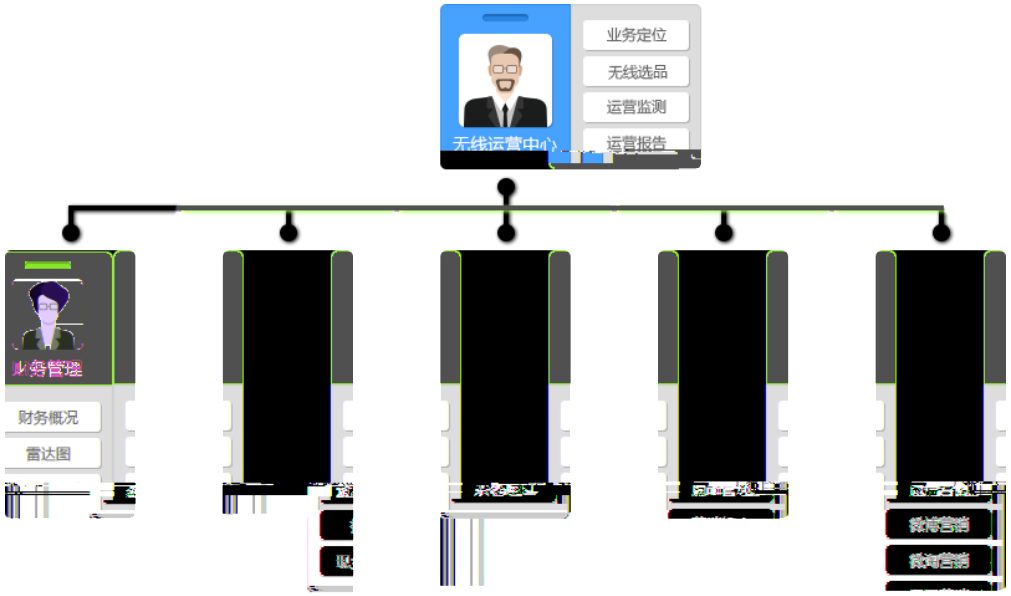


选品参考数据：市场交易热度
圈越大表示该品类商品越热销
NO.1
数码摄像头
NO.2
网络播放器
NO.4
笔记本
电脑
NO.3
平板电脑

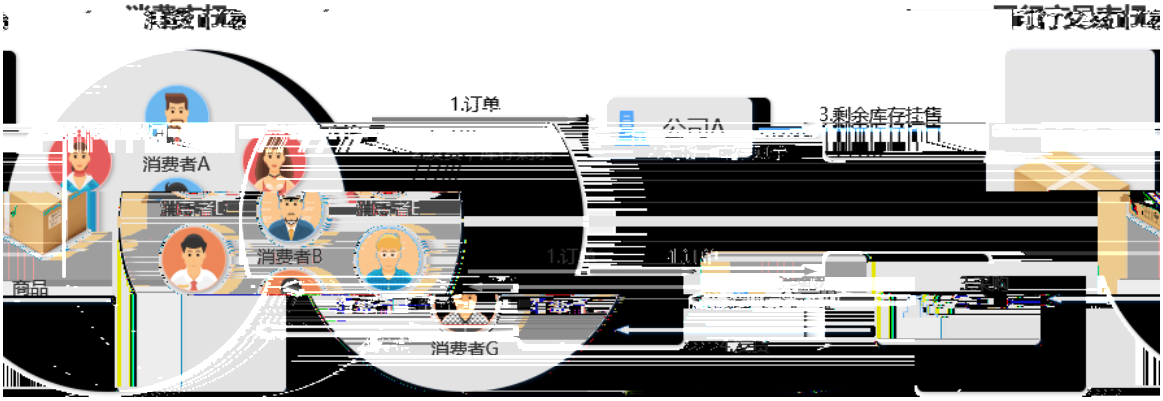
平板电脑	采购量 1-100个 3000元/个	采购量 101-200个 2990元/个	采购量 201-300个 2980元/个
	采购量 301-400个 2970元/个	采购量 401-500个 2960元/个	采购量 500个以上 2950元/个
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
)个以上 5950元/个	采购量 301-400个 5970元/个	采购量 401-500个 5960元/个	采购量 500
3000个 190元/个	数码摄像头 采购量 1-1000个 200元/个	采购量 1001-2000个 195元/个	采购量 2001-
)个以上 175元/个	采购量 3001-4000个 185元/个	采购量 4001-5000个 180元/个	采购量 500(
3000个 590元/个	网络播放器 采购量 1-1000个 600元/个	采购量 1001-2000个 595元/个	采购量 2001-
)个以上 575元/个	采购量 3001-4000个 585元/个	采购量 4001-5000个 580元/个	采购量 500(



10. 2-10

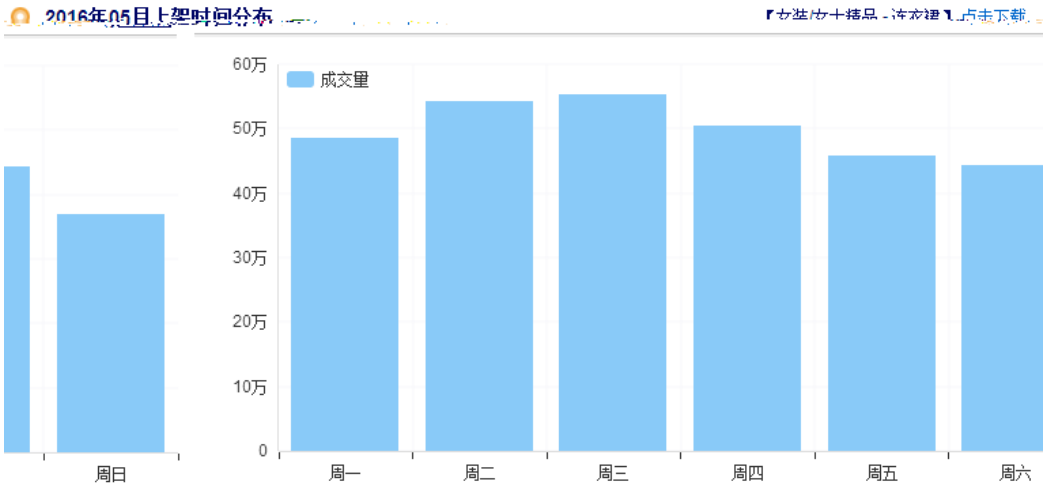


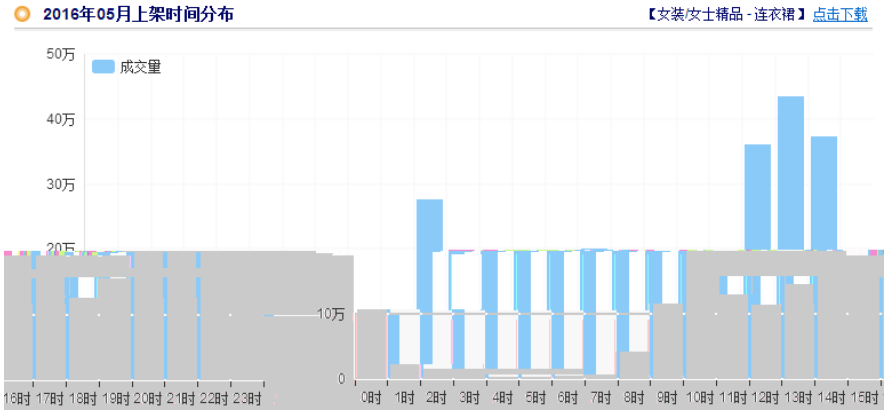
布鞋	采购量 1-1000双 188元/双	采购量 1001-2000双 183元/双	采购量 2001-3000双 178元/双
	采购量 3001-4000双 173元/双	采购量 4001-5000双 168元/双	采购量 5000双以上 163元/双
皮靴	采购量 1-1000双 350元/双	采购量 1001-2000双 345元/双	采购量 2001-3000双 340元/双
	采购量 3001-4000双 335元/双	采购量 4001-5000双 330元/双	采购量 5000双以上 325元/双
童鞋	采购量 1-1000双 299元/双	采购量 1001-2000双 294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



2-10

1. 3-1 B2C/C2C


2016年05月上架时间分布
【女装/女士精品 - 连衣裙】点击下载
成交量
60万
50万
40万
30万
20万
10万
0
周日
周一
周二
周三
周四
周五
周六


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

评分卡(试题3-1)

评价内容		配分	考核点	得分

2. 3-2 B2C/C2C

评分卡(试题3-2)

评价内容			配分	考核点	得分

3. 3-3 B2C/C2C

 商城正品 铂金骑士V9健康电子烟 新款清肺产品 戒烟的烟特价	

前100名购买者
立返20元
机会只有一次 错过就别来了!

试题评分卡(3-3)

评价内容			配分	考核点	得分

4. 3-4 B2C/C2C

试题评分卡（3-4）

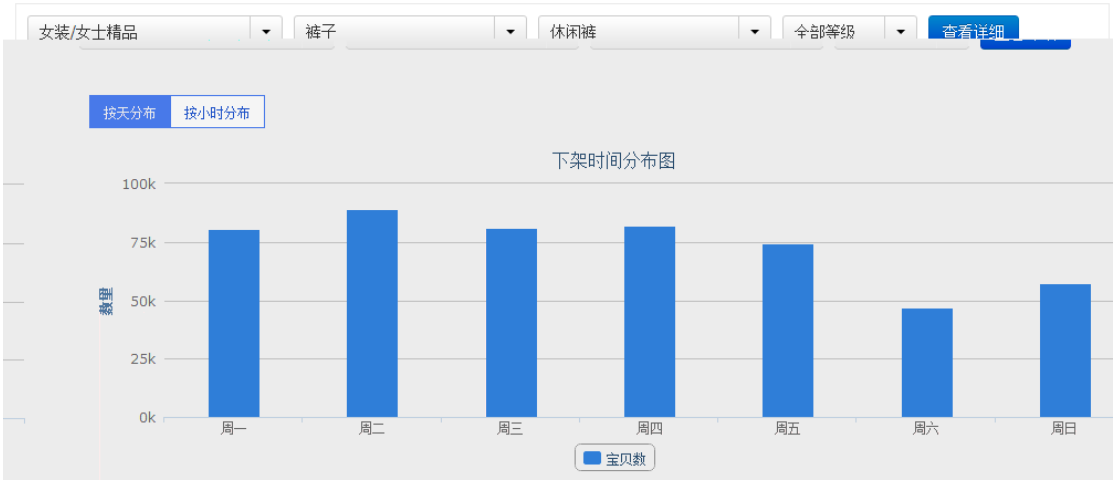
评价内容			配分	考核点	得分

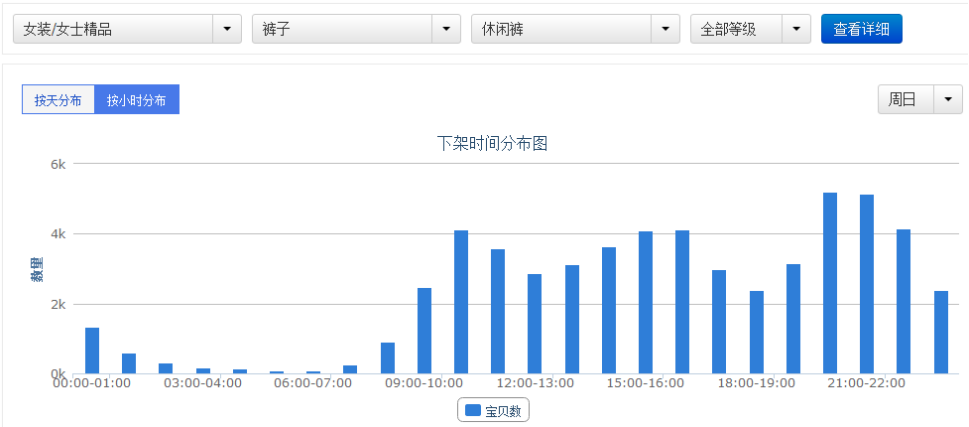
5. 3-5 B2C/C2C

试题评分卡（3-5）

评价内容			配分	考核点	得分

6. 3-6 B2C/C2C


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


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

评分卡(试题3-6)

评价内容	配分	考核点	得分

7. 3-7 B2C/C2C

8. 3-8 B2C/C2C

评分卡(试题3-8)

评价内容		配分	考核点	得分

9. 3-9 B2C/C2C

评分卡(试题3-9)

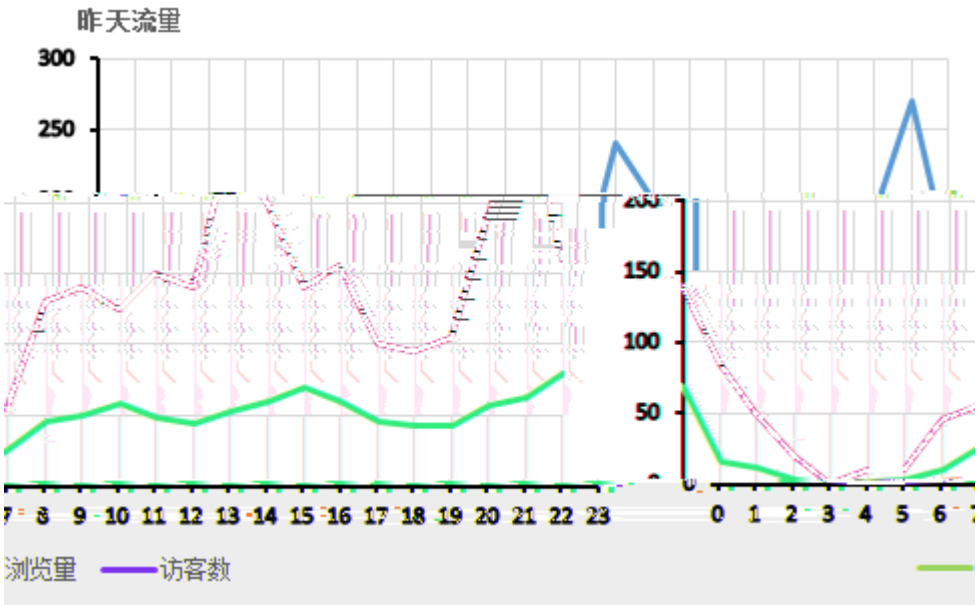
评价内容			配分	考核点	得分

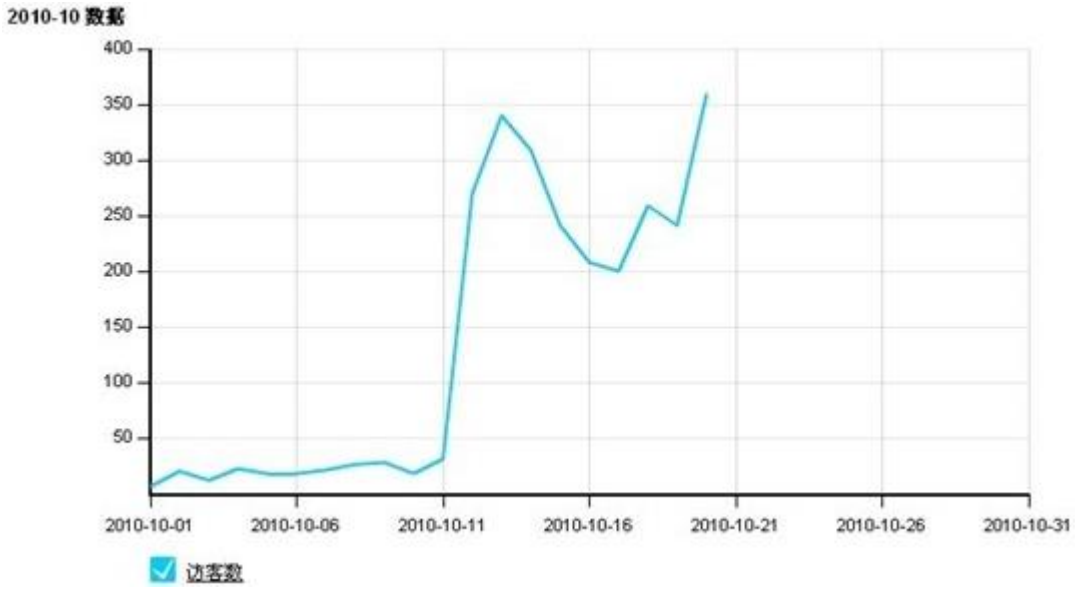
10. 3-10 B2C/C2C

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

评分卡(试题3-10)

11. 3-11 B2C/C2C

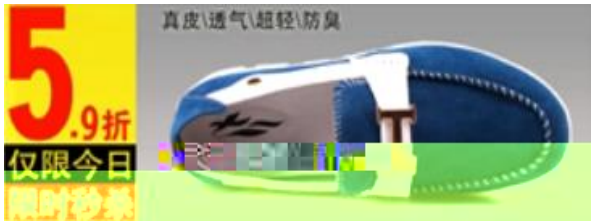

昨天流里
300
250
150
100
50
7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23
0 1 2 3 4 5 6
浏览里
访客数


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

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

评分卡(试题3-11)

12. 3-12 B2C/C2C

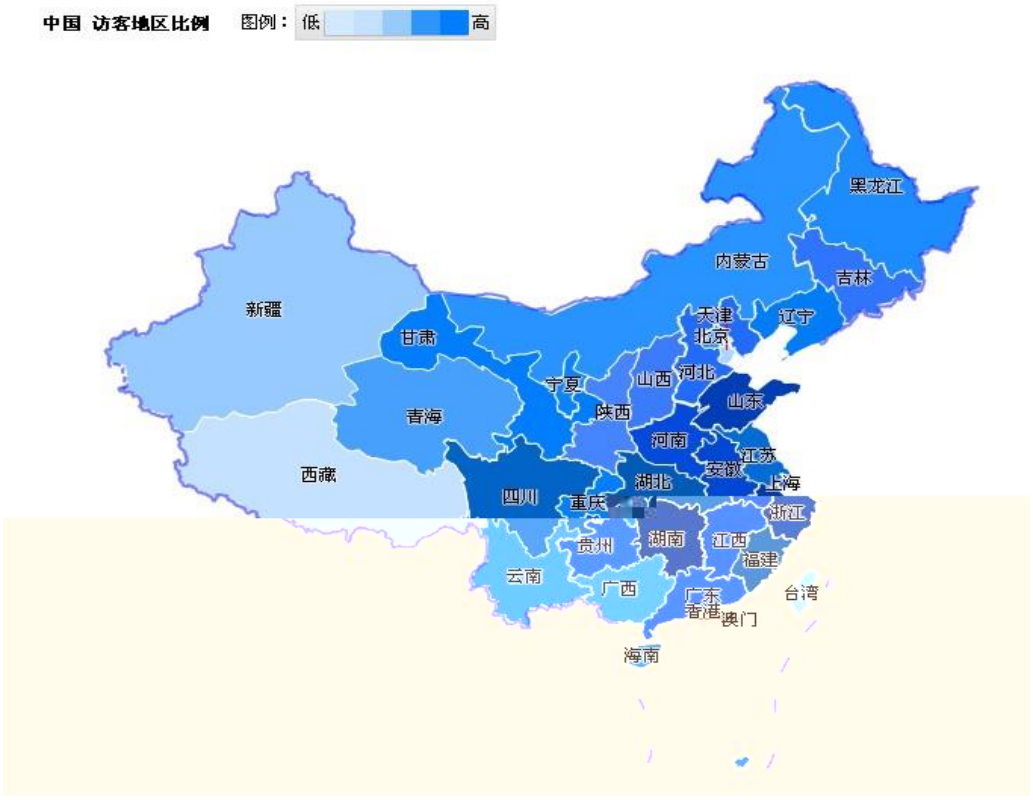
烟丝 煙金叶	
全场 9.9 元起 换季清仓 洒泪 一件不留 任意3件包邮	
45元 包邮 送30元大礼包 全网第一人气卸妆油	
 5.9折 仅限今日 真皮\透气\超轻\防臭	

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

评分卡(试题3-12)

评分卡（试题3-13）

14 3-14 B2C/C2C


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

评分卡(试题3-14)

15. 3-15 B2C/C2C

4

评分卡(试题3-15)

评价内容	配分	考核点	得分

16.　　3-16　B2B

评分卡(试题3-16)

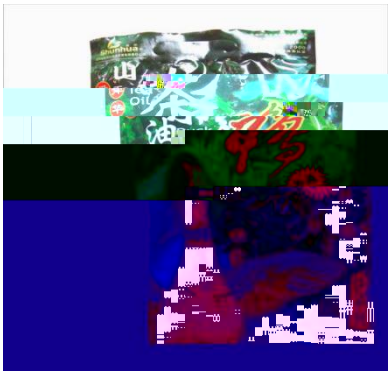
评价内容			配分	考核点	得分

17. **3-17 B2B**

评分卡(试题3-17)

评价内容			配分	考核点	得分

18.　　3-18　B2B



评分卡(试题3-18)

评价内容			配分	考核点	得分

19.　　3-19　B2B

评分卡(试题3-19)

评价内容			配分	考核点	得分

20.　　3-20　B2B

评分卡(试题3-20)

评价内容			配分	考核点	得分

1.　　4-1

评价内容		配分	评分细则		得分

2. 4-2

评分卡（试题4-2）

评价内容		配分	评分细则		得分

3. 4-3

评分卡（试题4-3）

评价内容		配分	评分细则		得分

4. 4-4

评分卡（试题4-4）

评价内容		配分	评分细则		得分

5.　　4-5

评分卡（试题4-5）

评价内容		配分	评分细则		得分

6. 4-6

评分卡（试题4-6）

评价内容		配分	评分细则		得分

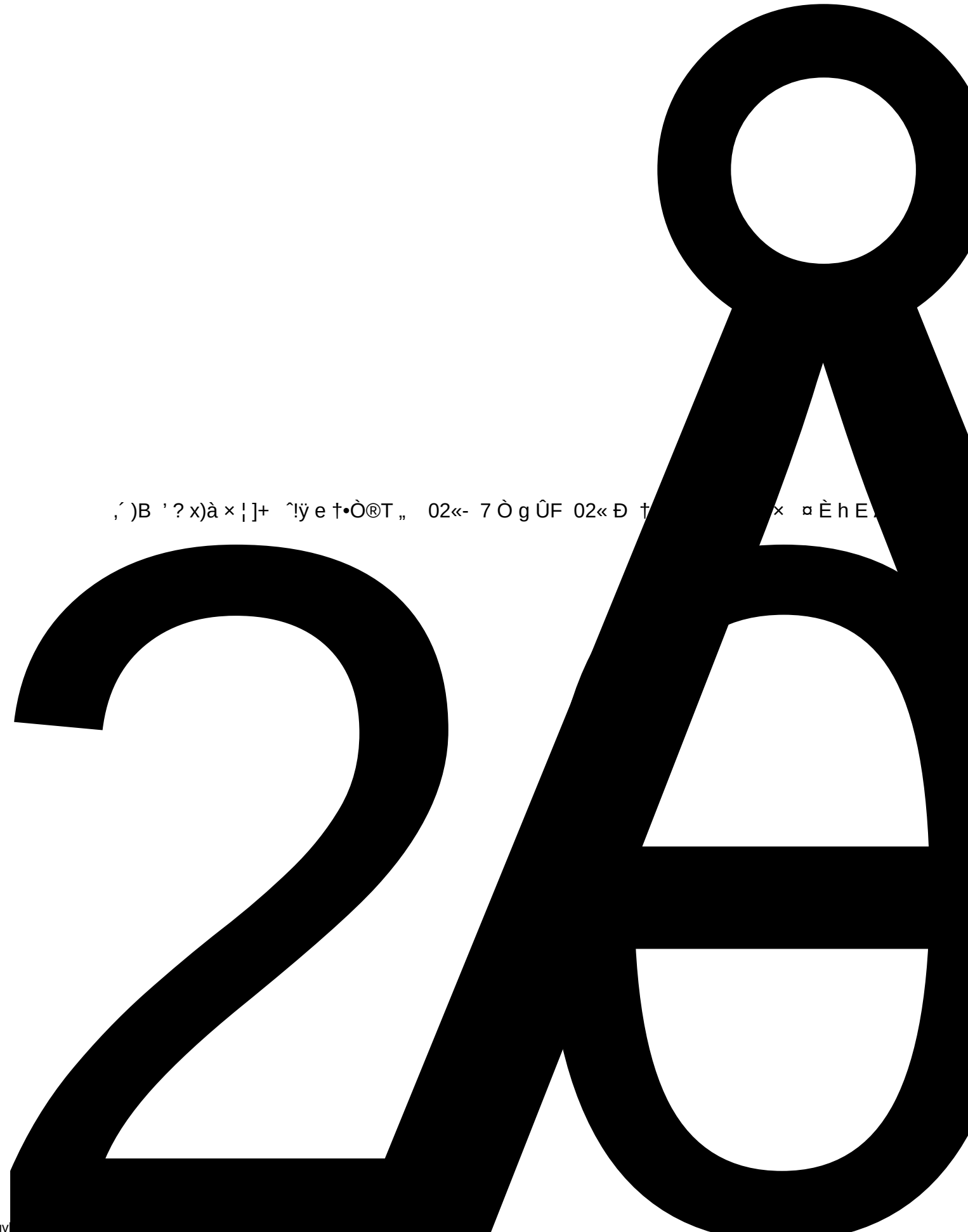
7. 4-7

评分卡（试题4-8）

评价内容		配分	评分细则		得分

9. 4-9

,´)B ’ ? x)à × ¦]+ ˆ!ÿ e †•Ò®T „ 02«- 7 Ò g ÛF 02« Đ † × ¤ È h E



ñ 6uv

评分卡（试题4-10）

评价内容		配分	评分细则		得分

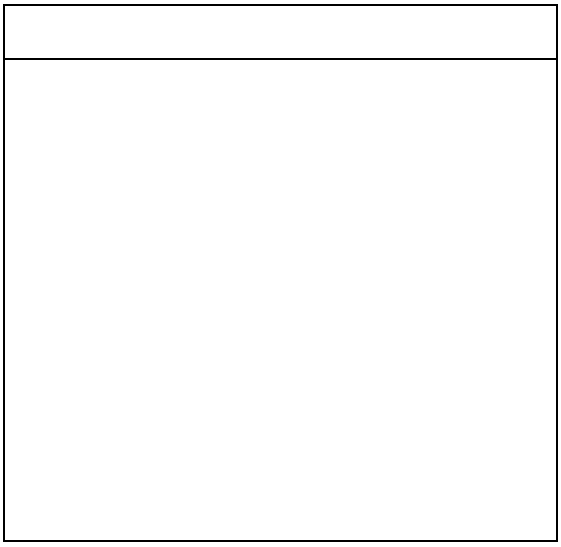
11.　　4-11,

12.　　4-12,

13.　　4-13,

14.　　4-14,

1



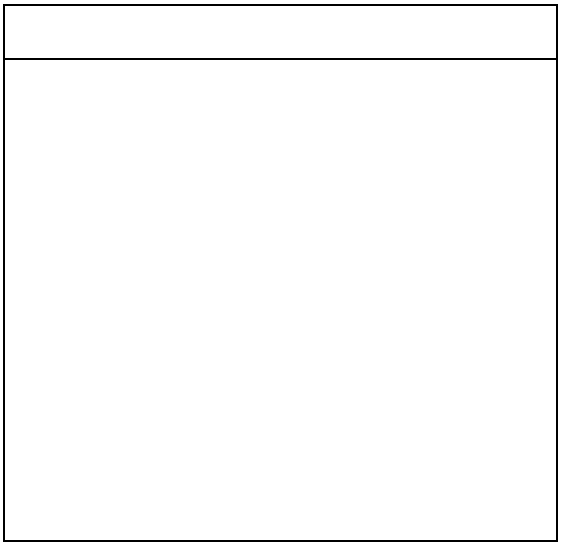
2

3

4

15. 4-15,

1

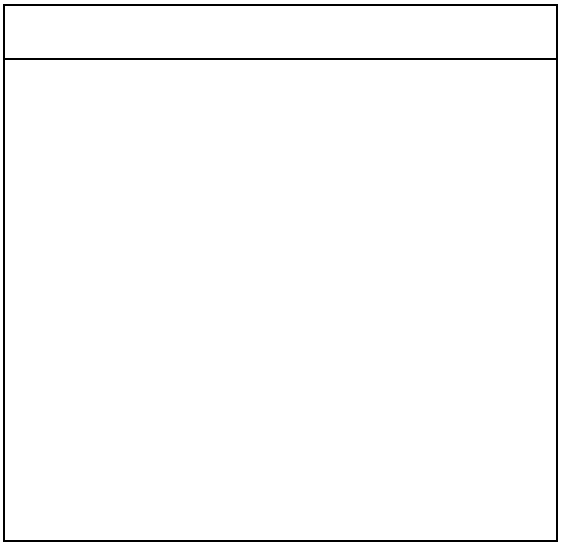


2

3

4

16.　　4-16,



17.　　4-17,

评价内容		配分	评分细则	得分

18. 4-18,

1

2

3

4

评分卡（试题

19.　　4-19,

20.　　4-20,

1.　　5-1,

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

环比增长速度=（本期数-上期数）/上期数*100%

2. 5-2,

3. 5-3,

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

4.　　5-4,

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

5. 5-5,

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

环比增长速度=（本期数-上期数）/上期数*100%

6. 5-6,

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

7.　　5-7,

环比增长速度=（本期数-上期数）/上期数*100%

8. 5-8,

9. 5-9,

10. **5-10,**