

课件介绍

教材名称：《跨境电子商务实务》

主编：冯静，韩倩倩，刘峻兵

书号（ISBD）：978-7-5504-4643-4

出版社：西南财经大学出版社

出版时间：2021年4月

版本：第一版

注：本课件共10个项目



项目五 跨境电商平台选品

跨境电子商务实务



目录 Contents

1 选品的逻辑与原则

2 选品的技巧

3 亚马逊选品

4 速卖通选品



1

选品的逻辑与原则



什么是选品?

1

2

选品不好的影响

如果选品没有做好，我们店铺的运营会发生哪些问题？

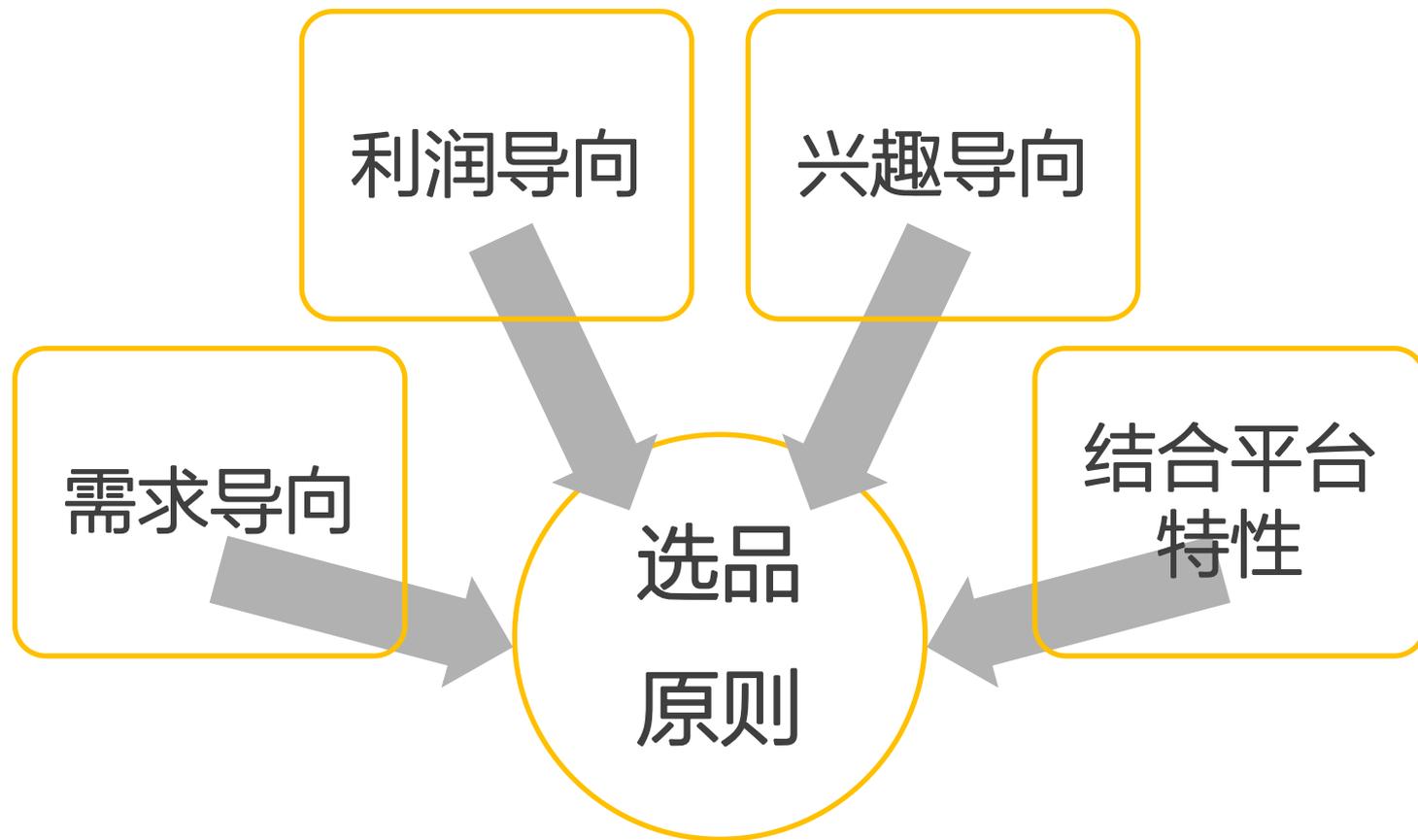
如何选品

3

如果你要选品可能会选什么？为什么会选这个产品？

5.1 选品的逻辑与原则

1、选品的原则



5.1 选品的逻辑与原则

2、选品的逻辑



思考

什么样的产品适合跨境销售?

体积小、重量轻

国际物流成本较高，选品应尽量选择体积较小、重量较轻的产品



售后需求低

售后问题会增加物流和人工成本，还会降低用户体验，影响国际声誉

高价值、利润较高

商品价值较高时才以平摊人工、物流等成本，提高总体的利润率

有特色

在外观、性能、材质等方面具有独特优势，才能吸引消费者关注，刺激买家购买



US \$20.86

售价低于线下

在线交易价格若高于产品在当地的市场价格，无法吸引买家在线下单

什么产品不适合跨境销售？

保质期短的食品

进出口食品检疫和检验严格，
手续烦琐，跨境物流时间较长，
无法保证产品质量



过重、过大或易碎品

跨境物流成本相对较高，且
运输时间长，周转次数多，
破损几率较高

运输管制品

如电池类、磁铁类产品，
由于物流运输管制等因素，
不适宜长途的国际运输



实训5.1 疫情后的速卖通平台选品逻辑与原则

受疫情影响，2020年上半年，很多从事跨境电商的卖家都在为物流发愁；而转眼到了下半年，又有不少卖家又在为跨境选品发愁。

首先，疫情发生后，很多物资的购买力由线下转移到线上。

其次，疫情发生后，人们对产品的需求也在悄然发生变化，尤其是很多紧俏的物资在当地无法正常供给的情况下，各大跨境电商平台发挥了积极的作用。

再者，疫情发生后，很多人的消费观念和对生活的态度都发生了不小的转变。

本次实训任务，将联系选品的逻辑与原则，结合当前市场环境，在速卖通平台开展选品练习。

步骤一：以需求导向为原则

从市场需求量和成长空间来指导选品决策。调研疫情发生后，人们的消费观念和 demand 都发生了哪些变化？更关注哪些信息？对哪几类商品更有需求？

步骤二：以兴趣导向为原则

对这几类商品进行对比分析，从中选取自己感兴趣、擅长的类目作为自己的努力方向。

步骤三：以结合平台特性导向为原则

结合人们的消费观念和 demand，分析该类目下的商品在速卖通平台的市场前景，竞争程度和市场需求。

步骤四：以利润导向为原则

针对该商品的成本和利润进行调研、估算，最终选出适合在速卖通平台销售的商品。

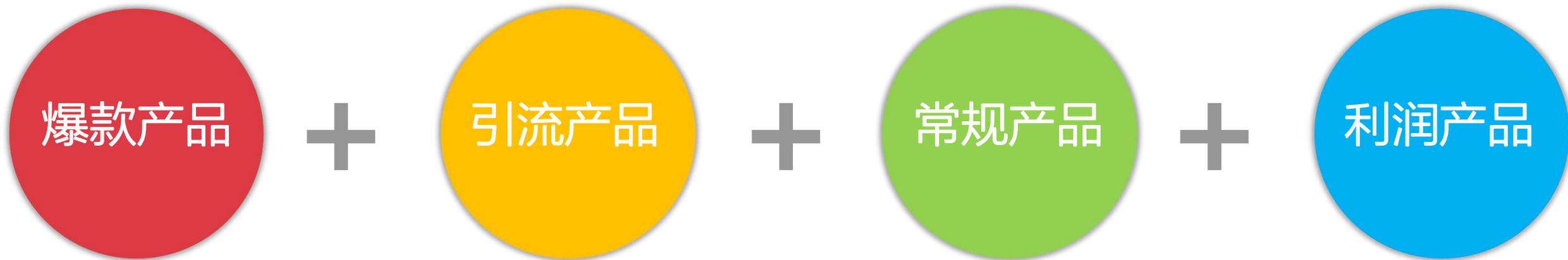


2

选品的技巧

5.2 选品的技巧

5.2.1 产品组合分析法



5.2 选品的技巧



5.2.2 行业动态分析法

- 出口工厂或贸易公司
- 行业展会
- 第三方研究机构和贸易平台发布的行业或区域市场调查报告



5.2.3 数据化分析法

- 差评数据分析法
- 其他数据分析法
 站内数据分析、站外数据分析

实训5.2 运用差评数据分析法开发选品

经过本章节的学习，学生已掌握产品组合分析法、行业动态分析法和数据化分析法等选品技巧。

为检验学习成果，本次实训任务，将运用差评数据分析法来做选品开发。

步骤一：搜索热卖商品

在速卖通平台上搜集1款近期销量较高，但商品评分低于4.7分的热销儿童玩具。

步骤二：分析差评数据

对该款儿童玩具的数据进行分析，总结出其让顾客不满意的地方。

步骤三：从好评中挖掘用户痛点

从该款儿童玩具的好评中挖掘顾客的需求痛点，总结其优势和让顾客满意的地方。

步骤四：综合数据做选品开发

综合分析该款儿童玩具的优势和其让顾客不满意的地方，寻找到顾客对产品真正的需求点和期望值，做选品开发。



3

亚马逊选品



平台特点

- 重推荐，轻广告；重展示、轻客服；
- 重产品，轻店铺；重客户，轻卖家；



亚马逊选品原则

5.3 亚马逊选品

5.3.1 亚马逊站内数据选品



热销榜:

Best Sellers



热销新品榜:

Hot New Releases



销量飙升榜:

Movers & Shakers



愿望清单榜:

Most Wished For



礼品推荐榜:

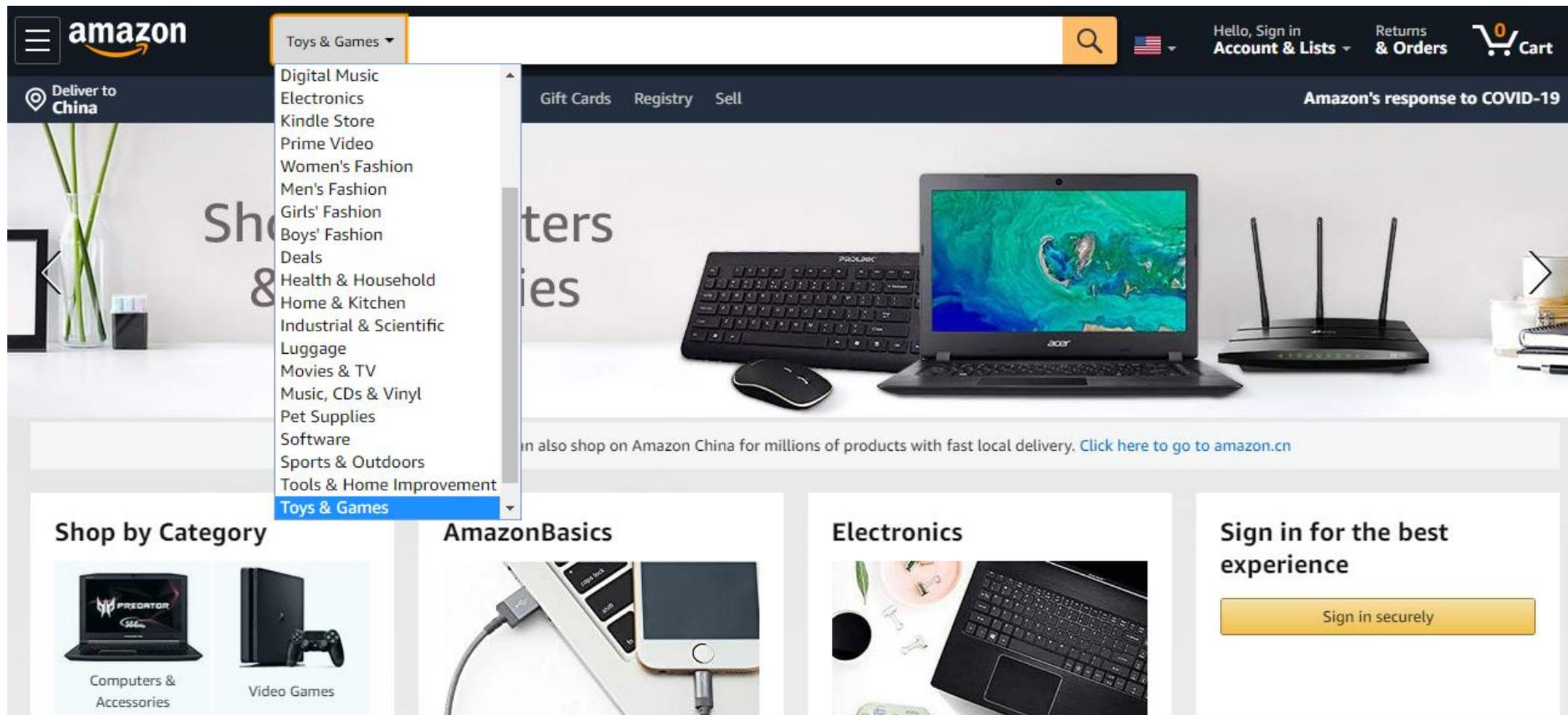
Gift Ideas

5.3 亚马逊选品

5.3.1 亚马逊站内数据选品



1. 登录美国站首页，在上方点击相关类目，以Toys & Games（玩具& 游戏）为例



5.3 亚马逊选品



5.3.1 亚马逊站内数据选品

2. 下拉搜索结果页可以看到Best Sellers（热销榜），如图第一个Best Sellers（热销榜）为Toys & Games（玩具&游戏）类目下销量前100名的产品。

1-24 of over 90,000 results for **Toys & Games** Sort by

Best Seller in Toys & Games



Mattel Star Wars The Child Plush Toy, 11-Inch Small Yoda-Like Soft Figure from The Mandalorian, Green
\$16.27 (270 used & new offers)
Manufacturer recommended age: 3 - 10 Years
★★★★★ ∨ 6,405

Best Seller



LEGO Star Wars Advent Calendar 75279 Building Kit for Kids, Fun Calendar with Star Wars Buildable Toys Plus Code to Unlock Character in Star Wars: The Skywalker Saga Game, New 202...
\$29.95 (92 new offers)
Manufacturer recommended age: 6 - 21 Years
★★★★★ ∨ 724



Little Live Pets Gotta Go Flamingo | Interactive Plush Toy That Eats, Sings, Wiggles, Poops and Talks (Batteries Included) | Reusable Food. Ages 4+, Multicolor (26222)
\$37.00 (179 new offers)
Manufacturer recommended age: 4 - 15 Years
★★★★★ ∨ 105

5.3 亚马逊选品

5.3.1 亚马逊站内数据选品



Amazon Best Sellers

Our most popular products based on sales. Updated hourly.

Any Department

Toys & Games

Arts & Crafts

Electronics for Kids

Kids' Furniture & Room

Décor

Games

Learning & Education

Puzzles

Sports & Outdoor Play

Stuffed Animals & Toys

Play Vehicles

Preschool

Bikes, Skates & Ride-Ons

Hobbies

Novelty & Gag Toys

Action & Toy Figures

Best Sellers in Toys & Games 3. 热销榜——该类目下卖得最好的100名的产品

#1



Mattel Star Wars The Child Plush Toy, 11-Inch Small Yoda-Like Soft Figure from The...
★★★★★ 9,774
270 offers from \$16.27

#2



LeapFrog 100 Animals Book
★★★★★ 22,804
\$13.49 - \$65.50

#3



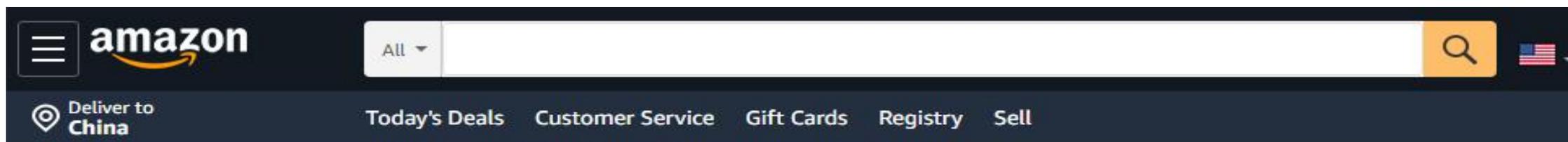
LEGO Star Wars Advent Calendar 75279 Building Kit for Kids, Fun Calendar with Star Wars...
★★★★★ 733
95 offers from \$28.46

4. 点击左侧Any Department (任意分类), 可看到更多产品类目下销量前100名的产品

5.3 亚马逊选品



5.3.1 亚马逊站内数据选品



Best Sellers New Releases Movers & Shakers Most Wished For Gift Ideas

5.可查询各个榜单前100名的产品

热销榜 热销新品 销量飙升榜 愿望清单 礼品推荐榜

Amazon Best Sellers

Our most popular products based on sales. Updated hourly.

Any Department

- Amazon Devices & Accessories
- Amazon Launchpad
- Amazon Pantry
- Appliances
- Apps & Games
- Arts, Crafts & Sewing
- Audible Books & Originals
- Automotive
- Baby
- Beauty & Personal Care
- Books
- CDs & Vinyl
- Camera & Photo
- Cell Phones & Accessories
- Clothing, Shoes & Jewelry

可点击不同类目查询

Toys & Games

[See more Best Sellers in Toys & Games](#)

1.



Little Live Pets Gotta Go Flamingo | Interactive Plush Toy That Eats, Sings, Wiggles, Poops and Talks (Batteries Included) | Reusable Food. Ages 4+

★★★★☆ 134

2.



PartySticks Glow Sticks Bulk Party Favors 100pk with Connectors - 8 Inch Glow in the Dark Party Supplies, Neon Party Glow Necklaces and Glow Bracelets

★★★★☆ 7,715

3.



LEGO City Advent Calendar 60268 Playset, Includes 6 City Adventures TV Series Characters, Miniature Builds, City Play Mat, and Many More Fun and Festive Features, New 2020...

★★★★☆ 803

5.3 亚马逊选品



5.3.1 亚马逊站内数据选品

6. 在某个榜单的页面中间，也可以点击其他榜单排名前100的产品，如Best Sellers in Toys & Games销量前100的产品页面中间可以点击New Releases, Movers & Shakers, Most Wished For榜单查看榜单排名前100的产品

Dressing Up & Costumes
Musical Instruments
Party Supplies
Pretend Play
Puppets & Puppet Theaters

Grant a few birthday wishes

Shop gift cards >



Play-Doh Modeling Compound 10 Pack Case of Colors, Non-Toxic, Assorted Colors, 2 Oz Cans, ...
★★★★☆ 6,894
\$7.99 - \$15.00

热销新品版



SplashEZ USA 3-in-1 Splash Pad, Sprinkler for Kids and Toddler Pool for Learning - Children's...
★★★★☆ 3,181
\$26.99

销量飙升版



Tara Toys Barbie Necklace Activity Set
★★★★☆ 7,718
\$8.85 - \$39.95

愿望清单/收藏排行版



New Releases
in Toys & Games



Movers & Shakers
in Toys & Games



Most Wished For
in Toys & Games

#7



#8



#9



5.3.2 亚马逊站外数据化选品工具

卖家精灵是**基于大数据和人工智能技术**,为亚马逊跨境卖家提供**一站式选品、市场分析、关键词优化和产品监控**等一站式服务的工具,被誉为“**大数据选品专家**”。通过**实时采集全球超10亿消费人群购物数据**,汇聚亚马逊平台5000万以上产品销售数据,帮助亚马逊卖家**发现蓝海市场,打造潜力产品**。

功能包括**关键词挖掘、关键词选品、关键词反查**等**关键词优化功能**; **查竞品、选市场、选产品**等**大数据选品分析功能**; **产品监控、销量监控、关键词监控**等**运营监控功能**。以下重点介绍与选品相关的3个常用功能: 关键词选品、选市场、选产品

可登录网址<https://www.sellersprite.com/>, 进行注册, 免费试用

5.3 亚马逊选品

1. 关键词精灵——关键词选品

关键词精灵 - 关键词选品

关键词挖掘 关键词选品 关键词反查 关键词收录 (终身免费)

美国 日本 英国 德国 法国 意大利 西班牙 加拿大

选择时间 2020-09

选择类目

- 不限类目
- Arts, Crafts & Sewing
- Automotive Parts & Accessories
- Baby
- Beauty & Personal Care
- Camera and Photo
- Cell Phones & Accessories
- Clothing, Shoes & Jewelry
- Computers
- Electronics
- Handmade
- Health, Household & Baby Care
- Home & Kitchen
- Industrial & Scientific
- Musical Instruments
- Office Products
- Pet Supplies
- Sports & Outdoors
- Tools & Home Improvement
- Toys & Games

推荐选品模式 我的模式 趋势市场 类目飙升榜 类目热搜榜 热门市场 关键词选品技巧

月搜索量 最小值 ~ 最大值 月搜索量增长率 最小值 % ~ 最大值 %

月搜索量同比增长值 最小值 ~ 最大值 月搜索量同比增长率 最小值 % ~ 最大值 %

月搜索量近3个月增长值 最小值 ~ 最大值 月搜索量近3个月增长率 最小值 % ~ 最大值 %

新细分市场 仅包含该市场 市场周期 不限

购买率 最小值 % ~ 最大值 % 点击集中度 最小值 % ~ 最大值 %

基于买家搜索行为来发现潜在市场。一个关键词对应一个细分市场，通过关键词的月搜索量、购买率等数据，找出其对应细分市场中蕴藏的商机

以Toys & Games类目/美国站/20年9月/类目飙升榜为例

5.3 亚马逊选品

1. 关键词精灵——关键词选品

加入到选品清单 搜索结果数: 5000+ 导出Excel 复制到剪贴板

#	关键词	搜索量趋势	月搜索量	月购买量 购买率	增长率	同比增长	近3个月增长	点击集中度	货流值	PPC竞价	市场分析	操作
1	lego		2,826,803 94,227	24,027 0.85%	4.11%	194,570 7.39%	-254,125 -8.56%	11.2%	0.7%	\$ 0.47 0.39 - 0.82	\$ 68.60 1,056 (4.6)	

所属类目: Toys & Games(50%) 市场周期: 季节性市场(11月,12月旺季) 商品数: 10,000 (282.7)

Toys & Games类目下，搜索量增长较快的关键词有“lego”（乐高）

加入到选品清单 搜索结果数: 5000+ 点击关键词lego, 可看到搜索排名前10 的“lego”（乐高）产品 到剪贴板

#	关键词	第1位	第2位	第3位	第4位	第5位	第6位	第7位	第8位	第9位	第10位	增长	点击集中度	货流值	PPC竞价	市场分析	操作
1	lego											-254,125 -8.56%	11.2%	0.7%	\$ 0.47 0.39 - 0.82	\$ 68.60 1,056 (4.6)	

所属类目: Toys & G

5.3 亚马逊选品

2.选品精灵——选市场

基于市场容量、市场趋势、竞争度等维度，帮助卖家从亚马逊平台每个站点2万多的产品细分类目中，选出潜力市场。

卖家精灵 中文 关键词精灵 选品精灵 监控精灵 免费工具 套餐购买

新手入门 视频教程 使用帮助

选品精灵 - 选市场

查竞品 选市场 选产品 我的关注

查竞品 选市 (做精品必备) 选产品 店铺监控

插件端报告 自定义品类 我的收藏 查询历史

选择站点 美国站(com) 日本站(co.jp) 英国站(co.uk) 德国站(de) 法国站(fr) 意大利(it) 西班牙(es) 加拿大站(ca)

新品定义 3个月内上架 Listing样本数量 前100名 头部Listing数量 前10名

选择类目 类目关键词, 如Light 选择类目 Toys & Games 自定义品类 展示过滤条件 ^

筛选市场 重置条件 保存当前模式 我的模式

以Toys & Games类目/美国站/3个月内为例

5.3 亚马逊选品



2.选品精灵——选市场

Toys & Games类目下的潜力细分市场有“Electronic Learning Toys” (电子学习玩具)

找到的细分行业: 524 样本数量过滤 排序规则 月总销量 降序 确定

#	细分市场	样本数量	月总销量	月均销量 头部商品	月均销售额 头部商品	平均价格	平均评分 平均星级	平均BSR 头部商品	平均卖家数	卖家类型	集中度指标	新品数量 新品占比	商品总数	操作
1	Electronic Learning Toys (电子学习玩具)	商品: 100 品牌: 23 卖家: 56	246,162	2,461	57,926	\$32.22	2,581 4.6	5,471 149	9.8	FBA: 14% AMZ: 52% FBM: 1%	商品: 48.1% 品牌: 96.4% 卖家: 67.3%	2 2%	2,730	

完整市场路径: Toys & Games > Kids' Electronics > Electronic Learning Toys

市场路径(中文): 玩具与游戏 > 儿童电子类玩具 > 电子学习玩具

A+商品占比: 87% 新品平均评分数: 354 新品平均价格: \$83.99 新品平均星级: 4.5 新品月均销量: 1,061 新品月均销售额: \$72,425

平均重量: 1.34 pounds (607 g) 平均体积: 842.78 in³ (13,811 cm³) 平均利润率: 61.53% 卖家所属地: 美国|80.4%

点击“Electronic Learning Toys” (电子学习玩具)细分市场，即可看到该细分市场排名前10的产品

找到的细分行业: 524 样本数量过滤 排序规则 月总销量 降序 确定

#	细分市场	样本数量	月总销量	月均销量 头部商品	月均销售额 头部商品	平均价格	平均评分 平均星级	平均BSR 头部商品	平均卖家数	卖家类型	集中度指标	新品数量 新品占比	商品总数	操作
1	Electronic Learning Toys (电子学习玩具)	商品: 100 品牌: 23 卖家: 56	246,162	2,461	57,926	\$32.22	2,581 4.6	5,471 149	9.8	FBA: 14% AMZ: 52% FBM: 1%	商品: 48.1% 品牌: 96.4% 卖家: 67.3%	2 2%	2,730	

完整市场路径: Toys & Games > Kids' Electronics > Electronic Learning Toys

市场路径(中文): 玩具与游戏 > 儿童电子类玩具 > 电子学习玩具

A+商品占比: 87% 新品平均评分数: 354 新品平均价格: \$83.99 新品平均星级: 4.5 新品月均销量: 1,061 新品月均销售额: \$72,425

平均重量: 1.34 pounds (607 g) 平均体积: 842.78 in³ (13,811 cm³) 平均利润率: 61.53% 卖家所属地: 美国|80.4%

3.选品精灵——选产品

选产品即微观选品、选个例

查竞品 选市场 **选产品** 我的关注

选择站点 **美国站(us)** 日本站(jp) 英国站(uk) 德国站(de) 法国站(fr) 意大利(it) 西班牙(es) 加拿大站(ca)

中文 2020-09 选择类目

不限类目
亚马逊设备及硬件
亚马逊发明家计划
家电
艺术、工艺和缝纫
汽配
母婴
美妆
唱片
摄影摄像
手机及配件
服装、鞋靴和珠宝
电脑及配件
电子
礼品卡
食品杂货
手工制品

健康和家居
家居厨房
工业和科学
Kindle商店
厨房餐饮
乐器
办公用品
庭院、草坪和园艺
宠物用品
亚马逊橙盒
软件
运动与户外
体育收藏品
家用工具
玩具与游戏
电子游戏

推荐选品模式 我的模式 **销量飙升榜** 潜力市场 未被满足的市场 不压库存的市场 更多 >

月销量 ~ 最大值 月销量增长率 % ~ 最大值 %

月销售额 ~ 最大值 月销售额增长率 % ~ 最大值 %

大类BSR ~ 最大值 BSR增长率 % ~ 最大值 %

BSR增长数 ~ 最大值 价格 ~ 最大值

评分数 ~ 最大值 月新增评分数 ~ 最大值

评分值 ~ 最大值 卖家数量 ~ 最大值

配送方式 不 亚马逊 卖家自配 卖家自配
FBA FBM FBA
FBA运费 ~ 最大值

热销标识 Best Seller 产品尺寸

以Toys & Games类目/美国站/20年9月/销量飙升榜为例

3.选品精灵——选产品

基于销量增长率、评论增长数等诸多创新性选品条件，帮助卖家选出潜力爆款

#	产品信息	BSR排名 增长数/增长率	价格 Q&A数	利润率 FBA运费	评分数 留评率	评分 月新增	销量趋势	月销量 增长率	月销售额 增长率	上架时间	配送	操作
1	 LeapFrog Learning Friends 100 Wor... B07CCFDZZ3 LeapFrog	4 ↓-2 ↓-50%	\$14.99 137	48% \$5.51	18,300 13.33%	4.8 4,281		32,104 253%	\$485,412 253%	2018-01-11 2年9个月	NA	

浏览同类目: Toys & Games > Kids' Electronics > Electronic Learning Toys

中文类目名: 玩具与游戏 > 儿童电子类玩具 > 电子学习玩具

重量: 1.52 pounds 体积: 9.4 x 9.2 x 1.9 inches 变体数: 7个 卖家: 20家 BuyBox卖家: Amazon.com Amazon.com (NA, 美国卖家)

Toys & Games类目下的销量增长较快的产品有 LeapFrog Learning Friends 100 Words Book (Frustration Free Packaging) 这款电子学习玩具

实训5.3 亚马逊选品

经过本章节的学习，学生已掌握亚马逊平台选品的原则和技巧，具备亚马逊平台站内选品和站外数据化选品的能力。

为检验学习成果，本次实训任务，将使用卖家精灵这一站外选品工具来模拟亚马逊平台的选品。

步骤一：体验Web版

请用电脑打开卖家精灵官网<https://www.sellersprite.com/cn/>，进行免费注册，并选择任一站点，任一自己喜欢或擅长的类目，来体验卖家精灵的产品功能，尤其是与选品有关的关键词选品、查竞品、选市场、选产品等大数据选品分析功能。

步骤二：体验插件版

在自己的浏览器里安装卖家精灵插件，并打开亚马逊官网里任一产品后启动该插件，体验卖家精灵插件的产品查询、竞品分析等功能。具体操作详见<https://www.sellersprite.com/cn/help/chrome-guide>。



4

速卖通选品

5.3 速卖通选品

5.4.1 速卖通站内数据选品

AliExpress™



5.3 速卖通选品

5.4.1 速卖通站内数据选品

AliExpress™

1.行业情报

红海行业

现有的竞争激烈、白热化的行业，
例如：饰品行业、假发等行业。

蓝海行业

未知有待开发的市场空间。那些竞争不大但又充满买家需求的行业，
此行业充满新的商机和机会。

注：作为新手卖家应该在接触平台的时候寻找一级蓝海行业或者红海行业当中的蓝海行业去经营，这样会避免很多竞争者，容易快速成长。

5.3 速卖通选品

5.4.1 速卖通站内数据选品

AliExpress™

1. 行业情报

蓝海行业

行业概况

蓝海行业

发掘蓝海行业，为竞争优势而战，为市场份额而战，为实现差异化而战

最近7天

什么是蓝海行业？

蓝海指的是未知的，有待开拓的市场空间。蓝海行业指那些竞争尚不大，但又充满买家需求的行业，蓝海行业充满新的商机和机会。

一级行业蓝海程度

以下都是蓝海行业，越蓝代表行业内竞争越不激烈，您会有更大的竞争优势，点击圆圈可以查看行业详情。

美容健康

孕婴童

电话和通讯

运动及娱乐

珠宝钟表

玩具

消费电子

家居用品

汽车、...

假发及周边

颜色越蓝代表行业竞争力越小，但往往需要花费较大的时间精力去开拓市场

5.3 速卖通选品

5.4.1 速卖通站内数据选品

AliExpress™

1. 行业情报

(1) 行业数据

查看该行业最近7天/30天/90天的流量

行业概况

蓝海行业

你现在选择的行业是

服饰配饰 (男/女...)

请选择时间

最近7天

行业数据

供需指数越小，竞争越小

	流量分析		成交转化分析		市场规模分析
	访客数占比	浏览量占比	成交额占比	成交订单数占比	供需指数
最近30天均值	35.22%	16.17%	16.55%	24.97%	53.23%
环比周涨幅	↑ 0.09%	0.0%	↓ -0.07%	↑ 0.13%	↓ -0.22%

行业流量、成交转化（交易）和市场规模占比（供需指数）以及周涨幅

5.3 速卖通选品

5.4.1 速卖通站内数据选品

AliExpress™

1. 行业情报

(2) 行业趋势



趋势图可选择3个行业进行数据趋势对比，包括访客数占比、支付金额占比、浏览量占比、支付订单数占比、供需指数

5.3 速卖通选品

5.4.1 速卖通站内数据选品

AliExpress™

1.行业情报

以不变应万变

(2) 行业趋势

趋势数据明细可以查看选定时间段的明细数据，
可以下载到本地

行业趋势

趋势图

趋势数据明细

↓ 下载数据

	流量分析		成交转化分析		市场规模分析
	访客数占比	浏览量占比	支付金额占比	支付订单占比	供需指数
2018-01-08	6%	5.04%	0.57%	1.02%	77.77%
2018-01-09	6.4%	5.67%	0%	0%	72.56%
2018-01-10	6.87%	5.68%	0%	0%	66.54%
2018-01-11	6.26%	5.57%	0%	0%	74.21%
2018-01-12	6.31%	5.53%	0.69%	1.22%	72.84%
2018-01-13	6.45%	5.3%	0%	0%	74.87%
2018-01-14	7.01%	5.85%	2.72%	1.9%	68.41%
2018-01-15	6.57%	5.41%	0.21%	0.48%	76.18%
2018-01-16	6.72%	5.83%	0%	0%	73.49%

5.3 速卖通选品

5.4.1 速卖通站内数据选品

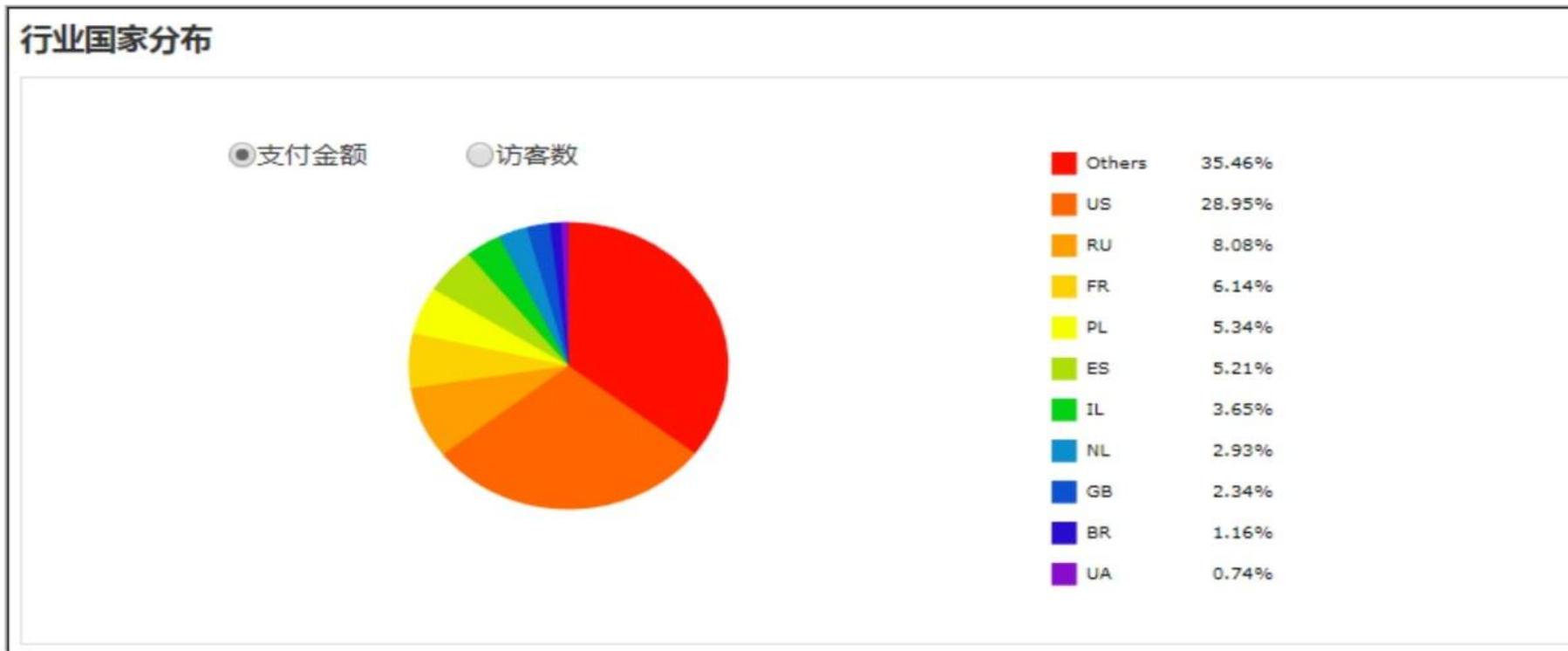
AliExpress™

1.行业情报

以不变应万变

(3) 行业国家分布

根据选定行业的访客数和支付金额的分布情况，在商品发布及运费设置时，做更多的针对性操作，以便让目标国家的买家可以更加方便的购买商品，提升商品的转化率



5.3 速卖通选品

5.4.1 速卖通站内数据选品

AliExpress™

3.1688跨境专供

阿里巴巴为跨境电商卖家开辟的一个重要栏目，致力于打造一个一站式货源服务平台，为跨境电商卖家提供优质的供应链资源和数据分析

1688 跨境专供
kj.1688.com

搜索跨境海量货源

搜索

外贸货源 优质厂商 个性化匹配

首页

跨境精选

跨境宝

外贸工厂

国家馆

排行榜单

爆款开发

采购攻略

卖家入驻

货通天下入驻

跨境专供首页左侧提供类目筛选功能，可直接定位到速卖通店铺所经营的具体类目

女装 男装 内衣

配饰 箱包 鞋靴

运动服饰 运动装备

玩具 童装 母婴

家纺家饰 百货 餐厨

宠物用品 园艺 工艺

美容化妆 个护家清

家装 五金工具 照明

数码 家电 办公文教

汽车用品 汽摩及机械

安防 包装 工业品

配饰精选

本周清仓

本周新品

产地专题

跨境爆品

跨境新品

源头工厂

义乌产地

外贸饰品

外贸手表

外贸眼镜

项饰套饰

首饰戒指

配饰

海外代发

手表品牌墙

链条

耳饰

胸针

发饰

钥匙扣

帽子

围巾丝巾

腰带

儿童配饰

箱包皮具精选

本周清仓

本周新品

产地专题

单肩包

手提包

双肩包

斜挎包

女士钱包

晚宴包

儿童书包

男包

电脑包

鞋靴精选

本周新品

本周清仓

产地专题

男鞋精选

女鞋精选

童鞋精选

家居鞋

平底女鞋

跟鞋

女凉鞋

休闲男鞋

商务男鞋

清仓特卖汇 配饰鞋包优选供应商

清仓好货

全场让利20%起



新品风向标 配饰鞋包优选供应商

跨境风向榜

潮流新品抢先购



立即登录

大数据选品
开发工具 | 排行榜

超级买家
加入超级买家

海外导购
海外导购合作

私密爆款
速卖通专享

线下选品会
最新回放

主题促销

热门行业

猜你喜欢

新版反馈

5.3 速卖通选品

5.4.1 速卖通站内数据选品

AliExpress™

3.1688跨境专供

The screenshot shows the 1688.com search interface. At the top, there are filters for '48小时发货', '支持图片包', '免费赊账', '海外代发', and '金牌商家'. Below these are sorting options: '综合', '成交额' (selected), '上新', and '价格'. A price range filter is set to '¥最低价 - ¥最高价'. The search results are displayed in a grid. The first product is a hair band, priced at ¥1.98, with a transaction volume of 125.1 million in 30 days and an upload date of September 2020. The second product is a hair tie, priced at ¥1.20~1.40, with a transaction volume of 119.5 million in 30 days and an upload date of October 2019. The third product is a hair clip, priced at ¥0.79, with a transaction volume of 96.07 million in 30 days and an upload date of July 2020. The '20年9月上架' label for the first product is highlighted with a red box.

图 按成交额排序

在众多产品里，可尝试从以下维度来选择产品。

➤ 成交额排序

以“发带”为例，在1688跨境专供首页搜索栏输入该关键词，按成交额降序排列，如图第一款产品成交额排名第一，可以优先考虑开发。

➤ 产品上架时间

经过比较，第一款产品上架为2020年9月，另外两款为2019年10月和2020年7月，显然第一款产品最新，存在的潜力更大，从上架时间维度可以优先考虑第一款产品。

➤ 产品上架便捷性

从便捷性考虑，如果批发商能提供“图片包”等产品信息，产品的上架可以节约很多时间成本，提升产品上架效率，因此可以酌情考虑。

5.3 速卖通选品

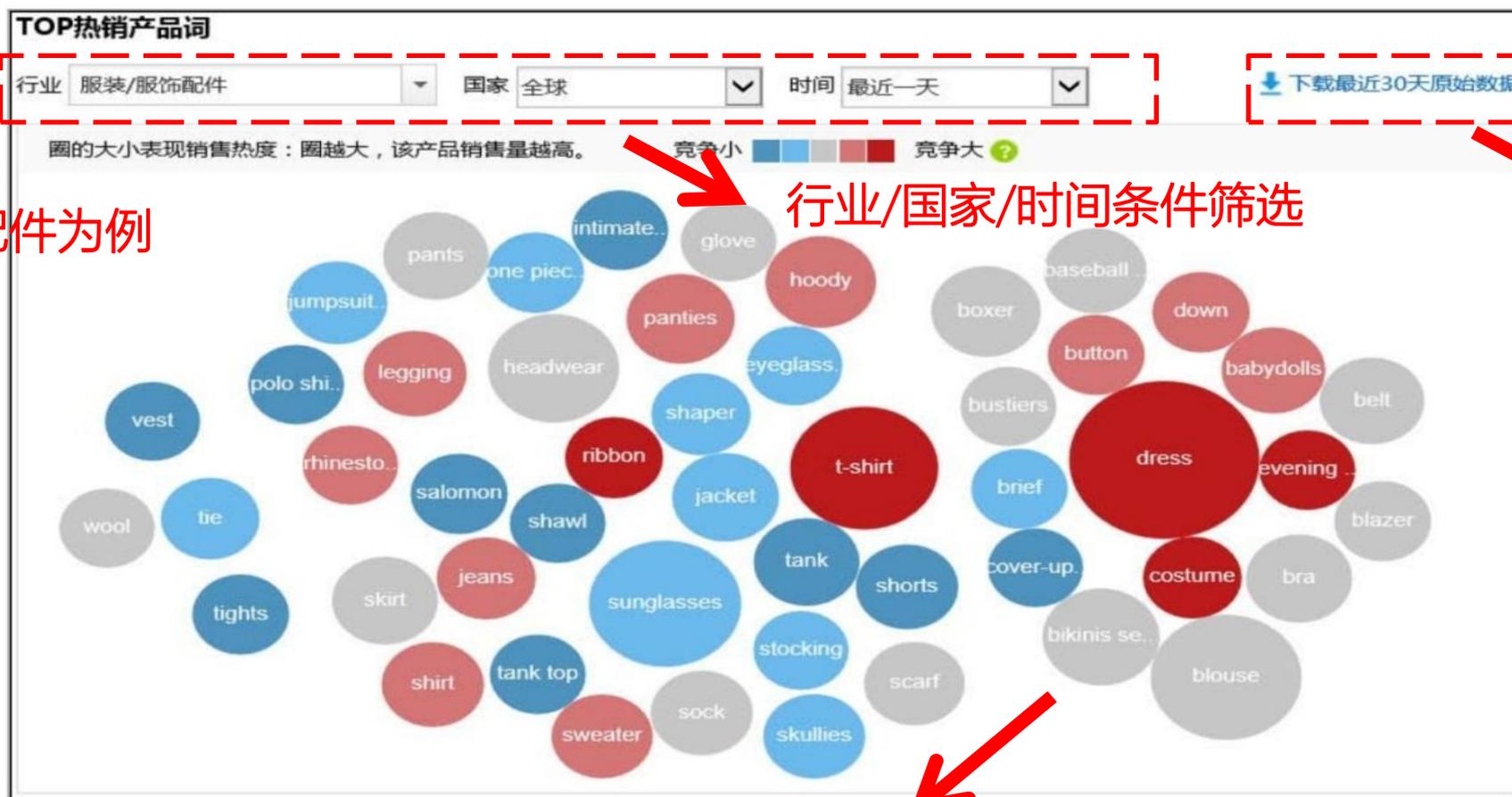
5.4.1 速卖通站内数据选品

AliExpress™

2.选品专家

(1) TOP热销产品词

从热销维度看销售热度/从卖家的角度分析



圆圈越大，表示销量越高。蓝色越深，表示竞争越小；红色越深，表示竞争越激烈。

5.3 速卖通选品

2.选品专家

5.4.1 速卖通站内数据选品

AliExpress™

(1) TOP热销产品词

从热销维度看数据（降序排列成交指数）

竞争指数越大，竞争越激烈。

商品关键词	成交指数	购买率排名	竞争指数
dress	117346	3	4.51
blouse	80023	1	2.02
t-shirt	42988	5	3.42
bikinis set	36655	2	1.87
panties	22230	8	1.94
bra	19071	4	1.52
skirt	17542	6	1.5
tank	17096	9	0.88
hoody	14987	11	1.95
legging	13675	10	3.13
jacket	12532	19	1.13
pants	9778	17	1.76

从热销维度分析类目

这里主要看第一个指标：**成交指数**。
按照**成交指数降序排列**商品关键词。

dress成交指数最高，购买率排名靠前，但竞争也最激烈，因此一般不建议选择；相反，**blouse成交指数和购买率排名靠前**，竞争相对不是很激烈，基本符合选品。

5.3 速卖通选品

2.选品专家

5.4.1 速卖通站内数据选品

AliExpress™

(2) TOP关联产品

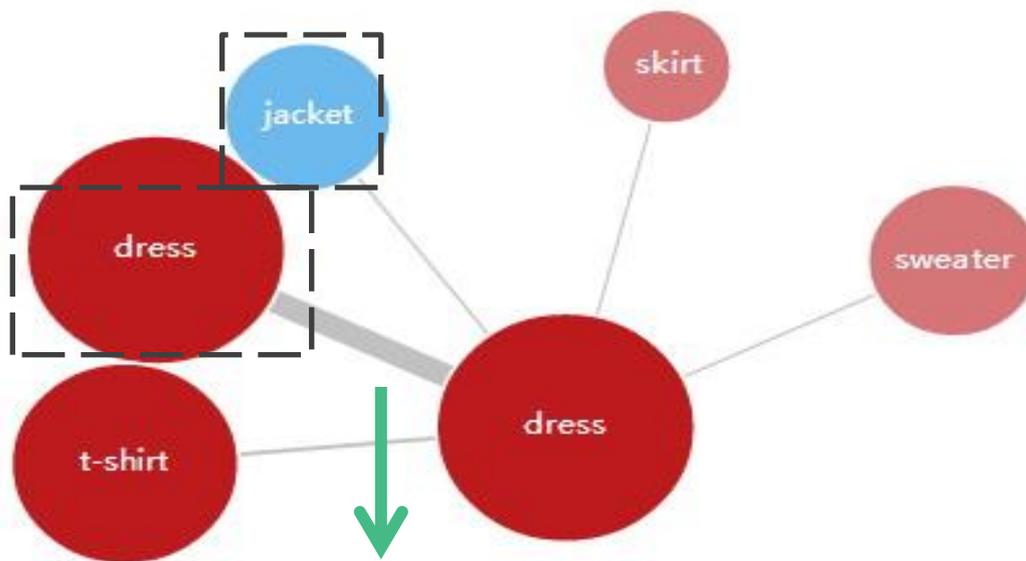
TOP关联产品

圆圈面积越大，产品销售量越大；连线越粗，买家同时关注度越高。同时关注：同时浏览、点击、购买综合。

竞争小 ■ ■ ■ 竞争大

圆圈越小，销量越少；
蓝色越深，竞争越小

圆圈越大，销量越大；
红色越深，竞争越激烈



连接线越粗关联性越强，即买家同时浏览、点击、购买的人数越多

5.3 速卖通选品

2.选品专家

5.4.1 速卖通站内数据选品

AliExpress™

(3) 热销属性 单击“+”号展开TOP热销的属性值，单击“-”号收起属性值。同一类颜色在此图中只作为属性分类用

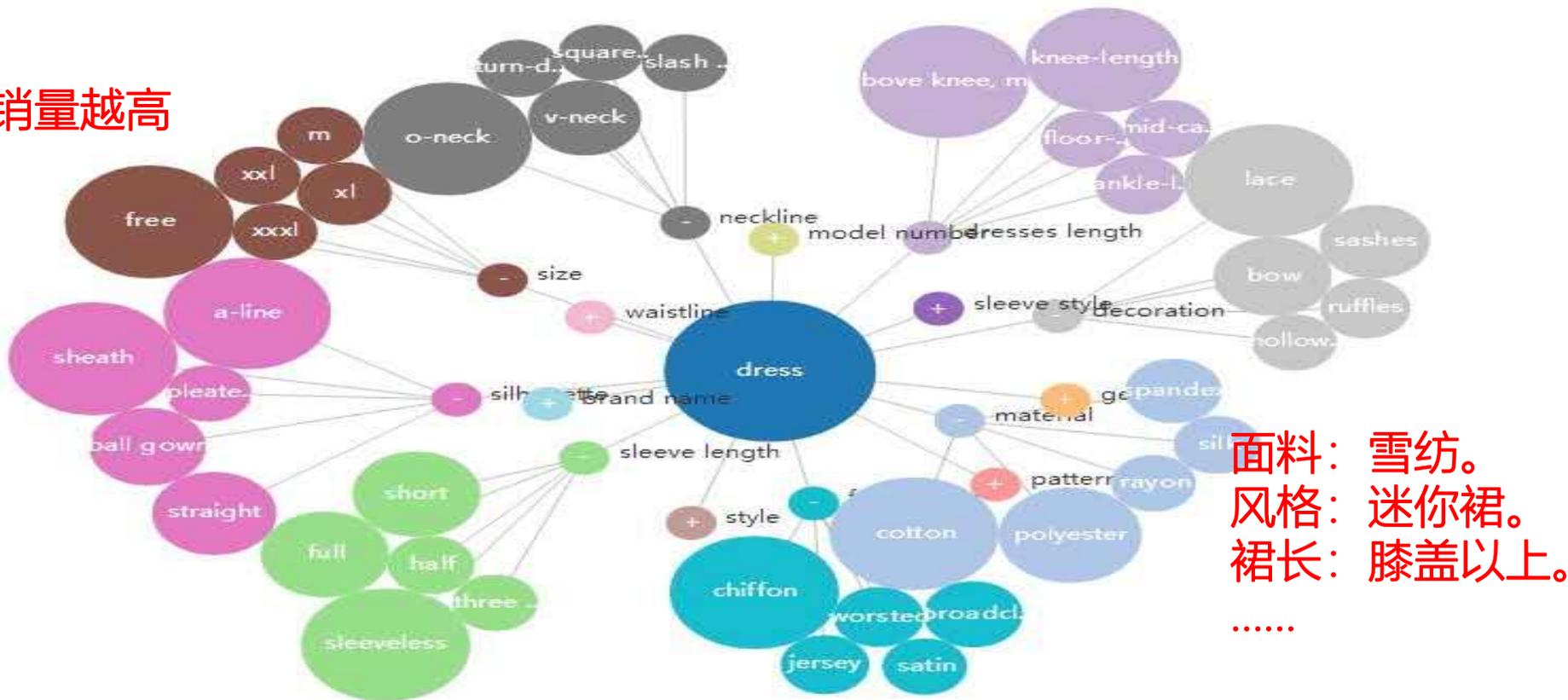
TOP 热销属性

下载原始数据

圆圈面积越大，产品销售量越大：

热销属性（点击+展开属性值，点击-收起属性值），您可以对属性进行优化。

圈越大，销量越高



面料：雪纺。
风格：迷你裙。
裙长：膝盖以上。

.....

5.3 速卖通选品

2.选品专家

速卖通选品

5.4.1 速卖通站内数据选品

AliExpress™

(4) 热销属性组合

热销属性组合

[下载原始数据](#)

相同颜色代表一类属性组合，颜色占比越大表示销量越多。您可以根据属性组合结合供应情况进行选品。

相同颜色代表一类商品

圈越大，销量越高



5.3 速卖通选品

1. Alexa

5.4.2 站外选品

Alexa官网<https://www.alexa.com/>，可以查阅全球网站的访问量数据，以及网站的综合排名和分类排名，以速卖通为例：



90天前全球网站排名38位

Country Alexa Rank

us United States	#37
JP Japan	#51

美国国家网站排名第37位
日本国家网站排名第51位

Audience Geography Estimate ?

All visitors to this site in the past 30 days



30天内访问量排名前3的国家分别是：
美国、日本、加拿大

Visitors by Country

us United States	20.2%
JP Japan	5.2%
ca Canada	4.9%

5.3 速卖通选品

5.4.2 站外选品



<https://trends.google.com/>



<http://www.watchcount.com>



巴西: MercadoLivre

法国: Cdiscount

西班牙: Elcorteingles

实训5.4 速卖通选品

本次实训任务，将分小组来模拟合伙公司在速卖通平台上开展选品。

步骤一：任务分组

学生分组，5-6人一组，每组选出一名小组长，负责组织小组成员合伙成立公司，开展跨境产品销售。

步骤二：模拟选品

公司决定选取速卖通平台为跨境销售渠道，并决定结合当地特色（或优势）产业来进行产品选品。

需要经公司合伙成员讨论确定的内容包括：

1. 公司名称和店铺名称
2. 当地的特色产业或优势产业
3. 销售目标国家或地区人群
4. 开展选品调研，初步确定想要经营的一级蓝海类目
5. 根据选取的一级蓝海类目展开深入选品，并选出5款可以在速卖通平台销售的意向产品。

步骤三：小组展示

每个小组在模拟完成上述实训任务后，将本组的构思和任务实施过程以电子演示文稿（PPT）的形式进行汇总，并选派一名代表将本组的构思和任务实施过程进行展示，小组其他成员可以补充。

当每个小组展示完毕后，其他小组可对其提出疑问，由展示组成员负责解答。

步骤四：总结评价

所有小组演讲结束后，由教师组织总结评价，对各小组存在的不足进行指正，并解答学生疑问。

第5章 本章小结



掌握选品的逻辑与原则、选品的技巧

掌握站内数据选品的技巧和站外选品工具的应用，能够利用工具分析选品

具备独立选品的能力，能够结合平台特点与自身条件选择合适经营的产品类目