

跨境电商虚拟仿真运营实战平台 教学指导书



目录

第1章：前言	3
1.1指导书的作用	3
1.2使用环境	3
1.3可能出现的情况	3
第2章：操作前你需要知道的	4
2.1《跨境电商虚拟仿真运营实战平台》产品定位	4
2.2《跨境电商虚拟仿真运营实战平台》产品优势	4
2.3《跨境电商虚拟仿真运营实战平台》中的术语定义	4
第3章：产品使用指导	6
3.1 操作说明	6
3.2 操作指导	7
3.2.1 实训管理	7
3.2.2 实训比赛	8
第4章：补充说明	53

第1章：前言

1.1 指导书的作用

本说明书是针对“跨境电商虚拟仿真运营实战平台”的详细操作说明，通过本书将更加清晰的认识到其产品的定位、优势及功能。相信通过学习、了解、掌握本说明书，更能全面辅助老师教学、学生操作及学习。

1.2 使用环境

SaaS系统，无需安装其他软件、组件、插件，支持大部分主流浏览器，支持PC、iPad和智能手机等设备使用。

1.3 可能出现的情况

使用时系统会自动识别匹配到校园网IP/网关，如果出现相关异常，为了相关信息、数据的安全性，后台将禁止用户登录，学校管理员联系客服申请解锁后，方能再次使用。

如有任何疑问可联系SellerMotorEDU官方客服。

第2章：操作前你需要知道的

2.1 《跨境电商虚拟仿真运营实战平台》产品定位

解决学生在校无法获取真实平台实操经验难题，100%亚马逊平台真实数据，AI算法仿真市场竞争环境，更有竞赛模式让学生零成本体验现实环境中残酷的市场竞争，获取实操实战经验。

2.2 《跨境电商虚拟仿真运营实战平台》产品优势

100%亚马逊平台真实数据，帮助学生累积实战经验；
AI算法仿真市场竞争环境，买家、卖家、竞争对手实时互动；
强大的团队竞赛系统，支持多维度多层级竞赛模式；
全程记录比赛实战过程，生成教学评估及人才测评报告，直通企业人才库。

2.3 《跨境电商虚拟仿真运营实战平台》中的术语定义

品牌注册: 注册一个商标，可以自注册或者找代理注册机构在市场国注册。

品牌备案: 只有当你的商标注册下来以后，你才能在亚马逊上备案，只有备案了，店铺在亚马逊上的相关权益才能实现。

选品: 通过市场分析选择优良产品在亚马逊上销售。

类目: 产品的分类、类别。亚马逊类目分为一级类目、二级类目，有些会扩展到五级甚至六级。

关键词: 描述产品的相关词。

Listing上架: Listing,即亚马逊的商品详情页面, listing上架指添加新的商品信息上传, 上架成功后亚马逊平台上就能看到该商品的详情页面。

早期评论者计划: 卖家需要支付亚马逊60美金一个产品, 亚马逊安排专业的留评人员Review, 同时亚马逊会给给这些Reviewer\$1~\$3的购物卡作为报酬, 会收集5个商品评论, 但不承诺一定有5个。只要收到第一个早期review, 费用即被收取. 参与计划的商品评论需少于5条且售价高于15美金。

秒杀: 是一种限时打折优惠的促销活动, 一般持续时间4H-6H, 每个产品亚马逊收取150美金。

优惠券: 一种亚马逊站内折扣促销方式,卖家可以为所销售的商品创建优惠券。

小红旗(业绩通知): 亚马逊官方给卖家发的消息通知, 一般是警告信。

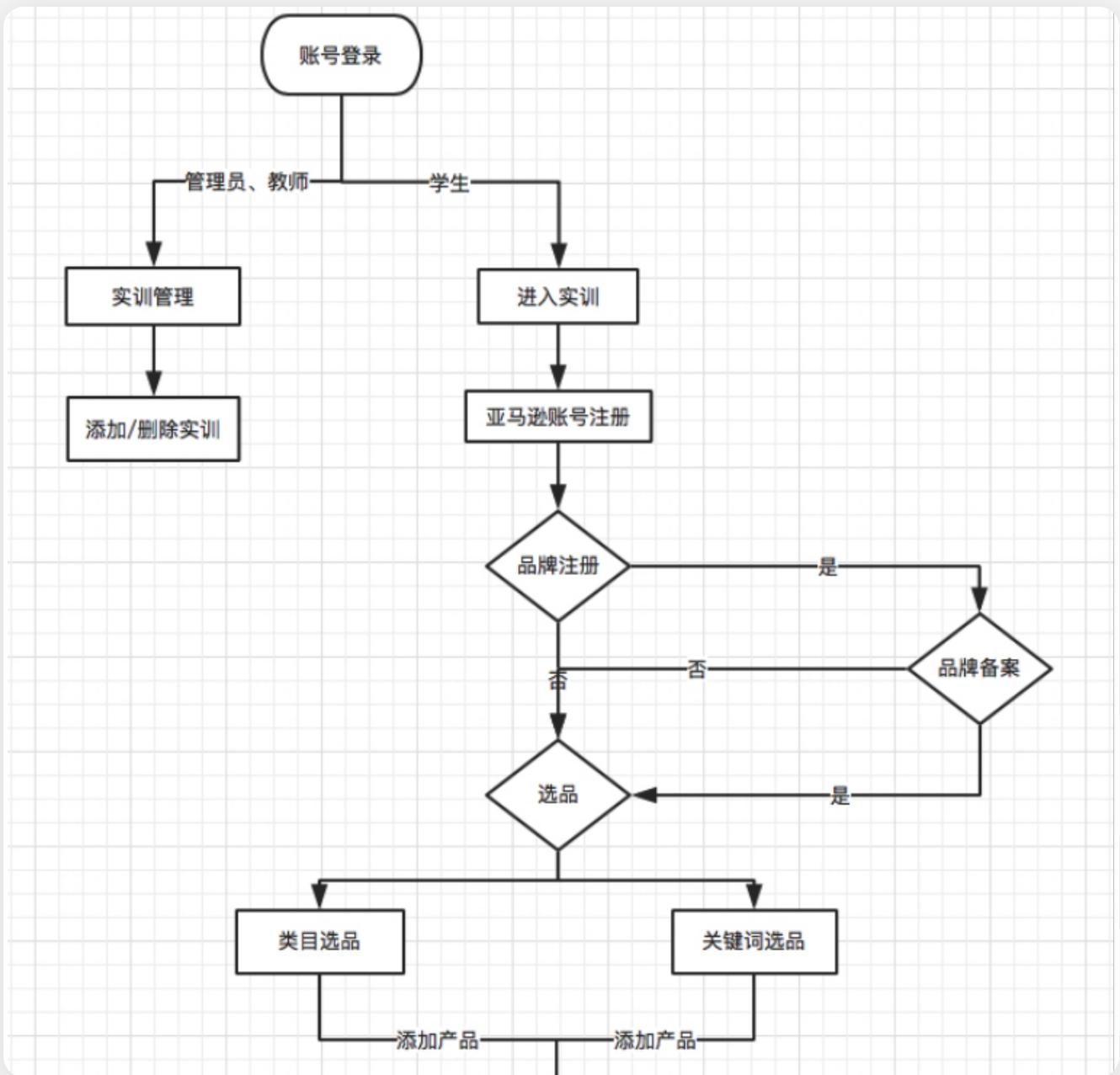
反馈: 反馈,即Feedback, 是客户针对于购买的订单做出的评价, 其评价内容包含产品品质, 服务水平, 发货时效和物品与描述的一致性等方面。

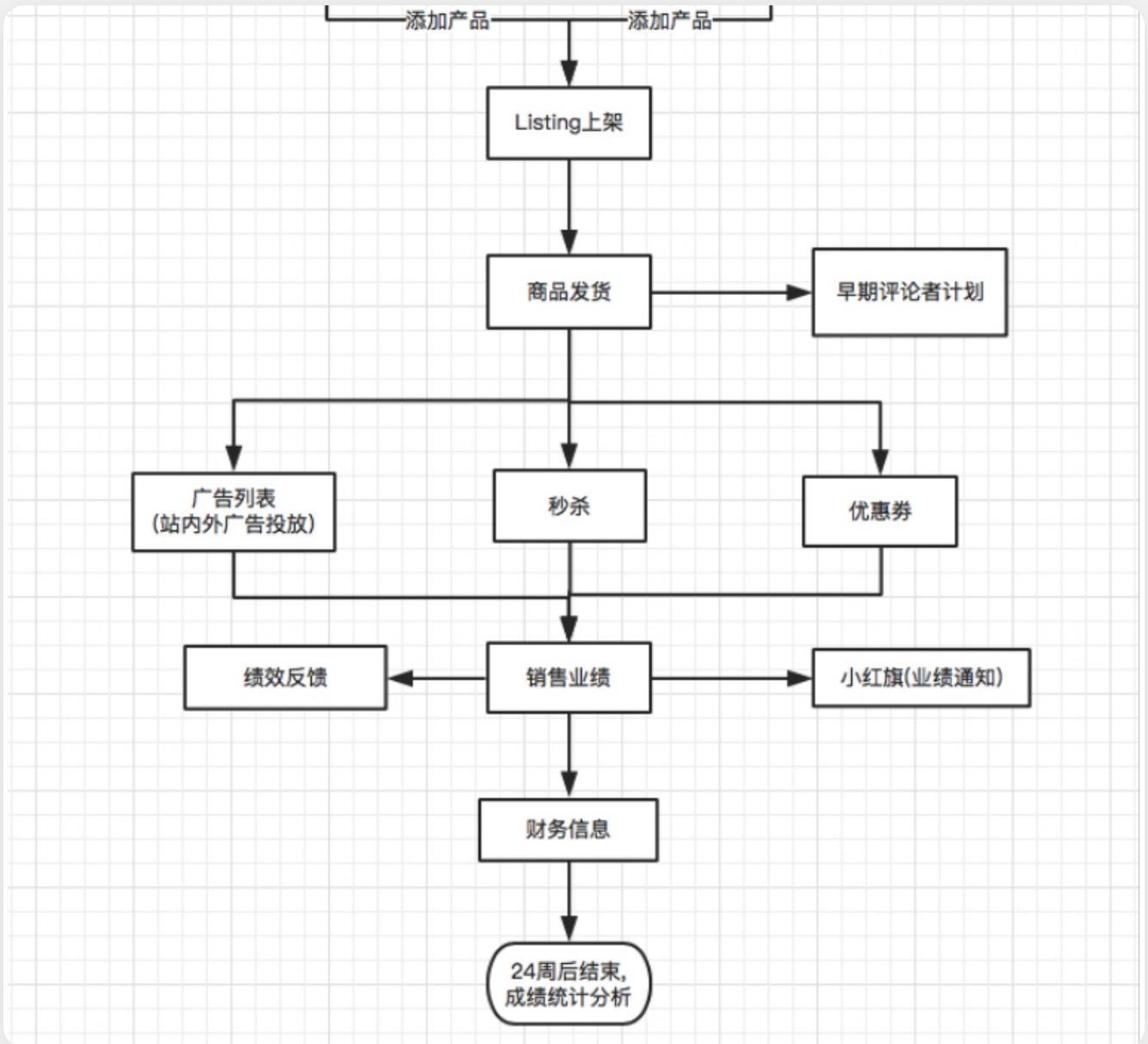
财务信息: 可以看到财务收入与支出明细以及余额资金。

第3章: 产品使用指导

3.1 操作说明

跨境电商虚拟仿真运营实战平台操作流程:





亚马逊平台真实用户下单和付款不一定会在同一天完成，但一周的数据相对是精准的，所以我们把每周数据作为比对的参考对象，主要的用途在于，比对上周与上上周数据间的差别，运营做了某方面的工作，产品做出了某种调整，相对应的数据也会有一定的变化，如果没有提高，说明方法有问题或者本身的问题并不在于此。

基于亚马逊平台的该特性, 为了给每一位学生创造公平、平等、保质保量的实训操作, 我们的跨境电商虚拟仿真运营实战平台以周数来统计学生每周的操作记录与数据, 初始资金统一为100,000美金, 实训一般会持续24周, 24周后结束, 学生可以查看成绩分析来复盘整个实训比赛过程。

3.2操作指导

3.2.1 实训管理

学校管理员或教师登录账号后, 点击虚拟仿真运营实战平台的实训管理如图3.2.1-1, 管理员可以看到学校所有的实训案例, 教师能看到自己创建的实训, 点击新增实训跳转到如图3.2.1-2, 可新增实训案例。

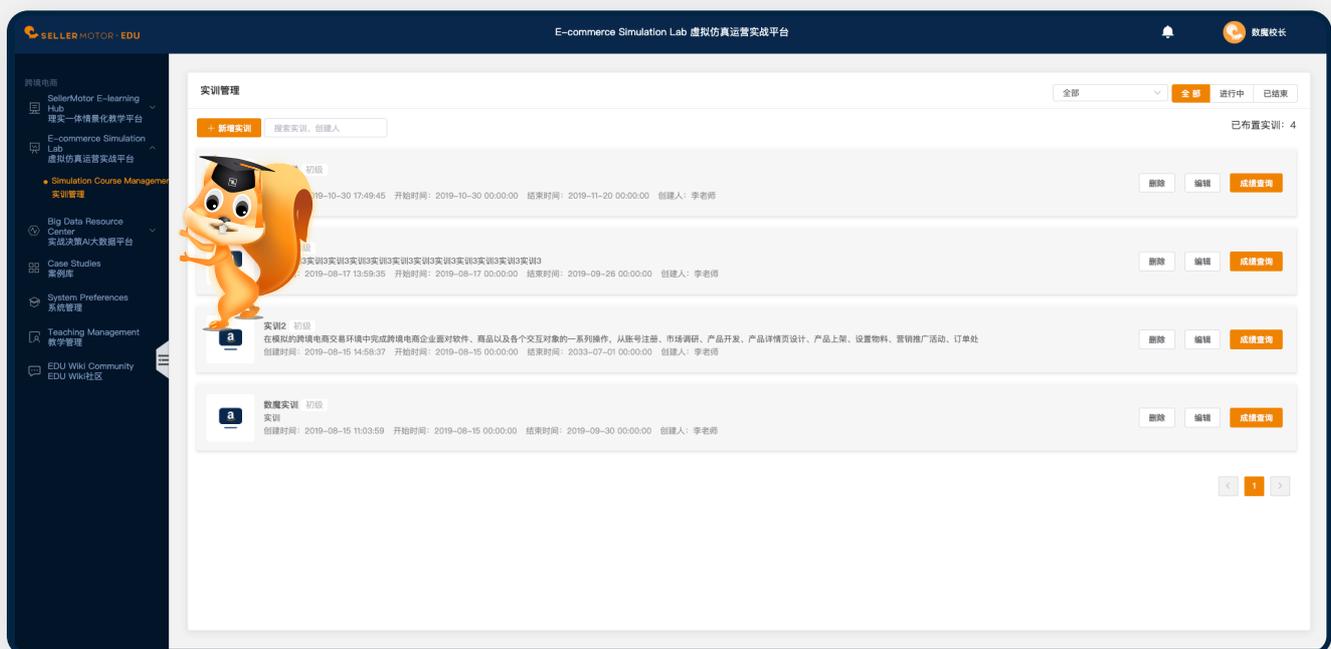


图3.2.1-1



图3.2.1-2

填写实训名称与学习目标, 选择实训模式、等级与时间, 选择添加实训队伍方式, 点击提交即可创建成功。(注意: 只有教学模式下老师才能在实训比赛中进入实训, 并获取对应教学提示信息)

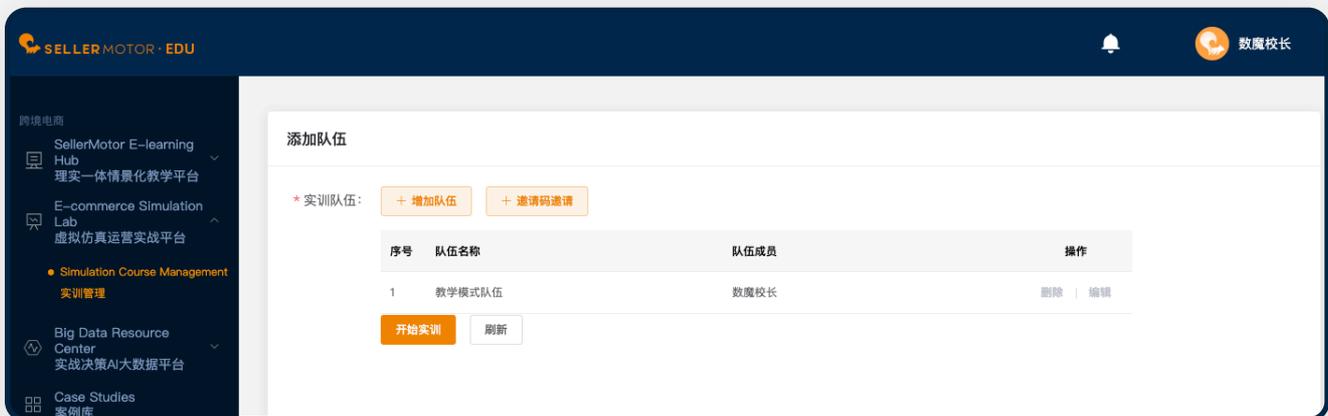


图3.2.1-3

如图3.2.1-3, 老师可以选择更快捷的邀请码方式邀请学生进入实训, 如图3.2.1-4, 将邀请码告知学生, 学生就可以通过邀请码进入实训。

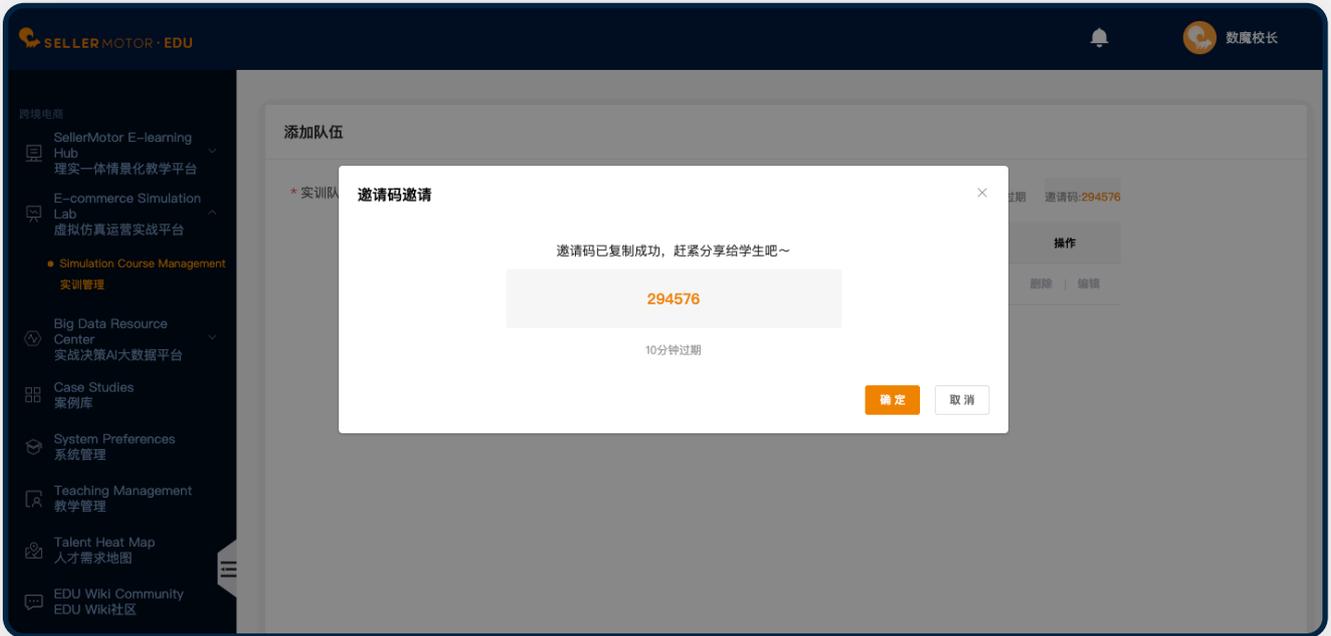


图3.2.1-4

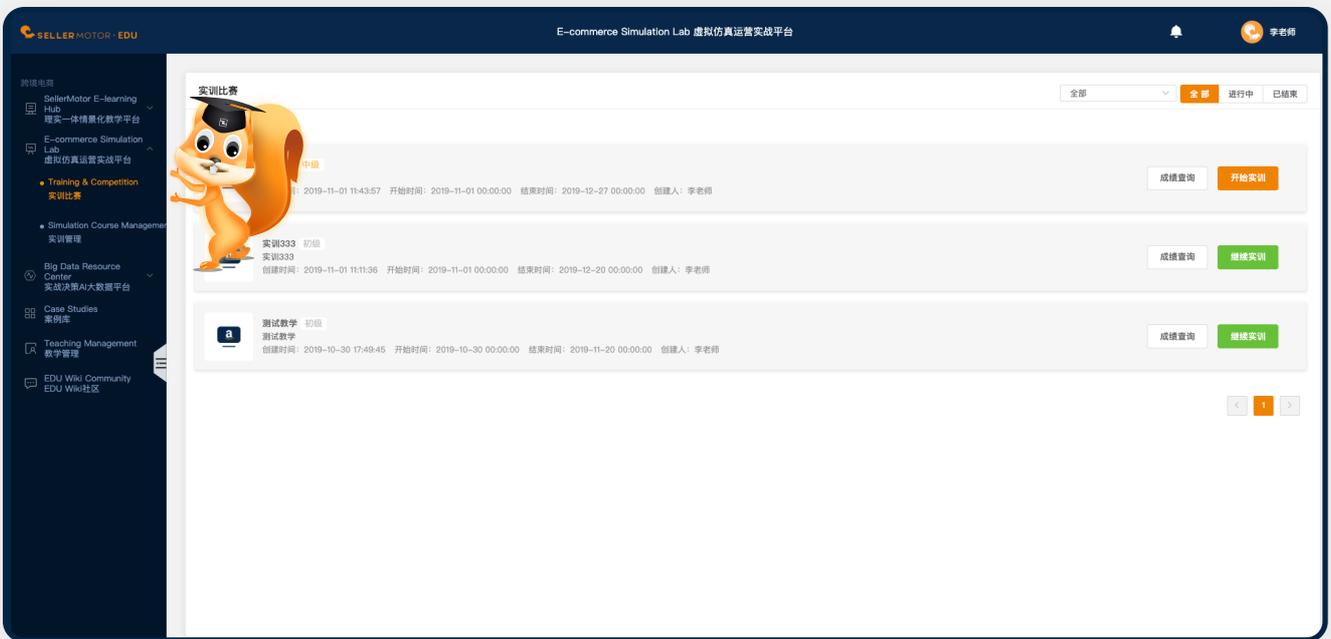


图3.2.1-35

如图3.2.1-5, 老师点击实训比赛可以看到在教学模式下的实训案例, 点击开始实训或继续实训可以进入实训界面。

3.2.2 实训比赛

老师和学生登录账号后, 点击虚拟仿真运营实战平台的实训比赛如图3.2.2-1,

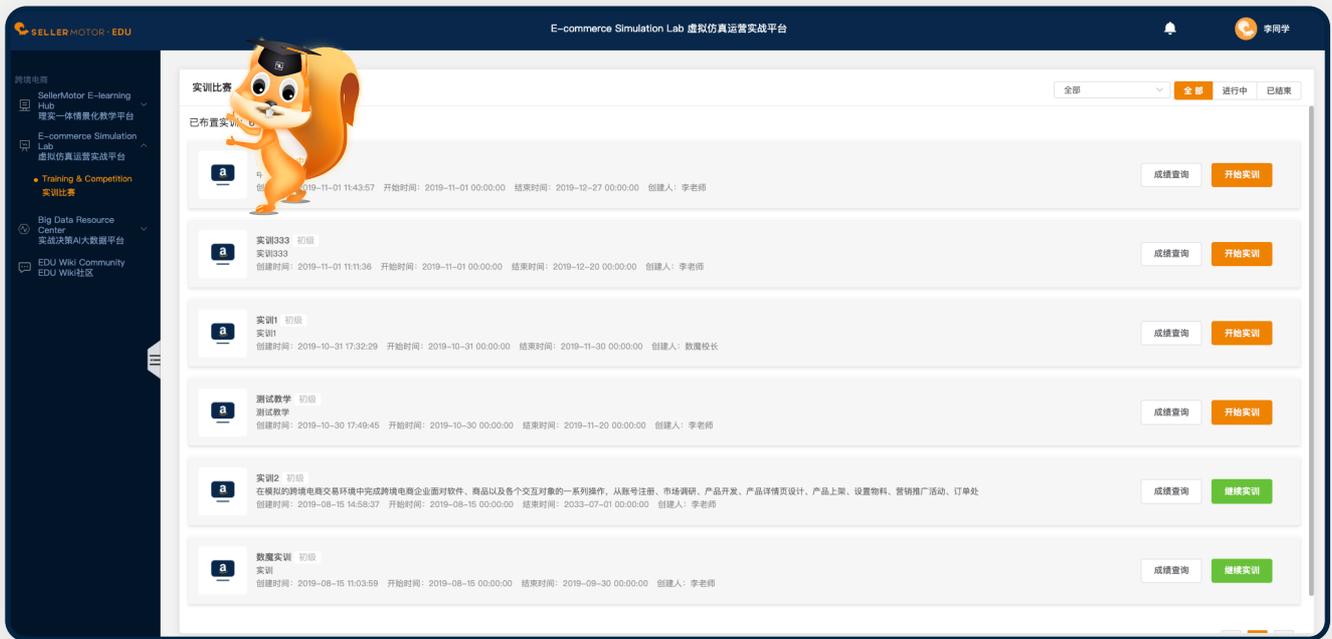


图3.2.2-1

点击开始实训跳转到如图3.2.2-2,



图3.2.2-2

如图3.2.2-2, 点击下一步,开始注册亚马逊账号。(注意: 教师账号能看到右上角的教学提示)

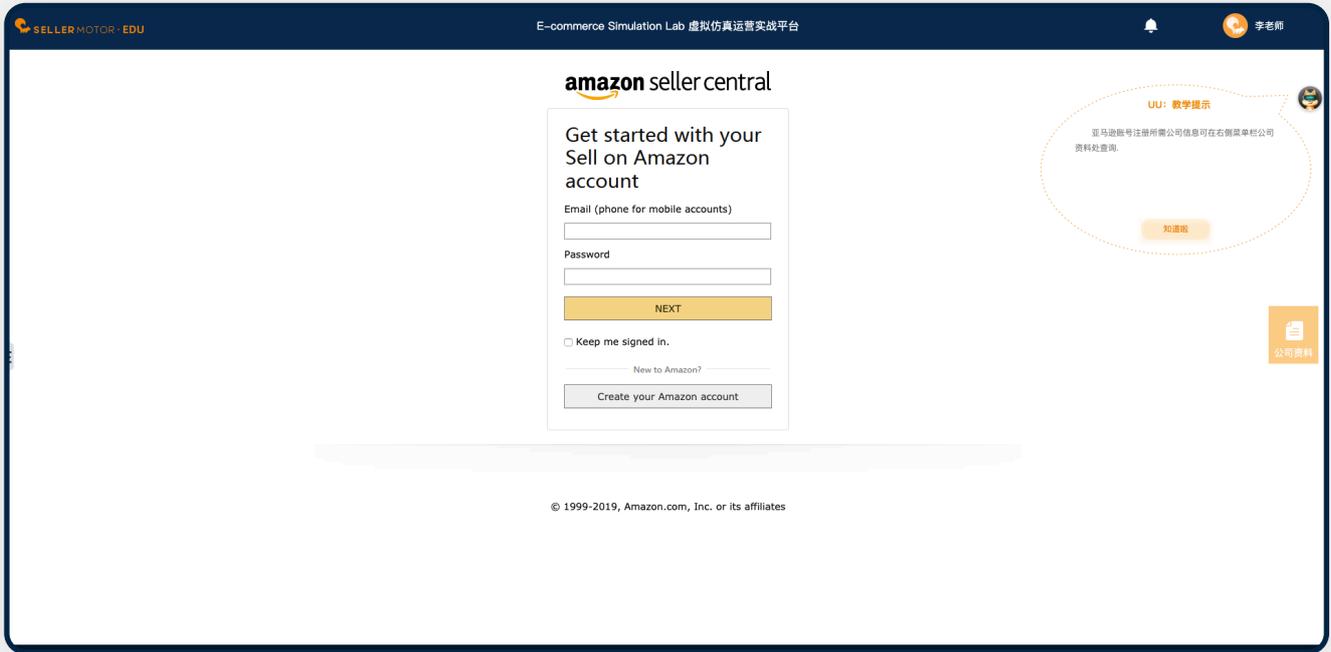


图3.2.2-3

击“Create your Amazon account”，为公司注册亚马逊卖家账号，
如图3.2.2-4,根据右侧边栏提供的相应公司资料填写注册信息。（注意：所填写的注册信息必须全英文）

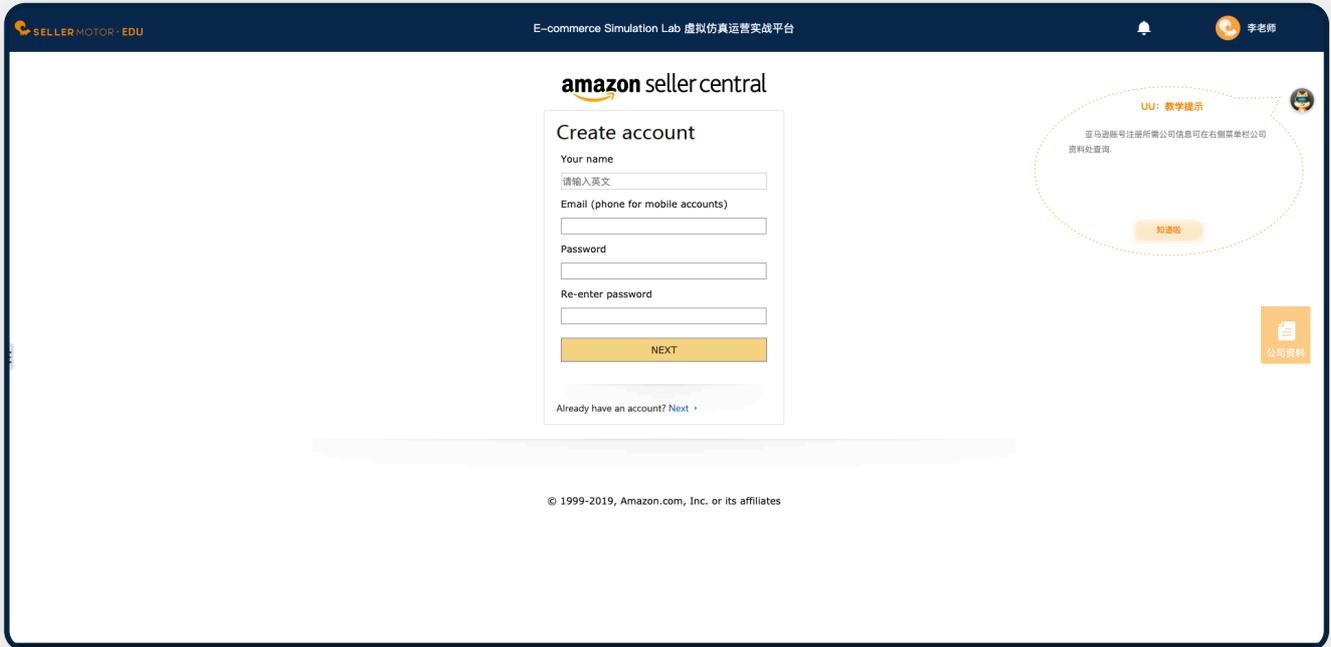


图3.2.2-4

如图3.2.2-5,填写法定名称。(即公司法定名称:Shenzhen Baodilai Technology Co., Ltd.)



图3.2.2-5

如图3.2.2-6, 填写城市街道地址、邮编信息。



图3.2.2-6

(公司显示名称即公司法定名称)

如图3.2.2-7, 填写收款信息及存款账户信息。



The screenshot shows the 'Set up your payment method' page in Amazon Seller Central. The page is titled '设置您的收款方式' (Set up your payment method). It features a progress bar at the top with five steps: 1. 卖家协议 (Seller Agreement), 2. 卖家信息 (Seller Information), 3. 账单/存款 (Billing/Deposit) - currently active, 4. 税务信息 (Tax Information), and 5. 商品信息 (Product Information). The main content is divided into two sections: '设置您的收款方式' (Set up your payment method) and '设置您的存款方式' (Set up your deposit method). The first section includes fields for '您的出售计划' (Your selling plan) set to '专业销售计划' (Professional selling plan), '您的信用卡信息' (Your credit card information) with fields for '卡号' (Card number), '有效期限' (Expiration date) set to '01月 / 2019年', and '持卡人姓名' (Cardholder name). The second section includes fields for '银行地址' (Bank address) set to '美国', '账户持有人姓名' (Account holder name), '9位数的汇款路径号码' (9-digit routing number), '银行账号' (Bank account number), and '重新输入银行账号' (Re-enter bank account number). A '下一条' (Next) button is located at the bottom of the form. The page also includes a '公司资料' (Company Information) button on the right side.

图3.2.2-7

如图3.2.2-8,开始税务调查。

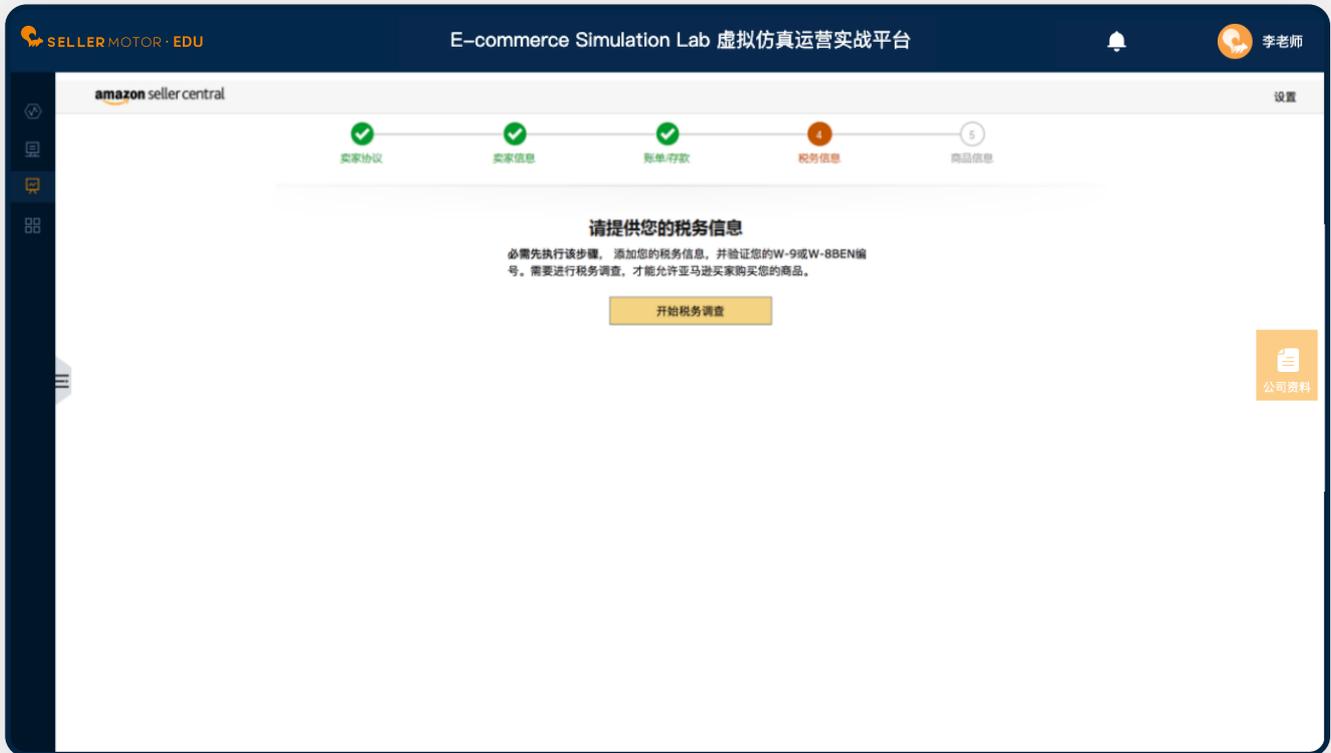
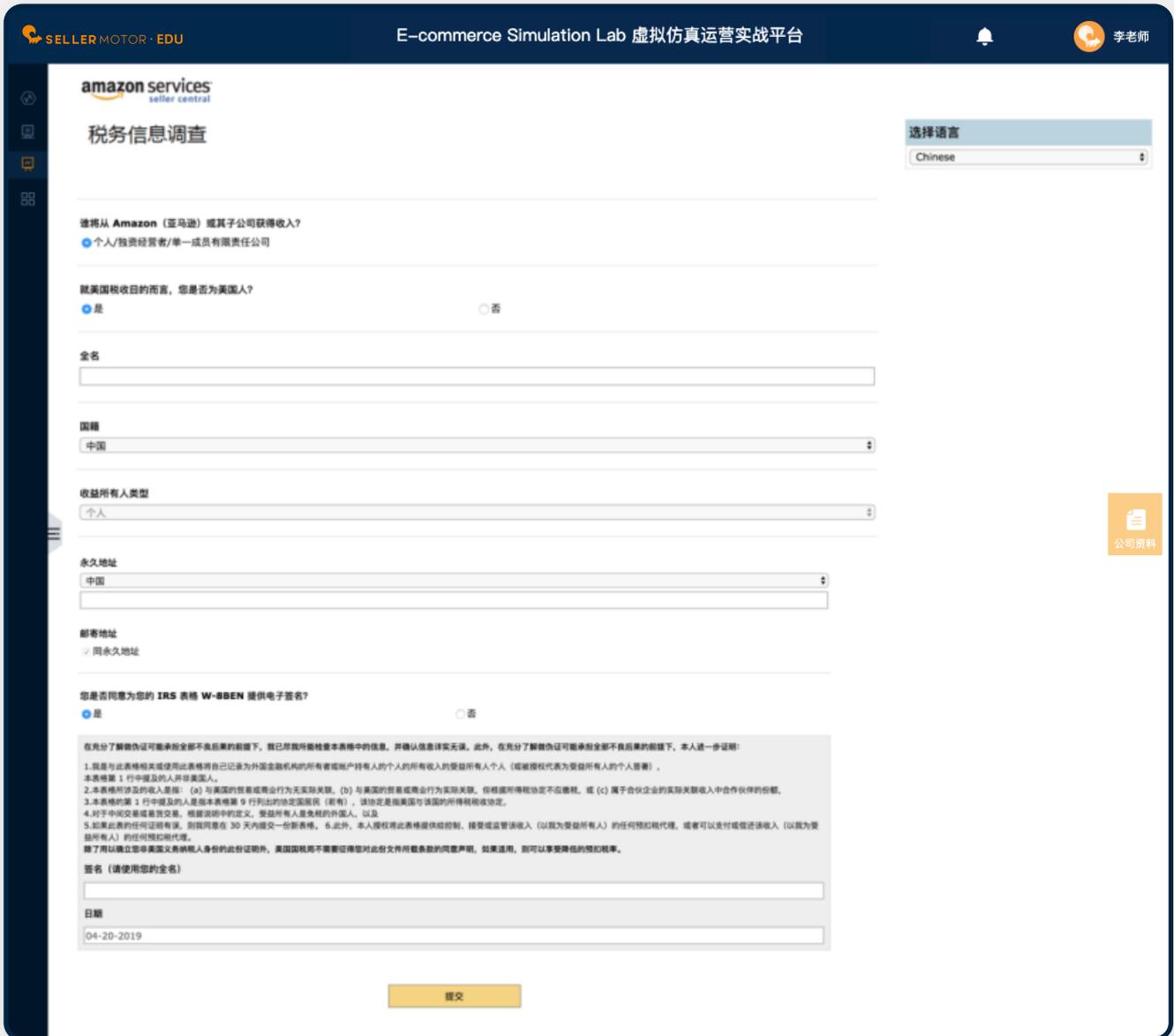


图3.2.2-8

如图3.2.2-9, 开始填写税务信息。(注意: 全名应填写公司名称)



amazon services
seller central

税务信息调查

选择语言
Chinese

谁将从 Amazon (亚马逊) 或其子公司获得收入?
 个人/独资经营者/单一成员有限责任公司

就美国税收目的而言, 您是否为美国人?
 是 否

全名

国籍

收益所有人类型

永久地址

邮寄地址
 同永久地址

您是否同意为您的 IRS 表格 W-8BEN 提供电子签名?
 是 否

在充分了解证明可能承担全部不良后果的前提下, 我已尽可能提供本表格中的信息, 并确认信息真实无误。此外, 在充分了解证明可能承担全部不良后果的前提下, 本人进一步证明:
 1. 我是与此表格相关或使用此表格将自己记录为外国金融机构的所有者或财产持有人的个人的所有收入的受益所有人个人 (或被授权代表为受益所有人的个人签署)。
 2. 本表格所涉及的收入来源: (a) 与美国的贸易或商业行为为实际关联, (b) 与美国的贸易或商业行为为实际关联, 但根据所得协定不应缴税, 或 (c) 属于合伙企业的实际关联收入中合作伙伴的份额。
 3. 本表格的第 1 行中国及/或是指本表格第 9 行列出的协定国居民 (若有), 该协定是指美国与该国的所得税协定。
 4. 对于中间交易者或贸易交易, 根据海防中的定义, 受益所有人是免报的外国人, 以及
 5. 如果此表的任何证明有误, 则我同意在 30 天内提交一份新表格。6. 此外, 本人授权将此表格提供控制、接受或监管该收入 (以我为受益所有人) 的任何预扣税代理, 或者可以支付或缴进该收入 (以我为受益所有人) 的任何预扣税代理。
 除了用以确立非美国义务纳税人身份的此份证明外, 美国国税局不需要证明您对此份文件所登载的同意声明, 如果适用, 则可以享受降低的预扣税率。

签名 (请使用您的全名)

日期

提交

图3.2.2-9

如图3.2.2-10, 离开调查。



图3.2.2-10

如图3.2.2-11,根据提示设置信息。



图3.2.2-11

如图3.2.2-12, 选择你所添加的产品类型。

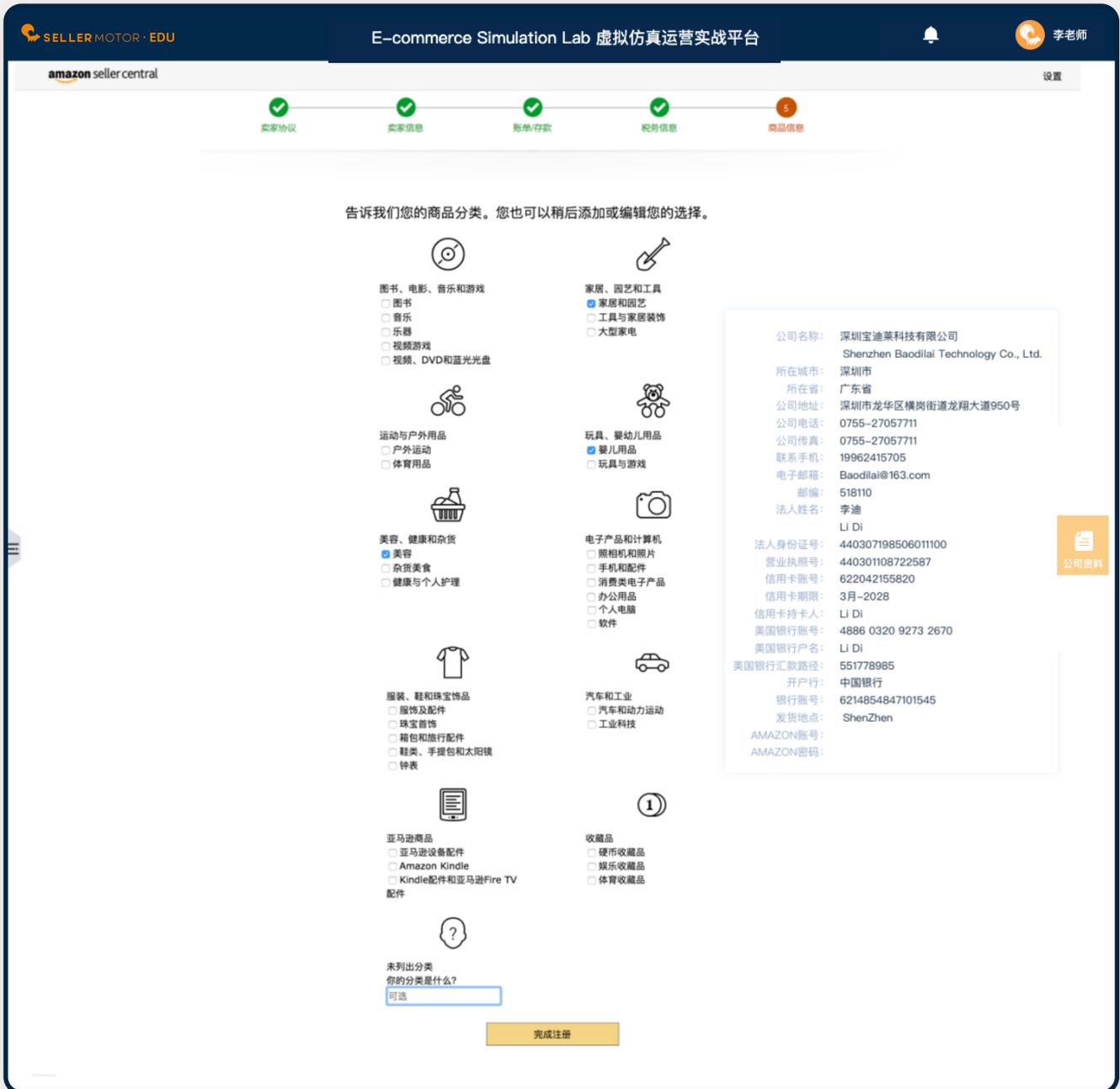


图3.2.2-12

点击是否进行商标注册（如不进行商标注册则跳到5.6）,如图3.2.2-13,



图3.2.2-13

点击是,跳转到如图3.2.2-14;

点击否,跳转到如图3.2.2-23,

(不进行商标注册会影响后续公司运营, 有一定侵权风险)

进入商标注册,如图3.2.2-14, 填写商标名称选择自主注册或者代理注册。



图3.2.2-14

选择是否进行品牌备案,如图3.2.2-15。



图3.2.2-15

点击是, 跳转到如图3.2.2-16,创建store;点击否,跳转到如图3.2.2-23。

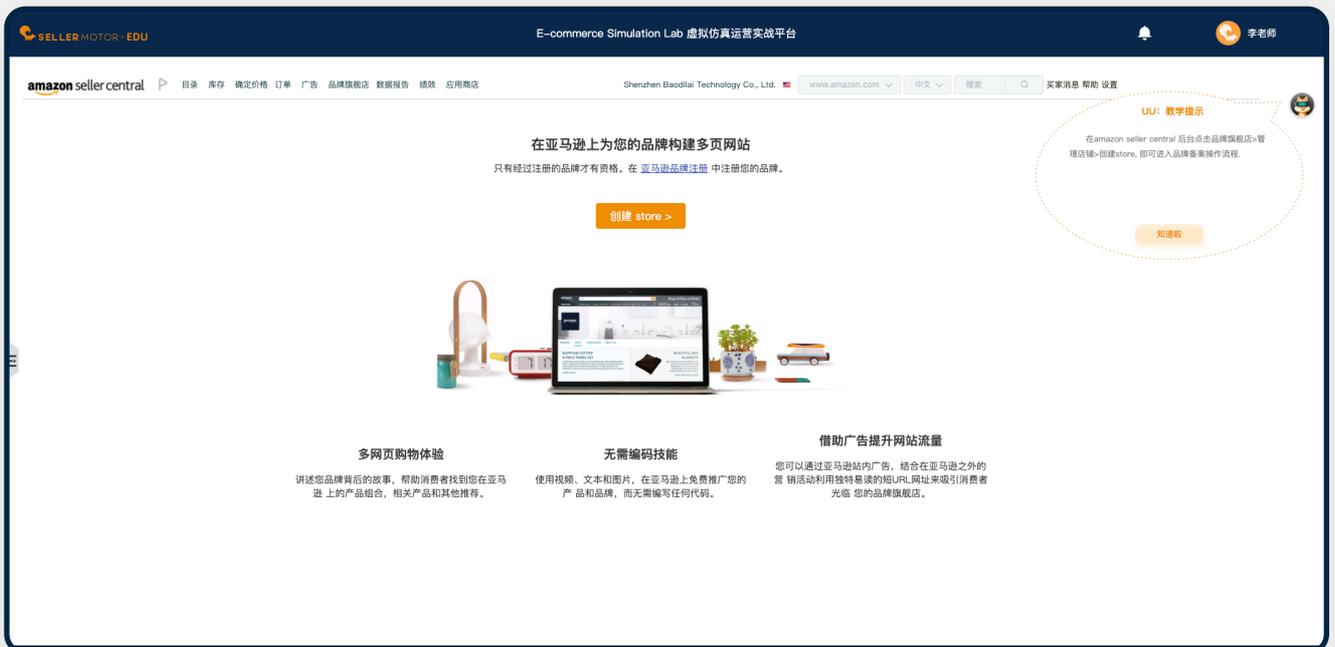


图3.2.2-16

点击注册品牌,如图3.2.2-17。



图3.2.2-17

填写品牌名称,如图3.2.2-18, 点击下一页。



图3.2.2-18

填写商标名称,如图3.2.2-19,点击下一页。



图3.2.2-19

填写品牌信息,如图3.2.2-20,点击提交申请表。

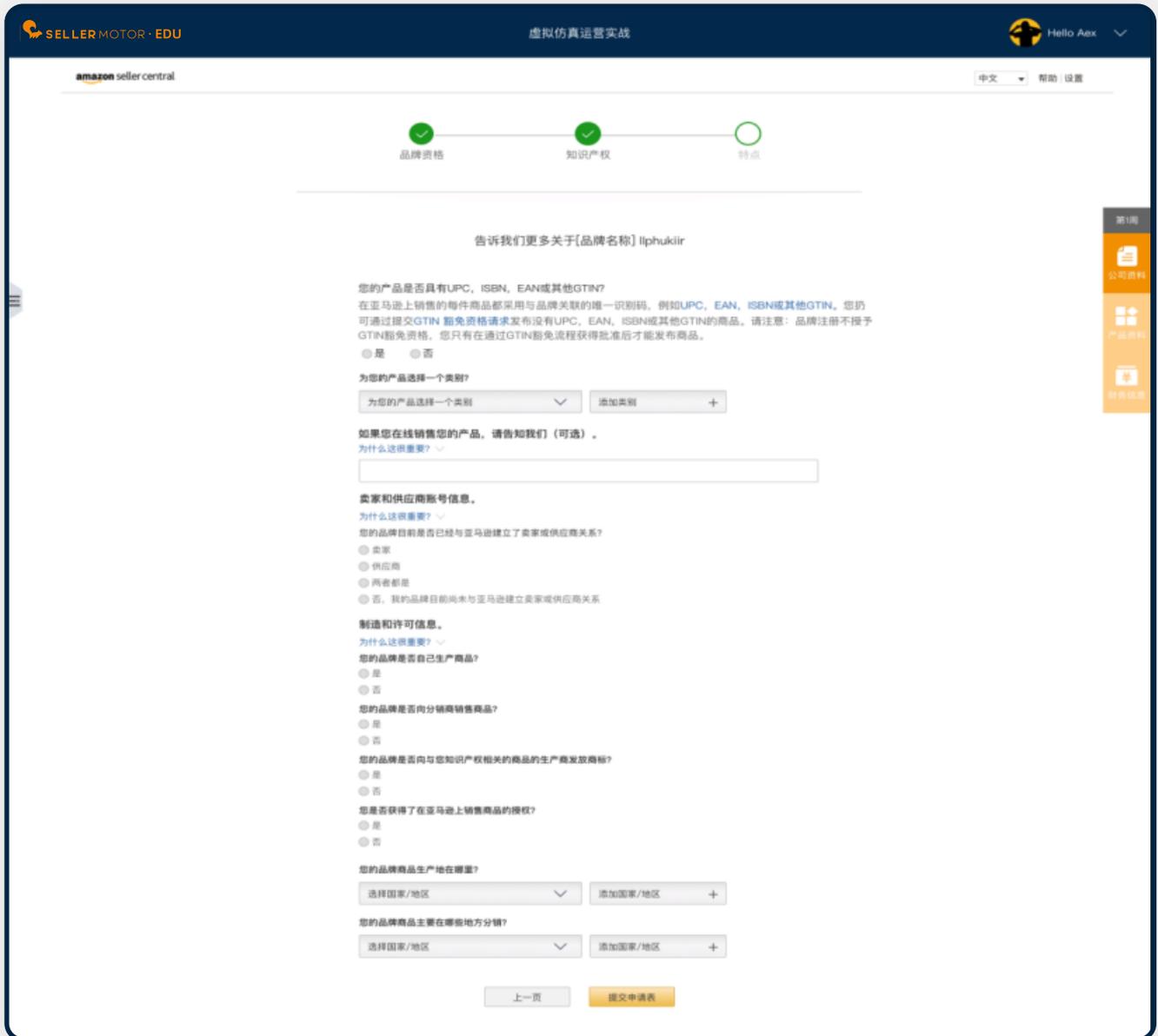


图3.2.2-20

如图3.2.2-21,点击完成。



图3.2.2-21

如图3.2.2-22,可以看到品牌正在审查中, 点击下一步。



图3.2.2-22

恭喜您完成品牌备案, 如图3.2.2-23, 点击下一步。



图3.2.2-23

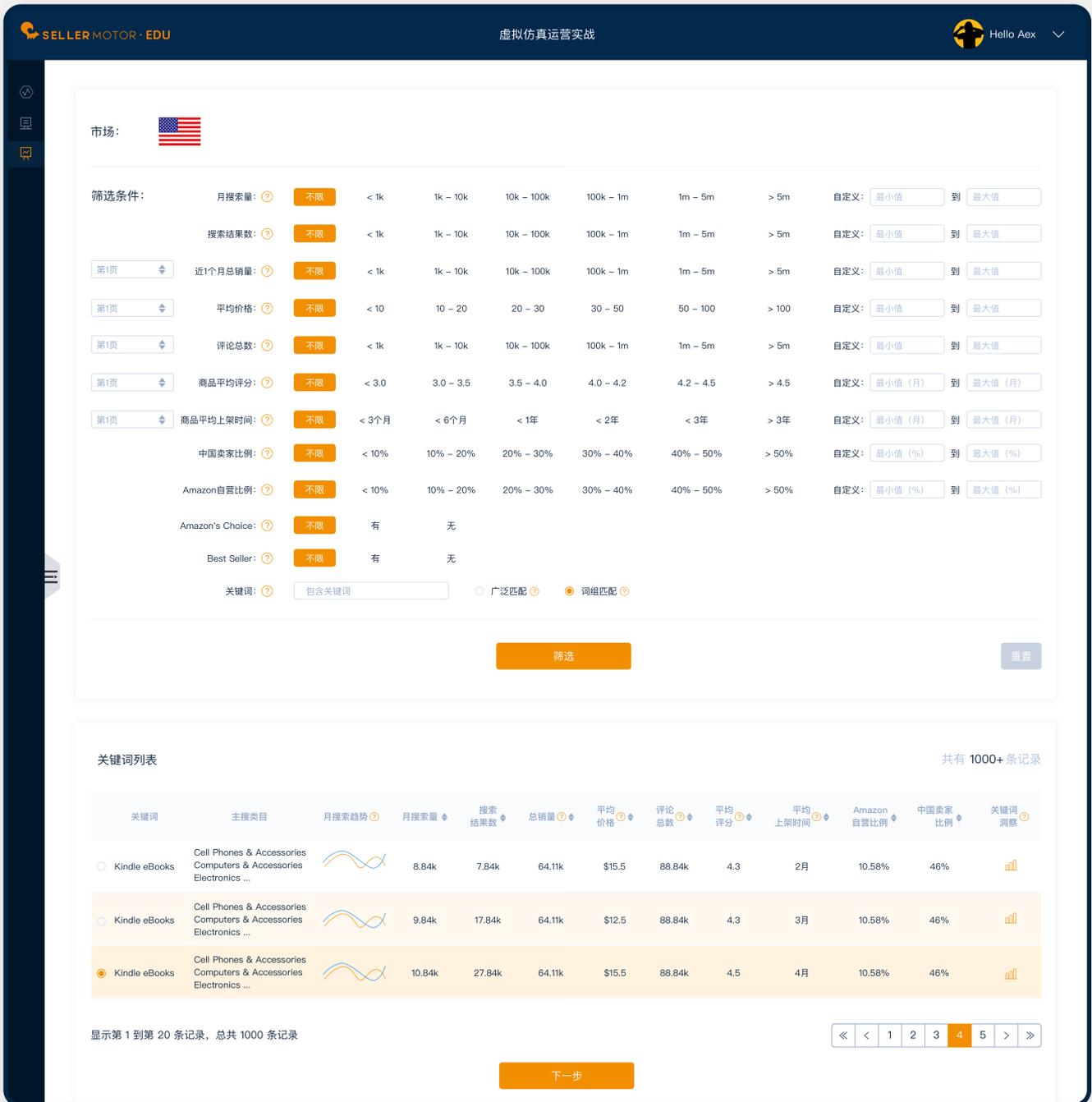
选择类目选品或关键词选品,如图3.2.2-23。



图3.2.2-23

选择关键词选品,跳转到如图3.2.2-24; 选择类目选品,跳到如图3.2.2-26。

选择筛选条件,点击筛选,对关键词列表数据进行分析,选择好一个关键词,点击下一步,跳转到如图3.2.2-25。



市场: 

虚拟仿真运营实战 Hello Aex

筛选条件:

- 月搜索量: 不限 < 1k 1k - 10k 10k - 100k 100k - 1m 1m - 5m > 5m 自定义: 到
- 搜索结果数: 不限 < 1k 1k - 10k 10k - 100k 100k - 1m 1m - 5m > 5m 自定义: 到
- 近1个月总销量: 不限 < 1k 1k - 10k 10k - 100k 100k - 1m 1m - 5m > 5m 自定义: 到
- 平均价格: 不限 < 10 10 - 20 20 - 30 30 - 50 50 - 100 > 100 自定义: 到
- 评论总数: 不限 < 1k 1k - 10k 10k - 100k 100k - 1m 1m - 5m > 5m 自定义: 到
- 商品平均评分: 不限 < 3.0 3.0 - 3.5 3.5 - 4.0 4.0 - 4.2 4.2 - 4.5 > 4.5 自定义: 到
- 商品平均上架时间: 不限 < 3个月 < 6个月 < 1年 < 2年 < 3年 > 3年 自定义: 到
- 中国卖家比例: 不限 < 10% 10% - 20% 20% - 30% 30% - 40% 40% - 50% > 50% 自定义: 到
- Amazon自营比例: 不限 < 10% 10% - 20% 20% - 30% 30% - 40% 40% - 50% > 50% 自定义: 到
- Amazon's Choice: 不限 有 无
- Best Seller: 不限 有 无

关键词: 广泛匹配 词组匹配

关键词列表 共有 1000+ 条记录

关键词	主搜类目	月搜索趋势	月搜索量	搜索结果数	总销量	平均价格	评论总数	平均评分	平均上架时间	Amazon自营比例	中国卖家比例	关键词洞察
<input type="radio"/> Kindle eBooks	Cell Phones & Accessories Computers & Accessories Electronics ...		8.84k	7.84k	64.11k	\$15.5	88.84k	4.3	2月	10.58%	46%	
<input type="radio"/> Kindle eBooks	Cell Phones & Accessories Computers & Accessories Electronics ...		9.84k	17.84k	64.11k	\$12.5	88.84k	4.3	3月	10.58%	46%	
<input checked="" type="radio"/> Kindle eBooks	Cell Phones & Accessories Computers & Accessories Electronics ...		10.84k	27.84k	64.11k	\$15.5	88.84k	4.5	4月	10.58%	46%	

显示第 1 到第 20 条记录, 总共 1000 条记录

图3.2.2-24

自动筛选出该关键词相关的商品,点击查看可以看到商品详细信息,点击添加可以把商品添加到自己的产品库(每个商品添加时需要收取一定费用,不可重复添加,缺货商品不能添加)。

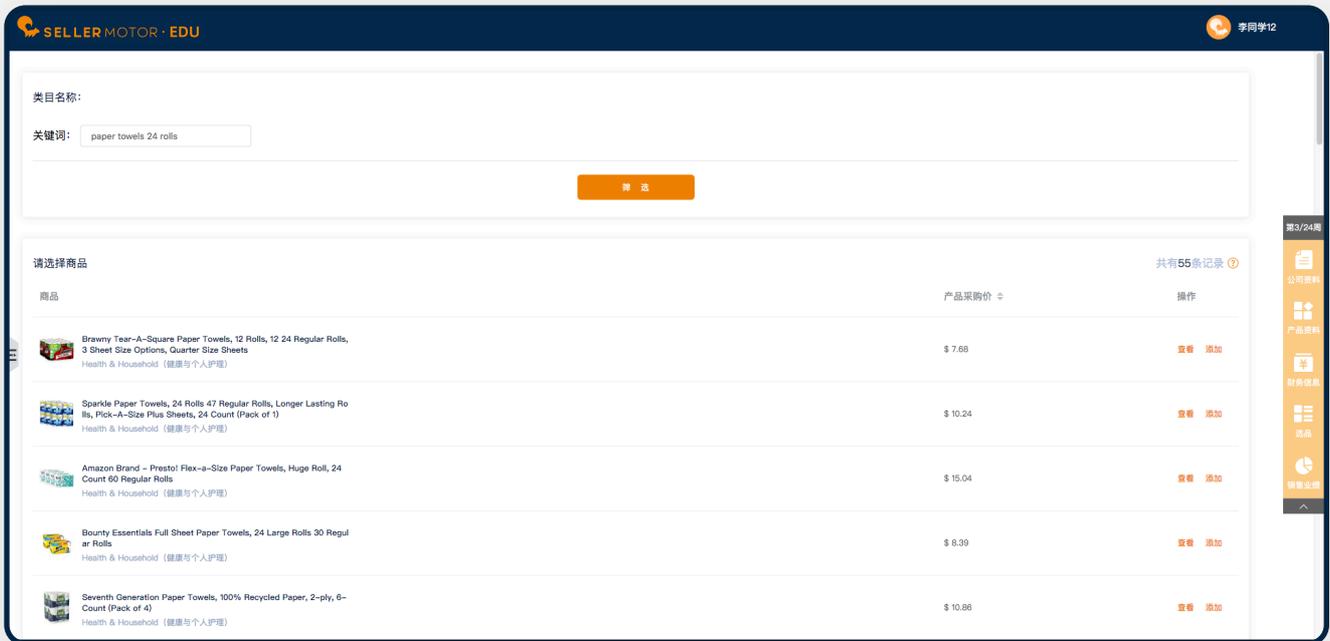


图3.2.2-25

根据需求筛选，如图3.2.2-26,选择你想做的大类目进行下一步点击,跳转到如图3.2.2-27。

SELLER MOTOR · EDU
虚拟仿真运营实战
Hello Aex

市场:

筛选条件:

类目层级: <input type="radio"/>	<input type="button" value="不限"/>	1	2	3	4	5	> 6	自定义: <input type="text" value="最小值"/> 到 <input type="text" value="最大值"/>
在售商品数: <input type="radio"/>	<input type="button" value="不限"/>	< 1k	< 1k - 10k	10k - 100k	100k - 1m	1m - 5m	> 5m	自定义: <input type="text" value="最小值"/> 到 <input type="text" value="最大值"/>
Top 20 近一个月平均销量: <input type="radio"/>	<input type="button" value="不限"/>	< 100	100 - 200	200 - 300	300 - 500	500 - 1k	> 1k	自定义: <input type="text" value="最小值"/> 到 <input type="text" value="最大值"/>
平均价格: <input type="radio"/>	<input type="button" value="不限"/>	< 10	10 - 20	20 - 30	30 - 50	50 - 100	> 100	自定义: <input type="text" value="最小值"/> 到 <input type="text" value="最大值"/>
评论总数: <input type="radio"/>	<input type="button" value="不限"/>	< 1k	1k - 10k	10k - 100k	100k - 1m	1m - 5m	> 5m	自定义: <input type="text" value="最小值"/> 到 <input type="text" value="最大值"/>
近1个月新增评论数: <input type="radio"/>	<input type="button" value="不限"/>	< 100	50 - 100	500 - 1k	1k - 5k	5k - 10k	> 10k	自定义: <input type="text" value="最小值"/> 到 <input type="text" value="最大值"/>
类目诞生时间: <input type="radio"/>	<input type="button" value="不限"/>	< 3个月	< 6个月	< 1年	< 2年	< 3年	> 3年	自定义: <input type="text" value="最小值 (月)"/> 到 <input type="text" value="最大值 (月)"/>
Top 20 商品平均上架时间: <input type="radio"/>	<input type="button" value="不限"/>	< 3个月	< 6个月	< 1年	< 2年	< 3年	> 3年	自定义: <input type="text" value="最小值 (月)"/> 到 <input type="text" value="最大值 (月)"/>
Top 20 商品平均评论数: <input type="radio"/>	<input type="button" value="不限"/>	< 20	20 - 50	50 - 100	100 - 200	200 - 500	> 500	自定义: <input type="text" value="最小值"/> 到 <input type="text" value="最大值"/>
Top 20 商品平均评分: <input type="radio"/>	<input type="button" value="不限"/>	< 3.0	3.0 - 3.5	3.5 - 4.0	4.0 - 4.2	4.2 - 4.5	> 4.5	自定义: <input type="text" value="最小值"/> 到 <input type="text" value="最大值"/>
中国卖家比例: <input type="radio"/>	<input type="button" value="不限"/>	< 10%	10% - 20%	20% - 30%	30% - 40%	40% - 50%	> 50%	自定义: <input type="text" value="最小值 (%)"/> 到 <input type="text" value="最大值 (%)"/>

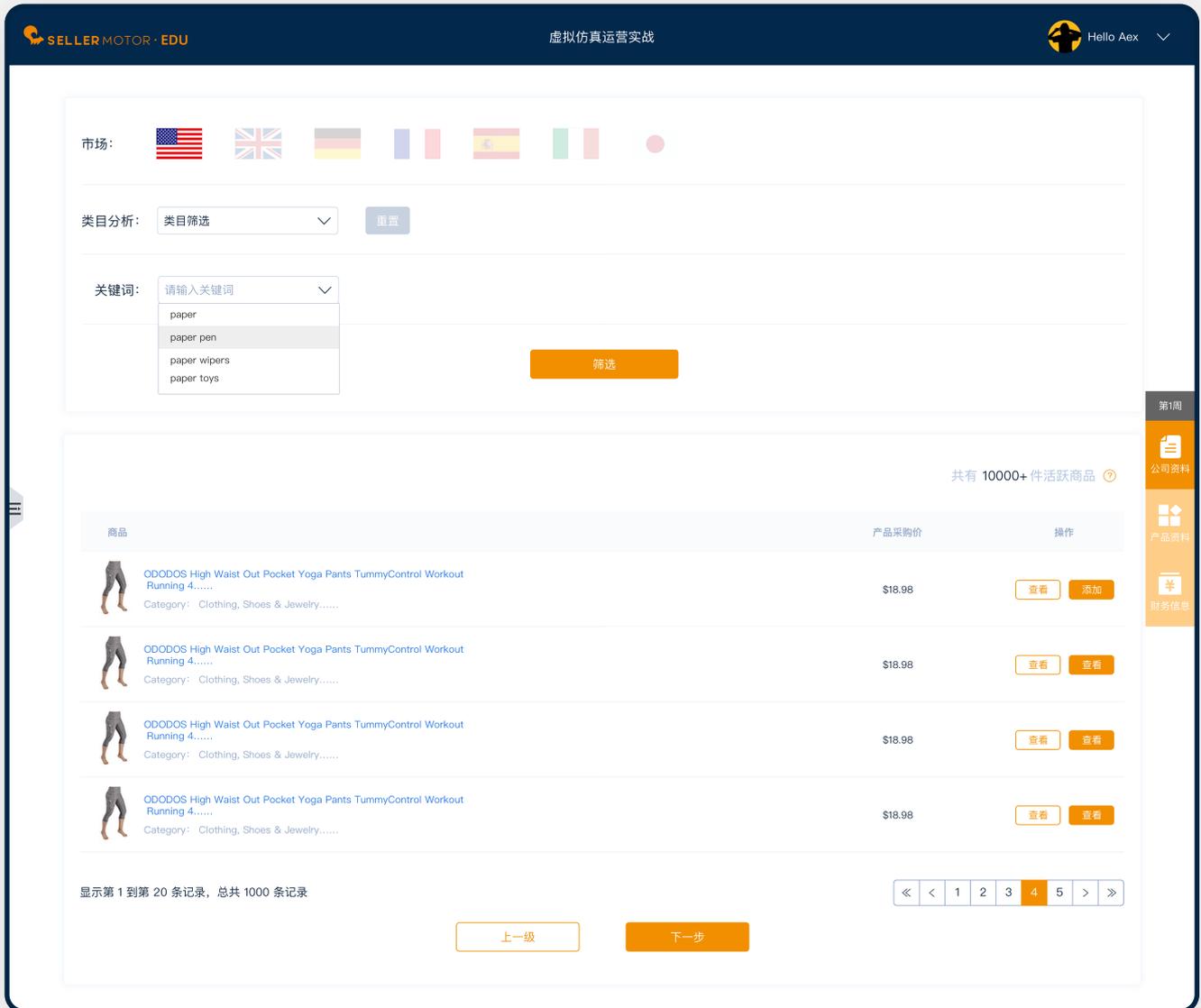
请选择你想做的类目 共有 1000+ 条记录

类目名称	所属类目	类目层级	在售商品数	Top20近1个月平均销量	商品均价	总评论	近一个月新增评论	Top20商品平均上架时间	Top20商品平均评论	Top20商品平均评分	中国卖家比例
<input type="radio"/> Kindle eBooks	Kindle Store	1	8.84k	7.84k	\$88.34	732.84k	7.84k	2月	142	4.2	20%
<input type="radio"/> Kindle eBooks	Kindle Store	1	9.84k	17.84k	\$88.34	32.84m	17.84k	3月	223	4.2	20%
<input checked="" type="radio"/> Kindle eBooks	Kindle Store	1	10.84k	27.84k	\$88.34	52.84m	27.84k	4月	323	4.2	20%

显示第 1 到第 20 条记录, 总共 1000 条记录

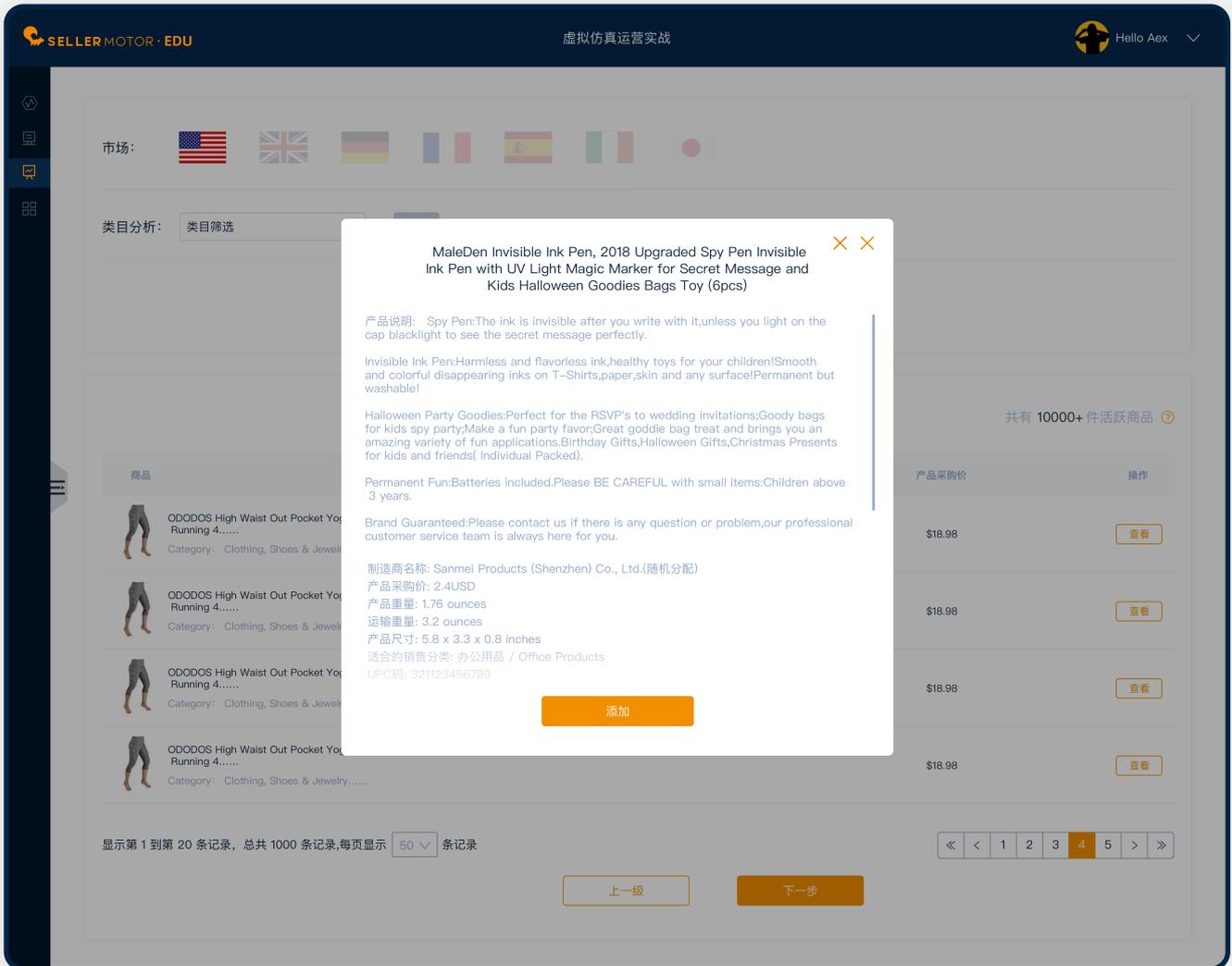
图3.2.2-26

填写关键词进行筛选,如图3.2.2-27。



如图3.2.2-27

从筛选条件里对比商品信息,选择商品进行添加,如图3.2.2-28。



如图3.2.2-28

添加好商品后,点击下一步,跳转到如图3.2.2-29,点击下一步, 跳转到如图3.2.2-30。



如图3.2.2-28

点击添加新商品, 如图3.2.2-30, 开始上传新商品。

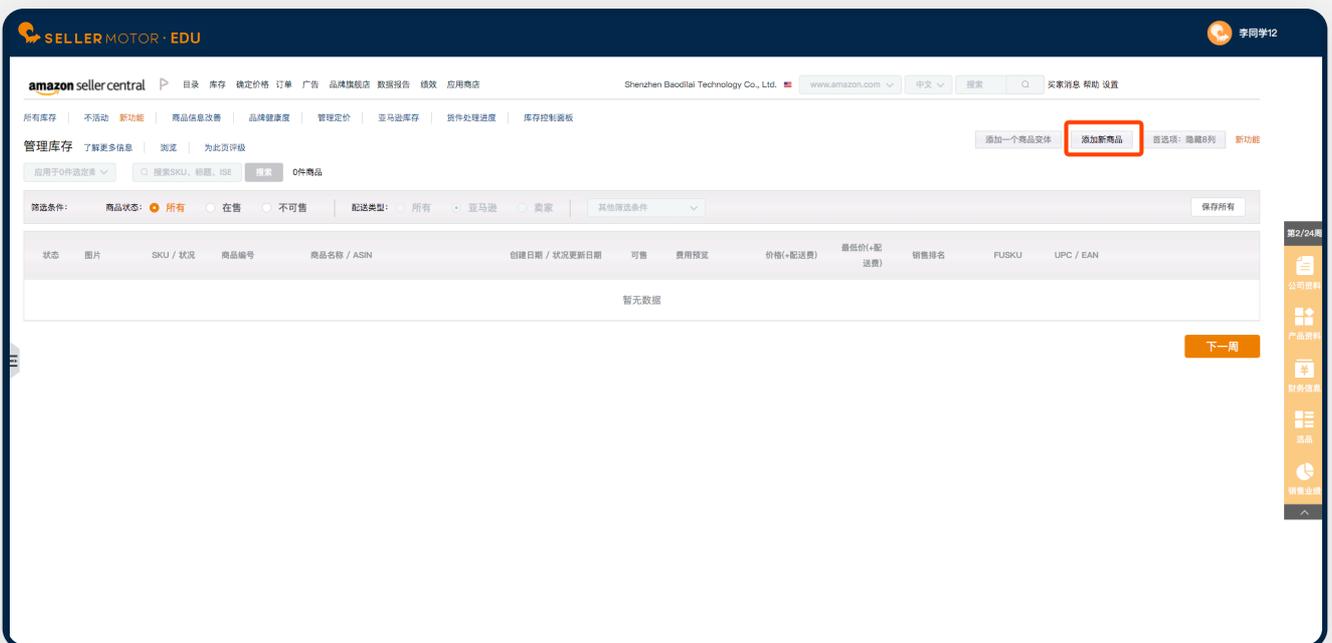


图3.2.2-30

编辑商品信息前需要先选择好你所添加产品的类目,如图3.2.2-31。

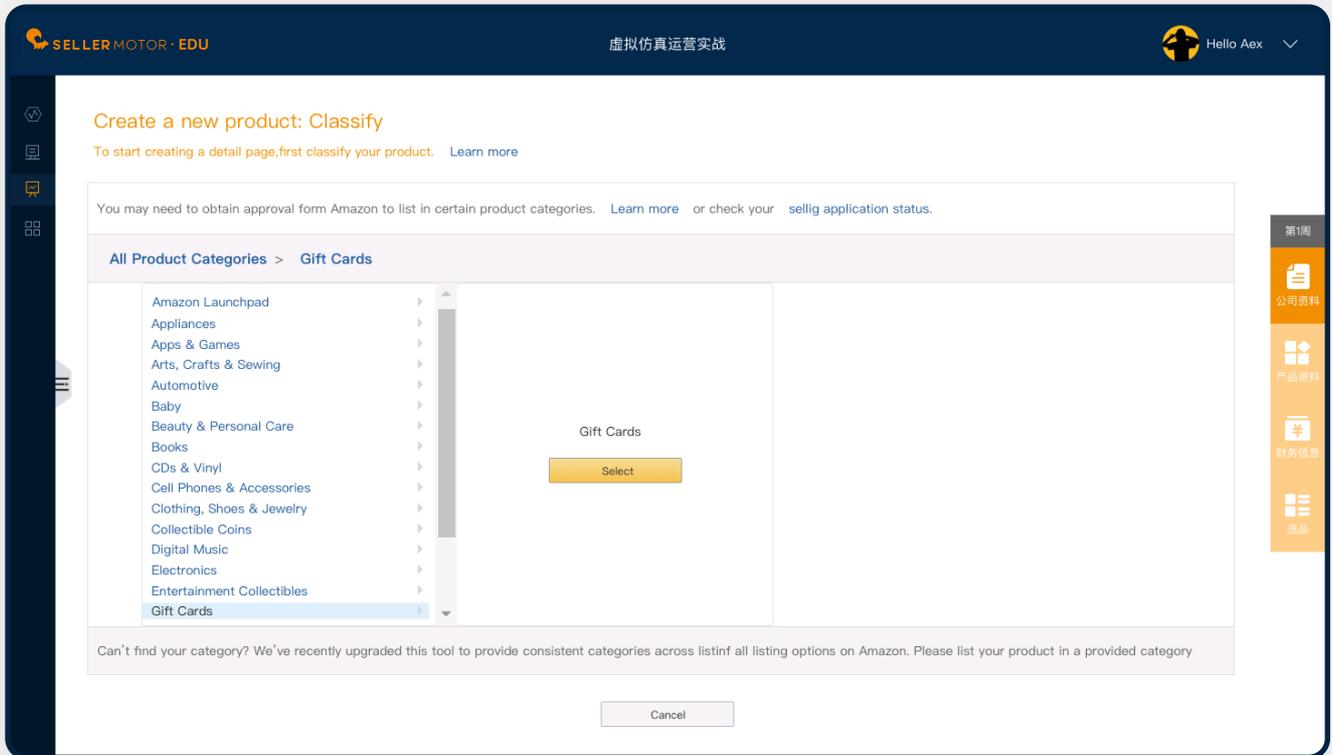


图3.2.2-31

选好后点击选择, 跳转到如图3.2.2-32,根据产品资料填写需要上传的商品信息,填写完整后点击“Save and finish”,跳转到如图3.2.2-33。

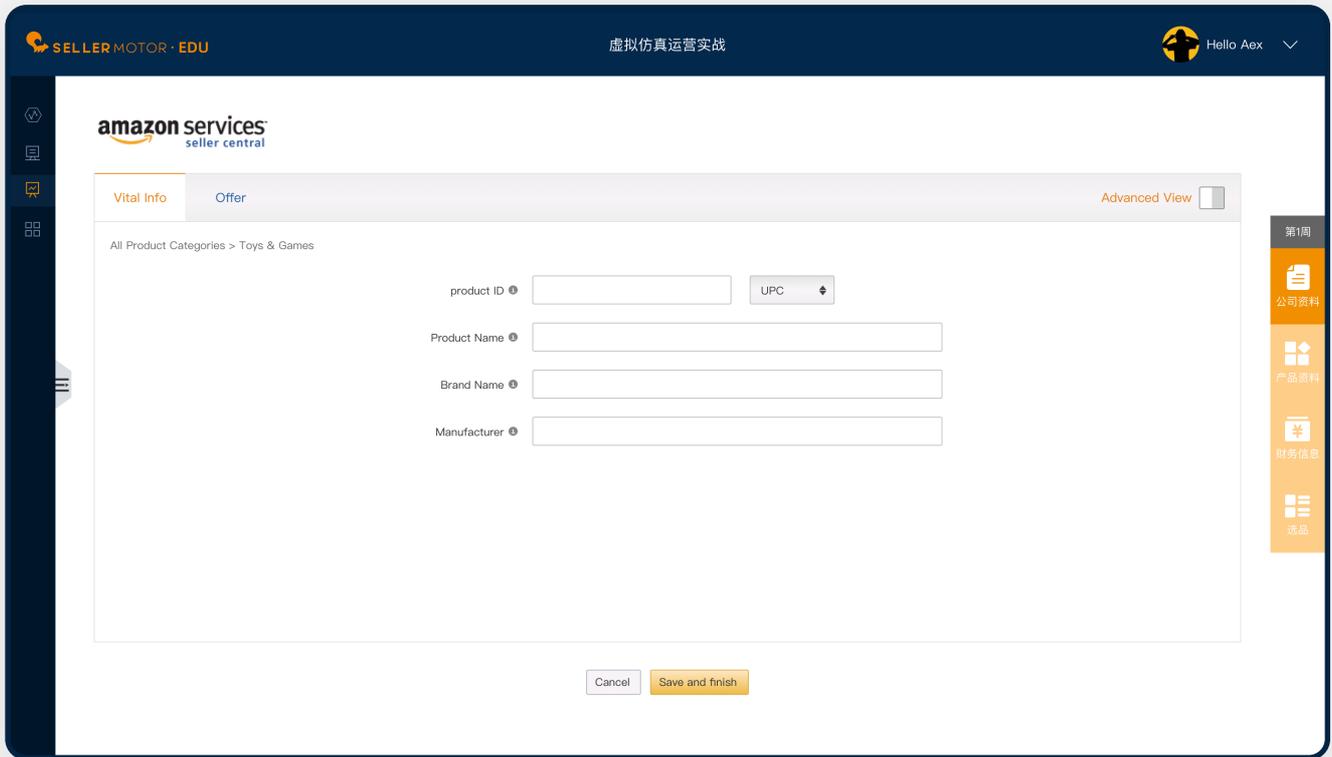
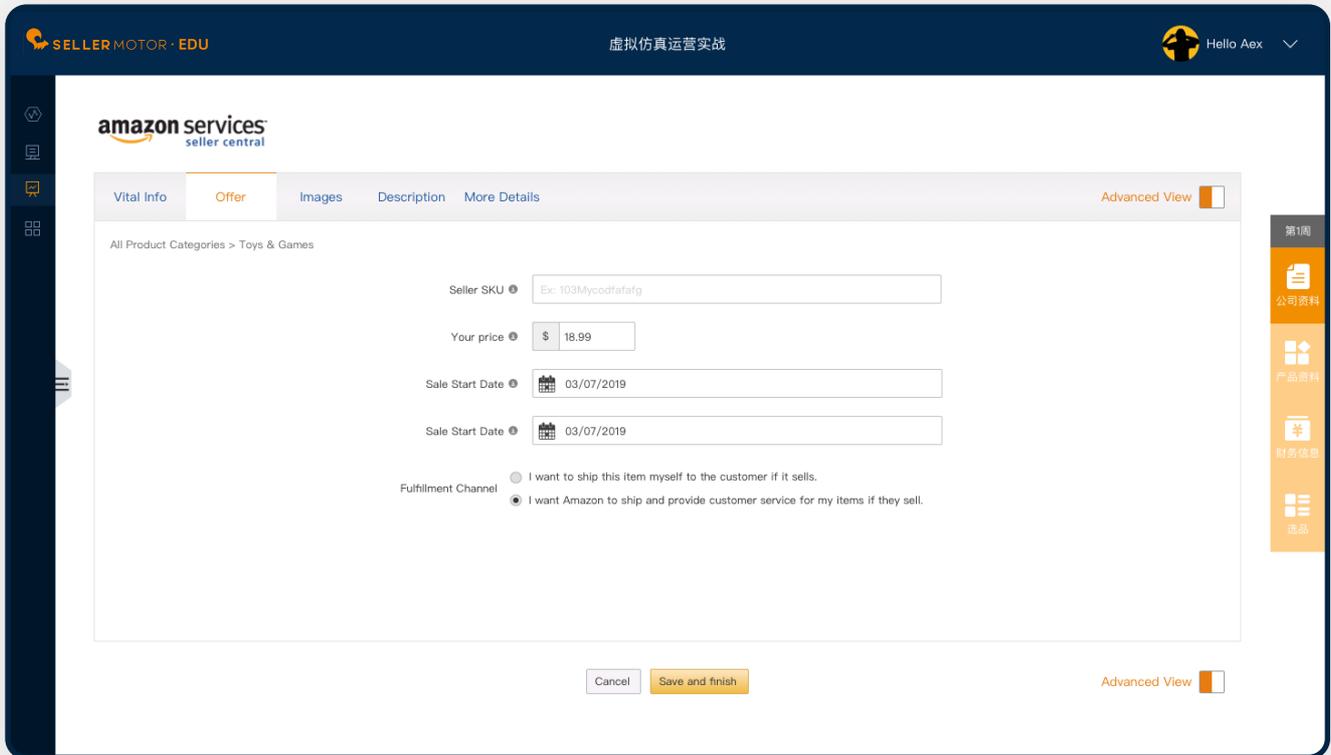


图3.2.2-32

填写商品信息。

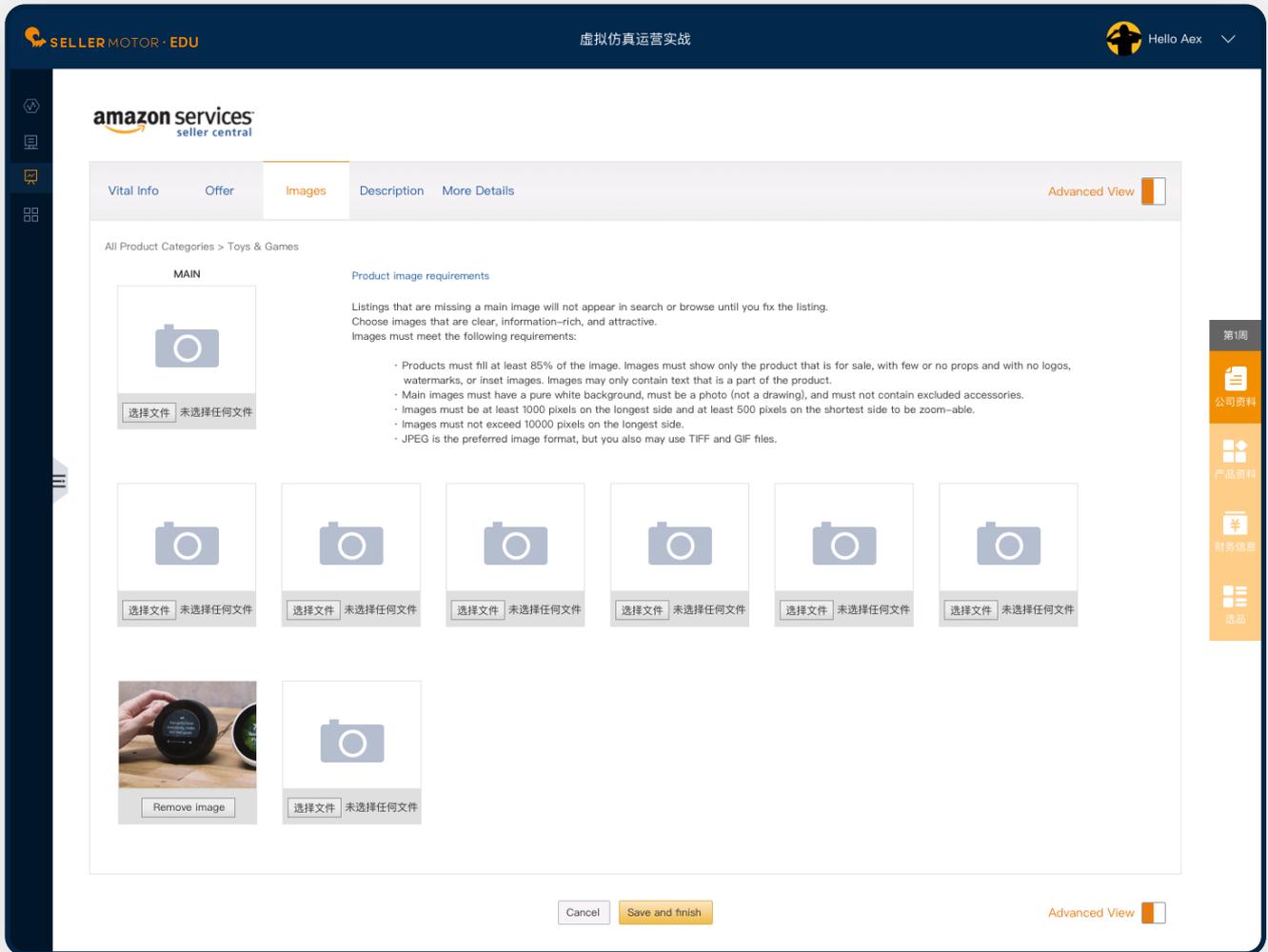


The screenshot shows the Amazon Seller Central interface for creating a new offer. The page is titled "amazon services seller central" and is in the "Offer" tab. The breadcrumb trail is "All Product Categories > Toys & Games". The form includes the following fields and options:

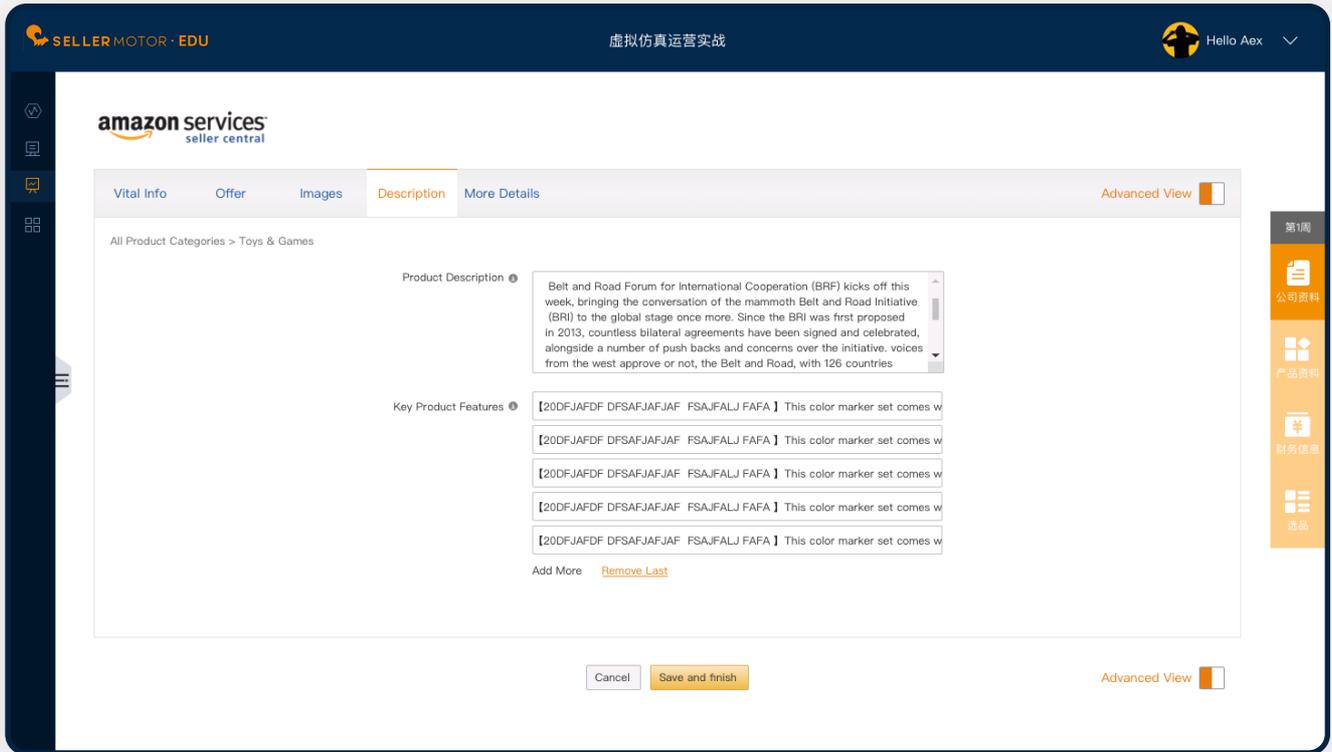
- Seller SKU:** A text input field with a placeholder "Ex: 103Mycodfafaq".
- Your price:** A price input field showing "\$ 18.99".
- Sale Start Date:** A date picker field showing "03/07/2019".
- Sale End Date:** A date picker field showing "03/07/2019".
- Fulfillment Channel:** Two radio button options:
 - I want to ship this item myself to the customer if it sells.
 - I want Amazon to ship and provide customer service for my items if they sell.

At the bottom of the form, there are "Cancel" and "Save and finish" buttons. The "Advanced View" toggle is currently turned off. The right sidebar shows navigation options: "第1周", "公司资料", "产品资料", "财务信息", and "商品".

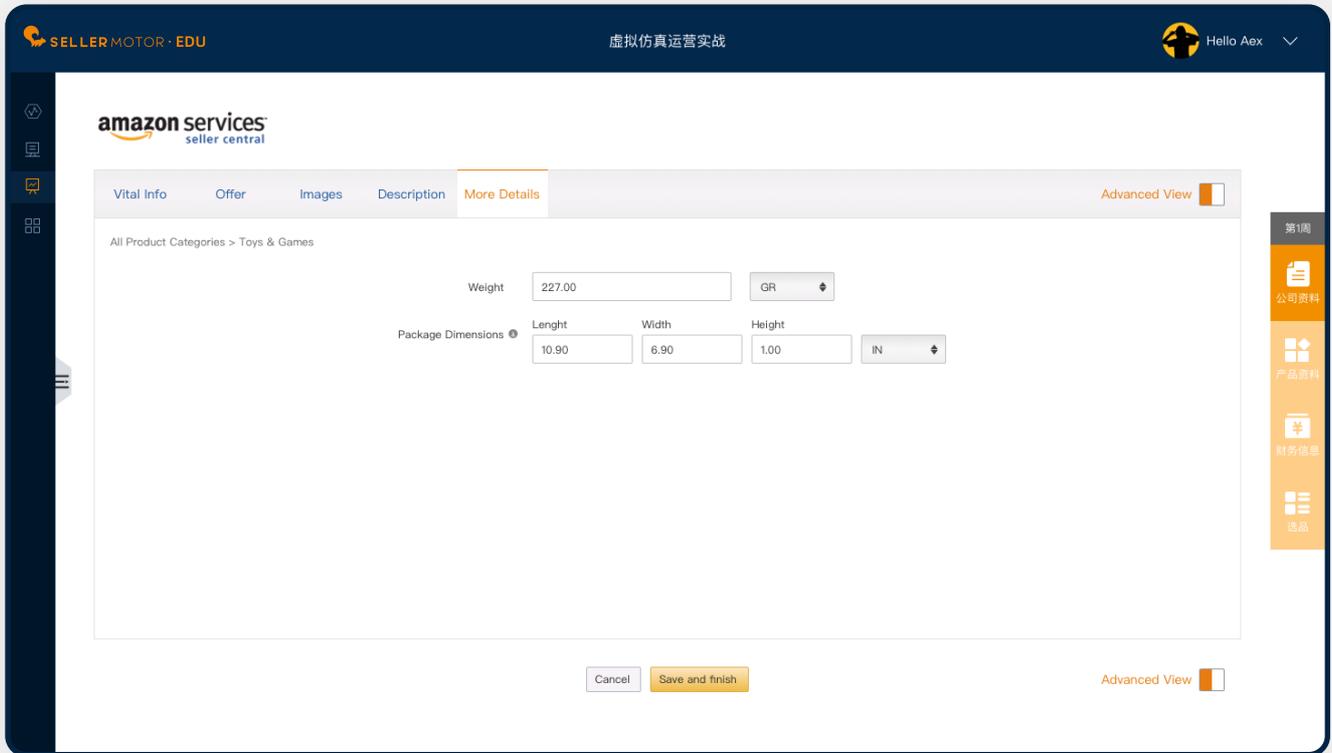
添加产品图片。



填写五行描述及产品标题。



填写尺寸及重量。



人物对话提醒。



图3.2.2-33

点击下一步,跳转到商品发货如图3.2.2-34。

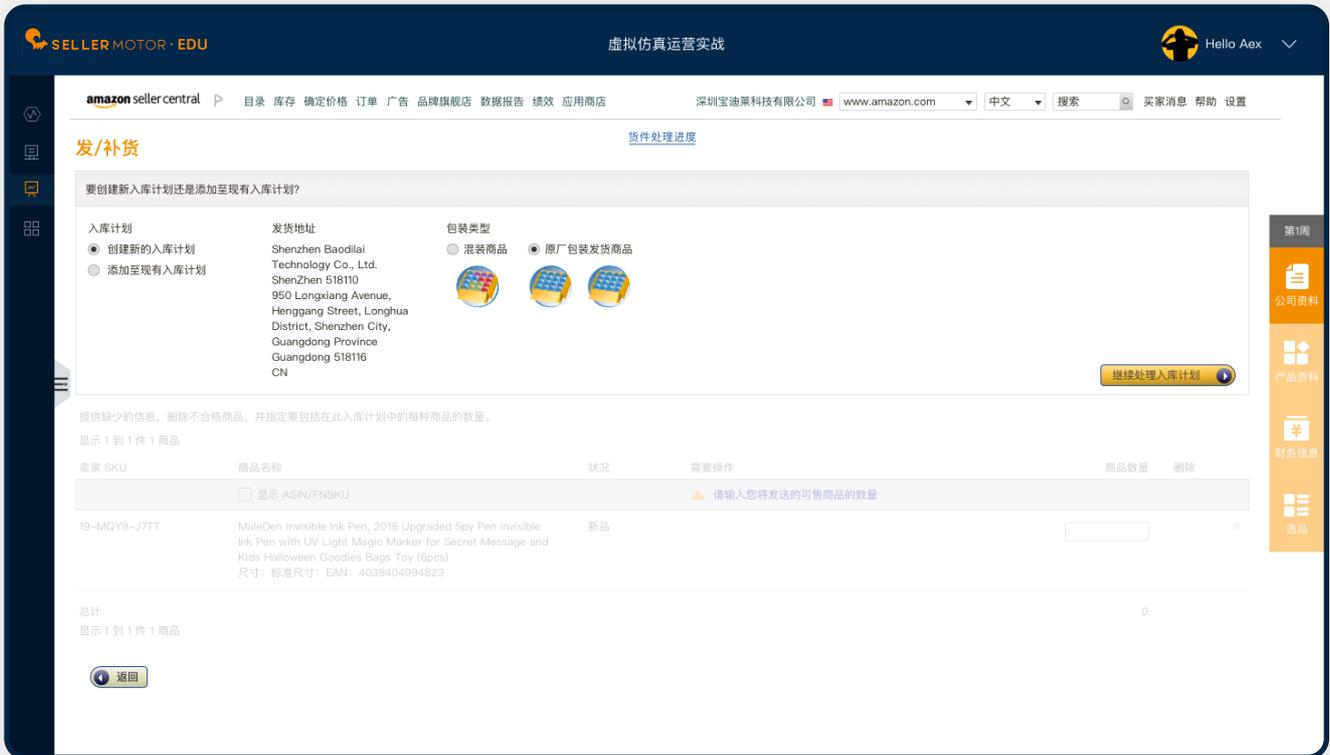


图3.2.2-34

填写发货数量,如图3.2.2-35, 点击继续。

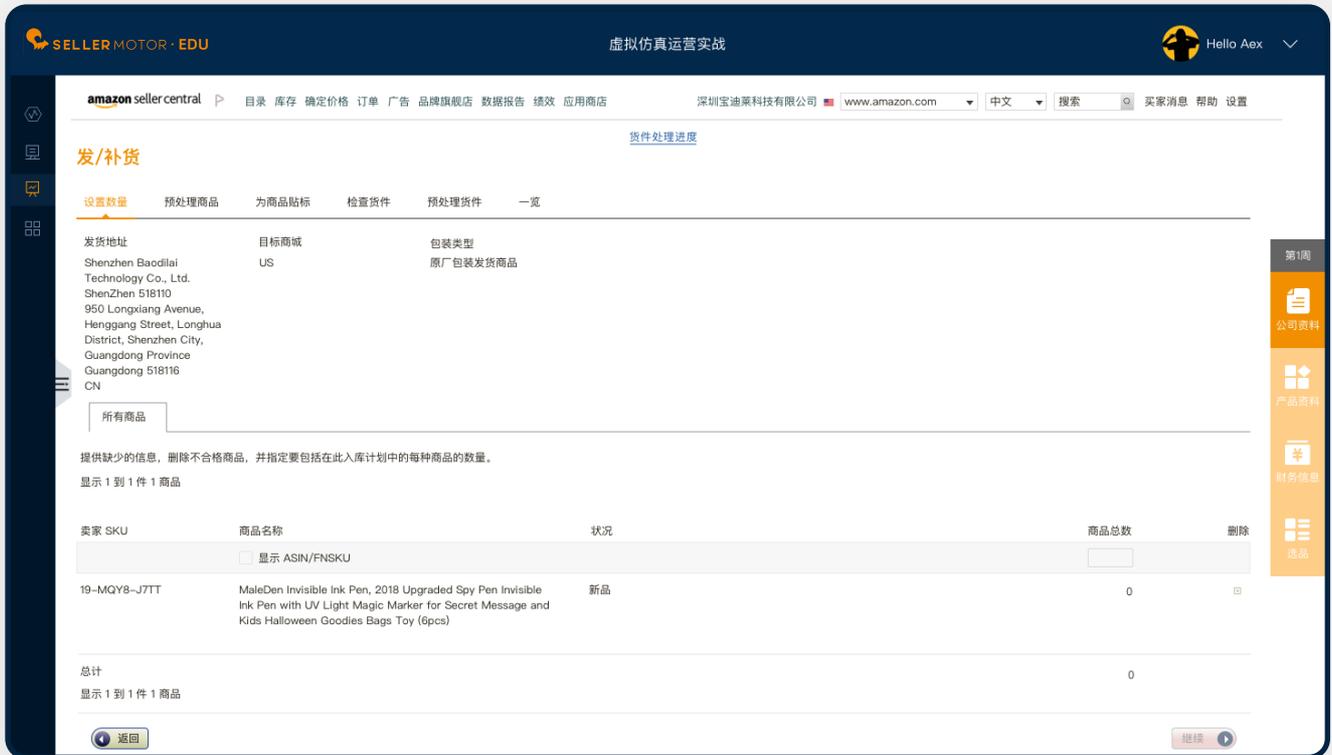


图3.2.2-35

预处理商品,如图3.2.2-36,点击继续。

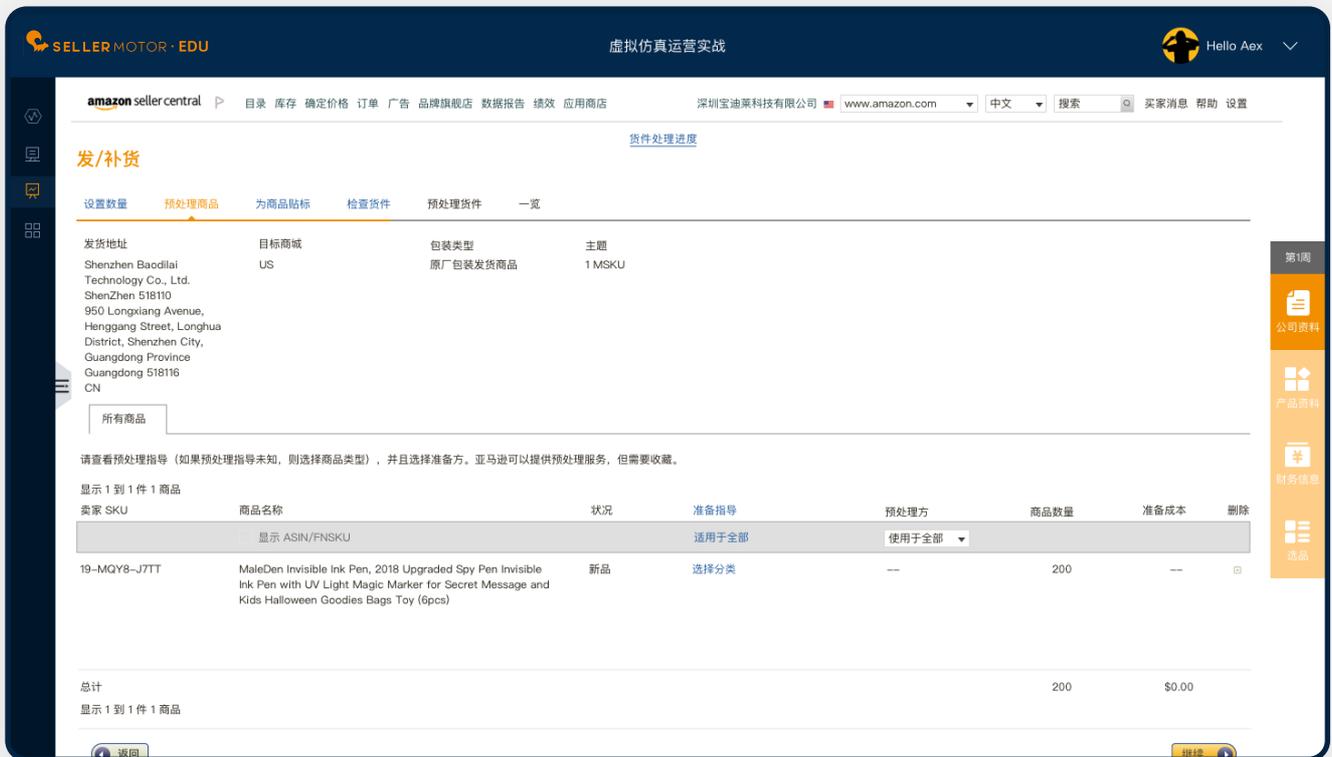


图3.2.2-36

为商品贴标, 如图3.2.2-37, 点击继续。



图3.2.2-37

检查货件,图3.2.2-38,点击批准并继续,

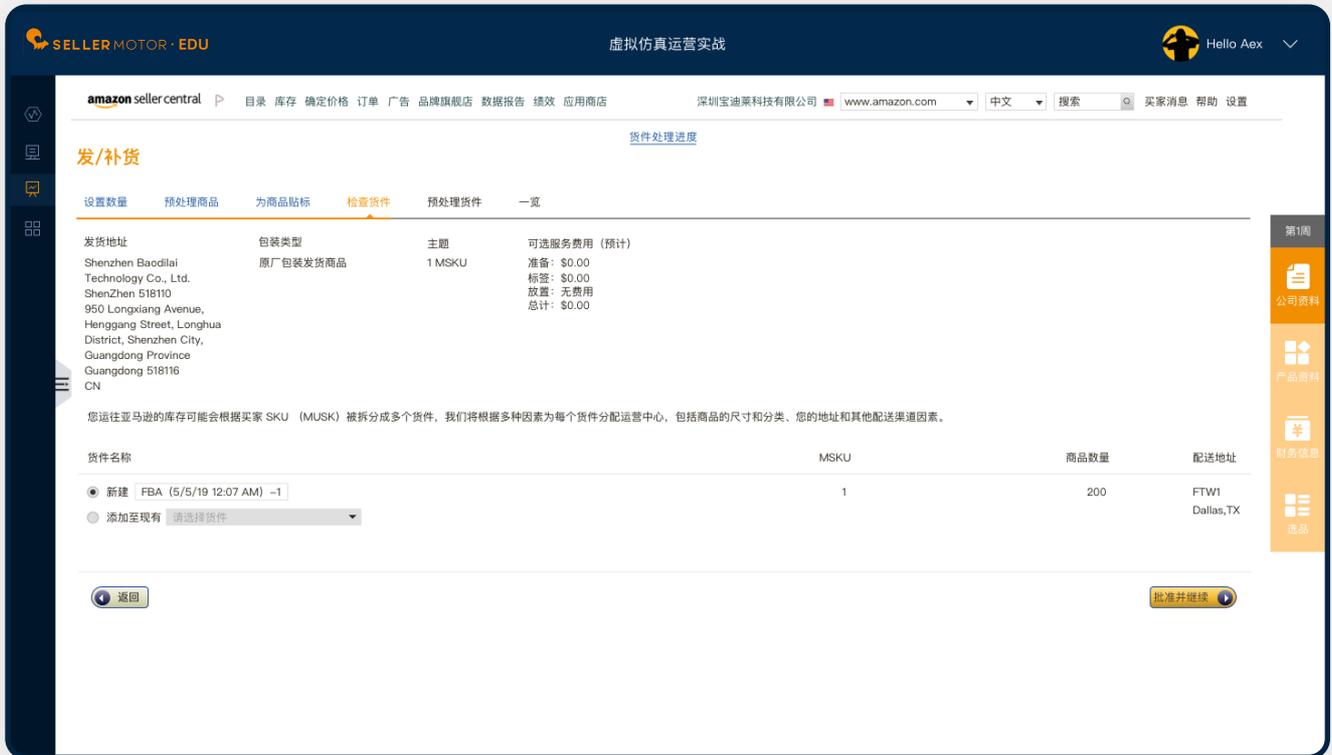


图3.2.2-38

查看货件如图3.2.2-39,点击继续,

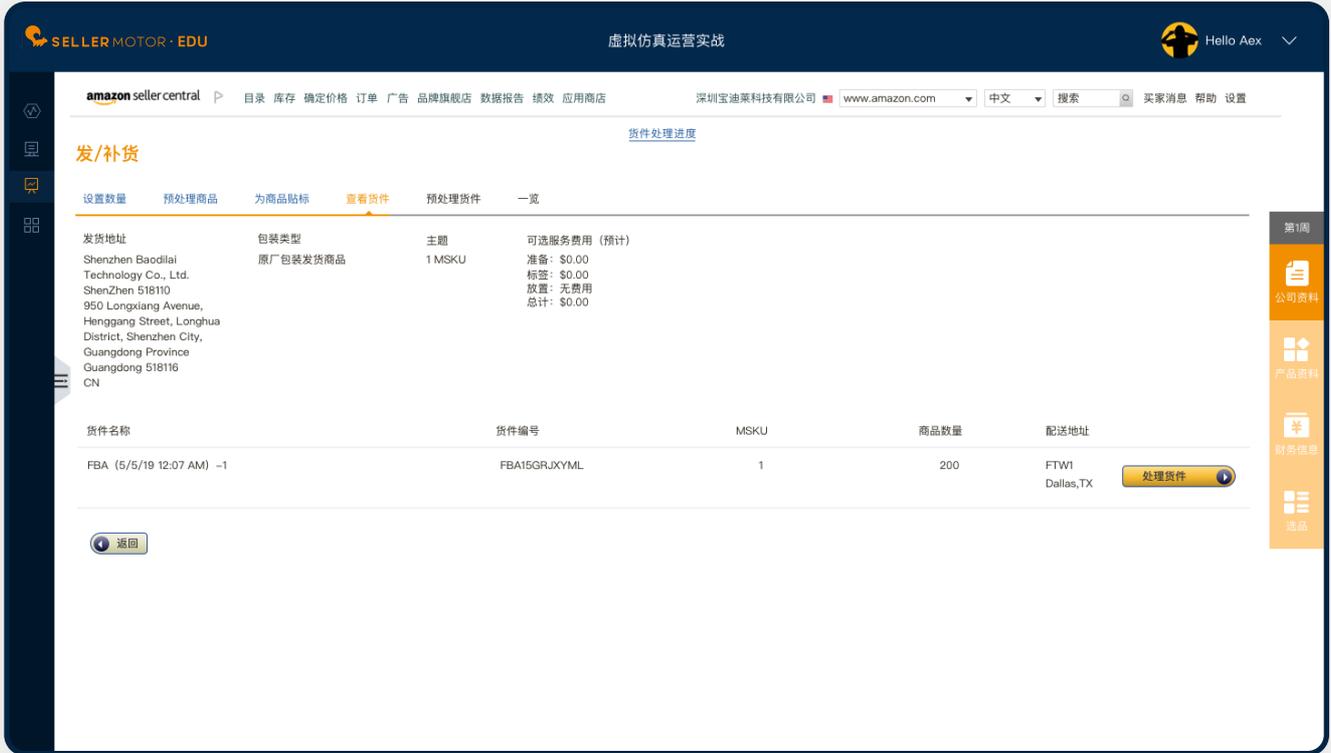


图3.2.2-39

预处理货件,如图3.2.2-40, 点击完成货件,

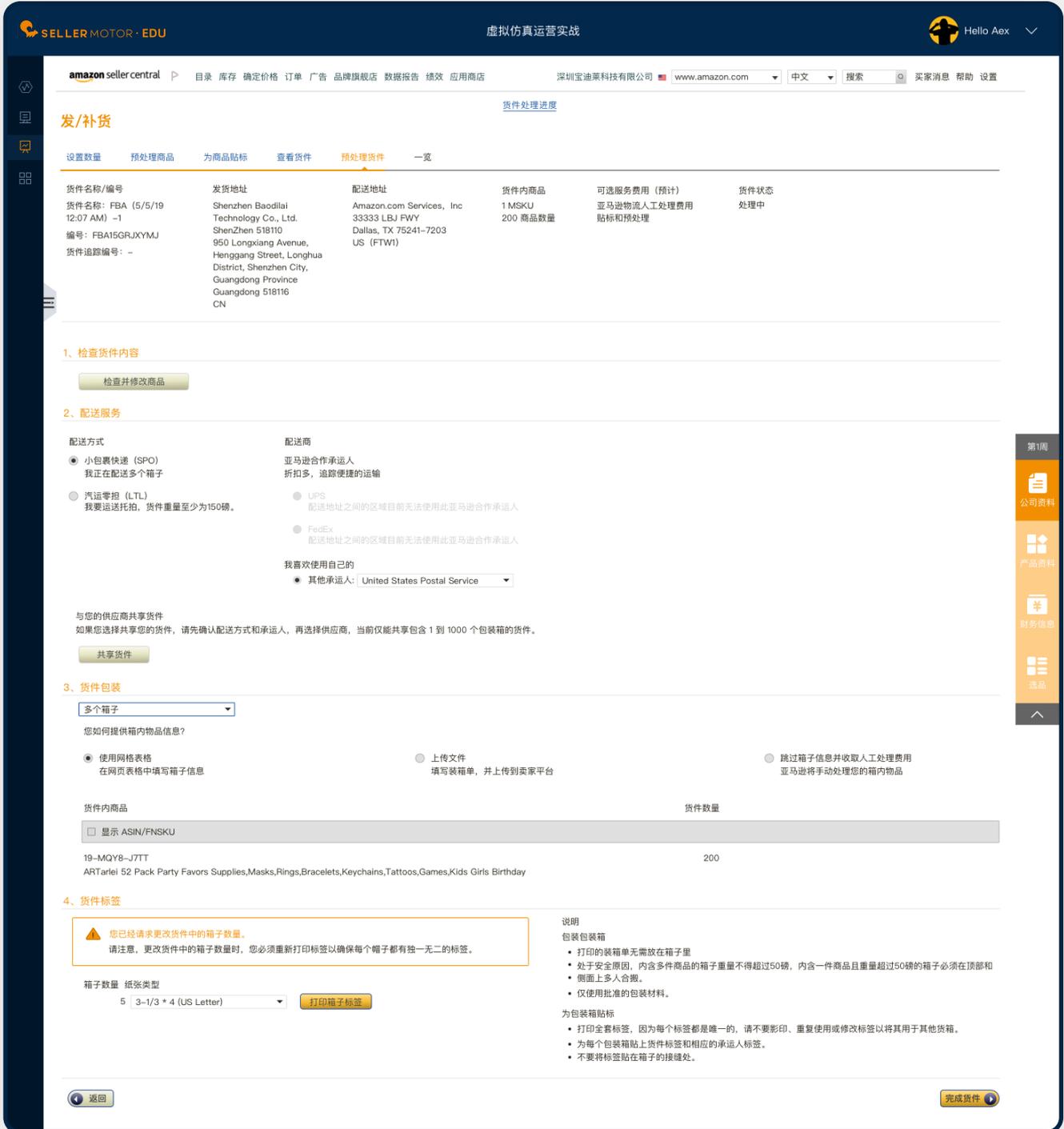


图3.2.2-40

一览,如图3.2.2-41,点击继续,发货成功,回到管理商品页面。



图3.2.2-41

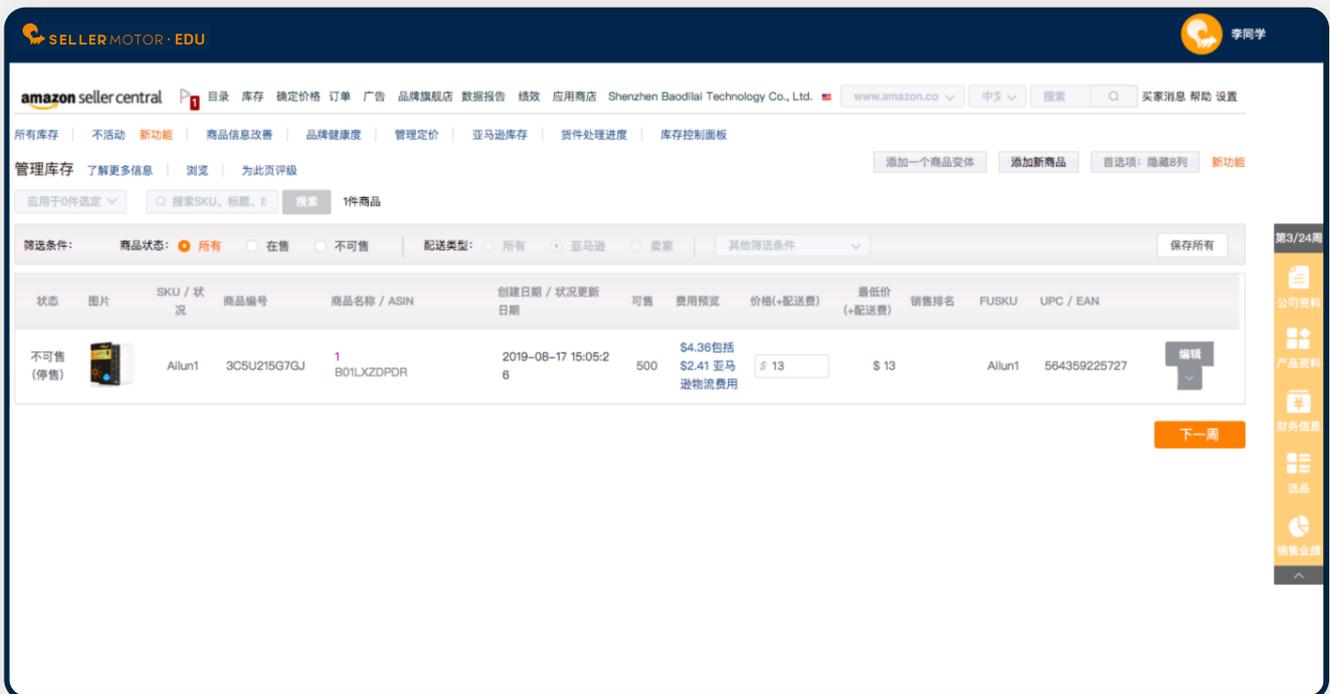


图3.2.2-42

点击货件处理进度,可查看发货的货件详情,如图3.2.2-43。

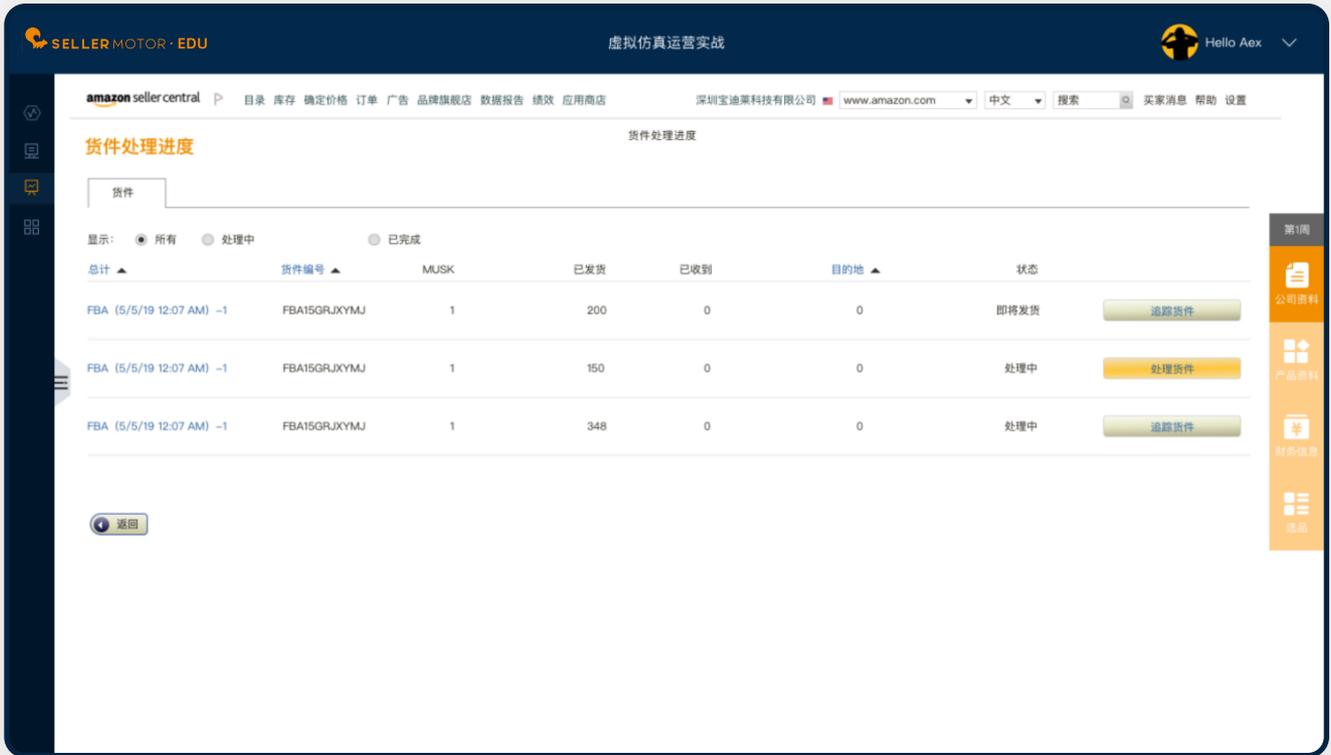


图3.2.2-43

点击编辑下的广告列表可以进行广告投放,如图3.2.2-44。

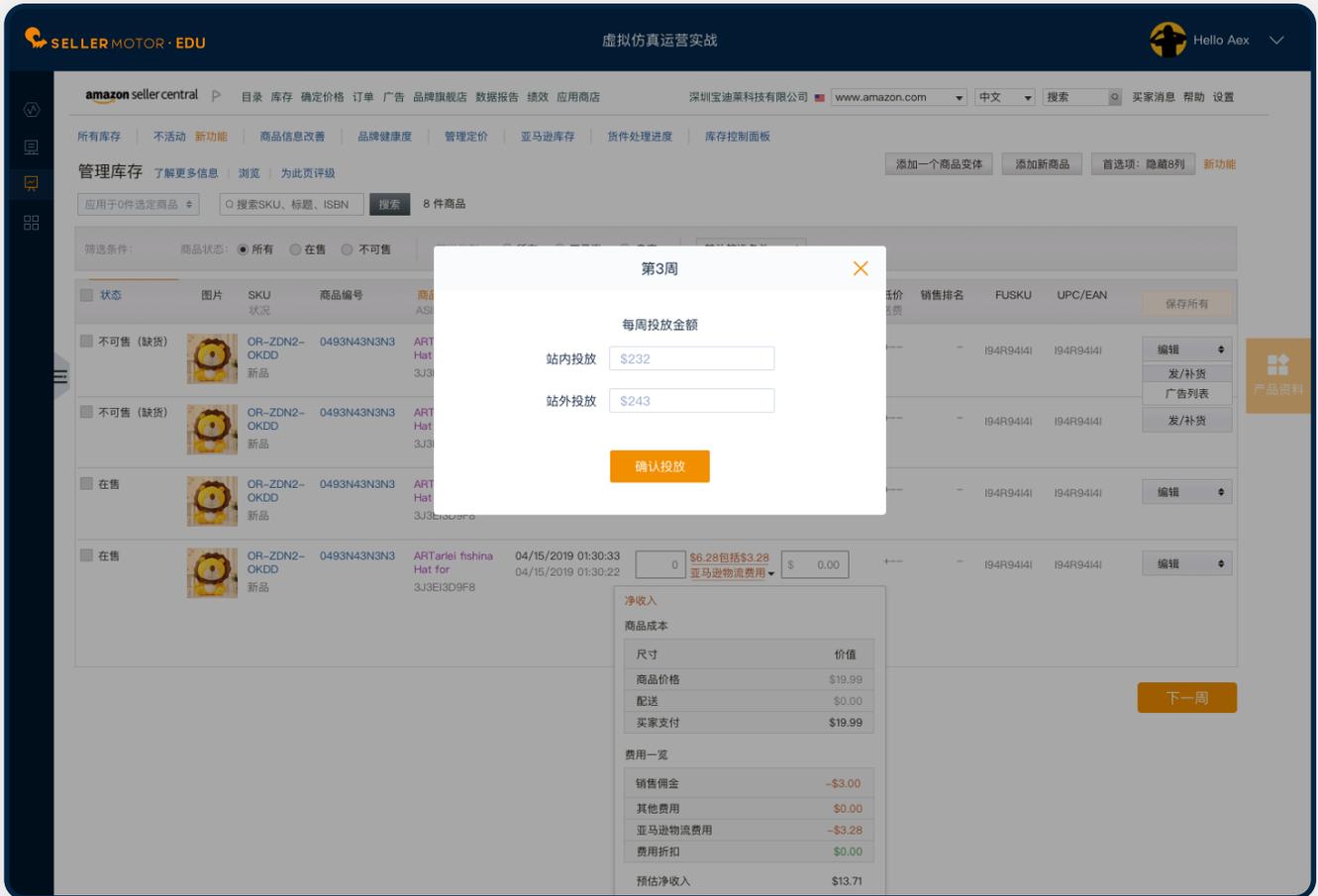


图3.2.2-44

点击广告-促销,如图3.2.2-45,点击创建新促销。

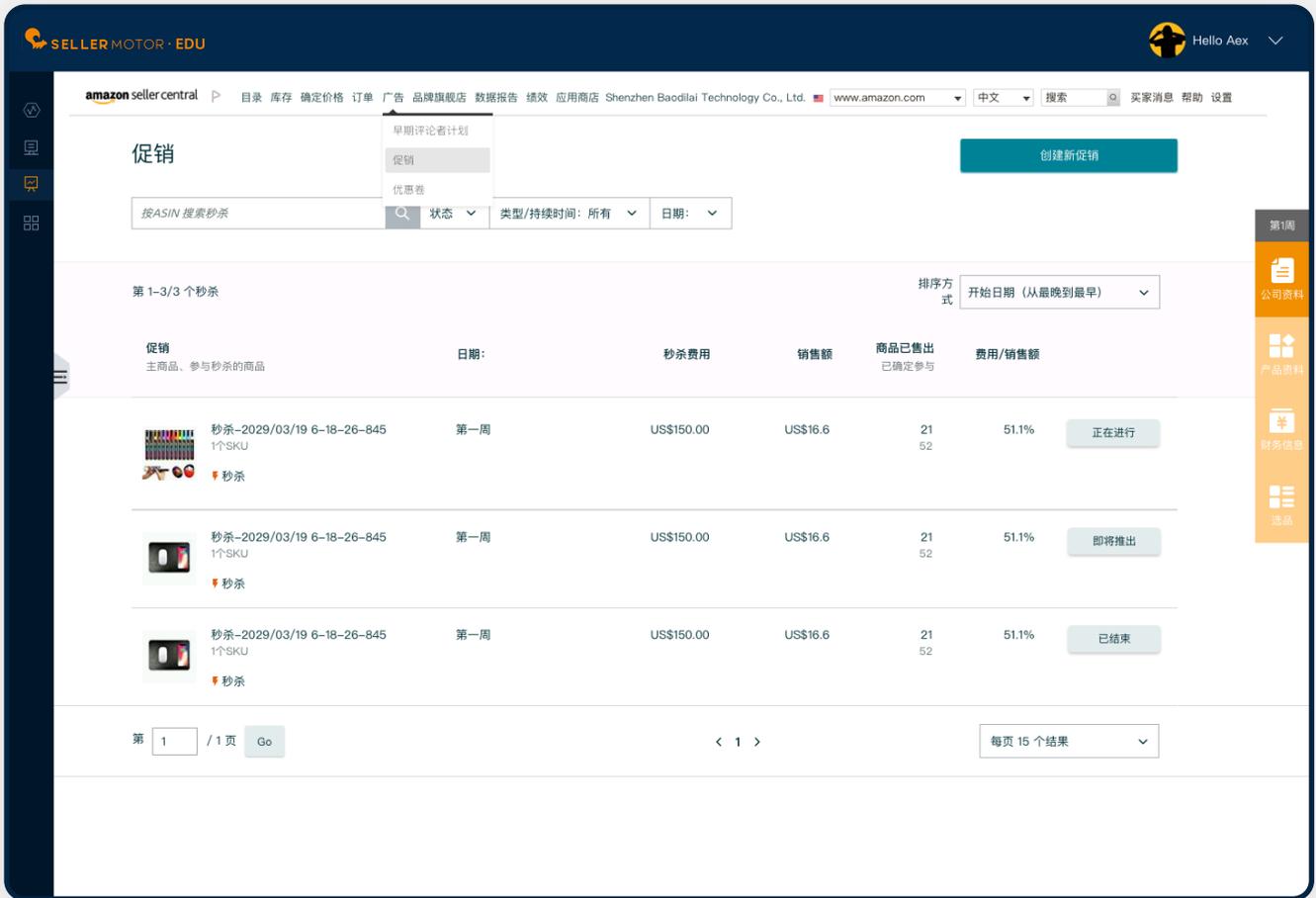


图3.2.2-45

选择商品新建秒杀,如图3.2.2-46,点击选择。

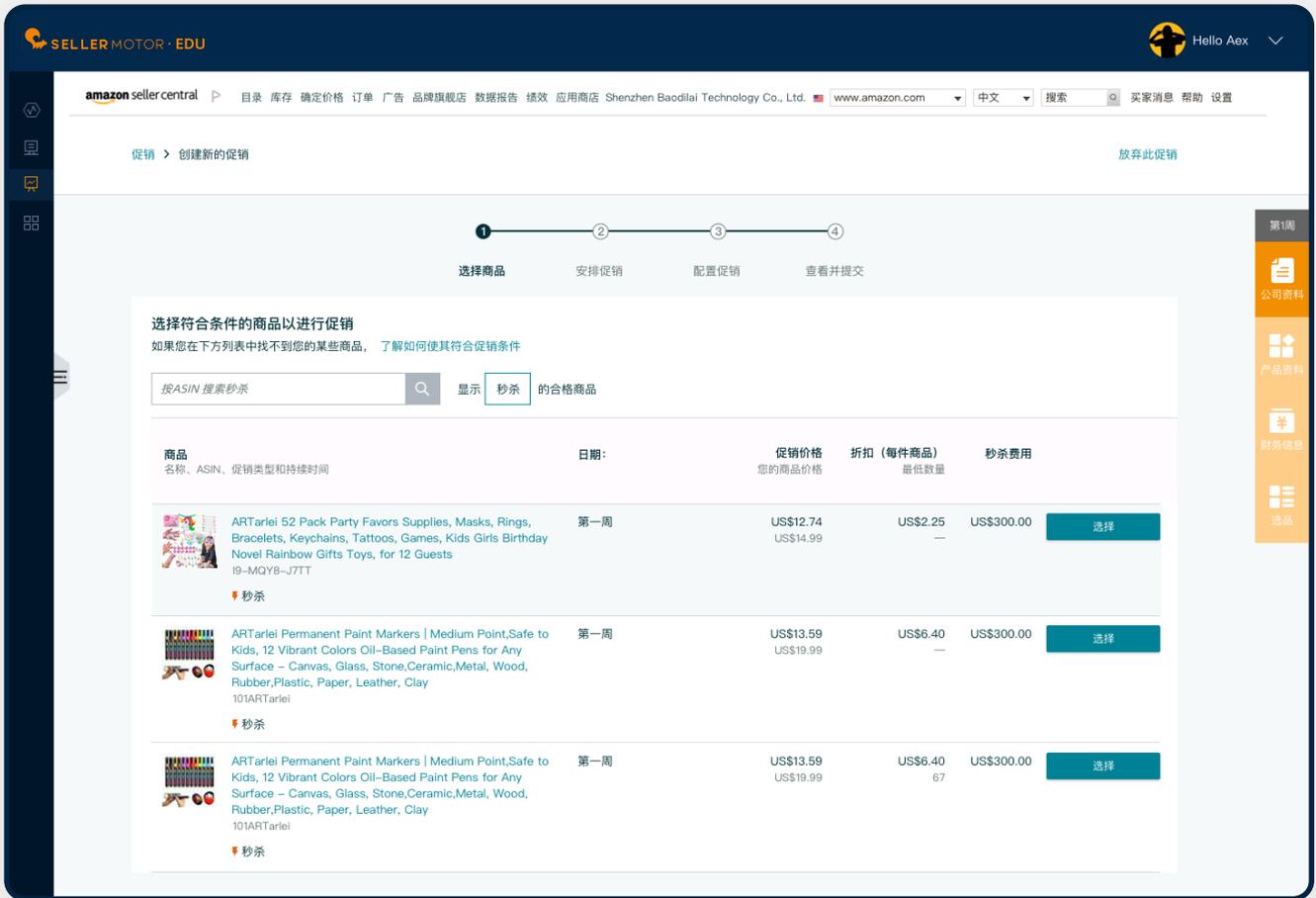


图3.2.2-46

安排促销时间, 如图3.2.2-47,点击继续下一步。

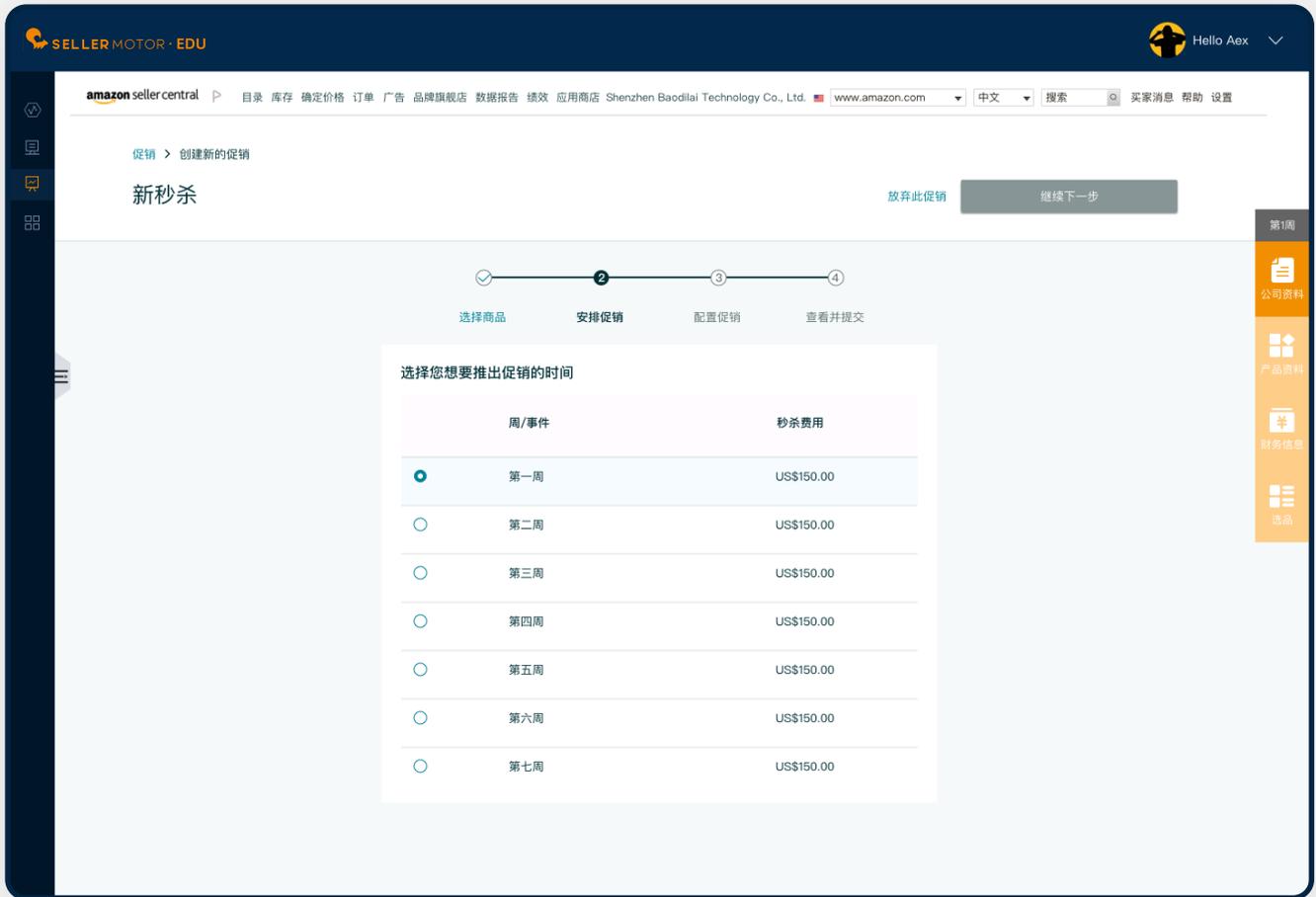


图3.2.2-47

配置促销价格、促销数量,如图3.2.2-48, 点击继续下一步。

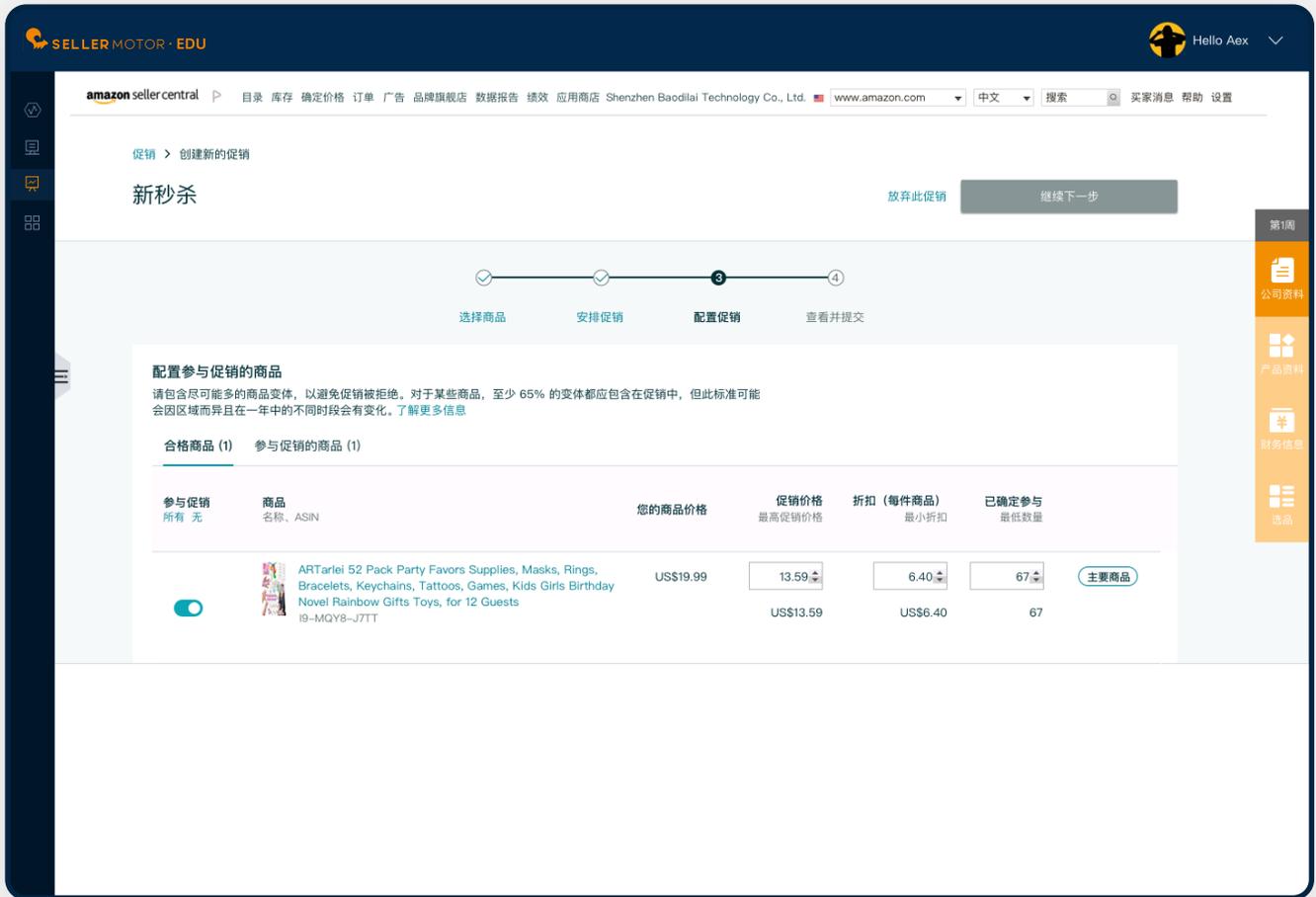


图3.2.2-48

查看并提交促销,如图3.2.2-49。

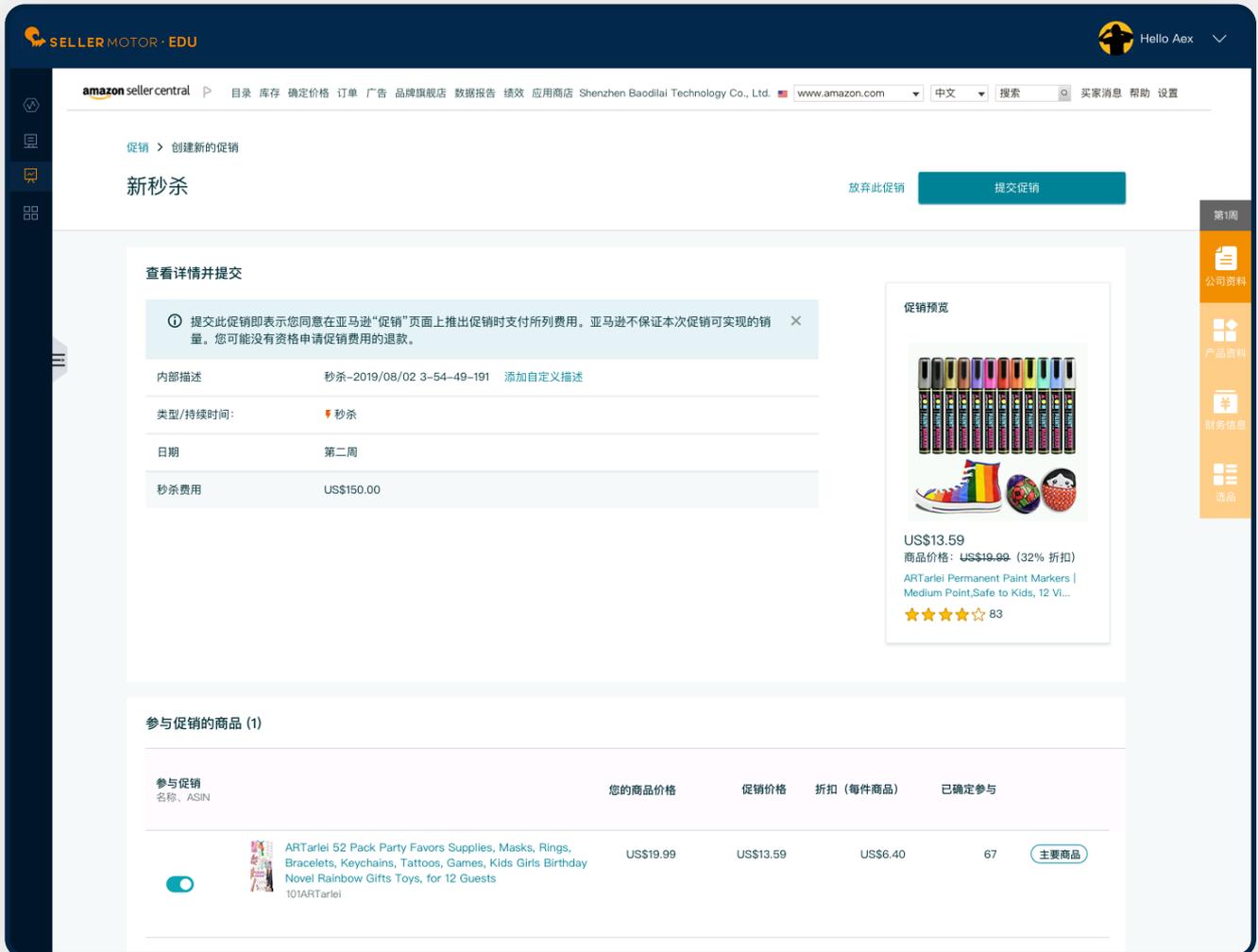


图3.2.2-49

点击广告-优惠券,如图3.2.2-50, 为商品创建折扣券,点击“Create a new coupon”。

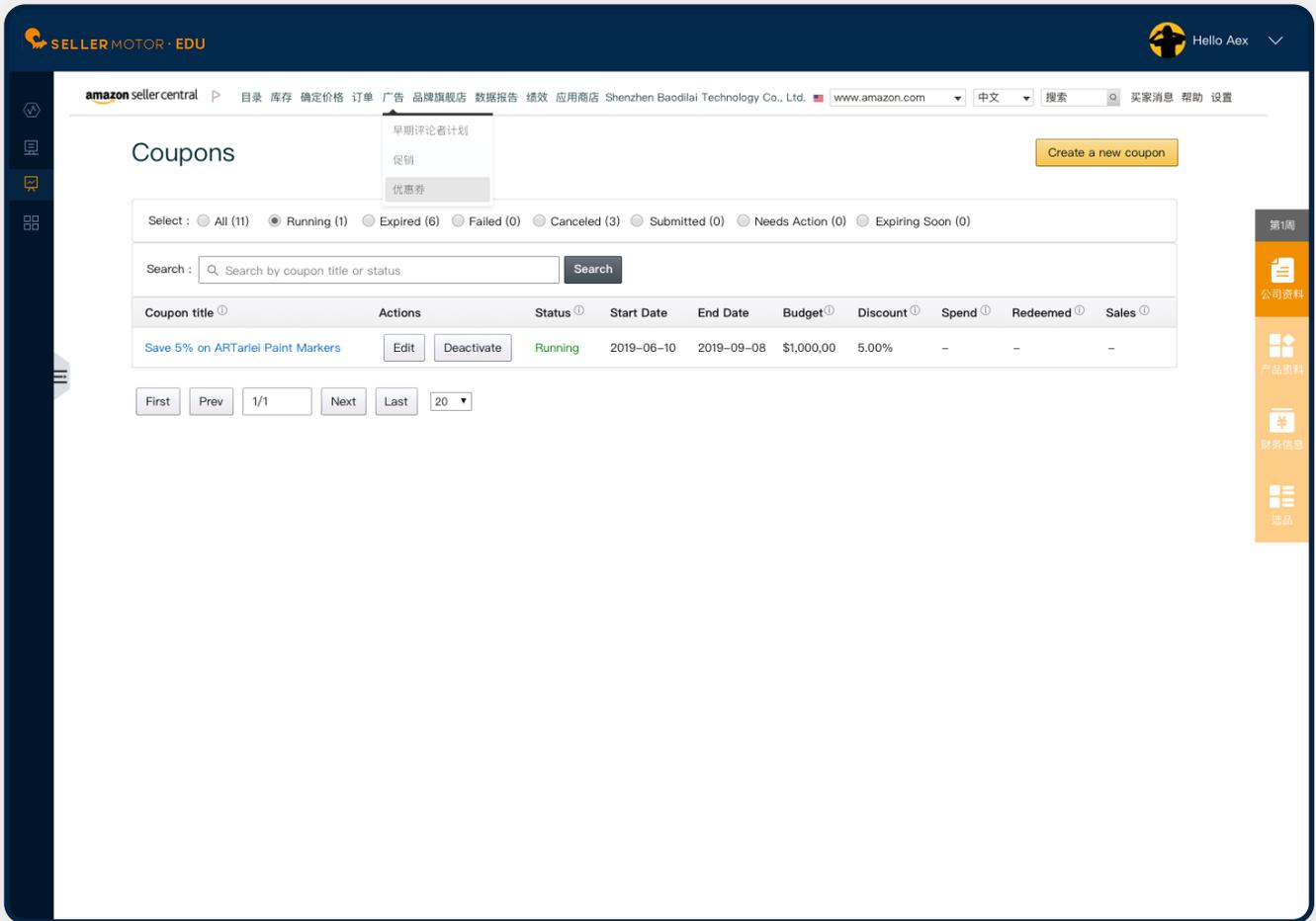


图3.2.2-50

搜索想要创建优惠券的商品SKU或ASIN,如图3.2.2-51。

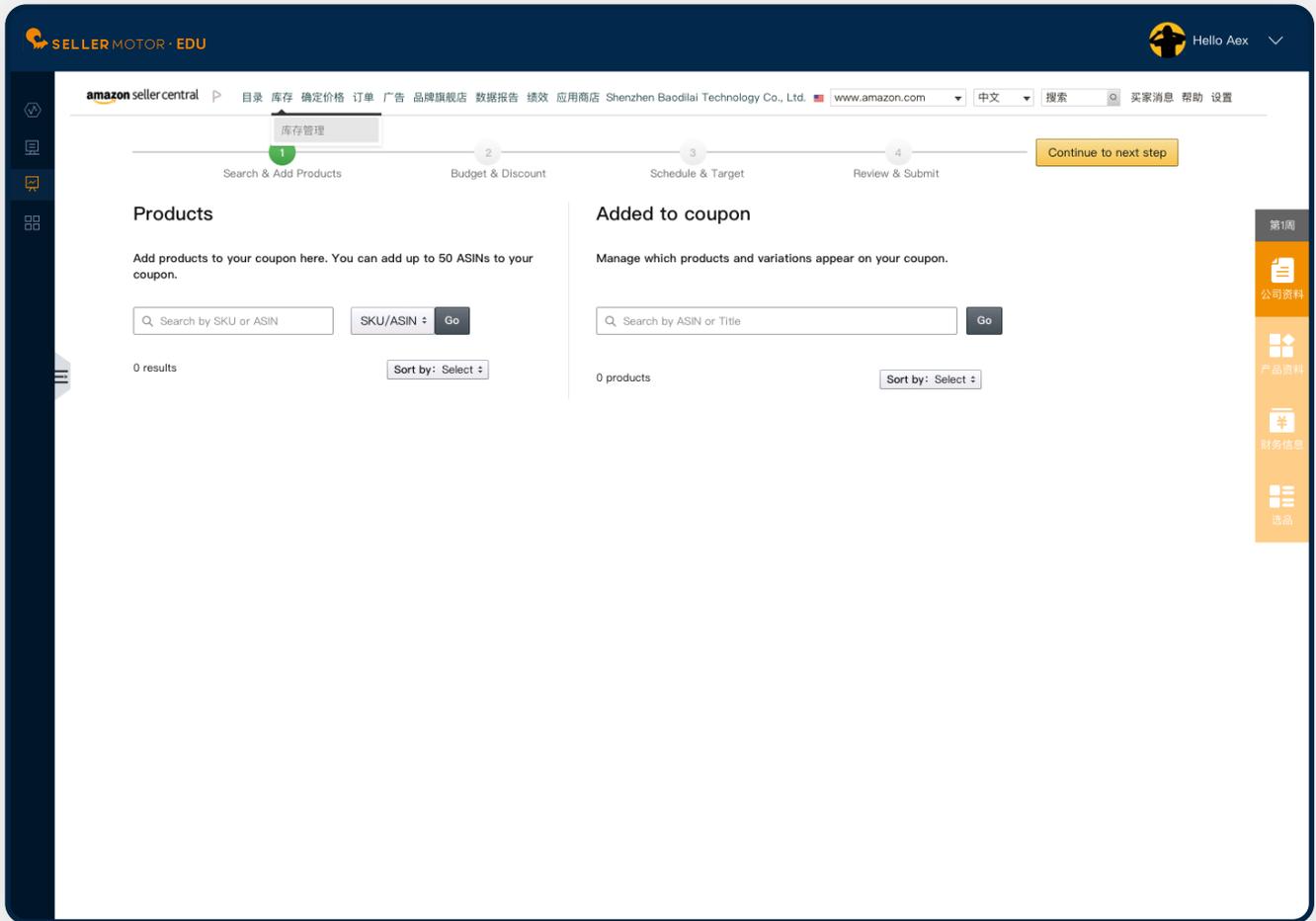


图3.2.2-51

如图3.2.2-52, 点击“Add to coupon”,到如图3.2.2-53。

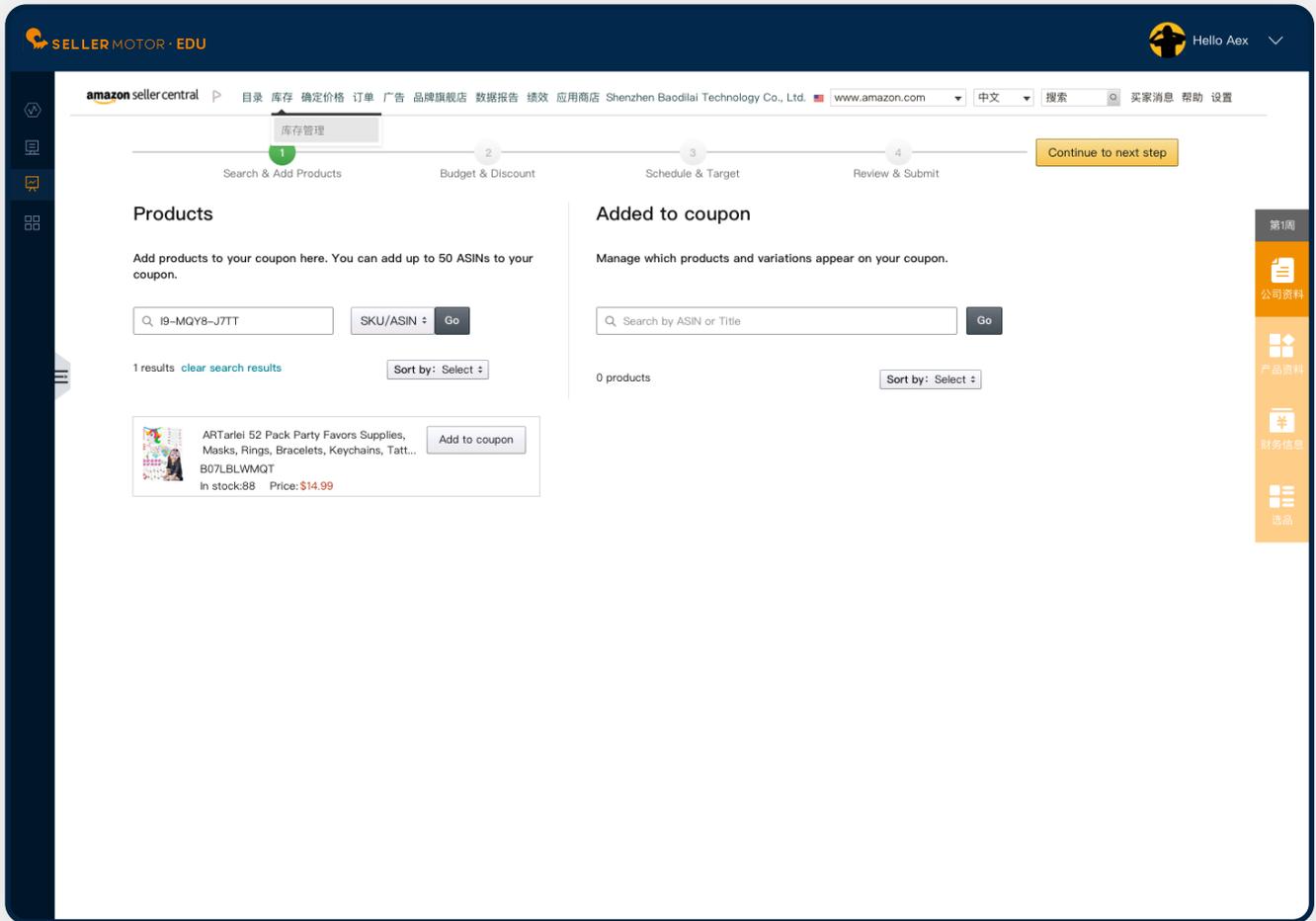


图3.2.2-52

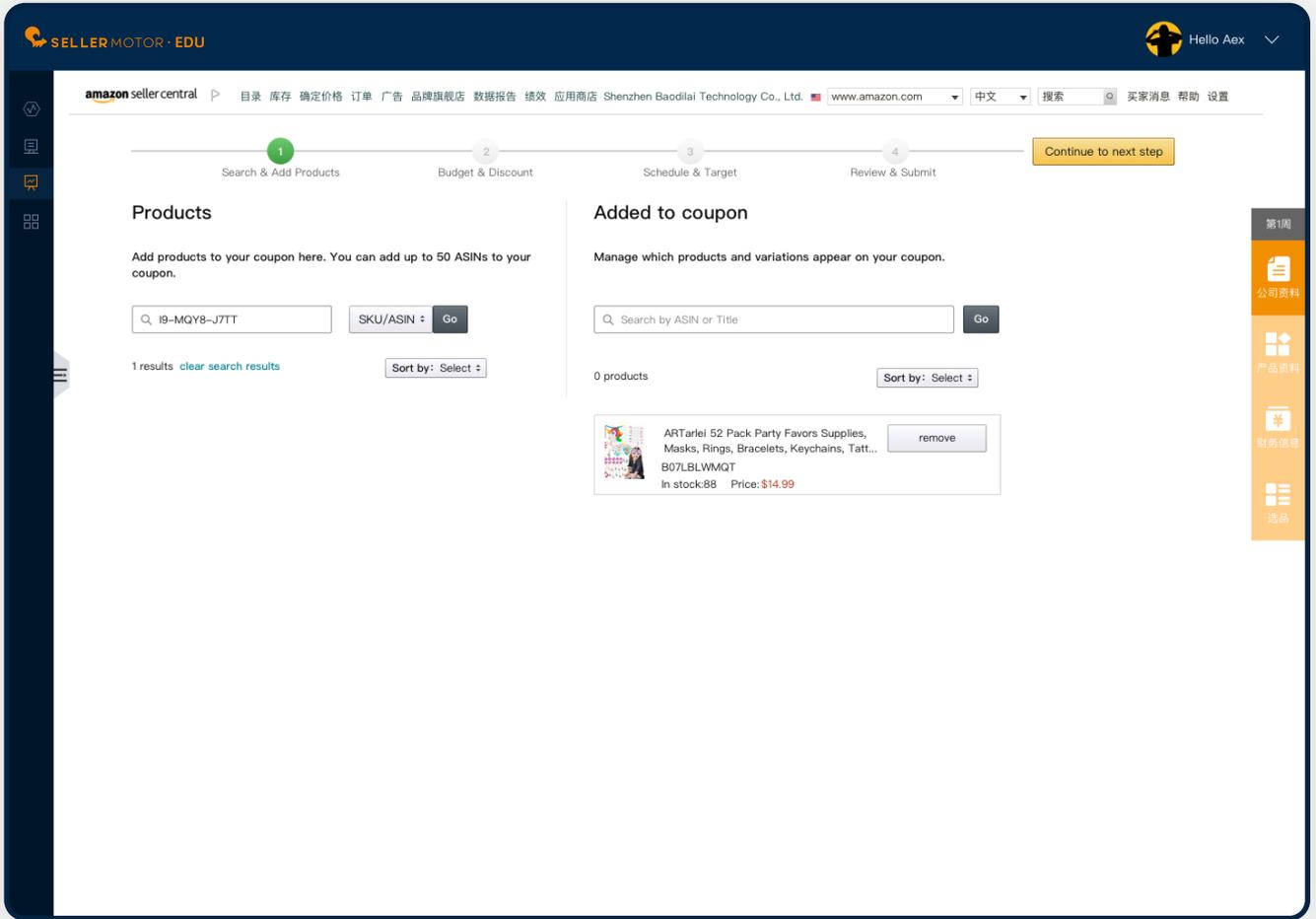


图3.2.2-53

点击Continue,跳转到下一步如图3.2.2-54,点击Continue。

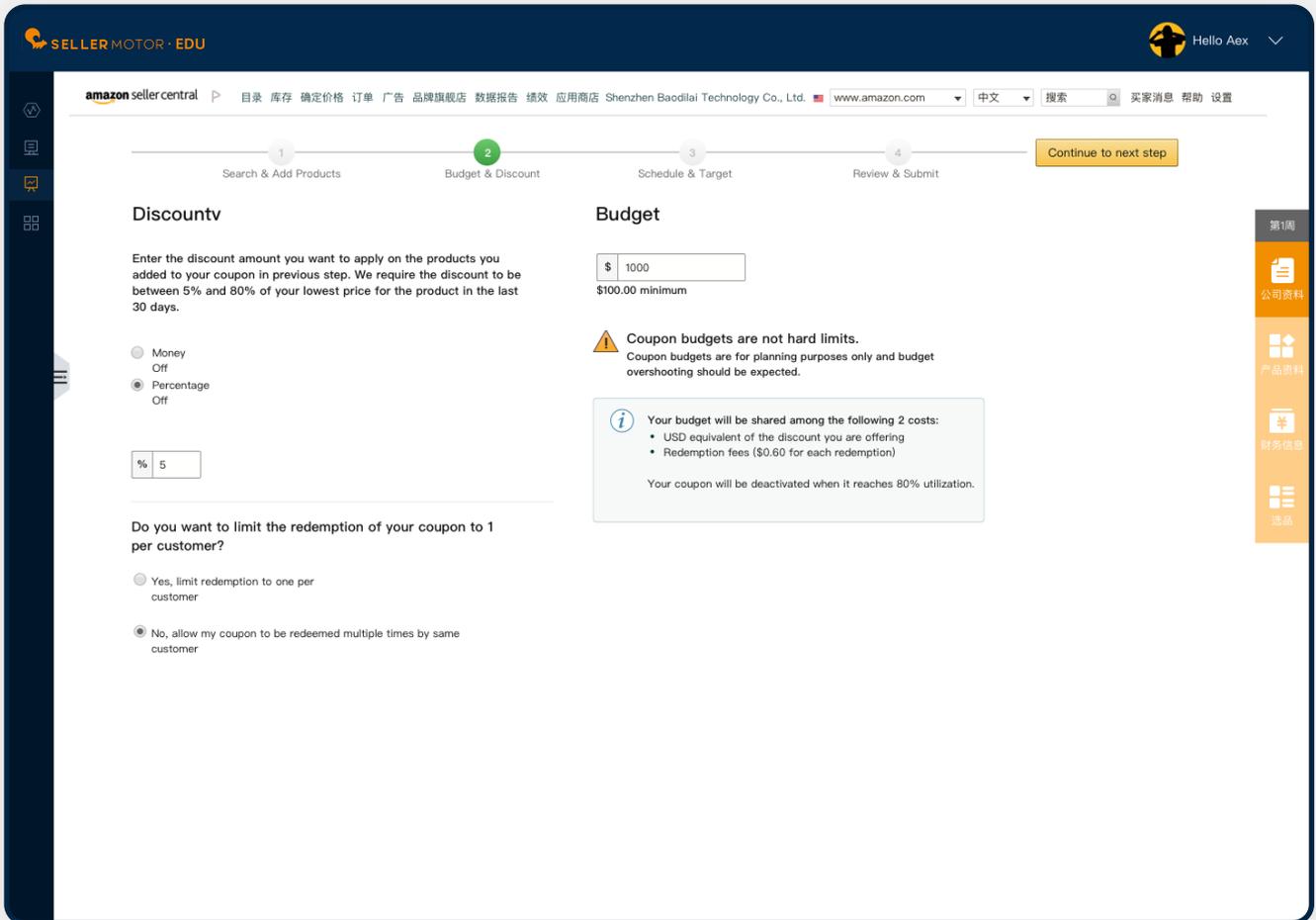


图3.2.2-54

如图3.2.2-55, 填写优惠券描述,选择开始与结束日期,点击Continue。

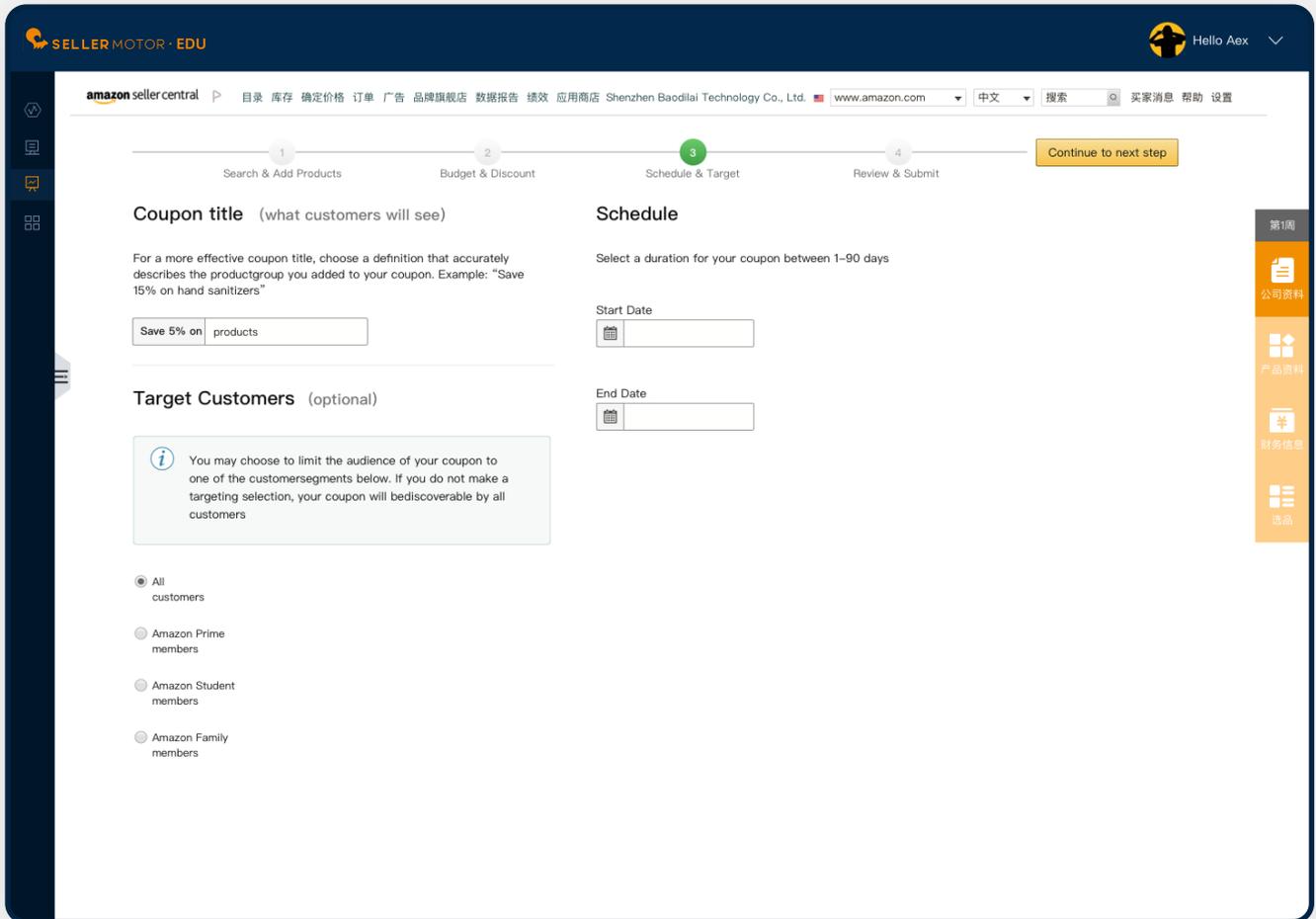


图3.2.2-55

检查优惠券信息,如图3.2.2-56,确认无误后点击”Submit coupon”,优惠券创建成功。

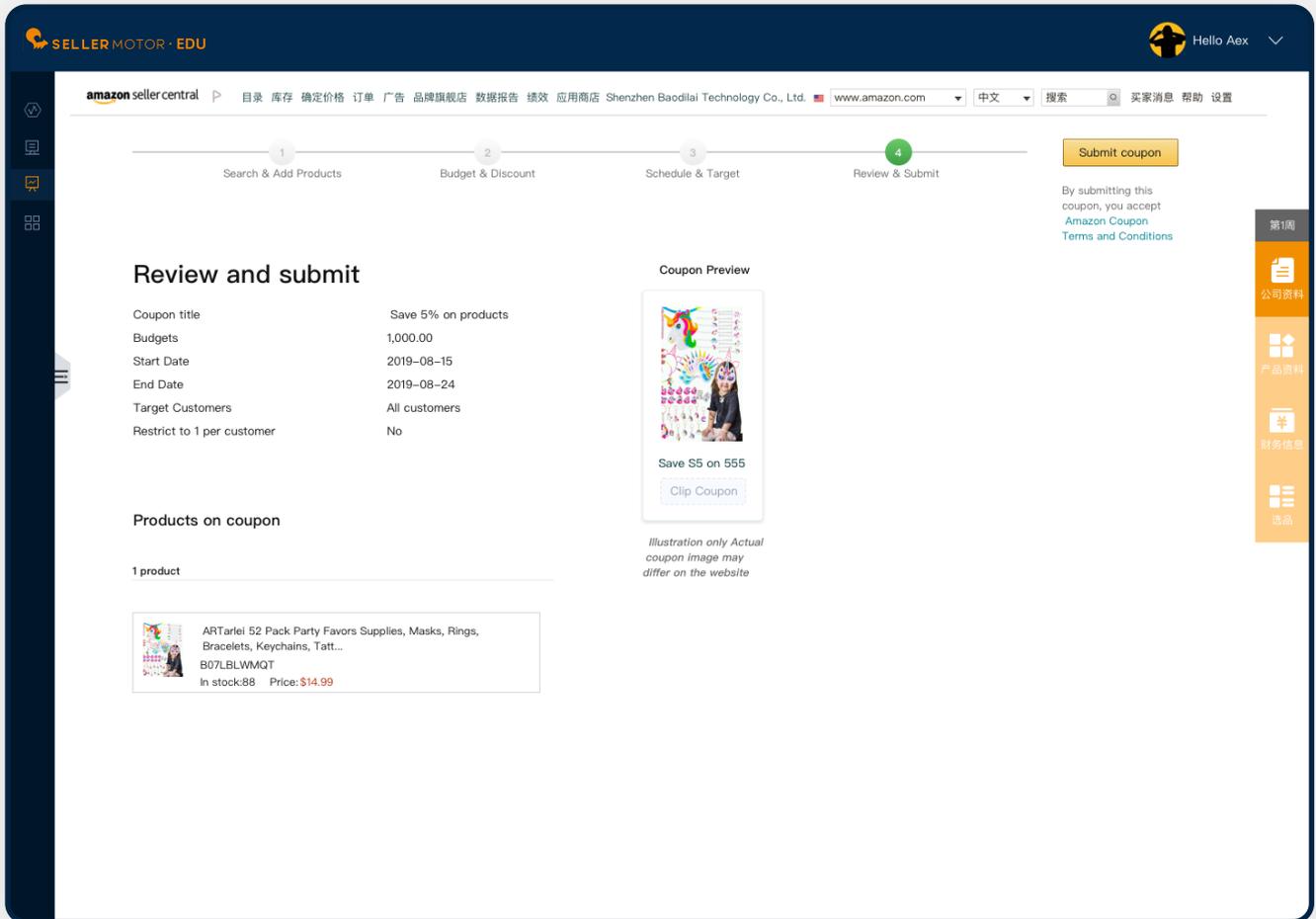


图3.2.2-56

点击广告-早期评论者计划如图3.2.2-57,跳转到图3.2.2-58。

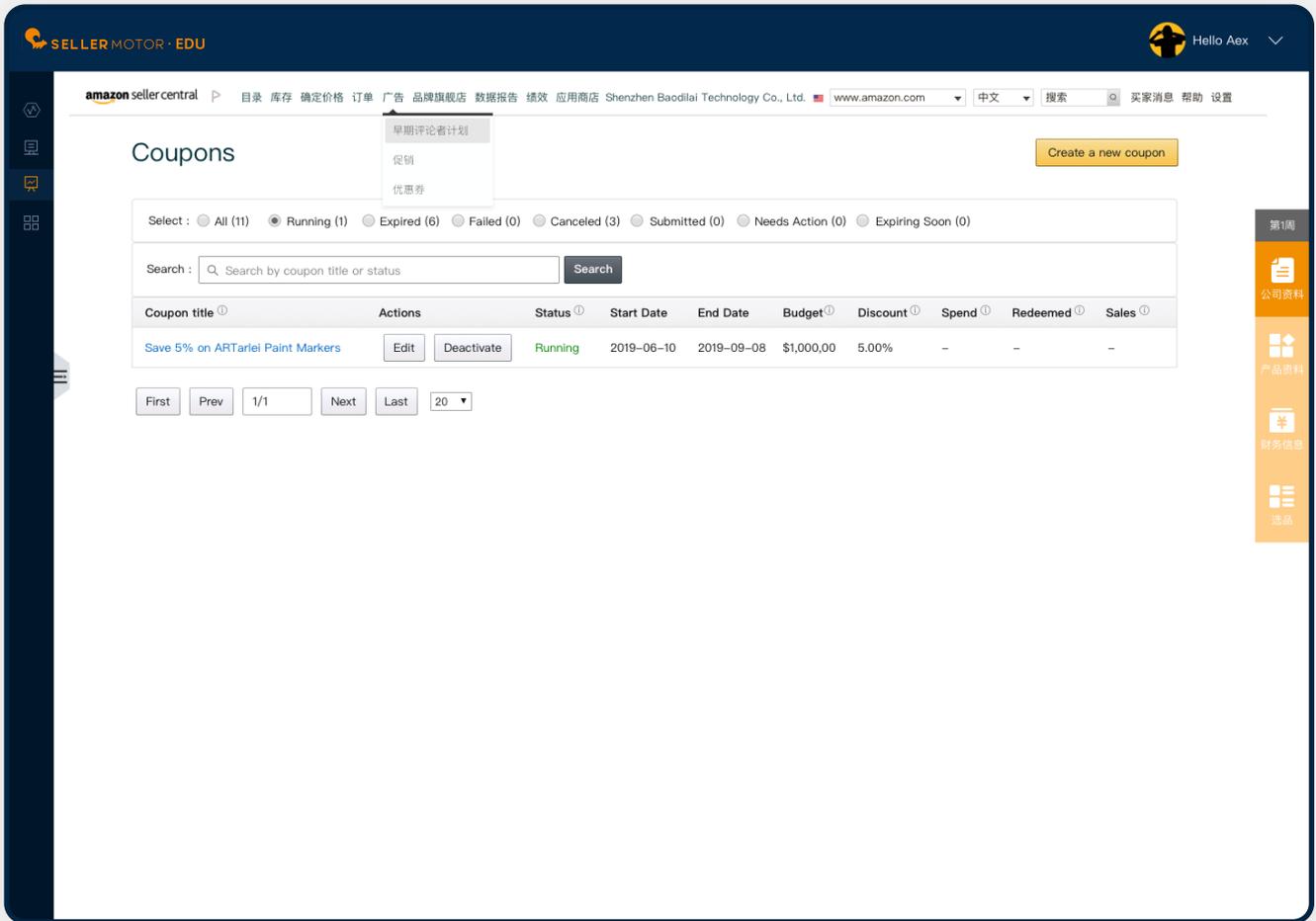


图3.2.2-57

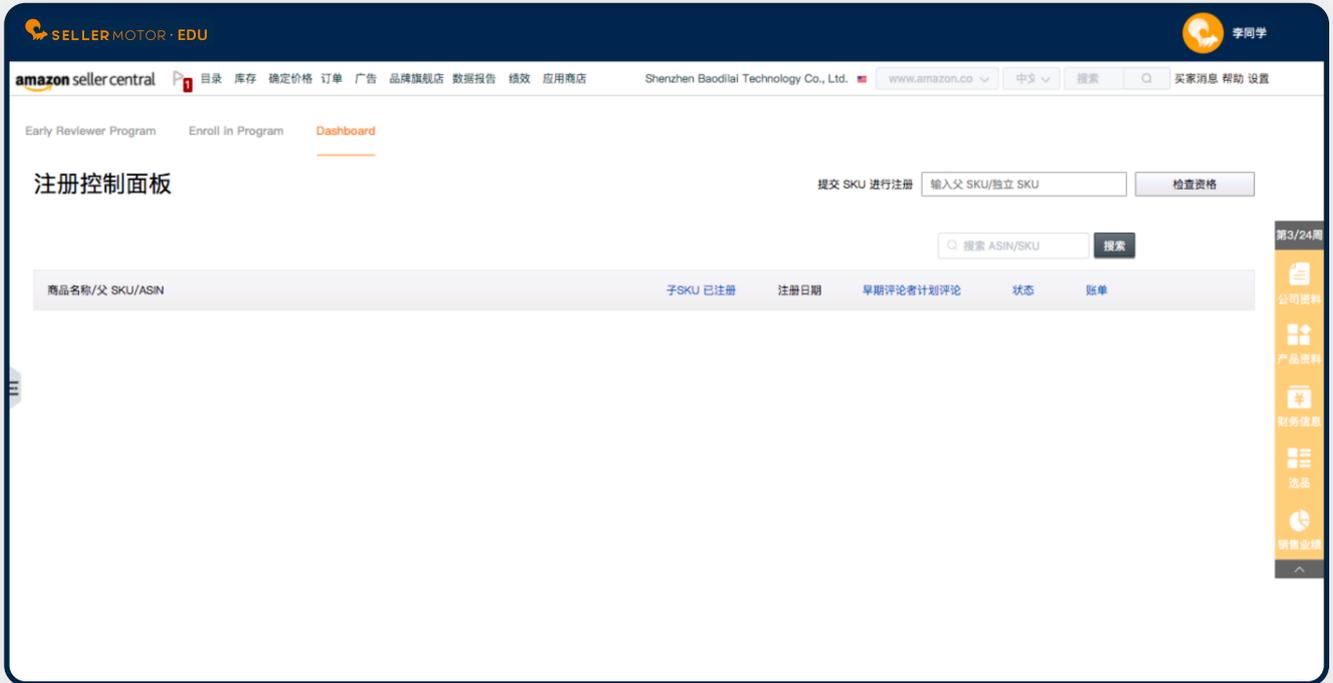


图3.2.2-58

点击“Early Review Program”到图3.2.2-59,点击开始使用。

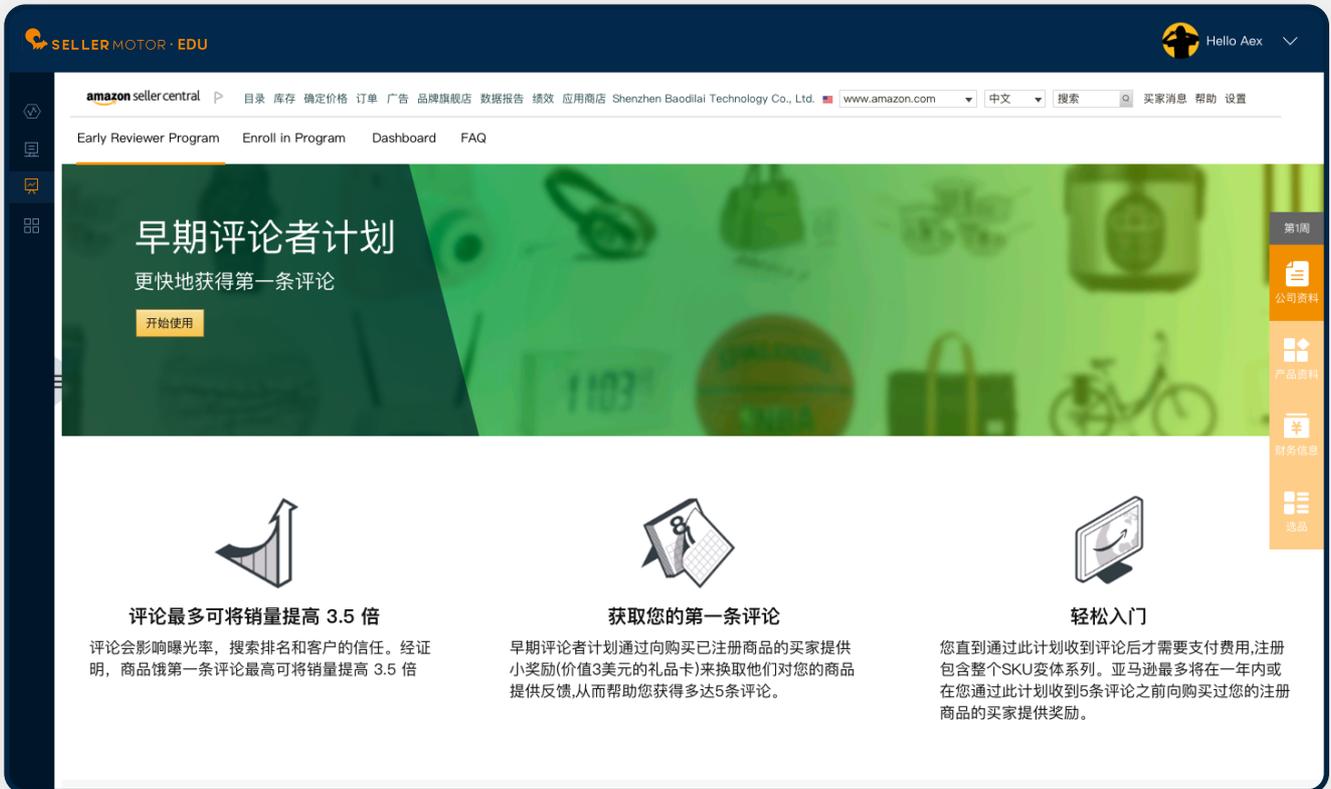


图3.2.2-59

输入需参与计划的商品SKU,如图3.2.2-60。

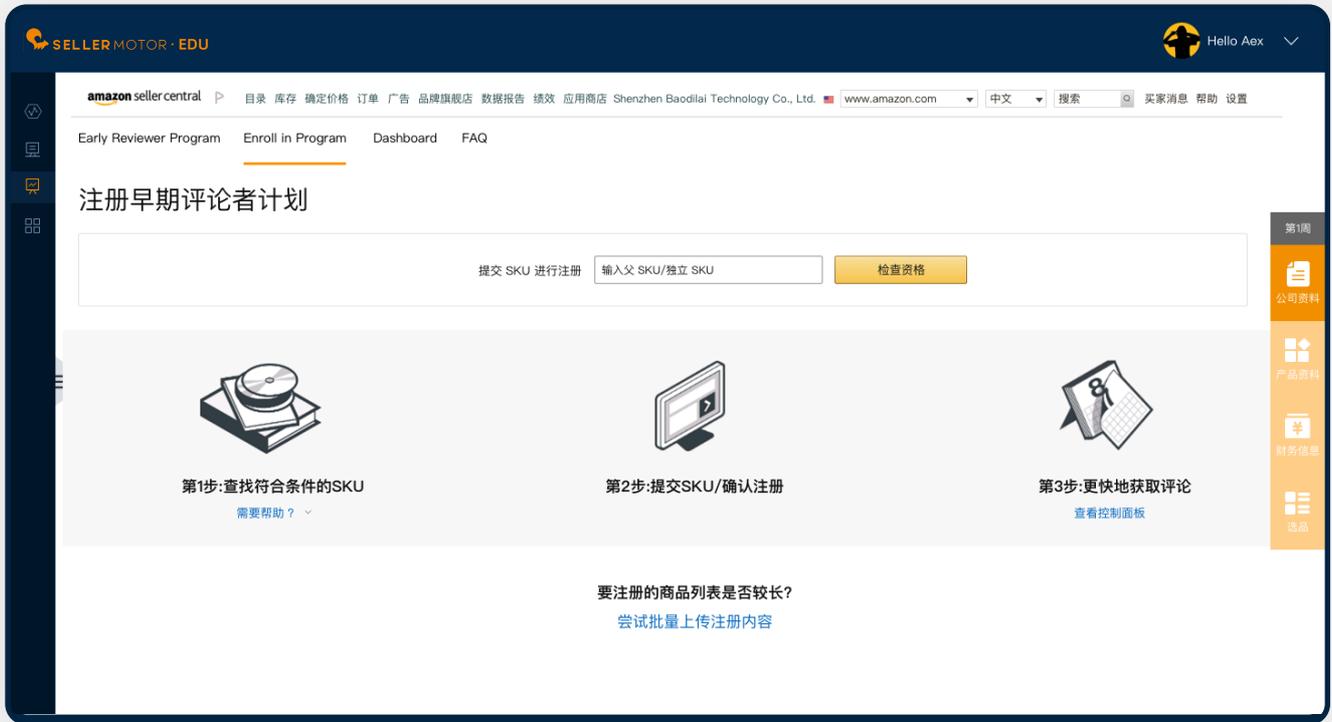


图3.2.2-60

搜索出对应的商品, 点击Enroll in program如图3.2.2-61, 参与成功后跳转到如图3.2.2-62所示列表。

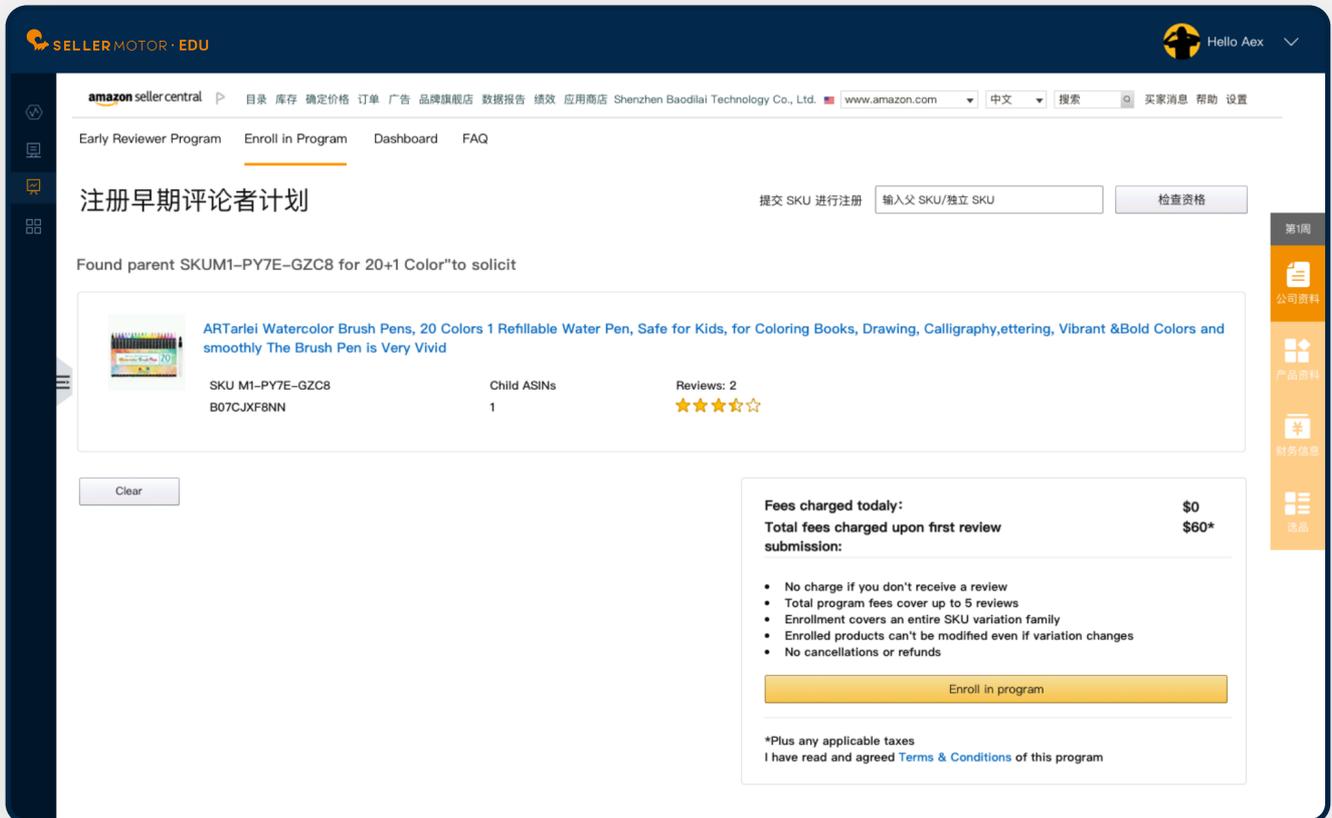


图3.2.2-61

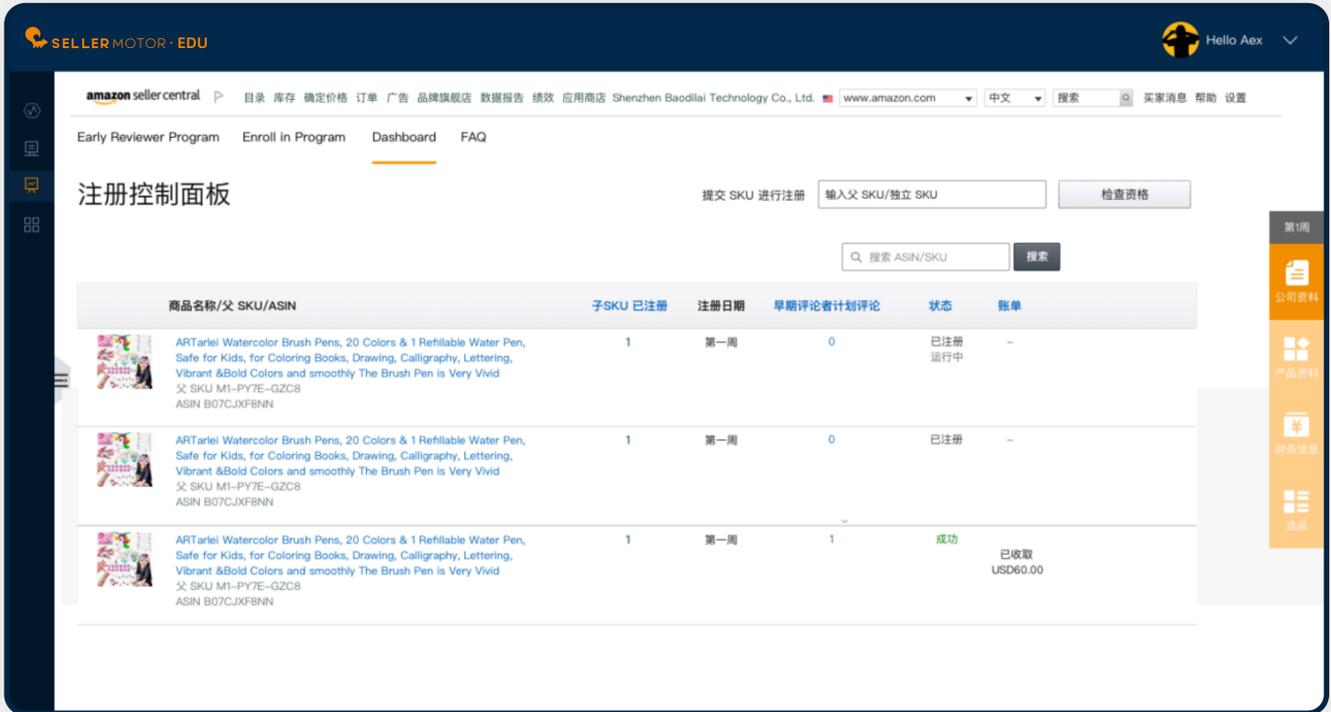


图3.2.2-62

在收到第一条早期评论时, 亚马逊会一次性收取60美金费用(早期评论可以提升一定的商品转化率,提高商品销量)。

点击绩效下反馈如图3.2.2-63,跳到如图3.2.2-64,可以看到店铺的评价反馈。



图3.2.2-63

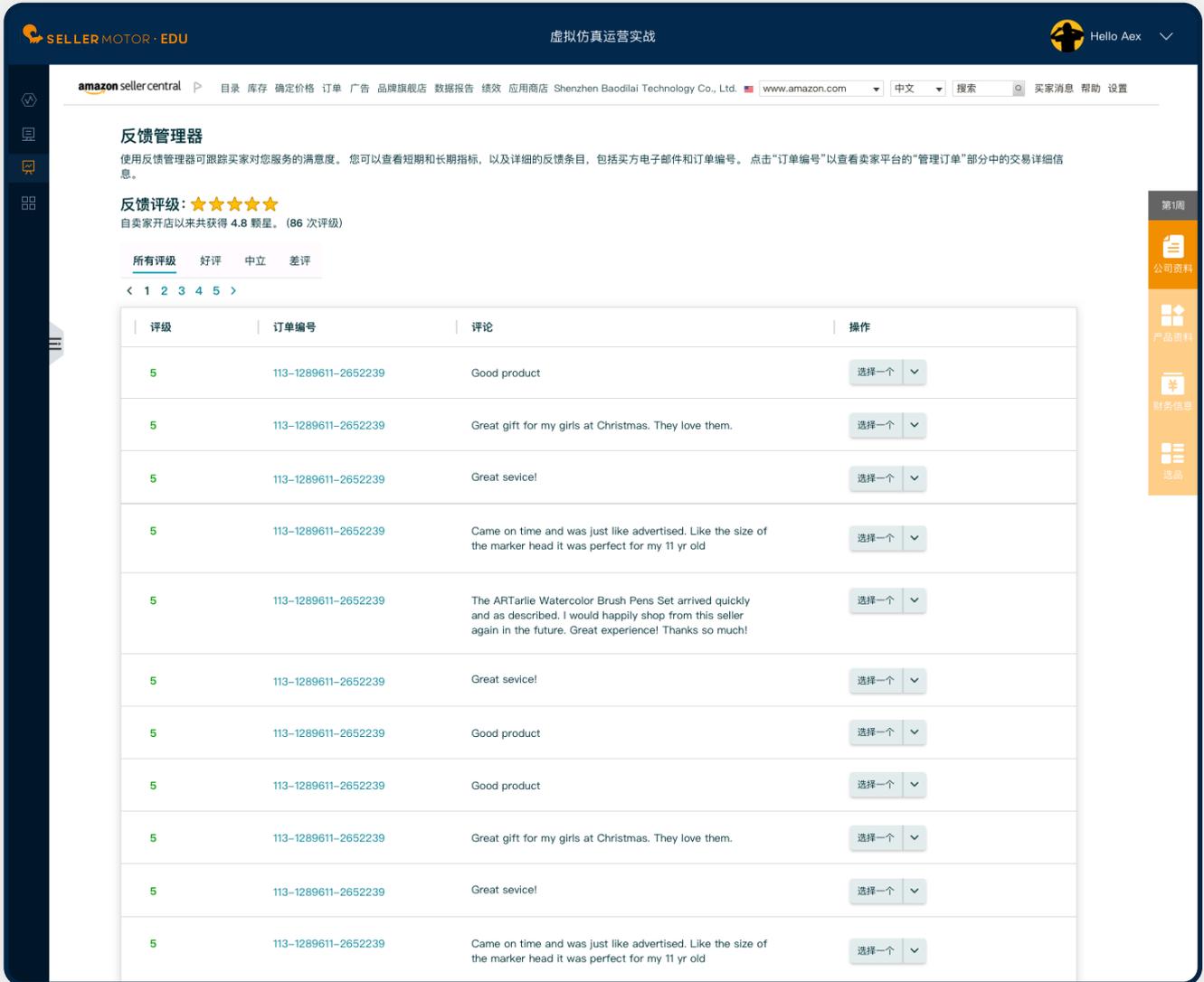


图3.2.2-64

(选择FBA的亚马逊卖家可以有一定机率删除掉差评) 如图3.2.2-65,可以在该条反馈下留言或者删除反馈。



图3.2.2-65

亚马逊平台非常重视知识产权保护,所以有发生侵权的行为被投诉后, 会向卖家发出警告信, 如图3.2.2-66,会出现小红旗, 点击可查看邮件内容如图3.2.2-67,轻则产品被下架, 严重的甚至可能账号会被关闭。



图3.2.2-66

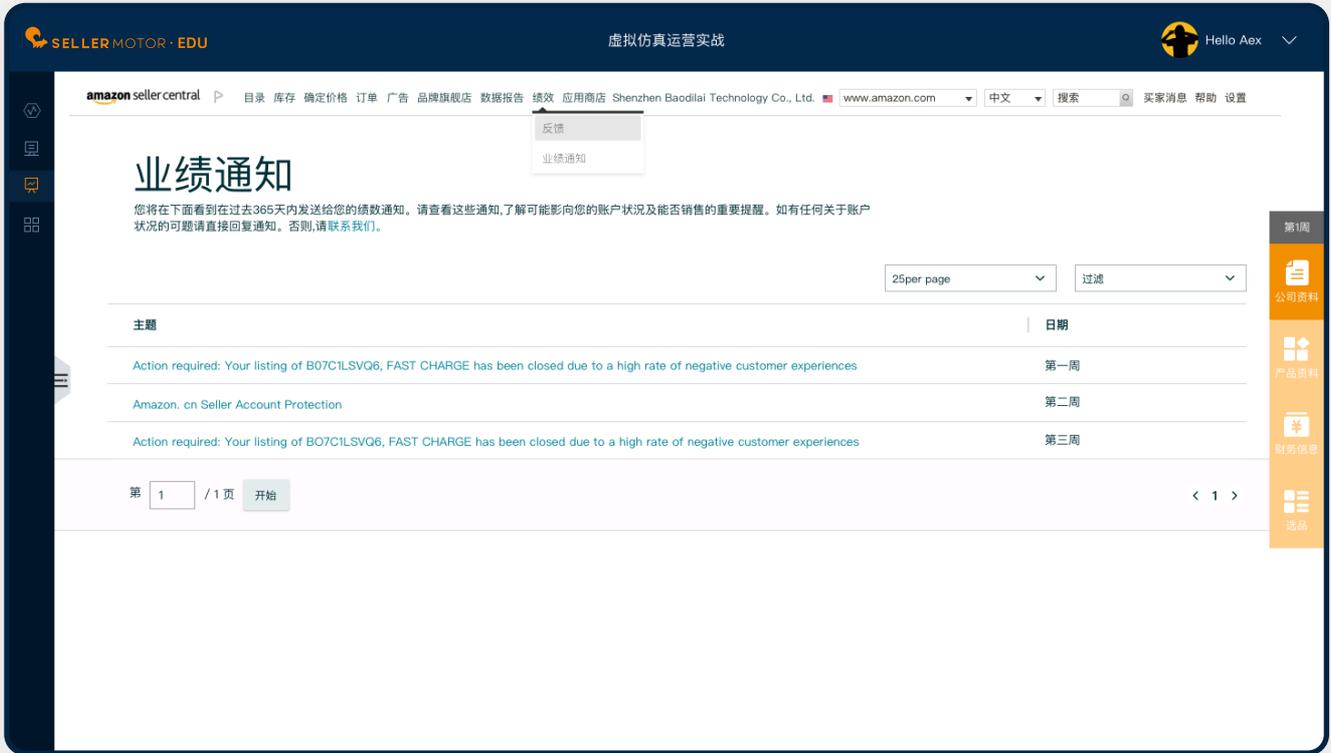


图3.2.2-67

右侧边栏点击财务信息,可以看到实时财务收入与支出明细,如图3.2.2-68。

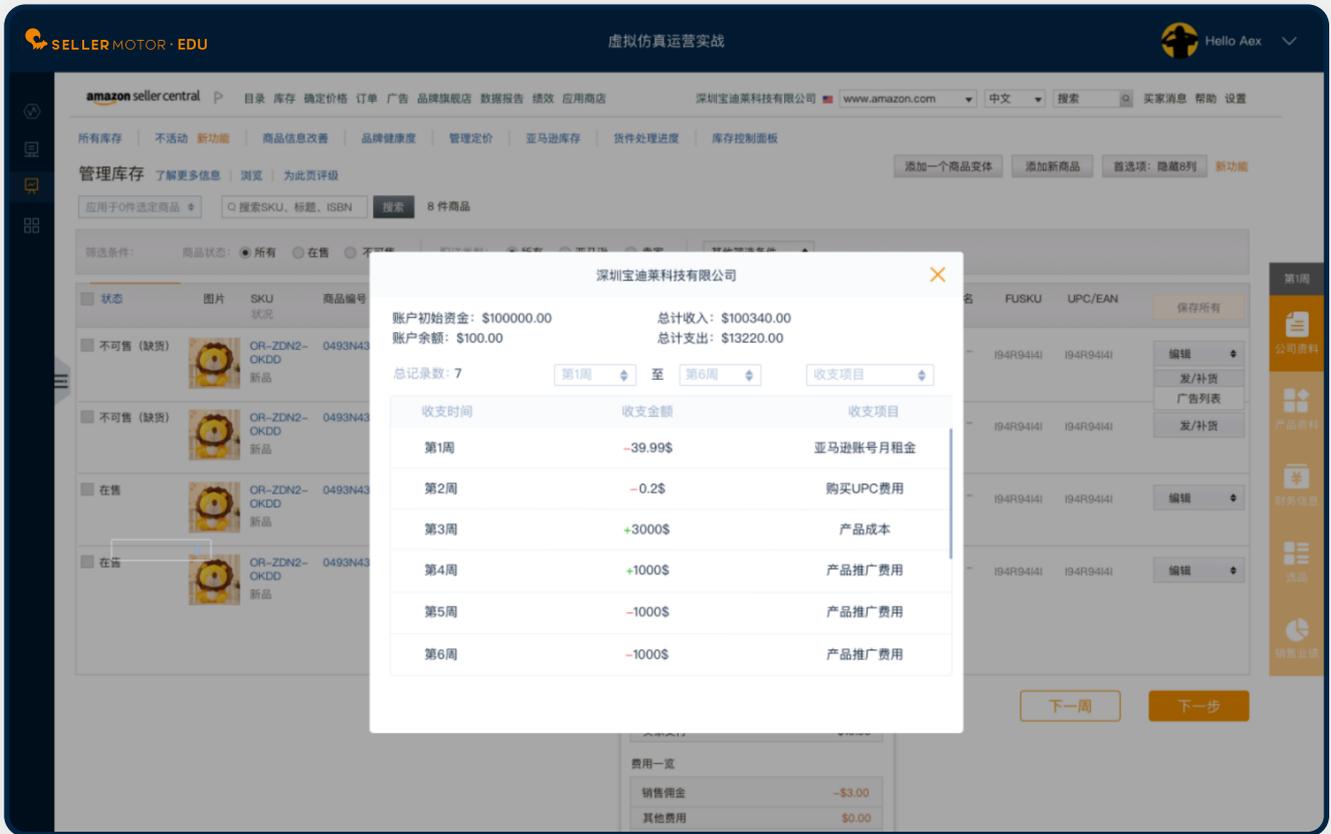


图3.2.2-68

右侧边栏点击销售业绩,弹窗,可以查看每周的销售数据,如图3.2.2-69。

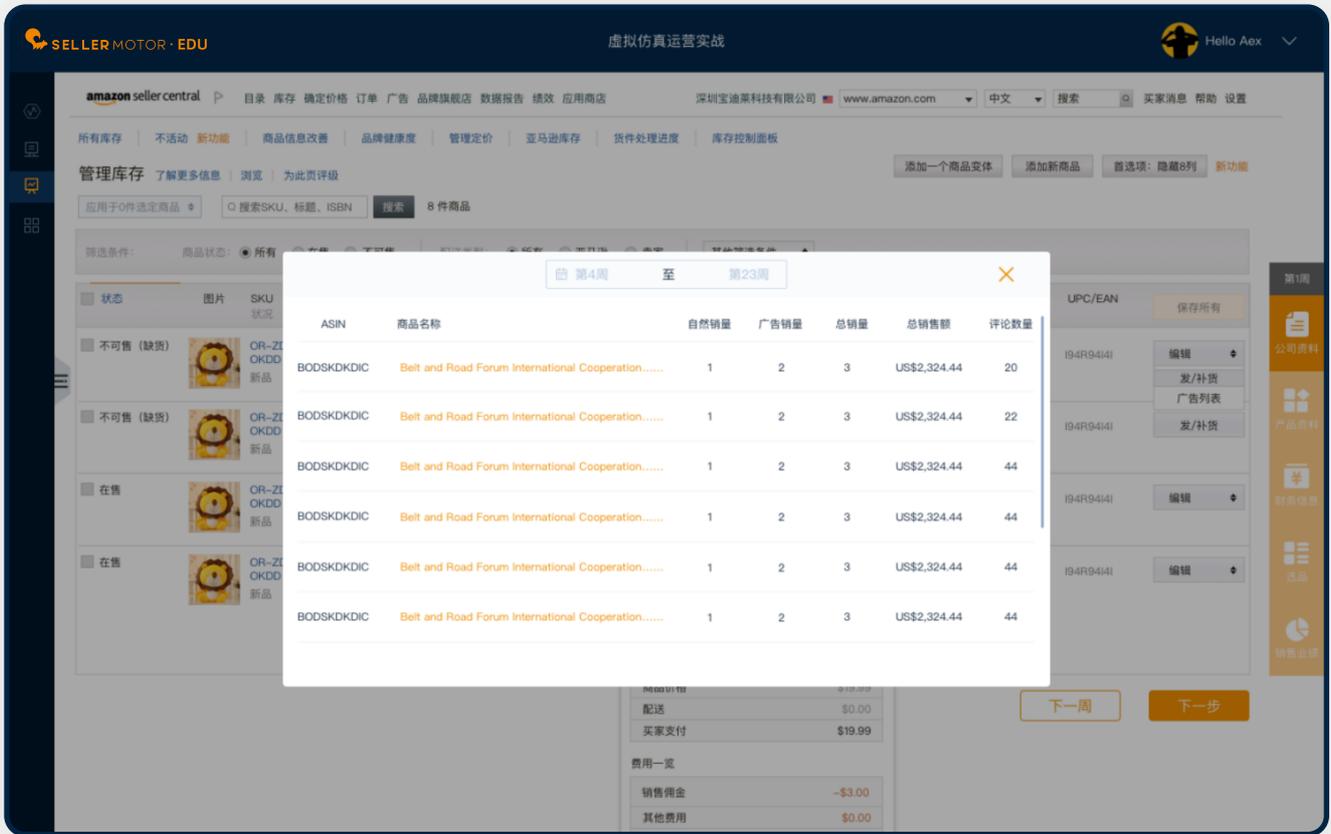


图3.2.2-69

确认本周操作完成后点击下一周如图3.2.2-70,跳转到如图3.2.2-71。

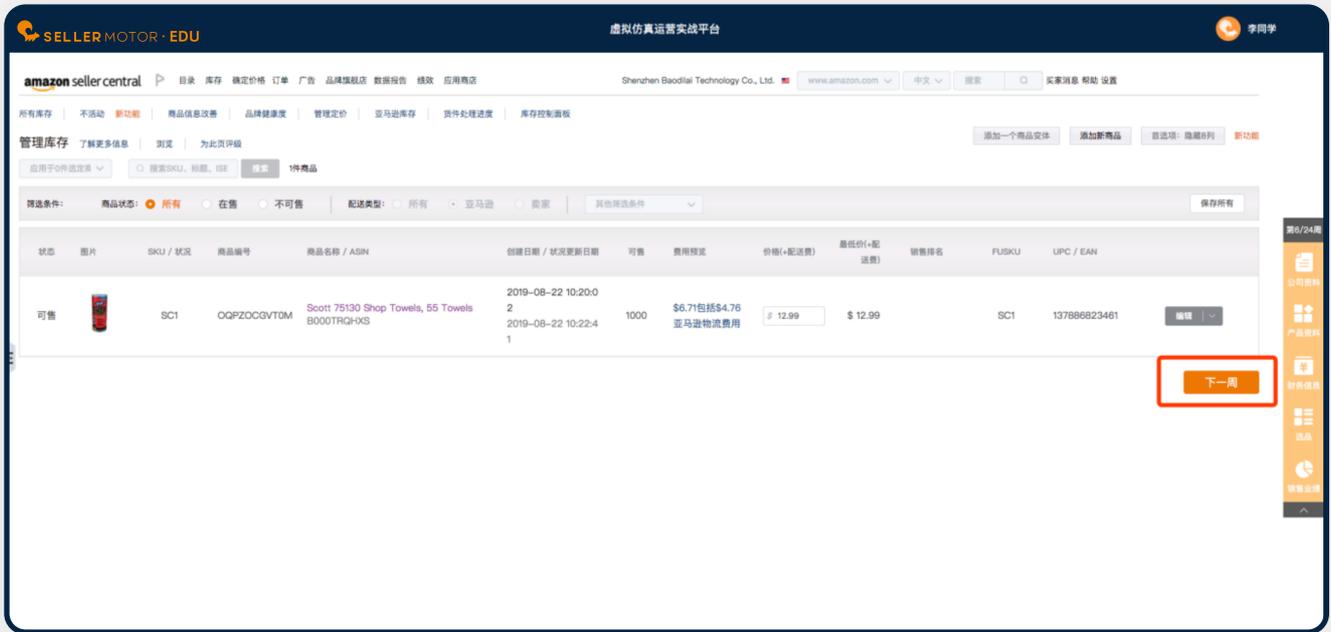


图3.2.2-70



图3.2.2-71



运行24周后结束,可以查看成绩分析如图 3.2.2-72,可以看到综合得分与成绩雷达图及具体分析。

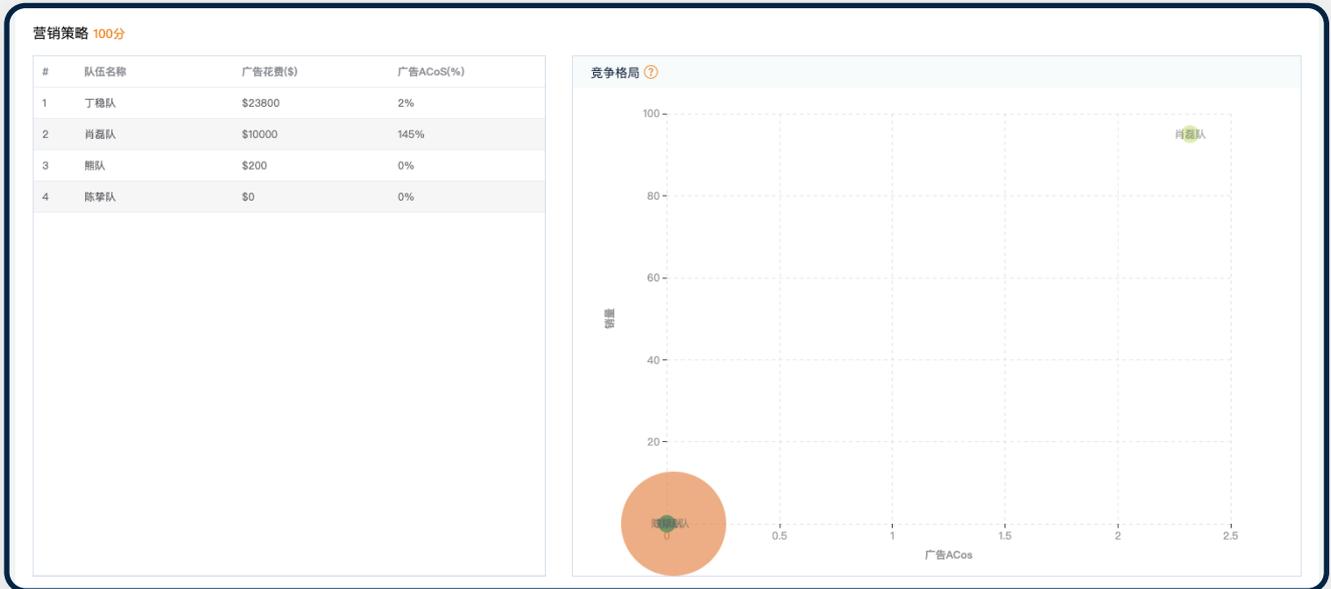
图3.2.2-72



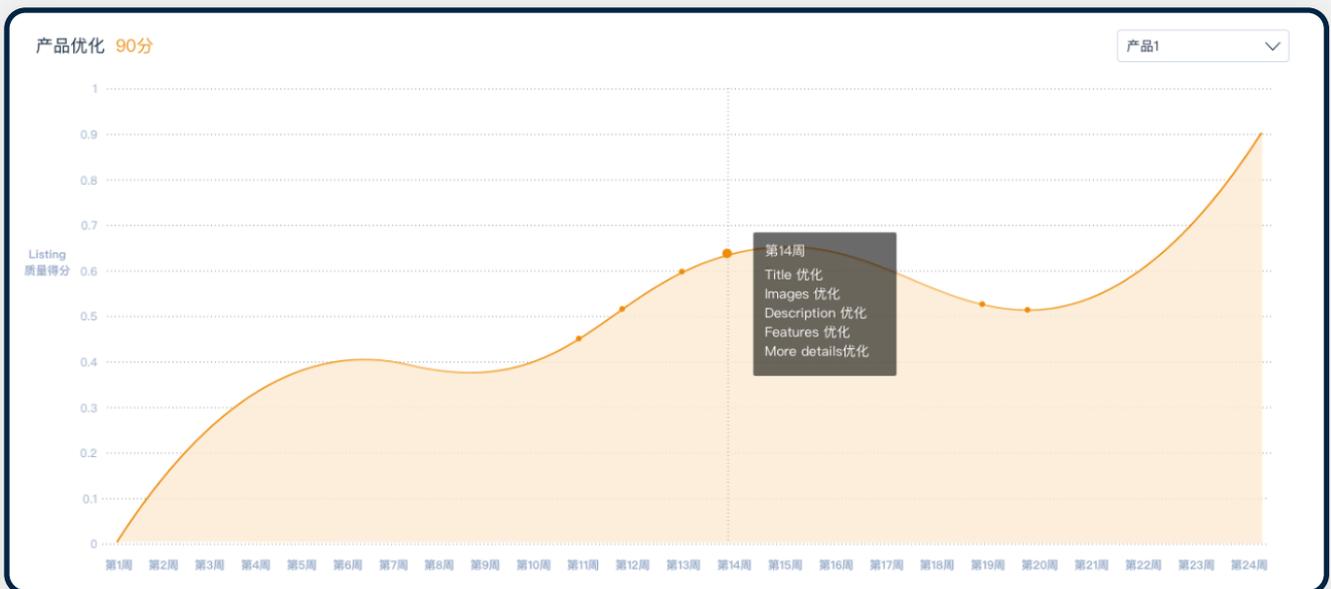
销售业绩: 可以查看资金余额变化曲线与成本分析堆积图、销量曲线图, 评测学生盈亏能力。(虚线为参考数据,为此次实训基准线)



市场分析: 点击右上角可筛选产品, 查看不同产品的市场情况,包括市场机会评分、市场集中度、市场活跃度、市场竞争壁垒、平均利润率,评测学生市场数据综合分析能力。



营销策略: 可以查看参与实训的队伍广告投放额排名与竞争格局图,评测学生的市场竞争敏感度。



产品优化: 可以查看不同产品的listing质量得分变化折线图,评测学生产品详情页优化能力。



风控能力: 可以查看产品侵权个数、操作失误次数、断货次数, 评测学生风险预知与把控能力.

第4章：补充说明

SellerMotorEDU共发布“跨境电商人才培养一体化系统”产品使用与指导书共七册，“跨境电商虚拟仿真运营实战平台教学指导书”属于其中一册，如您需要了解“跨境电商人才培养一体化系统多维度权限管理分配机制使用指导书”、“跨境电商理实一体情景化教学平台”、“跨境电商实战决策AI大数据平台”的操作流程请查阅其相应教学指导书与学生使用手册。温馨提示：将七册翻阅了解后更能快速操作产品后台。

最后，感谢您使用本产品，欢迎您提出宝贵意见。



SELLER MOTOR · EDU

湖南长沙高新区中电软件园10栋B座6F
0731-8990-6411 177-8897-7615
edu@sellermotor.com
edu.sellermotor.com

