

Shopee 平台运营实操



杨丽敬

个人简历

- 山东外贸职业学院教师
- 加拿大哥伦比亚大学进修电子商务
- 青岛竞宇云品贸易发展有限公司运营经理
- 社科联专家库专家成员
- 援外培训专家库成员
- 全国外贸经贸职业教育指导委员会跨境电子商务专业教学指导委员会会员。

目录

CONTENTS

01 Shopee平台及市场分析

02 Shopee产品刊登

03 Shopee站内自营销

04 企业个案分析

Shopee 平台发展概况及市场分析



Shopee

内容提要

CONTENTS

01 Shopee平台发展概况

02 英文站点市场及选品分析

03 小语种站点及选品分析

04 山东农副产品案例分享



1-1 Shopee平台发展概况

Shopee母公司Sea为新加坡互联网巨头，耕耘东南亚超10年

2017年10月

Sea成为首间于纽交所上市的东南亚互联网企业



Shopee

电子商务



Garena

电子娱乐



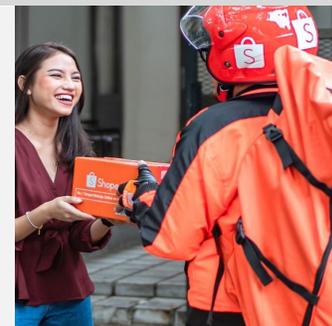
seaMoney

电子金融

Shopee

2020年，全球购物类App

下载量第三



Garena

2020年，代表作《Free Fire》蝉联全球手游

下载量冠军



SeaMoney

2020年，旗下电子钱包业务支付总额

突破78亿美元



Shopee的核心竞争力：本地化运营

因地制宜应对各本土市场挑战，如东南亚百余种语言、十余种宗教及巨大文化差异

Shopee领导层均在东南亚生活工作数十年
深度了解东南亚



Chris Feng
Shopee首席执行官



周俊杰
Shopee首席商务官



冯时钦
Shopee首席运营官

每个市场均为**独立App**
由了解各市场的本土团队运作，差异化运营



Shopee是领航跨境电商平台

业务覆盖新加坡、马来西亚、菲律宾、越南、泰国、巴西、墨西哥、哥伦比亚、智利等十余个市场



2020年 Shopee
全年总订单数达**28亿**
较去年同比增长

132.8%

据App Annie报告
Shopee蝉联**2020**全年
东南亚市场月活/下载/使用时长

三冠王

东南亚顶流电商平台，Shopee问鼎各市场第一



Shopee获选全球权威市场调研机构YouGov

2020品牌榜

亚太第一，全球十强

在东南亚六市场，Shopee均榜上有名

The graphic features the Shopee logo at the top left. The main text reads "#8 BEST GLOBAL BRAND" and "#1 on YouGov's Best APAC Buzz Rankings 2020!". Below this, it says "According to YouGov Best Global Brands 2020". At the bottom, there are five award tiles for different regions:

Region	Rank
Singapore	1 st
Malaysia	1 st
Thailand	5 th
Vietnam	7 th
Philippines	7 th



东南亚电商市场商机迸发

■ 新加坡

人口: 585万
移动用户: 82%
人均GDP: \$ 56,349美元

■ 菲律宾

人口: 1.09亿
移动用户: 65%
人均GDP: \$ 2,980美元

■ 越南

人口: 9733万
移动用户: 73%
人均GDP: \$ 2,123美元

■ 泰国

人口: 6979万
移动用户: 80%
人均GDP: \$ 6,094美元

■ 马来西亚

人口: 3236万
移动用户: 89%
人均GDP: \$ 11,637美元

■ 巴西 NEW

人口: 2.12亿
移动用户: 67%
人均GDP: \$ 10,672美元

■ 墨西哥 NEW

人口: 1.28亿
移动用户: 60%
人均GDP: \$ 9,322美元

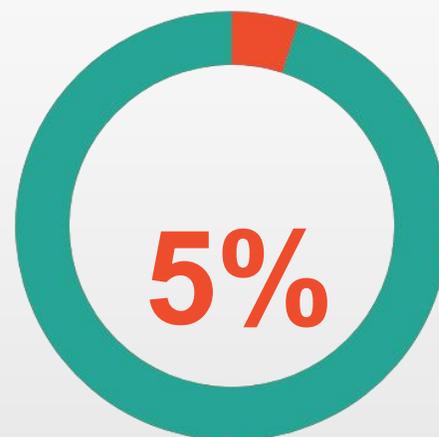
■ 哥伦比亚 NEW

人口: 5149万
移动用户: 64%
人均GDP: \$ 7,228美元

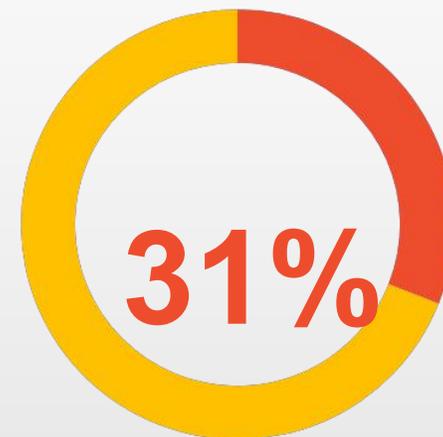
■ 智利 NEW

人口: 1930万
移动用户: 81%
人均GDP: \$ 14,050美元

2020 东南亚 电商销售
额占整体零售额仅5%



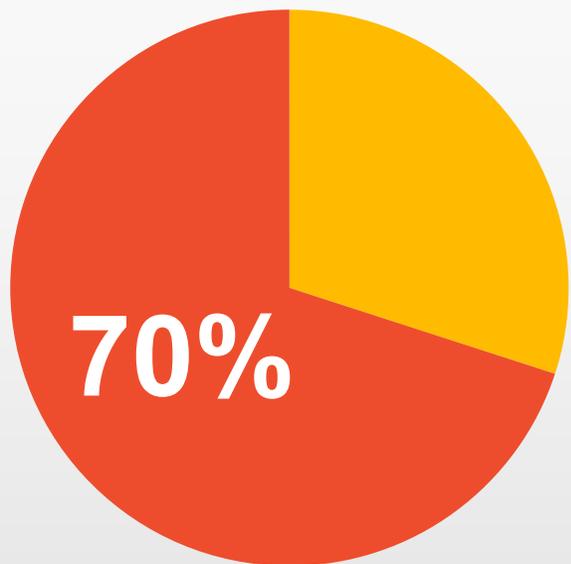
2020 中国 电商销售
额占整体零售额31%



疫情催动电商发展：70%人口线上化，电商规模上调至1720亿美金

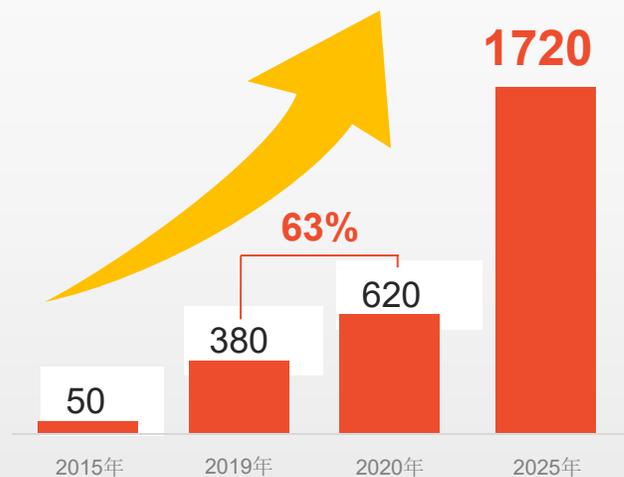
据谷歌、淡马锡与贝恩公司联合发布最新《2020年东南亚数字经济报告》

互联网用户迅猛增长

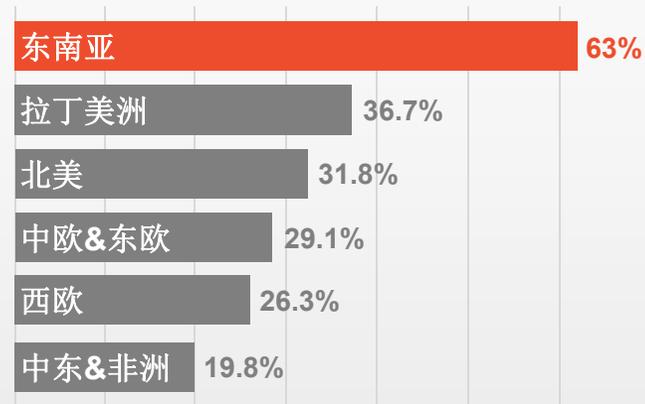


2020年，东南亚互联网新增用户数达4000万，总用户数突破4亿，已有70%人口转移至线上

东南亚电商规模增速远超其他市场



东南亚电商总交易额 (亿美元)



2020年全球各地区电商交易额增长 (%)

2020年，东南亚电商规模达620亿美元，增长63%，增速远超其他市场；2025年，市场规模预计达1720亿美元，预期再度上调12%

出海东南亚进入黄金期：环境向好、政策支持、文化相近

东盟成为中国最大贸易伙伴



- 东南亚为“**21世纪海上丝路**”首站，**中国-东盟自贸区**十年全面建成
- 海关总署数据：**2020年**，东盟为中国**第一大贸易伙伴**，为中国企业出海创造新机会

跨境电商受肯 为外贸新业态



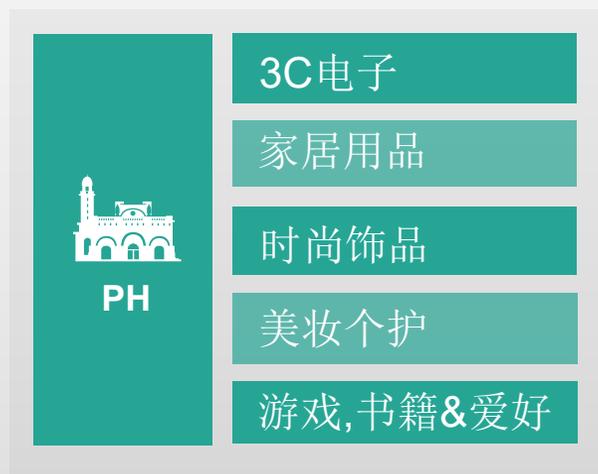
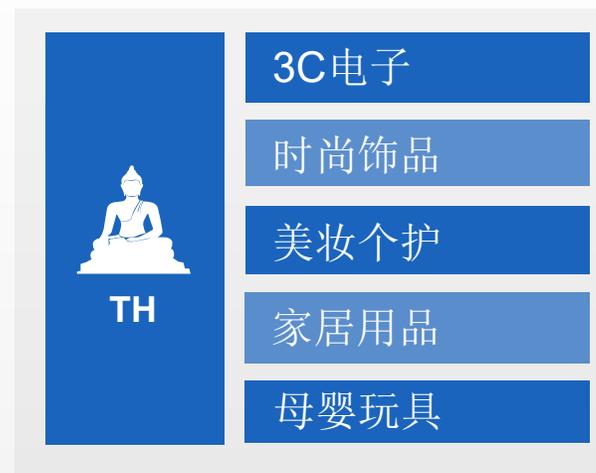
- **2020年**，国务院增拓**跨境电商综试区**至**105个**
- 海关总署新增**跨境电商B2B**和**海外仓**出口监管代码，提升通关便利

物美价优 国货走俏东南亚



- 东南亚与中国**地缘接近**，**文化喜好相似**，国货出海有天然优势
- 以马来西亚市场为例，**超60%跨境购物**来自中国

平台大数据：Shopee 2020年各站点 跨境最热卖5大品类



一年12个月满满大促，引流力度高且密集

营销日历

1月	2月	3月	4月	5月	6月
<p>元旦 – SG、VN、TH、PH</p> <p>圣王节 – CL、CO</p> <p>儿童节 – TH</p> <p>新年 – BR、CL、CO</p> <p>春节 – VN</p> <p>返校季促销 – BR</p>	<p>春节 – SG、MY、VN、TH、PH</p> <p>狂欢季大促 – BR</p> <p>情人节 – SG、MY、VN、TH、PH、MX、CL、CO</p> <p>返校季 – CL、CO</p>	<p>女神节 – TH、MY、PH、VN、BR</p> <p>国际消费者权益日 – BR</p> <p>春季促销 – MX</p> <p>Hot Sale大促 – CO</p>	<p>儿童节 – MX、CO</p> <p>复活节 – PH、BR</p> <p>泼水节 – TH</p>	<p>斋月 – MY</p> <p>母亲节 – SG、VN、MY、PH、BR、MX、CL、CO</p> <p>劳动节 – TH、VN</p> <p>Hot Sale大促 – MX</p>	<p>儿童节 – VN、PH</p> <p>网络日 – CL</p> <p>巴西情人节 – BR</p> <p>618购物节 – SG</p> <p>父亲节 – VN、MY、PH、MX、CL、CO</p> <p>网络购物日 – CO</p>
7月	8月	9月	10月	11月	12月
<p>夏季促销 – MX</p> <p>冬季促销 – BR</p> <p>返校季促销 – MX</p>	<p>父亲节 – BR</p> <p>儿童节 – CL</p> <p>母亲节 – TH</p> <p>游戏周 – MX</p> <p>返校季 – All</p>	<p>9.9 超级购物节 – All</p> <p>独立日 – MX</p> <p>爱与友谊之日 – CO</p> <p>中秋节 – VN</p>	<p>10.10 品牌购物节 – All</p> <p>网络购物日 – CO</p> <p>儿童节 – BR</p> <p>万圣节 – All</p> <p>亡灵节 – MX</p> <p>网络星期一 – CL</p>	<p>11.11 超级大促 – All</p> <p>水灯节 – TH</p> <p>Buen fin 大促 – MX</p> <p>黑色星期五 – BR、MX、CL、CO</p> <p>网络星期一 – MX</p>	<p>12.12 Shopee生日大促 – All</p> <p>父亲节 – TH</p> <p>新年大促 – MX</p> <p>圣诞节 – All</p>
					



Shopee

成就每一种出海可能

平台优惠与支持



佣金

新卖家
前三个月佣金全免
(三个月后收取**5%-6%**佣金)



补贴

平台精心打造
SLS物流服务
提供物流解决方案
及运费补贴



客户 对接

入驻后**Shopee**客户经理
进行对接
实时分享各站点
市场需求与政策更新



线上线 下培训

Shopee线上定期通过
公告和公众号分享
最新市场信息、
线下组织技巧分享和
成功案例分析活动



技术研发 落户深圳

全力支持中国跨境卖家
大力发展跨境业务

卖家招商标准



跨境卖家

- ✓ 拥有中国内地或香港注册的合法企业营业执照
- ✓ 产品符合当地出口要求及当地进口要求
- ✓ 有一定跨境电商经验及产品数量达**100**以上

内贸卖家

- 拥有中国内地或香港注册的合法企业营业执照或个体工商户营业执照
- 产品符合当地出口要求及当地进口要求
- 有一定内贸电商经验及产品数量达**50**以上

卖家入驻流程

01

在线申请

- Shopee.cn
- 官方微信公众号/抖音号/视频号“Shopee跨境电商”
- 官方快手号“Shopee官方”
- 官方小程序“Shopee招商”

03

审核通过

02

提供公司相关信息 及资质证明

04

开店成功

注：请务必以真实资料通过Shopee官方渠道进行入驻

APP体验





1-2台湾&英文站点市场及选品分析



东南亚地区人口年轻化 热衷社交媒体与明星网红

**东南亚6亿人口约50%在
30岁以下，以00后为主**

**以印尼举例：全球年轻人口占
比最高的市场之一，52%人口
小于30岁**

**年轻人高度依赖社交媒
体，Facebook是活跃度
最高的社交平台**

**3亿东南亚用户习惯使用
Facebook获取生活第一手资讯**

**东南亚网红文化流行，
年轻人热衷追星**

**以韩国女子天团BLACKPINK
举例：Youtube视频播放量前
十均为东南亚市场**



Shopee App下载量

据App Annie最新报告，Shopee为全球C2C购物App下载量排名第一，也是东南亚主要市场冠军

全球排名	C2C购物App
1	Shopee
2	eBay
3	MercadoLibre
4	Letgo
5	OLX

东南亚地区	购物类App下载量 Shopee排名
印度尼西亚	第一
马来西亚	第一
台湾	第一
越南	第一
泰国	第二



*数据来源: App Annie



Shopee

1

TW&英语站点基础介绍（差异性）

- 基础特征
- 消费人群特性和用户习惯

2

TW&英语站点的运营策略（共性）

- 店铺规划，上新（策略），活动，粉丝运营等来分析站点之间的关系和区别

3

TW&英语站点英语站点品类介绍（上新激励政策）



东南亚与台湾总人口数6亿
市场大 购物需求旺盛



台湾&英语站点基础介绍 (差异性)



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的差异性

- 消费者人口结构与消费群体差异

	马来 MY	菲律宾 PH	新加坡 SG	台湾 TW
市场体量	3100万	1.03亿	560万	2350万
城市人口比例	77%	46.8%	99.4%	78%
年龄中位数	28.6	24.4	40.2	40.3
语言	英语	英语	英语	繁体中文
人均GDP (2017年)	9,660 USD	3,022 USD	53,880 USD	24,226 USD
支付方式	在线支付	货到付款/在线支付	在线支付	货到付款/在线支付



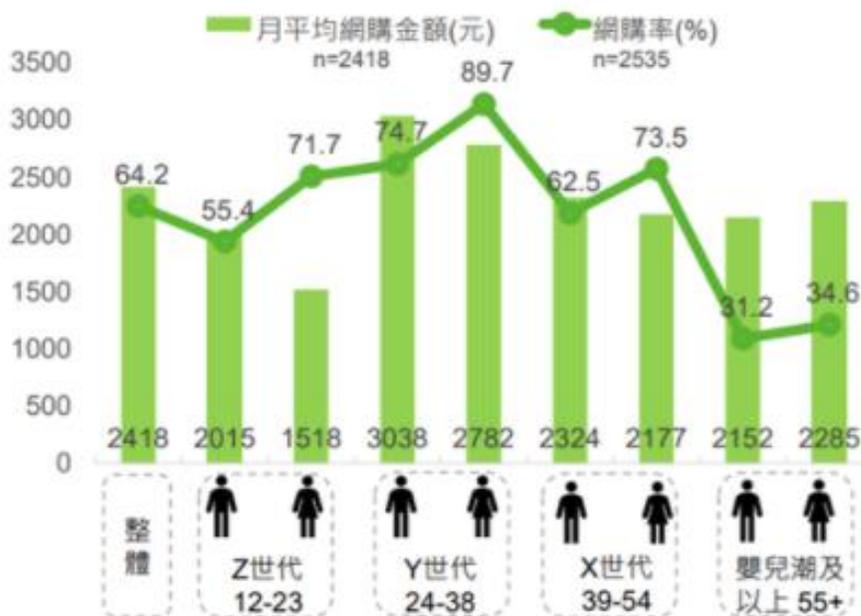
台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的差异性

• 消费习惯差异性 – 台湾

日韩风格 高客单 物流快 商超取货

从性别与年龄上看，Y世代消费力最强；
女性购物频率高，男性消费金额高

族群网购力表现



台湾消费者在人人一机、天天上网的趋势下，
发展出懂得精明消费、享受生活的“精享族”

更爱搜：

76%会每天利用网络搜寻咨询
包括主动上YouTube看影片

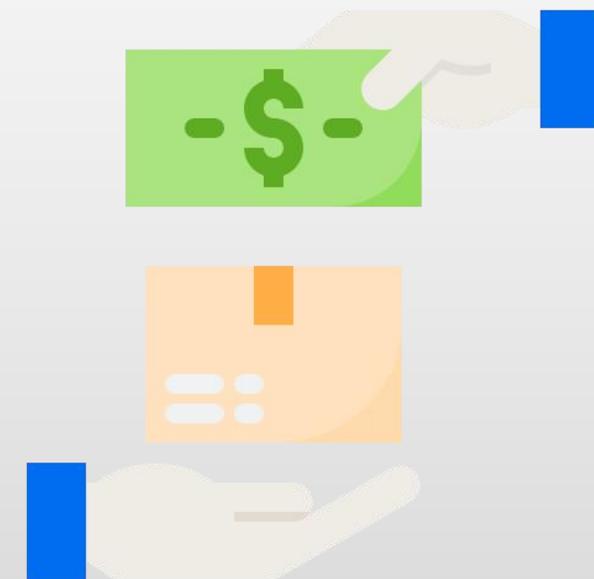
更会买：

70%愿意花更高金额来提升生活品质、做事效率

更会分享：

网络参与和分享动力更高
75%购物前会透过数位管道做功课
66%在数位平台时间多于实体店面

平台针对不取货买家有相应惩罚措施，当前COD的拒付率极低，有效地保障了卖家的权益。





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的差异性

- 消费习惯差异性 - 马来

伊斯兰教 电商渗透率高

01.人口结构年轻化

40岁以下人口占比为**70%**

(中国为57%)，且中产阶级人口在迅速增长

05.民族语言多样，宗教色彩浓厚

民族文化丰富多样，宗教色彩浓厚，消费者信仰及文化存在差异，电商卖家需遵守相关的宗教文化及禁忌



04.电商消费碎片化

互联网的渗透跳过了PC阶段，直接进入移动设备阶段。因此东南亚网民对手机等移动设备更为依赖，电商消费场景更趋碎片化

02.GDP持续增长

GDP达到 **2.9万亿** 美元，预计未来十年将保持年增长率 **5.3%**；人均GDP: **9900USD**

03.线下零售不发达

线下零售业不太发达，偏远地区消费者缺乏购物渠道，为电商行业发展带来机会



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的差异性

• 消费习惯差异性 – 菲律宾

天主教**83%** 热衷促销 高效物流 货到付款

文化禁忌：红色、鹤、龟、13

从**性别**上看，男性网上购物者略多于女性



52% > 48%



58%

便利

47%

价格

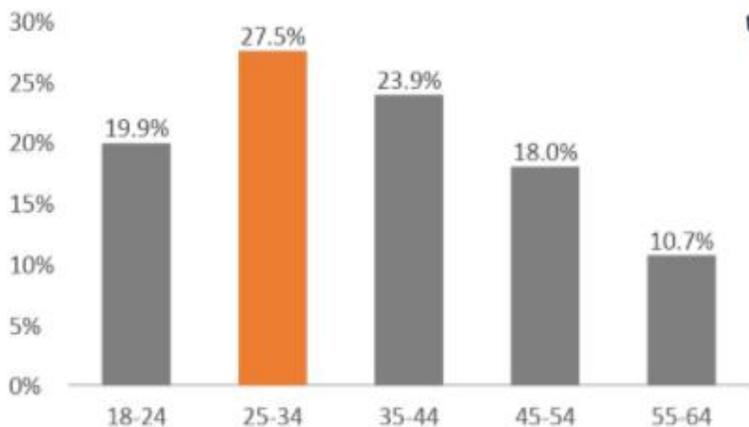
46%

优惠

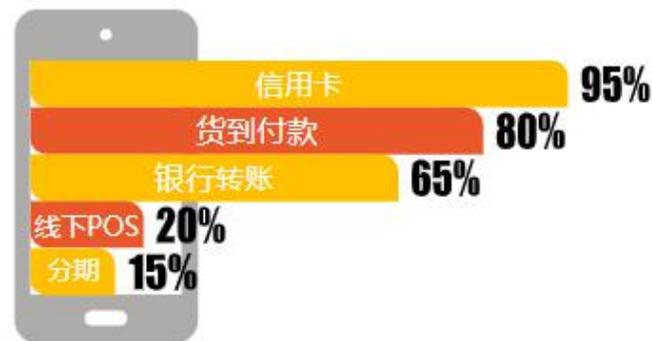
电子商务支付方式

货到付款是电商交易最主要的方式，**80%**的电商卖家提供货到付款服务。

从**年龄**上看，主要网上购物者年龄为25-34



✓ 此外，菲律宾人渴望购买**本地找不到**的商品，这也是促使菲律宾电商消费者在线购物的主要原因之一。



开通各支付渠道的卖家比例

90%+ 订单来自货到付款。





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的差异性

• 消费习惯差异性 – 新加坡

新加坡的华人人口比例占总人口比例百分之七十以上（74%）；

预计到2025年市场规模210亿美元约等于马来和菲律宾市场。

超高消费能力

- ❖ 月收入高达4500 SGD
- ❖ 客单价高达91 USD

熟悉网上购物

- ❖ 86%消费者偏好使用信用卡或电子货币付款
- ❖ 80%消费者表示购物决策受社交媒体影响
- ❖ 26%消费者每周至少网上购物一次

低价进口关税

- ❖ 400 SGD 以内免关税

宽松进口政策

- ❖ Prohibited Goods: Tabaco, arsenal, Endangered wildlife by products, telecommunication equipment
- ❖ Controlled Goods: Fresh food

有限本地供应

- ❖ 跨境电商占比高达60%
- ❖ 中国跨境消费位居第一



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的差异性

- 下单高峰期

晚间活跃型

代表站点：新加坡、台湾

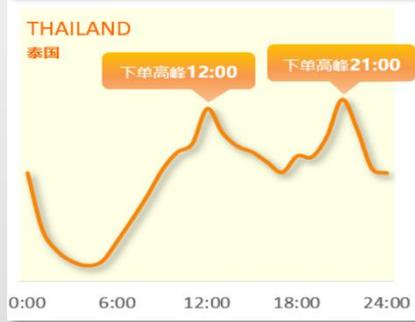
活跃时间段：22~24点



午间、晚间双重活跃型

代表站点：马来西亚、菲律宾

活跃时间段：11~15点, 20~22点



趁站点活跃时间上新可以提升大大产品曝光率，从而提高产品日单量

注：图中时间均为当地时间



台湾&英语站点的运营策略 (共性)

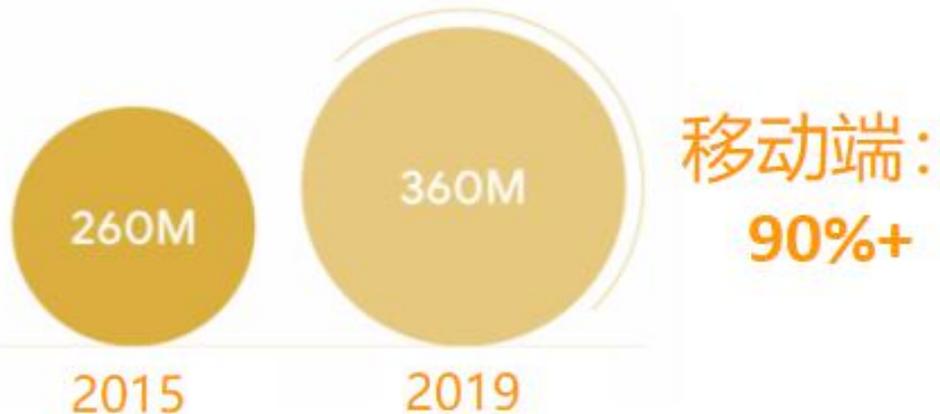


台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的共性

- 电商渗透率，移动端使用习惯

互联网用户增长快，移动端活跃度高，互联网经济占GDP比值有望进一步攀升

东南亚地区互联网用户数量

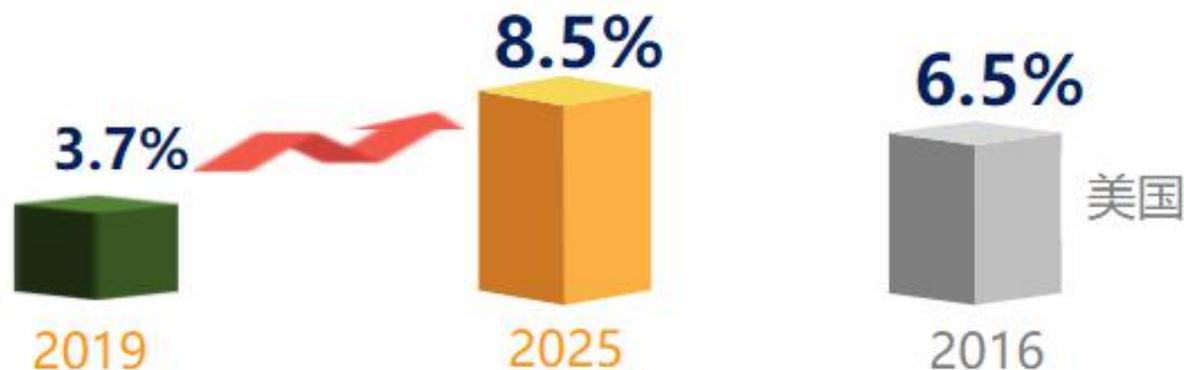


东南亚地区互联网经济(GMV, \$B)



- 互联网用户数增长快：4年时间内增加了一亿网络人口。
- **Mobile first**：超过 90% 的互联网用户首选通过移动端设备连接网络。
- **移动端活跃度高**：印度尼西亚、马来西亚、菲律宾和泰国位列“全球移动端网络最活跃国家”榜单的 Top10。
- **手机黏性高**：东南亚地区的移动端用户平均每天花费在手机上的时间达到了 4 小时。

东南亚地区互联网经济占GDP比重



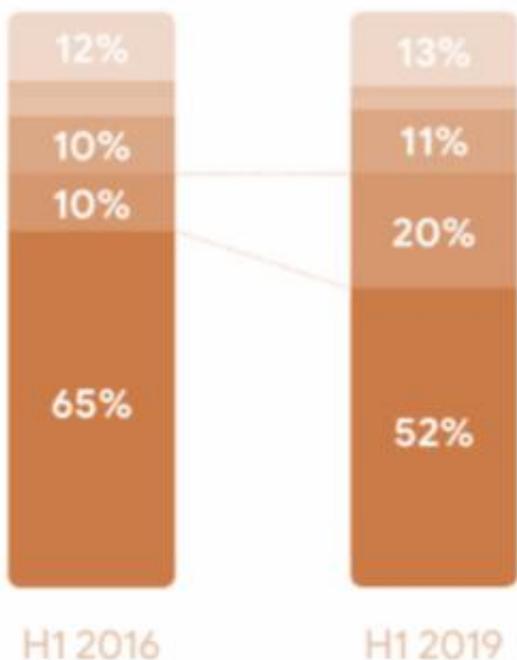


台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的共性

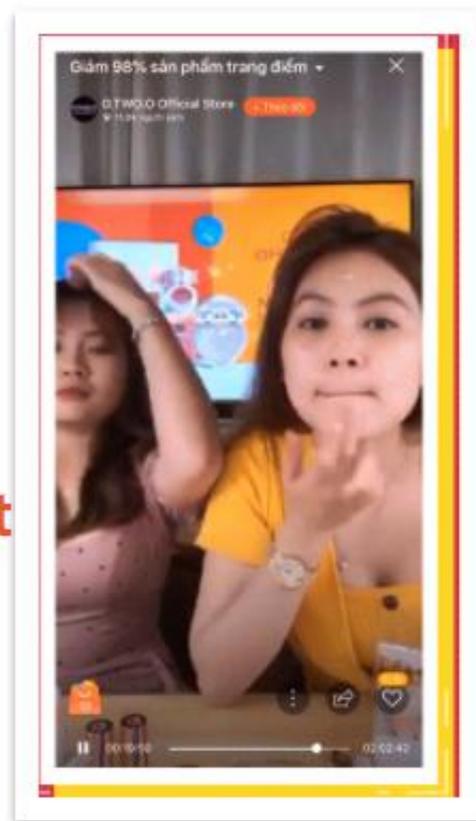
- 电商共性 - 电商直播

借助KOL高人气及影响力，通过电商直播拉动粉丝增长，打造店铺私域流量池

东南亚用户App使用时间占比



- 其它
- 效率
- 工具
- 游戏
- 视频 → +10pct
- 社交通讯





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的共性

- 电商共性 - 电商小游戏

抢占用户使用时长，多类丰富小游戏提升购物体验娱乐性与互动性，有效增强用户粘性



东南亚用户每日花费在移动端时间为**4小时**，**90%**的用户首选移动端联网



用户黏性

留存率

满意度

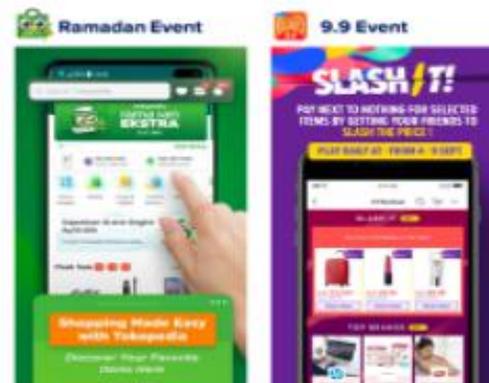


台湾、马来、菲律宾、新加坡站点的共性

- 电商共性 - 电商狂欢节

移动端成为电商平台部署重点，购物节的设立有效提升平台访问人次，引爆购物热情

18年东南亚地区Android端购物类APP周访问量 (B)



斋月节

9.9购物节



双十一



双十二



台湾&英语站点选品指南



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

Shopee开店战略



进入Shopee首站建议

- 产品日韩风格，比较适合一些内贸卖家
- 相较于其他东南亚市场，台湾市场电商相对成熟
- 与大陆在文化方面相类似，语言相通
- 物流时效快



初步拓展站点建议



深入拓展站点建议



- 英文站点，比较适合跨境卖家
- 本地卖家和产品比较稀缺，竞争相对较小，跨境商铺和产品会获得更多曝光机会
- 小语种客服，对于传统跨境卖家没有语言障碍





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

3C & HA、FA、TKB、WA、H & L为最强势畅销品类





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

轻小件为主，3C配饰、服化家装及母婴玩具为优势品类

站点	物流方案		时效	起重量 (kg)	起重价格	<=1KG		>1KG		超过1KG部分, 每0.25KG附加费	币种	
						续重 (kg)	续重价格	续重 (kg)	续重价格			
新加坡	SLS Standard Express		5-8天	0.05	1.6	0.01	0.11	0.01	0.08	/	SGD	
	SLS Standard Economy		8-15天	0.05	0.6	0.01	0.11	0.01	0.08	/		
	LVE		5-10天	0.1	23					/		
马来西亚	SLS	Zone A	5-15天	0.01	3.65	0.01	0.15	0.01	0.15	/	MYR	
		Zone B		0.01	4.15	0.01	0.15	0.01	0.15	1.5		
		Zone C		0.01	4.15	0.01	0.15	0.01	0.15	1.5		
	LVE	西马	5-15天	0.1	14.5					/	MYR	
		东马		0.1	21					/		
印尼	SLS	Zone A	5-15天	0.01	11200	0.01	1200	0.01	1200	/	IDR	
		Zone B		0.01	21200	0.01	1200	0.01	1200	/		
		Zone C		0.01	41200	0.01	1200	0.01	1200	/		
	LVE	Zone A	5-15天	0.1	11.5					/	MYR	
		Zone B		0.1	20					/		
		Zone C		0.1	36					/		
	泰国	SLS Standard Express	Zone A	5-15天	0.01	32	0.01	2	0.01	2	/	THB
			Zone B		0.01	32	0.01	2	0.01	2	/	
			Zone C		0.01	232	0.01	2	0.01	2	/	
LVE		曼谷地区	5-12天	0.1	20.8					/	MYR	
非曼谷地区	0.1	25.8						/				
台湾	SLS	普货 (宅配)	4-8天	0.5	85	0.5	30	0.5	30	/	NTD	
		普货 (店配)		0.5	75	0.5	30	0.5	30	/		
		特货 (宅配)		0.5	105	0.5	40	0.5	40	/		
		特货 (店配)		0.5	95	0.5	40	0.5	40	/		
	顺丰	宅配	4-8天	1	57	1	26	1	26	/	MYR	
菲律宾	SLS	Zone A	5-15天	0.05	73	0.01	4.5	0.01	4.5	/	PHP	
		Zone B		0.05	83	0.01	4.5	0.01	4.5	/		
		Zone C		0.05	123	0.01	4.5	0.01	4.5	/		
越南	SLS	Zone A1	8-12天	0.01	15900	0.01	900	0.01	900	/	VND	
		Zone A2		0.01	22900	0.01	900	0.01	900	/		
		Zone B1		0.01	30900	0.01	900	0.01	900	/		
		Zone B2		0.01	35900	0.01	900	0.01	900	/		
巴西	SLS		15-35天	0.01	5	0.01	1	0.01	1	/	BRL	

250g商品所需运费 (人民币)



新加坡

SLS标准: 19.7
SLS经济: 14.5

马来西亚

ZoneA: 12.2
ZoneB: 13.1
ZoneC: 13.1
ZoneA: 20.1
ZoneB: 25.2
ZoneC: 35.3

越南

ZoneA1: 11.4
ZoneA2: 13.6
ZoneB1: 16.0
ZoneB2: 17.5
SLS标准
ZoneA: 18.4
ZoneB: 18.4
ZoneC: 64.4

台湾

普货宅配: 19.8
普货店配: 17.5
特货宅配: 24.5
特货店配: 22.1
SLS标准
ZoneA: 22.6
ZoneB: 24.0
ZoneC: 29.5

菲律宾



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

各站点普遍热卖的品类：3C电子、女装、母婴用品、家居用品、美妆保健等
潜力品类：包、鞋、男装、配饰、运动用品、汽摩配等



TW

1. 女装
2. 3C电子
3. 家居用品
4. 时尚饰品
5. 箱包制品



MY

1. 3C电子
2. 女装
3. 母婴用品
4. 家居用品
5. 美妆保健



PH

1. 3C电子
2. 家居用品
3. 女装
4. 母婴用品
5. 美妆保健



SG

1. 3C电子
2. 女装
3. 家居用品
4. 母婴用品
5. 美妆保健



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

- 台湾站点选品 - 概览

女性订单占比top4

女性衣着

女性包包与精品

女鞋

美妆护肤

男性订单占比top4

汽机车零件百货

男性衣着

3C产品

男鞋

还值得关注的品类有：

居家生活

母婴幼童用品

手机平板与周边



- Shopee台湾市场近8成消费者为女性，且风格偏好日韩风；
- 台湾男性市场潜力大，男性订单增长势头强。



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

台湾市场调查:
最爱用折扣券
的族群 - TKB

Rank	Jan-21	voucher %	Rank	Feb-21	voucher %	Rank	Mar-21	voucher %
1	Mother & Baby	46%	1	Mother & Baby	36%	1	Mother & Baby	40%
2	Pets	40%	2	Pets	34%	2	Women's Apparel	36%
3	Women's Apparel	39%	3	Women's Apparel	33%	3	Pets	36%
4	Game Kingdom	37%	4	Hardware & 3C	31%	4	Hardware & 3C	32%
5	Men's Apparel	34%	5	Health & Beauty	30%	5	Home Electronic	31%
6	總計(所有品類平均)	34%	6	Game Kingdom	29%	6	Health & Beauty	31%
7	Home & Living	34%	7	Home & Living	29%	7	總計(所有品類平均)	30%
8	Women Accessories	32%	8	總計(所有品類平均)	28%	8	Game Kingdom	30%
9	Men Shoes	32%	9	Home Electronic	27%	9	Home & Living	30%
10	Home Electronic	32%	10	Men Shoes	26%	10	Women Bags	29%
11	Hardware & 3C	31%	11	Women Accessories	26%	11	Women Accessories	27%
12	Sports & Outdoors	30%	12	Men's Bags& Accessori	25%	12	Men's Apparel	27%
13	Health & Beauty	30%	13	Men's Apparel	25%	13	Men's Bags& Accessori	26%
14	Men's Bags& Accessori	29%	14	Women Bags	25%	14	Sports & Outdoors	26%
15	Shoes	29%	15	Life & Entertainment	25%	15	Motors	26%
16	Women Bags	28%	16	Motors	24%	16	Mobile & Gadgets	25%
17	Life & Entertainment	27%	17	Everything Else	24%	17	Life & Entertainment	25%
18	Books	27%	18	Sports & Outdoors	24%	18	Shoes	24%
19	Mobile & Gadgets	27%	19	Mobile & Gadgets	24%	19	Books	24%
20	Motors	26%	20	Books	22%	20	Everything Else	22%
21	Everything Else	25%	21	Shoes	22%	21	Men Shoes	21%
22	Tickets & Services	11%	22	Helpbuy	11%	22	Helpbuy	6%
23	Helpbuy	2%	23	Tickets & Services	4%	23	Tickets & Services	3%



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

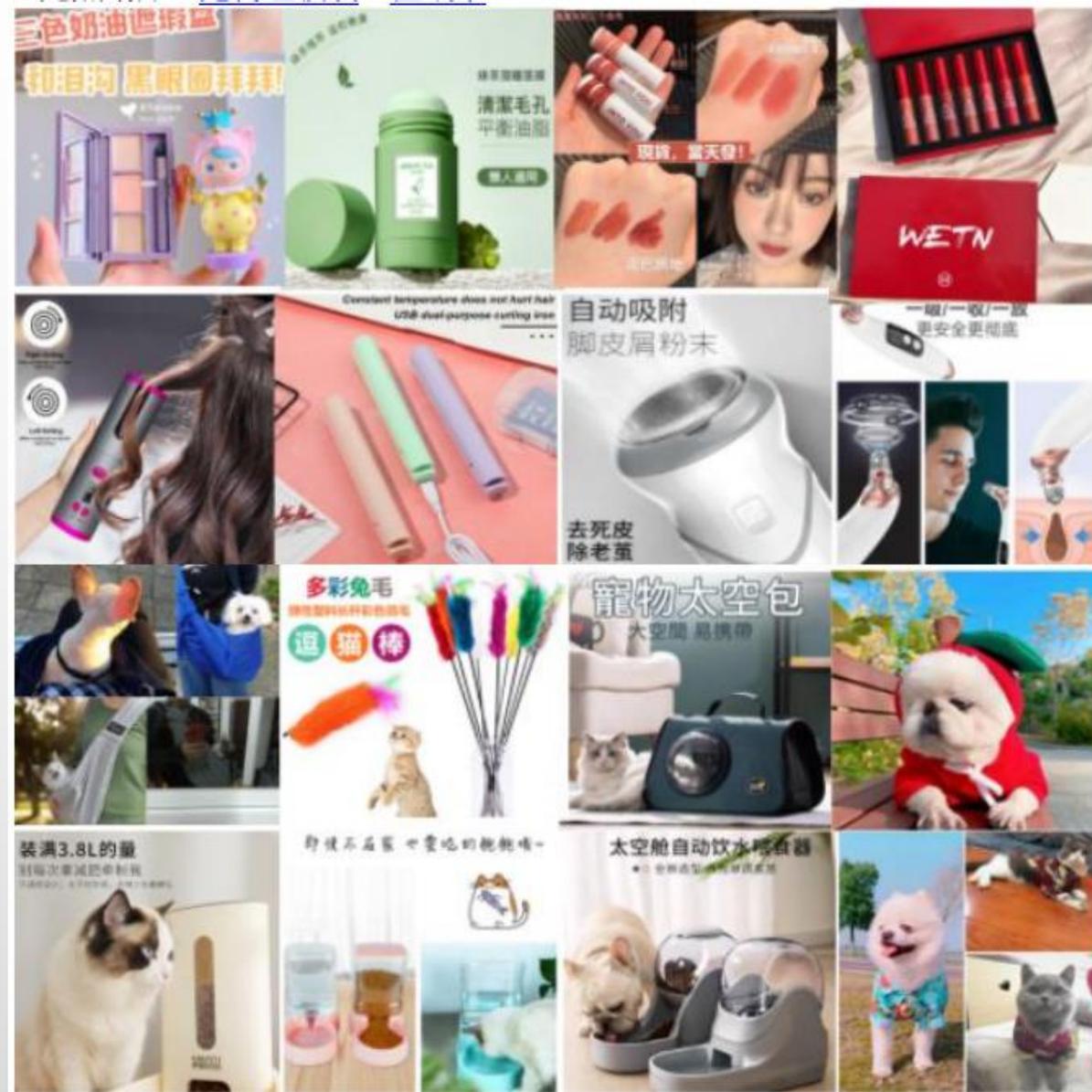
参考商品

H&B

- 台湾气温骤降，季节交替之际 "美白"、"控油" 跃升关键词：面膜、24K 金精华液、晚安冻膜(1, 2)
- Nails: 美甲贴片（开设 Bundle deal 吸引批客&提高 ABS）
- Hot SKU: 一次性洗脸巾(1, 2)、USB 无线卷发器、离子夹、电动磨脚机、空气唇釉、尔木萄三色遮瑕盘、INTO YOU 唇颊泥
- 9 元开架彩妆类：气垫 BB、粉饼、眼线笔、唇釉、护唇膏

Pets

- 秋游趋势盛，主人乐于妆点宠物：外出胸背带、牵绳及衣服 主人出游宠物独守空闺需要的自动喂食器、小玩具(1, 2)
- 9 元热销品: 宠物垃圾袋、湿纸巾





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

下半年越来越多人会出门进行户外活动或是郊游、野餐、踏青，相关的用品会开始热销，也会开通后台报名的活动资源，卖家可以留意台湾活动报名的通知。

相关热销品：

- 野餐用具、野餐垫、保鲜盒、便当袋
- 超声波驱蚊器
- 大容量水壶
- 折叠桌椅

台湾气温回暖较早，卖家可以开始准备上新春夏季或是换季商品，

主要以装饰、寝具类目为主：

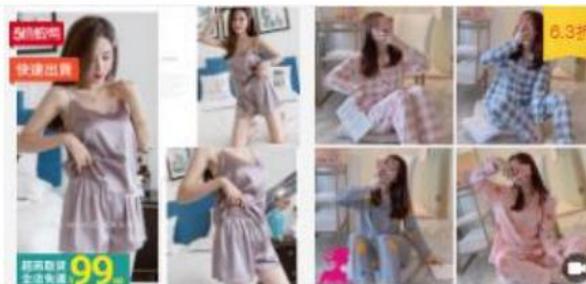
- 纱窗、纱窗修补贴
- 防蚊门帘、魔鬼粘防蚊纱窗
- 春夏季床包、凉被、凉蓆
- 遮光窗帘





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

1、睡衣



多款冰絲小背心女生睡衣 兩件式 寬鬆 居家服 休閒服...
日系純棉居家 運動睡衣兩件 褲裙連衣 褲裙 可外穿 可內搭...
折\$20元



居家女睡裙 冰絲 棉質 舒適 性感 褲裙 可開 褲裙 加大 褲裙 褲裙...



【寵物】真·寵物大空間 送貓 子 抽屜式 貓砂盆 實測大空間...



【台灣現貨】魔法雙門頂入式 貓 砂盆【C00200】



《小貓亂亂買》半封閉式 貓砂盆 防噴濺 貓砂盆 貓便器 貓廁所...

2、猫砂盆

3、壁贴



最新升級版加厚立體大尺寸 70*77 3D 壁貼 10張可超取內...



超厚尺寸77*70CM 自黏式3D立 體仿磚紋造型防牆面壁貼DI...



【居家現貨】大顆粒大理石PVC 自粘牆貼 浴室廚房美觀立體面...

4、短靴



A++ 皮靴 黑/米/奶紫 36-40 皮質 翻版粗跟短靴 小方頭跟靴...



A++ 兩丁靴 現貨IN台灣出貨 傳 國風 單單 男丁靴 兩款 兩款...



現貨在貨 兩款 兩款 兩款 兩款 兩款...

5、电动牙刷



買五卡送一卡 旅行盒 牙刷架...
\$5 - \$80



【現貨不必等】小米 米家 電動牙刷 潔士 貝醫生 電動牙刷...
\$20



百坊科技 小米 米家 電動牙刷 潔士 貝醫生 電動牙刷...
\$1 - \$34

6、拍立得相紙



拍立得 富士 拍立得 拍立得 拍立得...
\$6 - \$7



拍立得 富士 拍立得 拍立得 拍立得...
\$156



免運 富士 拍立得 拍立得 拍立得...
\$45 - \$164



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

- 马来站点选品 - 概览



服装配饰

Fashion & Accessories



3C 电子

Electronics & Mobile Accessories



母婴用品

Toys, Kids & Babies



家居装饰

Home & Living



美妆保健

Health, Beauty & Cosmetics



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

Keyword	热门搜索 关键词
blouse	衬衫
mask	口罩
kasut perempuan	女鞋
dress	连衣裙
face mask	口罩
iphone	苹果手机
handbag	手提包
hoodie	连帽衫
dress muslimah	穆斯林装
smart watch	智能手表
laptop	笔记本电脑
earphone	耳机
bag	袋
baju kurung	马来装
vape	电子烟
sofa	沙发
nike shoe	耐克鞋
headphone	耳机
netflix	Netflix
powerbank	充电宝





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

热卖商品分享: 跨境闪购热卖产品

Toys, Kids & Babies				
	童装	童装	童装	童装
	RM14.50	RM7.20	RM13.98	RM3.88
Health & Beauty				
	眼线笔	眼线笔	腮红	散粉
	RM15.88	RM29.00	RM19.11	RM29.60
Women Bags				
	手提包	手提包	斜挎包	斜挎包
	RM21.90	RM26.80	RM12.09	RM11.50
Home & Living				
	LED灯	收纳架	壁纸	拖把
	RM16.80	RM21.88	RM0.37	RM13.90
Mobile & Gadgets				
	手机壳	手机壳	美光灯	耳机
	RM6.60	RM0.99	RM15.99	RM23.99
Home Appliances				
	净水器	加湿器	加湿器	加湿器
	RM32.00	RM2.99	RM26.99	RM8.62

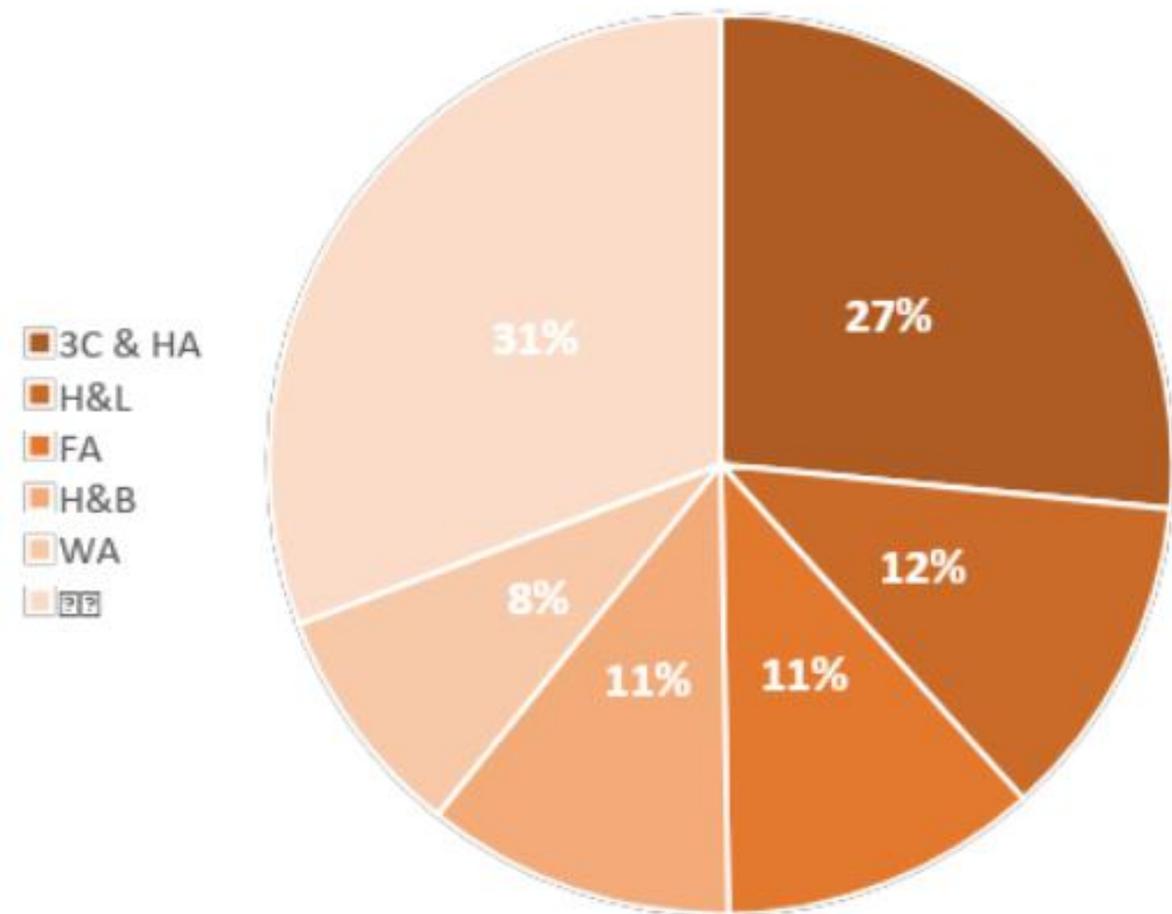
热卖商品分享: 本地闪购热卖产品

Toys, Kids & Babies				
	清洗液	尿布	乳头器	奶瓶头
	RM10.00	RM83.90	RM4.41	RM1.98
Health & Beauty				
	护发素	护肤品	牙膏	吹风筒
	RM22.90	RM65.00	RM7.10	RM15.00
Women Bags				
	背包	手提包	斜挎包	钱包
	RM8.95	RM7.12	RM37.30	RM31.50
Home & Living				
	床单	抹地桶	纸盒	床单
	RM8.50	RM2.70	RM0.26	RM12.50
Mobile & Gadgets				
	充电宝	耳机	耳机	音响
	RM24.78	RM19.88	RM7.48	RM18.88
Home Appliances				
	空气炸机	吸尘器	缝纫机	搅碎器
	RM169.99	RM87.90	RM29.00	RM14.90



台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

• 菲律宾站点选品 - 概览



3C & HA: 手机配饰、便携式音频设备、充电器

H & L: 装饰品、储物收纳、厨房用具、灯具

FA: 珠宝、发饰、眼镜、手表

H & B: 化妆工具、个人护理、眼妆、唇妆

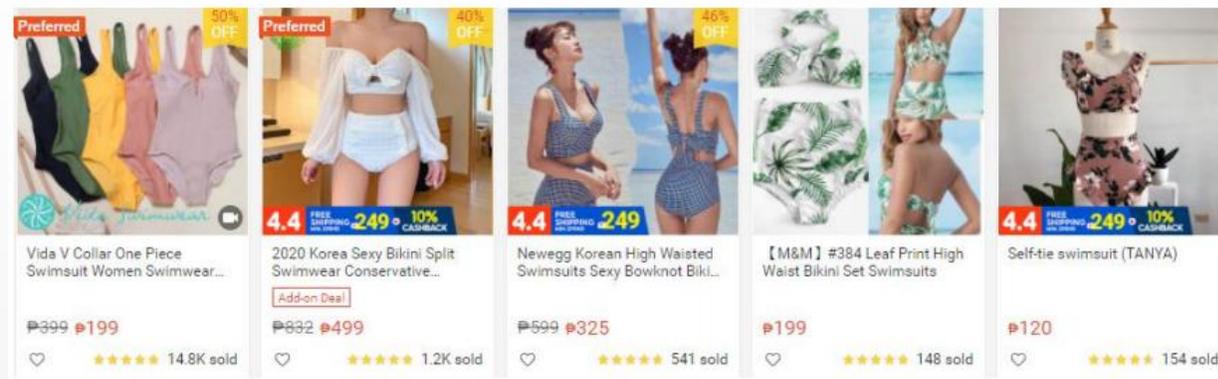
WA: 内衣/睡衣、上衣、裙装



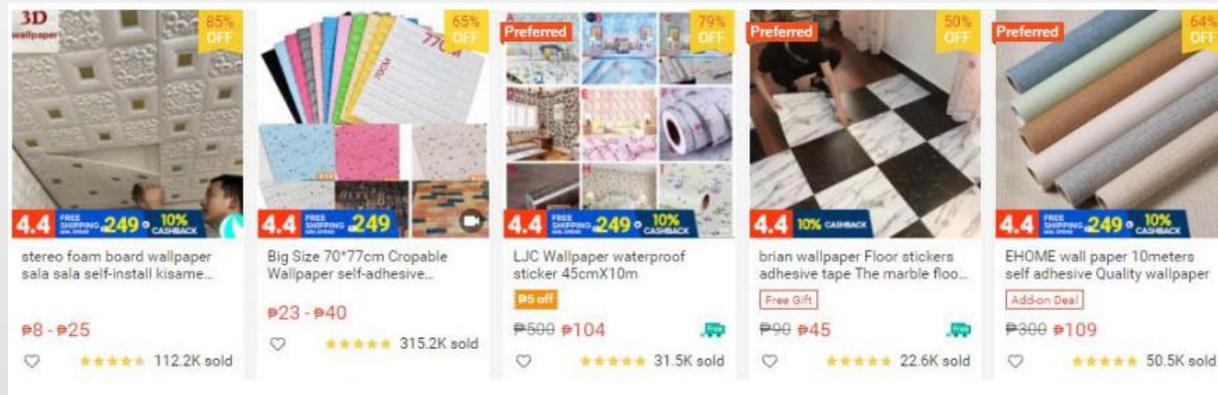
台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

关键词	中文
sandals	凉鞋
face mask	面罩
shoes	鞋子
bra	胸罩
ever bilena	ever bilena
bag	包包
face shield	防护面罩
tops	衬衫
swimsuit	泳装
dress	裙子
sling bag	斜肩包
pants	裤子
<u>croptop</u>	段衬衫
tala by kyla	tala by kyla
mask	面罩
sandals for women	女性凉鞋
dito sim card	dito sim card
terno	套装
sunflower oil	太阳花油
wallpaper	壁纸

Swimsuit 泳装 目标价: ₱120 ₱499



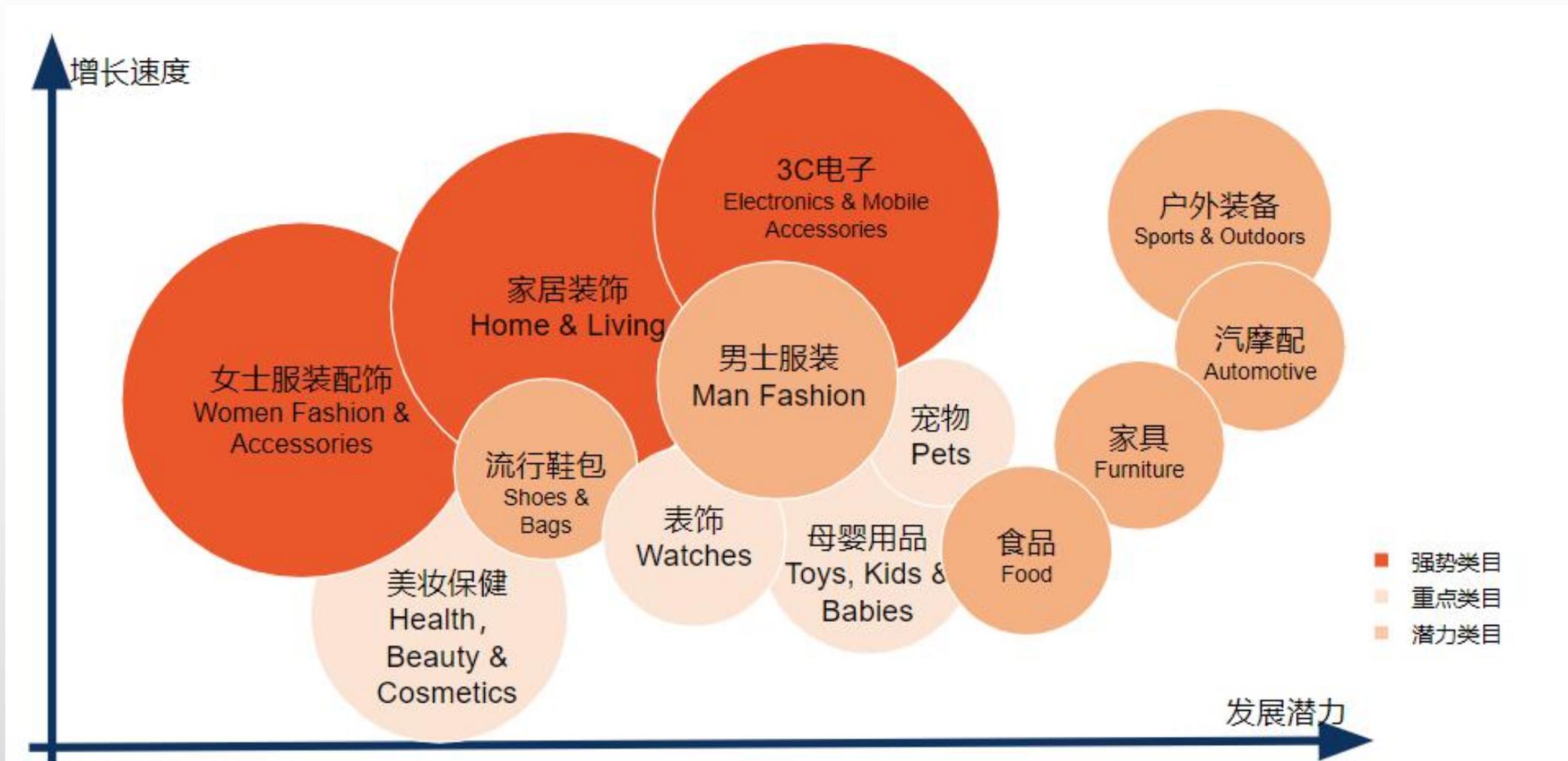
Wallpaper 墙纸 目标价: ₱8 - ₱109





台湾、马来、菲律宾、新加坡站点品类介绍

- 新加坡站点选品 - 概览





上新指南 - 平台激励政策

- **激励对象:** 针对本文件中所列示的2020年重点类目, 达成相应上新等要求的卖家, 即可享受激励计划的资源
- **激励资源:** 各个站点不同, 可分为以下几类, 详情请参照分站点类目激励计划

CCB免佣



包邮活动免佣



CFS资源位

限时特卖

Paid Ads充值返现



大促资源位



店铺装饰



店铺直播



Feed





上新指南 - 平台激励政策

如何查看激励政策本策?

路径: 企业微信 ==》 工作台 ==》 微盘 ==》 Shopee买啊记公用资料 ==》 2020年重点品类上新指南



手机界面



电脑界面



上新指南 - 平台激励政策

你的类目还有机会吗？

已公布站点及重点类目：

- 泰国：时尚品类，综合生活用品
- 马来西亚：汽摩用品，家具，家用电器，居家生活（重物渠道店铺），时尚鞋包（重货渠道店铺），音频配件
- 菲律宾：电子产品，女式配饰，时尚品类
- 新加坡：家具，床上用品（重物渠道店铺），浴室（重物渠道店铺），家居用品（重物渠道店铺），家居收纳（重物渠道店铺）
- 巴西：女装，男装，箱包，鞋子，美妆，家居用品，母婴用品，玩具与爱好类用品
- 越南：3C电子产品，时尚品类，儿童时尚&玩具，家居用品，美妆个护
- 印度尼西亚：3C电子产品，时尚配饰，手表，时尚美妆，家居用品，母婴用品，汽摩用品



1-3小语种站点市场及选品分析





东南亚与台湾总人口数6亿
市场大 购物需求旺盛

Shopee

1

小语种站点基础介绍

2

小语种站点的运营策略

3

小语种站点选品建议



小语种站点基础介绍

印尼、泰国、越南小语种站点的主要特征

站点	印尼	泰国	越南
市场体量	2.61亿	6886万	9270万
互联网用户	82%	82%	54%
年龄结构	30岁	30岁以下	29岁
民族/宗教	穆斯林 (87%)	佛教 (95%)	多宗教/多民族 (越南族 87%)
语言	印尼语/英语	泰语/英语	越南语/英语
支付方式	在线支付/货到付款	在线支付/货到付款	在线支付/货到付款

1

PART 1

ID站点的基本概况

印尼市场基本情况-经济

印尼是全球第四人口大国，人口红利巨大； 东盟第一大经济体，强大内需拉动经济增长

地理：超过17,000个岛屿分布在120万平方公里的广阔地域中，常年炎热多雨，人口集中在爪哇岛(Java)，也是首都所在地

首都：雅加达

语言：印尼语（官方语言），英语，其他民族语言和方言

人口：2.6亿人口，超80%的人口为穆斯林

年龄结构：平均年龄仅为30岁 人口年轻化

中产阶级人数预计在2030年增长至总人口的约40%

有**9000万**印尼人将
加入中产层或成为消费群体



印尼市场基本情况-人口

2亿穆斯林人口 平均每个家庭子女数量超过2个



首都为 **雅加达**
印尼语为官方语言

87.2% 为穆斯林

≈ 约**2亿**人口



- 信奉伊斯兰教
- 只能吃清真食品
- 女性要求穿着较保守
- 年度盛典为开斋节；购物旺季
- 猪和犬科动物被视为不纯洁



65% 已婚

家庭成员多于3人

83%



29% 为家庭主妇

印尼市场基本情况-消费

印尼电商消费人群及消费习惯概览 (1/3)

从地理位置上看，印尼电商发展存在地理差异

雅加达、望加锡、泗水

- ◆ 实用性是网购主要驱动力
- ◆ 热门网购品类：美妆、女装、家居用品

爪哇岛

- ◆ 消费者非常熟悉网购
- ◆ 热门网购品类：电子用品

爪哇岛外

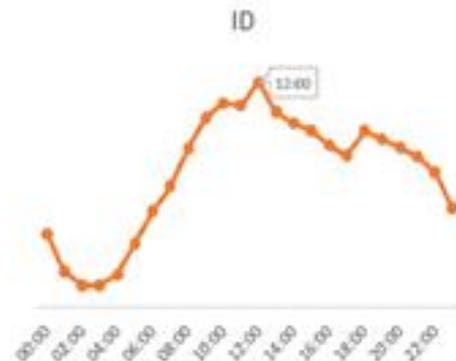
- ◆ 电商产业刚刚起步 大部分消费者是第一次接触网购
- ◆ 热门网购品类：时装和配饰等



从购物时间上看，印尼人喜欢白天进行购物

午间活跃型

代表市场：印尼
活跃时间段：11~13点



主要购物时间集中在
午休时间(11:00-13:00)

印尼市场基本情况-消费



印尼电商消费人群及消费习惯概览 (2/3)

从**消费品类**上看，男女性消费者最喜爱的品类各不相同，



排名	女性消费者最喜爱	男性消费者最喜爱
TOP 1	母婴用品	3C电子
TOP 2	美妆保健	时尚饰品
TOP 3	时尚饰品	母婴用品

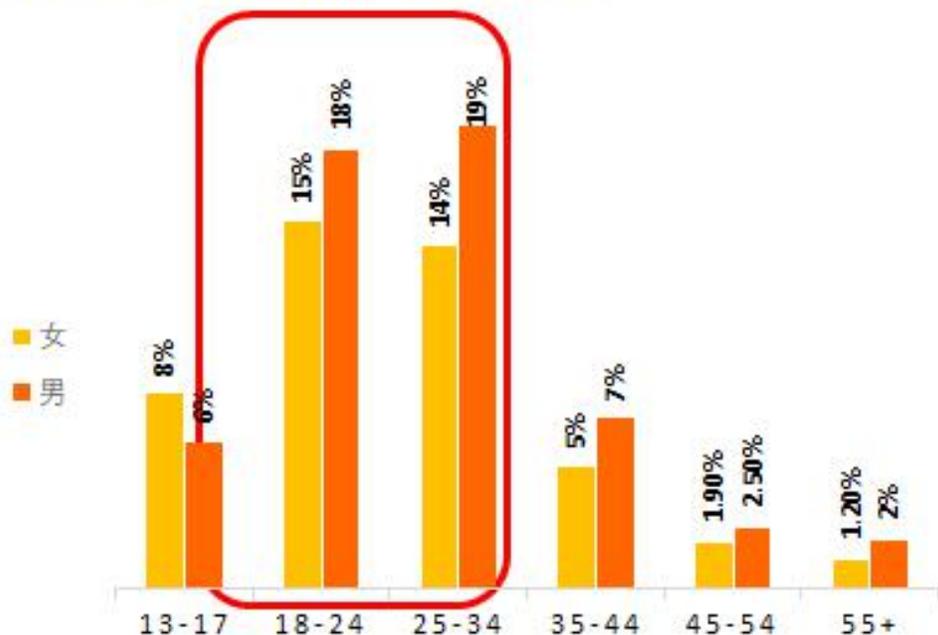
3C和美妆保健是最值得关注的类目。

印尼市场基本情况-消费

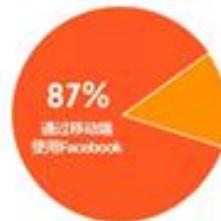
印尼电商消费人群及消费习惯概览 (3/3)

印尼社交媒体活跃用户数量高达**1.3亿**，
占网民总数的**82%**

其中**18-34岁**区间的用户过半，
男性社交媒体活跃用户多于女性



用户平均每天花费在社交媒体上的时间**超过3小时**
Facebook是主流社交媒体 用户数量**突破1亿**
视频内容最吸引印尼人的眼球



印度尼西亚Facebook用户1.06亿

广告受众人群 (月活跃用户)



印尼市场基本情况-最大节日(与马来同为穆斯林大节)

斋戒月 开斋节

开斋节 (马来西亚称Hari Raya Aidilfitri) ,与“宰牲节”同为伊斯兰教两大节日,是全球穆斯林庆祝斋月结束的节日,在伊斯兰历闪瓦鲁月的第一天,一般在4-5月,一般不超过3天

节日背景与习俗

- 每年斋月穆斯林教徒需**封斋一个月** (在封斋期间每日两餐 (日出前和日落后进餐) , 白天禁止吃喝, 禁止行房事、戒绝丑行和秽语, 斋月结束后就是盛大的**开斋节**
- 开斋节一般为期3天, 男女老少会沐浴净身到清真寺进行诵经仪式, 打扫祖坟。
- 之后**换上新装, 走访亲友, 聚餐赠礼。**
- 马来西亚企业通常会在斋月前**发放年度奖金**给员工, 进而**促进节庆消费。**
- **非穆斯林**民众在这个节日也会参与到各大促销当中。



Lampu Ketupat Hias Lebaran
Rp29.000

★ ★ ★ ★ ★ 27 Terjual/ Bulan
KOTA TANGERANG



Proyektor Star Master Idul Fitri Lebaran Muslim...
Rp30.499

★ ★ ★ ★ ★ 1 Terjual/ Bulan
KOTA SURABAYA



DIY Led Indoor Star Moon Christmas Home Decor...
Rp57.000 - Rp75.000

★ ★ ★ ★ ★
Luar Negeri

重点活动介绍

印尼电商营销时机



- 斋月 (Ramadan, 每年5-6月)

线上、线下都有大规模折扣和促销

- 全国网购日 (12/12)

所有品类都会打出年度最佳优惠

- 选举日

选举能提高商业和消费者信心, 而增长的方式并非一般的经济计量方式

今年4月印尼将迎来大选日, Shopee在4月17日将举行“大选日促销活动”。

印尼站点活动

-卖家中心报名

新店活动\限时特卖\主题banner等活动

符合标准的店铺,都会在卖家中心-我的营销活动 中出现报名入口

-运营经理报名

节点大促活动\定向询价的活动

不过，近期印尼站点跨境业务调整以及**SLS**出现一些不稳定情况，商品流量暂时将受到一定限制。（影响时间未定，但至少持续至斋月大促结束），建议各位卖家暂时把精力放到其他站点上，如有任何变更，**Shopee**将第一时间通知您。谢谢配合

~

2

PART 2

TH站点的基本概况



泰国 | 基础信息

泰国是东南亚第二大经济体，人均收入东南亚第三；国民经济稳定增长

地理：位于东南亚中心位置，北部山区，中部平原；大部分地区属热带气候，分雨季、凉季、热季三季。

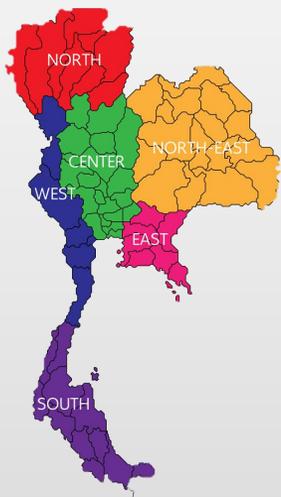
首都：曼谷

语言：泰语（官方语言），英语普及率较低

人口：约6,900万人，同比增长0.2%；男性占比48.7%

宗教：95%信仰佛教，5%伊斯兰教

年龄结构：60岁以上人口占总人口的15%，老年人口较多



泰国地区发展不平衡，50%的人口居住在曼谷、暖五里府、清迈等主要城市，其余人口则分散在农村地区

国民经济：2019GDP **5,435亿美元**，增长3.8%

人均收入：**7974美元**，次于新加坡、马来西亚

对外贸易：泰国是全球对外贸易主要国家之一，中国是泰国进口第一大国。2018年，泰国自中国进口额118亿美元，占泰国进口总额的19.3%



东南亚第二经济体

人均国民收入东南亚第三



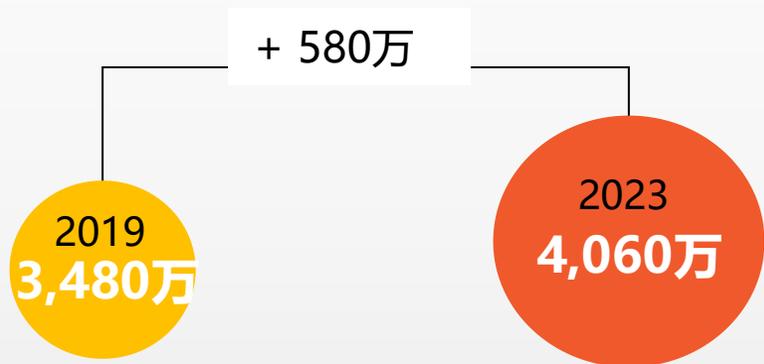
近年来，泰国经济维持稳定增长

泰国 | 电商市场规模及潜力

泰国电商用户数量及线上花费持续增加，推动电商市场规模持续扩大，年复合增长达35%

电商用户渗透率直至2023年将达 **57.8 %**

用户数预计可持续增加到4060万



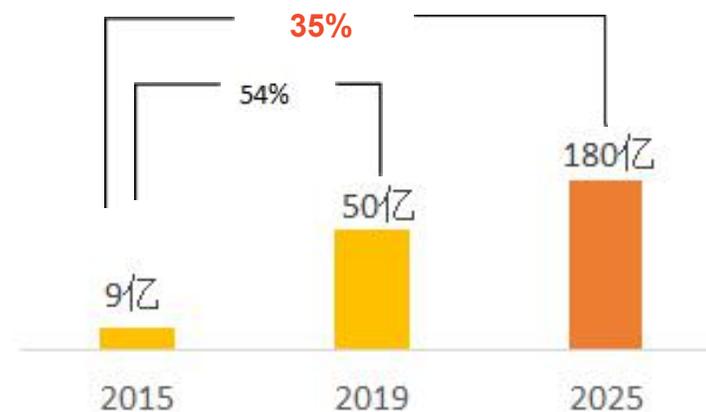
消费者线上花费 增长率 **41 %**



2019年泰国电商市场规模**50亿美元**，预计2025年市场规模可达**180亿**，年均复合增长率 **35%**

2019年泰国电商市场规模**50亿美元**，预计2025年市场规模可达**180亿**，年均复合增长率 **35%**

泰国电商市场规模 (GMV, 美元)



电商与总零售占比预计将从



泼水节

泼水节（泰语称สงกรานต์），是泰语民族和东南亚地区最盛大的传统节日。泼水节的时间在傣历六月的月圆日前后，节日活动持续3天或4天。泰国把泼水节定于每年公历**4月13日至4月16日**间。

节日背景与习俗

- 泼水节是泰国一年中最盛大的节日，全国**放假4天**。
- 泼水节首日，男女老幼均着**新衣**，带着食物供品前往寺庙供奉。
- 节日期间，大家用纯净的清水相互泼洒，祈求洗去过去一年的不顺，新的一年重新出发。
- 泼水节期间，**雨具、泼水工具、节日服饰**为热卖品类。水枪是当地人泼水节互动常使用的玩具。具有防水功能的拖鞋，凉鞋会十分畅销。



CALENDAR

营销日历



3

PART 3

VN站点的基本概况

越南人口数东南亚地区排名第三，结构年轻，经济增长潜力大，中国是其最大进口市场

地理：位于东南亚的中南半岛东端的社会主义国家，北邻中国，西接柬埔寨和老挝，最大城市是胡志明市

首都：河内市

语言：越南语

人口：截至2019年11月13日，越南总人口达9,670万人，在东南亚地区排名第3位

年龄结构：平均年龄为29岁，70%的人口在35岁以下

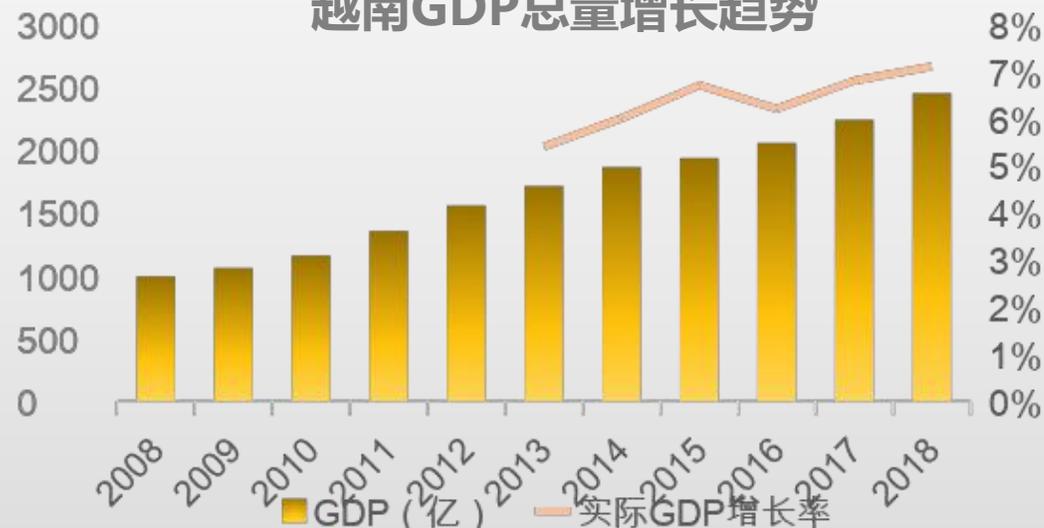


国民经济：2018年GDP 2,449.5亿美元，同比增长7.1%

人均收入：截至2019年9月平均月薪——6,658.3K越南盾/月 (2,006.95 人民币，2018年中国人均可支配收入为2,352.33元/月)

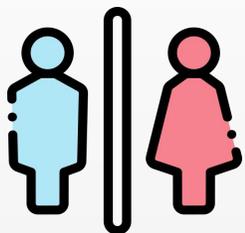
对外贸易：截至2019年8月底，中国依然是越南的最大进口市场，越南从中国进口额492亿美元，同比增长18.2%

越南GDP总量增长趋势



越南人口众多，结构年轻化；城市发展带来网购需求；线下零售商店缺位为电商发展提供红利

年轻人口基数大



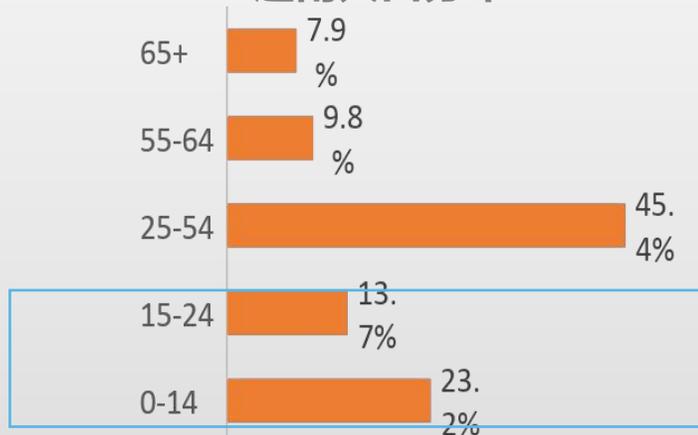
997:1000

性别分布均衡

平均年龄29岁

超过**80%**的人口
在55岁以下

越南人口分布



城市人口分布

河内和胡志明市占电子商务交易量70%



胡志明 | 胡志明消费者在网购上投入的时间更多

城市	人口(万)
1. 胡志明市	347
2. 河内市	143
3. 岘港市	75

线下零售商店缺位



越南北部与中部零售商店密度稀疏

线下零售商店缺位为
电商发展提供红利

	北部	中部	南部
人口占比	36%	37%	27%
土地面积	35%	45%	20%
零售商店	29%	24%	47%
商店密度 (/km ²)	3.8	2.4	10.8

越南消费者网络购物设备选取偏好手机App，促销活动、便捷快递服务为首要消费动机

- ✓ 从**设备偏好**分析，低廉的网费和有竞争力的网速为越南用户网购提供了便利。移动设备的普及使得72%的用户选择优先使用**手机App**进行网购。
- ✓ 从**消费动机**上看，越南消费者对价格敏感，**促销活动**十分有吸引力，此外，便捷的快递服务、更丰富的商品选择和灵活的退换货政策也吸引消费者选择网购。

2018年越南网购用户设备选取偏好



手机App

72%

家庭PC

59%

手机网页

55%

办公PC

39%

商品促销

56%

快递时间

46%

更丰富的选择

42%

方便快捷

41%

退换货政策

25%

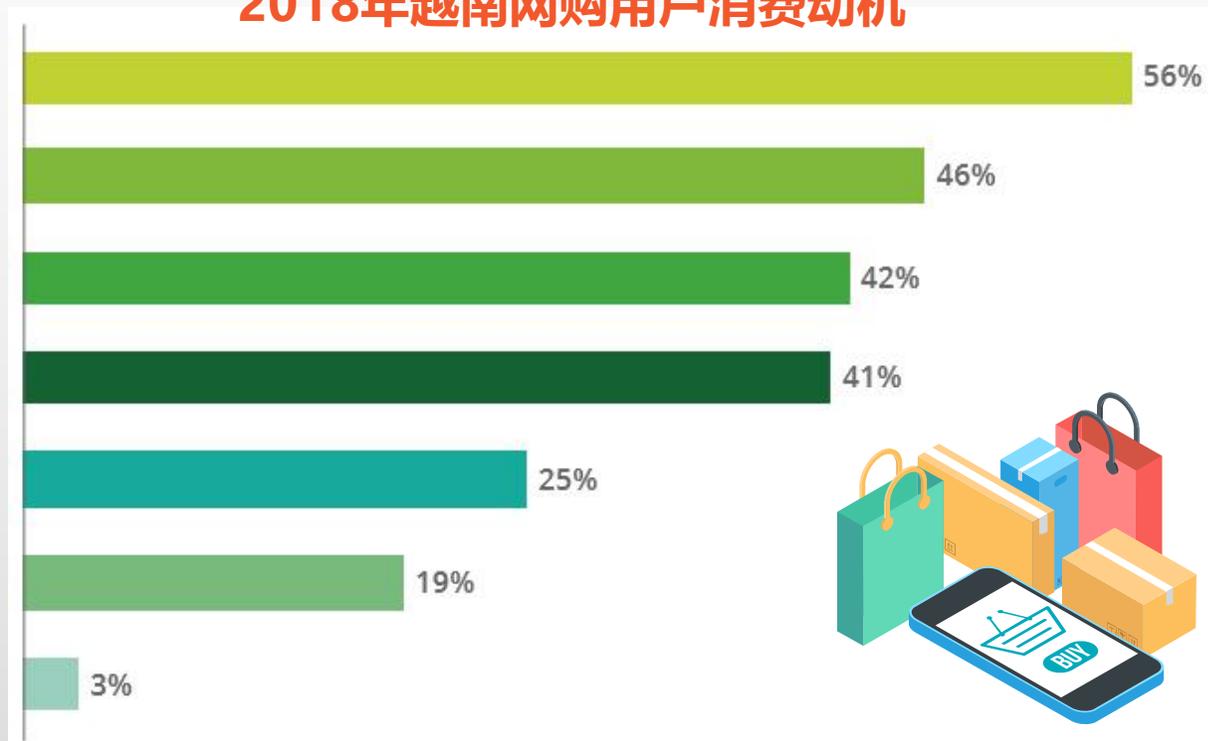
支付安全

19%

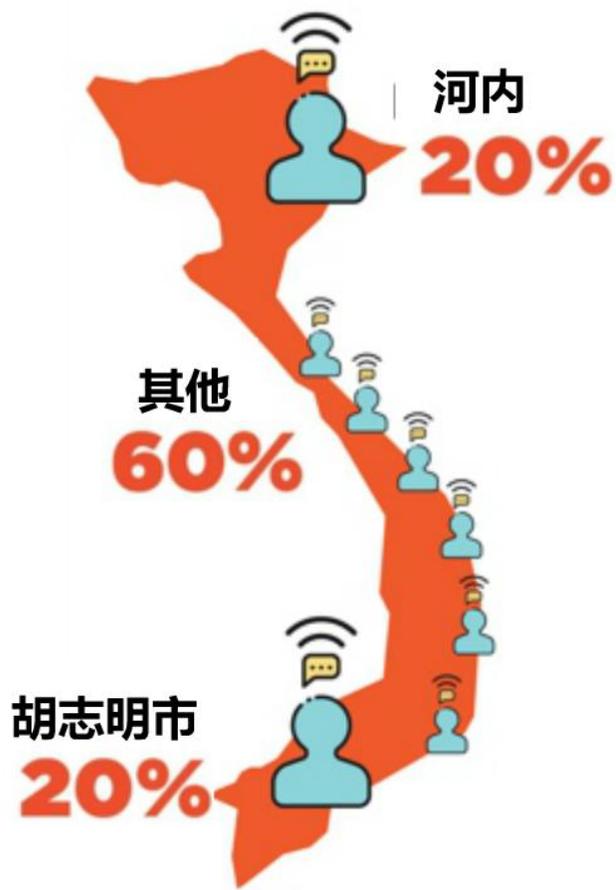
其它

3%

2018年越南网购用户消费动机



越南买家画像



谁是虾皮的顾客

年龄分布

18-34

家庭状况



SOURCE: SHOPEE FACEBOOK AUDIENCES Q1 2019

教育状况



PROFESSIONS

白领员工	28%
自雇人士	23%
学生群体	14%
销售人员	9%
医疗保健	9%
家庭主妇	3%
工程师	3%
其他	12%

5大热门品类



CALENDAR

营销日历

新年-全品类

1月

三月大促-电子品类

3月

返校季-文具, 办公用品, 电子产品, 服装等。

7月

9.9超级购物节-全品类

9月

11.11大促-全品类

11月

2月

4月

6月

8月

10月

12月

春节-新年服装、家居服饰、服装饰品和礼品。

母亲节-女装、美妆、母婴、家居用品



10.10购物节-全品类

Shopee生日-全品类

情人节-男女性相关礼品, 浪漫用品, 节日相关装饰品。

儿童节-玩具、服饰

父亲节-男性服饰、3C手表、包包

12.12大促-全品类



小语种站点的运营策略

Shopee流量发展维度



关于上新，你上对时间了吗



通过大数据分析上新商品得出

- 合适的上新时间帮助产品最快获得好的流量曝光
- 把握印尼、泰国、越南站点上新后黄金24小时流量扶持期
- 上新后第一周为产品引流的关键



印尼站点上新时间



数据发现

印尼市场在一天不同时间上新（除晚饭时间以外），均能获得好的流量曝光
即使在夜间22-24点，产品曝光依然能达到早午间的较高水平

全天候型



注：1. 横轴表示一天的时间点，为当地时间 2. 纵轴越高表示在该时间点上上新能更快获得好的曝光

印尼站点上新时间推荐表

ID上新Tips总结

- 所有品类推荐上新时间集中在中午，大多数均推荐傍晚前上新
- 其中，Auto&Moto推荐在中午和晚上上新，3C&HA则推荐在中午和下午上新
- H&L、WA, TKB、Shoes、Auto&Moto品类在晚上上新也能够得到快又好的曝光

ID	上午 7~11点	中午 11~14点	下午 14~18点	傍晚 18~21点	晚上 21~24点
3C & HA	★	★★★★★	★★★★★	★	★
FA	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★
H&B	★★★★★	★★★★★	★★★★	★	★
Outdoor	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★★
Games, Books & Hobbies	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★
MA	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★★
Bags	★★★	★★★★★	★★★★★	★	★
H&L	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★★★
WA	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★	★★★
TKB	★★★★★	★★★★★	★★★★	★	★★★
Shoes	★★★★★	★★★★★	★★★★	★	★★★★★
Auto & Moto	★★	★★★★★	★★	★	★★★★★

注:

1. 星星数量越多表示新品上新后相对能获得更快更好的流量曝光
2. 上述时间为当地时间，中国比印尼快一个小时，例如印尼7点时，中国8点

Ps:印尼站点上新请用英文上新，注意一次不要大批量上架，会被冻结商店

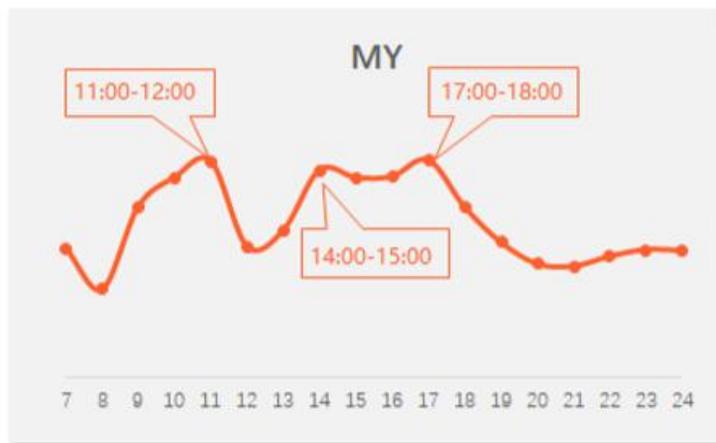
泰国和越南站点上新时间



数据发现

马来、越南和泰国站点呈现早上单峰，午后双峰且高活跃时间较长的状态

三峰型



注：1. 横轴表示一天的时间点，为当地时间 2. 纵轴越高表示在该时间点上能更快获得好的曝光

泰国上新时间推荐表

TH上新Tips总结

- 所有品类推荐上新时间集中在中午；除了WA品类以外，其它品类均推荐在下午上新
- 此外，傍晚也适宜上新的品类有H&L、WA、HB、Bags，晚上也适宜上新的品类有HB、Bags、Games, Books&Hobbies

TH	上午 7~11点	中午 11~14点	下午 14~19点	傍晚 19~22点	晚上 22~24点
3C & HA	★	★★★★★	★★★★★	★	★
H&L	★★	★★★★★	★★★★★	★★★	★
FA	★★★	★★★★★	★★★★★	★	★
Outdoor	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★	★
WA	★★★★★	★★★★★	★★	★★★	★
H&B	★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★
Bags	★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
TKB	★	★★★★★	★★★★★	★	★
Auto & Moto	★	★★★★★	★★★★★	★	★
MA	★	★★★★★	★★★★★	★	★★
Shoes	★	★★★★★	★★★★★	★	★
Games, Books & Hobbies	★★★	★★★★★	★★★★★	★	★★★★★

注：

1. 星星数量越多表示新品上新后相对能获得更快更好的流量曝光
2. 上述时间为当地时间，中国比泰国快一个小时，例如泰国7点时，中国8点

Ps :泰国上架使用英文上架，平台会翻译标题为当地语言

越南站点上新时间推荐表

VN上新Tips总结

- 所有品类推荐上新时间集中中午和下午；除了Games, Books&Hobbies品类以外也推荐在上午上新
- 另外，H&L、WA、TKB、Outdoor、Bags、Shoes品类在适宜在晚上进行上新

VN	上午	中午	下午	傍晚	晚上
	7~12点	12~15点	15~19点	19~22点	22~24点
3C & HA	☆☆☆	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆	☆
FA	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆	☆
H&B	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆	☆☆
Auto & Moto	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆	☆
MA	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆	☆☆
H&L	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆	☆☆☆
WA	☆☆☆	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆	☆☆☆
TKB	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆	☆☆☆☆
Outdoor	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆	☆☆☆☆
Bags	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆	☆☆☆☆
Shoes	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆	☆☆☆☆
Games, Books & Hobbies	☆☆	☆☆☆	☆☆☆☆	☆	☆

注:

1. 星星数量越多表示新品上新后相对能获得更快更好的流量曝光
2. 上述时间为当地时间，中国比越南快一个小时，例如越南7点时，中国8点

Ps :越南上架使用英文上架，平台会翻译标题为当地语言，否则视为违反上架规则！

积极报名活动争取曝光机会

- **报名渠道:** 各站点后台的【我的行销活动】 - 【我的主题活动】 会定期推出活动报名通知，积极报名参与
- **报名技巧:** 仔细阅读活动的选品要求和价格要求，精准选品增加被选上的几率尽量；
选取店内受欢迎的产品参加活动，尽量提供有竞争力的价格，拉动流量；

歡迎使用蝦皮賣家中心

管理賣場超簡單！替你量身打造，可以輕鬆編輯商品、追蹤訂單、管理顧客、銷售業績，就是一次搞定啦！

蝦皮優選賣家信用卡服務規範延後上線通知！原訂於6/19(三)起自動開啟優選賣家的信用卡付款服務，因系統作業流程調整，將延後至6/26(三)上線，6/26(三)起系統將會自動開啟優選賣家的信用卡付款服務，且您無法再自行關閉。點我瞭解更多優選賣家制度！

1 / 7 >

- 我的商品
- 我的賣場分類
- 我的銷售
- 我的行銷活動**
- 我的進帳
- 我的錢包
- 賣場設定

首頁 > 我的行銷活動 > 我的主題活動

1/16~1/19 蝦拼盛宴 下殺3折起

想讓您的商品登上蝦皮 首頁專區嗎？機會來囉～ 蝦皮推出「蝦拼盛宴」活動專區！ 以下為我們篩選商品的優先考量條件：...

主題活動期限是 2018年1月16日 12:00到2018年1月19日 11:59

已通過 0
報名已截止
等待審核中 5

1/8~1/11 男女手機周邊大PK

想讓您的商品登上蝦皮 首頁專區嗎？機會來囉～ 蝦皮推出「男女手機周邊大PK」活動專區！ 符合的商品：手機殼、保護...

主題活動期限是 2018年1月8日 12:00到2018年1月11日 11:59

報名只剩：4天 5小時

現在就報名！

1/5~1/9 蝦皮年度清倉 跳樓大拍賣

想讓您的商品登上蝦皮 首頁專區嗎？機會來囉～ 蝦皮推出「蝦皮年度清倉 跳樓大拍賣」活動專區！ 符合的商品：居家收...

主題活動期限是 2018年1月5日 12:00到2018年1月9日 11:59

報名只剩：3天 5小時

現在就報名！

1/5~1/9 年初3C特賣慶典

想讓您的商品登上蝦皮 首頁專區嗎？機會來囉～ 蝦皮推出「年初3C特賣慶典」活動專區！ 符合的商品：筆記型電腦、電...

主題活動期限是 2018年1月5日 12:00到2018年1月9日 11:59

報名只剩：3天 5小時

現在就報名！

平台功能-店铺促销设置



我的折扣活动

增加轉換率



我的折扣活动——商品的打折



我的折扣券

增加轉換率



我的折扣券——店铺券/商品券的建立



新功能

关注礼

增加粉絲數量



关注礼——粉丝关注券建立



套装优惠

通过套装折扣售卖更多种商品



套装优惠——捆绑销售/多件多折



运费折扣

增加轉換率



运费折扣——运费优惠券设置（免运/运费减免）



新功能

加购优惠

销售具有加购折扣的特定商品



加购优惠——买家加购可得专属加购价格

平台流量——粉丝

积极吸粉提升商品曝光

站内引流:

• 买家互动圈粉:

重视每一次聊天机会，即使当下不购买也请买家follow店铺

• 粉丝优惠:

卖家可鼓励买家为其产品点赞或者follow店铺，并在下次购买时给予折扣或礼品作为奖励

• 设置关注礼

买家第一次关注卖家店铺可收到相应的优惠券奖励

• 积极发布feed帖子

积极发布店铺热销品/新品动态，可以是潮流/搞笑分享，吸引买家关注，同时通过优惠券促进成交转化;

站外引流:

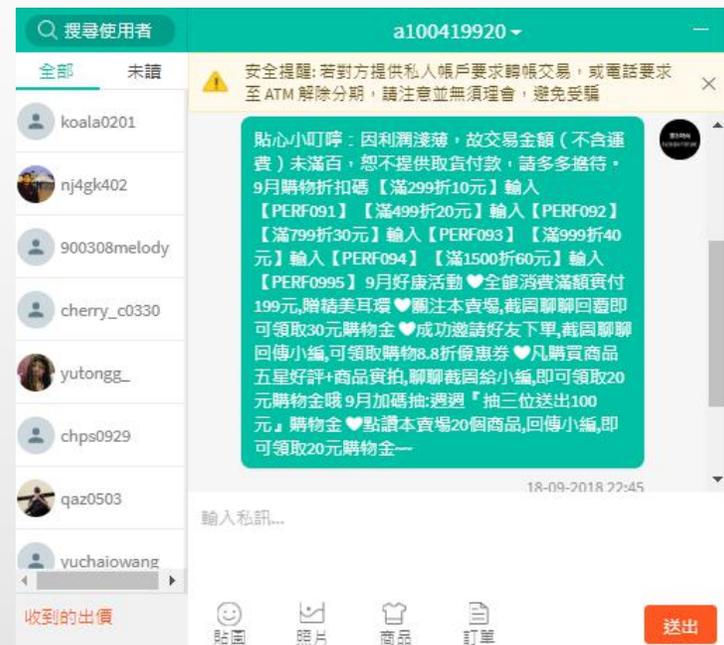
通过Facebook等外部网站引流到店铺

主动吸粉，与粉丝互动，店铺有上新时粉丝会被推送新品消息



客服自动回复

- 聊聊功能：吸粉；转化；
- 聊聊回复时间：聊聊回复率保持在80%以上，尽量；
- 聊聊使用技巧与规范：
 - 1.设置自动回复的欢迎语，内容包含关注有礼和热卖品下单有礼，赠送聊聊窗口特有优惠券或福利；
 - 2.可在主图或详情页上写“联系客服有惊喜”；
 - 3.聊聊中不能出现不文明用语和其他虾皮外的交易方式信息；



1. 点击进入【卖场设定】

2. 修改聊聊自动回复

评价管理

如何看到评价

- 卖家点击【My Shop】-【Shop Rating】，就可以看到所有买家的【评价】。如果点击【回复】，卖家可以就买家的某个评价做回复。

买家修改评价

- 在产品页面修改
- 从Order page进入Shop rating修改
注：只可修改一次rating



1. 需在15天内给予评价

2. 建议鼓励买家在订单完成后给予评价

3. 建议针对较低的评价去跟买家沟通，协商修改评价，在评价后的30天内有1次修改评价的机会



小语种站点选品建议

市场周报里面的“热门搜索关键词”和“上周热卖商品分享”都可以参考，看看什么产品在该市场热销

触感章鱼玩具

 <p>Yêu thích 4.4</p> <p>Cô Sản Bạch Tuột Cảm Xúc Bông Cao Cấp Lớn Hai Mắt...</p> <p>₫45.000 - ₫60.000</p> <p>Đã bán 826 TP. Hồ Chí Minh</p>	 <p>Xinh xỉu 4.4</p> <p>Gấu Bông Bạch Tuột Cảm Xúc Dễ Thương Chính...</p> <p>₫9.000 - ₫159.000</p> <p>Đã bán 720 TP. Hồ Chí Minh</p>	 <p>Yêu thích 4.4</p> <p>Gấu Bông Bạch Tuột Cảm Xúc 2 Mắt Đáng Yêu</p> <p>₫69.000 - ₫45.000</p> <p>Đã bán 4 TP. Hồ Chí Minh</p>	 <p>Yêu thích 4.4</p> <p>Bạch Tuột cảm xúc bông cao cấp size...</p> <p>₫55.000 - ₫149.000</p> <p>Đã bán 228 TP. Hồ Chí Minh</p>	 <p>Yêu thích 4.4</p> <p>BẠCH TUỘT CAM XÚC 25CM - SIÊU HOT</p> <p>₫50.000</p> <p>Đã bán 24 TP. Hồ Chí Minh</p>
---	--	---	---	---

干洗洗发剂

 <p>Yêu thích 4.4</p> <p>Dầu Gội Khô Batiste Dry Shampoo 200ml Hết Ngứa...</p> <p>₫33.000 - ₫105.000</p> <p>Đã bán 2,5k Hà Nội</p>	 <p>Yêu thích 4.4</p> <p>[Sẵn] Dầu Gội Khô Batiste Dry Shampoo 200ml</p> <p>₫44.880 - ₫135.000</p> <p>Đã bán 3,4k Hà Nội</p>	 <p>Yêu thích+ 4.4</p> <p>Dầu gội khô Batiste Dry Shampoo 50-200ml</p> <p>₫100.000 - ₫115.000</p> <p>Đã bán 10k Hà Nội</p>	 <p>Yêu thích 4.4</p> <p>Dầu gội khô nội địa trung issey A.PVN122</p> <p>₫45.000 - ₫44.550</p> <p>Đã bán 3,1k Bắc Giang</p>	 <p>Yêu thích 4.4</p> <p>Dầu gội khô Batiste Dry Shampoo 200ml</p> <p>₫35.000 - ₫109.000</p> <p>Đã bán 9,9k TP. Hồ Chí Minh</p>
---	--	--	---	--

上周热卖商品分享:

ELHA-Mobile & Accessories

 <p>Yêu thích 8.3</p> <p>Pin Sạc Dự Phòng ROBOT 10.000mAh - 2 Output & 2 Inp...</p> <p>₫360.000 - ₫180.000</p> <p>Đã bán 19,1k TP. Hồ Chí Minh</p>	 <p>Yêu thích 8.3</p> <p>Ốp iPhone chống sốc, phát sáng, trong suốt không ó màu</p> <p>₫10.000 - ₫15.000</p> <p>Đã bán 9,5k Hà Nội</p>	 <p>Yêu thích 8.3</p> <p>Ốp lưng iPhone vuông cạnh hình astronaut...</p> <p>₫24.000 - ₫32.000</p> <p>Đã bán 6,3k Hà Nội</p>	 <p>Yêu thích 8.3</p> <p>Kính cường lực iPhone dán toàn màn hình 10D trong suốt...</p> <p>₫29.000 - ₫15.000</p> <p>Đã bán 12,1k Hà Nội</p>	 <p>Yêu thích 8.3</p> <p>Cáp sạc nhanh iPhone chân lightning đúng cho 6S6 - 6S6...</p> <p>₫45.000 - ₫8.000</p> <p>Đã bán 3,1k Hà Nội</p>
--	--	---	--	--

ELHA-Consumer Electronics

 <p>Yêu thích 8.3</p> <p>Đồng Hồ Thông Minh T500 Seri 6 Thay ảnh tùy ý Nghe gọi kết...</p> <p>₫279.000 - ₫299.000</p> <p>Đã bán 8,6k Hà Nội</p>	 <p>Yêu thích 8.3</p> <p>Tai Nghe Bluetooth không dây i12 Inpods 12 giốn...</p> <p>₫34.900 - ₫89.900</p> <p>Đã bán 10,6k TP. Hồ Chí Minh</p>	 <p>Yêu thích 8.3</p> <p>Vỏ bảo vệ bao đựng tai nghe Airpod 1/Airpod 2/Airpod pro...</p> <p>₫39.000</p> <p>Đã bán 7,9k Hà Nội</p>	 <p>Yêu thích 8.3</p> <p>(Nghe Không Hay Hoàn Tiên 100%)Tai nghe Bluetooth Đe...</p> <p>₫300.000 - ₫195.000</p> <p>Đã bán 14,1k Hà Nội</p>	 <p>Yêu thích 8.3</p> <p>Đồng Hồ Xiaomi Mi Band 5 & Miband 4- Nguyên Seal Mới...</p> <p>₫435.000 - ₫575.000</p> <p>Đã bán 8,4k Hà Nội</p>
---	--	---	--	---

选品参考资料--市场周报

Q 搜索应用 +

卖家工具

- 发货时间计算器

卖家服务

- Shopee官方公告栏
- Shopee大学
- 孵化期消息小助手
- 虾皮公开课
- 虾电台
- SIP官方通知
- 爆单助手
- 腾讯文档
- 腾讯乐享
- 【Shopee重货渠道】官方发布
- 虾百万-百万美金卖家训练营
- 新手直播小讲堂

Shopee官方公告栏



Shopee 公告栏

运营

印尼站点商品售卖政策更新

亲爱的卖家，印尼站点商品售卖政策更新

星期一 17:47



Shopee 2021

市场周报

Shopee Mar Week4 市场周报

本周Shopee商户管理团队分享给您各站点的市场周报。

选品参考资料--本地购物&资讯网站&社交媒体

越南当地的本土购物网站

1. tiki.vn (首页有 International Collection, 买家可选择国际品牌或国家)
2. lazada.vn
3. sendo.vn
4. adayroi.com
5. thegioididong.com (ELHA 电子品类)
6. ftshop.com.vn (ELHA 电子品类)
7. yes24.vn
8. vatgia.com
9. zalora.vn (Fashion 时尚品类)
10. depxinh.net (HB 美妆品类)

新闻网站

1. facebook
2. Youtube 主要频道
 - Fashion 时尚品类: Phuong Ha, Chau Bui
 - Health & Beauty 美妆品类: changmakeup, Trinh Phạm, Quach Anh Makeup Artist
 - ELHA 电子品类: Vật Vờ Studio, AnhEmTV, Tony Phùng Studio
 - Lifestyle 品质生活: Thơ Nguyễn, ToyStation, AnAn ToysReview TV (toys)
3. <https://news.zing.vn/>
4. <https://kenh14.vn/>
5. www.saostar.vn
6. www.yeah1.com
7. <https://vnexpress.net/>
8. <https://www.24h.com.vn/>
9. <http://dantri.com.vn/>
10. <https://www.24h.com.vn/>

知名社交应用

目前, 越南没有像小红书类似购物网站/应用, 用户评论主要来自 Facebook, Youtube, Instagram,

Tiktok, Zalo(类似国内微信)等社交媒体。知名的 instagram 账号有:

1. Fashion 时尚品类: mieu.vn, theblues1994, chizhouse
2. Health & Beauty 美妆品类: hufuholic, rosiebeautie, lyncosmeticvn
3. ELHA 电子品类: mintcase, paperman_saigon,
4. Lifestyle 品质生活: caydauto, chu.bedding, _b.corner_

擅用选品工具

推荐网站: dny123

<https://www.dny123.com/>

DNY123
东南亚跨境卖家导航

百度 Google 马来 新加坡 印尼 菲律宾 泰国 台湾 越南 巴西

请输入搜索内容

- 越南企业加强电商出口, 厨房用具、口罩等受青睐
- 【DNY123跨境早报】Lazada调整物流时效, 中国成为率先...
- 英国维生素品牌薇塔贝尔与天猫国际和Lazada签署战略合作...

北京 台湾 菲律宾 马来 新加坡 印尼 越南 泰国 巴西

台湾站 马来站 菲律宾站 印尼站 泰国站 越南站 新加坡站 巴西站 谷歌翻译 1688 虾皮知识大纲 免费开店咨询

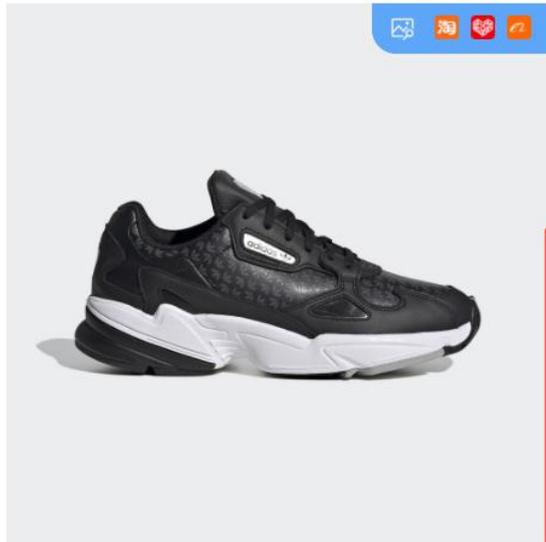
台湾后台 马来后台 菲律宾后台 印尼后台 泰国后台 越南后台 新加坡后台 巴西后台 子母账号 淘宝 市场周报 绿色入驻通道

马来站 菲律宾站 印尼站 泰国站 越南站 新加坡站 Lazada后台 Lazada大学 绿色入驻通道 长尾词挖掘 客服联系方式 知识大纲

距 618 还有 天 距 双九 还有 天 距 双十 还有 天 距 双十一 还有 天 距 双十二 还有 天

常用工具

- 在线定价表 在线汇率换算 在线单位换算 虾皮长尾词工具 关键词热度查询 快递查询 优选好评计算 DTS日期查询
- 在线Emoji图案 阿里图片翻译 作图神器 标题组合器 仓库联系方式 官方联系方式 安卓APP下载 苹果APP下载
- 各国定价表 虾皮广告充值 虾皮市场周报 营销日历 大小写转换 百度翻译 Facebook YouTube
- 多国翻译神器 繁体转换器 东南亚地图



adidas FALCON 經典鞋 女 FV9033
中文標題 adidas FALCON 经典鞋 女 FV9033

4.9 ★★★★★ | 83 評價 | 140 已售出

限時特賣

結束於 00 03 18

\$3,690 **\$1,799** ¥411.85 **¥420.25** 4.9折

蝦皮之家-数据分析插件

搜标题: 淘 蝦皮相似 下载宝贝主图&SKU

【店铺信息】

开店时间:2020-05-28 11:12:30
最后活跃时间:2021-03-24 17:34:05

店铺类型:本土
商品数:1280

【商品信息】

商品类目:戶外與運動用品>運動鞋款>慢跑鞋(女)
近30日销量:13
近30日销售额(RMB):¥5463.2
近30日浏览量:10347
日均浏览量:345

上架日期:2020-10-29 10:53:20
累计销量:140
累计销售额(RMB):¥58834.5
商品平均转化率:0.13%

查看SKU销售明细

东南亚卖家导航网 dny123.com

賣場折價券 8折 7.5折 7.5折 7.2折 7.2折 顯示全部

蝦幣 下單現賺17蝦幣

運送 免運費 滿\$299 · 免運費

上架日期: 20
历史销售额:
历史飙升指数
最近1月销量
最近1月销售
最近1月飙升
最近1月访客
最近1月转化
最近1月刷单

采集跟卖
上架随机生
上架随机添
上架随机浮
关注微信公

蝦皮之家-数据分析插件

类目:Mobile & Gadgets>Cases & Covers>Android Soft Cover

上架日期:2021-01-12 14:25:26

近30日销量:0

近30日销售额(RMB):¥0

近30日浏览量:37

累计销量:1

累计销售额(RMB):¥6.4

商品平均转化率:0

日均浏览量:1

Readystock vivo Y91I Y91C Y91 Y71 Y51 Y95 Fashion Pattern...

RM6.50 **RM3.90** ¥6.16

¥6.4



★★★★★ 售1

中国大陆



1-4 山东农副产品案例分享

卖家中心 | 下载 | 关注我们

通知 帮助中心 注册 | 登入

Shopee

Mask Blouse Dress Mask Kf94 Blouse Women Cardigan Face Mask Hoodie

条件筛选

出货地点

- Local
- Overseas
- West Malaysia
- East Malaysia

更多

分类

- Well-being (1千+)
- Cooking Ingredients (427)
- Home Appliances (155)
- Fresh & Frozen Food (152)

更多

价格范围

RM 最小值 — RM 最大值

套用

"black garlic"相关的商店 [更多商店 >](#)

Harmony Health
由harmonyhealth赞助
461 粉丝 | 2 关注中

2 商品 5.0 评价 100% 聊天回应率 几分钟内 回应速度

'black garlic'搜索的结果

筛选 **综合排名** 最新 最热销 价格

1/51

<p>Fermented Black Garlic 发酵黑蒜 ShopMalaysia Local Seller RM13.00 - RM45.00 397 Penang</p>	<p>Fast delivery BLACK GARLIC / BAWANG TUNGGAL HITAM / ... Local Seller COD RM29.00 RM19.00 256 Selangor</p>	<p>HALAL Sunspin Black Garlic Bawang Hitam Solo Garlic... RMS off ShopMalaysia RM22.00 RM21.50 1.7千 Selangor</p>	<p>Ready Stock Fermented Black garlic/独头黑蒜(500g). ShopMalaysia Local Seller RM26.00 RM24.80 252 Selangor</p>	<p>Japanese Black Garlic Solo Garlic Bottle Pack Organic... Local Seller COD RM19.00 - RM38.00 772 Selangor</p>
---	--	--	--	---

谢

THANK

看

THING

