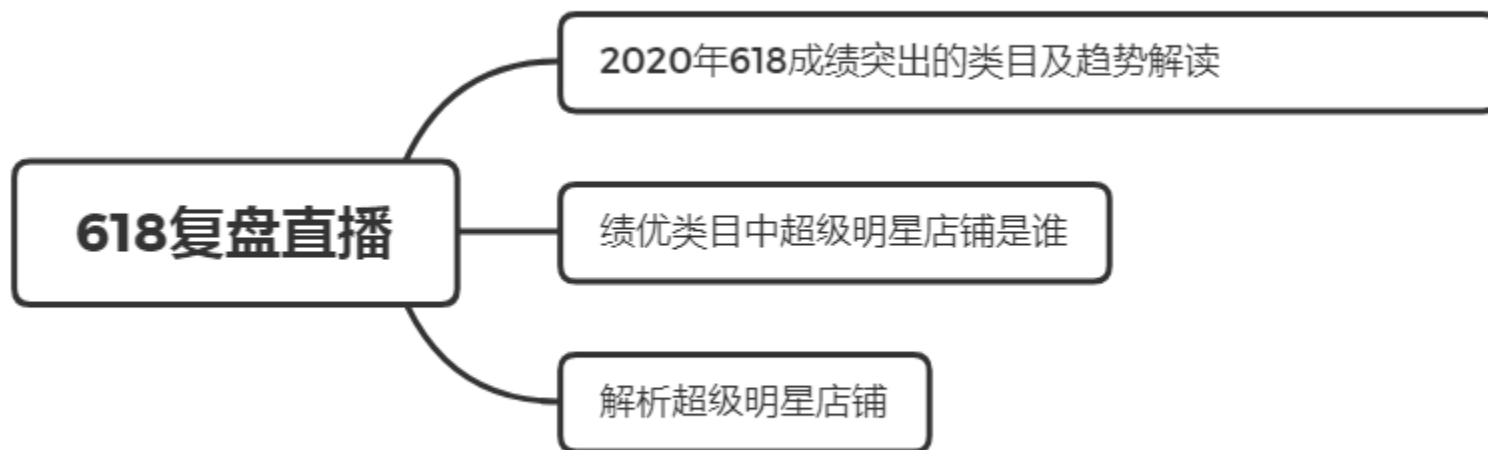


618大促复盘之夜

2020



618复盘框架



一、2020年618成绩突出的类目及趋势解读

(2019年6月1日-18日与2020年6月1日-18日同比)

1. 一级类目明细

2. 二级类目明细与成交TOP排行

3. 最值得关注的5个二级类目



2. 一级类目成交榜

一级类目	2019 VS 2020同比 6.1-6.18销售增长率
美容/护肤/美体/精油	51.81%
洗护清洁剂/卫生巾/纸/香薰	29.63%
厨房电器	46.49%
女士内衣/男士内衣/居家服	21.87%
彩妆/香水/美妆工具	18.94%
粮油米面/南北干货/调味品	68.56%
童装/婴儿装/亲子装	4.69%
家装主材	29.88%
玩具/童车/益智/积木/模型	15.11%
零食/坚果/特产	18.42%
居家日用	87.79%
咖啡/麦片/冲饮	63.08%
婴童用品	17.01%
运动/瑜伽/健身	4.59%
饰品/流行首饰/时尚饰品	6.03%
宠物/宠物食品及用品	38.54%
水产肉类/新鲜蔬果/熟食	33.00%
保健食品/膳食营养补充食品	33.30%
奶粉/辅食/零食/营养品	31.72%
传统滋补营养品	73.91%
美发/护发/假发	50.31%
婴童尿裤	16.18%
茶	23.91%

解数 用数据洞悉电商

DATA INSIDER CONSULTING

- 从2020年618期间，阿里各个有代表性的快消品类目表现来看，表现最突出的还是美容/护肤/美体/精油类目，仅18天销售破百亿。
- 洗护清洁剂、厨房电器、女士内衣、彩妆也在618期间有不俗的表现，突破了50亿的销售规模。
- 相较于2019年6月1日-18日，2020年618期间粮油米面、居家日用、咖啡麦片、传统滋补等大盘的增长均超过了60%。



2. 二级类目-成交TOP20榜单

排序	二级类目	2019 VS 2020同比 6.1-6.18销售增长率
1	面部护理套装	69.33%
2	面部精华（新）	66.06%
3	卫浴用品	33.89%
4	面膜（新）	40.00%
5	防护用品	349.56%
6	面部彩妆	25.36%
7	方便速食/速冻食品	107.70%
8	文胸	21.87%
9	乳液/面霜	62.17%
10	纸品/湿巾	15.58%
11	婴幼儿奶粉	26.07%
12	防晒（新）	41.98%
13	海外膳食营养补充食品	31.39%
14	内裤	25.67%
15	眼部护理（新）	58.62%
16	乳制品	55.16%
17	净水器	54.94%
18	化妆水/爽肤水	38.78%
19	睡衣/家居服套装	34.23%
20	普通膳食营养食品	71.76%

- 从二级类目中，我们挑选了5个在2020年6月1日-18日期间销售破15亿且相较2019年618表现整体有较大幅度增长的品类：面部护理套装、防护用品、面部彩妆、方便速食及文胸。
- 特别是防护用品和方便速食，2020年618整体表现相较2019年上升了100%+，特别是防护用品上涨了350%左右。



1. 热门类目明细

二级类目	2019年6月1号-6月18号销售额	2020年6月1号-6月18号销售额	6.1-6.18销售额同比
面部护理套装	23.56亿	39.9亿	69.33%
防护用品	4.20亿	18.87亿	349.56%
面部彩妆	14.88亿	18.65亿	25.36%
方便速食/速冻食品	8.86亿	18.62亿	107.70%
文胸	13.3亿	16.22亿	21.87%

此页数据，销售额日期维度基于2019年-2020年（6月1日-6月18日）

- 面部护理套装在2020年618期间达到近40亿的销售体量，且相较于2019年的23.56亿增长了近70%。防护用品、面部彩妆、方便速食均超过了18亿，特别是防护用品及方便速食，在疫情和618的双重作用下表现尤为突出。

二、绩优类目中超级明星店铺是谁

(2020年5月21日-6月19日)

1.热门类目TOP20店铺明细

2.最值得分析的5家明星店铺

3.总结与解析



2.1面部护理套装-TOP20

店铺名	日期	交易金额	访客人数	搜索人数	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值	搜索占比
SK-II官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	235,892,446	7510938	608094	1.68%	126184	1869.44	31.41	8.10%
后官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	178,059,174	5478590	632427	2.22%	121625	1464.01	32.5	11.54%
Sulwhasoo雪花秀官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	127,269,702	5091695	324440	2.84%	144604	880.12	25	6.37%
欧莱雅官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	123,562,098	5141918	670980	5.09%	261724	472.11	24.03	13.05%
黛珂官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	120,353,860	2931218	608366	5.16%	151251	795.72	41.06	20.75%
Estee Lauder雅诗兰黛官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	116,629,434	4837167	403432	1.63%	78846	1479.21	24.11	8.34%
Lancome兰蔻官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	94,221,185	5784536	306600	3.14%	181634	518.74	16.29	5.30%
修丽可官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	84,561,438	1575731	88464	3.17%	49951	1692.9	53.66	5.61%
HomeFacialPro旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	71,138,224	4107215	212057	5.29%	217272	327.42	17.32	5.16%
SHISEIDO资生堂官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	69,774,186	2557550	364727	1.97%	50384	1384.86	27.28	14.26%
薇诺娜官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	54,687,615	3716810	281846	8.22%	305522	179	14.71	7.58%
伊丽莎白雅顿官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	52,906,613	1652145	52414	7.41%	122424	432.16	32.02	3.17%
innisfree官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	48,334,608	2284069	268153	5.82%	132933	363.6	21.16	11.74%
DrJart蒂佳婷官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	41,864,656	1463511	89964	8.49%	124252	336.93	28.61	6.15%
肌肤之钥官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	41,004,815	1132251	101696	1.32%	14946	2743.58	36.22	8.98%
韩束官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	39,590,452	2268381	580946	7.37%	167180	236.81	17.45	25.61%
自然堂旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	38,552,551	1984501	521296	7.57%	150227	256.63	19.43	26.27%
O HUI欧蕙官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	37,450,782	1178727	26858	3.70%	43613	858.71	31.77	2.28%
蛋蛋生活专属馆	2020-05-21 ~ 2020-06-19	36,481,871	526291	3799	11.76%	61892	589.45	69.32	0.72%
兰芝官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	35,375,744	1980515	293617	4.90%	97045	364.53	17.86	14.83%



2.2 防护用品-TOP20

店铺信息	日期	交易金额	访客人数	搜索人数	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值	搜索占比
全棉时代官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	115,598,132	4,023,067	885,899	37.34%	1,502,213	76.95	28.73	22.02%
亿吉堂旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	106,706,951	7,415,282	417,651	46.49%	3,447,365	30.95	14.39	5.63%
猫热点旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	48,443,634	2,937,574	373,339	27.71%	814,002	59.51	16.49	12.71%
宜芬旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	45,722,237	5,431,222	2,607,278	17.43%	946,662	48.30	8.42	48.01%
帝讯旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	42,956,247	4,684,363	1,405,701	16.73%	783,694	54.81	9.17	30.01%
德克顿居家日用旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	42,468,222	4,221,963	2,695,161	18.79%	793,307	53.53	10.06	63.84%
奥倍臣旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	37,832,476	4,110,522	101,464	34.07%	1,400,455	27.01	9.20	2.47%
芍春旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	35,340,426	2,911,263	123,127	39.55%	1,151,405	30.69	12.14	4.23%
珍视明护眼旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	35,269,555	2,202,011	717,323	17.07%	375,883	93.83	16.02	32.58%
数家珍家居用品旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	34,541,281	3,546,041	2,457,145	19.37%	686,868	50.29	9.74	69.29%
天猫超市	2020-05-21 ~ 2020-06-19	33,061,795	4,002,782	1,693,778	7.64%	305,813	108.11	8.26	42.32%
翔圣家居专营店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	30,120,227	2,211,163	194,859	35.58%	786,732	38.29	13.62	8.81%
百佳爱旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	25,162,593	4,118,965	2,435,007	18.86%	776,837	32.39	6.11	59.12%
泽艳旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	22,487,734	1,855,433	78,880	33.36%	618,972	36.33	12.12	4.25%
超聪旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	21,894,633	2,232,351	1,798,496	19.98%	446,024	49.09	9.81	80.57%
锋立安东博鑫专卖店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	20,255,045	2,750,767	1,246,432	18.62%	512,193	39.55	7.36	45.31%
乐活家纺专营店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	19,515,927	3,277,143	1,887,844	17.06%	559,081	34.91	5.96	57.61%
七秒花旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	17,964,771	2,443,233	960,336	16.18%	395,315	45.44	7.35	39.31%
水灵水靚旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	17,907,515	2,082,374	1,102,106	14.59%	303,818	58.94	8.60	52.93%
纤誉旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	17,352,043	1,586,588	197,405	34.97%	554,830	31.27	10.94	12.44%



2.3 面部彩妆-TOP20

店铺信息	日期	交易金额	访客人数	搜索人数	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值	搜索占比
花西子旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	159,064,346	21,908,870	2,151,561	4.47%	979,326	162.42	7.26	9.82%
Estee Lauder雅诗兰黛官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	83,648,389	7,529,998	1,651,041	2.41%	181,473	460.94	11.11	21.93%
redearth红地球官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	51,513,256	4,884,403	660,776	9.36%	457,180	112.68	10.55	13.53%
GIORGIO ARMANI阿玛尼美妆官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	49,916,666	5,346,610	977,240	1.49%	79,664	626.59	9.34	18.28%
美宝莲旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	44,410,365	4,038,147	847,046	8.52%	344,050	129.08	11.00	20.98%
Lancome兰蔻官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	42,021,000	3,933,513	610,309	2.02%	79,457	528.85	10.68	15.52%
geoskincare纽西之谜旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	40,094,424	2,829,987	538,118	16.99%	480,815	83.39	14.17	19.01%
perfectdiary旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	39,680,712	4,904,158	1,696,093	10.93%	536,024	74.03	8.09	34.58%
YSL圣罗兰美妆官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	37,994,997	4,449,803	704,071	4.51%	200,686	189.33	8.54	15.82%
MAC魅可官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	33,807,293	4,897,150	916,859	2.16%	105,778	319.60	6.90	18.72%
sofina苏菲娜官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	33,553,271	1,722,238	267,449	12.06%	207,702	161.55	19.48	15.53%
GIVENCHY纪梵希官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	32,365,035	2,784,503	538,852	2.03%	56,525	572.57	11.62	19.35%
ZEESEA滋色旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	30,468,332	7,528,075	979,419	5.45%	410,280	74.26	4.05	13.01%
MAKE UP FOR EVER玫珂菲官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	26,597,621	1,796,685	410,124	4.46%	80,132	331.92	14.80	22.83%
AEKYUNG海外旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	26,392,982	1,486,112	395,592	10.34%	153,664	171.76	17.76	26.62%
兰芝官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	23,167,641	1,618,921	286,369	5.82%	94,221	245.89	14.31	17.69%
欧莱雅彩妆官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	22,990,871	1,774,336	324,440	9.77%	173,353	132.62	12.96	18.29%
肌肤之钥官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	22,050,433	1,374,613	346,676	2.88%	39,589	556.99	16.04	25.22%
NARS官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	20,048,914	1,917,303	362,221	2.95%	56,560	354.47	10.46	18.89%
柏瑞美旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	19,616,871	2,020,622	651,906	16.97%	342,900	57.21	9.71	32.26%



2.4方便速食/速冻食品-TOP20

店铺名	日期	交易金额	访客人数	搜索人数	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值	搜索占比
五芳斋官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	167,314,873	6,866,756	2,312,851	22.33%	1533347	109.12	24.37	33.68%
自嗨锅旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	89,415,208	8,008,665	1,375,018	12.58%	1007490	88.75	11.16	17.17%
李子柒旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	86,618,959	8,272,166	2,410,845	19.69%	1628789	53.18	10.47	29.14%
好欢螺旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	44,281,058	3,904,438	2,243,360	19.19%	749262	59.1	11.34	57.46%
开小灶旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	35,166,623	981,769	300,529	16.68%	163759	214.75	35.82	30.61%
拉面说旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	32,951,692	3,164,753	505,464	11.41%	361098	91.25	10.41	15.97%
真真老老旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	24,867,733	3,003,798	453,826	29.17%	876208	28.38	8.28	15.11%
AIRMETER官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	21,845,535	1,717,414	294,542	15.56%	267230	81.75	12.72	17.15%
五芳斋浙江专卖店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	19,998,525	1,965,414	520,668	12.18%	239387	83.54	10.18	26.49%
知味观官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	19,737,380	1,742,301	694,566	10.06%	175275	112.61	11.33	39.86%
只投螺碗旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	17,618,967	2,588,543	1,010,066	16.19%	419085	42.04	6.81	39.02%
阿宽旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	16,933,877	2,640,773	618,460	17.69%	467153	36.25	6.41	23.42%
元和恒泰食品专营	2020-05-21 ~ 2020-06-19	14,618,783	2,484,630	1,906,803	9.75%	242251	60.35	5.88	76.74%
嘻螺会食品旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	14,461,370	1,608,321	434,680	21.86%	351579	41.13	8.99	27.03%
盛源来旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	14,456,185	3,155,867	1,658,859	10.49%	331050	43.67	4.58	52.56%
柳柳食品旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	12,482,057	1,059,212	187,456	26.66%	282386	44.2	11.78	17.70%
三只松鼠旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	11,177,986	2,863,507	1,059,070	9.85%	282055	39.63	3.9	36.99%
统一官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	10,861,655	2,814,417	445,259	6.49%	182656	59.47	3.86	15.82%
广州酒家旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	10,504,139	1,321,610	197,633	4.55%	60133	174.68	7.95	14.95%
柳江人家旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	10,346,737	1,670,930	1,076,440	15.44%	257992	40.1	6.19	64.42%



2.5 文胸-TOP20

店铺信息	日期	交易金额	访客人数	搜索人数	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值	搜索占比
ubras内衣旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	137,779,875	9,062,029	1,275,472	7.30%	661,528	208.28	15.20	14.07%
曼妮芬官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	49,158,520	1,873,472	544,513	7.87%	147,442	333.41	26.24	29.06%
爱慕官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	37,764,693	1,537,173	268,639	7.02%	107,910	349.97	24.57	17.48%
华歌尔官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	34,622,209	1,190,296	246,476	7.67%	91,296	379.23	29.09	20.71%
NEIWAI内外官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	32,396,878	2,151,725	253,516	6.65%	143,090	226.41	15.06	11.78%
VICTORIA'S SECRET官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	31,446,905	1,563,467	263,472	4.89%	76,454	411.32	20.11	16.85%
gainreel歌瑞尔内衣旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	29,516,969	3,743,326	1,035,145	7.99%	299,092	98.69	7.89	27.65%
黛安芬官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	26,480,484	1,236,701	174,883	6.84%	84,590	313.04	21.41	14.14%
都市丽人官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	25,052,007	2,878,840	871,492	9.17%	263,990	94.90	8.70	30.27%
遐内衣旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	24,063,622	1,919,836	360,525	5.89%	113,078	212.80	12.53	18.78%
安莉芳官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	22,776,302	1,106,406	180,835	4.97%	54,988	414.20	20.59	16.34%
缺一旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	22,523,832	3,428,499	648,607	9.82%	336,679	66.90	6.57	18.92%
千奈美旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	21,089,192	2,153,763	625,435	6.42%	138,272	152.52	9.79	29.04%
Bananain蕉内旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	18,013,925	1,694,383	283,221	7.66%	129,790	138.79	10.63	16.72%
coyeee加一尚品官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	17,726,408	1,121,655	237,866	7.41%	83,115	213.28	15.80	21.21%
多情猫旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	17,145,040	3,580,908	1,686,625	5.13%	183,701	93.33	4.79	47.10%
古今内衣官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	16,446,094	1,062,715	238,411	7.40%	78,641	209.13	15.48	22.43%
奶糖派旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	15,097,357	516,876	199,052	9.04%	46,726	323.11	29.21	38.51%
优衣库官方旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	14,555,941	1,366,914	511,976	6.34%	86,662	167.96	10.65	37.45%
润微旗舰店	2020-05-21 ~ 2020-06-19	14,306,517	2,128,694	531,877	7.21%	153,479	93.21	6.72	24.99%



3. 618热门类目榜单-Top1汇总 (2020年5月21日-6月19日)

一级类目选择	二级类目选择	二级类目TOP店铺名	交易金额	访客人数	搜索人数	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值	搜索占比
美容/护肤/美体/精油	面部护理套装	SK-II官方旗舰店	235,892,446	7510938	608094	1.68%	126184	1869.44	31.41	8.10%
居家日用	防护用品	全棉时代官方旗舰店	115,598,132	4,023,067	885,899	37.34%	1,502,213	76.95	28.73	22.02%
彩妆/香水/美妆工具	面部彩妆	花西子旗舰店	159,064,346	21,908,870	2,151,561	4.47%	979,326	162.42	7.26	9.82%
粮油米面/南北干货/调味品	方便速食速冻食品	五芳斋官方旗舰店	167,314,873	6,866,756	2,312,851	22.33%	1533347	109.12	24.37	33.68%
女士内衣/男士内衣/居家服	文胸	ubras内衣旗舰店	137,779,875	9,062,029	1,275,472	7.30%	661,528	208.28	15.20	14.07%



4. 618热门类目榜单-总结

- 从面部护理套装Top20排名可以看出，SK-II虽然转化率低于平均值4.9%，但是超高的访客人数（751万）和较高客单价（1869元）决定了TOP1的位置。
- 全棉时代在防护用品Top20排名Top1，主要是UV价值达到28.73，高于其它TOP商家，该店铺高客单和高转化率稳定了TOP1的位置。
- 花西子旗舰店在面部彩妆TOP20排名Top1，交易金额是TOP2的1.5倍，访客是远高于其他TOP商家（TOP1访客数2190万是TOP2的3倍），且支付人数高达97万，高销量、高支付人数，决定了TOP1的市场地位。
- 五芳斋官方旗舰店在方便速食/速冻食品赛道TOP20排名TOP1，交易金额是TOP2的2倍，五芳斋虽然访客数低于TOP2（TOP1访客数686万、TOP2访客数800万），但是UV价值达到24.37，稳定了TOP1的排名。
- ubras内衣旗舰店在文胸赛道TOP20排名TOP1，且交易金额是TOP2的3倍，虽然转化率低于TOP2（TOP1转化率7.30%，TOP2转化率7.87%），客单价低于平均值（客单价平均值225元）但是支付人数是TOP2的5倍，与TOP2拉开了销售额的距离，稳居TOP1排名。

三、解析超级明星店铺

(2019年6月1日-18日与2020年6月1日-18日)

1.花西子旗舰店

2.Ubras内衣旗舰店

3.SK-II官方旗舰店

4.五芳斋旗舰店

5.全棉时代官方旗舰店

花西子旗舰店

面部彩妆618TOP商家



花西子旗舰店-店铺定位分析



卖点总结

- ※ 店铺产品布局：规格选择多样化；50ml、130ml、195ml；
- ※ 卖点：日本研究所合作产品，前SK II相关科研人员作为噱头；技术专利；
- ※ 折扣：送小样，送其他SKP产品；
- ※ 有谁/企业做信任背书：**玻尿酸** 主打：**美妆** 包装：**颜色高饱和度设计感较强**

产品定位概述：

产品布局分：【美妆工具系列】 【眼妆/眉妆系列】 【颊妆系列】 【底妆系列】 【唇妆系列】 【卸妆系列】 【定妆系列】，框定的人群是中高端女性用户，产品主要卖点是日本研究所合作产品，前SK II相关科研人员作为噱头；同时拥有各项技术专利，分别用一线明星代言做产品品牌力的背书，结合大网红带货，全面的站外推广，精美的包装和视觉，以及国货国风为卖点，在美妆市场厮杀出一片属于自己的疆土。



花西子旗舰店-店铺情况

花西子旗舰店 店铺基本信息

	店铺类型	天猫商城	店铺粉丝数	6662000	所在地区	浙江 杭州
	信用等级	👑👑👑	好评率		店铺宝贝数	共51件宝贝
	掌柜旺旺	花西子旗舰店	创店时间	2017-08-16 10:34:19	客服电话	13186968176
	DSR	4.9	经营资质	3 天猫3年店	主营类目	美容护理

花西子旗舰店 店铺健康指数

	当前评分	与同行相比	评分总人数	5分 评分人数 / 占比	4分 评分人数 / 占比	3分 评分人数 / 占比	2分 评分人数 / 占比	1分 评分人数 / 占比
宝贝与描述相符	4.91815	36.57%	1412223	1347271人/ 95.40%	34782人/ 2.46%	17717人/ 1.25%	4438人/ 0.31%	8015人/ 0.57%
卖家的服务态度	4.90198	36.59%	1412228	1314723人/ 93.10%	72089人/ 5.10%	16476人/ 1.17%	2376人/ 0.17%	6564人/ 0.46%
物流服务的质量	4.90716	37.56%	1412228	1318008人/ 93.33%	71021人/ 5.03%	15297人/ 1.08%	2105人/ 0.15%	5797人/ 0.41%

“花西子”品牌于2017年诞生于中国杭州，是一个以“东方彩妆，以花养妆”为理念的彩妆品牌，花西子旗舰店作为一家天猫3年店，开店时长并不算长，目前DSR评分比较高，达到4.9分，三项评分均高于同行35%以上，同时店铺粉丝数高达666万，在今年2020年疫情后淘宝首个大促活动中表现突出，**该品牌入驻天猫不到3年，在5月25日当天天猫“618预售”活动中，单品卸妆湿巾拿下销量TOP3的排名，更被评为本次“天猫618”大促中新品牌的一匹黑马。**花西子的为首的中高客单价的美妆产品的崛起，使得一直以来以欧美韩日品牌常年占据国内美妆市场的格局，悄悄的发生变化。消费者正在越来越多的给国产美妆个护产品生存空间，国人国产化妆品的负面印象有了很大的改观，花西子的成功，离不开直播短视频带货，离不开一线明星代言背书，也离不开精致的产品包装和文化内核。最最关键的是，离不开对用户的购买心理的准确拿捏，以精致的产品周边和包装，令人赏心悦目并且印象深刻。



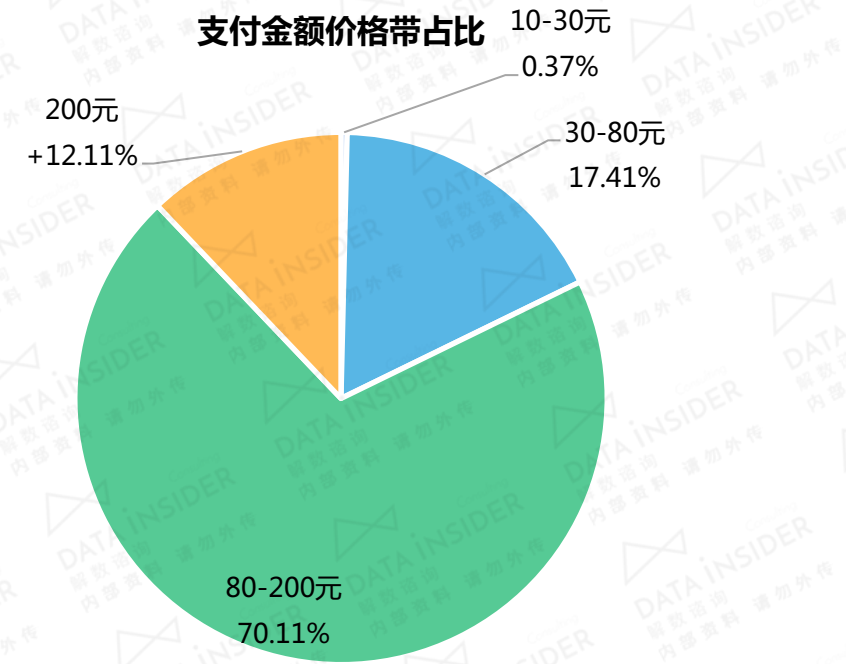
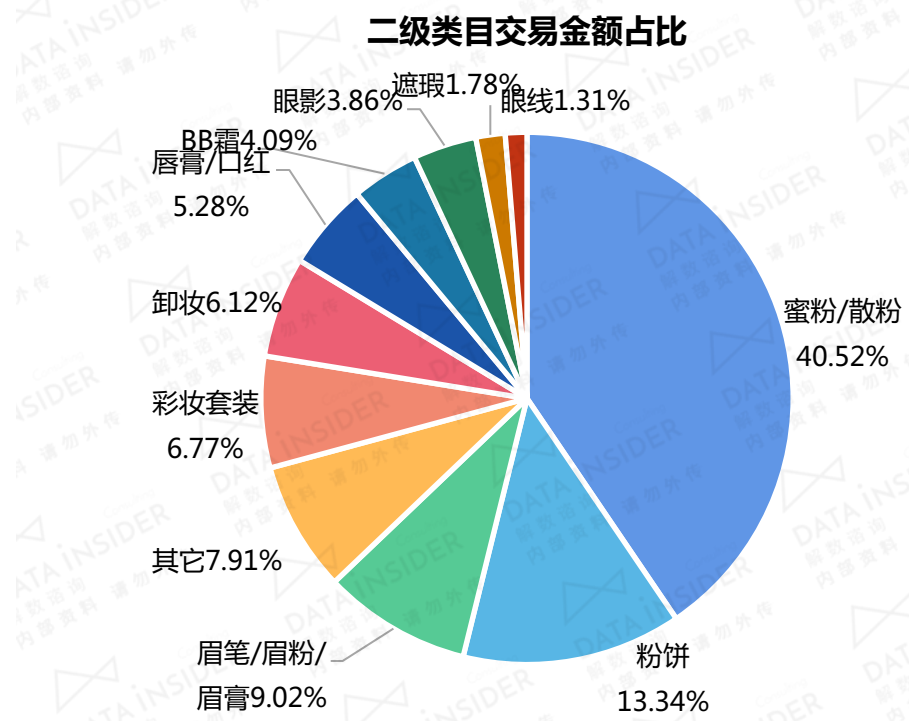
花西子旗舰店-交易构成

花西子旗舰店-交易构成 (5月23日-6月21日)





花西子旗舰店-二级类目占比/价格带占比 (近30天)



从花西子旗舰店类目占比情况来看，目前二级类目交易金额占比最高的是蜜粉/散粉产品，占比高达40%，从该店铺支付金额价格带来看，占比最高的价格带在80元到200元之间，可以看出该品牌店铺定位属于中高端的档次。



花西子旗舰店—TOP商品布局

流量			
商品标题	交易金额	访客人数	uv价值
花西子空气蜜粉/散粉定妆粉饼女持久控油防水防汗遮瑕不脱妆自然	96,957,340	11,654,913	8.32
花西子蚕丝蜜粉饼/干粉粉饼定妆控油持久防水遮瑕散粉饼干皮油皮	33,133,236	11,675,596	2.84
花西子极细三角眉笔/持久防水防汗初学者不容易脱色晕染超细网红	21,782,695	2,563,960	8.5
花西子卸妆巾湿巾/温和无刺激脸部深层清洁一次性单片装卸妆水性	13,890,474	1,464,226	9.49
花西子雕花口红/浮雕唇膏女半哑光正红烂番茄色中国风杜鹃定制款	10,870,269	5,357,592	2.03
花西子x杜鹃定制东方佳人妆套彩妆套装化妆品全套组合	9,996,782	1,710,492	5.84
花西子玉容养肤气垫cc霜/裸妆遮瑕保湿补水提亮肤色水光bb粉底液	8,694,324	1,131,982	7.68
花西子百鸟朝凤浮雕彩妆盘/雕花眼影盘高光珠光修容腮红多功能盘	7,519,286	5,498,092	1.37
花西子玉容三花遮瑕盘/遮瑕膏盘脸部遮盖黑眼圈斑点痘印痘痘雀斑	4,124,885	653,719	6.31
花西子眼线笔/防水不晕染持久伪素颜初学者新手内胶网红眼线液笔	3,248,905	0	0



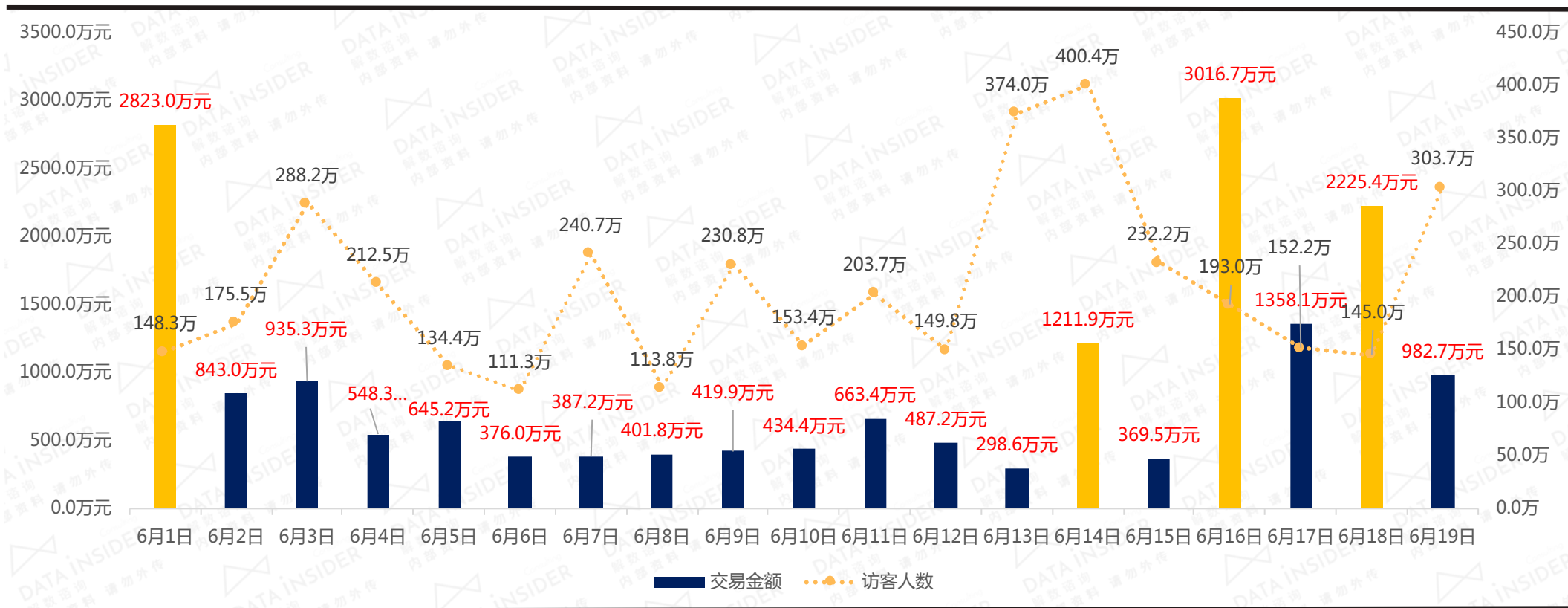
花西子旗舰店618成交情况

店铺标题	日期	交易金额	访客人数	支付转化率	支付人数	客单价	搜索人数	收藏人数	加购人数	uv价值	搜索占比	收藏率	加购率
花西子旗舰店	2020/6/19	9,826,837	3,037,325	2.04%	59,153	166.13	172,781	38,348	137,026	3.24	5.69%	1.26%	4.51%
花西子旗舰店	2020/6/18	22,253,725	1,450,206	12.01%	138,240	160.98	278,629	41,634	206,870	15.35	19.21%	2.87%	14.26%
花西子旗舰店	2020/6/17	13,580,766	1,522,055	7.98%	83,352	162.93	224,526	43,055	185,300	8.92	14.75%	2.83%	12.17%
花西子旗舰店	2020/6/16	30,166,958	1,929,789	14.65%	180,024	167.57	263,926	46,308	230,640	15.63	13.68%	2.40%	11.95%
花西子旗舰店	2020/6/15	3,695,014	2,322,374	2.06%	27,418	134.77	201,204	46,612	171,267	1.59	8.66%	2.01%	7.37%
花西子旗舰店	2020/6/14	12,119,199	4,004,475	3.11%	92,855	130.52	164,155	47,642	180,861	3.03	4.10%	1.19%	4.52%
花西子旗舰店	2020/6/13	2,986,222	3,739,690	0.76%	21,072	141.72	147,551	42,742	130,373	0.8	3.95%	1.14%	3.49%
花西子旗舰店	2020/6/12	4,872,146	1,498,237	4.81%	33,695	144.6	126,798	33,927	103,947	3.25	8.46%	2.26%	6.94%
花西子旗舰店	2020/6/11	6,633,568	2,037,068	4.13%	55,600	119.31	133,533	37,478	120,758	3.26	6.56%	1.84%	5.93%
花西子旗舰店	2020/6/10	4,344,335	1,534,325	3.06%	28,367	153.15	130,133	35,633	105,523	2.83	8.48%	2.32%	6.88%
花西子旗舰店	2020/6/9	4,199,331	2,308,402	1.53%	28,081	149.54	128,930	38,197	107,330	1.82	5.59%	1.65%	4.65%
花西子旗舰店	2020/6/8	4,018,329	1,138,435	3.93%	27,115	148.2	131,015	34,793	104,162	3.53	11.51%	3.06%	9.15%
花西子旗舰店	2020/6/7	3,871,530	2,406,563	1.36%	25,917	149.38	134,027	36,863	105,098	1.61	5.57%	1.53%	4.37%
花西子旗舰店	2020/6/6	3,760,274	1,112,949	3.92%	25,639	146.66	131,326	34,465	104,739	3.38	11.80%	3.10%	9.41%
花西子旗舰店	2020/6/5	6,452,248	1,344,469	5.07%	37,840	170.51	127,458	33,293	116,062	4.8	9.48%	2.48%	8.63%
花西子旗舰店	2020/6/4	5,483,132	2,125,030	2.70%	33,325	164.54	129,910	29,743	104,666	2.58	6.11%	1.40%	4.93%
花西子旗舰店	2020/6/3	9,352,673	2,881,689	2.93%	61,013	153.29	150,328	35,093	131,761	3.25	5.22%	1.22%	4.57%
花西子旗舰店	2020/6/2	8,429,726	1,755,285	6.51%	51,880	162.49	162,383	33,646	127,233	4.8	9.25%	1.92%	7.25%
花西子旗舰店	2020/6/1	28,230,244	1,483,358	15.05%	153,773	183.58	210,506	35,456	172,248	19.03	14.19%	2.39%	11.61%



花西子旗舰店-交易金额与访客数对比

6月1日-6月19日交易金额与访客数对比



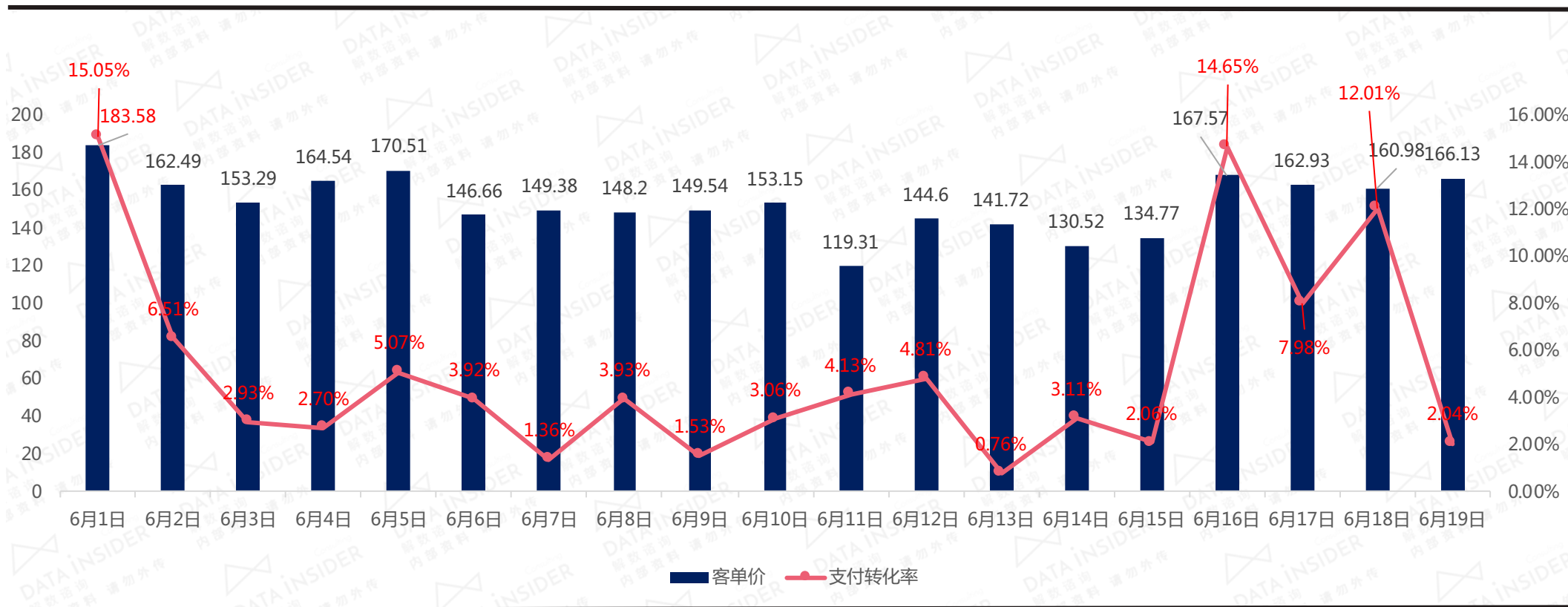
▲ 花西子旗舰店 交易金额与访客数对比 数据来源独立第三方

DATA INSIDER-2020



花西子旗舰店-客单价和支付转化率对比 (6月1日-6月19日)

6月1日-6月19日客单价和支付转化率对比



▲花西子旗舰店 客单价和支付转化率对比 数据来源独立第三方

DATA INSIDER-2020

花西子旗舰店-站外推广



花西子-东方彩妆 @鞠婧祎超话

5-30 来自超话 已编辑

花西子x鞠婧祎专属生日福利
 在即将到来的六月盛夏，除了有繁花绿叶的美景，还有一件令人期待的事情——花西子陪伴@鞠婧祎度过的第二个生日。

在为小鞠准备生日应援的同时，小西特地为蜜橘们准备了许多专属福利，为小鞠共同庆生...全文

06月18日 10:00
 鞠婧祎0618生日快乐!



1910阅读



花西子旗舰店

6.1狂欢活动直播间专属的福利它来咯~

1643阅读

快戳！快戳！6.1狂欢活动直播间专属的福利它来咯~

Step1: 全天抽送花西子正装产品 Step2: 冲榜助力分前10名赠送花西子爆款单品 Step3: 直播间消费最高前3名，赠价值379元【知音礼盒】

更多直播福利玩法详情可进入花西子直播间进行查看参与哦~等你来打卡~



开门红爆发 🔥 2020.06.01 - 2020.06.03	品类日 2020.06.04 - 2020.06.12	狂欢节预热 2020.06.13 - 2020.06.15	狂欢节爆发 🔥 2020.06.16 - 2020.06.20
------------------------------------	--------------------------------	----------------------------------	------------------------------------

- 6.1号 直播带了122万 6.16号 直播带了131万 6.18号直播带了152万。
- 6月1日是开门红爆发，6月16日凌晨是618狂欢节爆发，6月18日为618当日。

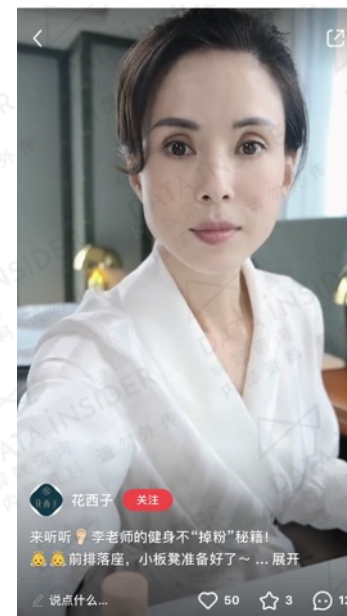
解数 用数据洞悉电商

DATA INSIDER CONSULTING





花西子旗舰店-站外推广



关键词	收录量	竞价公司数量	长尾词数量	流量特点	SEM点击价格	流量指数	移动指数	360指数	PC日检索量	移动日检索量	竞价竞争激烈程度
花西子	7100000	0	9687	潜	<1	1473	923	827	607	1101	1

- 花西子品牌代言人：杜鹃，鞠婧祎；品牌大使：周深；首席推荐官：达人李佳琦
- 站外小红书更有“小龙女”李若彤亲自种草以及各类美妆达人种草。
- 微博粉丝10万+，抖音粉丝近20万
- 该品牌在站外各类短视频品台，及推广品台都能看到其身影，同时在搜索引擎端，更是投放了7000W+的关键词，在品牌力推广上做的非常棒。

解数 用数据洞悉电商

DATA INSIDER CONSULTING





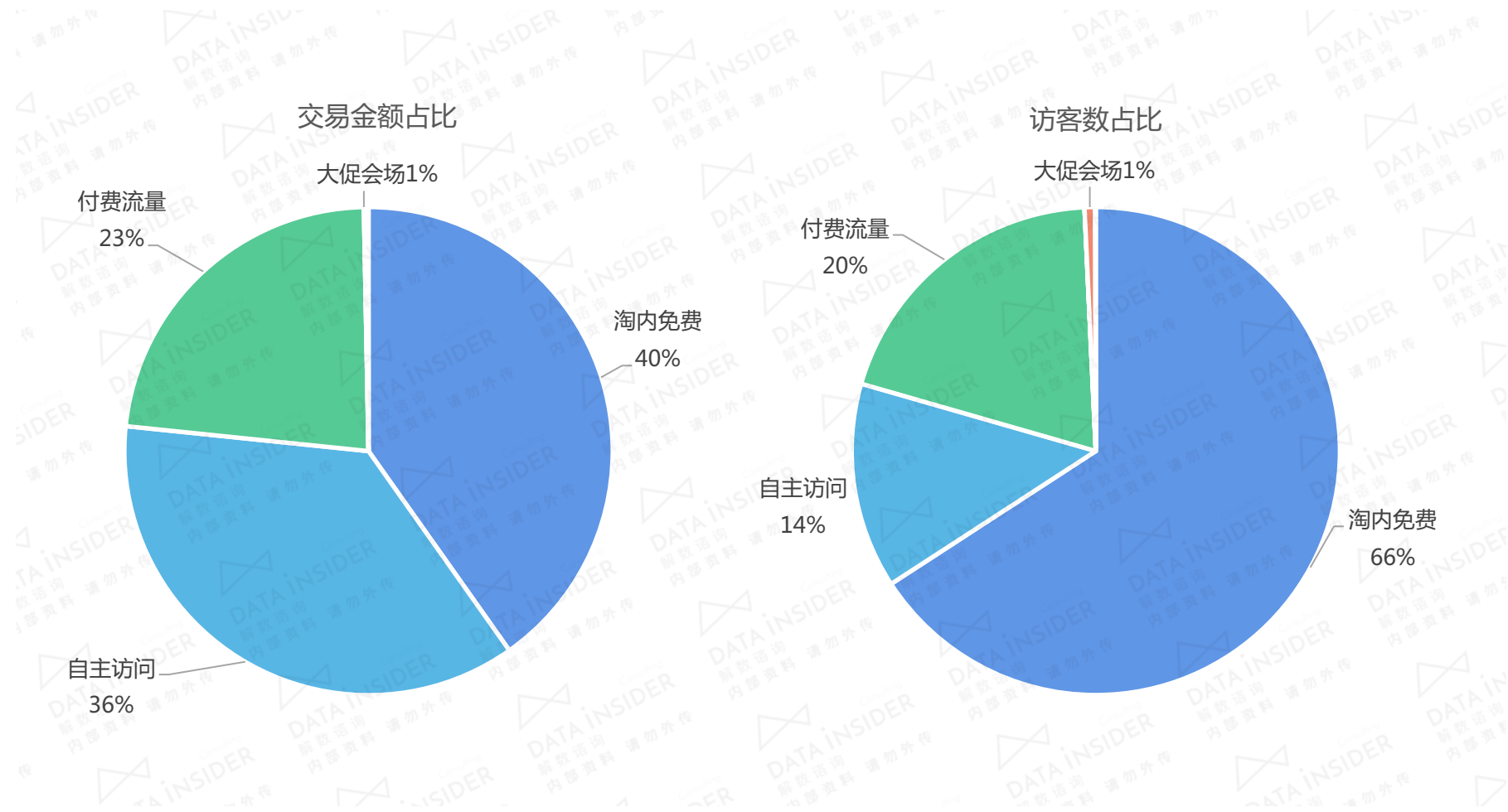
花西子旗舰店-一级流量来源

一级流量来源 (5月21日-6月19日)

流量来源	交易金额	访客人数	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值
淘内免费	123,774,682	28,006,665	3.08%	861,891	143.61	4.42
付费流量	70,982,443	8,428,005	5.66%	476,613	148.93	8.42
自主访问	112,100,957	5,795,073	12.49%	723,799	154.88	19.34
大促会场	886,852	295,750	1.96%	5,789	153.2	3
海外网站	47,552	17,952	1.68%	301	157.98	2.65
其它来源	300	71	2.82%	2	150	4.23



花西子旗舰店-一级流量结构





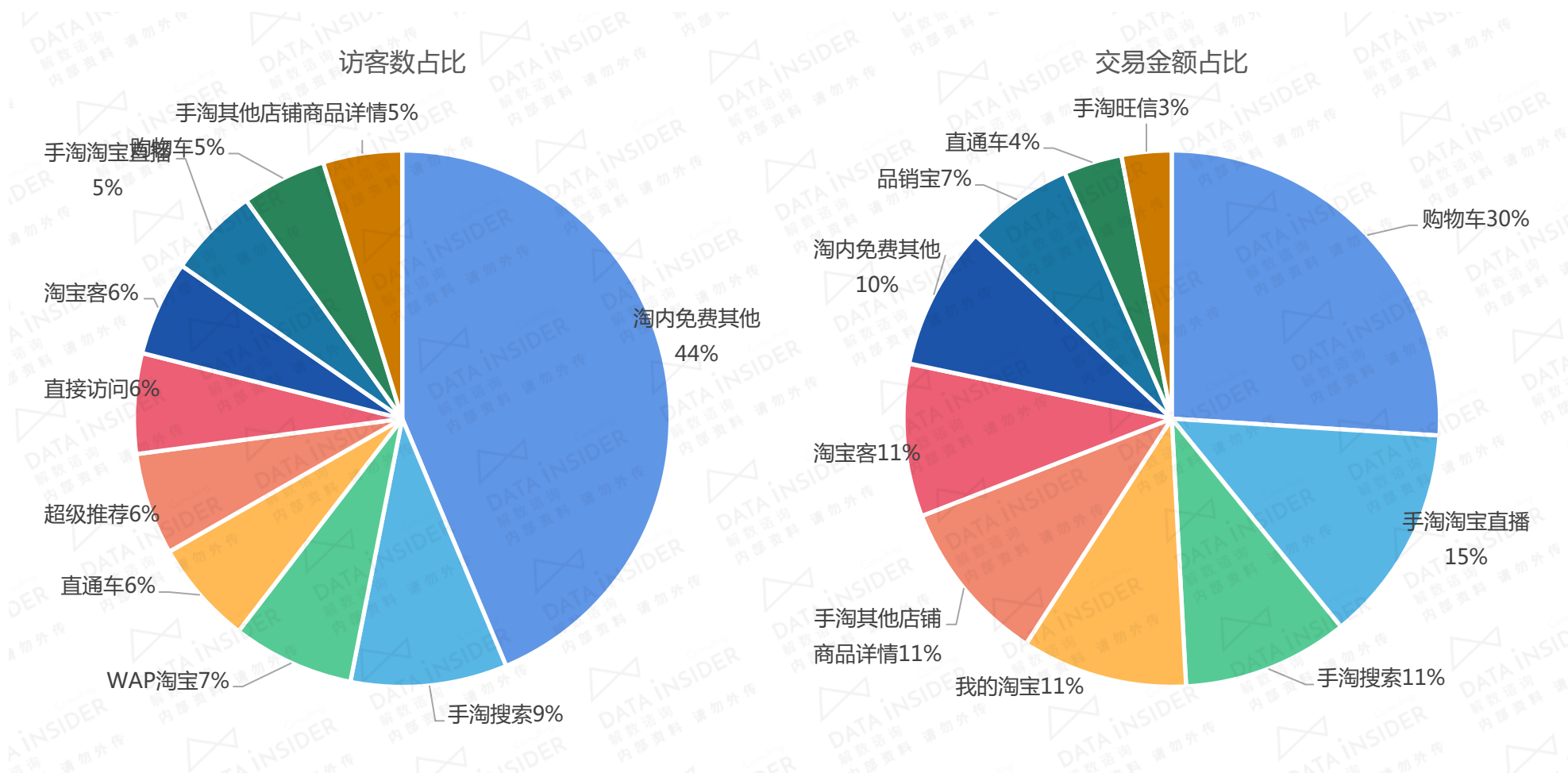
花西子旗舰店-二级流量来源

TOP20二级流量来源 (5月21日-6月19日)

流量来源	交易金额	访客人数	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值
淘内免费其他	30,625,948	18,654,873	1.10%	206,073	148.62	1.64
手淘搜索	35,329,697	4,026,914	6.64%	267,293	132.18	8.77
WAP淘宝	56,568	3,138,732	0.02%	391	144.68	0.02
直通车	12,444,336	2,690,126	3.30%	88,800	140.14	4.63
超级推荐	7,529,193	2,626,754	1.97%	51,750	145.49	2.87
直接访问	298,445	2,582,594	0.08%	2,066	144.46	0.12
淘宝客	32,505,414	2,442,752	9.27%	226,339	143.61	13.31
手淘淘宝直播	46,356,080	2,338,145	15.47%	361,565	128.21	19.83
购物车	91,813,221	2,181,989	27.50%	600,083	153	42.08
手淘其他店铺商品详情	35,146,707	2,034,029	11.44%	232,602	151.1	17.28
我的淘宝	35,259,762	1,823,201	12.81%	233,510	151	19.34
品销宝-明星店铺	22,941,159	1,778,752	8.16%	145,107	158.1	12.9
智钻	3,523,353	1,038,035	2.31%	23,945	147.14	3.39
手淘推荐	1,885,006	957,376	1.37%	13,097	143.93	1.97
手淘旺信	10,620,197	305,427	20.41%	62,338	170.36	34.77
618大促会场	886,852	295,750	1.96%	5,789	153.2	3
手淘微淘	1,844,887	278,623	3.93%	10,955	168.41	6.62
手淘其他店铺	3,338,425	156,963	13.15%	20,631	161.82	21.27
手淘首页	326,403	143,405	1.58%	2,263	144.23	2.28
手猫搜索	1,358,314	99,209	9.51%	9,431	144.03	13.69



花西子旗舰店-二级流量结构





花西子旗舰店-解数

- 从花西子旗舰店本次“天猫618”活动，6月1日到6月19日的交易金额和访客数对比来看，销售额最高的日期分别在6月1日，6月16日和6月18日，同时可以看到这三天中的访客人数在整个618活动期间的表现一般，之所以销售额有所突破是因为这三天的转化率是平推3-7倍，达到12-15%的转化。从客单价来看，这三天的整体客单和平推的客单相似。6月1日是开门红爆发，6月16日凌晨是618狂欢节爆发，6月18日为618当日，这三天店内及平台跨店满减的活动密度最大，因此转化会高于日常。同时，女团明星鞠婧祎在6月18日生日，花西子借此蹭了一波明星背书的热度。
- 从花西子旗舰店一级流量来看，该店铺主要流量来源渠道是淘内免费，占全店流量的66%，在销售占比中，免费流量的销售占比占到全店的40%。与之形成对比的是自主访问流量，虽然自主访问在活动期间的流量仅有全店的14%，但成交占比可达36%，因为自主访问流量包含我的淘宝，购物车流量，这部分的流量多为忠客和潜客，因此转化率会比免费流量带来的访客要高。付费流量占到全店的20%，对应带来的成交占到全店销售的23%。大促会场带来的流量并不高，无论是流量还是成交占比不到1%。
- 从二级流量来看，核心免费流量是淘内免费其他，手淘搜索，其中淘内免费其他访客人数占比高达37%，核心付费流量是直通车和超级推荐，直通车与手淘搜索结合，对消费者人群进行精准化的划分筛选，从而使进入店铺的人群更精准，更有购买意向，同时淘内免费其他与超级推荐配合，超级推荐的精美图片占据淘内免费其他的各个板块，通过自身的内功图片来吸引消费者，再加上自身的品牌力，产品力，淘内同时也给予了大量的免费流量支持，从而通过直通车与超级推荐进行拦截，从而获得了更多淘内的免费流量，同时老客户这块，我们可以看到购物车的交易金额是所有流量来源中最高的，同时支付转化率也是最高的，足以看出该品牌店铺在老客户维护以及自身的产品力是非常有实力的。

Ubras旗舰店

文胸618TOP商家



UBRAS内衣旗舰店-店铺定位分析



卖点总结

- ※ **店铺产品布局**：产品款式选择多样化；面料划分、款式划分、胸型划分、打底、运动、少女、孕哺款；
- ※ **产品卖点**：明星代言，欧阳娜娜同款；外光设计专利背书
- ※ **折扣**：满199元顺丰包邮、满339减20元、
- ※ **背书**：外光设计专利背书 主打：**明星同款** 外观：**纯色**、**透气轻盈**

产品定位概述：

产品布局是面料划分、款式划分、胸型划分、打底、运动、少女、孕哺款，**框定的人群是年轻女性及孕哺女性**，**产品主要卖点是明星同款，材质轻盈**，分别用一线明星代言做产品品牌力的背书，结合大网红带货，全面的站外推广，舒适的材质和视觉，文胸市场厮杀出一片属于自己的疆土。



UBRAS内衣旗舰店—店铺概况

ubras内衣旗舰店 店铺基本信息							
	店铺类型	天猫商城	店铺粉丝数	1678000	所在地区	北京	
	信用等级		好评率		店铺宝贝数	共192件宝贝	
	掌柜旺旺	ubras内衣旗舰店	创店时间	2017-07-26 13:04:53	客服电话		
	DSR	4.8	经营资质	3 天猫3年店	主营类目	服饰鞋包	

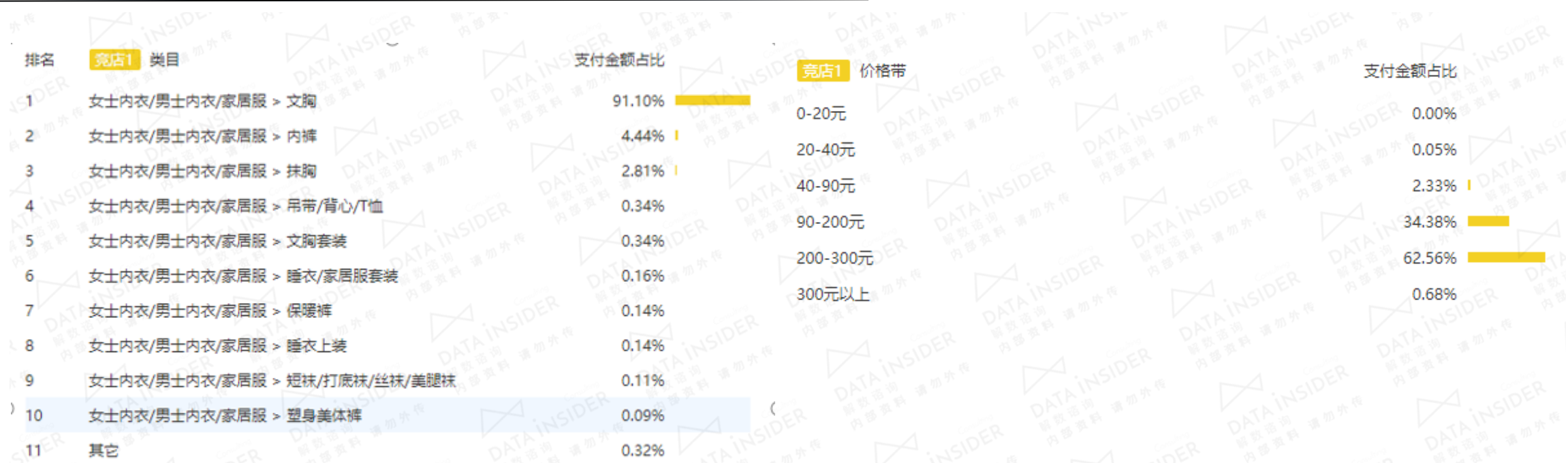
你还可以查看该店铺的：[全店宝贝数据](#) [新品上架记录](#) [详细动态评分](#) [隐形降权](#) [相似店铺](#) [店铺引流词](#)

ubras内衣旗舰店 店铺健康指数								
	当前评分	与同行相比	评分总人数	5分 评分人数 / 占比	4分 评分人数 / 占比	3分 评分人数 / 占比	2分 评分人数 / 占比	1分 评分人数 / 占比
宝贝与描述相符	4.88423	11.08%	320545	300845人/ 93.85%	9605人/ 3.00%	5669人/ 1.77%	1537人/ 0.48%	2889人/ 0.90%
卖家的服务态度	4.8923	30.26%	320545	297201人/ 92.72%	16621人/ 5.19%	4186人/ 1.31%	619人/ 0.19%	1918人/ 0.60%
物流服务质量	4.90415	33.34%	320545	298921人/ 93.25%	16084人/ 5.02%	3511人/ 1.10%	499人/ 0.16%	1530人/ 0.48%

- ubras内衣旗舰店创建于2017年，3年天猫老店，起始于北京；累计粉丝量168万人，店铺宝贝数共计192件；值得注意的是，该店铺DSR评分比较高，整体平均在4.8分，宝贝与描述相符分值高于同行11.08%，累计评价人数在32万左右，其中5分评价人数占比高达93.85%；卖家的服务态度整体评分平均在4.8分，服务态度高于同行30.26%，累计评价人数在32万左右，其中5分评价人数占比高达92.72%；物流服务质量评分较高，整体平均在4.9分，物流服务质量高于同行33.34%，累计评价人数在32万左右，其中5分评价人数占比高达93.25%。由此可知，该店铺无论是在产品本身还是服务，物流在该行业中都较为突出。
在今年618期间，以1.4亿的销售额被评为天猫618品牌黑马，文胸类目TOP1。



UBRAS内衣旗舰店—成交占比与成交价格带（近30天）



从UBRAS内衣旗舰店类目占比情况来看，目前交易金额占比最高的是文胸产品，占比高达91.10%；从该店铺支付金额价格带来看，支付金额占比分别集中在，20元-40元，支付金额占比0.05%，40元-90元，支付金额占比2.33%，90元-200元，支付金额占比34.38%，200元-300元，支付金额占比62.56%，300元以上，支付金额占比0.68%，占比最高的价格带在200元到300元之间，支付金额占比高达62.56%，可以看出该品牌店铺定位属于中高端的档次。



UBRAS内衣旗舰店-TOP商品布局

品类布局 (热销)					
商品标题	商品id	店铺标题	交易金额	访客人数	uv价值
【欧阳娜娜同款】Ubras无尺码背心式文胸无痕无钢圈内衣女士胸罩	575286540695	ubras内衣旗舰店	2,628,752	240,442	10.93
Ubras无尺码凉感背心式文胸内衣女无钢圈无痕透气清凉夏季薄款	617509149407	ubras内衣旗舰店	562,015	67,998	8.27
【欧阳娜娜推荐】Ubras无尺码幸运盲盒 (UU盒) 内衣女无钢圈文胸	616708221445	ubras内衣旗舰店	244,376	34,986	6.98
Ubras无痕性感蕾丝模杯文胸内衣女无钢圈胸罩 I	619234208849	ubras内衣旗舰店	217,886	26,217	8.31
【薇娅推荐】Ubras舒适无痕吊带抹胸内衣女薄款无钢圈小胸文胸	559435611577	ubras内衣旗舰店	175,950	25,893	6.8
【薇娅推荐】Ubras通勤细肩带无痕文胸内衣 女无钢圈聚拢美背胸罩	616121325205	ubras内衣旗舰店	252,305	25,097	10.05
【薇娅推荐】Ubras大码背勾式抹胸文胸内衣无钢圈无痕轻薄透气 II	619535649129	ubras内衣旗舰店	0	17,618	0
Ubras光面隐形背勾文胸无痕内衣女无钢圈舒适美背女士胸罩	586371500738	ubras内衣旗舰店	0	12,340	0
Ubras无尺码背勾式文胸舒适无痕内衣欧阳娜娜同款新内衣女无钢圈	608612397113	ubras内衣旗舰店	120,666	11,474	10.52
Ubras1/2杯可卸肩带抹胸半杯文胸无痕内衣女薄无钢圈肩带可拆AB杯	594753492660	ubras内衣旗舰店	116,359	10,814	10.76
Ubras丰盈大码背心式文胸大胸显小无痕内衣女无钢圈聚拢上托胸罩	576220825416	ubras内衣旗舰店	154,595	0	0
Ubras无肩带隐形无痕抹胸内衣女无钢圈薄款裹胸防走光内衣文胸	613473809586	ubras内衣旗舰店	123,631	0	0



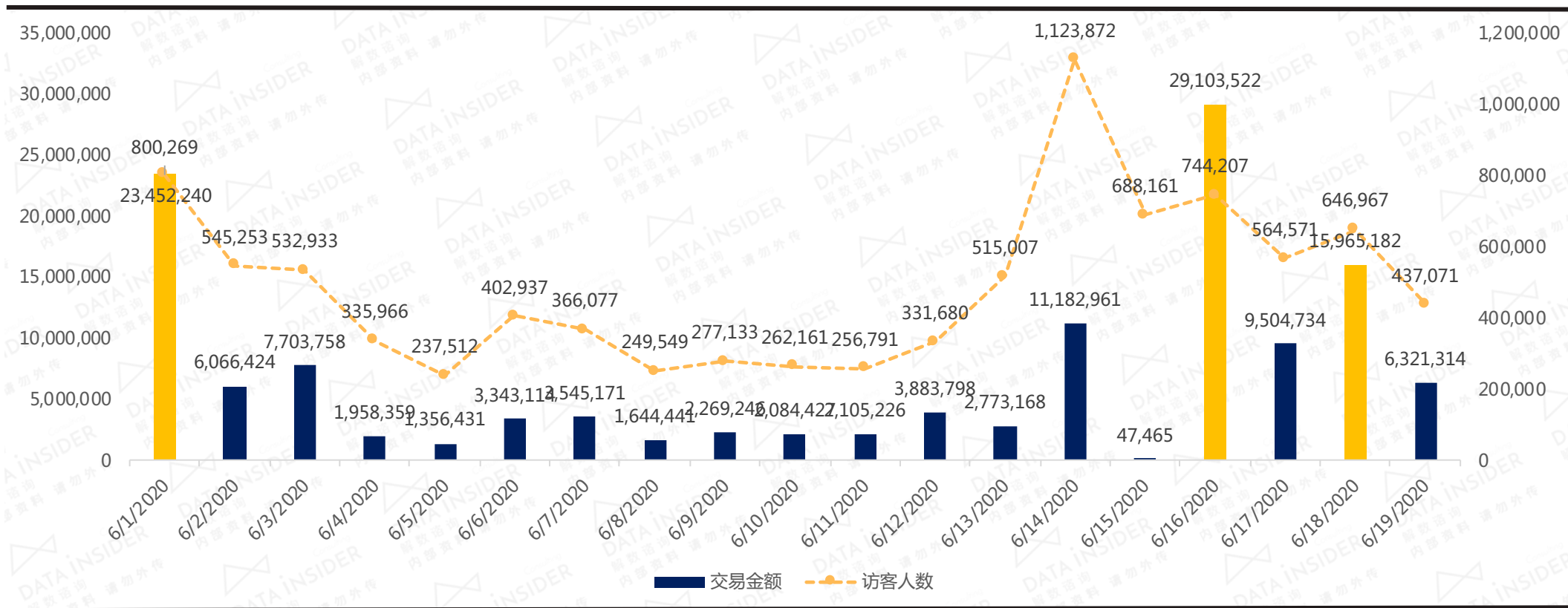
ubras内衣旗舰店618成交情况

日期	交易金额	访客人数	支付转化率	支付人数	客单价	搜索人数	收藏人数	加购人数	uv价值	搜索占比	收藏率	加购率
2020/6/19	6,321,314	437,071	7.40%	30,658	206.19	68,093	15,635	72,044	14.46	15.58%	3.58%	16.48%
2020/6/18	15,965,182	646,967	12.98%	80,014	199.53	110,097	22,478	124,818	24.68	17.02%	3.47%	19.29%
2020/6/17	9,504,734	564,571	8.88%	47,444	200.34	89,117	21,903	108,757	16.84	15.78%	3.88%	19.26%
2020/6/16	29,103,522	744,207	18.82%	133,474	218.05	106,893	27,985	160,325	39.11	14.36%	3.76%	21.54%
2020/6/15	47,465	688,161	0.04%	245	193.73	39,072	27,596	119,702	0.07	5.68%	4.01%	17.39%
2020/6/14	11,182,961	1,123,872	6.66%	73,092	153	49,088	36,282	117,068	9.95	4.37%	3.23%	10.42%
2020/6/13	2,773,168	515,007	3.21%	15,574	178.06	42,168	17,423	80,901	5.38	8.19%	3.38%	15.71%
2020/6/12	3,883,798	331,680	6.65%	21,267	182.62	38,068	11,296	52,078	11.71	11.48%	3.41%	15.70%
2020/6/11	2,105,226	256,791	4.34%	10,602	198.57	39,548	10,721	38,368	8.2	15.40%	4.17%	14.94%
2020/6/10	2,084,427	262,161	4.34%	10,895	191.32	40,334	9,890	36,035	7.95	15.39%	3.77%	13.75%
2020/6/9	2,269,246	277,133	4.45%	11,838	191.69	39,359	10,938	42,126	8.19	14.20%	3.95%	15.20%
2020/6/8	1,644,441	249,549	3.45%	8,236	199.67	43,270	10,048	36,155	6.59	17.34%	4.03%	14.49%
2020/6/7	3,545,171	366,077	5.30%	17,584	201.61	54,791	14,078	58,980	9.68	14.97%	3.85%	16.11%
2020/6/6	3,343,114	402,937	4.40%	16,202	206.34	50,522	14,791	59,442	8.3	12.54%	3.67%	14.75%
2020/6/5	1,356,431	237,512	3.08%	6,950	195.17	38,174	9,208	34,375	5.71	16.07%	3.88%	14.47%
2020/6/4	1,958,359	335,966	3.21%	10,352	189.18	46,012	12,711	46,534	5.83	13.70%	3.78%	13.85%
2020/6/3	7,703,758	532,933	7.80%	38,603	199.56	63,775	20,459	89,142	14.46	11.97%	3.84%	16.73%
2020/6/2	6,066,424	545,253	6.17%	30,729	197.42	67,520	20,601	85,858	11.13	12.38%	3.78%	15.75%
2020/6/1	23,452,240	800,269	14.39%	110,427	212.38	79,262	28,039	135,380	29.31	9.90%	3.50%	16.92%



UBRAS内衣旗舰店—营销情况（6月1日-6月19日）

UBRAS内衣旗舰店6.1-6.19（日）成交与访客关系



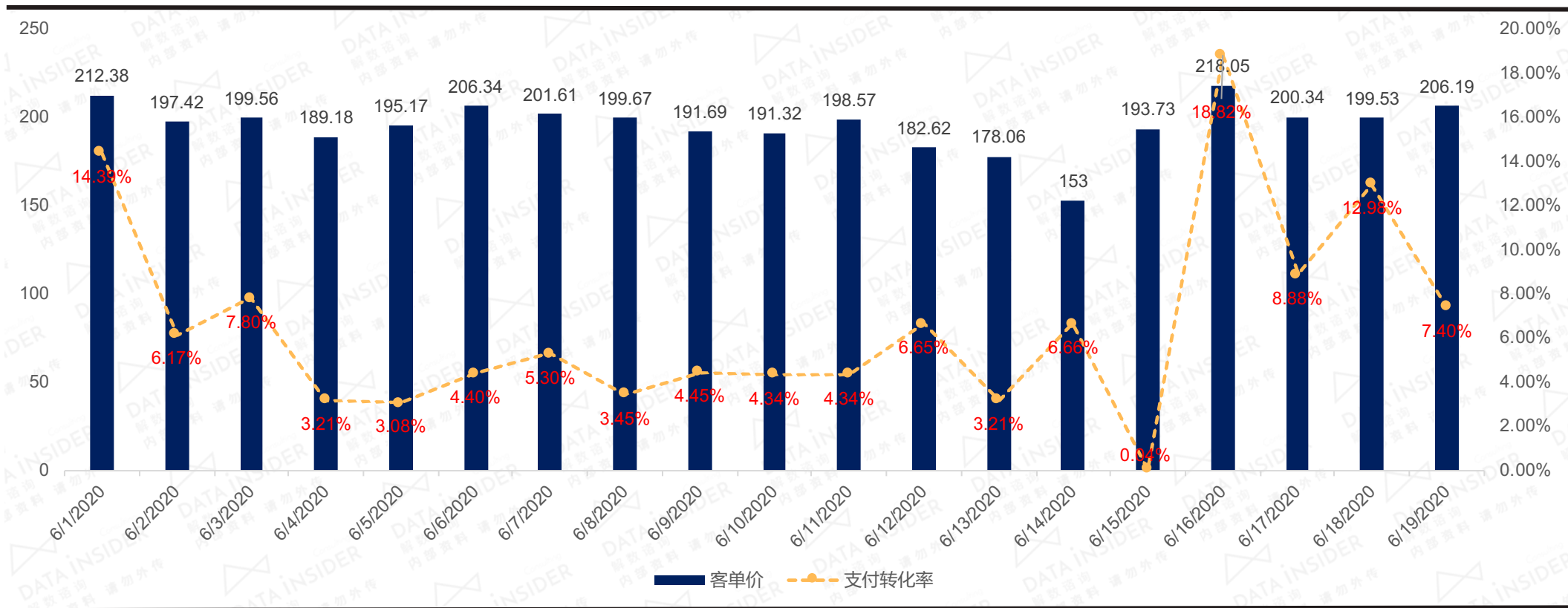
▲ UBRAS内衣旗舰店 交易金额与访客数对比 数据来源独立第三方

DATA INSIDER-2020



UBRAS内衣旗舰店—营销情况（6月1日-6月19日）

UBRAS官方旗舰店6.1-6.19（日）客单价与转化率的关系



▲ UBRAS内衣旗舰店 客单价和支付转化率对比 数据来源独立第三方

DATA INSIDER-2020



ubras内衣竞品分析-站外推广

抖音短视频推荐以及官方直播、明星推荐-----



小红书网红直播带货



微博达人热推-----



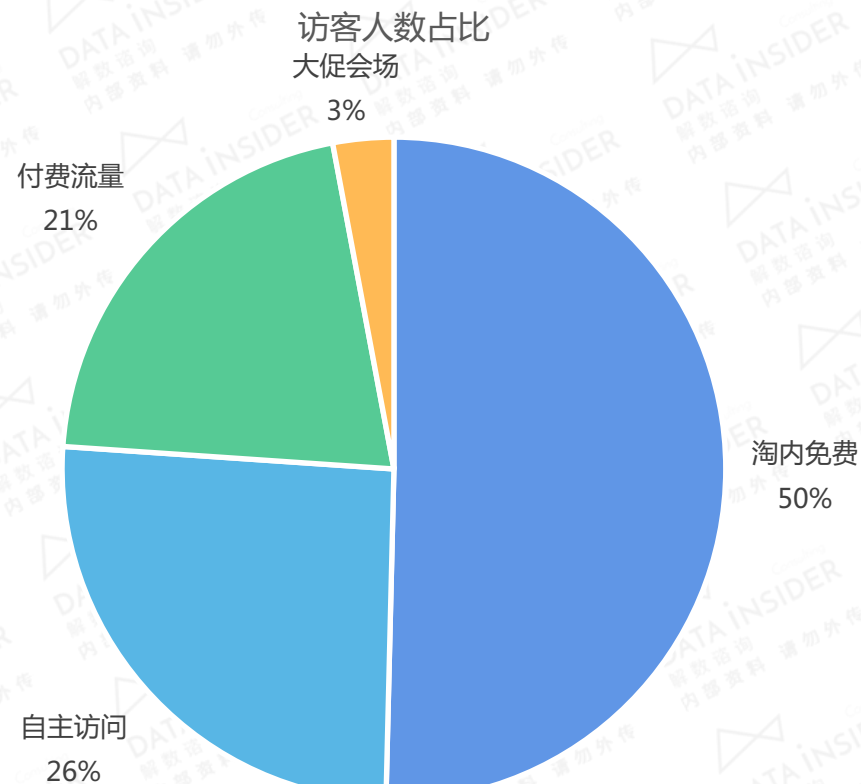
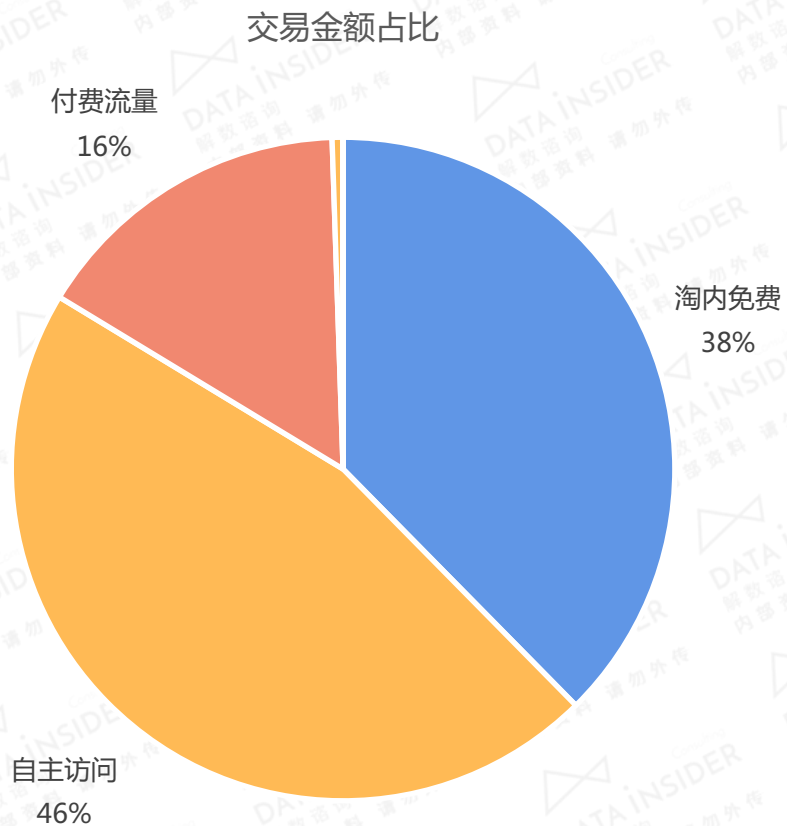


UBRAS内衣旗舰店-一级流量结构

ubras内衣旗舰店（一级流量结构）									
日期	流量来源	交易金额	交易金额占比	访客人数	访客人数占比	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值
2020/6/19	淘内免费	3,253,623	37.62%	279,358	50.38%	5.83%	16,282	199.83	11.65
2020/6/19	自主访问	3,982,805	46.05%	142,491	25.70%	13.25%	18,875	211.01	27.95
2020/6/19	付费流量	1,366,005	15.80%	116,202	20.96%	6.09%	7,068	193.27	11.76
2020/6/19	大促会场	45,848	0.53%	16,415	2.96%	1.47%	241	190.24	2.79
2020/6/19	海外网站	0	0.00%	18	0.003%	0.00%	0	0	0
2020/6/19	站外投放	0	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0	0
2020/6/19	其它来源	0	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0	0
2020/6/19	海外APP	0	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0	0



UBRAS内衣旗舰店-一级流量结构



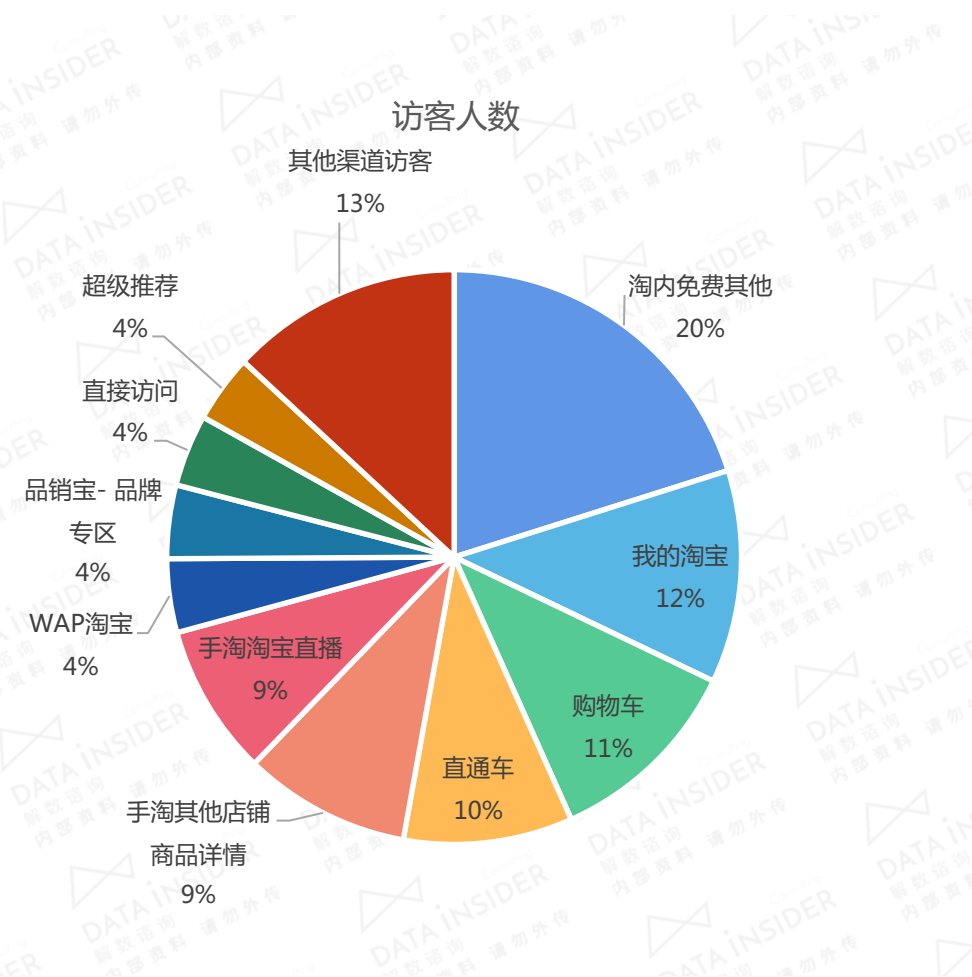
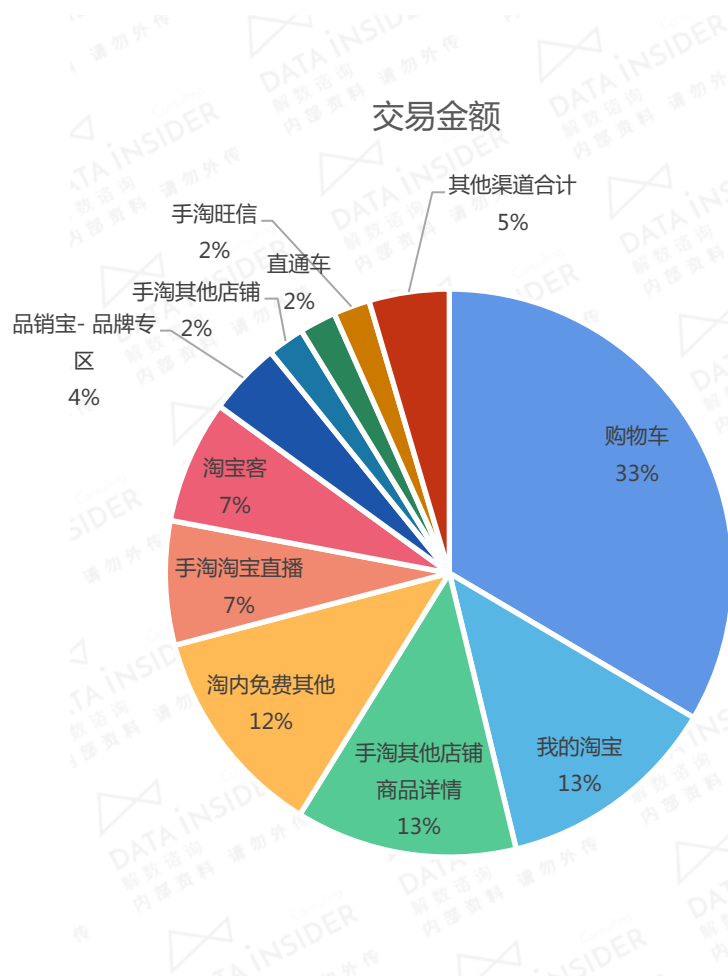


UBRAS内衣旗舰店-二级流量来源

ubras内衣旗舰店						
流量来源	交易金额	访客人数	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值
淘内免费其他	1,230,258	116,848	5.64%	6,591	186.66	10.53
我的淘宝	1,294,257	69,511	9.04%	6,284	205.96	18.62
购物车	3,410,999	65,089	24.92%	16,219	210.31	52.41
直通车	212,188	55,276	2.32%	1,284	165.26	3.84
手淘其他店铺商品详情	1,283,363	54,577	12.53%	6,836	187.74	23.51
手淘淘宝直播	719,468	49,487	7.22%	3,573	201.36	14.54
WAP淘宝	15,690	24,075	0.38%	93	168.71	0.65
品销宝-品牌专区	425,088	24,018	9.05%	2,172	195.71	17.7
直接访问	18,832	23,523	0.46%	109	172.77	0.8
超级推荐	79,873	22,137	2.15%	477	167.45	3.61
618大促会场	45,848	16,415	1.47%	241	190.24	2.79
淘宝客	714,949	9,920	35.83%	3,554	201.17	72.07
手淘推荐	36,417	8,991	2.19%	197	184.86	4.05
手淘旺信	211,486	8,552	12.24%	1,046	202.19	24.73
手淘其他店铺	214,166	7,501	14.28%	1,071	199.97	28.55
手淘微淘	51,062	5,341	5.04%	269	189.82	9.56
聚划算	23,547	4,386	2.94%	129	182.53	5.37
智钻	19,396	4,363	1.97%	86	225.53	4.45
手猫搜索	28,023	2,620	6.22%	163	171.92	10.7
手淘有好货	1,445	1,800	0.33%	6	240.83	0.8
手淘消息中心	54,635	1,730	15.50%	268	203.86	31.58
手猫其他店铺	36,707	1,058	17.96%	190	193.19	34.69



ubras内衣旗舰店-二级流量结构





UBRAS内衣旗舰店-解数

从客单价、转化率、访客数及销售额多维度数据情况可以判断出，该店铺618大促活动热度主要集中在6月1日、16日及18日，主要有以下几个发现：

1. 618大促销售额及访客主要集中在6月16日和18日，通过6.1和618活动数据可以看出核心成交额集中在大促第一天。活动期第一天销售额要高于活动期其他节点2~3倍。建议在营销策略主要针对集中在活动第一天。
 2. 该店铺在14日通过薇娅直播拉升了整体流量，使得14日流量在618期间达到112万最高值。其中手淘直播引入了69万，占总流量61%。其主要目的想利用手淘直播在618前做一波预热。
 3. 6月16日该商家客单价（218元）及转化率（18.82%）达到最高值，说明6月16日当日活动力度及购买力最高，其次是6月1日、6月18日。
 4. 该店铺主要流量及销售额爆款链接还是以欧阳娜娜代言款为主，其次是薇娅直播款，可以看出欧阳娜娜的带货能力和明星效应对店铺在618期间带来了增长。
- 从一级流量来源来看，自主访问占到了全店成交的46%，自主访问的流量主要来自于购物车（加购用户）及我的淘宝（复购用户），因此可以判断该店铺618期间的核心成交有近一半来自于老忠客和潜客（对品牌有提前认知的消费者）。50%的流量来源是免费流量，付费流量占到了全店的21%，但是付费流量带来的成交仅占到了全店成交的16%。大促会场流量仅占到了全店的3%。

SKII官方旗舰店

面部护理套装618TOP商家



SKII旗舰店-店铺定位分析

明星体验

你的每日美肌方案

经典体验套装



总价值 ¥1128

舒透洁面20g 清莹露30ml 神仙水75ml
大红瓶15g 眼霜2.5g

明星体验

你的每日美肌方案

耀白体验套装



总价值 ¥1112

护肤洁面20g 神仙水75ml
小灯泡10ml 眼霜2.5g

卖点总结

- ※ 店铺产品布局：规格选择多样化；75ml、20ml、30ml；
- ※ 科研与技术：PITERA的传奇故事
- ※ 搭配营销：神仙水、眼霜、护肤洁面套装组合
- ※ 成分：氨基酸、PITERA精华 主打：补水 包装：颜色干净大气



新手入门

神仙水75ml

万千挚爱的神仙水精华
蕴含90%以上PITERA™精华
深入修护，提升五大美肌维度
帮助改善肤质
肌肤愈渐晶莹剔透

PITERA™ 的传奇故事

一次偶然邂逅 成就晶莹美肌



PITERA™ 经乳酸杆菌发酵产生，下文不再重复叙述

产品定位概述：

产品自身品牌力极强、自带粉丝人群，价格方面也是远高于同行平均，主要对标的高端女性人群。主要功效柔软舒缓肌肤帮助二次清洁肌肤促进后续护肤品吸收成就肌肤盈润水亮。



SK-II旗舰店-店铺基本信息&健康指数

SK-II官方旗舰店 店铺基本信息							
SK-II	店铺类型	天猫商城	店铺粉丝数	10527000	所在地区	北京	
	信用等级	👑👑	好评率	T	店铺宝贝数	共73件宝贝	
	掌柜旺旺	skii官方旗舰店	创店时间	2012-06-28 19:32:10	客服电话		
	DSR	4.8 三	经营资质	8 天猫8年店	主营类目	美容护理	

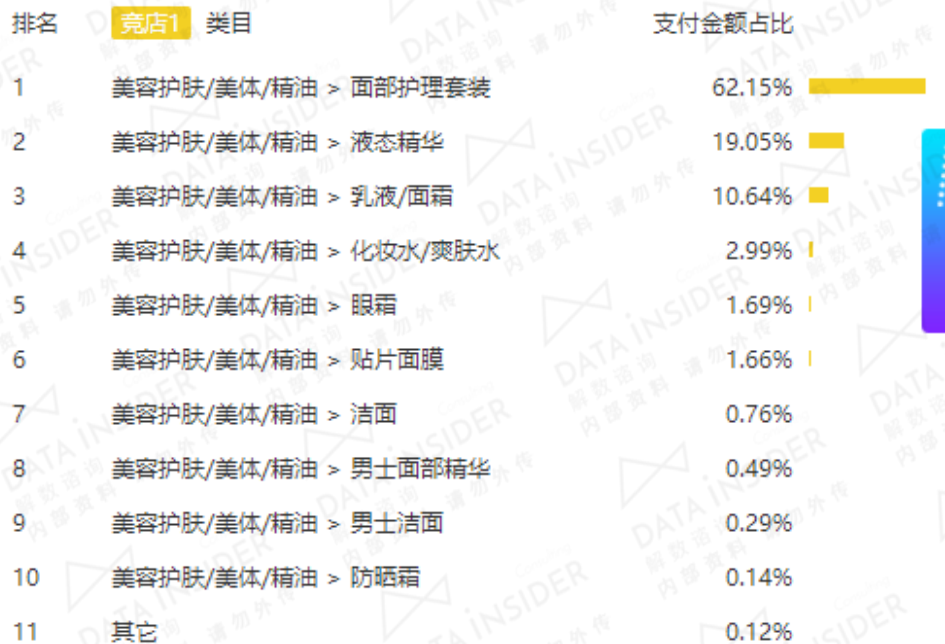
SK-II官方旗舰店 店铺健康指数								
	当前评分	与同行相比	评分总人数	5分 评分人数 / 占比	4分 评分人数 / 占比	3分 评分人数 / 占比	2分 评分人数 / 占比	1分 评分人数 / 占比
宝贝与描述相符	4.90436	25.89% ↑	147003	140480人/ 95.56%	2941人/ 2.00%	1387人/ 0.94%	435人/ 0.30%	1760人/ 1.20%
卖家的服务态度	4.87704	20.46% ↑	147003	137055人/ 93.23%	5966人/ 4.06%	1716人/ 1.17%	387人/ 0.26%	1879人/ 1.28%
物流服务的质量	4.90031	32.95% ↑	147003	138135人/ 93.97%	5858人/ 3.98%	1478人/ 1.01%	288人/ 0.20%	1244人/ 0.85%

SK-II旗舰店2012年6月28日上线的天猫店铺，本身在线下就以SK-II 护肤精华露(神仙水®)响彻大街小巷。目前DSR评分比较高，达到4.8分，三项评分均高于同行20%以上，同时店铺粉丝数高达1066万。在今年2020年疫情后淘宝首个大促活动中表现突出，荣获面部护理套装TOP2头部卖家殊荣。



SKII官方旗舰店-交易构成

SKII官方旗舰店-交易构成 (5月23日-6月21日)

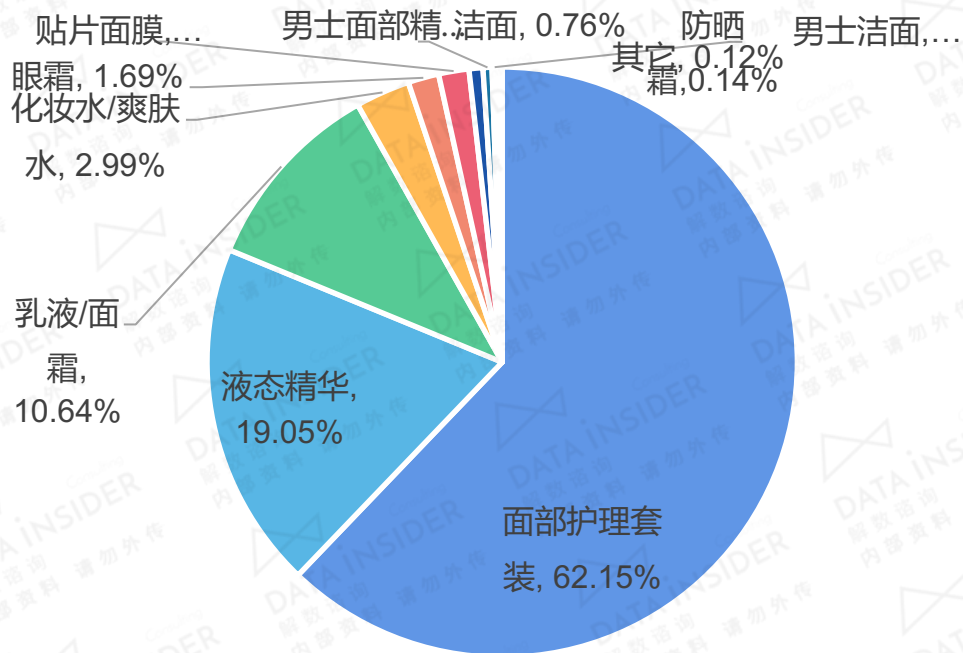


从SKII官方旗舰店类目占比情况来看，目前交易金额占比最高的是面部护理套装产品，占比高达62.15%；液态精华及乳液/面霜交易金额占比分别是19.05%、10.64%；从该店铺支付金额价格带来看，支付金额占比最高的集中在250元以上，支付金额占比99.88%；可以看出该品牌店铺定位属于高端的档次。

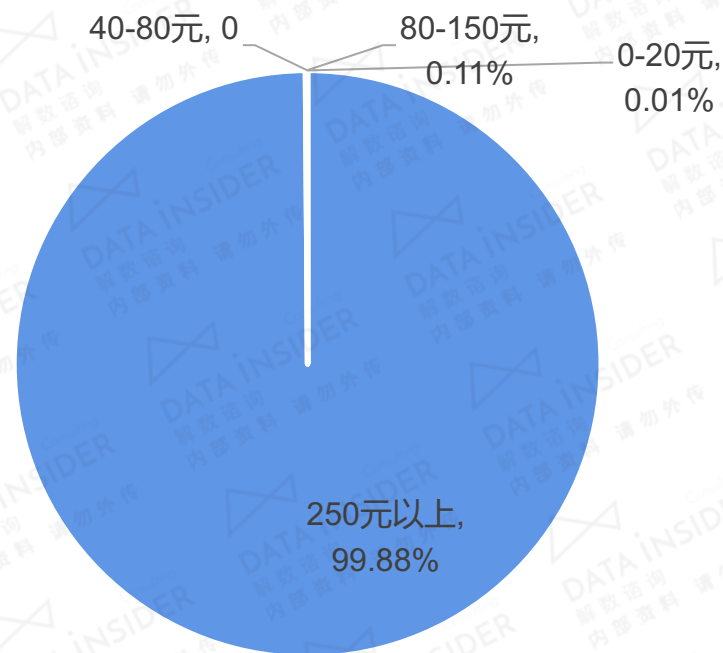
SKII官方旗舰店-二级类目占比/价格带占比 (5月21日-6月19日)



二级类目交易金额占比



支付金额价格带占比



SKII旗舰店的商品布局非常清晰，从交易金额占比可以看到。主要分为面部护理套装、液态精华、乳液/面霜3个大板块，虽然其它的爽肤水、眼霜等类目也有涉猎但是份额不是很明显。商品的价格带特别明确99.88%均为250元以上的高端产品。



SKII旗舰店-TOP商品布局

品类布局 (流量)

商品标题	交易金额	访客人数	uv价值
【618礼赠倒计时】sk-iiskllsk2神仙水精华液护肤套装补水修护A	36,181,065	3,025,428	11.96
【618专属】sk-iisk2skll春日娃娃神仙水+经典版神仙水双支装	29,102,816	0	0
【618礼赠倒计时】sk-iiskllsk2神仙水小灯泡大红瓶补水护肤套装A	29,019,315	1,392,722	20.84
【618礼赠倒计时】sk-iiskllsk2神仙水精华液补水平衡水油精华A	27,324,408	3,069,867	8.9
【618礼赠倒计时】sk-iiskllsk2春日娃娃神仙水补水修护精华液A1	25,134,504	1,538,298	16.34
【618礼赠倒计时】sk-iiskllsk2小灯泡美白精华提亮烟酰胺精华液A	23,243,695	1,251,051	18.58
【618专属】sk-iisk2skll经典护肤套装神仙水小灯泡大红瓶三步曲	22,896,877	0	0
【618专属】sk-iisk2skll大红瓶轻盈型80g精华面霜 补水滋养	16,472,281	0	0
【618礼赠倒计时】sk-iiskllsk2大红瓶面霜提亮修护护肤精华霜A	15,609,713	932,245	16.74
【618专属】sk-iisk2skll小灯泡小银瓶精华双支装 美白淡斑	13,228,201	0	0
【618礼赠倒计时】sk-iiskllsk2前男友面膜补水舒缓密集修护面膜A	0	528,775	0
【618礼赠倒计时】sk-iiskllsk2神仙水护肤精华平衡水油滋养修护B	0	624,676	0
【618礼赠倒计时】sk-iiskllsk2嫩肤清莹露爽肤修护神仙水搭档A	0	695,025	0
【618礼赠倒计时】sk-iiskllsk2神仙水清透补水修护平衡水油面部	0	957,520	0



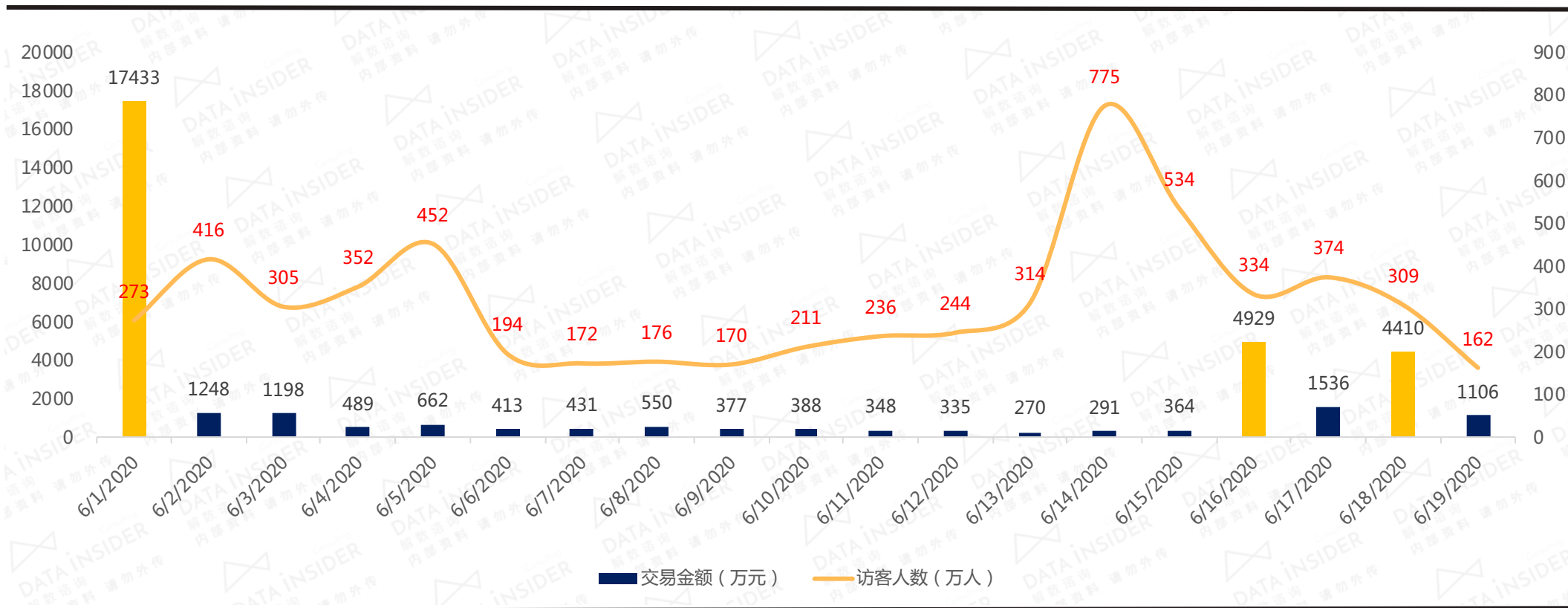
SKII旗舰店618成交情况

日期	交易金额	访客人数	支付转化率	支付人数	客单价	搜索人数	收藏人数	加购人数	uv价值	搜索占比	收藏率	加购率
2020/6/18	44,101,168	3,086,908	2.43%	27,402	1,609.41	107,069	11,996	58,899	14.29	3.47%	0.39%	1.91%
2020/6/17	15,364,657	3,735,473	1.22%	11,206	1,371.11	76,363	10,976	41,013	4.11	2.04%	0.29%	1.10%
2020/6/16	49,289,692	3,337,568	2.29%	28,333	1,739.66	79,163	12,317	52,619	14.77	2.37%	0.37%	1.58%
2020/6/15	3,643,051	5,343,740	0.50%	4,134	881.24	73,421	11,593	34,382	0.68	1.37%	0.22%	0.64%
2020/6/14	2,909,280	7,747,321	0.47%	3,393	857.44	55,384	10,020	25,225	0.38	0.71%	0.13%	0.33%
2020/6/13	2,696,107	3,135,798	0.61%	3,295	818.24	49,425	7,802	22,242	0.86	1.58%	0.25%	0.71%
2020/6/12	3,347,366	2,440,584	0.92%	3,634	921.12	47,406	5,561	14,679	1.37	1.94%	0.23%	0.60%
2020/6/11	3,482,073	2,358,801	0.93%	3,913	889.87	49,029	5,916	16,414	1.48	2.08%	0.25%	0.70%
2020/6/10	3,875,206	2,108,805	1.03%	4,125	939.44	50,230	6,017	17,223	1.84	2.38%	0.29%	0.82%
2020/6/9	3,766,042	1,696,564	1.26%	4,019	937.06	49,123	5,704	17,150	2.22	2.90%	0.34%	1.01%
2020/6/8	5,497,497	1,762,310	1.40%	4,843	1,135.14	49,440	5,759	20,213	3.12	2.81%	0.33%	1.15%
2020/6/7	4,312,930	1,722,682	1.30%	4,282	1,007.22	50,465	5,864	19,120	2.5	2.93%	0.34%	1.11%
2020/6/6	4,129,700	1,943,703	1.19%	4,198	983.73	47,252	5,743	19,062	2.12	2.43%	0.30%	0.98%
2020/6/5	6,615,839	4,519,074	1.21%	5,721	1,156.41	50,860	7,179	23,775	1.46	1.13%	0.16%	0.53%
2020/6/4	4,886,165	3,515,853	1.15%	5,253	930.17	45,525	6,634	22,915	1.39	1.29%	0.19%	0.65%
2020/6/3	11,980,412	3,046,522	1.79%	9,038	1,325.56	54,751	7,086	26,465	3.93	1.80%	0.23%	0.87%
2020/6/2	12,481,428	4,158,086	1.54%	8,438	1,479.19	65,894	7,923	27,281	3	1.58%	0.19%	0.66%
2020/6/1	174,329,150	2,730,905	10.89%	92,265	1,889.44	94,076	9,879	40,208	63.84	3.44%	0.36%	1.47%



SKII官方旗舰店-交易金额与访客数对比

交易金额&访客人数



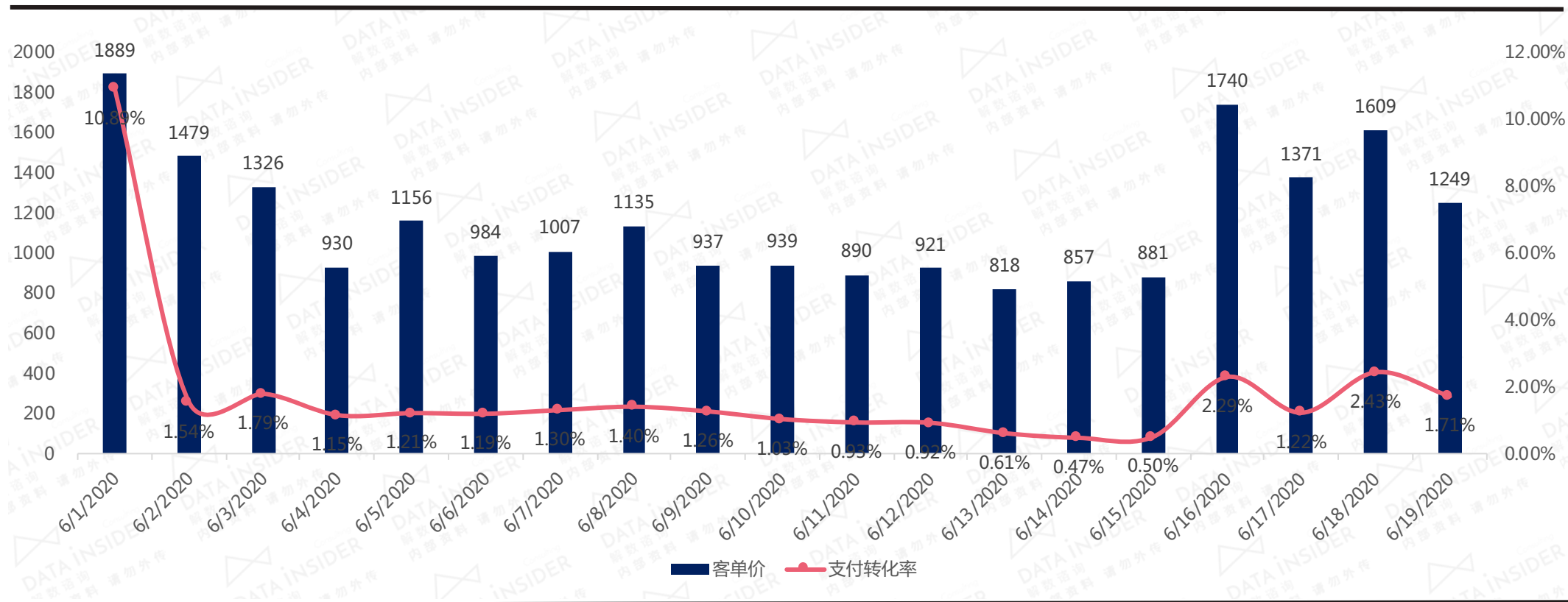
▲ SKII官方旗舰店-交易金额与访客数对比 数据来源独立第三方

DATA INSIDER-2020



SKII官方旗舰店-客单价和支付转化率对比 (6月1日-6月19日)

客单价&支付转化率



▲ SKII官方旗舰店-客单价和支付转化率对比 数据来源独立第三方

DATA INSIDER-2020

SKII官方旗舰店-站外推广情况





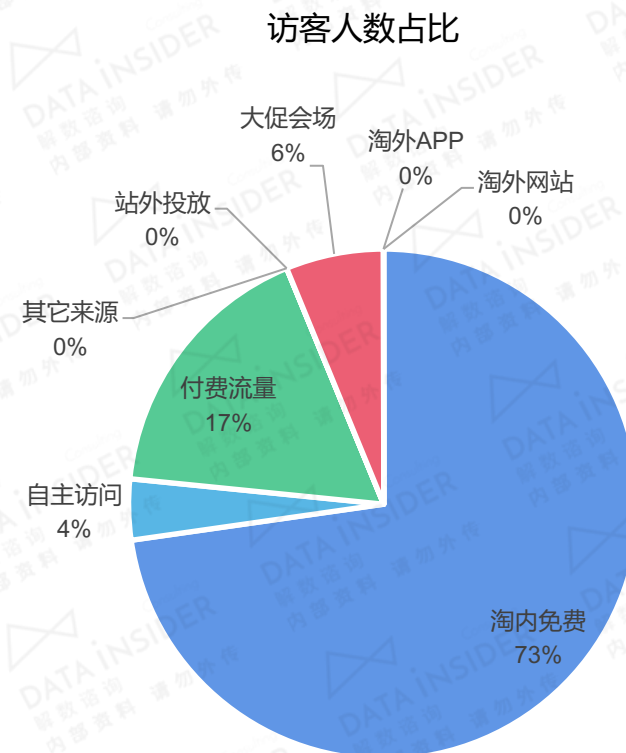
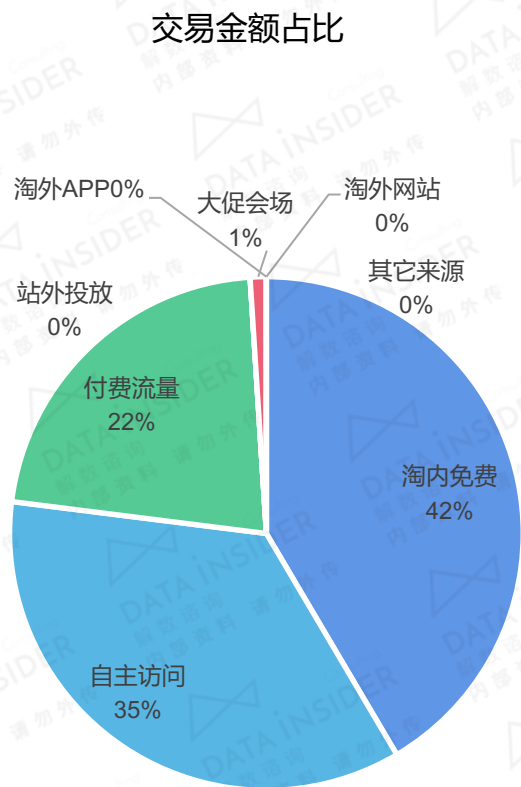
SKII官方旗舰店-近30天一级流量 (5月21日-6月19日)

一级流量来源

流量来源	交易金额	访客人数	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值
淘内免费	117,880,898	24,406,744	0.36%	87,995	1,340	4.83
付费流量	62,458,011	5,769,708	0.82%	47,178	1,324	10.83
大促会场	2,874,548	2,078,178	0.13%	2,608	1,102	1.38
自主访问	100,711,539	1,292,155	5.16%	66,673	1,511	77.94
淘外网站	5,470	5,575	0.05%	3	1,823	0.98
其它来源	0	202	0	0	0	0
站外投放	0	0	0	0	0	0
淘外APP	0	0	0	0	0	0



SKII旗舰店-一级流量结构





SKII官方旗舰店-近30天二级流量TOP30 (5月21日-6月19日)

流量来源	交易金额	访客人数	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值
流量宝	1,242,899	17,531,895	0.01%	840	1,479.64	0.07
淘内免费其他	29,672,657	2,527,332	1.19%	30,222	981.82	11.74
手淘淘宝直播	49,465,618	2,445,862	1.04%	25,494	1,940.28	20.22
超级推荐	7,918,187	2,277,851	0.28%	6,430	1,231.44	3.48
618大促会场	2,874,548	2,078,178	0.13%	2,608	1,102.20	1.38
直通车	15,957,180	1,840,834	0.71%	13,129	1,215.41	8.67
手淘搜索	20,580,071	1,629,607	1.05%	17,154	1,199.72	12.63
品销宝-品牌专区	34,888,443	1,569,354	1.64%	25,682	1,358.48	22.23
智钻	4,565,185	1,107,318	0.24%	2,713	1,682.71	4.12
手淘其他店铺商品详情	27,331,022	744,996	2.90%	21,575	1,266.79	36.69
我的淘宝	32,894,930	582,232	3.76%	21,885	1,503.08	56.5
购物车	83,844,179	579,463	9.57%	55,443	1,512.26	144.69
手淘推荐	2,564,132	509,160	0.38%	1,923	1,333.40	5.04
榜单会场	134,800	430,033	0.03%	132	1,021.21	0.31
直接访问	253,851	330,683	0.12%	387	655.95	0.77
淘宝客	3,247,006	302,805	0.88%	2,656	1,222.52	10.72
手淘微淘	3,455,587	230,911	1.34%	3,092	1,117.59	14.97
手淘首页	490,047	218,969	0.15%	335	1,462.83	2.24
WAP天猫	12,480	218,305	0.01%	11	1,134.55	0.06
手淘旺信	16,053,890	180,203	5.78%	10,409	1,542.31	89.09
手淘其他店铺	4,885,659	174,008	2.26%	3,931	1,242.85	28.08
手猫搜索	3,153,098	92,203	2.65%	2,440	1,292.25	34.2
聚划算	800,090	87,129	0.73%	639	1,252.10	9.18
手猫其他店铺	3,678,323	60,122	4.26%	2,561	1,436.28	61.18
手淘买家秀	229,750	42,345	0.52%	223	1,030.27	5.43
手淘消息中心	1,006,741	35,743	2.09%	748	1,345.91	28.17
品牌号	608,355	32,176	1.24%	400	1,520.89	18.91
手猫商品详情	1,659,399	27,249	4.12%	1,121	1,480.28	60.9
手猫首页	114,960	26,942	0.41%	111	1,035.68	4.27
手淘拍立淘	134,160	19,748	0.53%	105	1,277.71	6.79

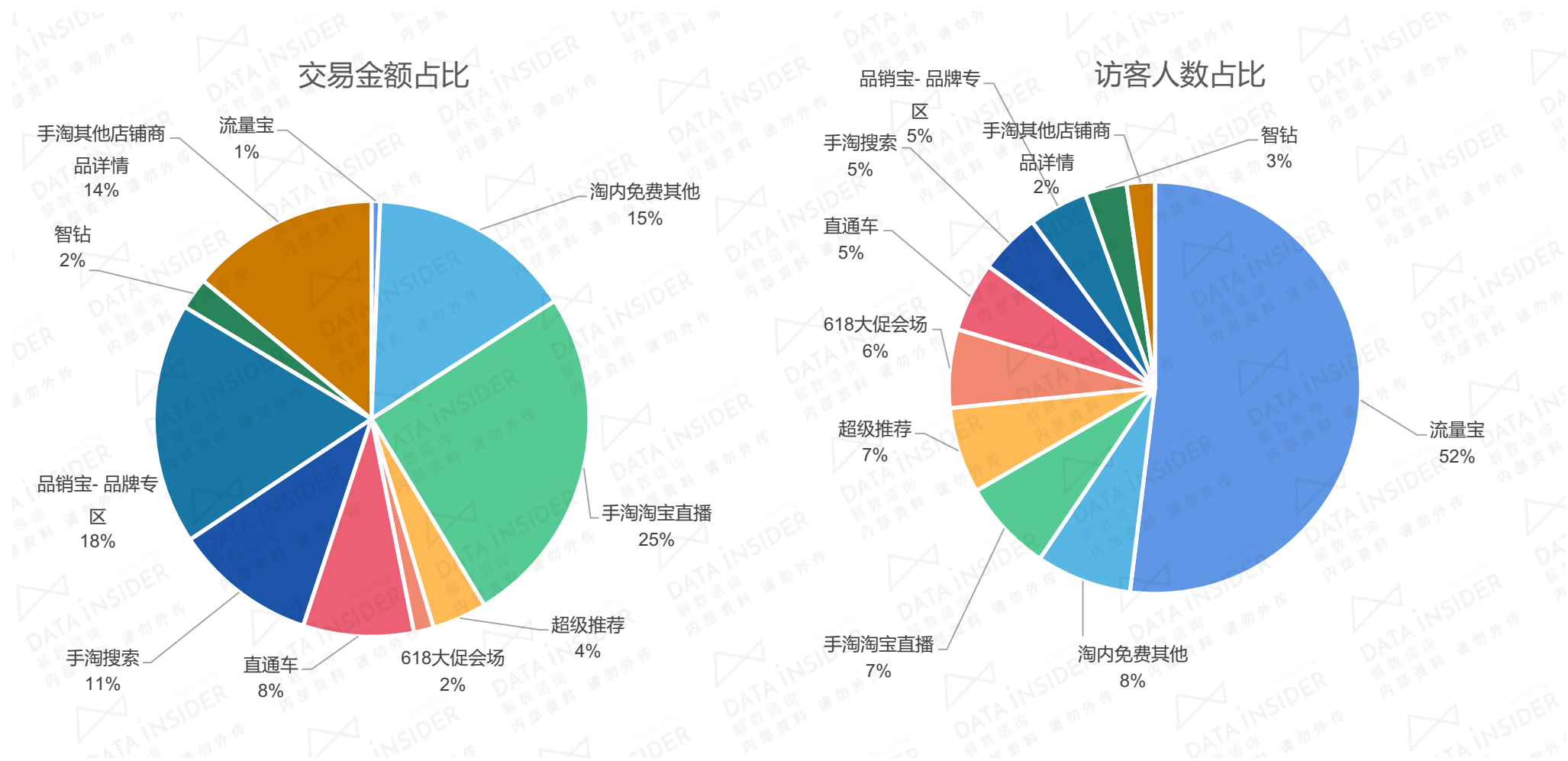
解数 用数据洞悉电商

DATA INSIDER CONSULTING





SKII旗舰店-二级流量结构（前十）





SKII旗舰店-解数

- 整个618期间有3个销售波峰，主要分布在6月1日、6月16日、6月18日。其中6月1日的销售额最高占整个618销售额48.87%，因为SKII属于高端美护类产品，客单价较高，618优惠力度对于消费者有极强的吸引力。
- 客单价、支付转化率波动与销售额一致，在6月1日时达到峰值10.89%、剩余2个波峰也是在6月16日跟6月18日其他时间相对比较平稳。更加证明了消费者对于SKII神仙水的狂热程度，在6月1日-6月3日、6月16日-6月18日2个爆发时间段存在1人多购囤货现象。
- 站外的活动情况我们可以看到在5月25日做了预热的品牌直播、6月1日也是在微博同步618活动信息。另外抖音是有李佳琦代言，本身李佳琦就是属于美妆主播，粉丝人群跟SKII品牌相关度高所以表现效果好。小红书也有做种草，但是力度就没有抖音这么大。
- 从一级流量来源可以看到淘内免费流量占比达到72.74%，其次是付费流量占比17.20%，大促会场跟自主访问流量加起来在10%左右。转化率最高的是自主访问5.16%，自主访问来源主要都是对于品牌有认知的人群。
- 二级流量可以看到免费流量主要以流量宝、淘内免费其他、手淘搜索为主，其中流量宝主要目的是做的曝光，所以转化率消费不是很好。付费流量主要以常规的手淘淘宝直播、直通车、超级推荐、钻展为主。整体流量布局思路为流量宝作为初次品牌曝光、使用直、超、钻对曝光人群做二次触达，然后直播针对站外微博活动透出的一个承接动作。同时忠实老客户这块，我们可以看到购物车的交易金额是所有流量来源中最高的，同时支付转化率也是最高的，更加证明了SKII（神仙水）品牌的影响力。

五芳斋旗舰店

方便速食618TOP商家



五芳斋官方旗舰店-店铺定位分析



卖点总结

- ※ 店铺产品布局：价格多样化；30+、50+、70+、100+等价格段都有。
- ※ 有什么牛逼的卖点：礼盒包装精致好看，品牌味道有保证。
- ※ 有什么折扣：下单立减、优惠券等活动
- ※ 有谁/企业做信任背书：**百年老店** 主打：**粽子就选五芳斋** 包装：**颜色饱和度较强，以大红色为底色，充满喜庆，无论送礼还是自留都较号。**

产品定位概述：

产品布局是以粽子为主，框定的人群是需要送礼或自留的中高客单价人群，产品主要卖点是百年老店，以强大的品牌力进行收割，分别用网红达人薇娅进行直播推广，全面的站外推广，精美的包装和视觉，以及国货国风为卖点，在粽子市场保持自己不败的地位。



五芳斋官方旗舰店-店铺概况

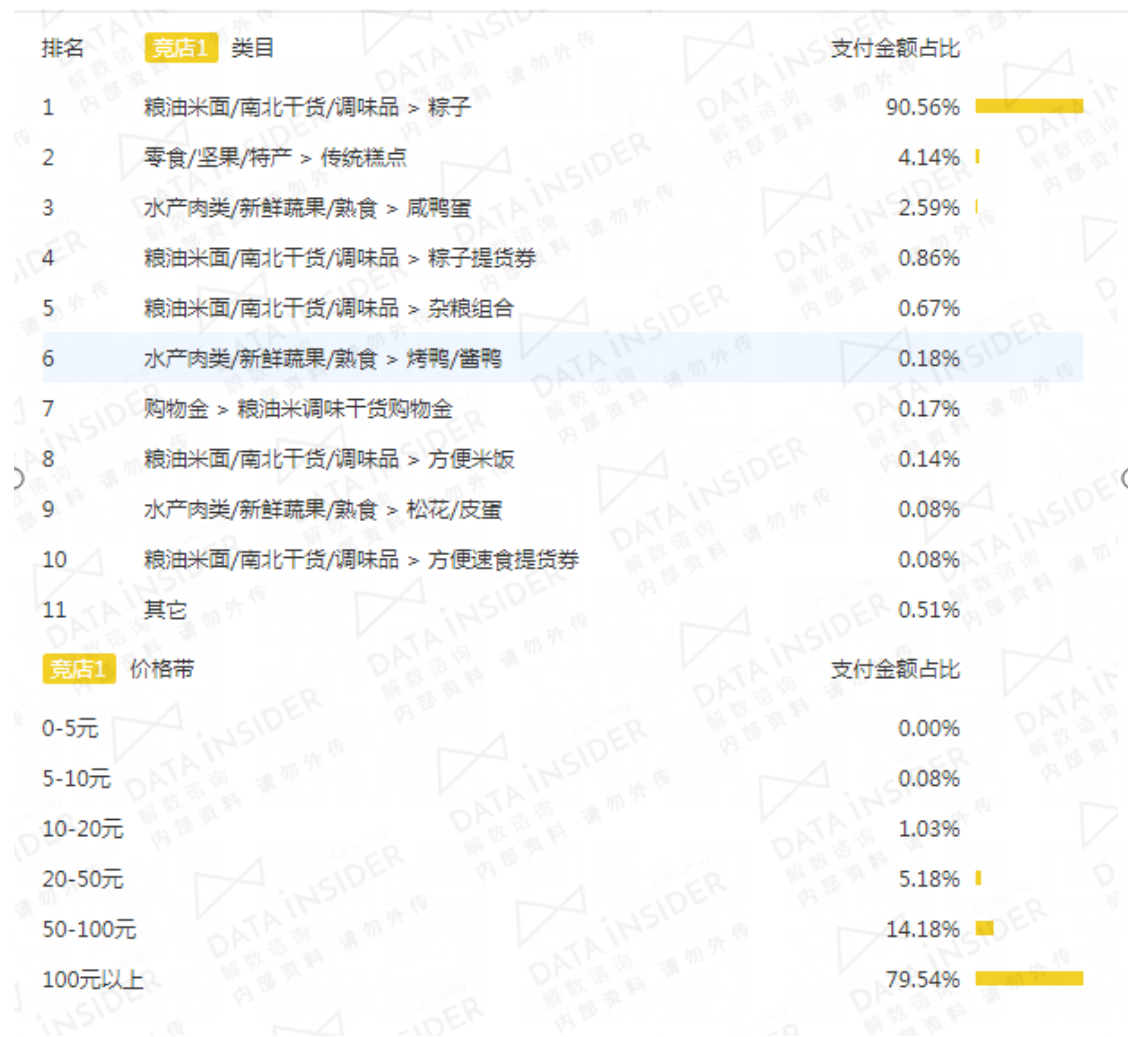
五芳斋官方旗舰店 店铺基本信息							
	店铺类型	天猫商城	店铺粉丝数	1039000	所在地区	浙江 嘉兴	
	信用等级		好评率		店铺宝贝数	共277件宝贝	
	掌柜旺旺	五芳斋官方旗舰店	创店时间	2009-02-24 12:53:32	客服电话	高级版功能	
	DSR	4.8	经营资质		主营类目	食品/保健	

五芳斋官方旗舰店 店铺健康指数								
	当前评分	与同行相比	评分总人数	5分 评分人数 / 占比	4分 评分人数 / 占比	3分 评分人数 / 占比	2分 评分人数 / 占比	1分 评分人数 / 占比
宝贝与描述相符	4.88389	33.42%	666566	625251人/ 93.80%	20591人/ 3.09%	11591人/ 1.74%	2910人/ 0.44%	6223人/ 0.93%
卖家的服务态度	4.88004	34.45%	666563	615032人/ 92.27%	35259人/ 5.29%	9404人/ 1.41%	1577人/ 0.24%	5291人/ 0.79%
物流服务质量	4.88206	32.22%	666563	615675人/ 92.37%	34920人/ 5.24%	9264人/ 1.39%	1650人/ 0.25%	5054人/ 0.76%

五芳斋官方旗舰店创造于2009年，12年天猫老店，可以说是经过了淘宝一轮又一轮的活动，起始于浙江；积累粉丝数103W，店铺宝贝共计277件。值得注意的是该店铺的DSR评分比较高，整体平均在4.88分，卖家的服务态度高于同行34.45%，积累评价人数在66.6W左右，其中5分评价人数占比高达92.27%左右；宝贝与描述相符高于同行33.42%，积累评价人数在66.6W左右，其中5分评价人数占比高达93.8%；物流服务质量高于同行32.22%，积累评价人数在66.6W左右，其中5分评价人数占比高达92.37%；由此可见，该店铺无论是在产品本身还是服务，物流在该行业中都较为突出。在今年618期间，以1.66亿的销售额被评为天猫618粮油米面类TOP1。



五芳斋官方斋旗舰店-成交占比与成交价格带



从五芳斋官方旗舰店类目占比情况来看，目前交易金额占比最高的是粽子产品，占比高达90.56%；从该店铺支付金额价格带来看，支付金额占比最高的分别集中在100元以上，支付金额占比79.54%；50-100元支付金额占比14.18%，20-50元的支付金额占比是5.18%，可以看出该品牌店铺定位属于中高端的档次。



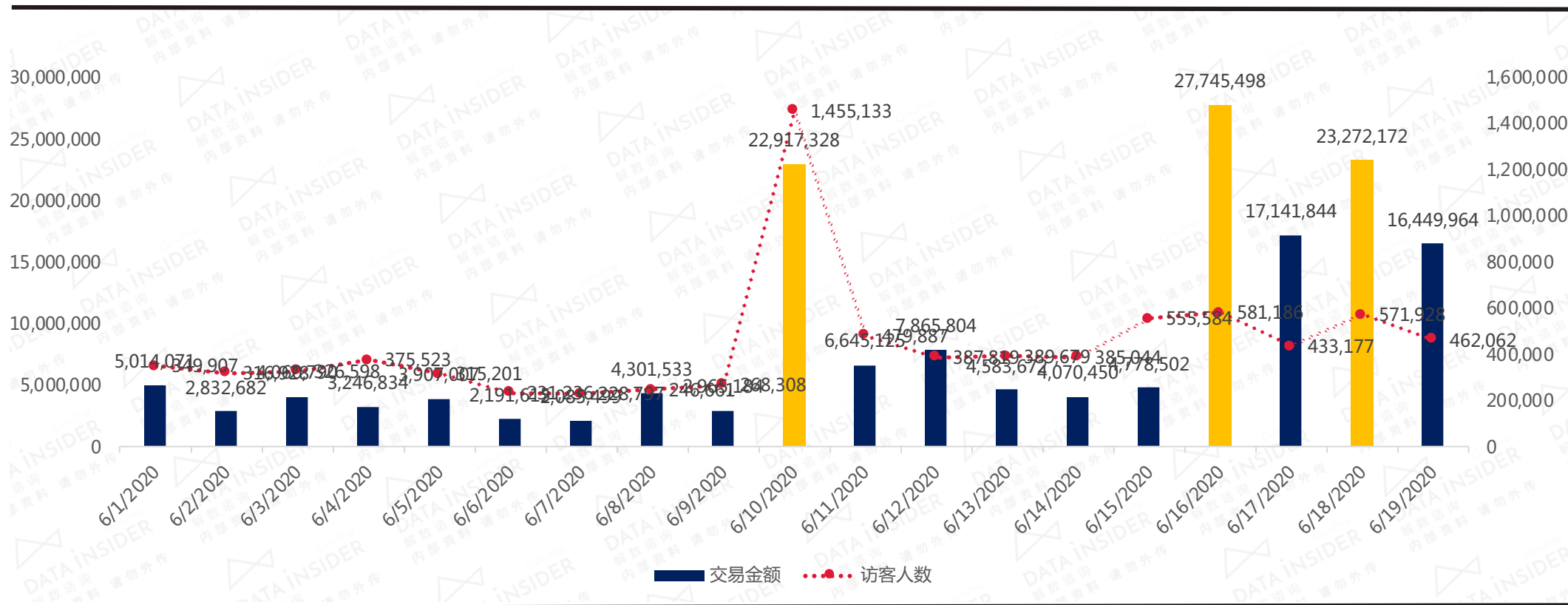
五芳斋官方旗舰店618成交情况

日期	交易金额	访客人数	支付转化率	支付人数	客单价	搜索人数	收藏人数	加购人数	uv价值	搜索占比	收藏率	加购率
2020/6/19	16,449,964	462,062	13.95%	59,201	277.87	260,335	9,862	79,929	35.6	56.34%	2.13%	17.30%
2020/6/18	23,272,172	571,928	16.76%	82,724	281.32	289,203	11,617	106,776	40.69	50.57%	2.03%	18.67%
2020/6/17	17,141,844	433,177	13.27%	52,131	328.82	234,099	10,035	86,039	39.57	54.04%	2.32%	19.86%
2020/6/16	27,745,498	581,186	21.80%	101,669	272.9	238,709	11,981	110,092	47.74	41.07%	2.06%	18.94%
2020/6/15	4,778,502	555,584	2.33%	7,864	607.64	154,146	12,316	84,999	8.6	27.74%	2.22%	15.30%
2020/6/14	4,070,450	385,044	7.30%	17,174	237.01	109,922	6,860	43,033	10.57	28.55%	1.78%	11.18%
2020/6/13	4,583,672	389,679	7.00%	15,469	296.31	100,499	5,922	36,098	11.76	25.79%	1.52%	9.26%
2020/6/12	7,865,804	387,819	8.42%	20,036	392.58	104,195	5,934	33,561	20.28	26.87%	1.53%	8.65%
2020/6/11	6,645,125	479,887	6.30%	21,975	302.39	106,352	7,094	40,176	13.85	22.16%	1.48%	8.37%
2020/6/10	22,917,328	1,455,133	14.25%	189,383	121.01	99,809	18,404	128,399	15.75	6.86%	1.26%	8.82%
2020/6/9	2,965,184	268,308	3.79%	6,627	447.44	95,558	5,275	32,963	11.05	35.62%	1.97%	12.29%
2020/6/8	4,301,533	246,661	9.16%	15,131	284.29	87,765	4,940	29,977	17.44	35.58%	2.00%	12.15%
2020/6/7	2,085,499	228,797	8.36%	11,989	173.95	75,626	4,070	24,557	9.12	33.05%	1.78%	10.73%
2020/6/6	2,191,615	231,236	7.65%	10,969	199.8	73,084	4,089	24,180	9.48	31.61%	1.77%	10.46%
2020/6/5	3,907,007	315,201	7.23%	13,559	288.15	78,736	5,101	28,964	12.4	24.98%	1.62%	9.19%
2020/6/4	3,246,834	375,523	6.72%	13,988	232.12	82,326	5,581	33,372	8.65	21.92%	1.49%	8.89%
2020/6/3	4,060,790	326,598	8.38%	15,680	258.98	76,946	4,630	31,102	12.43	23.56%	1.42%	9.52%
2020/6/2	2,832,682	316,928	7.71%	13,800	205.27	72,622	4,418	30,232	8.94	22.91%	1.39%	9.54%
2020/6/1	5,014,071	349,907	19.28%	42,502	117.97	71,172	5,366	43,232	14.33	20.34%	1.53%	12.36%



五芳官方斋旗舰店-营销情况（销售额与访客数）

五芳官方斋旗舰店6.1-6.19（日）成交与访客关系



▲ 五芳官方斋旗舰店-销售额与访客数对比 数据来源独立第三方

DATA INSIDER-2020



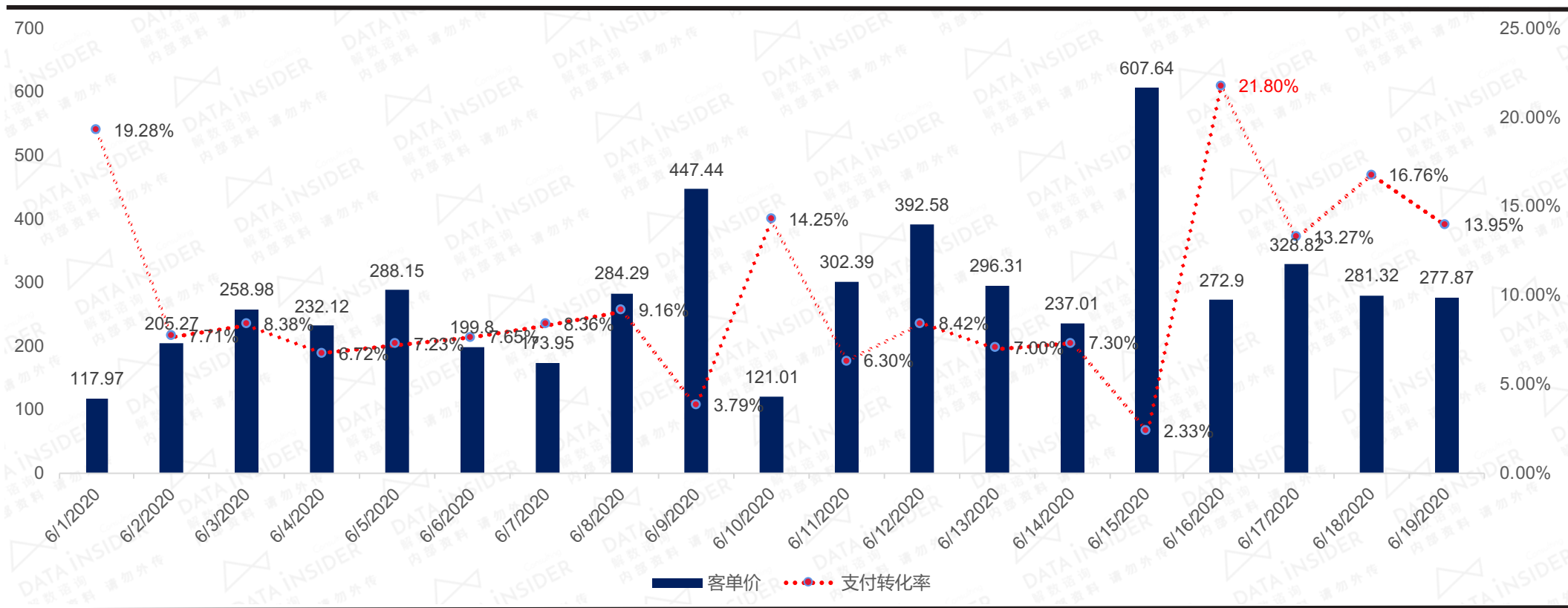
五芳官方斋旗舰店-营销情况（销售额与访客数）

- 在6.1号销售额有一个小幅度收割，但是效果并不是很理想，与平销日的销售额和访客数数值并没有太大区别，反而在6.10日直播当天访客数达到整个时间段峰值，超过6.18号当天访客数的2.54倍，从数据来看，很能说明直播带来的访客数效果很好，但是即便在访客数超过6.18号这么多的情况下，销售额也没有超过6.18号当天销售额，从侧面也可以说明流量再多也只是直播带到的，人群并没有特别精准。
- 6.16号销售额达到整个618时间段峰值，原因在于6.1号-6.15号所积攒的流量全部在6.16号集中进行收割，哪怕6.1号客单价较低，力度较大，但是用户们还是会选择在6.16号在进行购买产品，所以即便访客数只超出平销日访客数的1.58倍，但是销售额还是超出平销日销售额的4.49倍，能够说明真正需要购买的用户都会选择在6.16号当天开始进行购买，今年618活动最后的大狂欢也是力度最大的日子是从6.16号-6.19号，所以这4天时间销售额都偏高，在6.16号和6.18号这两天销售额达到618峰值。而整个618期间，销售额突破1500W也只有5天时间，而其余平销日销售额平均只有418W。
- 综上：观看五芳斋旗舰店整个618时间段数据可以看出直播带来的效益很客观，特别是在618的平销日，也可以吃到很好的流量份额，整个618最后的4天狂欢日销售额也都突破1500W。访客数在直播时是最多的，因为直播能带来的流量份额是最客观的，但是也正因如此，虽然流量多，但是并不是该店铺产品并不是对标所有人群，所以纵使访客人数达到618峰值，但是销售额依旧没有达到峰值，也从侧面可以看出人群的精准对应的重要性，找对人群有时比更多不精准的流量更为重要。



五芳官方斋旗舰店-营销情况（客单价与转化率）

五芳斋官方旗舰店6.1-6.19（日）客单价与转化率的关系

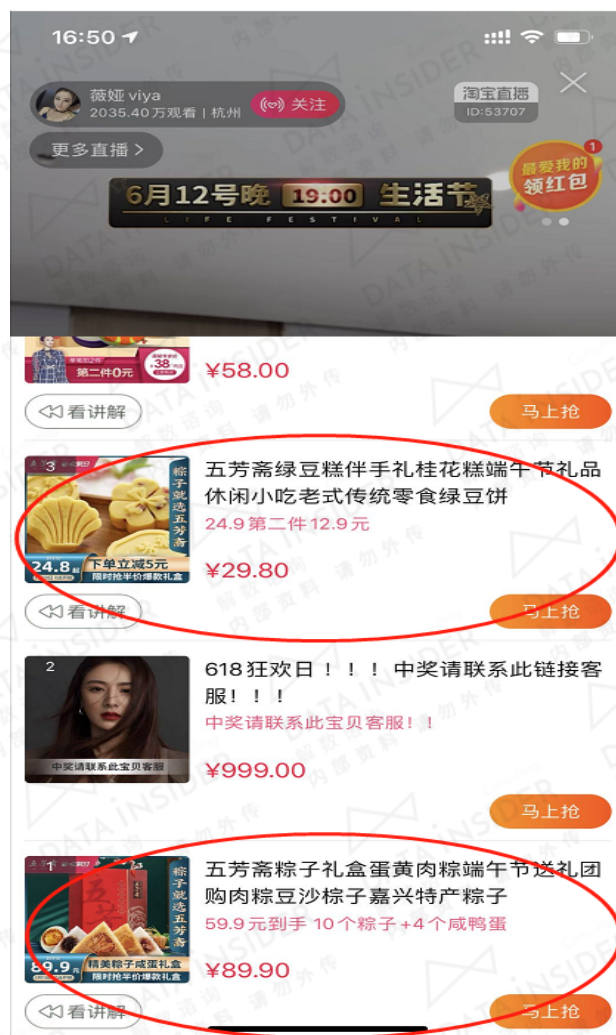


▲ 五芳官方斋旗舰店-客单价与转化率对比 数据来源独立第三方

DATA INSIDER-2020



五芳官方斋旗舰店-6.10日直播



6.10日薇娅直播间进行了4个五芳斋的单品直播，从低客单价的粽子和绿豆糕到中客单价的粽子礼盒再到高客单价的粽子都应有尽有，满足于各个客单价的人群，也满足于各项需求（如：送礼、自留、公司团购）

解数 用数据洞悉电商

DATA INSIDER CONSULTING

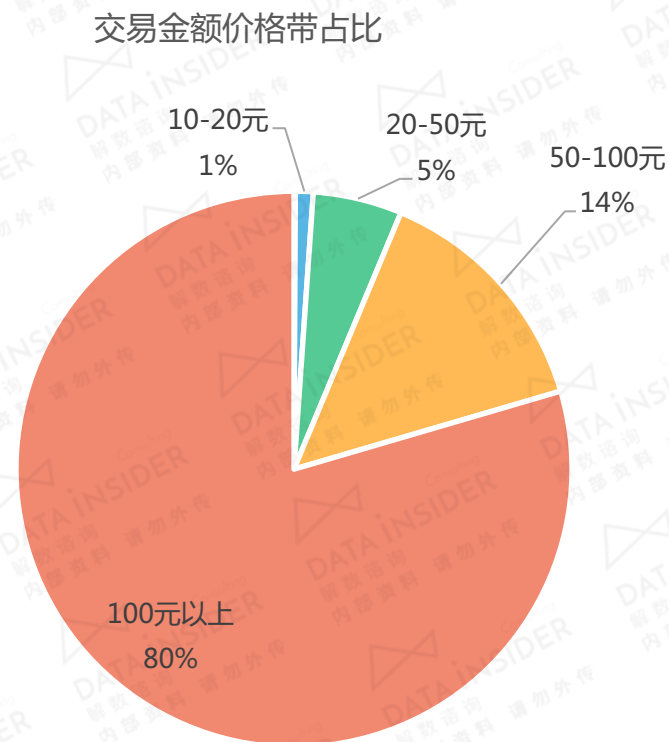
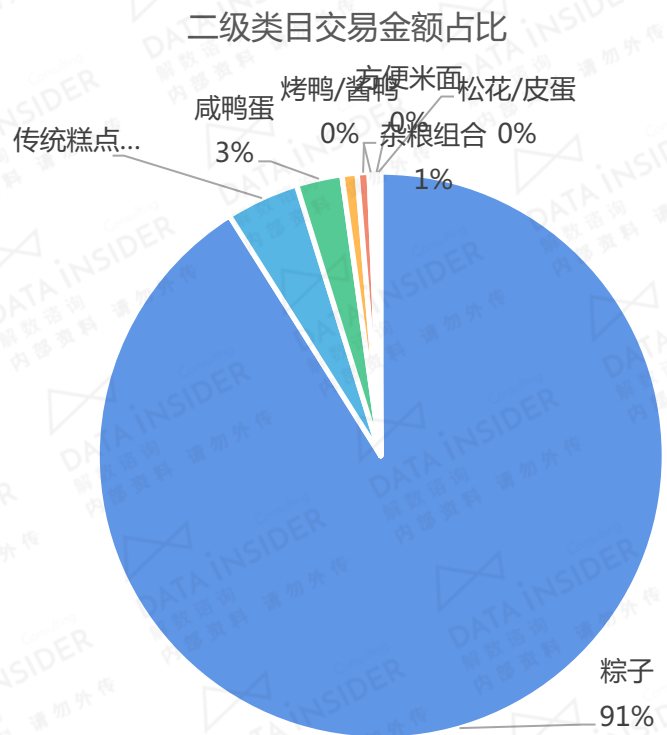


五芳官方斋旗舰店-营销情况总结（客单价与转化率）

- 2020年6.1日是618活动的第一天，在这天都会有大力度活动，都力争打响618的第一枪，而这个时候可以看到五芳斋的客单价是最低的一天，而支付转化率也是排在第二，仅次于6.16日这天，可以说明五芳斋的这个策略非常的成功，也很好的把握住了第一波收割流量的机会。
- 在6.3日-6.15日期间是618的平销日，只会给出小活动力度或者说大促的活动预热，而在这6.3-6.16之间的这些日子也是整个6月份销售额最低迷的时候，因为用户都知道，现在买会吃亏，没有赶上6.1这波大力度活动也要等着6.16在进行购买。而五芳斋在这个时候也看中了低迷的市场，因为在此期间，很多商家都放弃了竞争这段时间市场的销售额，所以竞争商家会少很多，在6.10日这天，五芳斋的4个单品登上了薇娅的直播间，分别对应高中低三个客单价的粽子以及一个低客单价的绿豆糕，所以在6.10号当天提高了支付转化率，但是因为直播活动导致客单价下降，而正因为要直播，所以在6.9号这天，价格太高，支付转化率就降低到该时间段第二低的转化率。
- 6.15号因为要准备6.16的大促活动，所以会战略性的提高价格，变相增大活动力度，而且有的产品也进入预热期间。在6.4号-6.15号积累的流量也全部在6.16号爆发，所以在6.16号当天，支付转化率达到整个618期间峰值，之后转化率开始慢慢下降，在6.18号当天支付转化率有所回升，但是一过又会立马下降，进入大促之后的疲软期。
- 在618大促19天的时间内，除去大促当天和前一天还有直播当天和前一天的支付转化率，平销天数11天里面的支付转化率在7.65%，说明五芳斋旗舰店这个店铺哪怕不依靠大促免费流量，平时的支付转化率也不会低下。
- 综上：该店铺很好的抓住了618期间3个流量节点，刚开始的第一波收割流量，平销日的直播带货收割，最后618大促结尾的一波流量都很好的抓住了机会，从而提高店铺销售额。而且6月25号本有端午节，正是吃粽子到时候，也正是粽子大卖的时候，所以618是粽子很好的一个进入点，在618期间，五芳斋通过多个流量渠道来完成自己的销售额，包括淘宝分得的免费流量、付费流量（直通车、淘客）、直播等方式，大力度促销来拉新以及收割积攒用户，来实现端午节之前的销量爆发。



五芳官方斋旗舰店-二级类目占比



从五芳斋官方旗舰店类目占比情况来看，目前二级类目交易金额占比最高的是粽子产品，占比高达91%，从该店铺支付金额价格带来看，占比最高的价格带在100元以上，占比80%，可以看出该品牌店铺定位属于中高端的档次。



五芳官方斋旗舰店-TOP商品布局

品类布局 (流量)

商品标题	商品id	店铺标题	交易金额	访客人数	uv价值
五芳斋粽子礼盒装鲜肉咸蛋黄大肉粽嘉兴豆沙甜粽端午团购散装礼品	6.11232E+11	五芳斋官方旗舰店	33,399,491	3,581,550	9.33
五芳斋粽子礼盒蛋黄肉粽豆沙粽大肉粽子浙江特产新鲜嘉兴粽子肉粽	6.06618E+11	五芳斋官方旗舰店	15,961,524	1,485,026	10.75
五芳斋粽子礼盒蛋黄肉粽端午节送礼团购肉粽豆沙粽子嘉兴特产粽子	6.18664E+11	五芳斋官方旗舰店	9,677,439	710,779	13.62
五芳斋粽子悦喜礼袋 嘉兴特产粽子肉粽蛋黄肉粽	6.19087E+11	五芳斋官方旗舰店	0	626,103	0
五芳斋绿豆糕伴手礼桂花糕端午节礼品休闲小吃老式传统零食绿豆饼	5.25868E+11	五芳斋官方旗舰店	3,466,498	606,901	5.71
五芳斋蛋黄肉粽量贩装 嘉兴特产大粽子肉粽子团购礼品早餐鲜肉粽	14186916485	五芳斋官方旗舰店	5,005,220	520,626	9.61
五芳斋粽子竹篮礼盒华礼嘉兴特产蛋黄鲜肉粽豆沙咸蛋端午送礼团购	5.68597E+11	五芳斋官方旗舰店	13,032,121	486,922	26.76
五芳斋福享五芳粽子礼盒端午节大蛋黄肉粽豆沙甜粽子特产嘉兴粽子	6.16715E+11	五芳斋官方旗舰店	7,965,649	475,379	16.76
五芳斋粽子润香豆沙甜粽子140克*4只组合 端午节浙江特产嘉兴粽子	5.95331E+11	五芳斋官方旗舰店	0	458,921	0
五芳斋五谷杂粮八宝粥米粗粮营养早餐粥组合黑米粥煮粥料包杂粮粥	5.60032E+11	五芳斋官方旗舰店	0	383,860	0
嘉兴五芳斋福享粽子礼盒12只咸鸭蛋礼盒 端午节团购送礼品两盒装	5.70022E+11	五芳斋官方旗舰店	5,996,898	0	0
五芳斋粽子礼盒嘉兴粽子大肉粽子蛋黄肉粽特产蜜枣粽端午礼盒送礼	5.74544E+11	五芳斋官方旗舰店	4,549,314	0	0
五芳斋端午节粽子礼盒丰礼 大肉粽紫糯栗蓉蜜枣甜粽子礼盒装嘉兴	5.66287E+11	五芳斋官方旗舰店	3,515,413	0	0



五芳官方斋旗舰店-一级流量结构

五芳官方斋旗舰店										
店铺标题	店铺id	日期	流量来源	交易金额	访客人数	访客人数占比	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	淘内免费	115,560,131	6,432,788	55.11%	9.66%	620,868	186.13	17.96
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	付费流量	42,147,360	3,307,700	28.34%	29.76%	984,292	42.82	12.74
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	自主访问	90,016,339	1,797,447	15.40%	24.14%	433,906	207.46	50.08
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	大促会场	612,244	129,627	1.11%	2.85%	3,698	165.56	4.72
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	淘外网站	7,795	4,539	0.04%	3.28%	149	52.32	1.72
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	其它来源	38	46	0.00%	2.17%	1	38	0.83
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	站外投放	0	0	0.00%	0	0	0	0
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	淘外APP	0	0	0.00%	0	0	0	0

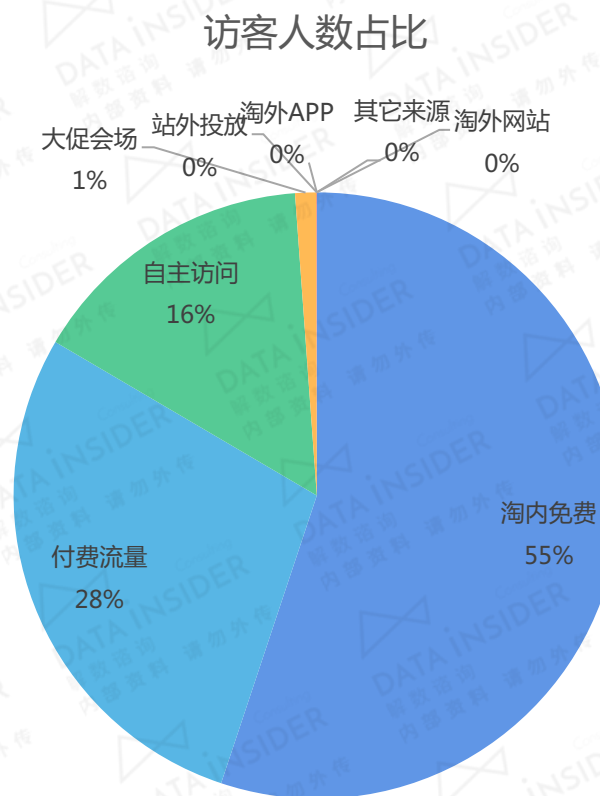
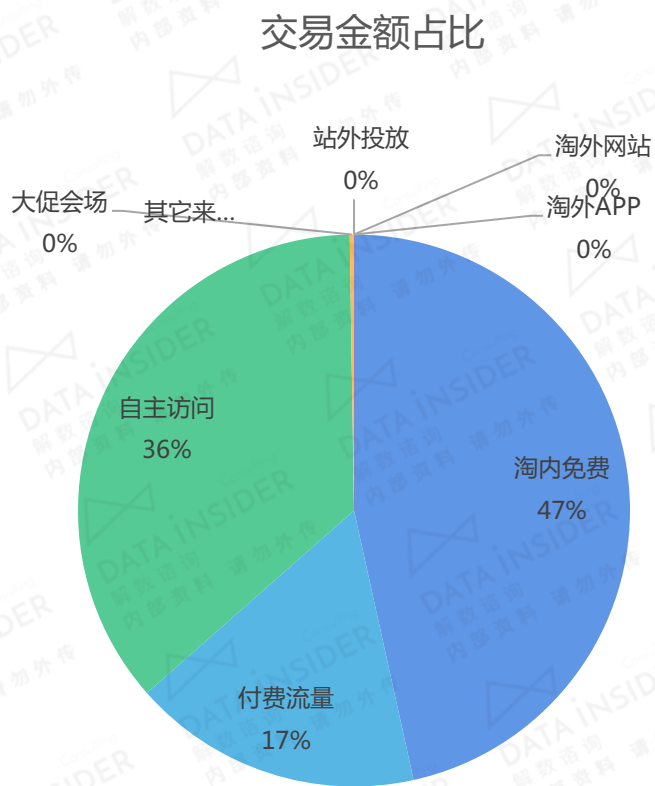


五芳官方斋旗舰店-二级流量结构

五芳官方斋旗舰店										
店铺标题	店铺id	日期	流量来源	交易金额	访客人数	访客人数占比	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	手淘搜索	40,488,668	2,550,629	17.87%	9.19%	234,183	172.89	15.87
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	淘宝客	29,510,949	2,331,661	16.34%	39.33%	916,971	32.18	12.66
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	淘内免费其他	40,705,768	2,272,768	15.93%	6.88%	156,336	260.37	17.91
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	手淘淘宝直播	21,476,537	1,739,748	12.19%	10.52%	183,031	117.34	12.34
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	手淘其他店铺商品详情	17,645,857	1,159,415	8.12%	11.78%	136,495	129.28	15.22
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	购物车	75,472,738	1,148,059	8.04%	31.24%	358,687	210.41	65.74
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	我的淘宝	35,111,631	1,082,660	7.59%	14.70%	159,068	220.73	32.43
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	直通车	4,895,997	465,688	3.26%	7.05%	32,825	149.15	10.51
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	聚划算	4,357,298	370,243	2.59%	6.55%	24,250	179.68	11.77
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	品销宝-明星店铺	5,036,222	214,051	1.50%	9.70%	20,764	242.55	23.53
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	品销宝-明星店铺	6,613,361	209,419	1.47%	16.88%	35,334	187.17	31.58
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	手淘推荐	567,618	177,063	1.24%	2.50%	4,431	128.1	3.21
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	手淘旺信	24,257,716	149,887	1.05%	23.65%	35,452	684.24	161.84
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	聚划算百亿补贴	898,517	146,449	1.03%	4.77%	6,976	128.8	6.14
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	618大促会场	612,244	129,627	0.91%	3%	3,698	165.56	4.72
五芳斋官方旗舰店	190903296	2020-05-21~2020-06-19	手猫搜索	2,915,458	123,669	0.87%	11.95%	14,774	197.34	23.57

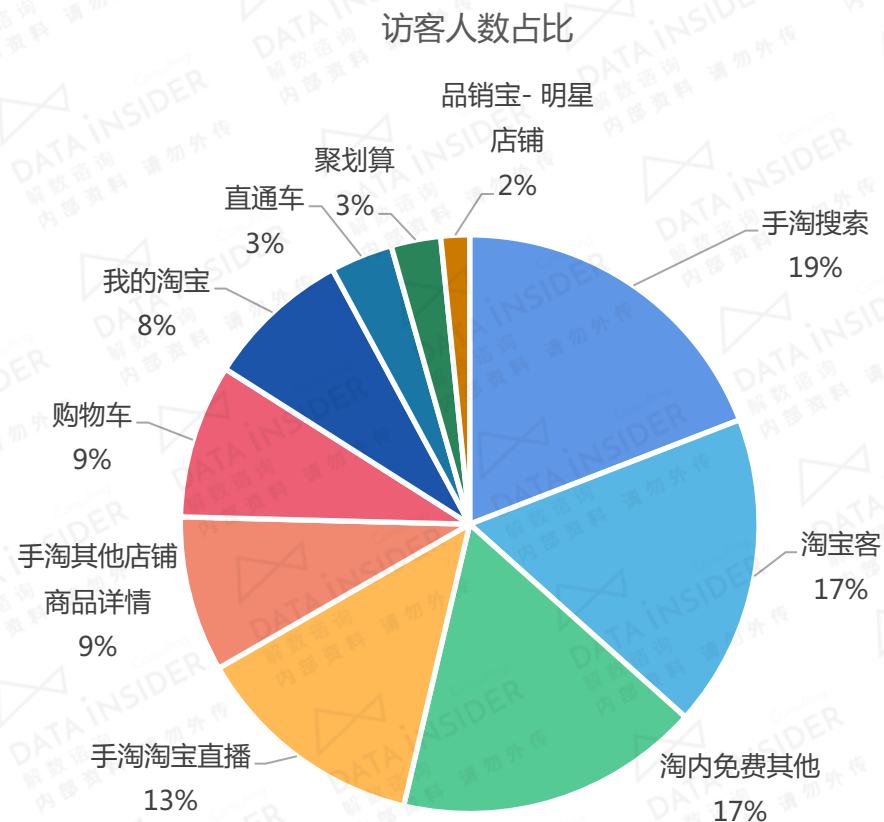
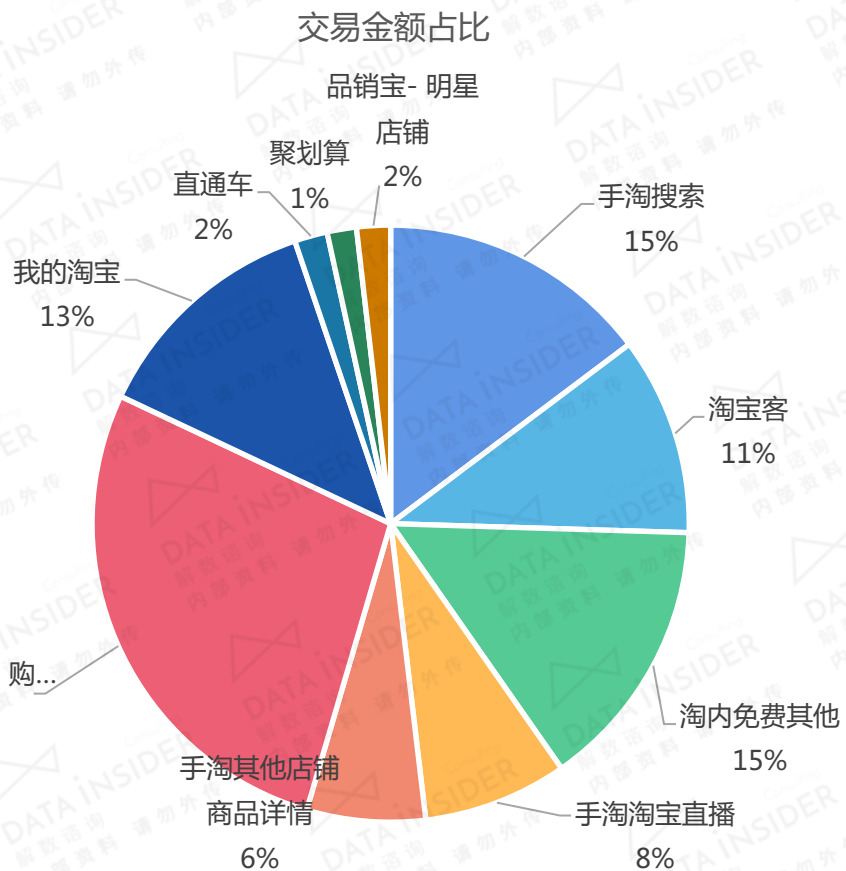


五芳官方斋旗舰店-一级流量结构



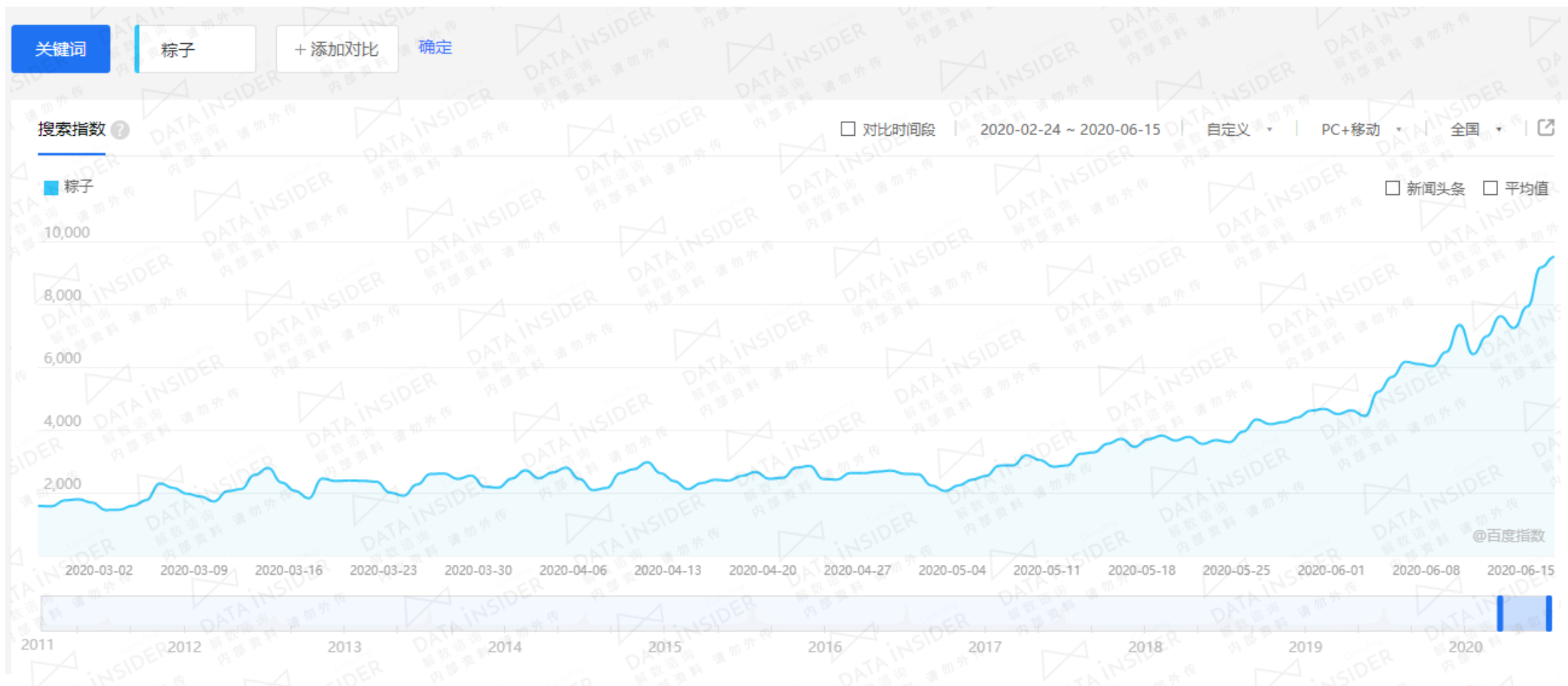


五芳官方斋旗舰店-二级流量结构（前十）



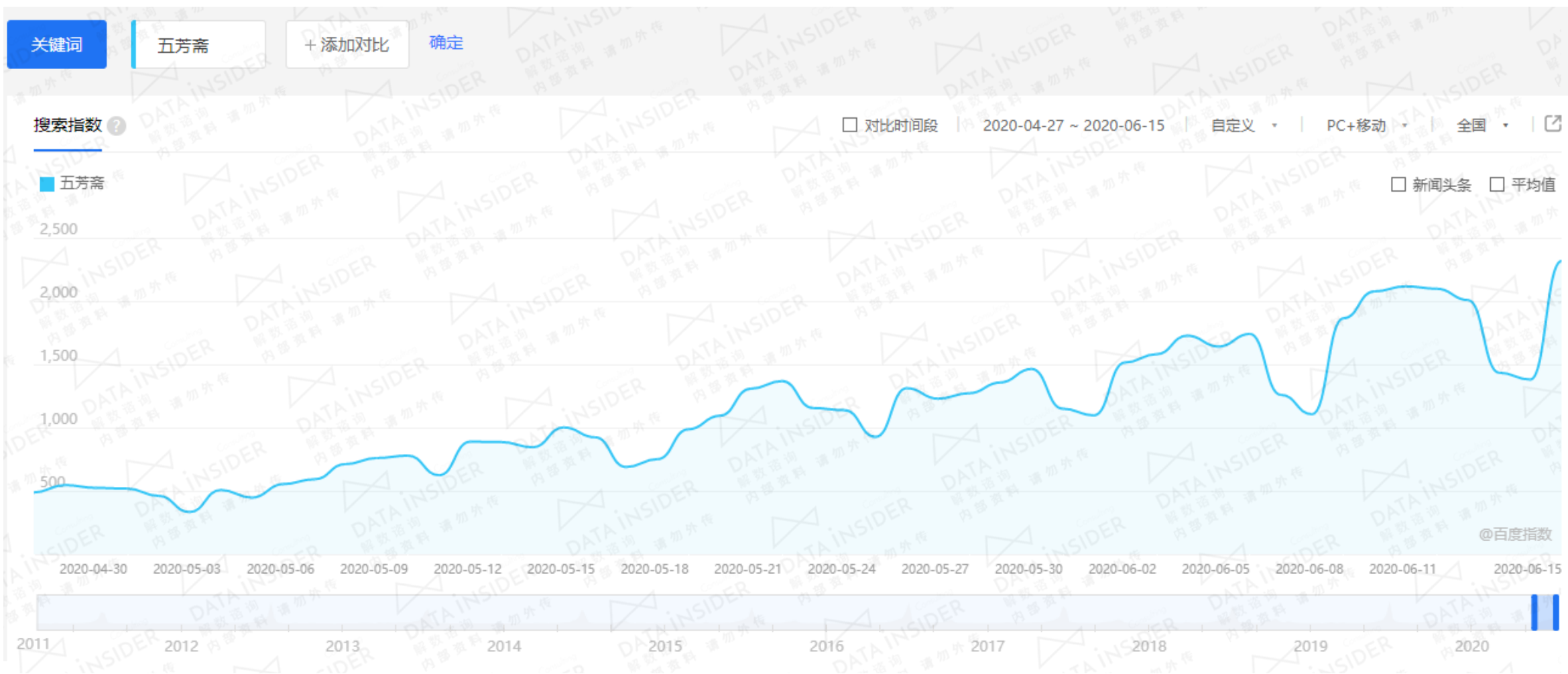


粽子618临近搜索指数（来源于百度指数）





五芳斋618临近搜索指数（来源于百度指数）



解数 用数据洞悉电商

DATA INSIDER CONSULTING





五芳官方斋旗舰店-解数

- 从成交与访客可以看出该店铺主要成交集中在6.10号这场薇娅的直播和6.16号-6.19号618最后的4天狂欢大促中，支付转化率和交易金额还有访客人数都主要集中在这几个时间点会有大幅度涨幅。
- 从流量结构可以看出该店铺在30天里有着55.11%免费流量，能说明该店铺的权重及综合分极高，因此才能获得阿里分配的免费流量，也从侧面说明该店铺运营的很好。自主访问也占到了15.4%的流量，说明该店铺品牌力极强才能达到这些流量。
- **该店铺的淘宝客流量占到16.34%，能够看出付费流量主要是通过淘宝客进行，直通车和品销宝并未带来多少流量分配，能够说明该店铺的日常营销打法就是线上小幅度力度进行日常促销，在配合淘客收割线下流量，大促节点时通过直播大幅度提高访客数，再在大促当天进行收割。**
- 从百度里的粽子关键词的数据可以看出一直是较高的状态，在5.18号左右开始有一个稳定增长，截止6.15号一直没有下降的趋势；而五芳斋这个品牌的关键词也是以一个缓慢的增长速度在增长，截止6.15号达到峰值，可以预测会一直增长到6.18号之后才会开始有一个下降的幅度，因为端午节前遇见618大促，正是粽子这个品类在一年中最重要的时机，所以五芳斋旗舰店也会很好的把握住这次机会。
- 综上：粽子虽然是四季类单品，但是在端午节节日前后会达到全年峰值，原因在于端午节吃粽子是一直以为的习俗，而正好在6.25号端午节之前有618年终S级大促，所以粽子这个品类肯定会在此达到全年峰值，而五芳斋店铺也是很好的抓住了机会，在6.1号打响618的第一枪，在平销日，销售额都平平无奇的时候，该店铺业也抓住该时间段竞争对手不多的情况下进行直播，达到了很好的一个效果，销售额达到该时间段峰值，在最后结尾的时候也有一个很好的结尾，在6.16号销售额达到峰值。该店铺产品众多，对应多个价格段，也对应着各种用途，选择方式较多，所以对应人群也较多。在流量结构方面该店铺因为SKU高以及店铺权重和综合分都较高，所以有着阿里分配的众多免费流量，再加上品牌力较强，就有着很好的收割能力，日常推广也是线上小幅度力度活动加上线下淘宝客来进行推广。该店铺的店铺服务以及视觉还有活动时点方案都值得学习，有很大参考价值。

全棉时代官方旗舰店

防护用品618TOP商家



全棉时代官方旗舰店-店铺定位分析



卖点总结

- ※ **店铺产品布局**：口罩、湿巾、棉柔巾、卫生巾、浴巾、手帕、内裤等和棉有关的产品。
 - ※ **有什么牛逼的卖点**：全棉水刺无纺布专利技术、10年畅销经典棉柔巾的传奇、全棉“闺蜜”宠你如公主、10年专研全棉守护初生时光、家清美妆为娇嫩肌肤而生
 - ※ **有什么折扣**：满158减20，满299减50，满299送299定制悠闲包礼袋。
 - ※ **有谁/企业做信任背书**：**稳健医疗集团**
- 主打：棉类产品 包装：暖色系为主，针对不同的产品有不同的包装。

产品定位概述：

产品布局是以口罩、湿巾、棉柔巾为主，框定的人群范围较广，都是居家日用产品，产品主要卖点是全棉，全棉时代在线下通过长达11年的积累，2018年王俊凯为之代言做产品品牌力的背书，结合站外网红带货及物资捐赠，精美的包装和视觉，在居家日用的市场开阔出属于自己的天地。



全棉时代官方旗舰店-店铺概况

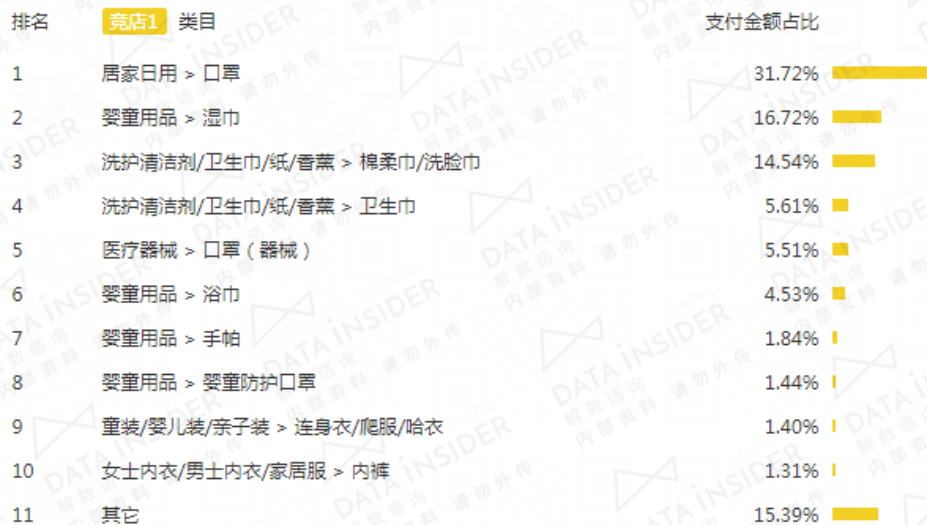
全棉时代官方旗舰店 店铺基本信息								
	店铺类型	天猫商城		店铺粉丝数	9603000		所在地区	广东 深圳
	信用等级	★★★★★		好评率	T		店铺宝贝数	共952件宝贝
	掌柜旺旺	全棉时代官方旗舰店		创店时间	2010-06-23 17:54:37		客服电话	高级版功能
	DSR	4.8		经营资质	11 天猫11年店		主营类目	母婴
全棉时代官方旗舰店 店铺健康指数								
	当前评分	与同行相比	评分总人数	5分 评分人数 / 占比	4分 评分人数 / 占比	3分 评分人数 / 占比	2分 评分人数 / 占比	1分 评分人数 / 占比
宝贝与描述相符	4.90364	22.11% ↑	705244	670322人/ 95.05%	17891人/ 2.54%	7963人/ 1.13%	2133人/ 0.30%	6935人/ 0.98%
卖家的服务态度	4.87968	16.41% ↑	705159	656310人/ 93.07%	31071人/ 4.41%	7767人/ 1.10%	1806人/ 0.26%	8205人/ 1.16%
物流服务的质量	4.89864	24.15% ↑	705159	659910人/ 93.58%	31182人/ 4.42%	7351人/ 1.04%	1275人/ 0.18%	5441人/ 0.77%

- 全棉时代成立于2009年12月7日。Purcotton全棉时代，取自Pure+Cotton的单词组合，意为用天然棉花生产出健康、亲肤、高品质的生活护理用品。2010年开拓电商业务。而在线下，全棉时代已有247家门店遍布全国46个一二线城市及各省会城市的大型购物中心;同时,近几年全棉时代的电子商务业绩突飞猛进,连续4年翻番增长。
- 全棉水刺无纺布专利技术于2005年稳健医疗集团自主研发成功,已在中国、美国、欧盟、日本、巴西、印度等全球多个国家取得专利证书，被称之为“纺织工业一次伟大的创新”。
- 天猫店的DSR评分三项全红，比同行高出了16%以上，5星好评占比都在90%以上说明该店铺的产品描述，及卖家服务售后物流，都做的相当好。同时店铺的粉丝有960万，品牌的知名度也是相当的高。
- 综述：全棉时代在线下通过长达11年的积累，其无论从专利技术还是产品包装和性价比上都体现出了其品牌的影响力，在618的大促中，全棉时代的总成交金额达到了3.59亿。通过线下、站外的推广、种草与捐赠进一步提升品牌影响力和产品力，且在后续与疫情的碰撞中利用淘客堆销量，直通车和超级推荐拉动个性化人群，品销宝收割品牌词用户等一系列操作。抓住了一个画龙点睛的机会，通过疫情因素将口罩单链接卖到了1.17亿，让店铺的整体成交金额也上升了一个层次，在618的大促中也算得上是锦上添花，完美收官。



全棉时代官方旗舰店-交易构成

全棉时代官方旗舰店-交易构成 (5月23日-6月21日)



全棉时代官方旗舰店-交易构成 (6月12日)





全棉时代官方旗舰店-TOP商品布局

品类布局 (流量)						
商品标题	商品id	店铺标题	交易金额	访客人数	uv价值	
【7月10日前发货】全棉时代一次性成人护理口罩50片花色包装随机	6.19651E+11	全棉时代官方旗舰店	117,852,748	4,132,742	28.52	
全棉时代婴儿棉柔巾纯棉新生儿宝宝手口屁专用干湿两用非湿巾6包	6.07214E+11	全棉时代官方旗舰店	18,771,365	1,057,285	17.75	
稳健医疗/全棉时代成人一次性口罩三层防护透气40片 花色包装随机	6.19342E+11	全棉时代官方旗舰店	13,443,752	968,420	13.88	
全棉时代一次性洗脸巾女洁面棉柔巾纯棉干湿两用擦脸家用纸巾 6包	18539499729	全棉时代官方旗舰店	11,936,709	904,954	13.19	
稳健医疗/全棉时代成人一次性口罩三层防护透气20片 花色包装随机	6764140776	全棉时代官方旗舰店	0	864,997	0	
全棉时代一次性洗脸巾女纯棉洁面巾棉柔巾擦脸巾纯棉纸巾18包	20170501800	全棉时代官方旗舰店	14,738,325	864,806	17.04	
全棉时代新生儿婴儿浴巾纯棉超柔吸水洗澡巾儿童宝宝加厚纱布被子	5.97647E+11	全棉时代官方旗舰店	7,997,229	668,162	11.97	
稳健医疗/全棉时代成人一次性口罩三层防护透气20片 花色包装随机	6.13351E+11	全棉时代官方旗舰店	0	538,212	0	
全棉时代婴儿棉柔巾干湿两用巾宝宝纯棉非湿巾新生儿绵柔纸巾18包	20170473600	全棉时代官方旗舰店	6,873,700	485,706	14.15	
稳健/全棉时代学儿童一次性护理口罩30片(花色包装随机)	6.19532E+11	全棉时代官方旗舰店	0	451,833	0	



全棉时代官方旗舰店618成交情况

日期	交易金额	访客人数	支付转化率	支付人数	客单价	搜索人数	收藏人数	加购人数	uv价值	搜索占比	收藏率	加购率
2020/6/21	2,358,849	516,145	4.20%	20,618	114.41	91,348	8,719	51,158	4.57	17.70%	1.69%	9.91%
2020/6/20	12,230,498	884,326	13.86%	104,997	116.48	151,659	19,920	144,540	13.83	17.15%	2.25%	16.34%
2020/6/19	11,366,948	1,003,581	11.43%	97,175	116.97	164,914	17,544	164,982	11.33	16.43%	1.75%	16.44%
2020/6/18	35,873,494	1,849,731	18.65%	281,615	127.38	384,837	34,636	397,047	19.39	20.81%	1.87%	21.47%
2020/6/17	26,478,072	2,174,168	14.65%	244,515	108.29	366,597	40,375	439,306	12.18	16.86%	1.86%	20.21%
2020/6/16	87,423,176	3,364,608	28.20%	749,543	116.64	575,692	73,622	920,603	25.98	17.11%	2.19%	27.36%
2020/6/15	29,672,060	3,464,365	20.10%	403,488	73.54	350,403	76,552	613,522	8.56	10.11%	2.21%	17.71%
2020/6/14	22,513,940	2,297,129	22.85%	315,000	71.47	246,072	49,141	415,041	9.8	10.71%	2.14%	18.07%
2020/6/13	19,652,002	2,056,278	23.52%	264,937	74.18	214,125	43,224	359,129	9.56	10.41%	2.10%	17.47%
2020/6/12	10,631,226	1,822,825	19.16%	126,023	84.36	120,407	23,225	196,383	5.83	6.61%	1.27%	10.77%
2020/6/11	3,498,702	1,917,791	6.66%	27,391	127.73	100,660	11,268	77,717	1.82	5.25%	0.59%	4.05%
2020/6/10	3,057,262	1,077,165	6.94%	29,294	104.36	94,617	10,783	60,142	2.84	8.78%	1%	5.58%
2020/6/9	4,482,305	1,427,140	8.98%	37,244	120.35	103,199	11,528	81,490	3.14	7.23%	0.81%	5.71%
2020/6/8	766,620	974,778	2.79%	9,154	83.75	79,867	9,432	56,943	0.79	8.19%	0.97%	5.84%
2020/6/7	1,824,922	905,490	3.88%	13,064	139.69	86,291	9,437	59,813	2.02	9.53%	1.04%	6.61%
2020/6/6	1,260,507	875,295	3.91%	15,026	83.89	95,606	10,223	71,268	1.44	10.92%	1.17%	8.14%
2020/6/5	3,653,851	1,038,520	7.15%	31,082	117.56	118,279	11,790	80,673	3.52	11.39%	1.14%	7.77%
2020/6/4	3,730,743	1,208,347	7.16%	38,372	97.23	140,466	14,266	90,628	3.09	11.62%	1.18%	7.50%
2020/6/3	11,630,149	1,727,907	14.30%	100,305	115.95	178,610	20,082	163,440	6.73	10.34%	1.16%	9.46%
2020/6/2	11,493,699	1,962,468	13.14%	105,661	108.78	178,395	27,524	195,330	5.86	9.09%	1.40%	9.95%
2020/6/1	58,473,781	1,583,049	33.69%	387,329	150.97	234,784	31,525	420,526	36.94	14.83%	1.99%	26.56%
2020/5/31	271,493	1,154,508	0.46%	3,049	89.04	126,322	28,450	158,229	0.24	10.94%	2.46%	13.71%
2020/5/30	223,579	860,328	0.79%	3,452	64.77	90,692	18,415	86,826	0.26	10.54%	2.14%	10.09%
2020/5/29	416,410	517,826	1.18%	4,574	91.04	79,364	16,481	76,036	0.8	15.33%	3.18%	14.68%

解数 用数据洞悉电商

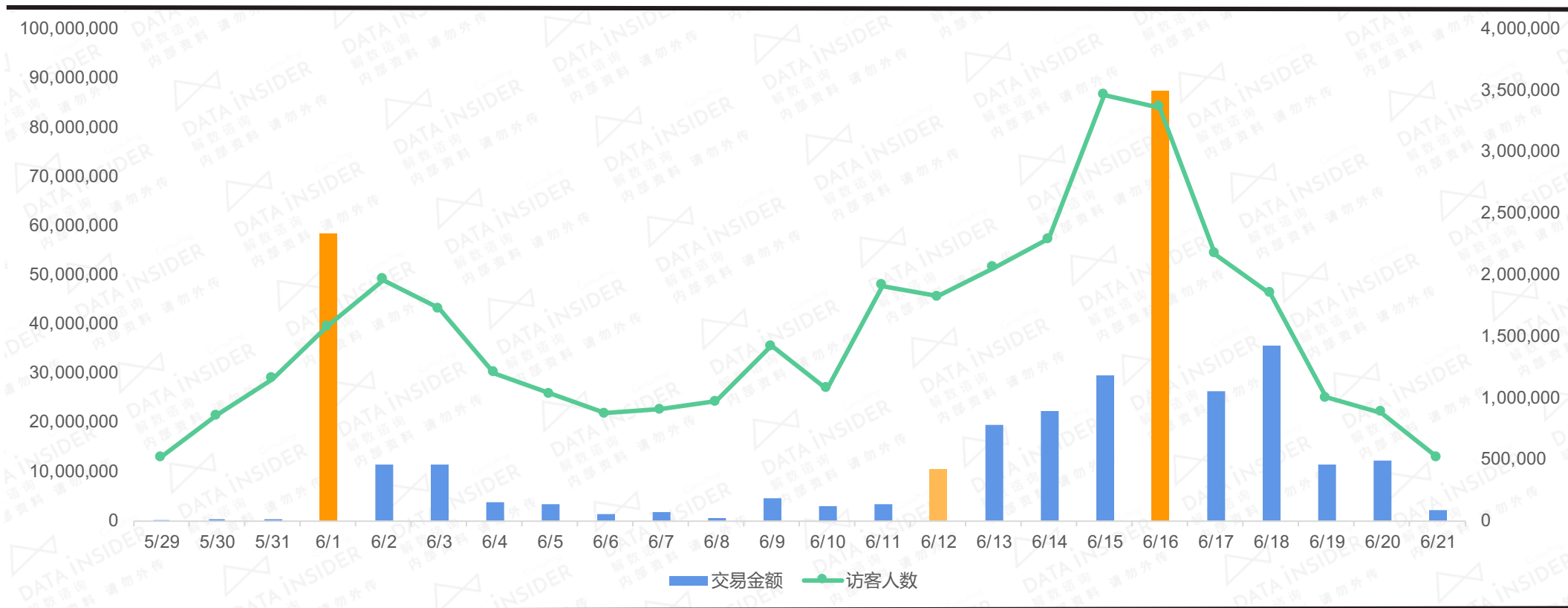
DATA INSIDER CONSULTING





全棉时代官方旗舰店-营销情况 (5月29日-6月21日)

全棉时代官方旗舰店5.29-6.21 (日) 成交与访客关系



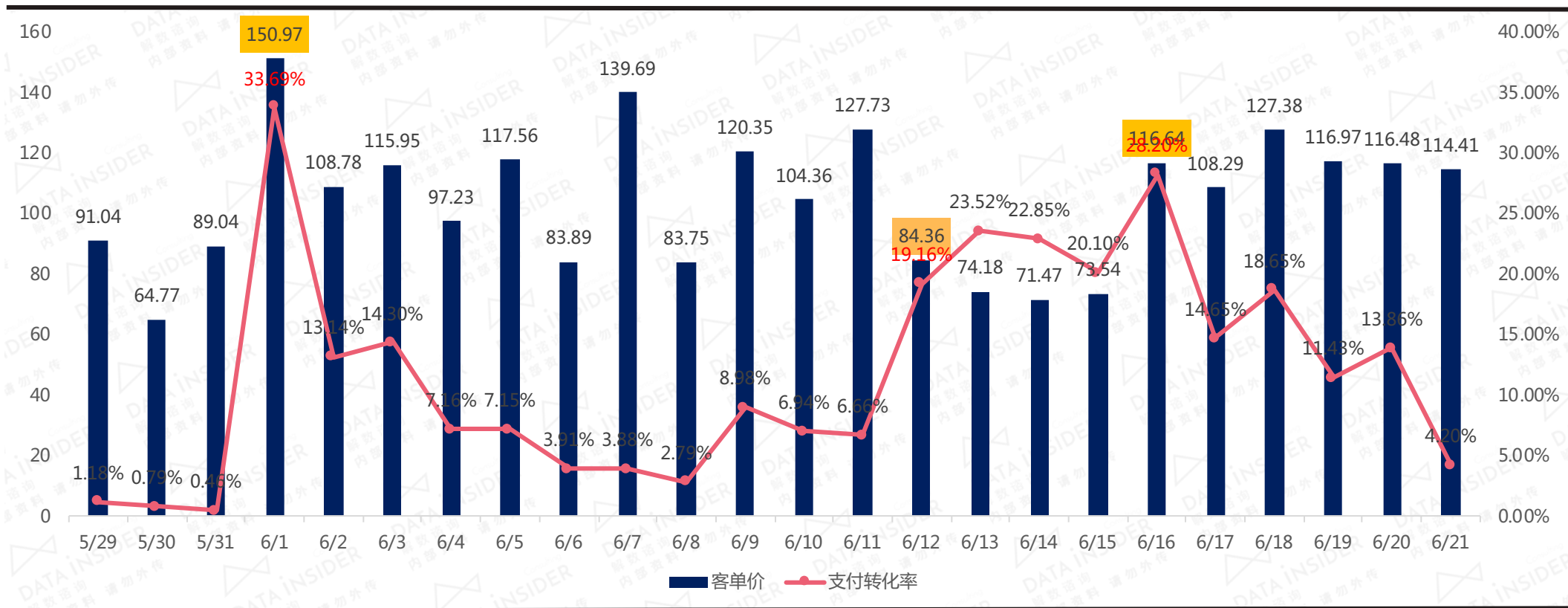
▲ 全棉时代官方旗舰店 交易金额与访客数对比 数据来源独立第三方

DATA INSIDER-2020



全棉时代官方旗舰店-营销情况 (5月29日-6月21日)

全棉时代官方旗舰店5.29-6.21 (日) 客单价与转化率的关系



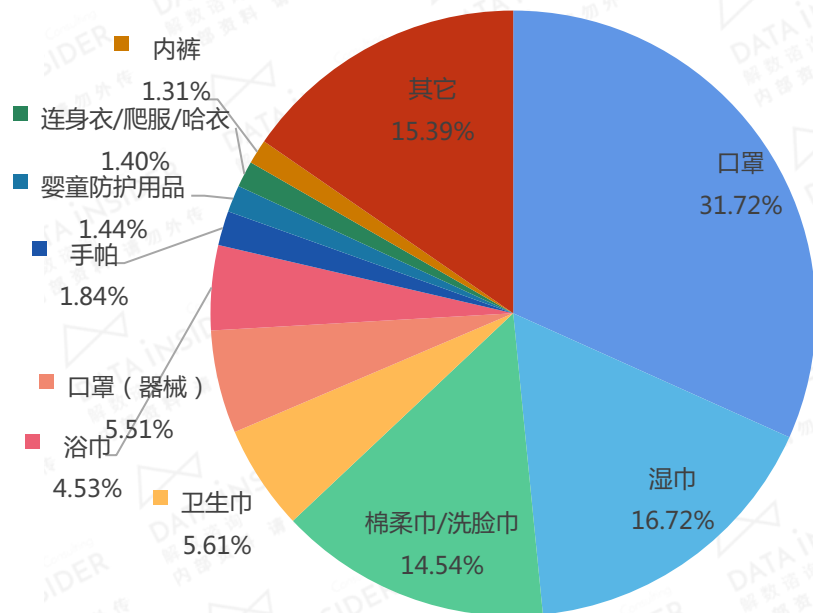
▲ 全棉时代官方旗舰店 客单价和支付转化率对比 数据来源独立第三方

DATA INSIDER-2020

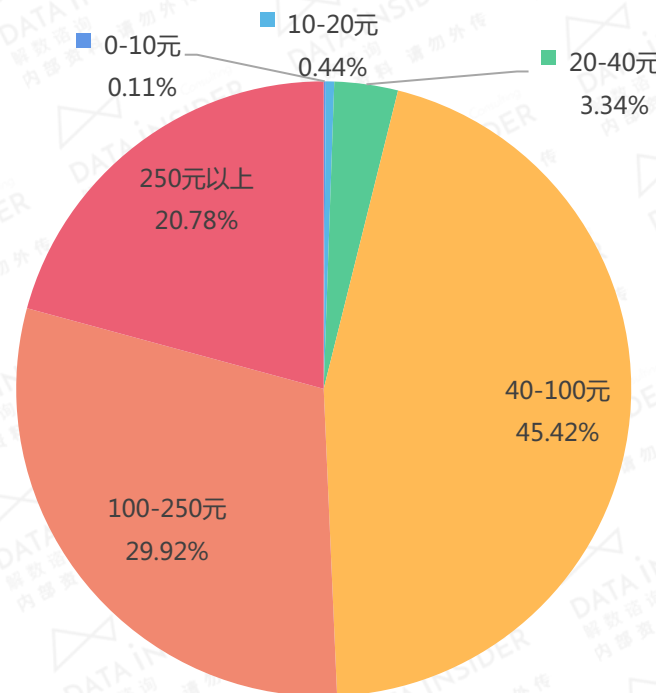


全棉时代官方旗舰店-二级类目占比/价格带占比（近30天）

二级类目交易金额占比



交易金额价格带占比



从全棉时代官方旗舰店类目占比情况来看，目前二级类目交易金额占比最高的是口罩类产品，占比高达31.72%，从该店铺支付金额价格带来看，占比最高的价格带在40-100元，可以看出该品牌店铺定位较为广泛价格带较为亲民。



全棉时代官方旗舰店-一级流量结构

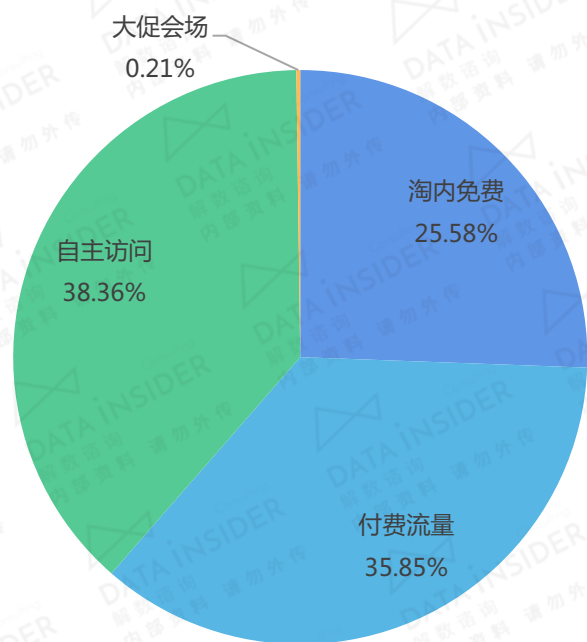
全棉时代官方旗舰店（一级流量结构）

日期	流量来源	交易金额	交易金额占比	访客人数	访客人数占比	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值
2020-05-23~2020-06-21	淘内免费	115,104,066	25.58%	9,314,740	42.55%	11.81%	1,100,031	104.64	12.36
2020-05-23~2020-06-21	付费流量	161,300,523	35.85%	7,516,768	34.34%	25.36%	1,906,174	84.62	21.46
2020-05-23~2020-06-21	自主访问	172,604,837	38.36%	4,719,220	21.56%	29.78%	1,405,386	122.82	36.57
2020-05-23~2020-06-21	大促会场	967,181	0.21%	334,416	1.53%	2.65%	8,867	109.08	2.89
2020-05-23~2020-06-21	海外网站	10,034	0.00%	5,189	0.02%	2.97%	154	65.16	1.93
2020-05-23~2020-06-21	其它来源	24	0.00%	96	0.00%	1.04%	1	24	0.25
2020-05-23~2020-06-21	淘外APP	0	0.00%	0	0.00%	0	0	0	0
2020-05-23~2020-06-21	站外投放	0	0.00%	0	0.00%	0	0	0	0

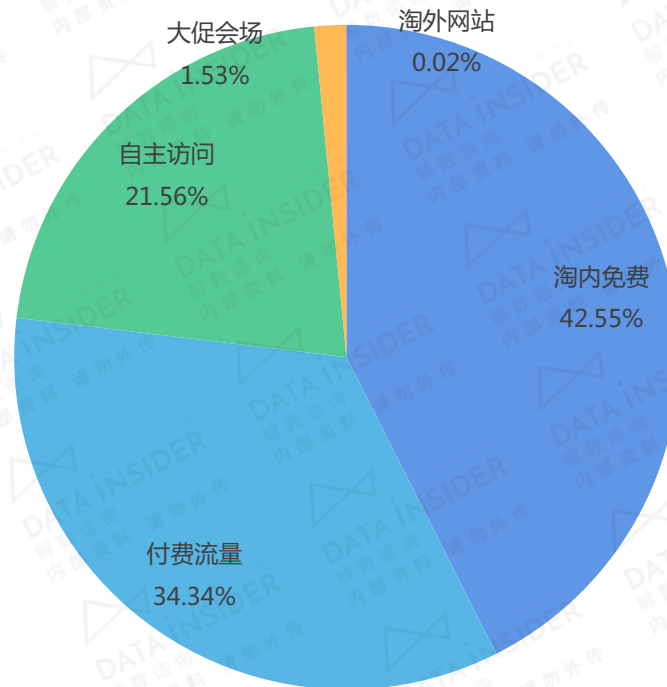


全棉时代官方旗舰店-一级流量结构

交易金额占比



访客人数占比



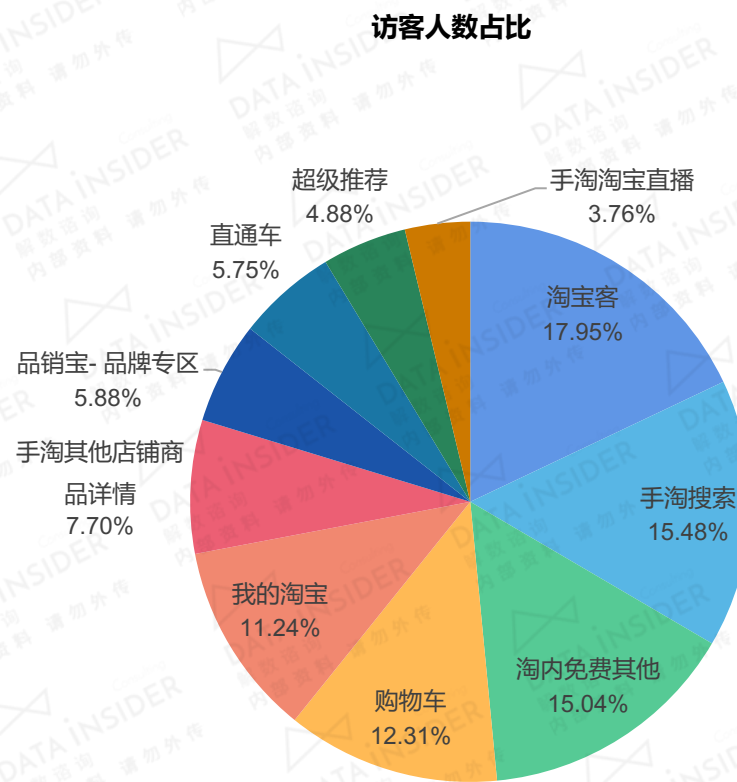
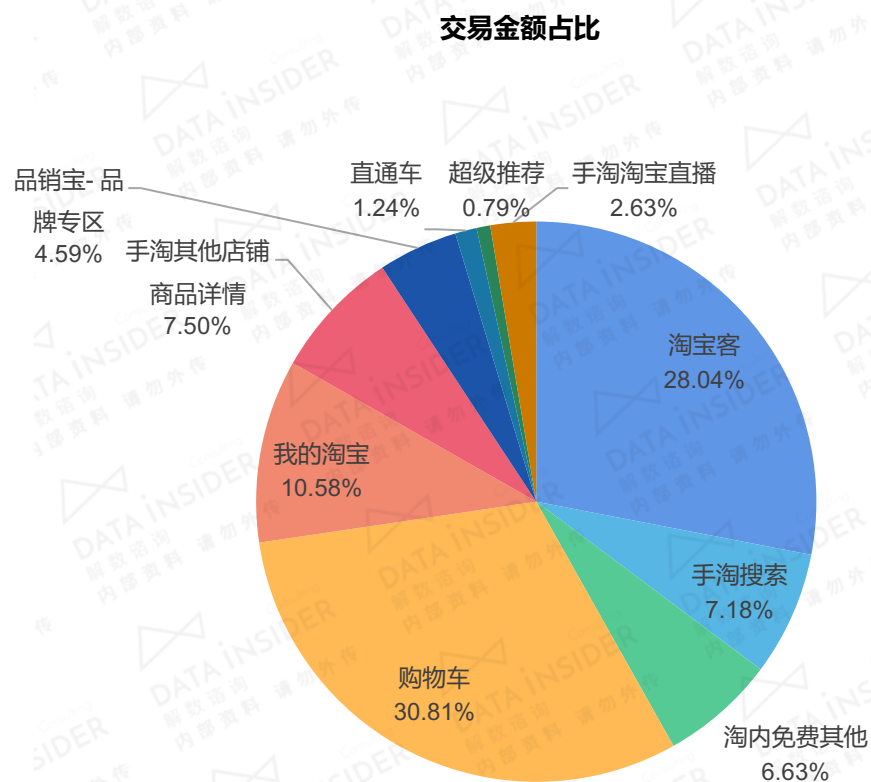


全棉时代官方旗舰店-二级流量来源

TOP20二级流量来源 (5月23日-6月21日)						
流量来源	交易金额	访客人数	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值
淘宝客	134,958,137	4,457,072	38.59%	1,719,946	78.47	30.28
手淘搜索	34,542,677	3,843,109	9.45%	362,915	95.18	8.99
淘内免费其他	31,934,063	3,733,337	8.50%	317,207	100.67	8.55
购物车	148,289,489	3,055,708	39.50%	1,206,915	122.87	48.53
我的淘宝	50,917,302	2,789,303	16.66%	464,596	109.59	18.25
手淘其他店铺商品详情	36,089,249	1,912,008	20.45%	390,884	92.33	18.88
品销宝- 品牌专区	22,113,872	1,460,802	13.04%	190,371	116.16	15.14
直通车	5,987,324	1,428,384	3.72%	53,061	112.84	4.19
超级推荐	3,789,478	1,212,012	2.56%	31,042	122.08	3.13
手淘淘宝直播	12,679,415	932,872	14.98%	139,744	90.73	13.59
手淘推荐	1,527,643	562,098	2.85%	16,028	95.31	2.72
手淘旺信	10,520,631	555,393	16.04%	89,085	118.1	18.94
手淘其他店铺	11,307,412	551,278	15.89%	87,562	129.14	20.51
智钻	811,270	465,280	1.48%	6,875	118	1.74
直接访问	552,514	435,314	1.64%	7,140	77.38	1.27
618大促会场	967,181	334,416	2.65%	8,867	109.08	2.89
手淘淘金币	278,335	317,778	0.86%	2,731	101.92	0.88
聚划算	546,232	311,246	1.80%	5,604	97.47	1.75
聚划算百亿补贴	906,771	277,819	6.38%	17,704	51.22	3.26
手淘微淘	1,484,674	224,589	5.27%	11,832	125.48	6.61



全棉时代官方旗舰店-二级流量结构





北京新增病例-疫情趋势

6月11日北京确诊的最新相关信息

- 北京6月11日以来已报告236例确诊病例新冠肺炎_新浪_新浪 8小时前
- 6月11日0时至6月21日24时,北京累计报告本地确诊病例236例,在院236例。(北京日报) 海量资讯、精准解读,尽在新浪财经app 马云脚刚退休,腾讯就开始动... 5分钟前
- 9例北京新增确诊连至个位数_澎湃新闻 52分钟前
- 天津“破案”、河北有学生确诊,6省市出现北京关联病例_网易 1天前
- 北京昨日新增报告22例新冠确诊病例 6月11日以来累计... 钛媒体 35分钟前
- 北京海淀已确诊13例 仅次于丰台、大兴_网易

北京6月11日以来累计确诊236例_手机新浪网

8小时前 - 6月11日0时至6月21日24时,北京累计报告本地确诊病例236例,在院236例。(人民日报)...

新浪财经 ▾ ▼ 3 - 百度快照

6月11日以来北京累计新增确诊183例

3天前 - 今天下午,北京市新型冠状病毒肺炎疫情防控工作第126场新闻发布会上,市委宣传部副部长、市政府新闻办主任、市政府新闻发言人徐和建介绍,6月18日0时至24时...

www.bjd.com.cn/a/20200... ▾ - 百度快照

北京6月11日以来已报告236例确诊病例

疫情速报

8小时前 - 6月21日0时至24时,北京新增报告本地确诊病例9例、疑似病例2例、无症状感染者5例,无新增报告境外输入确诊病例、疑似病例、无症状感染者。这是北京一周来报告确诊...

北京日报客户端 ▾ - 百度快照

6月11日至20日北京新增确诊病例活动小区或场所一览-北京本地宝

6小时前 - 【导语】:6月11日0时至6月21日24时,北京市累计报告本地确诊病例236例,目前在院本地确诊病例为236例,以下是227例确诊病例情况,包括活动小区、工作...

bj.bendibao.com/news/2... ▾ - 百度快照

北京6月11日以来累计确诊106例——要...中共中央纪律检查委员会

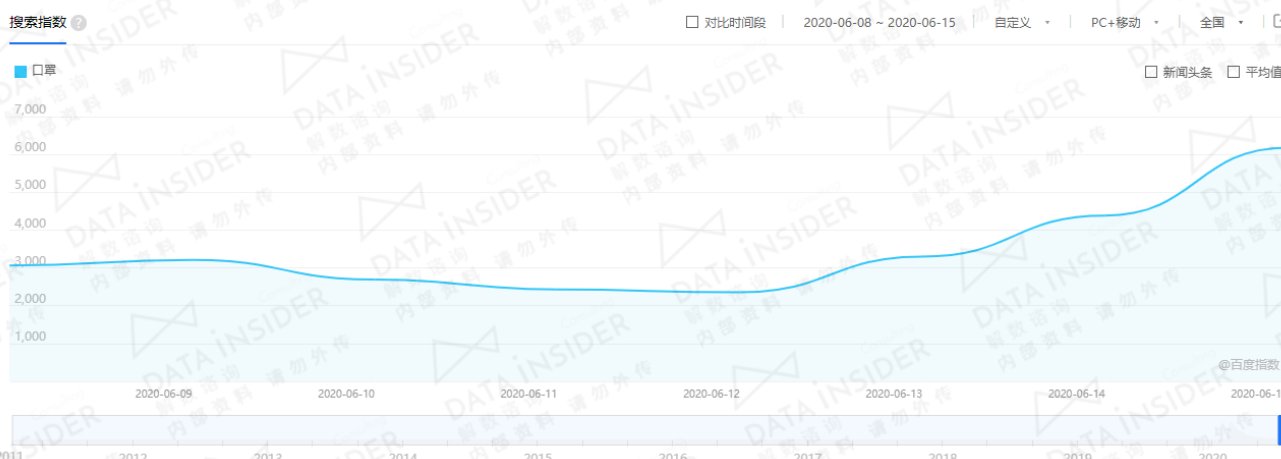
6天前 - 市委宣传部副部长、市政府新闻办主任、市政府新闻发言人徐和建介绍,6月15日0时至24时,北京新增报告本地确诊病例27例,疑似病例2例,无症状感染者3例...

中央纪委国家监委网站 ▾ - 百度快照

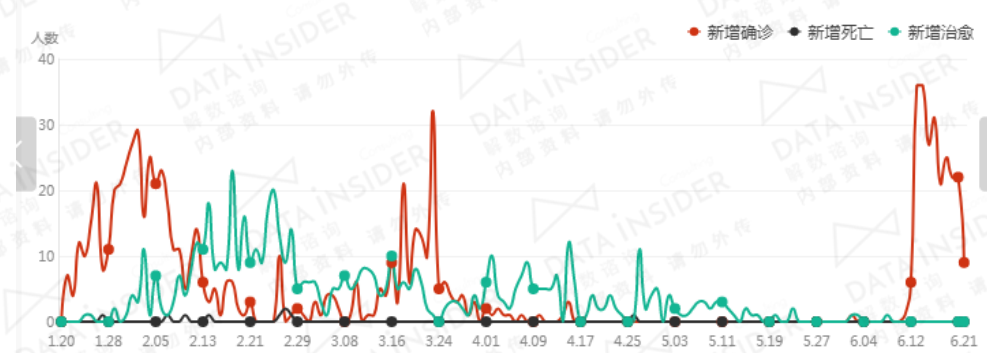
6月11日以来 北京新冠肺炎确诊数量过百|新冠肺炎|北京_新浪新闻

6天前 - 6月11日,北京市结束了连续50多天无新增的病例的历史。新发地聚集性疫情发生以来,目前北京市累计确诊病例已经超过100例。具体为:6月11日 1例 6...

新浪网 ▾ - 百度快照



北京疫情新增趋势图



解数 用数据洞悉电商

DATA INSIDER CONSULTING



全棉时代-站外种草、推广

梁钰 stacey 6-19 来自 iPhone 11 Pro 已编辑

一些在北京的医护姐妹告诉我们，由于防疫需要医护人员不能随意外出购物，因此缺乏足够使用的安心裤卫生巾。我们在了解到情况之后，联系了之前一直热心支援的@Purcotton全棉时代，他们仗义相助，迅速从北京的仓库送了一批安心裤到有需求的医护手上。

今天，接受帮助的医护姐妹向品牌方和我们负...全文



海洛: 有男生问我: 女权不就是平权, 不就是女性追求和男性同等标准的待遇吗? 我得说: 不是的, 男性根本不会经历女性经历的一切, 无论是月经还是生育, 一旦套用男性的标准模板得出结论就是“不急、不需要、不重要”。Henecia-洗洗洗洗: 谢谢@Purcotton全棉时代 谢谢梁钰, 希望能看见女性医护人员的窘境。#看见女性劳动者#

836 146 4024

大佬 6-15 09:06 来自 微博 weibo.c... 已编辑

本条点赞抽10个铁粉送5.2 抽奖详情
100个全棉时代口罩只要 【¥56.8】

科普: 全棉的母公司是稳健医疗集团 这款口罩属于消字号, 对细菌过滤效率 (BEF) 大于95%, 属于械. 字号品质 质量是有保证的!

买1赠1, 共发100片啊!! 折一个才0.56, 无纺布表层+过滤布夹层, 日常用完全够的





全棉时代官方旗舰店-解数

- 618的活动划分为4个板块，开门红预热时间（5月29-5月31日）、开门红活动时间（6月1-6月3日）、狂欢日预热时间（6月13日-6月15日）、狂欢日活动时间（6月16日-6月20日）。
- 从店铺概况来看，全棉时代官方旗舰店在618期间的成交金额达到3.6亿，其中6月1日（5847万）、6月16日（8742万）成交金额达到峰值，另外6月12日（1063万）的成交金额突然有着一个大幅度的上涨。6月1日是开门红活动时间的第一天，6月16日是狂欢日活动的第一天，消费者在618期间的购买欲望往往都是活动的第一天最为强烈。而6月12日成交金额的上涨，是伴随着北京疫情的因素而上涨的。
- 从客单价与转化率来看，6月1日（33.69%）和6月18日（28.2%）的转化率最高，且客单价都不低，是因为在这两日之中消费者的购买欲最为强烈，另外在大促活动当天优惠力度也最大，消费者会买多件商品，所以客单价也都不低。
- 从交易构成来看，全棉时代主要成交来源于口罩、湿巾、棉柔巾/洗脸巾品类，其中口罩品类成交金额占比31.72%，成交金额大约是湿巾的两倍。而在6月12日，61.46%的交易金额都来自口罩这个品类。通过疫情趋势可以看到，6月11日北京突然出现确诊病例，影响巨大人心惶惶，导致6月12日口罩热销登上该店首榜，且从6月11日开始北京的确诊病例也逐日增加，口罩的销量也随之攀升，在之后也为全棉时代带来了更多的销量。
- 热销商品排行第一名是口罩链接，该链接的成交金额大约是第二名的6倍，达到了1.17亿，618中因为疫情导致该链接迅速起爆。一级流量来源中，主要的流量来源来自免费流量，支付转化率和客单价最高的是自主访问流量，说明消费者自主访问的目的性更强，在有目的性的心态下对于店内商品价格也没有那么敏感。
- 二级流量来源中，在免费流量方面全棉时代一直在做手淘搜索、淘内免费其他、手淘其他店铺商品详情，手淘其他店铺商品详情的支付转化率达到20.45%，说明在同行的竞争中该店铺的产品还是有一定的竞争力。我的淘宝可以看出全棉时代有着大量的复购用户，手淘搜索和淘内免费其他的访客数最高，总和达到750万左右，全棉时代在线下有247家店铺，在站外也会明星代言、物资捐赠及种草的方式进一步提升品牌知名度和影响力。在付费流量方面主要是利用淘宝客堆销量，直通车和超级推荐拉动个性化人群，品销宝收割品牌词用户等一系列操作。

用数据洞悉电商



解数咨询公众号



解数咨询创始人微信



欢迎扫码，获得更多一手数据洞察

电商数据报告

解数收集1000+品类数据，年产100+份电商数据报告，拆解最新明星单品电商打法，帮助投资人、品牌方更好地进行商业决策、挖掘潜力行业。

面向品牌方

1. 电商定制化咨询

拥有麦肯锡咨询和剑桥系经济学基因，解数团队已为百位头部消费品企业提供咨询服务，成功帮助起盘期和瓶颈期企业走出困境、实现业绩突破。

2. 电商精细化运营

专业电商运营团队，以精细化运营为核心指标，实操解决品牌运营问题，最强杠杆助力跃迁。

面向投资人

解数为消费品投资机构提供专业数据服务，通过淘系数据帮助投资机构提前发掘有投资机会的行业和项目，并提供数据DD服务，甄别项目机会与风险。



THANK YOU