

# 数据化运营系列课程

1. 大盘数据：如何真正看懂大盘数据

2. 竞争数据：如何看懂竞店数据

3. 竞品数据：如何看懂竞品数据

4. 店铺数据：如何快速给自己的店铺做诊断

5. 单品数据：如何快速给自己的爆款做诊断

6. 人群标签：如何通过数据搞懂人群标签




学电商  
xuedianshang.com

# 数据化运营系列课程

第四节：如何快速给自己的店铺做诊断



老六这厮 

广东 广州



扫一扫上面的二维码图案，加我微信

# 老六这厮

看店宝特约讲师 学电商特约讲师

六邦电商创始人 曾经微胖界的讲师

从2013年就开启无干货、不分享模式、喜欢体系化开发课程

学电商经典实操课程 [《爆款运营系列课程》](#)

个人微信：528006006



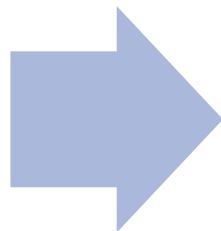
**1. 店铺诊断：数据有哪些是值得关注**

**2. X光机：快速诊断店铺哪里出问题**

**3. 增长点：如何快速找到店铺增长点**



长线



短线

迷失方向



不懂找款



转化跟不上



流量跟不上



销量拉不上




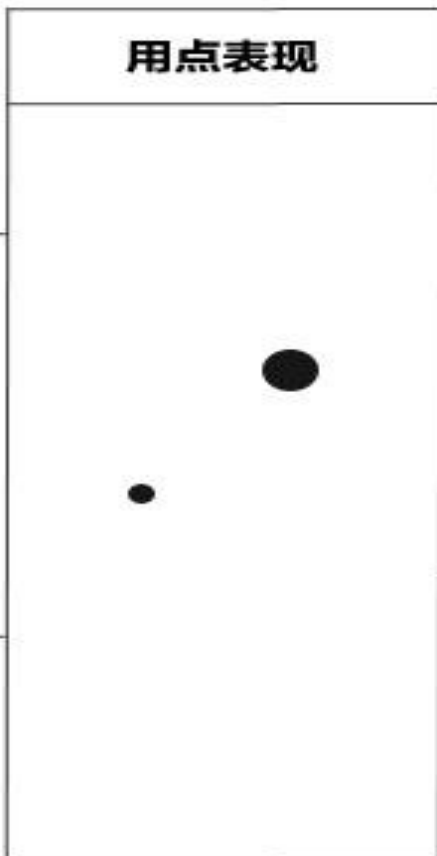
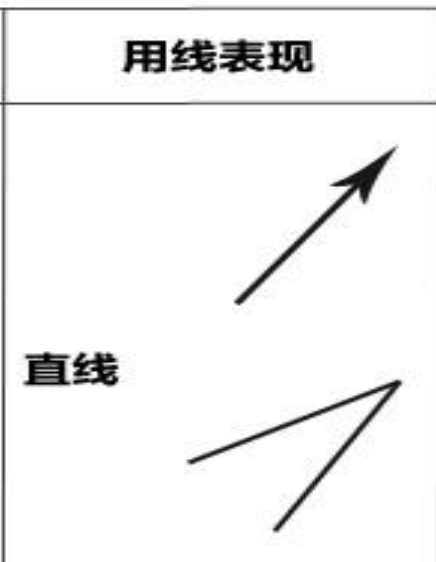
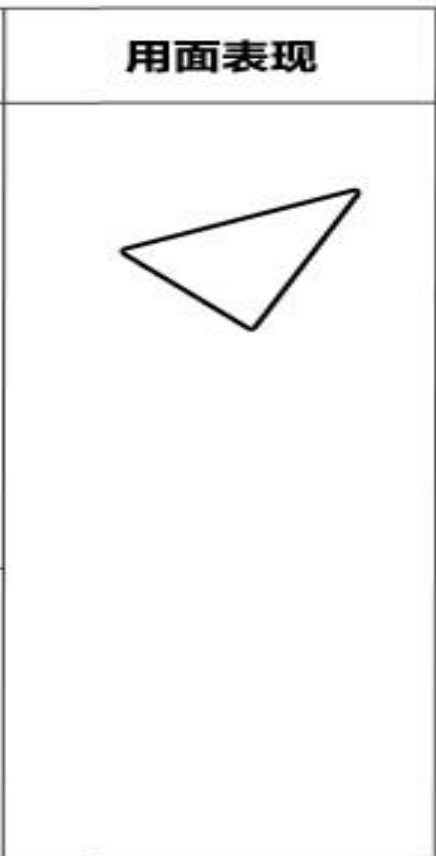

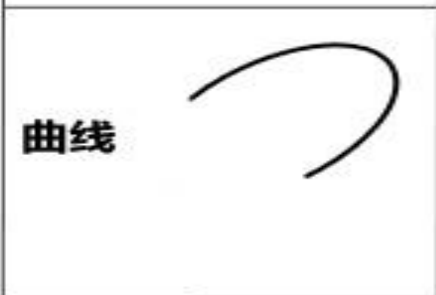
店铺业绩上  
不去

1. 选下个爆款：有爆款，不知道如何选出下一个爆款
2. 定价：不知道怎么定价来，有流量没转化
3. 定位：能拿货，流量不精准，每个季度总是在换人群在上新
4. 瓶颈：流量上不去，销量上不去，遇到很大天花板！

# 1

**店铺诊断：数据有哪些是值得关注**



	用点表现	用线表现	用面表现	用体表现
		<p>直线</p> 		
		<p>曲线</p> 		

点击率



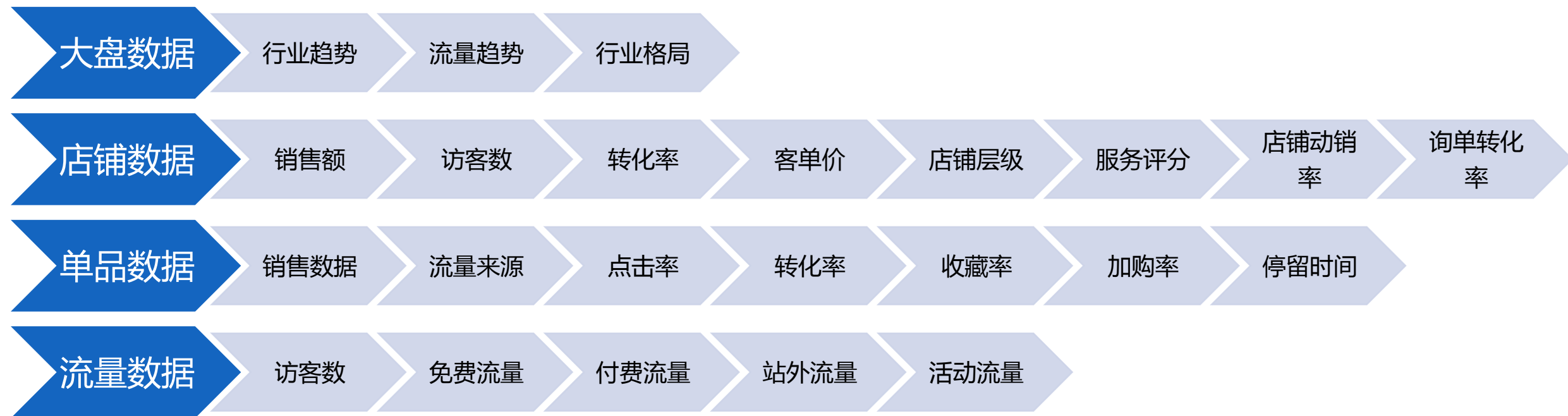
单品数据



店铺数据



行业大盘





- 说明
- 市场
- 市场监控
- 监控看板
- 供给洞察
- 市场大盘
- 市场排行
- 搜索洞察
- 搜索排行
- 搜索分析
- 搜索人群
- 客群洞察
- 行业客群
- 客群透视
- 机会洞察
- 属性洞察
- 产品洞察

女装/女士... > 毛针织衫

统计时间 2019-07-01 ~ 2019-07-31

7天 30天 日 周 月 < >

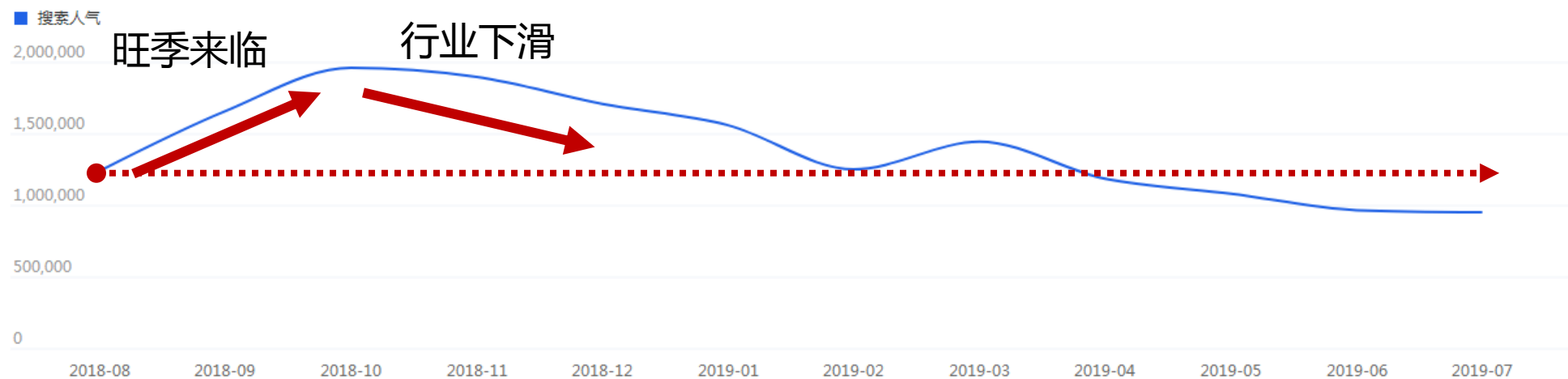
所有终端 全部

行业趋势

小旺神一键转化 对比行业 | 对比本店 | 对比同周期

<p>搜索人气</p> <p>954,186</p> <p>较上月 2.81% ↓</p>	<p>搜索热度</p> <p>2,665,672</p> <p>较上月 14.16% ↓</p>	<p>访客数</p> <p>99,916,955</p> <p>较上月 2.40% ↓</p>	<p>浏览量</p> <p>1,508,293,060</p> <p>较上月 2.79% ↓</p>	<p>收藏人数</p> <p>11,426,961</p> <p>较上月 5.60% ↑</p>
<p>收藏次数</p> <p>28,104,285</p> <p>较上月 9.06% ↑</p>	<p>加购人数</p> <p>19,702,053</p> <p>较上月 0.91% ↓</p>	<p>加购次数</p> <p>47,018,370</p> <p>较上月 0.90% ↑</p>	<p>客群指数</p> <p>433,289</p> <p>较上月 12.40% ↓</p>	<p>交易指数</p> <p>6,667,543</p> <p>较上月 1.13% ↓</p>

当前行业 毛针织衫 vs 请选择类目



截止到2019年10月1日数据口径数据来源根据百度数据源计算，本行业其他数据指标均为此类周期中主要指标，在上升趋势中涉及到的数据主要指标（如访客数）其结果可能相对误差

[导出数据](#)
[复制全部数据](#)

显示 30 项结果

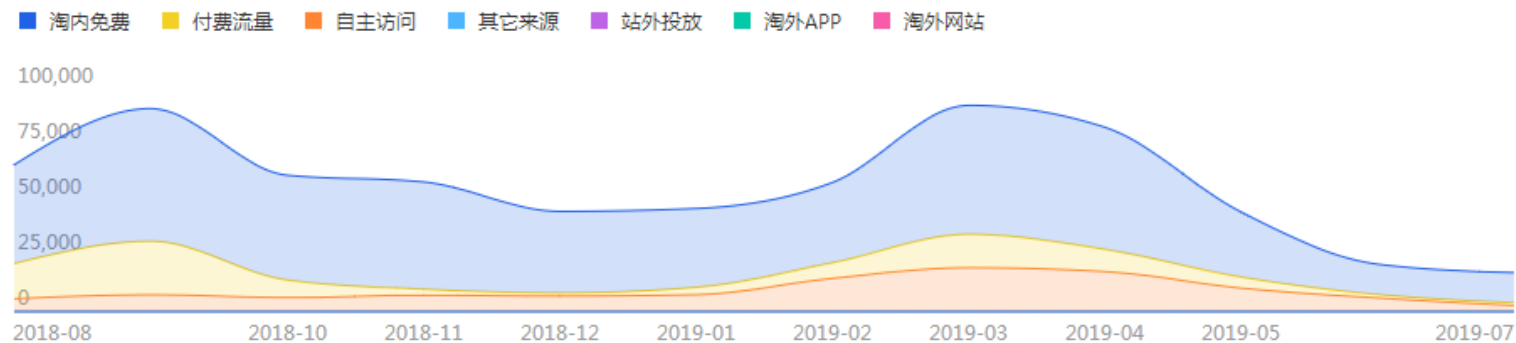
 搜索: 

店铺名	类别	月份	交易金额	访客人数	搜索人数	支付人数	收藏人数	加购人数	支付转化率	UV价值	客单价	搜索占比	收藏率	加购率
范洛FanoStudios	竞店1	2019-07	9975910	1761929	421661	34894	201416	213670	2.11%	5.66	285.00	23.93%	11.43%	12.13%
范洛FanoStudios	竞店1	2019-06	8993442	1383895	287943	35105	146516	167977	2.79%	6.5	256.00	20.81%	10.59%	12.14%
范洛FanoStudios	竞店1	2019-05	5696598	1226762	304222	22999	125713	144863	2.16%	4.64	247.00	24.8%	10.25%	11.81%
范洛FanoStudios	竞店1	2019-04	7424513	1506647	339589	26063	139288	151176	1.98%	4.93	284.00	22.54%	9.24%	10.03%
范洛FanoStudios	竞店1	2019-03	14404397	2334905	549544	44257	238512	263399	2.06%	6.17	325.00	23.54%	10.22%	11.28%
范洛FanoStudios	竞店1	2019-02	9186736	1994223	532565	28705	226629	218202	1.54%	4.61	320.00	26.71%	11.36%	10.94%
范洛FanoStudios	竞店1	2019-01	14458123	2433021	670559	38810	254004	258842	1.69%	5.94	372.00	27.56%	10.44%	10.64%
范洛FanoStudios	竞店1	2018-12	19591019	2934989	767828	50124	305280	348971	1.84%	6.67	390.00	26.16%	10.4%	11.89%
范洛FanoStudios	竞店1	2018-11	19104873	2401131	573336	52625	292360	321152	2.39%	7.96	363.00	23.88%	12.18%	13.38%
范洛FanoStudios	竞店1	2018-10	11010189	2223917	661699	33034	276230	265385	1.63%	4.95	333.00	29.75%	12.42%	11.93%
范洛FanoStudios	竞店1	2018-09	10388262	1804657	485122	32957	201686	223242	2.06%	5.76	315.00	26.88%	11.18%	12.37%
范洛FanoStudios	竞店1	2018-08	6472965	1699849	411202	22985	191714	175266	1.56%	3.81	281.00	24.19%	11.28%	10.31%
范洛FanoStudios	竞店1	2018-07	5153847	1487393	336782	21301	150859	146748	1.72%	3.47	241.00	22.64%	10.14%	9.87%

## 流量看板

[无线](#) | [PC](#) [流量分析](#) >

### 一级流量走向



### 二级流量来源

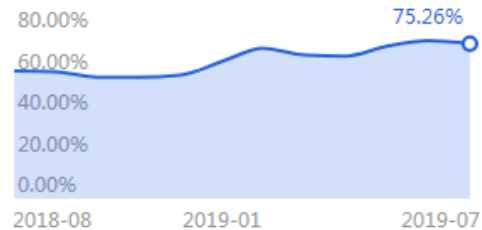
[店铺来源](#) >

排名	流量来源	访客数	下单转化率
1	手淘首页	6,915	0.09%
2	淘内免费其他	3,115	0.29%
3	手淘搜索	2,479	0.36%
4	我的淘宝	2,196	0.55%
5	淘宝客	1,291	0.46%

### 跳失率

## 75.26%

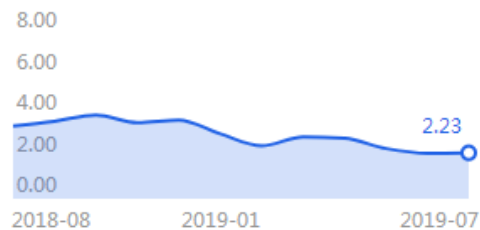
较前一月 1.99% ↓  
 较去年同期 17.73% ↑



### 人均浏览量

## 2.23

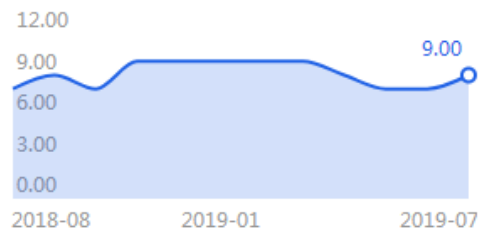
较前一月 0.90% ↑  
 较去年同期 34.22% ↓



### 平均停留时长

## 9.00秒

较前一月 12.50% ↑  
 较去年同期 --



### 搜索词排行

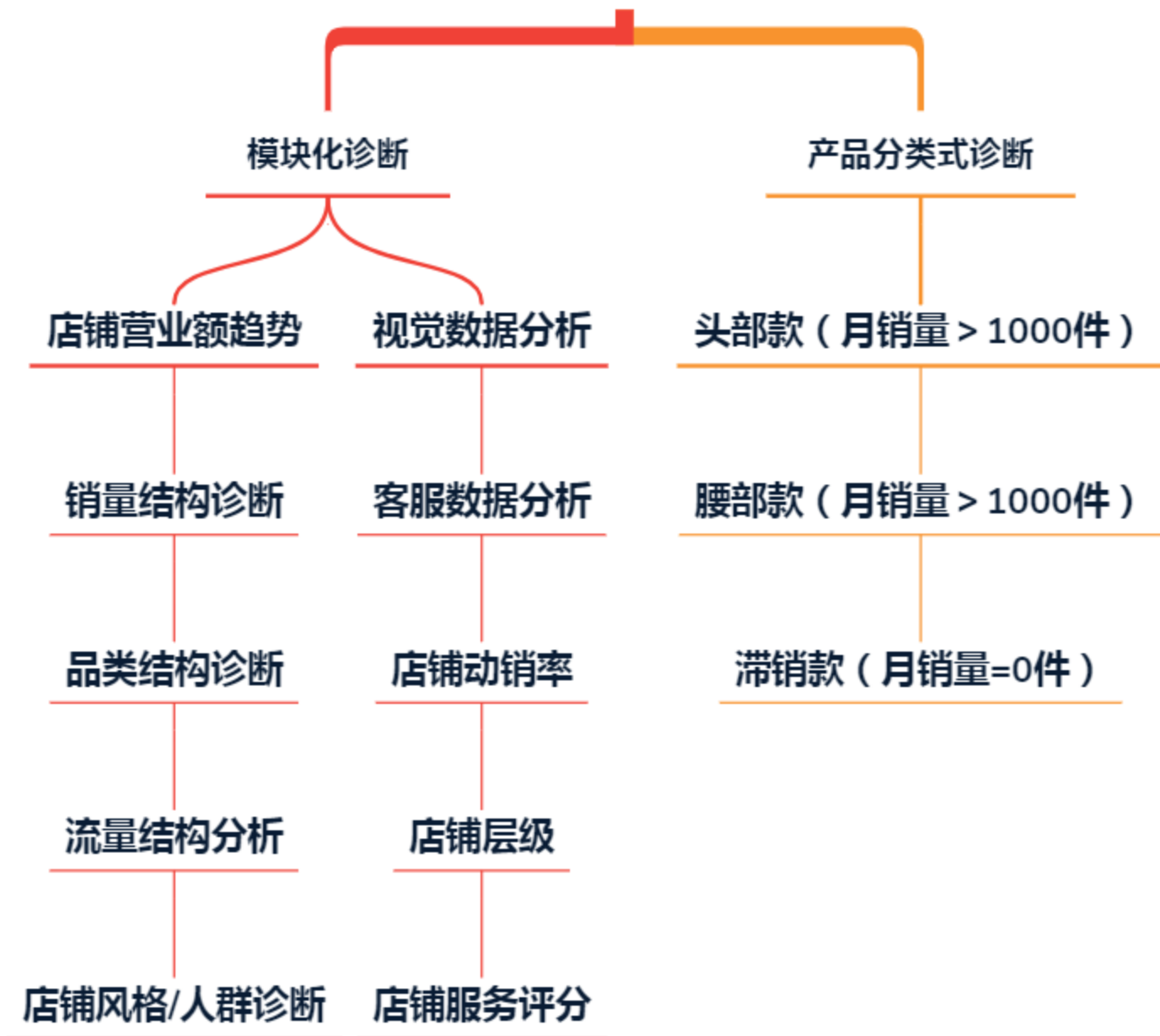
[选词助手](#) >

排名	关键词	访客数	下单转化率
1	方领上衣女	513	0.19%
2	方领法式上衣	96	0.00%
3	方领	79	2.53%
4	方领上衣	76	0.00%
5	方领收腰上衣	63	0.00%

# 2

**X光机：快速诊断店铺哪里出问题**

## 店铺诊断两大模块





### 店铺数据诊断

店铺营业额趋势

↑ → ↓

销量结构诊断

品类结构诊断

流量结构分析

视觉数据分析

客服数据分析

店铺动销率

店铺层级



### 单品数据诊断

当下体量分析

当下趋势分析：↑ → ↓

当下机会分析

流量结构诊断

免费流量分析

付费流量分析

点击率分析

转化率分析



### 业务方向诊断

当下体量分析

当下趋势分析：↑ → ↓

当下机会分析

产品结构调整

营销活动调整

流量结构调整

下一个阶段去到哪里



### 推广费用诊断

当下体量分析

当下趋势分析：↑ → ↓

当下如何操作

直通车诊断

淘客诊断

钻展诊断

微淘诊断

下一个阶段去到哪里



.....



## 全店诊断

店铺营业额趋势

↑ → ↓

销量结构诊断

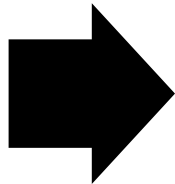
品类结构诊断

流量结构分析

店铺动销率

店铺层级

dsr评分



## 单品诊断

当下体量分析

当下趋势分析：↑ → ↓

当下机会分析

流量结构诊断

免费流量分析

付费流量分析

点击率分析

转化率分析

运营视窗 服务视窗 管理视窗

统计时间 2019-07-01 ~ 2019-07-31

日 周 月 < >

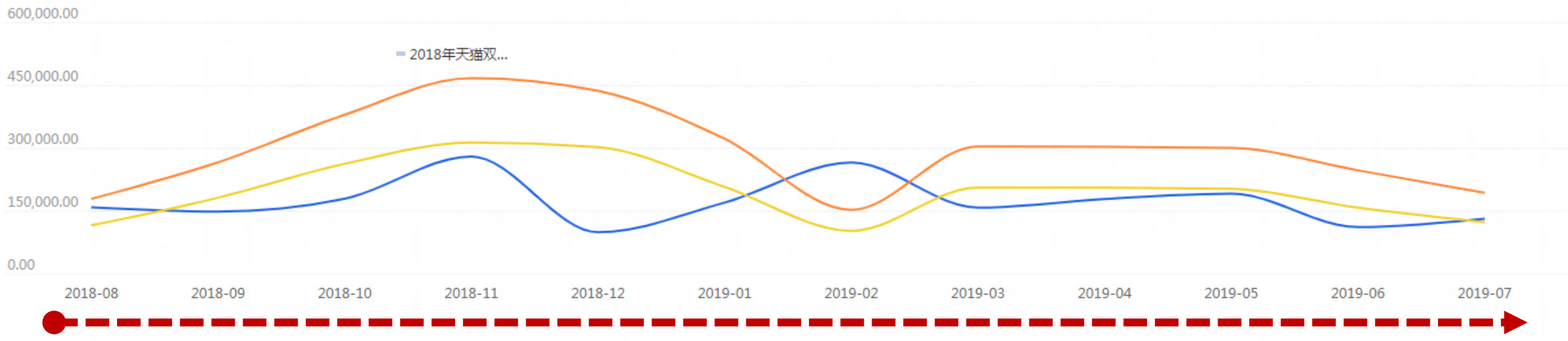
## 整体看板

同行对比 图表 | 表格

<b>支付金额</b> <b>132,483.30</b> 较上月 17.89% ↑ 较去年同期 21.15% ↓	<b>访客数</b> <b>210,550</b> 较上月 27.36% ↓ 较去年同期 73.93% ↑	<b>支付转化率</b> <b>0.60%</b> 较上月 48.93% ↑ 较去年同期 58.82% ↓	<b>客单价</b> <b>104.32</b> 较上月 8.98% ↑ 较去年同期 10.08% ↑	<b>成功退款金额</b> <b>19,275.10</b> 较上月 47.99% ↓ 较去年同期 47.80% ↓	<b>直通车消耗</b> <b>27,843.58</b> 较上月 497.69% ↑ 较去年同期 >9999% ↑	<b>钻石展位消耗</b> <b>0.00</b> 较上月 - 较去年同期 100.00% ↓
--	--	--	--	---	---	--

最近12月累计：208.23万

■ 我的 ■ 同行同层平均 ■ 同行同层优秀





- 竞争
- 竞争店铺
- 监控店铺
- 竞店识别
- 竞店分析**
- 竞争商品
- 监控商品
- 竞品识别
- 竞品分析
- 竞争品牌
- 监控品牌
- 品牌识别
- 品牌分析
- 品牌客群
- 竞争动态

女装/女士精品

统计时间 2019-07-01 ~ 2019-07-31

实时 7天 30天 日 月

## 竞店对比

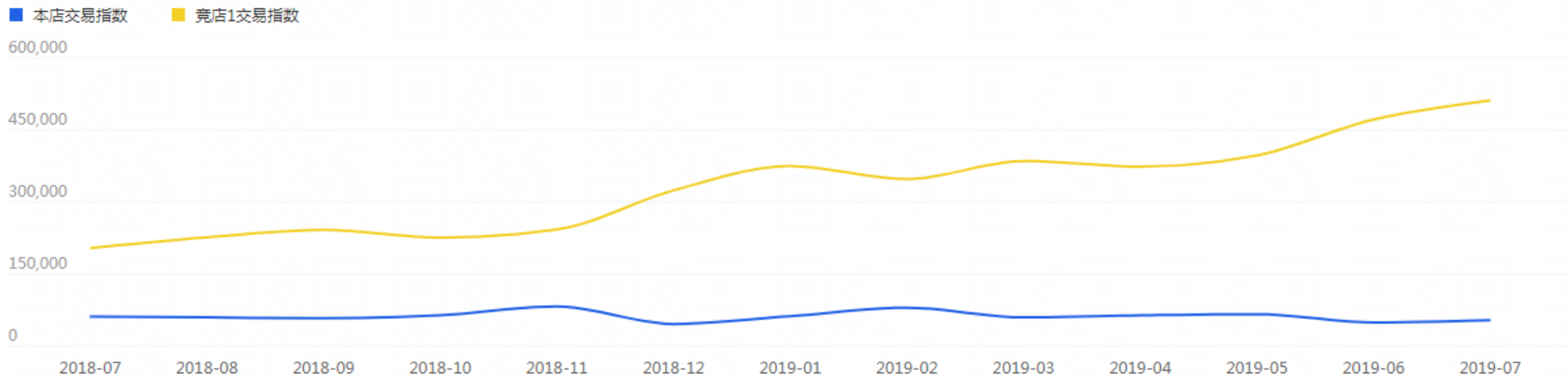
竞店配置 > 小旺神一键转化

本店 旗舰店 vs 竞店1 旗舰店

## 关键指标对比

全店 | 类目 所有终端

交易指数	流量指数	搜索人气	收藏人气	加购人气
本店 53,848	本店 70,010	本店 20,778	本店 10,444	本店 10,061
竞店1 511,115	竞店1 206,962	竞店1 142,725	竞店1 45,216	竞店1 58,145

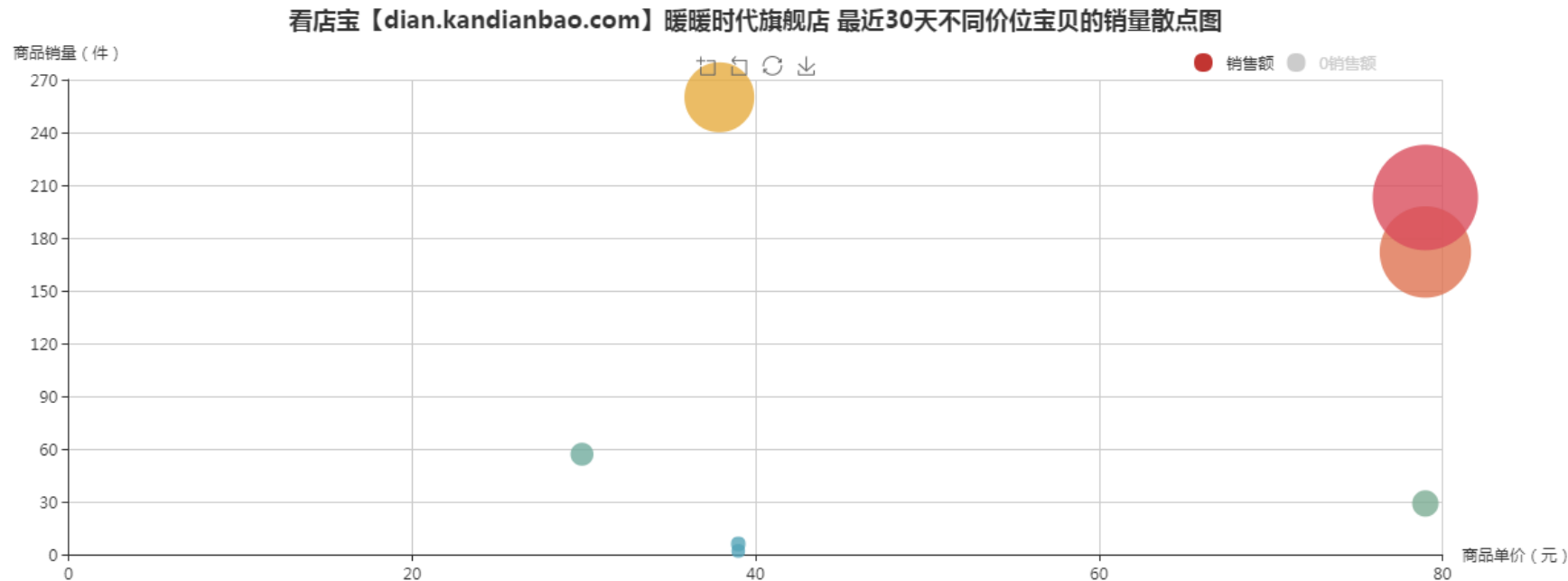


[导出数据](#)
[复制全部数据](#)

显示 30 项结果

水墨

店铺名	类别	月份	交易金额	访客人数	搜索人数	支付人数	收藏人数	加购人数	支付转化率	UV价值	客单价	搜索占比	收藏率	加购率
旗舰店	本店	2019-07	132484	210550	25047	1270	7648	7174	0.61%	0.63	104.00	11.9%	3.63%	3.41%
旗舰店	本店	2019-06	112375	289861	33261	1174	9886	8777	0.41%	0.39	95.00	11.47%	3.41%	3.03%
旗舰店	本店	2019-05	192121	443206	53693	1487	17903	14420	0.34%	0.43	129.00	12.11%	4.04%	3.25%
旗舰店	本店	2019-04	179436	358726	53549	1739	17972	15756	0.49%	0.5	103.00	14.93%	5.01%	4.39%
旗舰店	本店	2019-03	158748	425072	41104	1674	17075	21391	0.4%	0.37	94.00	9.67%	4.02%	5.03%
旗舰店	本店	2019-02	266361	380826	57809	1824	17573	19948	0.48%	0.7	146.00	15.18%	4.61%	5.24%
旗舰店	本店	2019-01	170826	214082	31171	1437	12724	15019	0.7%	0.8	118.00	14.56%	5.94%	7.02%
旗舰店	本店	2018-12	100174	216839	26363	1116	13368	13364	0.52%	0.46	89.00	12.16%	6.16%	6.16%
旗舰店	本店	2018-11	280924	361955	37802	2856	21507	28309	0.8%	0.78	98.00	10.44%	5.94%	7.82%
旗舰店	本店	2018-10	179996	263045	38890	1859	16497	18425	0.72%	0.68	96.00	14.78%	6.27%	7%
旗舰店	本店	2018-09	149274	139821	37799	1667	10159	12830	1.24%	1.07	89.00	27.03%	7.27%	9.18%
旗舰店	本店	2018-08	159664	104115	46479	1669	8206	10083	1.69%	1.53	95.00	44.64%	7.88%	9.68%
旗舰店	本店	2018-07	168026	121052	70132	1773	8419	10188	1.55%	1.39	94.00	57.94%	6.95%	8.42%



### 通俗定义

3000件以上的月销量是爆款宝贝，  
1000件以上是小爆款（小类目也称爆款），  
500件以上是热卖宝贝，200件以上是人气宝贝，  
30件以下称低销量宝贝，0销量为滞销宝贝

所属类目

居家日用 >> 防护用品 >> 眼罩

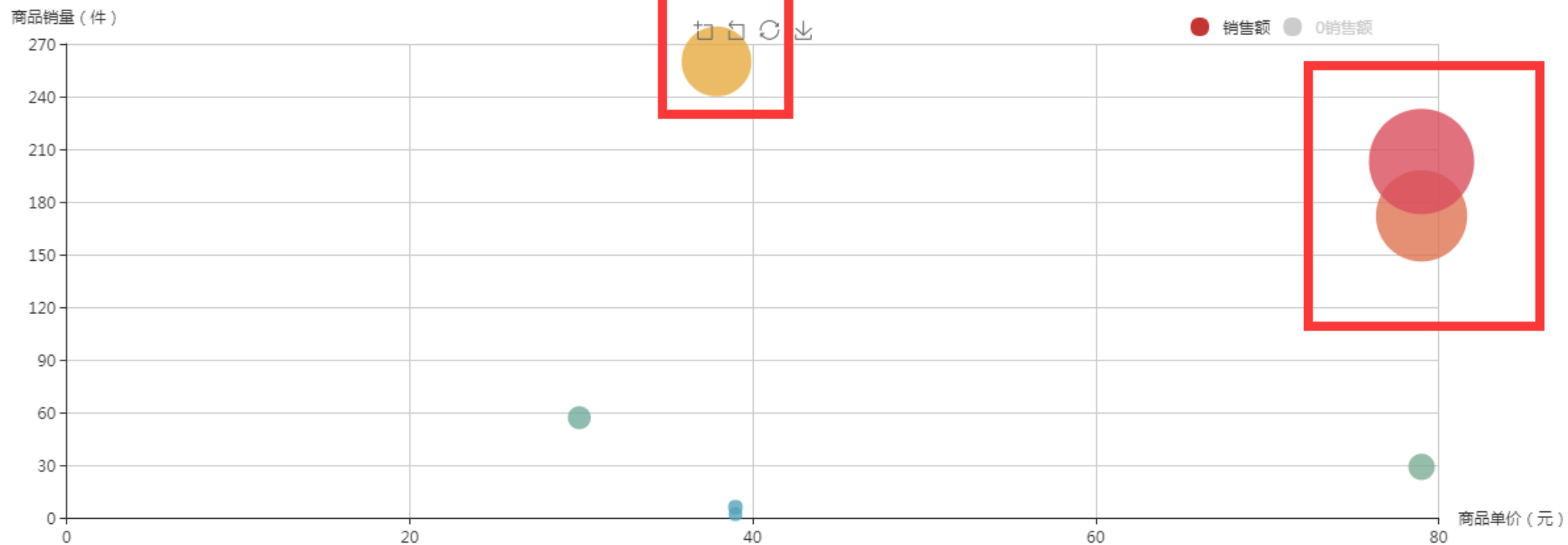
### 类目定义

- 1、用行业大词，或者类目大词去搜索
- 2、分析top10销量在哪个哪个体量：可以用销量分析



销量分布图

看店宝【dian.kandianbao.com】暖暖时代旗舰店 最近30天不同价位宝贝的销量散点图



**单品数据诊断**  
脑图梳理人：老六  
微信：528006006



# 3

**增长点：如何快速找到店铺增长点**

# 增长点机会分析



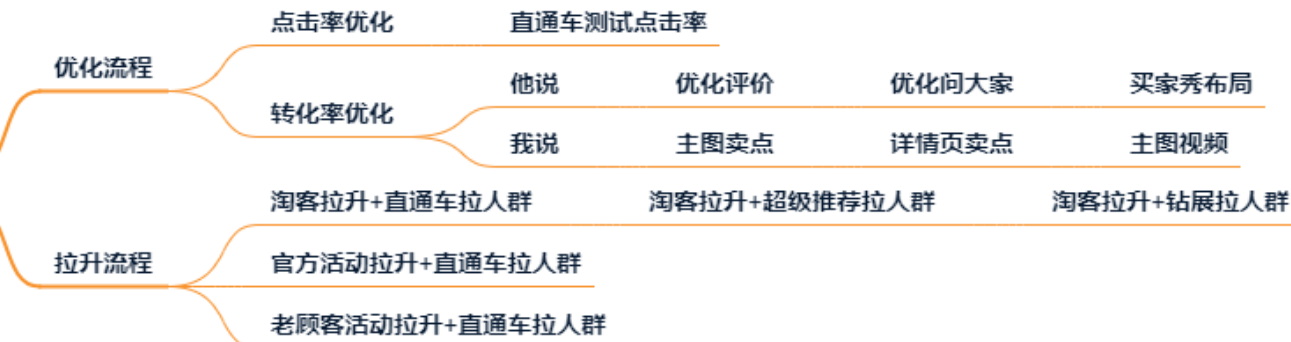


店铺诊断：找增长落地点  
脑图梳理人：老六  
微信：528006006

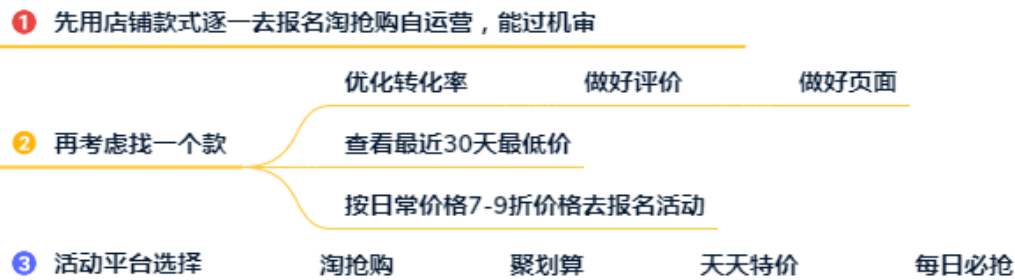
### 1 上新款



### 2 老品优化



### 3 上活动





⊗ 提示

不符合活动报名规则，原因见表格中您的资质栏描述

规则分类	规则内容	你的资质
营销基础服务考核分	基础服务考核分，是综合商品体验、物流体验、售后体验、咨询体验、纠纷投诉5个纬度，体现商家综合服务能力的重要指标。为保障营销活动的基本服务体验，商家需达到该店铺所属主营类目的要求。	⊗ 1、主营类目要求：2.8分;您的店铺基础营销考核分为2.65分
近30天严重违规扣分	店铺因违反《天猫规则》、《飞猪规则》导致出现以下情形的，将被限制参加营销活动：近30天（含）内存在严重违规扣分（不含0分）；	✔️ 1、您的店铺近30天无严重违规扣分。
近90天一般违规扣分数	店铺因违反《天猫规则》、《飞猪规则》导致出现以下情形的，将被限制参加营销活动：近90天（含）内因一般违规扣分累计达48分。	✔️ 1、您的店铺近90天无一般违规扣分。
近90天严重违规扣分	店铺因违反《天猫规则》、《飞猪规则》导致出现以下情形的，将被限制参加营销活动：近90天（含）内因严重违规扣分达12分的。	✔️ 1、您的店铺近90天无严重违规扣分。
近30天淘抢购订单金额退款率	除主营类目为女装/女士精品的，近30天淘抢购订单金额退款率不超过40%，其他店铺近30天淘抢购订单金额退款率不超过30%。	✔️ 1、近30天淘抢购退款率:0%
商家活跃度	开店时长（即店铺上线时间）已满180天（含）且近180天（含）内未达成任何成交的商家，将被限制参加营销活动。	✔️ 1、您开店时长已满180天，且近180天已达成成交
大促虚假交易	报名店铺在近30天的营销平台活动大促中不得存在虚假交易行为	✔️ 1、不存在
近30天淘抢购订单未发货金额退款率	除主营类目为女士内衣/男士内衣/家居服，箱包皮具/热销女包/男包的，近30天淘抢购订单未发货金额退款率不超过40%，其他店铺近30天淘抢购订单未发货金额退款率不超过30%。	✔️ 1、近30天淘抢购未发货退款率:0%
近30天一般违规扣分数	店铺因违反《天猫规则》、《飞猪规则》导致出现以下情形的，将被限制参加营销活动：近30天（含）内因一般违规扣分累计达12分。	✔️ 1、您的店铺近30天无一般违规扣分。
开店时长	开店时长在90天及以上	✔️ 1、您的店铺开店时长2929.0天



活动报名

已报活动

数据中心

消息中心

报名规则

营销玩法

问题答疑

活动

频道类型:

全部

活动时间:

请选择月份



排序方式: 报名时间 活动时间

淘抢购-商家自

淘抢购商家自运营单品活动 (投放支付宝每日必抢) 报名入口

已报名

报名时间: 2018-02-08 00:00:00 - 2027-01-31 23:59:59

活动时间: 2018-02-08 10:00:00 - 2027-02-08 08:59:59

去报名

不符合报名条件, 请参照报名要求。建议您参加其它活动 >>


< 上一页

1

下一页 >

1. 店铺自我诊断：一定要提出一个假设，我要解决什么问题？
2. 店铺自我诊断：一定要有数据依据，知道自己在哪个位置要去到哪里？
3. 店铺自我诊断：一定要找到自己到北极星指标，拆分目标，拆出执行方案
4. 店铺自我诊断：就是高纬度去看自己的店铺哪里出了问题，原点思考
5. 店铺自我诊断：一定要成果，有行动计划才是有意义的，有效果比有道理重要



老六这厮   
广东 广州



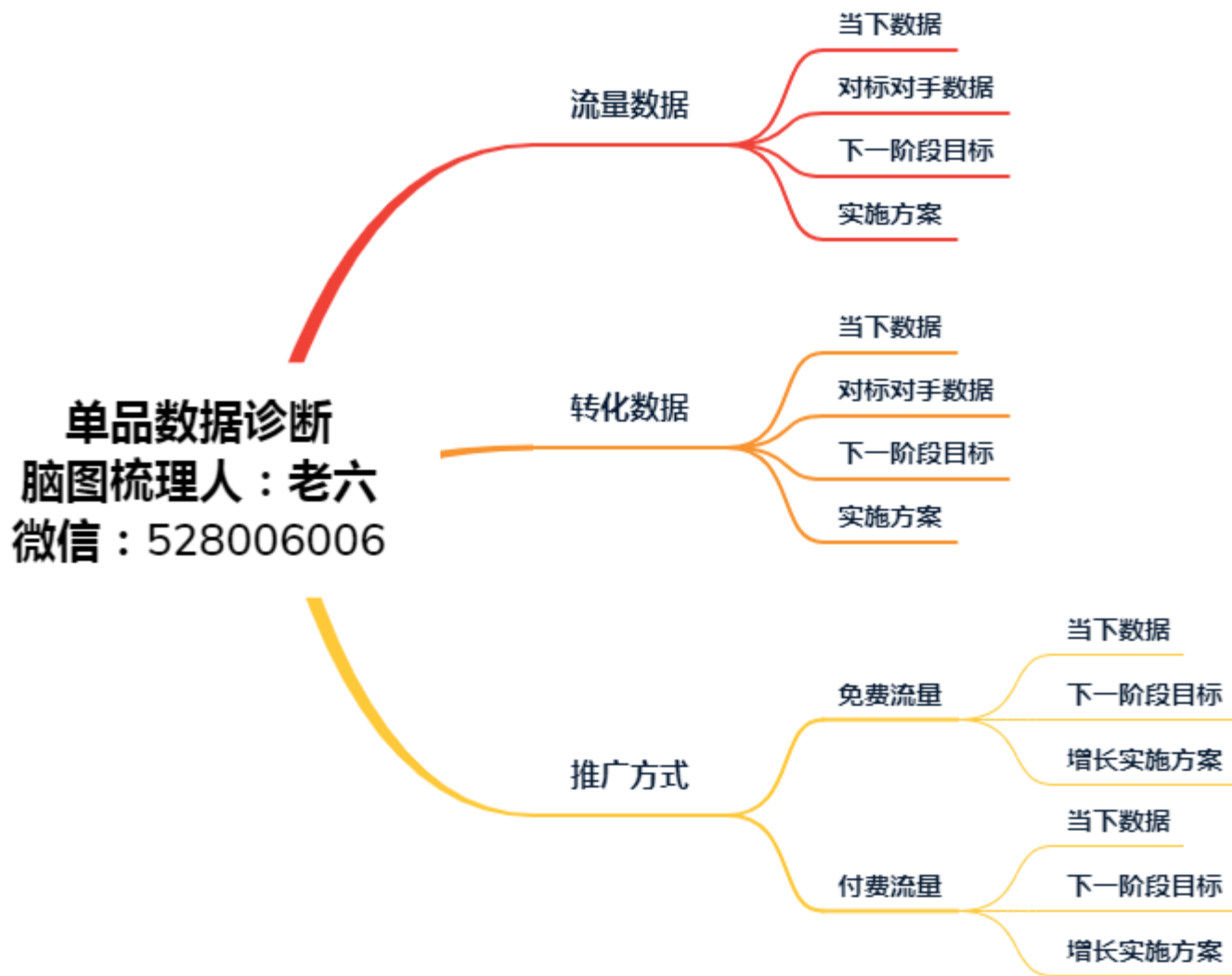
需要激活小旺神指数转化功能，加微信发店铺旺旺即可

需要本节课课程PPT，可以加老六微信

扫一扫上面的二维码图案，加我微信

# 数据化运营系列课程

**店铺数据：如何跟自己的爆款做诊断**





— 让电商变容易 —



电商数据分析专家



淘宝数据分析工具



快速卡首屏补单神器



电商行业一目了然



拼多多数据分析工具



一键还原生意参谋指数



抖音电商数据分析工具



电商人的在线大学