



电子商务营销精英培训

→ 上海汤民电子商务有限公司 www.tangmindianshang.com





课前思考

- 你是否会诊断店铺？
- 哪些数据是电商运营中的关键？
- 为什么同样的产品，有的店铺生意好，有的生意差？

课程目标

1) **了解**——核心公式的概念；

2) **理解**——核心公式的重要性；

3) **掌握**——核心公式的应用；

4) **运用**——结合本课进行实战；



目录页

CONTENTS PAGE

第一章
销售额公式



第二章
流量价值公式



第四章
总结



第三章
流量价值公式意义



过渡页

TRANSITION PAGE



第一章

销售额

销售额 = 访客数 * 转化率 * 客单价

举例

$$\begin{aligned} \text{一家服装店当日销售额} &= 100 * 5\% * 200 \text{元} \\ &= 5 * 200 \text{元} = 1000 \text{元} \end{aligned}$$

如果你是运营经理，
9月份销售额20万，10月份骤降至10万，
你会如何分析？

如果你是运营经理，
9月份销售额20万，10月份骤降至10万，
你会如何分析？

用电商核心公式 销售额=访客数*转化率*客单价

分别比较9月和10月的访客数，转化率，客单价，

哪个是降低最多的，针对该数据做进一步分析，

直至找到最终原因。

针对全店的销售额问题分析，你会了吗？

过渡页

TRANSITION PAGE



第二章

流量价值

利润=访客数*转化率*客单价*利润率

举例

$$\begin{aligned} \text{一家服装店当日利润} &= 100 * 5\% * 200\text{元} * 40\% \\ &= 5 * 200\text{元} * 40\% = 1000\text{元} * 40\% = 400\text{元} \end{aligned}$$

假设，每个访客都是需要通过推广获得的，
获得1个访客的成本低于多少，
这个店铺才是盈利的？

举例

$$\begin{aligned} \text{一家服装店当日利润} &= 100 * 5\% * 200 \text{元} * 40\% \\ &= 5 * 200 \text{元} * 40\% = 1000 \text{元} * 40\% = 400 \text{元} \end{aligned}$$

举例

一家服装店当日利润 = $100 * 5% * 200 \text{元} * 40%$

= $5 * 200 \text{元} * 40% = 1000 \text{元} * 40% = 400 \text{元}$

$400 \text{元} / 100 = 4 \text{元}$

假设，每个访客都是需要通过推广获得的，
获得1个访客的成本低于4元，
这个店铺才是盈利的。

流量价值=转化率*客单价*利润率

举例

这家服装店当日流量价值 = $5\% * 200\text{元} * 40\%$

= 4元

过渡页

TRANSITION PAGE



第三章

流量价值意义

流量价值的意义：

针对一个店铺，或者一个商品的盈利能力的评估指标。

点击成本，是代表带来每个访客的平均成本。

流量价值，是代表带来每个访客的平均盈利。

流量价值**4元**，

如果该店铺推广的点击成本**低于4元**，是盈利的。

如果该店铺推广的点击成本**等于4元**，是持平的。

如果该店铺推广的点击成本**高于4元**，是亏损的。

大家想想，从小到大，
看到过多少店铺亏损倒闭，
又在原址上开张了新店铺，生意火爆？
根据刚学到的流量价值理论，请分析一下原因。

举例

A服装店当日流量价值=5%*200元*40%=4元

B服装店当日流量价值=10%*200元*40%=8元

举例

A服装店当日流量价值=4元 点击成本出价=3元

B服装店当日流量价值=8元 点击成本出价=7元

举例

A服装店点击成本出价=3元 每日流量=100

B服装店点击成本出价=7元 每日流量=1000

举例

A服装店销售额 = $100 * 5% * 200\text{元} = 1000\text{元}$

B服装店销售额 = $1000 * 10% * 200\text{元} = 20000\text{元}$

B服装店销售额 是 A服装店销售额的 20 倍

从时间来看

建议按照至少7天以上的数据。

从范围来看

针对全店，流量价值分析的是全店盈亏原因。

针对单品，流量价值分析的是单品盈利能力。

过渡页

TRANSITION PAGE



第四章

总结

销售额 = 流量 * 转化率 * 客单价

利润 = 流量 * 转化率 * 客单价 * 利润率

流量价值 = 转化率 * 客单价 * 利润率

流量只是一面放大镜

放大了你的点击成本和流量价值之间的差值

请你思考

在什么场景下，
需要针对单品的流量价值分析？

www.tangmindianshang.com