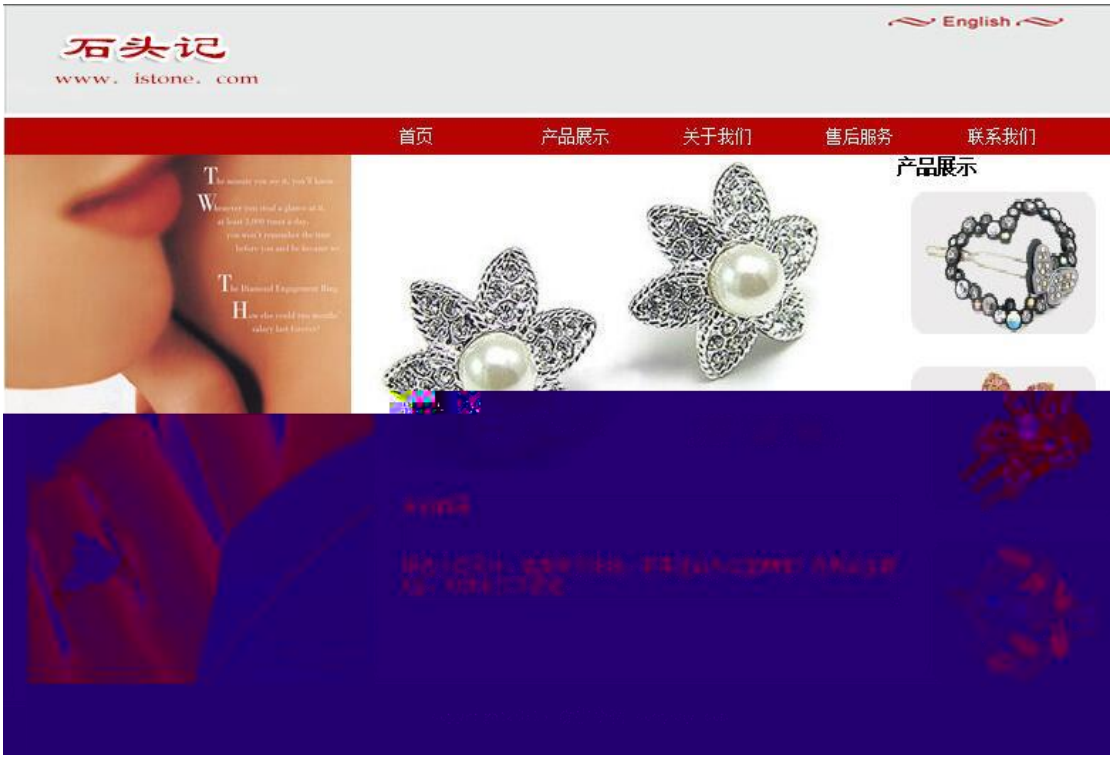
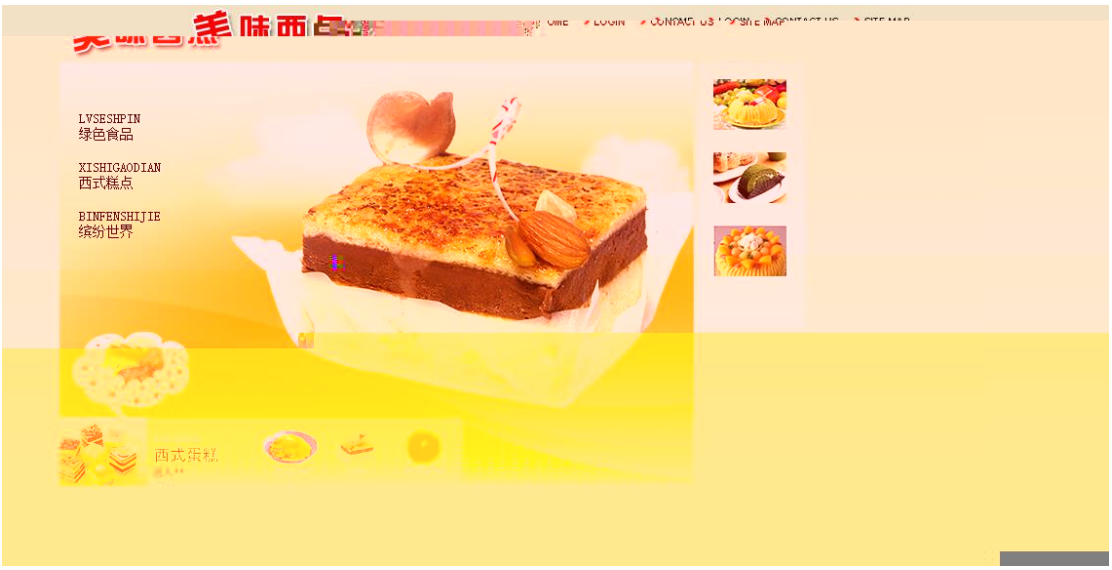
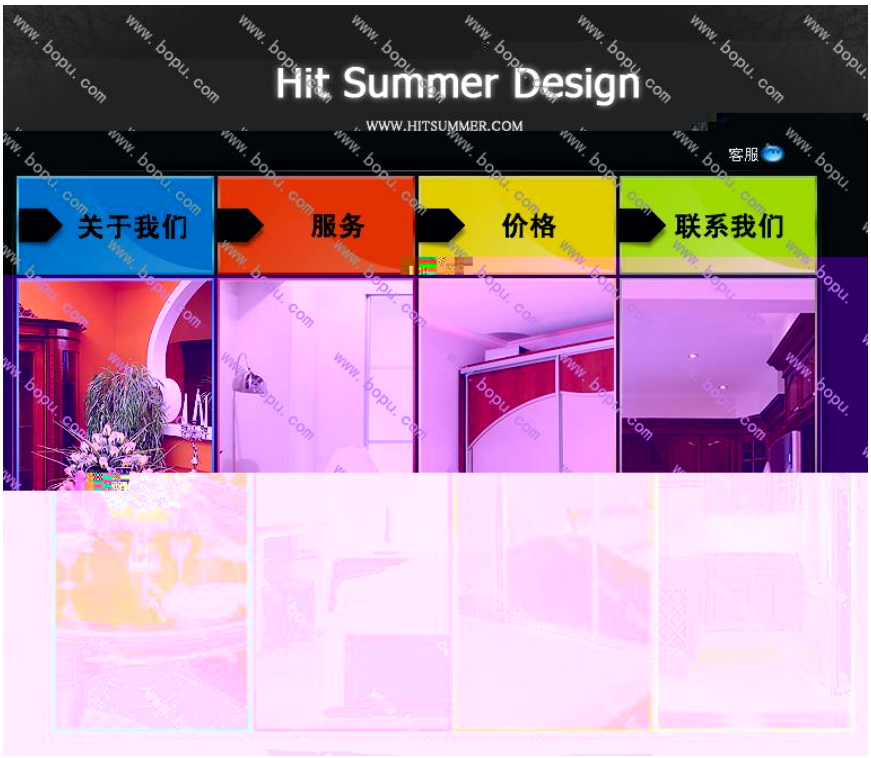

石头记
www. istone. com
English
首页
产品展示
关于我们
售后服务
联系我们
产品展示


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

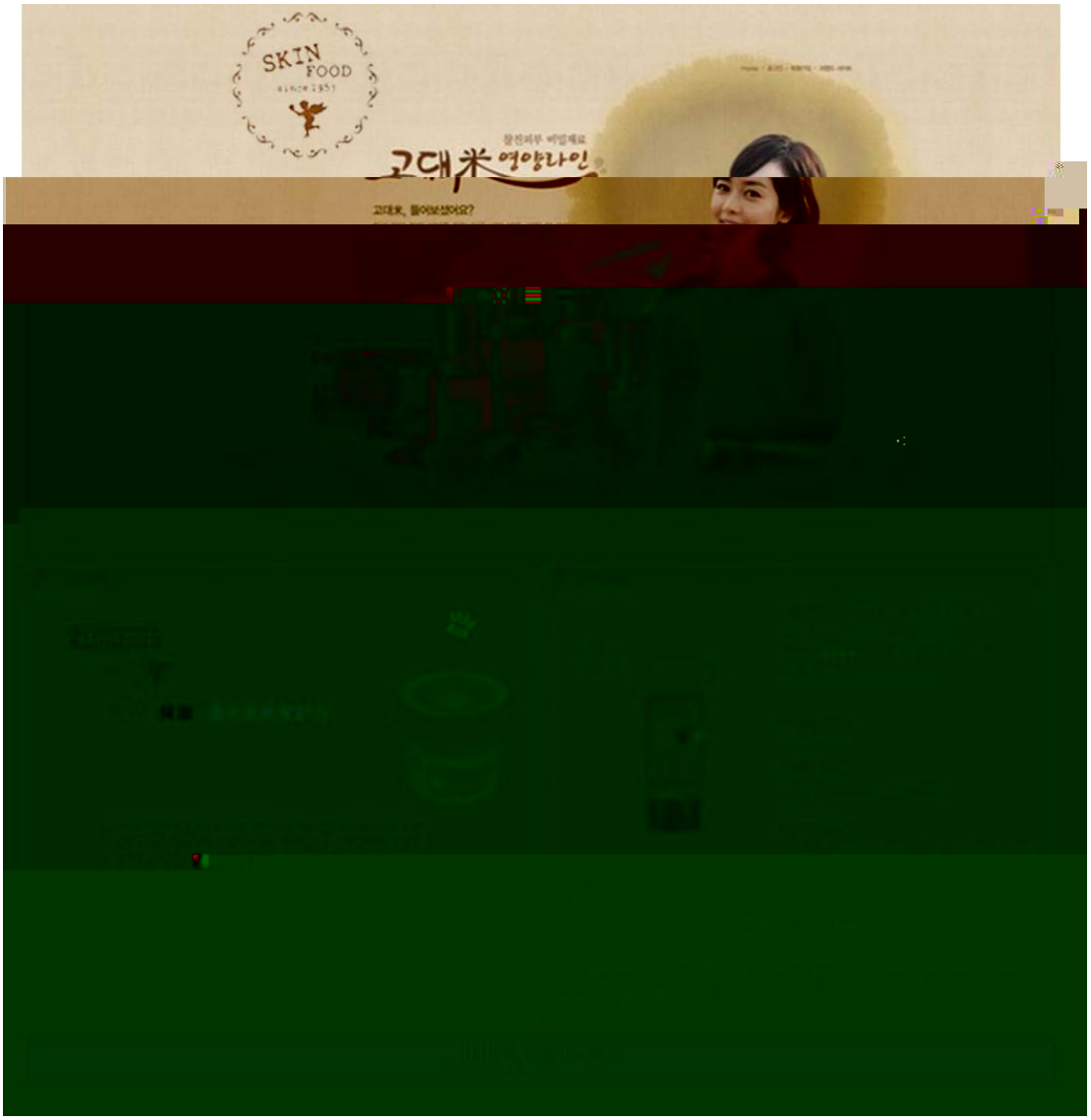
QQ在线

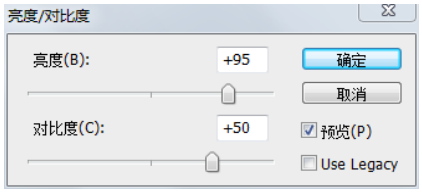

Hit Summer Design
WWW.HITSUMMER.COM
客服
关于我们
服务
价格
联系我们

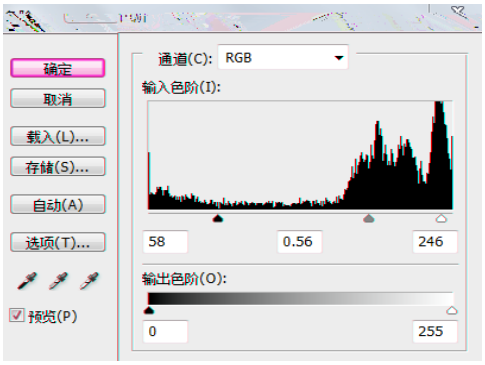
普拉
首页
帆布鞋
运动鞋
休闲鞋
拖鞋
其他
清凉人字拖
舒适 简约 时尚
9元起
￥225
￥199
￥299
￥199

环球旅游资讯网
WWW. GLOBAL-TI.COM
网站首页 | 旅游渡假 | 放眼世界 | 各地风光 | 环球资讯 | 天气
旅游度假
放眼世界
各地风光
环球资讯
联系我们
旅游资讯大搜索 - 全球资讯
加拿大狂欢七日游
日本购物之旅双飞6日游
新加坡、马来西亚、泰国十天民间考察
"休闲娱乐"
美景让人迷醉 海南分界洲岛风光
白茅谷九龙峒景区
塞舌尔私家团暑期限时特惠
希尔顿双岛游 一岛一酒店
¥10602起
西安国旅
网店在线咨询
029-86691153
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

SKINFOOD
品牌 + 成信 = 成功
韩国直进思亲肤
SKINFOOD
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
since 1951
고대米 영양라인


亮度/对比度
亮度(B):
+95
确定
取消
对比度(C):
+50
预览(P)
Use Legacy


确定
取消
载入(L)...
存储(S)...
自动(A)
选项(T)...
预览(P)
通道(C): RGB
输入色阶(I):
58
0.56
246
输出色阶(O):
0
255

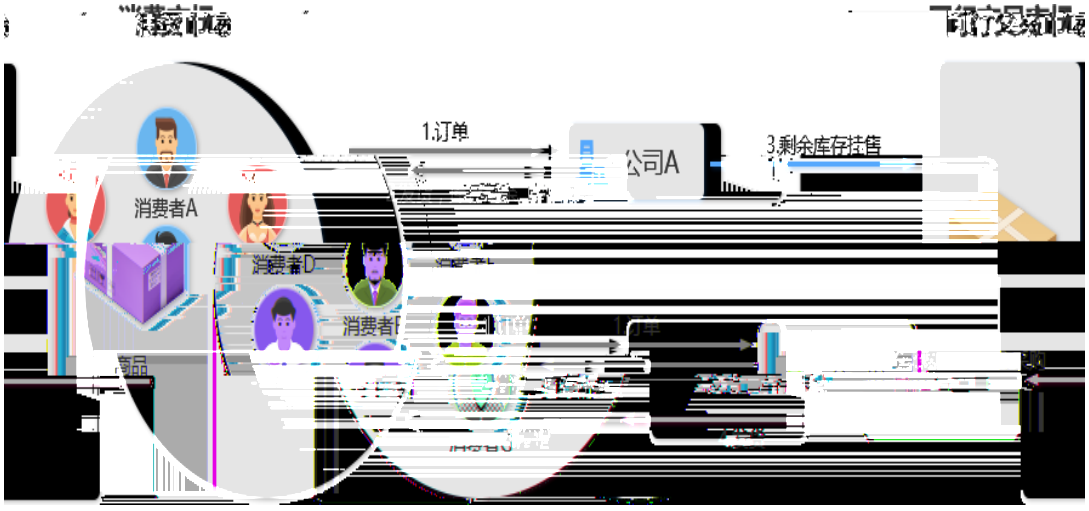
COSTERMONGER
农夫绿色水果店
农夫绿色水果
网页首页 公司简介 精品水果 新鲜蔬果 干鲜类品 五谷杂粮 联系我们
用户名:
密码:
进入
取消
什么是 绿色食品 Green Food
more
如今"绿色食品"倍受消费者青睐，但许多人对它的内涵并不十分清楚，从而出现种种误解：一曰"绿色食品"就是含叶绿素的绿颜色食品；二曰"绿色食品"就是走上餐桌的野菜；三曰市场上销售的绿颜色食品就是"绿色食品"……
版权所有环球旅游资讯网 2019-2022年

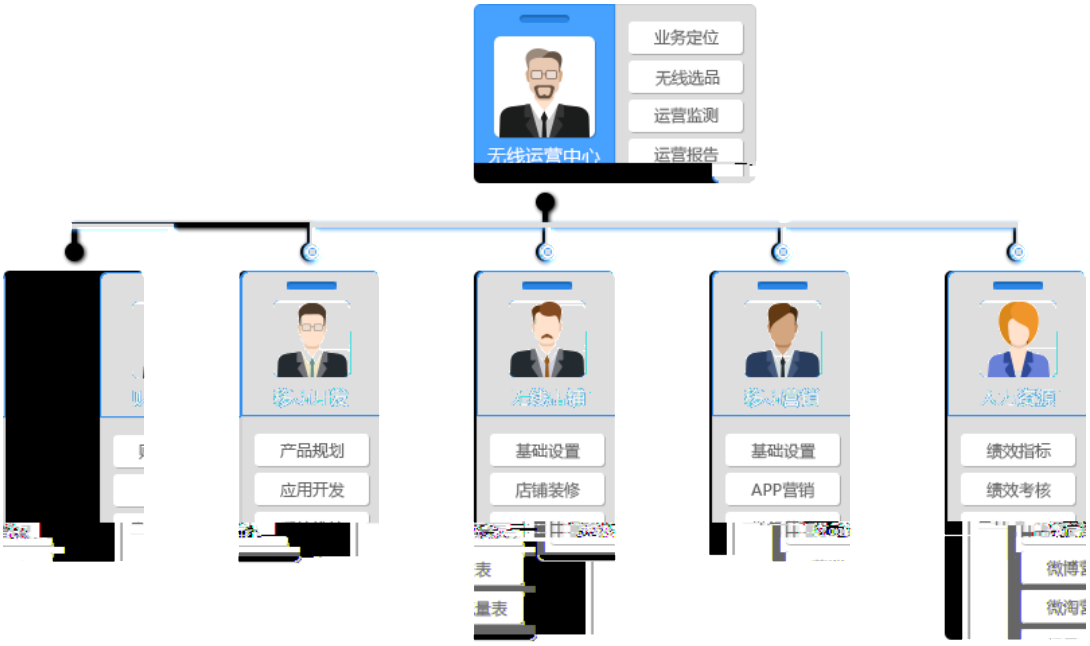
旭峰
WWW.XUFENG.COM
·首 页
·产 品
·关于我们
·联系我们
基地介绍
新技术
四季高效生态型无土栽培技术
四季高产芽苗菜种植技术
旭峰有机蔬菜基地是一家专业从事农业高新技术、农村实用技术研发，并提供技术服务的综合性科研机构。常年与国内外农业科研机构合作，资源共享，凭借强大的人才优势和科研力量，高起点、高速度发展。近年来在蔬菜、瓜果无土栽培、芽苗菜培植等专领域取得了一个又一个硕果，在解决农业及农村经济建设中基础性、关键性问题上，成绩斐然。
FARMER'S
TECHNICS

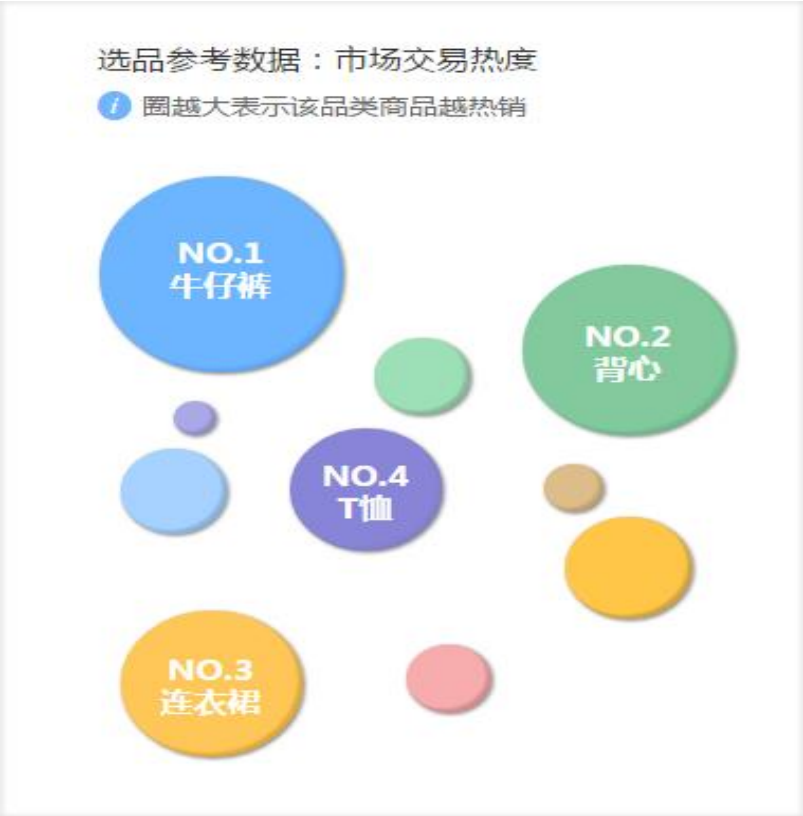
云之端
WWW. YUNZD. COM
首页
公司简介
女鞋展厅
男鞋展厅
新闻中心
招商加盟
联系我们
推荐产品
新闻中心
冬鞋盟保价
过季鞋款成消费者
国庆期间，户外运动鞋服装备销售...
如何让鞋子更美更耐穿
欧盟反倾销调查中国皮鞋 涉及金...
皮鞋保养小常识
四川5企业决定联合应诉欧盟皮鞋
谈谈做皮鞋流程
欧对华鞋业反倾销调查涉及千家...
今年新款冬靴价格水涨船高
职业女性要如何购置合适的鞋
中国鞋业吹响产业自卫号角
温州女鞋撑起"鞋都"半边天
版权所有 ©2016-2019 云之端公司

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
T恤
NO.2
牛仔裤
NO.4
卫衣
NO.3
衬衫

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


消费者A
1.订单
公司A
3.剩余库存抵售


业务定位
无线选品
运营监测
运营报告
无线运营中心
产品规划
应用开发
基础设置
店铺装修
基础设置
APP营销
绩效指标
绩效考核

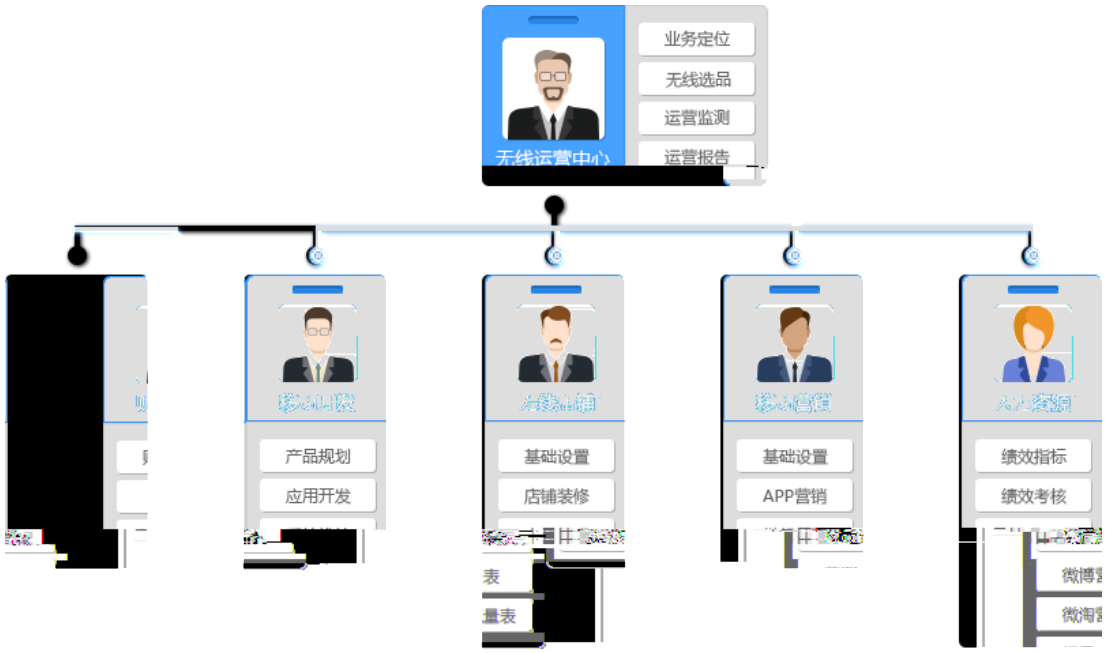

选品参考数据：市场交易热度
圈越大表示该品类商品越热销
NO.1
牛仔裤
NO.2
背心
NO.4
T恤
NO.3
连衣裙

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

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
NO.3
女包

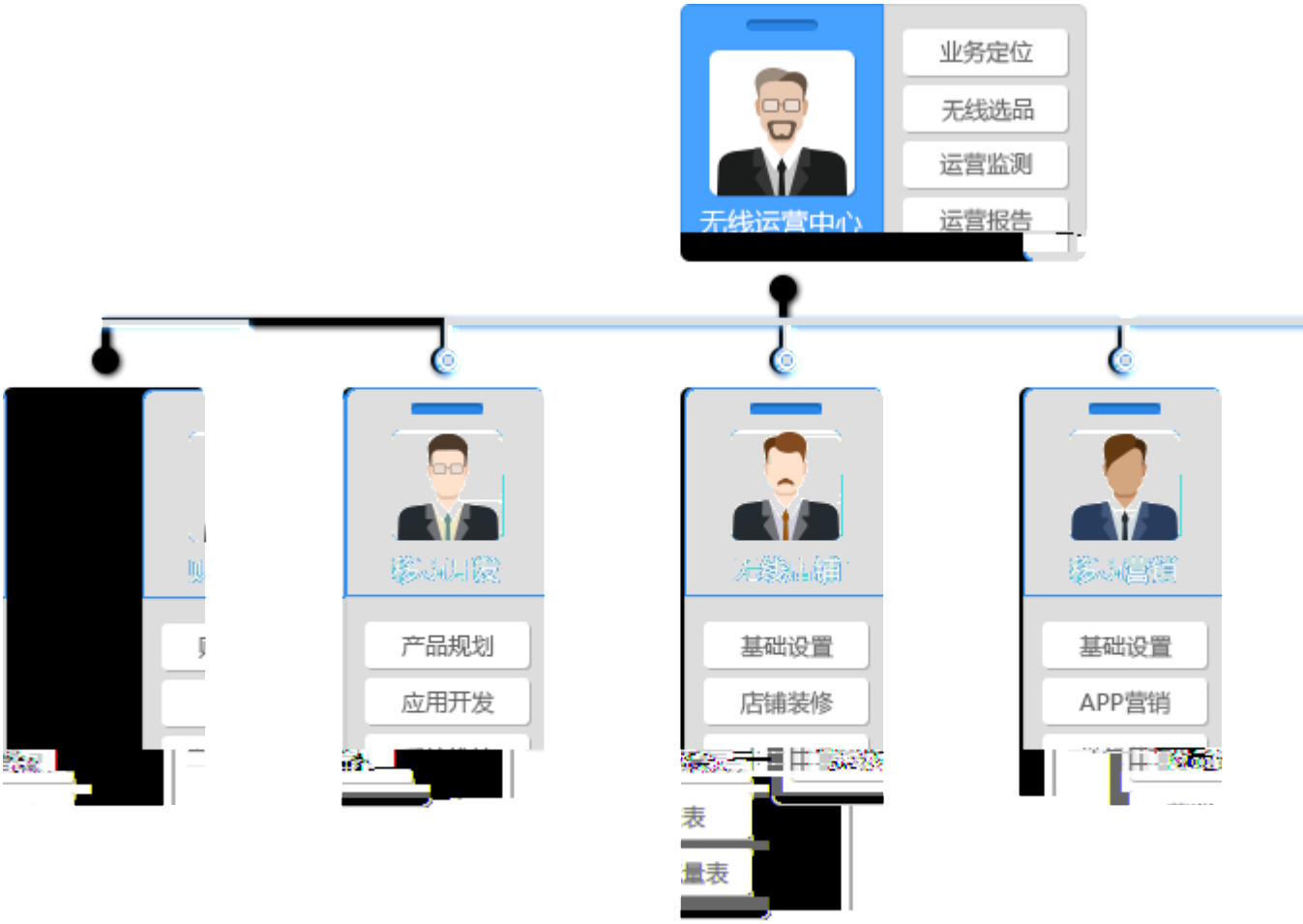
电脑包
采购量 1-1000个 100元/个
采购量 1001-2000个 95元/个
采购量 2001-3000个 90元/个
采购量 3001-4000个 85元/个
采购量 4001-5000个 80元/个
采购量 5000个以上 75元/个
女包
采购量 1-1000个 300元/个
采购量 1001-2000个 295元/个
采购量 2001-3000个 290元/个
男士背包
采购量 1-1000个 150元/个
采购量 1001-2000个 145元/个
采购量 2001-3000个 140元/个
采购量 3001-4000个 135元/个
采购量 4001-5000个 130元/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

1.订单
公司A
3.剩余库存挂售
消费者A
消费者D

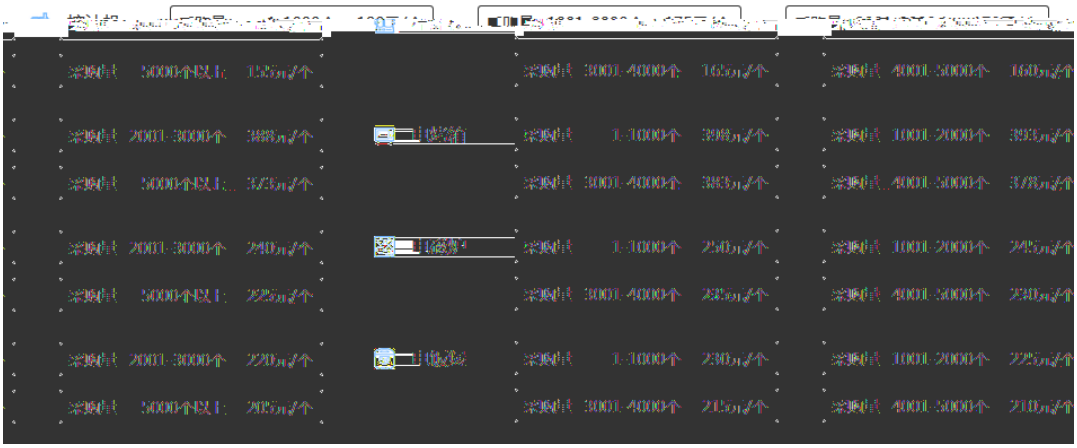

业务定位
无线选品
运营监测
运营报告
产品规划
应用开发
基础设置
店铺装修
基础设置
APP营销
绩效指标
绩效考核

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

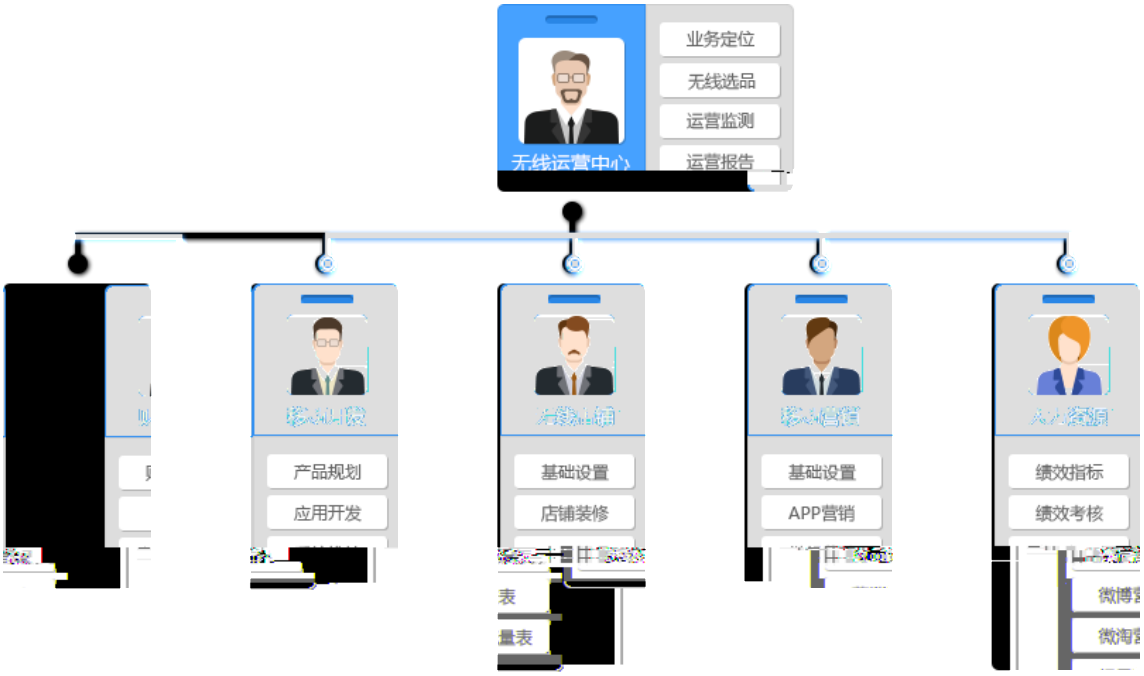
牙膏	采购量 1-1000个 35元/个	采购量 1001-2000个 34元/个	采购量 2001-3000个 33元/个
	采购量 3001-4000个 32元/个	采购量 4001-5000个 31元/个	采购量 5000个以上 30元/个
面膜	采购量 1-1000盒 200元/盒	采购量 1001-2000盒 199元/盒	采购量 2001-3000盒 198元/盒
	采购量 3001-4000盒 197元/盒	采购量 4001-5000盒 196元/盒	采购量 5000盒以上 195元/盒
手工皂	采购量 1-1000个 120元/个	采购量 1001-2000个 119元/个	采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


业务定位
无线选品
运营监测
运营报告
产品规划
应用开发
基础设置
店铺装修
基础设置
APP营销

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



1.订单
公司A
3.剩余库存扣售
消费者A

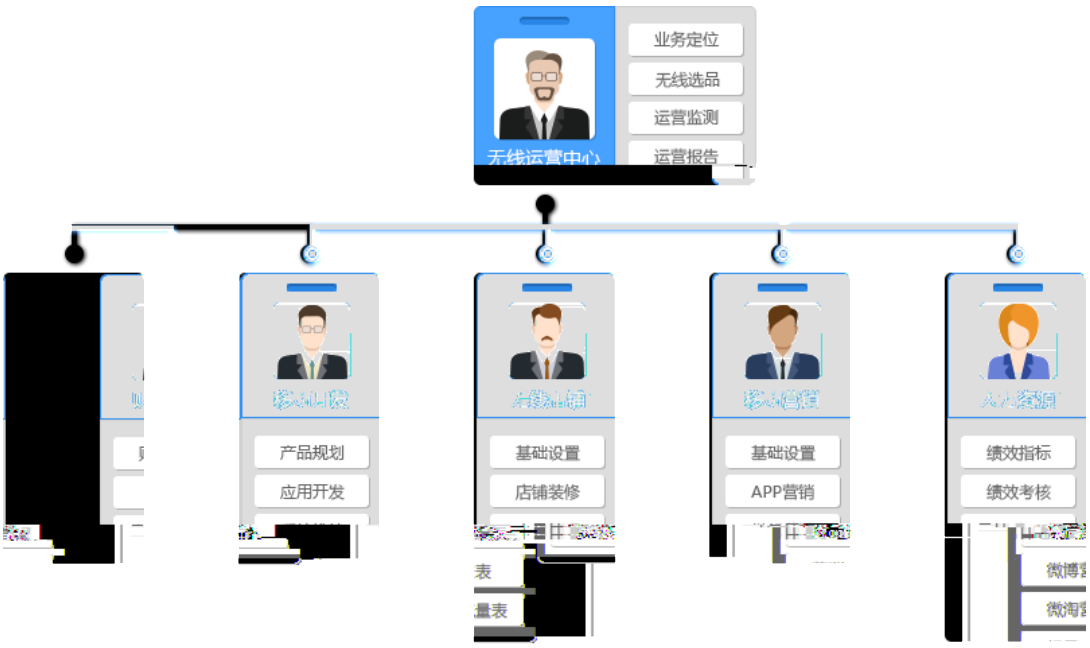

业务定位
无线选品
运营监测
运营报告
产品规划
应用开发
基础设置
店铺装修
基础设置
APP营销
绩效指标
绩效考核

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

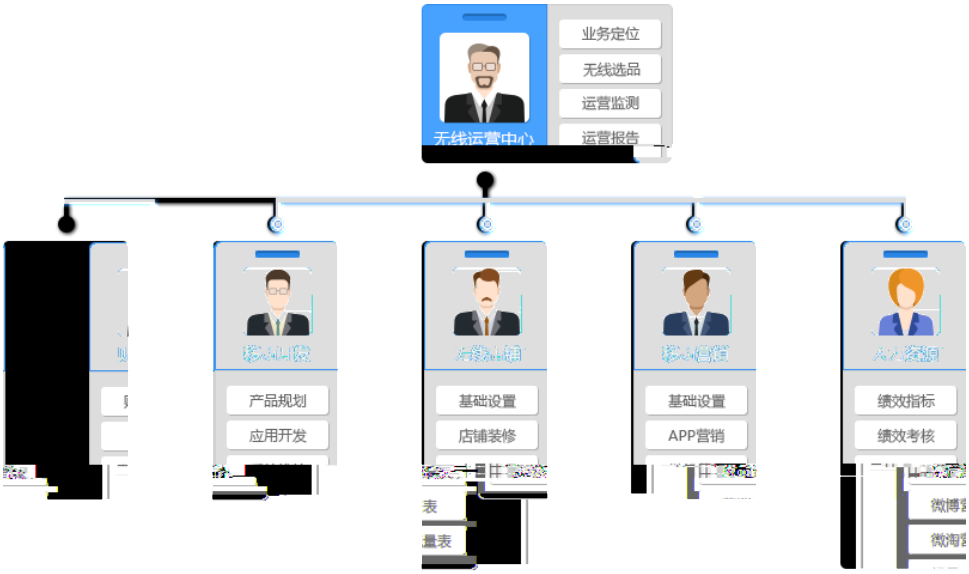
选品参考数据：市场交易热度
圈越大表示该品类商品越热销
NO.1
学步车
NO.2
儿童餐椅
NO.4
婴儿床
NO.3
推车

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
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/


业务定位
无线选品
运营监测
运营报告
产品规划
应用开发
基础设置
店铺装修
基础设置
APP营销
绩效指标
绩效考核

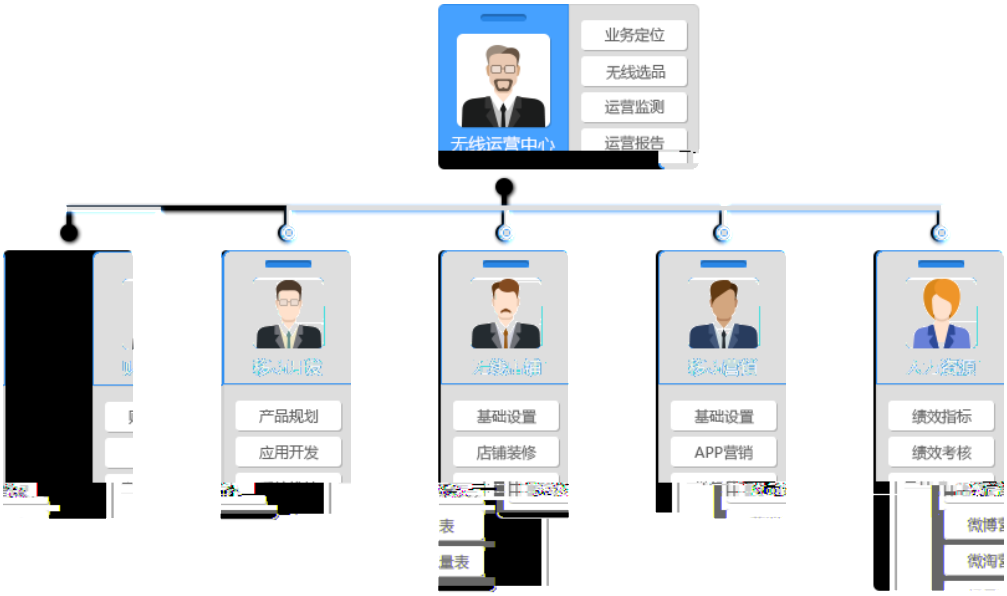
选品参考数据：市场交易热度
圈越大表示该品类商品越热销
NO.1
葡萄干
豆腐干
NO.4
牛肉干
NO.3
芒果干

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


业务定位
无线选品
运营监测
运营报告
产品规划
应用开发
基础设置
店铺装修
基础设置
APP营销
绩效指标
绩效考核

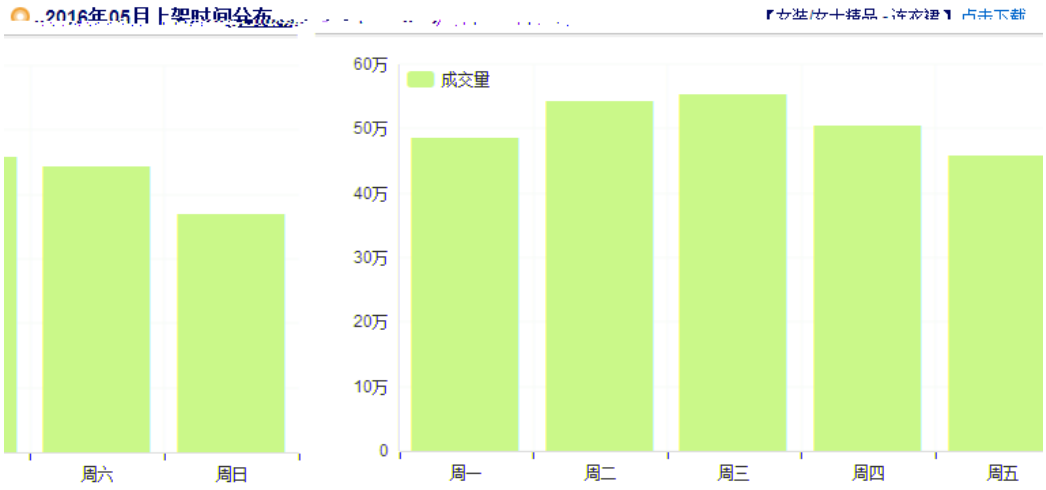
选品参考数据：市场交易热度
圈越大表示该品类商品越热销
NO.1
数码摄像头
NO.2
网络播放器
NO.4
笔记本
电脑
NO.3
平板电脑

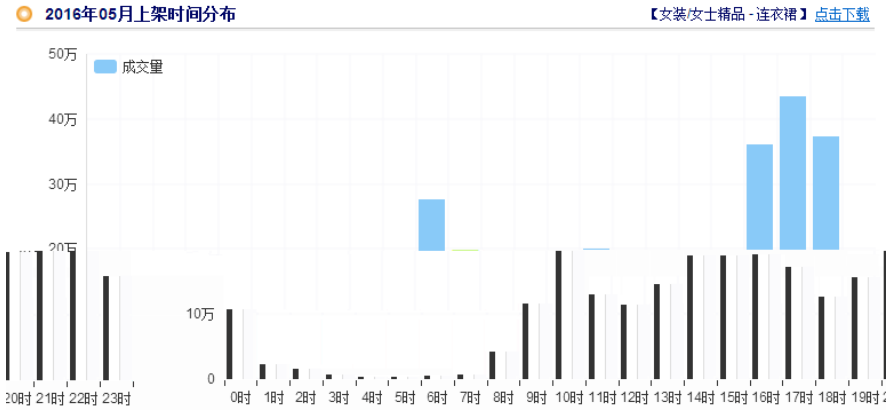
平板电脑	采购量 1-100个 3000元/个	采购量 101-200个 2990元/个	采购量 201-300个 2980元/个
	采购量 301-400个 2970元/个	采购量 401-500个 2960元/个	采购量 500个以上 2950元/个
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]量 500个以上 5950元/个	采购量 301-400个 5970元/个	采购量 401-500个 5960元/个	采购
[illegible]量 2001-3000个 190元/个	数码摄像头 采购量 1-1000个 200元/个	采购量 1001-2000个 195元/个	采购
[illegible]量 5000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
[illegible]量 2001-3000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
[illegible]量 5000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


业务定位
无线选品
运营监测
产品规划
应用开发
基础设置
店铺装修
基础设置
APP营销
绩效指标
绩效考核

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

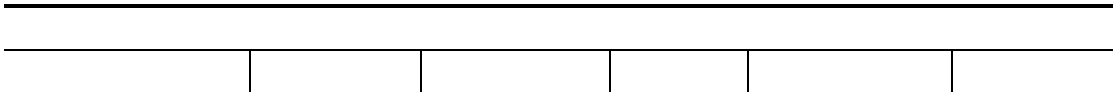
2-10


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
周六
周日
周一
周二
周三
周四
周五


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
10万
0
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
16时
17时
18时
19时
20时
21时
22时
23时

评分卡(试题3-1)

评价内容		配分	考核点	得分



评分卡(试题3-2)

评价内容			配分	考核点	得分

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	

试题评分卡(3-3)

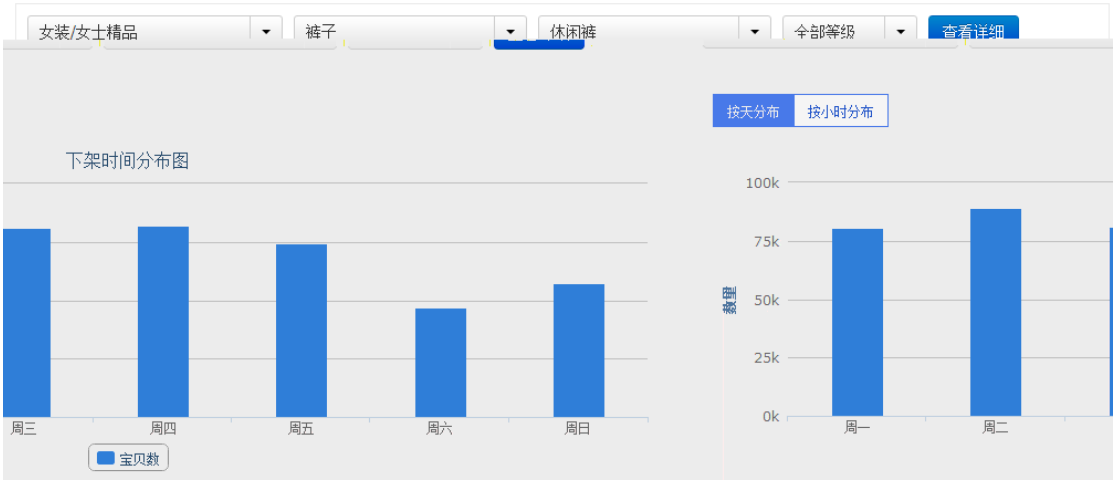
评价内容			配分	考核点	得分

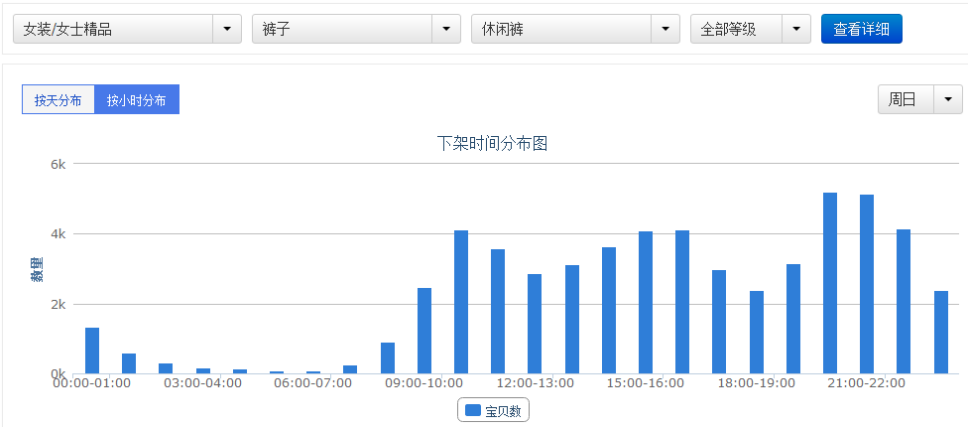
试题评分卡（3-4）

评价内容			配分	考核点	得分

试题评分卡（3-5）

评价内容			配分	考核点	得分


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
周三
周四
周五
周六
周日
周一
周二
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

评分卡(试题3-8)

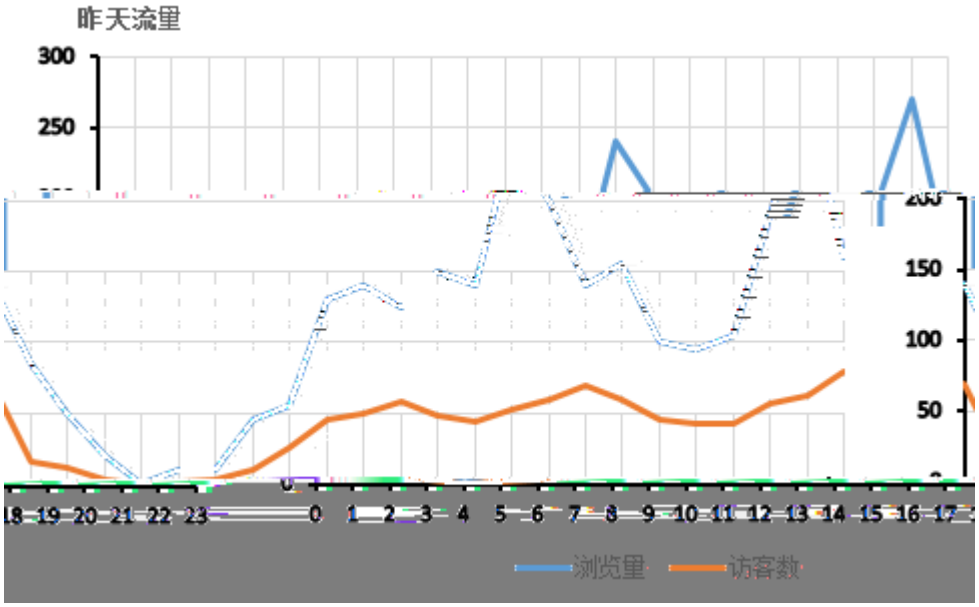
评价内容		配分	考核点	得分

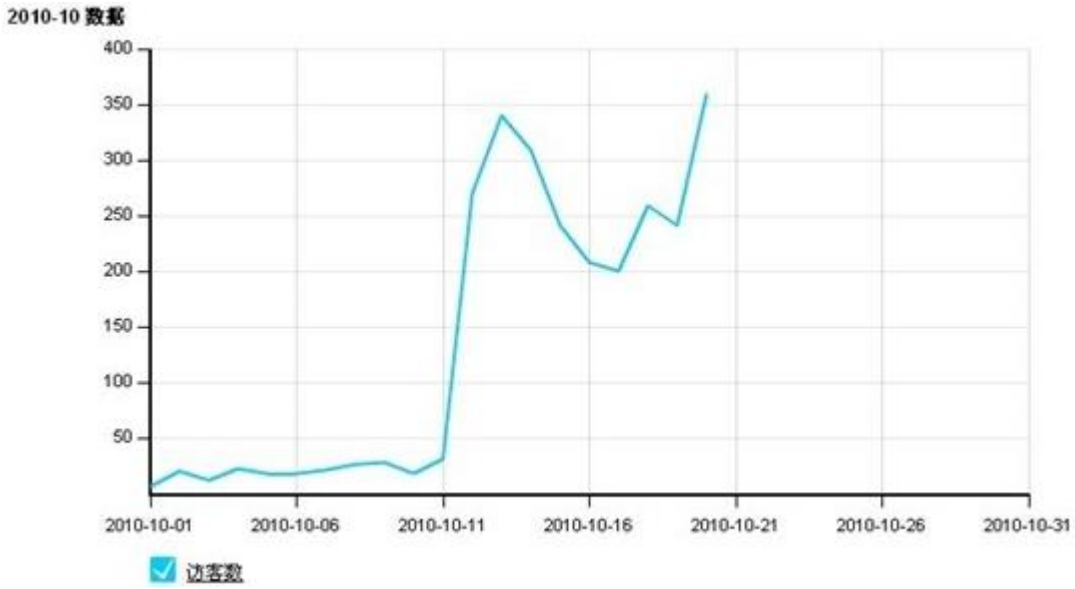
评分卡(试题3-9)

评价内容			配分	考核点	得分

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

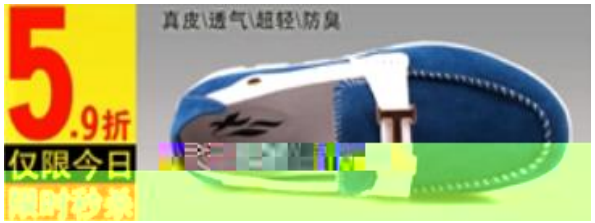
评分卡(试题3-10)


昨天流量
300
250
150
100
50
浏览量
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)

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 限时99元/10片 买3送1	

评分卡(试题3-12)

评分卡（试题3-13）

中国 访客地区比例
图例：
低
高
黑龙江
内蒙古
吉林
新疆
天津
北京
辽宁
甘肃
宁夏
山西
河北
山东
青海
陕西
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)

4

评分卡(试题3-15)

评价内容	配分	考核点	得分

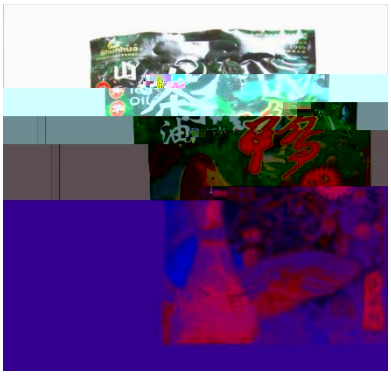
怡清源
安化三砖

评分卡(试题3-16)

评价内容			配分	考核点	得分

评分卡(试题3-17)

评价内容			配分	考核点	得分



评分卡(试题3-18)

评价内容			配分	考核点	得分

评分卡(试题3-19)

评价内容			配分	考核点	得分

评分卡(试题3-20)

评价内容			配分	考核点	得分

评价内容		配分	评分细则		得分

评分卡（试题4-2）

评价内容		配分	评分细则		得分

评分卡（试题4-3）

评价内容		配分	评分细则		得分

评分卡（试题4-4）

评价内容		配分	评分细则		得分

评分卡（试题4-5）

评价内容		配分	评分细则		得分

评分卡（试题4-6）

评价内容		配分	评分细则		得分

评分卡（试题4-8）

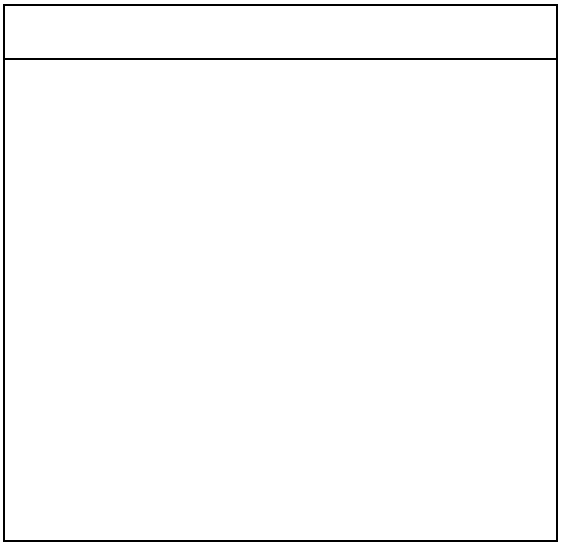
评价内容		配分	评分细则		得分

—

评分卡（试题4-10）

评价内容		配分	评分细则		得分

1

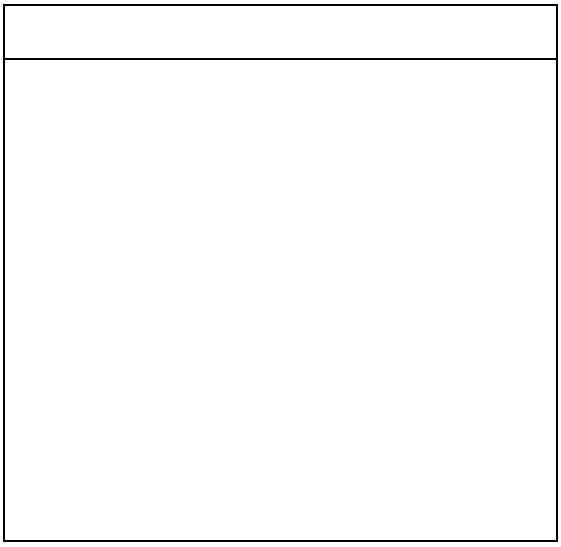


2

3

4

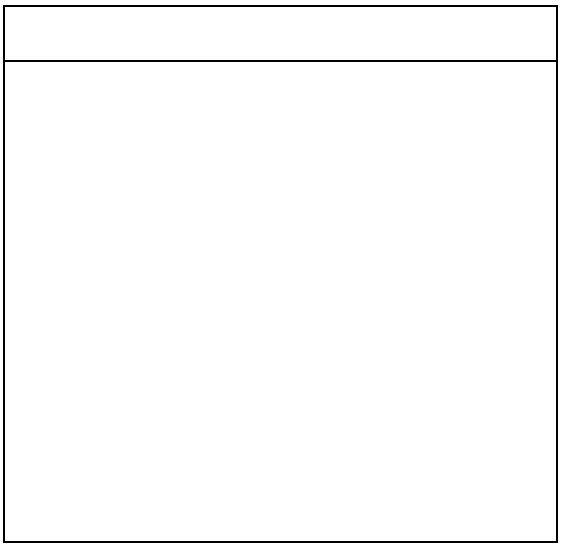
1



2

3

4



评价内容		配分	评分细则	得分

1

2

3

4

评分卡（试题

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%

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

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

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%

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%