



Shopee课程

分享人：刘艳立



- Shopee官方认证讲师
- 中国实战电商协会特聘讲师，原河北分会副会长
- 北京方舟英才教育科技有限公司跨境电商C端项目运营总监
- 4年Shopee运营经验，5年亚马逊运营经验
- 擅长领域：新店铺开通及运营、选品、破冰销售、站外推广、数据分析等。曾将多个账号2个月内单个listing推至菲律宾站点Top 3榜单



第一模块

账号注册

Shopee 账号注册

1

卖家招商标准

2

卖家入驻流程

3

SHOPEE开店申请

4

收款账户注册与绑定

PART 1

卖家招商标准



Shopee

卖家招商标准

跨境卖家

之前主营亚马逊 eBay,速卖通等
跨境电商平台

- 拥有中国大陆或香港注册的合法**企业或者个体户营业执照**
- 产品符合当地出口要求及当地进口要求
- 有3个月以上跨境电商经验

首站：马来西亚、菲律宾或巴西

内贸卖家

之前主营淘宝拼多多京东等
国内电商平台

- 拥有中国大陆或香港注册的合法**企业或者个体户营业执照**
- 产品符合当地出口要求及当地进口要求
- 有3个月以上内贸电商经验

首站：台湾

传统外贸、传统内贸、无经验卖家

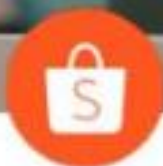
之前主营B2B接国际、国内订单
或没有任何经验

- 拥有中国大陆或香港注册的合法**企业营业执照**
- 产品符合当地出口要求及当地进口要求

首站：台湾



跨境卖家招商标准



拥有中国或香港注册的
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3个月以上跨境电商经验
及产品数量达100以上

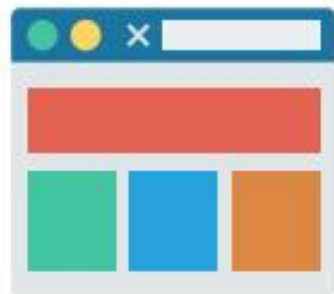
入驻资料准备

大陆身份证法人卖家入驻准备资料：

1. 提交法人身份证照片，按要求录制小视频进行人脸识别
2. 香港或大陆有限公司营业执照或是个体工商营业执照**原件**照片
3. 近三个月内店铺订单流水截图以及链接**(根据过往主要经营经验选择进行提供)**
4. 公司办公地址
5. 店铺验证视频以及其他视频(选填)

非大陆身份证法人卖家入驻准备资料：

1. 香港或大陆有限公司营业执照或是个体工商营业执照**原件**照片
2. 法人手持身份证正反面原件照片
3. 法人手持身份证正反面及营业执照视频
4. 近三个月内店铺订单流水截图以及链接**(根据过往主要经营经验选择进行提供)**
5. 公司办公地址
6. 店铺验证视频以及其他视频(选填)



Shopee卖家学习中心出品

PART 2

卖家入驻流程



Shopee卖家注册及入驻流程



线上申请

- a.通过Shopee.cn入驻,点击“立即入驻”-“填写申请表”;
- b.注册主账号,主账号可用于提交材料以及查看审核进度;



注册店铺&资质审核

- a.注册开店,按照指引填写入驻信息表单(可直接在入驻申请记录页面注册店铺(品牌卖家除外),审核通过前店铺无销售权);
- b.资质审核(初审**5个工作日内**给予回复,周末节假日除外);



新手任务

- a.激活Shopee企业微信,加入Shopee官方答疑群;
- b.完成店铺后台**50个**产品上新;
- c.完成新手考试并填写问卷,对接专属运营经理;





Shopee 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



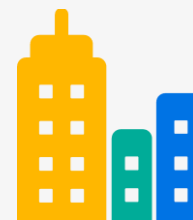
客户 对接

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

PART 3

SHOPEE开店申请

请务必认准以下几个渠道：

- **官网投递：** <http://shopee.cn/>；
- **官方微信公众号、视频号、抖音号：** Shopee跨境电商
- **官方快手号：** Shopee官方
- **官方小程序：** Shopee招商
- **参加Shopee招商会，现场直接与招商经理对接。**

× 表单 | 麦客CRM

如您是**拥有丰富电商运营经验、强供应链整合能力、高意愿运营Shopee**的卖家，可申请**重点卖家扶持计划**。

扶持政策：

- 1、包括一对一专人孵化经理**
- 2、多站点同步开通、多店铺支撑运营**
- 3、以及日常活动流量优先扶持**

具体以Shopee官方人员沟通为主。如需申请重点卖家扶持计划，请务必勾选最后一选项。

热招类目

| 主类目 | 细分类目 | 热卖产品 |
|------------------|---|--|
| Men Clothes | Socks | 袜子 |
| | Outerwear、Pants & Shorts、Tops、Underwear | 防水外套、涤纶夹克、男士西装外套、男士裤子、男士长袖衬衫、男士T恤、中袖、男士内裤、男士外套、男士下装、衬衫、健身裤 |
| Kids Fashion | Shoes | 男童鞋、女童鞋、童鞋 |
| Sports & Outdoor | Biking, Sport Apparel, Hiking | 面具、车罩、车灯、配饰、烧烤炉、帐篷、手电筒、行军床（短尾）、运动短裤、运动长裤、运动内衣、运动裤 |

您是否了解并保证以下填写的所有信息真实有效且曾经并没有用过此材料申请过Shopee任意店铺 *

- 是，我已了解并未入驻过Shopee。
- 否，我已开店或者正在入驻流程中。

邮箱（请留意审核工作人员的邮件信息） *

**按照提示一步一步去申请即可；
填完表，虾皮会有把审核信息发到
QQ邮箱**

入驻成功后

- Shopee卖家孵化团队将通过邮箱、QQ或电话等方式与卖家对接，请注意查收相应信息；
- 每周Shopee官方通过电子邮件发送《Shopee市场周报》，供卖家运营参考；
- 新开设店铺默认的转运仓库是Shopee深圳转运仓，卖家须根据自身情况向客户经理申请变更为上海转运仓、义乌转运仓或泉州转运仓。

PART 4

收款账号注册与绑定

Shopee卖家中心功能介绍-【Finance-Bank Accounts】我的钱包

银行账号



我的支付服务

您只能选择一个付款通道



Shopee经第三方支付合作商Payoneer、PingPong或LianLian Pay会将订单结算款打款至卖家账户，Shopee每月会在**月中**和**月末**进行两次打款。

***注意：**2020年新开店卖家将收到系统自动发送的开通子母账号邮件，激活子母账号后设置付款密码（钱包密码），才可在卖家中心后台绑定第三方支付

子母账号设置说明：

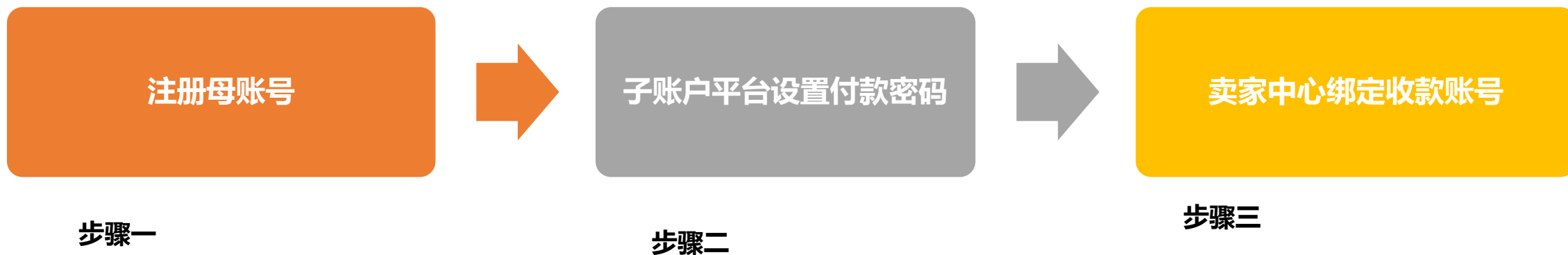
<https://shopee.cn/edu/article/5675>

钱包密码绑定说明：

<https://shopee.cn/edu/article/4561>

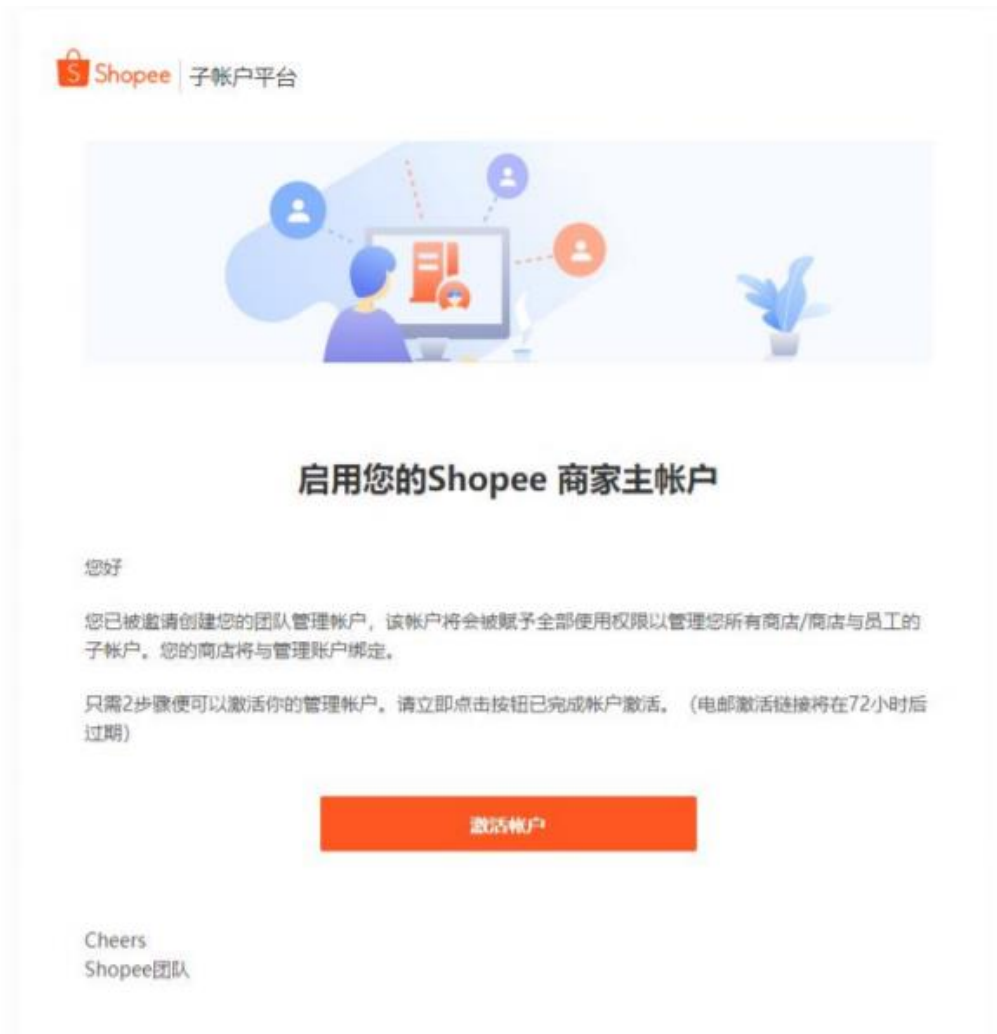
若账户成功绑定，则在卡片上会显示Active（活跃），未能成功绑定或者未操作绑定的账户会显示为灰色。

如何绑定收款账号



Shopee 注册母账号

新入驻的卖家，您母账户的注册邮箱会收到一封邀请激活邮件，请您根据邮件指示，点击“激活账户”进入子母账户平台，完成母账户激活。
完成母账号激活后，**后续操作都会使用到母账号的账号和密码哦！**



The screenshot shows the 'Complete Account Info' registration form. At the top, there is a progress bar with three steps: '1 Complete Account Info', '2 Verify Phone Number', and '3 Complete'. Below the progress bar is the Shopee logo and 'Shopee跨境电商' (Shopee Cross-border E-commerce). The form has three main sections: 1. 'Set Enterprise ID' (设置企业编号) with a red note: '设置企业编号，即是主账户与子账号的前缀，一旦设置不可更改。' (Set enterprise ID, which is the prefix of the main account and sub-account, once set, it cannot be changed). Below this is a text input field containing 'maidehao :main'. 2. 'Set Password' (设置密码) with a red note: '设置密码' (Set password). Below this is a text input field for 'input password' with a red label '输入密码' (Enter password) and another text input field for 'Confirm password' with a red label '再次确认' (Confirm again). 3. 'Set Your Name as team owner' (设置主账户的名称) with a red note: '设置主账户的名称' (Set the name of the main account). Below this is a text input field containing '陈总' (Mr. Chen). At the bottom, there is a large orange button labeled 'Next: Verify Phone Number'.



认识付款密码

【付款密码】 是进行任何付款/绑定银行账户所要使用的密码，请注意和登录密码进行区分！

【付款密码】 目前只能使用**母账号**在**子账户平台**上进行设置与更改！

有效管理您的业务的 工具

在子帐户上访问和管理用户



 Shopee | 子帐户平台

 用户名

 登入密码

登入

[忘记密码?](#)

子账户平台: <https://subaccount.shopee.com/login/>



设置付款密码

第一步：用**母账号**登录 (XXX:main) 子账户平台(<https://subaccount.shopee.com/login/>)

有效管理您的业务的 工具

在子帐户上访问和管理用户



 Shopee | 子帐户平台

 用户名

 登入密码

登入

[忘记密码?](#)



设置付款密码

第二步：点击我的账户-付款密码-现在设定

Shopee | 子帐户平台

我的团队
成员
角色

我的商店

聊天分配
聊天分配
表现数据

活动日志

①

我的帐户

帮助中心 >
卖家中心 >

我的帐户

个人档案 设定

您是企业帐户的持有者

个人档案

名称
电邮
电话 +86

帐户与安全

只有母账户有此权限哦

用户名 :main

登入密码 更改密码

付款密码 现在设定 当您卖家中心编辑付款服务时，此密码将会被使用

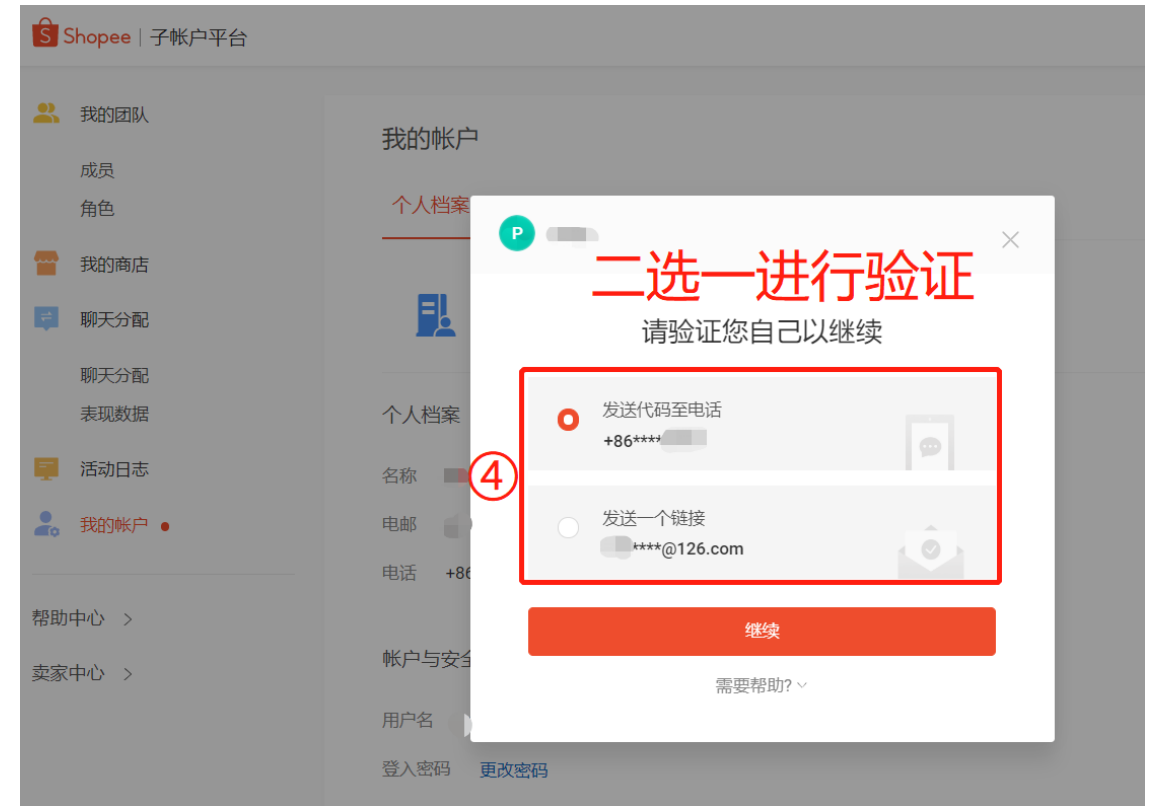
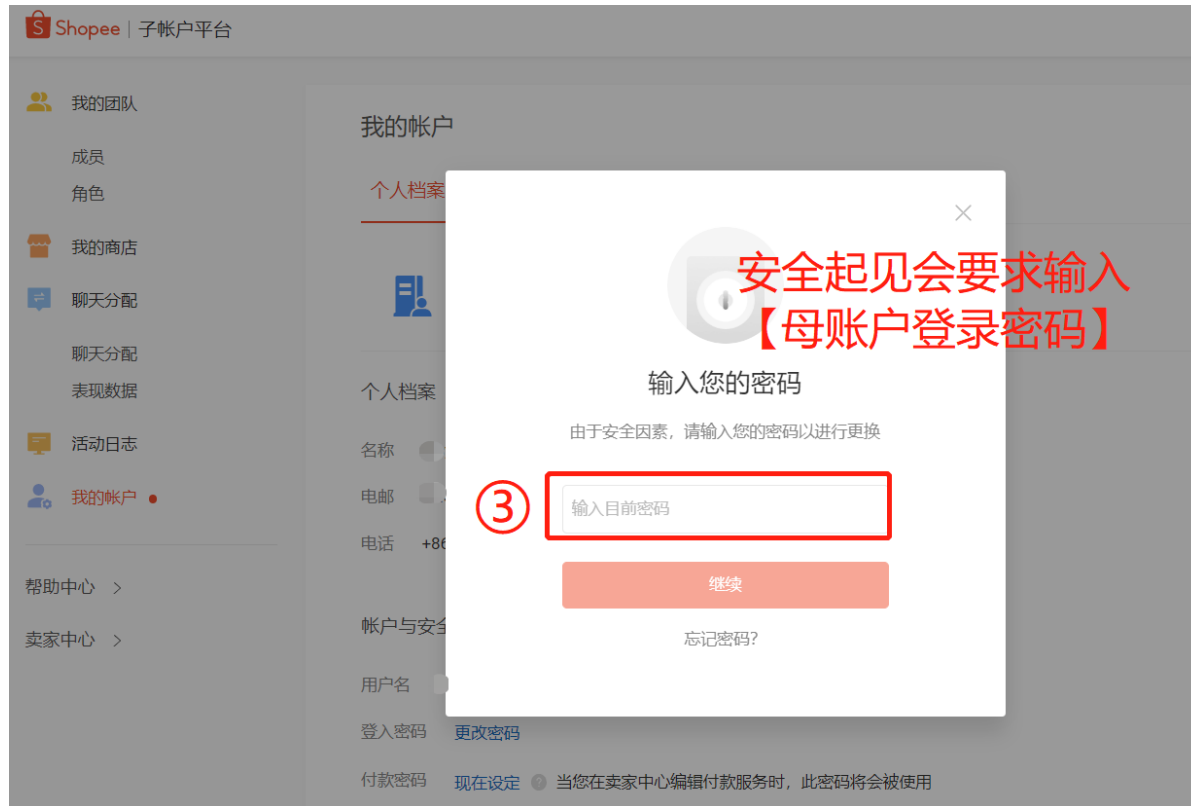
②



设置付款密码

第二步：点击我的账户-付款密码-现在设定

【注意】为了安全起见，会要求输入**【母账号登录密码】**，且需要邮箱或者手机号进行验证码验证



设置付款密码

第二步：点击我的账户-付款密码-现在设定。
完成验证后，创建付款密码后储存即可！

The screenshot shows a user's account settings page. On the left is a navigation menu with options like '聊天分配', '活动日志', '我的帐户', '帮助中心', and '卖家中心'. The main content area is titled '您是企业帐户的持有者' and includes sections for '个人档案', '帐户与安全', and '我的商家'. The '帐户与安全' section is expanded to show '登录密码' and '更改密码' options. A red box highlights the '付款密码' (Payment Password) section, which contains two input fields: '输入付款密码' and '确认付款密码'. Below these fields are '取消' and '储存' buttons. A red circled '6' is placed to the left of the input fields. A red text overlay reads '完成验证，创建付款密码，储存'. To the right of the input fields, there are instructions: '密码必须在于8到16字母当中。', '付款密码不能与登入密码相同', and '建议：包含字母，数字和符号的组合。'

付款密码设置的小贴士！

1.付款密码不可以和登录密码相同，密码长度为8-16位

2.如果母账号绑定了多个店铺，此付款密码适用于同一个母账号下的所有店铺！



绑定收款账号

第一步：使用【母账号】账号密码登录卖家中心



绑定收款账号

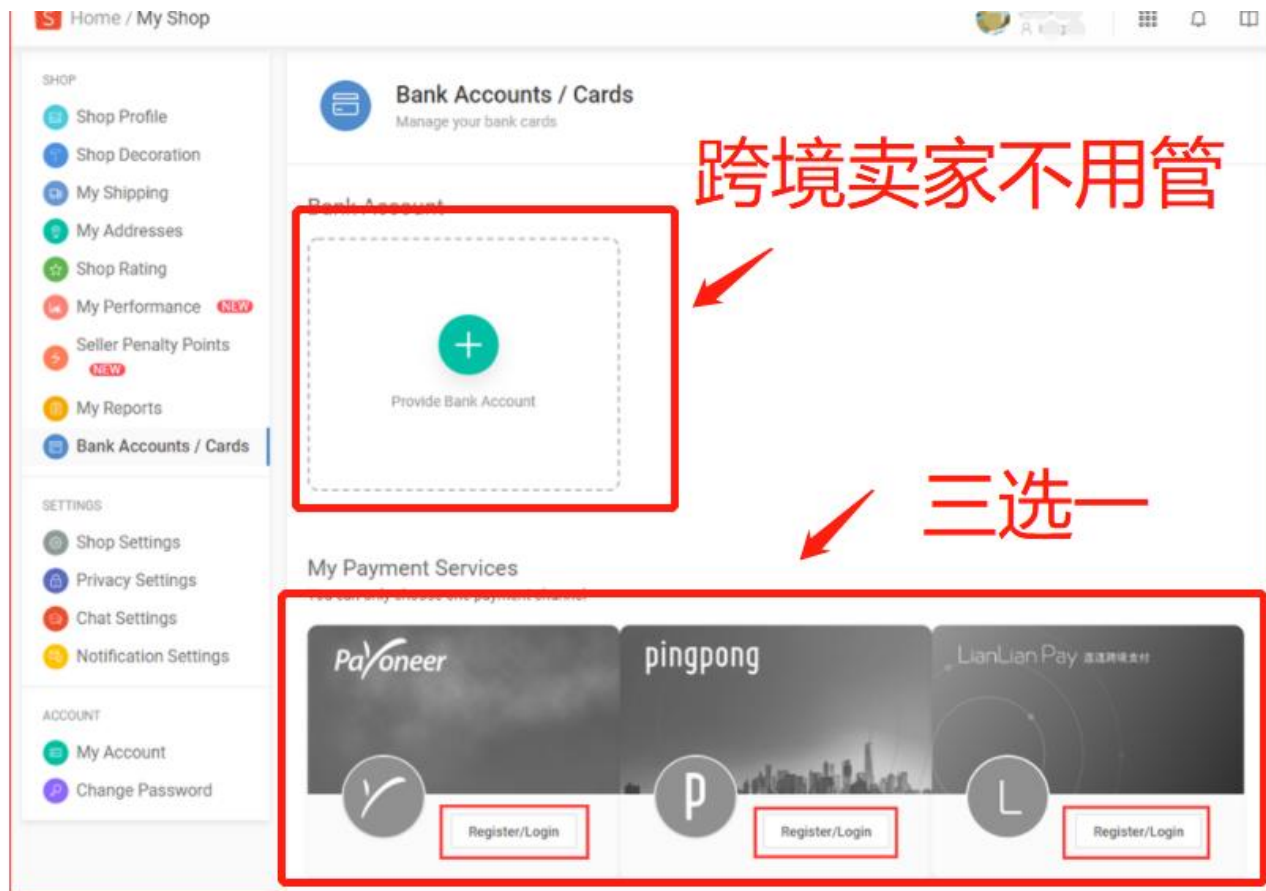
第二步：点击银行账户。【注意】点击之后，为了安全起见，会要求输入【母账号登录密码】

The screenshot displays the Shopee Seller Center dashboard. On the left sidebar, the 'Bank Account' (銀行帳號) option is highlighted with a red box, and a red arrow points to it. The main content area shows a 'Pending Items List' (待辦事項清單) with 1 pending payment order and 0 pending cancellation orders. A modal dialog box is overlaid on the screen, titled '【母账号登录密码】' (Mother Account Login Password). The modal contains the text: '為了保護你的帳號安全。請再次輸入登入密碼以進行下一步' (To protect your account security, please re-enter your login password to proceed to the next step). Below the text is a password input field with a lock icon and the label '密碼' (Password). At the bottom of the modal are two buttons: '取消' (Cancel) and '進行驗證' (Verify).



绑定收款账号

第二步：进入银行账户-我的支付服务-Payoneer/LianLian Pay/Pingpong 三选一自行注册/登录
【注意】 点击注册/登录之后，会要求输入【付款密码】进行下一步的操作



绑定收款账号

第三步：绑定完成后，显示为蓝色且为活跃状态，即代表绑定完成!

银行账号

跨境卖家不用管

+

新增银行账号

我的支付服务
您只能选择一个付款通道

Payoneer

LianLian Pay 连连跨境支付

活跃

pingpong

注册/登录

注册/登录

注册/登录

②三选一

①



打款规则

- 1.每月两次，请先查明截止至放款日的前半个月（每次拨款只拨前半个月**已完成订单**）的订单，如果本次没有打款，顺延至下次打款；**每月打款时间大概为4-10日和22-30日**，由于工作日和各地银行系统转账周期的关系，可能会延迟或者提前2天。
- 2、如果是本月绑定的收款账号，将于下个月生效和打款。
- 3、关于打款币种：新加坡打款币种为SGD,印尼打款币种为IDR，泰国/马来/台湾/菲律宾打款币种为USD,越南站点Lianlian不使用，提款币种为卖家自选。



异常情况处理:

如绑定过程中出现异常情况，请登录Shopee 卖家学习中心查看更多细节！

Shopee 学习中心： <https://shopee.cn/edu/home>

Shopee子母账号系统： <https://shopee.cn/edu/article/5675>

Shopee绑定收款账户： <https://shopee.cn/edu/article/4612>

Shopee打款流程介绍： <https://shopee.cn/edu/article/4610>



一、账号注册

卖家招商标准

不同类型卖家招商标准 ③

入驻资料准备

卖家入驻流程

线上申请

注册店铺/资质审核

新手任务

平台优惠与支持政策

Shopee开店申请

官网投递：<http://shopee.cn/>；

官方微信公众号、视频号、抖音号：Shopee跨境电商

官方快手号：Shopee官方

官方小程序：Shopee招商

参加Shopee招商会，现场直接与招商经理对接

入驻成功后会有客户经理对接

收款账号注册与绑定

Shopee第三方支付合作商：Payoneer、PingPong或LianLian Pay

如何绑定收款账号 ③

打款规则

第二模块

买家视角

前台后台页面模块介绍

各站点页面介绍

1

卖家中心介绍

2

PART 1

各站点页面介绍

Shopee各站点后台地址:

进入[shopee.cn官网](https://shopee.cn)-首页拉到底端-即可选择7大站点卖家后台

Shopee各站点前台地址:

进入[shopee.cn官网](https://shopee.cn)-首页拉到底端-即可选择7大市场买家前台



卖家中心

台湾虾皮
马来西亚
印度尼西亚
泰国
菲律宾
新加坡
越南
巴西

购物站点

台湾虾皮
马来西亚
印度尼西亚
泰国
菲律宾
新加坡
越南
巴西

联系我们

Shopee跨境客服热线
400 126 8888

深圳办公室:
深圳市粤海街道科技南一路28号达实大厦33楼

上海办公室:
上海市徐汇区桂平路391号新漕河泾国际商务中心B座31楼

[问题反馈](#)



卖家中心

台湾虾皮
马来西亚
印度尼西亚
泰国
菲律宾
新加坡
越南
巴西

购物站点

台湾虾皮
马来西亚
印度尼西亚
泰国
菲律宾
新加坡
越南
巴西

联系我们

Shopee跨境客服热线
400 126 8888

深圳办公室:
深圳市粤海街道科技南一路28号达实大厦33楼

上海办公室:
上海市徐汇区桂平路391号新漕河泾国际商务中心B座31楼

[问题反馈](#)

Shopee 手机App下载

地址: 扫描右侧二维码或进入[shopee.cn官网](https://shopee.cn)-首页拉到底端-即可选择APP 下载途径

注: 若未能找到对应站点, 请与经理联系



扫描二维码前往 App Store



扫描二维码前往Android下载

各站点前台后台登录网址：



Shopee 买家入口：

台湾：<https://xiapi.xiapibuy.com/>

印尼：<https://id.xiapibuy.com/>

泰国：<https://th.xiapibuy.com/>

新加坡：<https://sg.xiapibuy.com/>

越南：<https://sg.xiapibuy.com/>

马来西亚：<https://my.xiapibuy.com/>

菲律宾：<https://ph.xiapibuy.com/>

Shopee卖家入口：

<https://seller.xiapi.shopee.cn/account/signin?next=%2F>

Shopee APP下载：

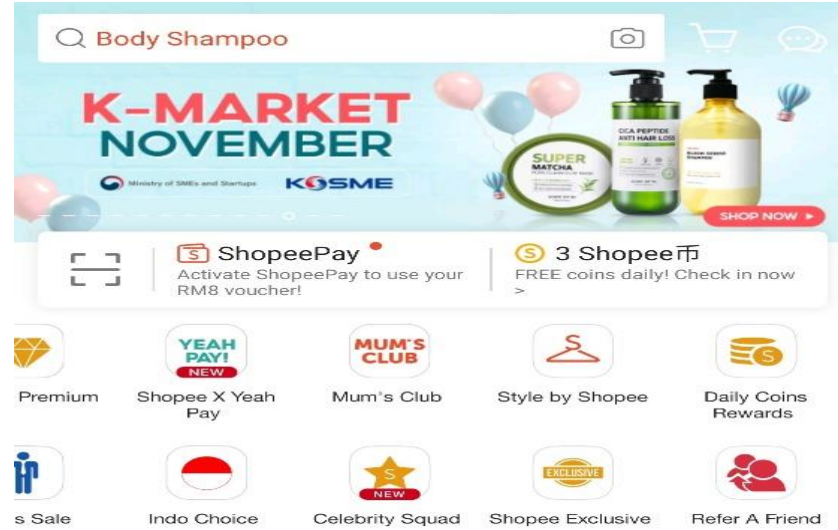
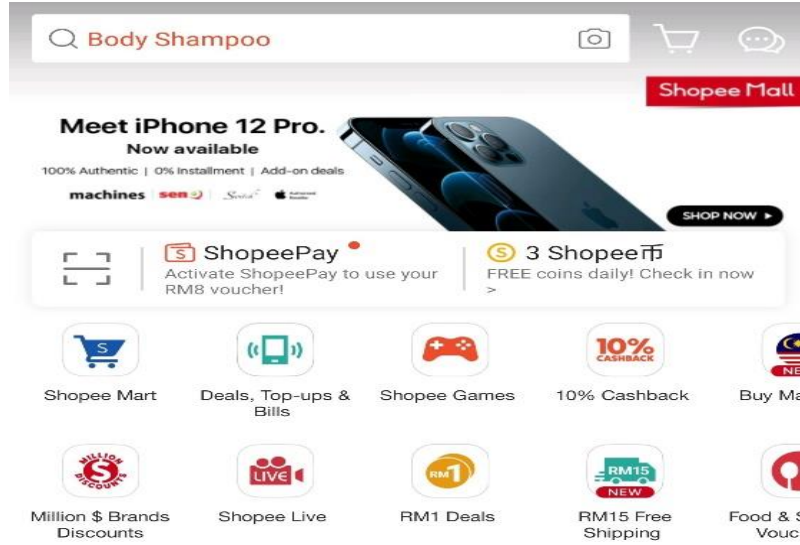
<https://shopee.cn/android-download>



Shopee

Shopee APP各站点页面模块

马来西亚站点





Shopee

台灣站點

看更多免運店家

- 免運！蝦皮直送
- 活動懶人包
- 免運專區
- 蝦皮電子
- 蝦選榜
- 超市\$299免運
- 蝦皮商城
- 男人館

11.11 感恩返場

鞋款 \$990 up

精選 \$99 up 免運

品牌千萬\$補貼 x 超級 LG 日

品牌正品 蝦皮補貼 [查看更多 >](#)

| | | | |
|---|--|--|-------------------------|
| GN-Y200SV <small>冷凍 25 L 二級能效 變頻壓縮機 10年保固</small> | LG Smart Inverter WT-ID1575G <small>15公斤 變頻洗淨 除菌淨潔 低噪靜 10年保固</small> | LG CordZero A9 A9PSMOP2X <small>10件磁貼 2顆電池 濕拖 變頻充電 10年保固</small> | <small>全國電器</small> |
| \$1,888 | \$16,110 | \$21,999 | \$32,900 |

11.11 只限新會員！免費好禮+運費券！

11/1 - 11/30 **胡瓜豪禮包**

限時特惠 00:23:48 [查看全部 >](#)

- 蝦拼
- 動態
- 商城
- 通知
- 我的

看更多免運店家

商城

蝦皮筆電館 今日最高現折\$3,600 **AirPods抽起來** 11/14 限定 抽 逛逛去 >

- 蝦皮夥伴聯盟
- 口碑賣家
- 刷卡 & 活動
- 蝦皮超便宜
- 蝦皮媽咪會員
- 現領購物金
- 美食外送
- 蝦皮遊戲

11.11 感恩返場

鞋款 \$990 up

精選 \$99 up 免運

品牌千萬\$補貼 x 超級 LG 日

品牌正品 蝦皮補貼 [查看更多 >](#)

| | | | |
|---|--|--|-------------------------|
| GN-Y200SV <small>冷凍 25 L 二級能效 變頻壓縮機 10年保固</small> | LG Smart Inverter WT-ID1575G <small>15公斤 變頻洗淨 除菌淨潔 低噪靜 10年保固</small> | LG CordZero A9 A9PSMOP2X <small>10件磁貼 2顆電池 濕拖 變頻充電 10年保固</small> | <small>全國電器</small> |
| \$1,888 | \$16,110 | \$21,999 | \$32,900 |

11.11 只限新會員！免費好禮+運費券！

11/1 - 11/30 **胡瓜豪禮包**

限時特惠 00:23:48 [查看全部 >](#)

- 蝦拼
- 動態
- 商城
- 通知
- 我的

Ekstra 5 Voucher Gratis Ongkir

Shopee Mall

Unilever

PRODUK FAVORIT KELUARGA DI RUMAH DISKON S/D 50%

ShopeePay Bayar Lebih Cepat & Murah

Koin Shopee Login & dapatkan koin

Shopee Mall, Pulsa, Tagihan & Hiburan, Shopee Mart, ShopeePay Deals Rp1, Shopee

Gratis Ongkir Xtra, Cashback & Voucher, Shopee Games, Bayar Di Tempat, Men

#TipeSobotShopee11.11

11.11 CLEARANCE DAY

NANTIKAN 15 NOV

DISKON S/D 80% EKSTRA 2 GRATIS ONGKIR

ShopeePay DAY GRATIS ONGKIR RPO SEMUA TOKO

CEK TIPEMU

11.11 ZONA PENGGUNA BARU

VOUCHER SPESIAL

GRATIS ONGKIR Voucher Gratis Ongkir

Pengguna Baru Berlaku 21 Hari

SHOPEE LUCKY PRIZE

Rekomendasi, Feed Baru, Shopee Live, Notifikasi, Saya

Ekstra 5 Voucher Gratis Ongkir

DEALS OF THE DAY

CASHBACK 50% UNTUK TOKO PRIORITAS

DISKON DI ATAS 75% PK. 20.00-22.00 WIB

ShopeePay Bayar Lebih Cepat & Murah

Koin Shopee Login & dapatkan koin

Barokah, Pasti Diskon 50%, Shopee Factory Outlet, Shopee Grosir, Reward Koin Shopee

MUA RB, SERBA 10 RIBU, Elektronik Murah, Dikelola Shopee, Semua Promo

#TipeSobotShopee11.11

11.11 CLEARANCE DAY

NANTIKAN 15 NOV

DISKON S/D 80% EKSTRA 2 GRATIS ONGKIR

ShopeePay DAY GRATIS ONGKIR RPO SEMUA TOKO

CEK TIPEMU

11.11 ZONA PENGGUNA BARU

VOUCHER SPESIAL

GRATIS ONGKIR Voucher Gratis Ongkir

Pengguna Baru Berlaku 21 Hari

SHOPEE LUCKY PRIZE

Rekomendasi Baru, Feed Baru, Shopee Live, Notifikasi, Saya

Q Shopee

Deals Near Me Start from 1.-

Free Shipping

10% CASHBACK No Min. Spend

Shopee 9.-

Shopee Mall

Shopee Games Free Dairy Queen

Shopee Mart Free Shipping

Big Brand Discounts Outlet

Shopee Mart Club
สมัครสมาชิก รับ 50 COINS
SHOP NOW

Super Brand Day
คิดลดเพิ่มสูงสุด 5,000.-
SHOP NOW

Brands Weekend
คิดรับเงินสด 50% COINS
SHOP NOW

ดาวน์โหลดแอป SHOPEE เพื่อรับส่วนลดหรือสินค้าฟรี
*สินค้าไม่สามารรถแลกเปลี่ยนหรือถอนเป็นเงินสดได้

FASH DEALS 03 13 24 ดูทั้งหมด >

93% ลด

72% ลด

฿1 ขายแล้ว 323

฿15 ขายแล้ว 0

฿9 ขายแล้ว

ขายดีประจำสัปดาห์ ดูเพิ่มเติม >

Q Shopee

ขายดีประจำสัปดาห์ ดูเพิ่มเติม >

ยางรัดผมสไตล์เกาหลี

ฟองน้ำอเนกประสงค์

SHOPEE MALL ดูเพิ่มเติม >

☑️ ของแท้ 100% ☑️ คืนเงิน/สินค้าภายใน 15 วัน ☑️ ส่งฟรีทั่วไทย

FN CHILLING HOME OUTLET ลดสูงสุด 70%
*ภายในวันที่ 14 พ.ย. 63 - 16 พ.ย. 63 ส่วนใหญ่เป็นไปตามกติกาสหภาพกำหนด

สงฟรี ส่งไว!

รับเงินคืน 200 coins

Sale up to

SHOPEE LIVE ดูเพิ่มเติม >


LIVE 249

LIVE 61


LIVE TOP SHOP

หน้าแรก ติดตาม Mail การแจ้งเตือน ฉัน


Shopee




S-Mart
Grocery Shopping




15% CASHBACK
UP-SIZED




Dining & Services




11.11 Daily Vouchers




Million \$ Discount




Shopee Live




Shopee Games




Global Deals



SHOP NOW



SHOP NOW




LEARN MORE


MILLION \$ DISCOUNT
Get \$10 OFF with Citi Credit Cards

BRANDS AT LOWEST PRICES SUBSIDISED BY SHOPEE


FRESH DEALS DAILY




55.90




\$569.00



\$215.00




\$169




Shopee

NEW USERS ONLY ~~\$49.00~~ \$0 ~~\$24.00~~ \$0 **FREE WELCOME GIFT!**
CLAIM NOW


FASH DEALS 00 07 31 See All Deals >



\$0.99
15 SOLD




\$17.90
1 SOLD




\$1.90
0 SOLD

TOP PRODUCTS See More >



Food Vouchers



Scrapbook Stickers

SHOPEE MALL See More >

15 Days Return

100% Authentic

Free Shipping

11.11 | Shopee Mall **SHOPEE EXCLUSIVE**

Q SENKA 11.000 deal sốc

Khung Giờ Săn Sale Deal Gần Bạn - Chỉ từ 1K Freeship Xtra Hoàn Xu Đơn Bất Kỳ

NowFood - Bữa Ngon 0đ Hàng Quốc Tế Beauty Club - Mẽ Là Đẹp Shopee Premium

11.11 SIÊU SALE ĐỒNG GIÁ DEAL GẦN BẠN GIẢM ĐẾN -50% SẴN NGAY

FREESHIP XTRA

SẢN PHẨM BÁN CHẠY

SHIN CASE **₫4.000**

SHIN CASE **₫126.000**

SHIN CASE **₫22.000**

BỘ SƯ TẬP HOT **ĐỒNG GIÁ TỪ 11K**

Home Đạo Mail Thông báo Tôi

Q SENKA 11.000 deal sốc

FREESHIP XTRA COMBO KHUYẾN MÃI MUA KÈM DEAL SỐC

THƯƠNG HIỆU NỔI BẬT

LOCKNLOCK GIÁ... HIRUSCAR ƯU Đ... BELLO LAND TH...

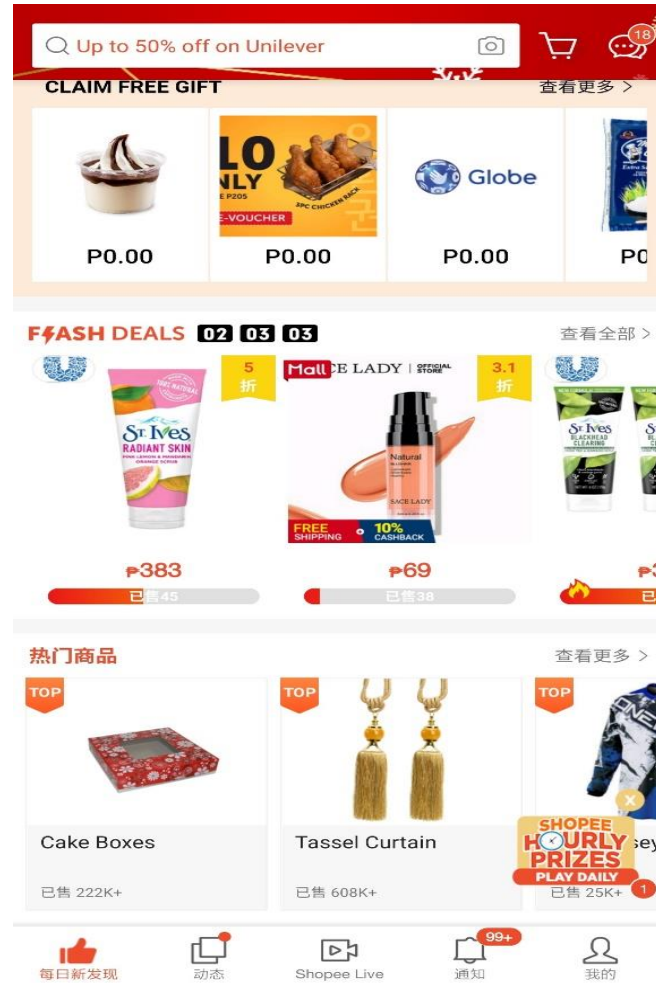
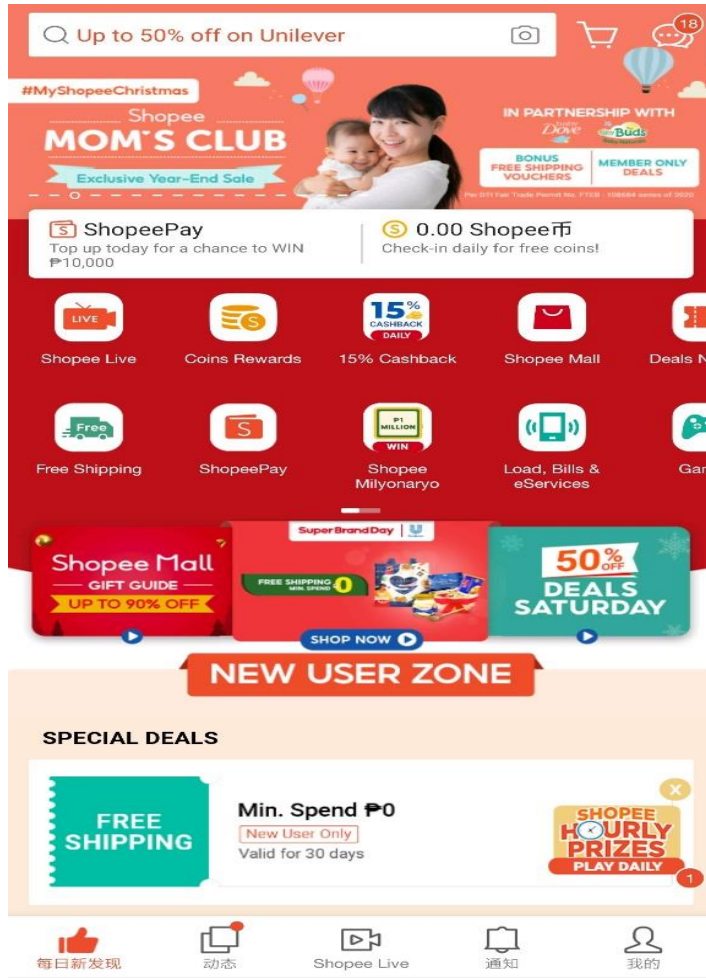
FLASH DEALS 00 03 44 Xem tất cả >

47% GIẢM **40% GIẢM** **ĐỒNG GIÁ TỪ 11K**

T10 **₫8.000** ĐÃ BÁN 0

₫179.000 ĐÃ BÁN 0

Home Đạo Mail Thông báo Tôi



PART 2

卖家中心介绍

Shopee后台卖家中心功能介绍



Shopee Seller Centre

- Order **1**
 - My Orders
 - Ship Orders
 - Return/Refund
- Product **2**
 - My Products
 - Add New Product
 - Suspended Products
- Marketing Centre **3**
 - Marketing Centre
 - My Ads **New**
- Finance **4**
 - My Income
 - My Balance
 - Bank Accounts
- Data **5**
 - My Data
 - My Performance **New**
 - My Penalty **New**
- Shop **6**
 - Shop Decoration **New**
 - Shop Categories
 - Shop Settings
 - Shop Rating

LianLian Pay 告别手续费 一路旺到底 = Shopee连连旺卡 = Shopee 立即购买

To Do List

Things you need to deal with

| | | | |
|----------------------|---------------------|--------------------|-----------------------|
| 0 | 0 | 0 | 0 |
| Unpaid | To-Process Shipment | Processed Shipment | Pending Return/Refund |
| 0 | 0 | 0 | |
| Pending Cancellation | Banned Products | Sold Out Products | |

My Data (Real-time until 12:00)

An overview of the shop data for the paid order dimension

| | | |
|----------------------|------------------------------|----------------------|
| Sales 0 | Unique Visitor 0 | Page View 0 |
| Rp 0,00 | vs yesterday 0.00% - | vs yesterday 0.00% - |
| | | |
| Orders 0 | Conversion Rate 0.00% | |
| vs yesterday 0.00% - | vs yesterday 0.00% - | |

Marketing Centre

Marketing Tools & Nominations for Promotion

Shopee Event

Campaign

Announcements **7** More >

新春战役, 广告助力!
亲爱的卖家, 您好! 为了助您轻松投放广告, 虾皮推出广告自动投放功能。除泰国站点外的其他站点现已开放, 新店铺将会在每周二开放。近期将分享自动投放的最新教程, 敬请期待! 此外, 我们特意推出虾皮广告...
11 February 2020

【问卷调查】疫情期间商家生意影响调研
在这个抗击疫情的特殊时期, 虾皮希望能以实际行动给与卖家朋友们更多支持, 重启2020爆单之年! 为此, 我们准备了问卷 (https://www.wjx.cn/jq/56570160.asp) 以了解您目前的店铺运营情况及面...
11 February 2020

[Feedback >](#)

- 1. 【Order】 订单**
查看已售出订单/物流/退款/退货信息
- 2. 【Product】 商品**
上传/编辑产品, 以及查看违规商品
- 3. 【Marketing Centre】 营销中心**
提交商品报名平台活动, 设置店铺多重活动推广
- 4. 【Finance】 财务**
查看店铺收入, 和添加Shopee支持的第三方支付平台账户
- 5. 【Data】 数据**
查看店铺各项表现数据以及罚金
- 6. 【Shop】 商店**
关于卖场装饰/物流/通知的相关设定
- 7. 【Announcements】 公告栏**
查看平台相关站点的公告通知

1. All (所有订单状态)

包含未付款订单、待发货订单、已发货订单、已完成订单、取消订单、退货/退款订单

2. View Shipping Details (查看详情)

点击查看订单物流状态、买家收货地址、订单产品及订单金额等详细信息

3. Arrange Shipment (发货)

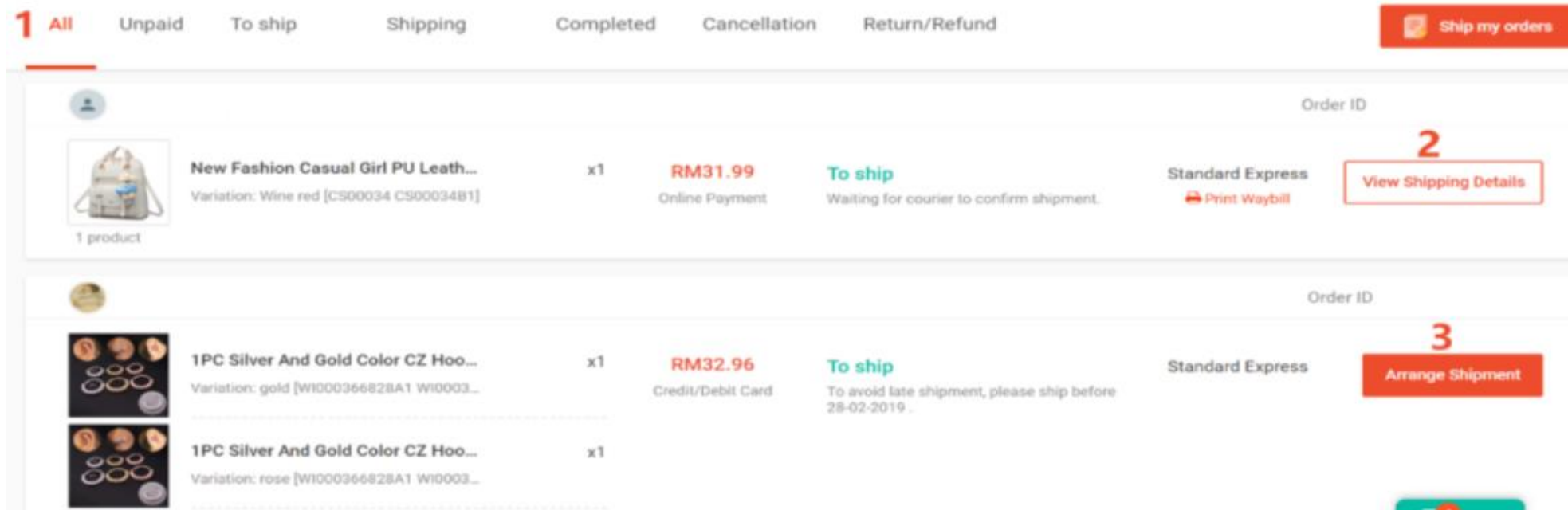
未发货订单，点击该按钮，操作订单发货

附发货流程：

1.在【To Ship】待出货 订单页面中点击“Arrange Shipment” 申请出货编号

2.点击【Print Waybill】列印出货单，下载相应的pdf文件并按要求打印面单（10*10cm）



***注意，请在DTS内点击申请出货编号，尽快发货至物流转运仓**



1 All Unpaid To ship Shipping Completed Cancellation Return/Refund Ship my orders


Order ID


1

 New Fashion Casual Girl PU Leath... x1 **RM31.99** **To ship** Standard Express **2**
Variation: Wine red [CS00034 CS00034B1] Online Payment Waiting for courier to confirm shipment.  **View Shipping Details**


1 product

Order ID


 1PC Silver And Gold Color CZ Hoo... x1 **RM32.96** **To ship** Standard Express **3**
Variation: gold [W100036682BA1 W10003... To avoid late shipment, please ship before 28-02-2019 . **Arrange Shipment**

 1PC Silver And Gold Color CZ Hoo... x1
Variation: rose [W100036682BA1 W10003...

Shopee Event



Campaigns
Official promotion



Shopee Shocking Sales
Official promotion

New Event




Upcoming CNY 2020 Longtail Nomination (NW) - Batch 11


Nomination ends in: 5 days 8 hours.

Marketing Tools


All Paid Ads Conversion Traffic




My Ads
Increase exposure for products




Discount Promotions
Increase conversion rate



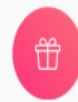
Vouchers
Increase conversion rate




My Shop's Shocking Sale
Increase conversion rate



Top Picks
Drive traffic to best-selling products



Follow Prize
Increase shop followers



Shipping Fee Promotion
Increase conversion rate

【Shopee Event】平台官方活动事件

1. Campaigns (主题活动)

平台会在不同时间类目开放相应主题活动

2. Shopee Shocking Sales (限时特卖)

平台不定期的官方限时秒杀活动

【Marketing Tools】行销工具

1. My Ads (关键字推广)

购买关键字服务提高产品在平台上曝光，为店铺引流

2. Discount Promotions (折扣活动)

设置的店铺促销折扣，提高店铺产品转化率

3. Vouchers (优惠券活动)

自行设置店铺折扣券，吸引买家一单多件购买

4. My Shop Shocking Sale (限时特卖)

自行设置店铺内的限时特卖活动，达到低价引流效果

5. Top picks (热门精选)

选取店内热销产品设置为商店的热门精选

6. Follow Prize (关注礼)

引导买家关注店铺，为店铺增加更多转化率

7. Shipping Fee Promotion (运费促销)

自行设置店铺产品的运费折扣，提高出单量

银行账号



新增银行账号

我的支付服务

您只能选择一个付款通道

Payoneer



注册/登录

pingpong



活跃

帐号:

Payee ID:

LianLian Pay 连连跨境支付



注册/登录

Shopee经第三方支付合作商Payoneer、PingPong或LianLian Pay会将订单结算款打款至卖家账户，Shopee每月会在月中和月末进行两次打款。

***注意：**2020年新开店卖家将收到系统自动发送的开通子母账号邮件，激活子母账号后设置付款密码（钱包密码），才可在卖家中心后台绑定第三方支付

子母账号设置说明：

<https://shopee.cn/edu/article/5675>

钱包密码绑定说明：

<https://shopee.cn/edu/article/4561>

若账户成功绑定，则在卡片上会显示Active（活跃），未能成功绑定或者未操作绑定的账户会显示为灰色。

二、买家视角

各站点页面介绍

Shopee各站点网址和APP

各站点前台后台登录网址

卖家中心介绍

卖家中心各功能模块介绍

我的订单模块

营销中心模块

我的钱包模块

第三模块

平台和站点介绍

(略)

三、平台和站点介绍

平台介绍

站点介绍

台湾

菲律宾

马来西亚

新加坡

印尼

泰国

越南

第四模块

费用与产品定价

四、费用与产品定价

佣金及交易手续费

- 佣金 5%-6%
- 新卖家前三个月免佣金
- 交易手续费 2%

运费—SLS物流渠道运费计算

- 各站点物流时效与参考费用
- 基于SLS物流的商品售价计算
- 物流藏价工具表链接及运费

查看账单

- 怎么查看订单
- 后台费用显示

产品定价

- 商品定价逻辑
 - SLS运费（卖家承担）的意义
 - 商品最终定价逻辑
 - 举例说明

费用与产品定价



PART 1

佣金及交易手续费

佣金 5%-6%



收取5%-6%佣金，新卖家前三个月免佣金 (以创建店铺时间为准)

| 2019 年 Shopee 平台佣金费率表 | | | | | | | | | |
|--|-----|------------------------|------|----|------|-----|----|----|-----|
| 佣金费率 | 等级 | 上月已完成订单总金额 (不含订单运费) | 台湾 | 印尼 | 马来西亚 | 新加坡 | 泰国 | 越南 | 菲律宾 |
| | 1 级 | >=100 万美金 | 5% | | | | | | |
| | 2 级 | >=50 万美金 | 5.5% | | | | | | |
| | 3 级 | <50 万美金 | 6% | | | | | | |
| 注： 1.上月已完成订单总金额 (不包含订单运费) 为佣金收取基数； 2.收取佣金的费率适用于下一个月 16 号开始后的一个月； | | | | | | | | | |
| 示例： 经计算，卖家 A 2019 年 7 月已完成订单总金额为 120 万美金，则 2019 年 8 月 16 日-9 月 15 日的佣金费率为 5%；2019 年 7 月已完成订单总金额为 95 万美金，则 2019 年 8 月 16 日-9 月 15 日佣金费率为 5.5%。 | | | | | | | | | |

收取佣金的订单：

- (1) 只针对完成的订单收取交易佣金 (收取佣金的基数不包含订单运费) ；
- (2) 如果订单取消将不收交易佣金；
- (3) 同一卖家在平台的首站点开通后，前三个月享受免佣金 (开通首站点前三个月后又开通其他站点，同样享受免佣金) 。

注：Shopee平台保留最终解释权，不排除收费项目和标准的调整，当前版本费率适用至Shopee平台发布新佣金费率时。

交易手续费 2%

Shopee平台于2019年1月1日开始对卖家收取2%的交易手续费，该费用实际为需要支付给交易清算服务商的手续费

交易手续费的计算方式为：**订单总付款（使用优惠券或Shopee币后，包含买家支付运费的金额）的2%。**

1. 针对已完成订单（货到付款&非货到付款订单均会被收取），未完成订单、被取消、被退款的订单均不会收取该交易手续费；
2. 针对订单金额（**包括买家支付运费**）收取手续费；
3. 手续费收取比例为**2%**；
4. 该手续费与平台佣金相互独立，不享有前三个月免佣期。

例如，您收到了一笔100美元的订单付款。

订单总付款：\$100

交易手续费用：\$100 x 2% = \$2

PART 2

运费—SLS物流渠道运费计算

各站点物流时效与参考费用

台湾

| SLS 物流时效与卖家参考费率 (NTD 新台币) | | | | | | |
|---------------------------|------|--------|------|----------|---------|-------|
| 货物类型 | 物流类型 | 费率 | | | | 时效 |
| | | 首重(KG) | 首重价格 | 续重单位(KG) | 每续重单位价格 | |
| 普货 | 宅配 | 0.5 | 85 | 0.5 | 30 | 4-8 天 |
| | 店配 | | 75 | | 30 | |
| 特货 | 宅配 | | 105 | | 40 | |
| | 店配 | | 95 | | 40 | |

泰国

| 泰国 SLS Standard Express 卖家费率与参考时效 (THB) | | | | | | |
|---|----------|--------|------|----------|---------|--------|
| 目的地 | 物流渠道 | 费率 | | | | 时效 |
| | | 首重(KG) | 首重价格 | 续重单位(KG) | 每续重单位价格 | |
| 泰国 A 区 | SLS | 0.01 | 32 | 0.01 | 2 | 5-15 天 |
| 泰国 B 区 | Standard | | | | | |
| 泰国 C 区 | Express | | 232 | | | |

新加坡

| 新加坡 SLS Standard Express 卖家费率与参考时效 (SGD) | | | | | | | | |
|--|----------------------|--------|------|----------|---------|----------|---------|-------|
| 目的地 | 物流渠道 | 费率 | | | | | | 时效 |
| | | 首重(KG) | 首重价格 | <=1KG | | >1KG | | |
| | | | | 续重单位(KG) | 每续重单位价格 | 续重单位(KG) | 每续重单位价格 | |
| 新加坡 | SLS Standard Express | 0.05 | 1.6 | 0.01 | 0.12 | 0.01 | 0.12 | 5-8 天 |

| 新加坡 SLS Standard Economy 卖家费率与参考时效 (SGD) | | | | | | | | |
|--|----------------------|--------|------|----------|---------|----------|---------|--------|
| 目的地 | 物流渠道 | 费率 | | | | | | 时效 |
| | | 首重(KG) | 首重价格 | <=1KG | | >1KG | | |
| | | | | 续重单位(KG) | 每续重单位价格 | 续重单位(KG) | 每续重单位价格 | |
| 新加坡 | SLS Standard Economy | 0.05 | 0.6 | 0.01 | 0.12 | 0.01 | 0.12 | 8-15 天 |

马来西亚

| 马来西亚 SLS Standard Delivery 卖家费率与参考时效 (MYR) | | | | | | |
|--|--------|------|----------|---------|--------------------------|--------|
| 目的地 | 费率 | | | | | 时效 |
| | 首重(KG) | 首重价格 | 续重单位(KG) | 每续重单位价格 | 超过 800g 部分, 每 0.25KG 附加费 | |
| Zone A-KV | 0.01 | 5.35 | 0.01 | 0.15 | 2.2 | 5-15 天 |
| Zone A-Non KV | | 6.15 | | | 2.2 | |
| Zone B | | 6.15 | | | 2.2 | |
| Zone C | | 6.15 | | | 2.2 | |

各站点物流时效与参考费用

菲律宾

| 菲律宾 SLS 卖家费率与参考时效 (PHP) | | | | | | |
|-------------------------|------|--------|------|----------|---------|--------|
| 目的地 | 物流渠道 | 费率 | | | | 时效 |
| | | 首重(KG) | 首重价格 | 续重单位(KG) | 每续重单位价格 | |
| 菲律宾 A 区 | SLS | 0.05 | 73 | 0.01 | 4.5 | 5-15 天 |
| 菲律宾 B 区 | | | 88 | | 4.5 | |
| 菲律宾 C 区 | | | 123 | | 4.5 | |

越南

| 越南 SLS Standard Express 卖家费率与参考时效 (VND) | | | | | | |
|---|------|--------|--------|----------|---------|--------|
| 目的地 | 物流渠道 | 费率 | | | | 时效 |
| | | 首重(KG) | 首重价格 | 续重单位(KG) | 每续重单位价格 | |
| A1 区 | SLS | 0.01 | 10,900 | 0.01 | 900 | 8-12 天 |
| A2 区 | | | 20,900 | | | |
| B1 区 | | | 20,900 | | | |
| B2 区 | | | 30,900 | | | |

印尼

| 印度尼西亚 SLS Standar Ekspres 卖家费率与参考时效 (IDR) | | | | | | |
|---|------|--------|--------|----------|---------|--------|
| 目的地 | 物流渠道 | 费率 | | | | 时效 |
| | | 首重(KG) | 首重价格 | 续重单位(KG) | 每续重单位价格 | |
| 印尼 A 区 | SLS | 0.01 | 13,200 | 0.01 | 1,200 | 5-15 天 |
| 印尼 B 区 | | | 31,200 | | | |
| 印尼 C 区 | | | 51,200 | | | |

巴西

| 巴西 SLS 卖家费率与参考时效 (BRL) | | | | | | | | |
|------------------------|------|--------|------|----------|---------|----------|---------|---------|
| 目的地 | 物流渠道 | 费率 | | | | | | 时效 |
| | | 首重(KG) | 首重价格 | <=100g | | >100g | | |
| | | | | 续重单位(KG) | 每续重单位价格 | 续重单位(KG) | 每续重单位价格 | |
| 巴西 | SLS | 0.03 | 13 | 0.01 | 1.4 | 0.01 | 0.9 | 50-75 天 |

概念理解

实际运费（Shopee代付）：从Shopee转运仓运送到买家手里的费用，订单完成后平台统一与卖家结算

计算公式

实际运费（Shopee代付）=首重价格+（重量-首重）/续重单位*每续重单位价格+超0.8KG附加费

举例

售往马来西亚 B区的商品，打包后重量1.5KG，使用SLS物流产生的实际运费是多少？

实际运费（Shopee代付）=5.95+（1.5-0.01）/0.01*0.15+（1.5-0.8）/0.25*2.2=34.46马币

卖家支付运费（按照包裹到仓实际重量）

| 目的地 | 首重(KG) | 首重价格 | 续重单位(KG) | 每续重单位价格 | 超过800g部分, 每0.25KG附加费 |
|---------|--------|-------------|----------|---------|----------------------|
| KV区 | 0.01 | 5.35 → 5.15 | 0.01 | 0.15 | 2.20 |
| NON KV区 | | 6.15 → 5.85 | | 0.15 | 2.20 |
| B区 | | 6.15 → 5.95 | | 0.15 | 2.20 |
| C区 | | 6.15 → 5.95 | | 0.15 | 2.20 |

注：最新费率以Shopee大学——卖家公告栏和平台规则为准！（网址：<http://shopee.cn>）

概念理解

1. 实际运费（Shopee代付）：从Shopee转运仓运送到买家手里的费用，订单完成后平台统一与卖家结算
2. 卖家订单收入：含成本、利润、国内快递费等
3. 商品售价：商品打折后，售卖给消费者的价格
4. 平台规则：买家会支付部分运费，实际运费减买家支付，卖家将剩下的部分藏入商品价格，即“藏价”

| 买家支付运费（按照设定商品重量） | | | | |
|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 目的地 | KV区 | NON KV区 | B区 | C区 |
| 首重800g | 5.20 → 5.00 | 6.00 → 5.70 | 6.00 → 5.80 | 6.00 → 5.80 |
| 续重/每0.25kg | 2.20 | 2.20 | 2.20 | 2.20 |

| 卖家支付运费（按照包裹到仓实际重量） | | | | | |
|--------------------|--------|--------------------|----------|---------|-------------------------|
| 目的地 | 首重(KG) | 首重价格 | 续重单位(KG) | 每续重单位价格 | 超过800g部分， 每0.25KG附加费 |
| KV区 | 0.01 | 5.35 → 5.15 | 0.01 | 0.15 | 2.20 |
| NON KV区 | | 6.45 → 5.85 | | 0.15 | 2.20 |
| B区 | | 6.45 → 5.95 | | 0.15 | 2.20 |
| C区 | | 6.45 → 5.95 | | 0.15 | 2.20 |

注：最新费率以Shopee大学——卖家公告栏和平台规则为准！（网址：<http://shopee.cn>）

计算公式

$$\begin{aligned} \text{商品售价} &= \text{卖家订单收入} + \text{实际运费 (Shopee代付)} - \text{买家支付运费 (含附加费)} \\ &= \text{卖家订单收入} + \text{首重价格} + (\text{重量} - \text{首重}) / \text{续重单位} * \text{每续重单位价格} + \text{超0.8KG附加费} - \text{买家支付运费 (含附加费)} \end{aligned}$$

定价工具请扫描下方二维码

公式得出

商品售价 = 卖家订单收入 + **重量/0.01*0.15马币**，重量单位KG

藏价 = **重量/0.01*0.15马币**，重量单位KG

注：商品重量每10g，卖家要在商品售价中加0.15马币的运费差价；上传产品时填写包装后重量

举例

售往KV区的包裹，打包后重量0.5KG，卖家该藏入多少价格？

藏价 = **重量/0.01*0.15马币** = $0.5/0.01*0.15 = 7.5\text{RM}$



- 1、蓝色部分为物流手册中计算得到的真实费用；
- 2、红色部分为运费买卖双方承担部分详解；C列为卖家承担0.15RM/10g（需藏入定价部分），D列为买家（KV区）承担3.8RM；
- 3、BC区买家以及附加费相关，只需在后台填入准确重量（因包装或扫描精准问题，请适当上浮5-10%），系统会自动向买家收取额外费用，无须藏入定价；
- 4、后台显示运费为向BC区买家收取的费用，填入准确重量即可。

| 重量/g | 实际运费 (KV区) /RM | 卖家承担部分 (KV区) /RM | 买家承担部分 (KV区) /RM | 合计/RM |
|------|----------------|------------------|------------------|-------|
| 500 | 11.3 | 7.5 | 3.8 | 11.3 |

物流藏价工具表链接及运费

| 市场 | 链接 | 提取码 |
|------|---|------|
| 新加坡 | https://pan.baidu.com/s/1uljBWXgXk_rR_Bcmrh54Uw | r7d4 |
| 马来西亚 | https://pan.baidu.com/s/1DMobfNo1QnKDUZx07dzuyg | jgw4 |
| 印尼 | https://pan.baidu.com/s/1mFzhN177KXeyQAcZJkl3Uw | ejug |
| 台湾 | https://pan.baidu.com/s/1wUWQmZm868t-EOdnK2a9Lg | 不需要 |
| 泰国 | https://pan.baidu.com/s/1pqyBo2jQFOg2qx8p1xmyxA | atu |
| 菲律宾 | https://pan.baidu.com/s/1vWwLTE7-W9hJ9SL1vGVJlg | iutn |
| 越南 | https://pan.baidu.com/s/1qFuUuhbrKCCJpC52SS8Zww | 7jjt |
| 巴西 | https://pan.baidu.com/s/1aq-OKHf3ztTNRLcRYgK0zA | 6ye7 |

说明：最新藏价表以Shopee大学——卖家公告栏和平台规则中[《政策指引》](#)为准！

PART 3

查看账单

怎么看订单详情 (已完成的订单为准)

订单金额=即商品的总价格

运费总支付=卖家需要支付物流的费用

成交&信用卡手续费=佣金 (新卖家前三个月免佣) + 活动佣金 (免运活动等) + 交易手续费

【已完成订单】 (以这个为准)

商品金额=商品售价总和

运费是按实际称重结合体积重算的!
如果觉得不对, 先填伙伴云问下实际称重!

已完结订单的运费总额才是卖家要出的

回扣=补贴, 平台给的运费补贴, 所以买家出的运费为0

开店算起前三个月免佣金, 超过3个月会收 (不含运费)

如果参加如免运的活动, 佣金也一起算

交易手续费: 订单金额【包含运费】的2%
是给【交易清算服务商】的! 之前一直由平台承担

订单完结时的总收入才是准的!!

隐藏收入收进账详情 ^

| | |
|-----------------|-------------|
| 商品金额 | \$312 |
| 商品价格 | \$312 |
| 运费总额 | -\$105 |
| 买家支付的运费 | \$0 |
| 实际运费 (Shopee代付) | 买家+卖家运费 105 |
| 回扣 | \$60 |
| Shopee运费回扣 | \$60 |
| 费用与收费 | -\$22 |
| 佣金 | \$16 |
| 交易手续费 | -\$6 |
| 订单收入 | \$245 |



看进账费用请以已完成订单为准!

付款资讯

查询历史交易记录

| 编号 | 商品 | 单价 | 数量 | 小计 |
|----|----|-------|----|-------|
| 1 | | 35.55 | 1 | 35.55 |

隐藏收入收进账详情 ^

| | |
|-----------------|----------------|
| 商品金额 | RM35.55 |
| 商品价格 | RM35.55 |
| 运费总额 | -RM9.55 |
| 买家支付的运费 | RM0.00 |
| 实际运费 (Shopee代付) | RM9.55 |
| 费用与收费 | -RM4.97 |
| 佣金 ① | -RM2.13 |
| 服务费 | -RM2.13 |
| 交易手续费 ② | -RM0.71 |

1.查看进账详情

2.运费支出

3.平台费用

(1) 平台佣金 5%-6%

(2) 参与免运活动等的服务费

(3) 交易手续费 2%

PART 4

产品定价

如果想要了解商品最终定价逻辑

就要搞清楚所谓**SLS运费（卖家承担）**的意义

SLS渠道的订单，买家每一单无论多重，买了多少件，只会给其中一部分固定的运费（有些站点，如马来站点超出重量买家会需要额外付附加费，基本上重量不大只需要付首重价格）

但物流商跟卖家收取是按重量实收的，两者会有差价。
如果不把运费差价藏入产品售价中去，那么这部分差价实际是由卖家支付的。

所以涉及的差价，我们需要算进价格中藏起来，以下我们公式中把**差价**称作为**SLS运费（卖家承担）**进行计算，这也就是我们常说的藏价。

最终定价拆解

商品最终定价逻辑=

=成本+利润+国内途运费+SLS运费（卖家承担）+交易手续费+佣金

商品最终定价计算公式

商品最终定价=

【成本+利润+国内途运费+SLS运费（卖家承担）】 * (100%+6%+2%) + 买家运费*2%

商品最终定价计算公式

商品最终定价=

【成本+利润+国内途运费+SLS运费（卖家承担）*（100%+6%+2%）+买家运费*2%】

举例-以马来站点为例

手机壳（售往KV区的包裹，打包后100g），成本价：3RM、利润：2RM、国内运费1RM，需要如何定价呢？

首先，卖家需要承担运费=重量/0.01*0.15RM，重量单位KG
即SLS运费（卖家承担）= 0.1/0.01*0.15=1.5RM

利用商品最终定价公式=

【成本+利润+国内途运费+SLS运费（卖家承担）*（100%+6%+2%）+买家运费*2%】

即最终定价= (3+2+1+1.5) * (100%+6%+2) + 3.8*2% ≈ **8.2RM**

最新费率以Shopee大学——卖家公告栏和平台规则为准！（网址：<http://shopee.cn>）

定价小贴士

1. 利用商品定价公式得出的价格为**折后价**，所以要预留一定的折扣空间

如果上图所示的手机壳需要**打8折**，则商品的**原价为 $8.2/0.8=10.25\text{RM}$**

2. 新卖家开店前三个月不收取佣金，可以适当**降低产品定价获得有竞争力的价格!**

3. 定价之前请参考同品类的热卖品，如果发现定价高，争取**寻求低成本货源、目标利润降低，获得竞争力!**

4. 合理定价设置**引流款及主推款**，保证**流量的持续输入!**

5. 马来站点如果您的价格具有竞争力，系统会**自动打上Lowest Price Guaranteed (低价保证)**，**获得专属页面曝光!**

四、费用与产品定价

佣金及交易手续费

- 佣金 5%-6%
- 新卖家前三个月免佣金
- 交易手续费 2%

运费—SLS物流渠道运费计算

- 各站点物流时效与参考费用
- 基于SLS物流的商品售价计算
- 物流藏价工具表链接及运费

查看账单

- 怎么查看订单
- 后台费用显示

产品定价

- 商品定价逻辑
 - SLS运费（卖家承担）的意义
 - 商品最终定价逻辑
 - 举例说明

第五模块

产品刊登

五、产品刊登

单个产品刊登

产品刊登九个步骤

储存并上架

批量产品刊登

批量产品刊登六个步骤

表格上传完毕后要检查是否刊登成功

产品刊登

单个产品刊登

1

批量产品刊登

2

PART 1

单个商品刊登 步骤

STEP 1



登陆卖家中心-点击【我的商品】

欢迎使用Shopee卖家中心

管理商店超简单！替您量身打造，可以轻松编辑商品、追踪订单、管理顾客、销售业绩，一次搞定！

1



我的商品



我的商店分类目录



我的销售



我的营销活动



我的进账



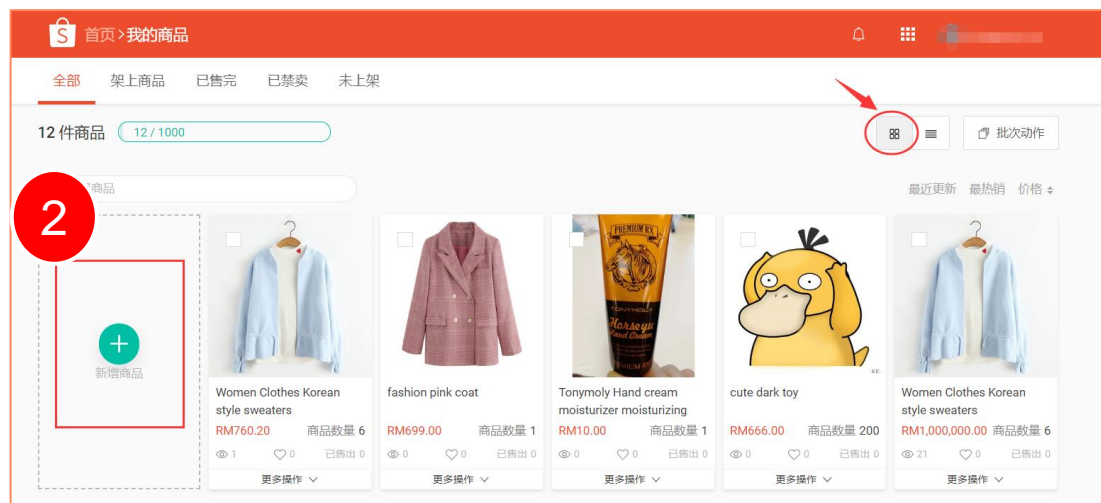
我的钱包



商店设定

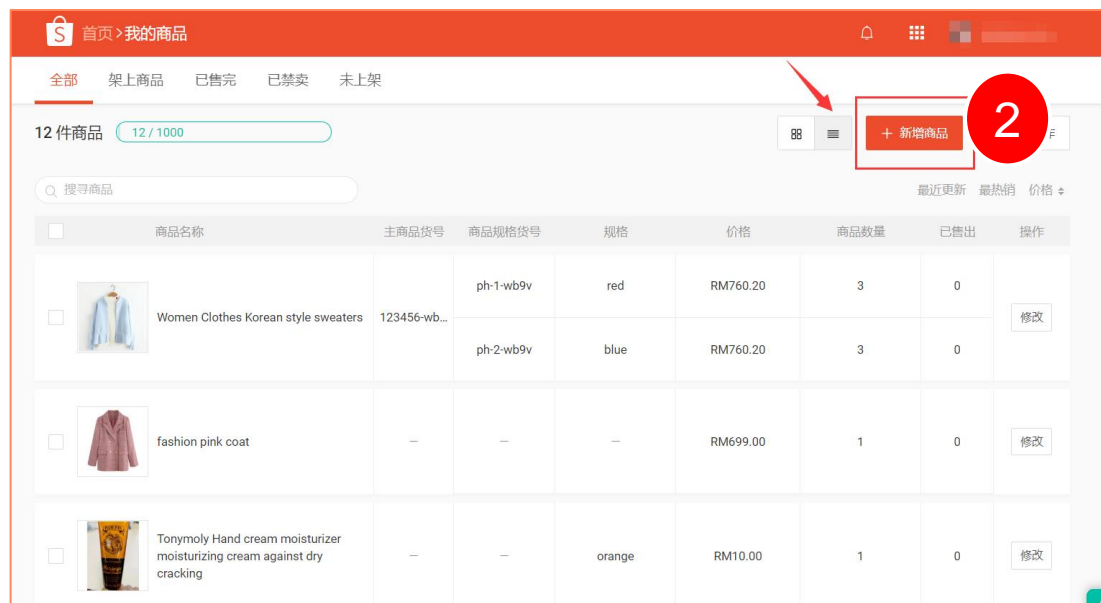
STEP 2

进入【我的商品】-点击【新增商品】



平铺展示模式

两种模式随卖家自行切换，自己看着舒服就好



缩略展示模式



填写【商品名称】

名称规范格式：品牌+类目词+大词+产品属性词+长尾词+修饰词

新增商品
请为您的商品选择正确的分类。

如：“Women Clothes Summer T-Shirts”

商品名称 0/80

Q 分类名称

- Women Clothes >
- Health & Beauty >
- Women's Bags >
- Men Clothes >
- Mobile & Gadgets >
- Watches >
- Home & Living >
- Baby & Toys >
- Home Appliances >
- Groceries & Pets >



选择商品归属类目：【一级类目】 - 【二级类目】 - 【三级类目】

| | | | | |
|----------------------|---|-----------------------|---|-------------------|
| Women Clothes | > | Dresses | > | Blouse |
| Health & Beauty | > | Tops | > | Crop Tops |
| Women's Bags | > | Outerwear | > | T-Shirts |
| Men Clothes | > | Playsuits & Jumpsuits | > | Shirts |
| Mobile & Gadgets | > | Skirts | > | Tanks & Camisoles |
| Watches | > | Traditional Wear | > | Off Shoulder Tops |
| Home & Living | > | Pants & Shorts | > | Others |
| Baby & Toys | > | Lingerie & Nightwear | > | Bodysuits |
| Home Appliances | > | Sports & Beachwear | > | Tunics |
| Groceries & Pets | > | Socks & Tights | > | |

正在选择的：**Women Clothes > Tops > T-Shirts**

下一步

STEP 5



填写带*号必填框：【商品描述】、【Brand】和【Material】等，尽量选no brand。

* 商品描述

Features of Blouse:

- Long Sleeve
- Round Neck
- Multi-color
- Simple And Comfortable
- Color Printing

Description:

Item Type: Blouse

Material: 100% Cotton

Colour: Yellow & Red, White & Navy Blue, Blue & Red

Size: As the Picture Shown

230/3000

* 类别

Women Clothes > Tops > T-Shirts [编辑 >>](#)

* Brand

No Brand



* Material

Cotton





填写【销售资料】：设置价格、数量、规格、批发

单规格

销售资料

*价格

*商品数量

规格

批发

① 此商品正在促销中，批发价在促销结束后才会生效

多规格

销售资料

规格一

商品规格名称 2/14

选项 5/20

5/20

[增加选项 \(3/20\)](#)

规格二

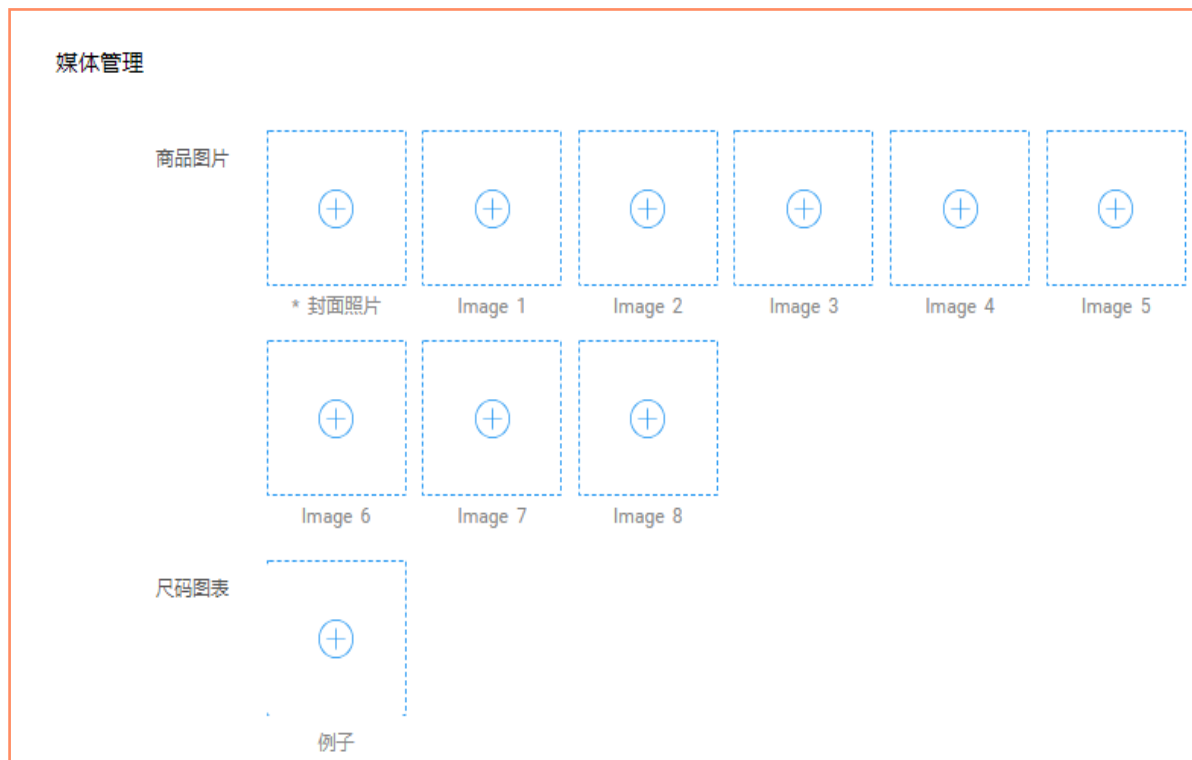
规格资讯

| 规格表 | 颜色 | 价格 | 商品数量 | 商品规格货号 |
|-----|-------|-------|------|--------|
| | black | RM 30 | 100 | |
| | white | RM 30 | 100 | |

批发

① 此商品正在促销中，批发价在促销结束后才会生效

 填写【媒体管理】：上传图片 and 尺码图表



商品图片的规格要求:

- 图片文件格式: JPG/JPEG/ PNG
- 照片建议尺寸: 800 x 800, 每张尺寸不超过 2.0 MB
- 最多上传 9张图片

图片主图建议用最好看的! 最具有场景的! 最能抓眼球的!

如多场景拼图

9张图的整体图片风格统一

单个尺码图也要有!

视频也加!

STEP 8

填写【重量】、【包裹尺寸大小】和【运费】

运费

*重量 kg

包裹尺寸大小 cm cm cm

运费

商品物流设定仅适用于此商品

- 重量建议接近实际称重
- 尺寸大小接近实际大小
- 运费不要设置包邮

STEP 9

 填写【其他】，点击【储存并上架】

其他

预购

否

是

我将在2天内发货（不包括公共假期和快递服务休息日）。

商品保存状况

全新

主商品货号

A0001

取消

储存并下架

储存并上架 

PART 2

批量商品刊登

STEP 1

 登陆卖家中心-点击【我的商品】

欢迎使用Shopee卖家中心

管理商店超简单！替您量身打造，可以轻松编辑商品、追踪订单、管理顾客、销售业绩，一次搞定！



我的商品



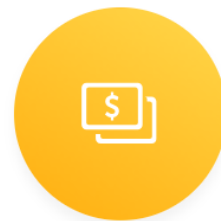
我的商店分类目录



我的销售



我的营销活动



我的进账



我的钱包



商店设定




STEP 2


进入【我的商品】-点击【新增商品】
















💡 点击【下载】上传范本






 整理【上传模板】数据，先点击【Validate】再点击【Export】



自动保存 关    (菲律宾站点) Shopee_mass_upload_product_list_04052019_1454 - Excel




文件 **开始** 插入 绘图 页面布局 公式 数据 审阅 视图 帮助  操作说明搜索

 剪贴板  等线 11       字体


    自动换行  合并后居中 数字

     数字

 条件格式  套用表格格式 样式

L12   

| | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L |
|---|------------|-----------|-----------|----------|----------|-----------|------------|------------|-----------|-------------|-------------|-------------|
| 1 | ps_categor | ps_produc | ps_produc | ps_price | ps_stock | ps_produc | ps_days_to | ps_sku_ref | ps_mass_u | ps_variatio | ps_variatio | ps_variatio |
| 2 | 7248 | | | 548.69 | 40 | 0.3 | 3 | | | | | 548.69 |
| 3 | 7248 | | | 474.63 | 40 | 0.3 | 3 | | | | | 474.63 |
| 4 | 7248 | | | 469.8 | 245 | 0.3 | 3 | | | | | 469.8 |
| 5 | 7248 | | | 458.53 | 60 | 0.3 | 3 | | | | | 458.53 |
| 6 | 7248 | | | 542.25 | 60 | 0.3 | 3 | | | | | 542.25 |
| 7 | | | | | | | | | | | | |

Template Sheet1 

依次编辑【商品资讯】及【商品属性】等必填信息



The screenshot displays the Shopee Seller Center interface. At the top, there is a navigation bar with a home icon and the text '首页 > 我的商品'. Below this, a secondary navigation bar shows various product status filters: '全部', '架上商品', '已售完', '已禁卖', '未上架', and '尚未刊登 (5)'. The main content area is titled '新产品 (5) | 商品动态更新' and features a progress indicator for '1 编辑商品资讯 (5)'. A central white modal window with a close button (X) contains a thumbs-up icon and the text: '恭喜您! 成功上传 5 个商品! 接下来, 请确认/编辑商品资讯'. Below the modal is a red '编辑' button. The bottom of the screenshot shows a detailed progress bar with five steps: '1 编辑商品资讯', '2 上传照片', '3 增加商品属性 (5)', '4 增加运送资讯', and '5 确认 & 刊登商品'. The third step is currently active and highlighted in red.

STEP 6

完成上述操作后，点击【全部刊登】，即完成

首页 > 我的商品

全部 架上商品 已售完 已禁卖 未上架 尚未刊登 (5)

新商品 (5) | 商品动态更新

删除全部 **全部刊登**

1 编辑商品资讯 > 2 上传照片 > 3 增加商品属性 > 4 增加运送资讯 > 5 确认 & 刊登商品 (5)

| <input type="checkbox"/> | 选择全部 | 商品名称 | 主商品... | 商品规... | 规格 | 价格 | 商品数量 | 重量 | 运费 | 类别 | 操作 |
|--------------------------|--------------------------|------|--------|--------|----|------|------|------|-----|----|----|
| 1 | <input type="checkbox"/> | | | | | ₹548 | 10 | 0.30 | ₹70 | | |
| | | | | | | ₹548 | 10 | | | | |
| | | | | | | ₹548 | 10 | | | | |
| | | | | | | ₹548 | 10 | | | | |
| 2 | <input type="checkbox"/> | | | | | ₹474 | 10 | 0.30 | ₹70 | | |
| | | | | | | ₹474 | 10 | | | | |
| | | | | | | ₹474 | 10 | | | | |
| | | | | | | ₹474 | 10 | | | | |

五、产品刊登

单个产品刊登

产品刊登九个步骤

储存并上架

批量产品刊登

批量产品刊登六个步骤

表格上传完毕后要检查是否刊登成功

第六模块

售前

六、售前

店铺装修

店铺装修四要素

店铺页面整体效果

活动运营

物流设置

物流设置

DTS设置

退货地址设置

客服设置

客服自动回复

聊聊回复

售前

A

店铺装修

B

物流设置

C

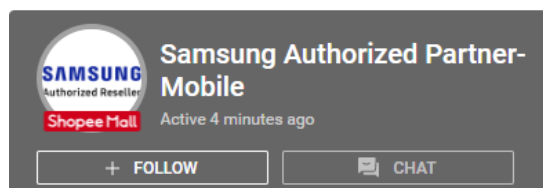
客服设置

PART 1

店铺装修

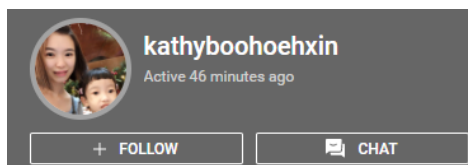
店铺头像

- 与产品或者**品牌**相关
- 尽量**避免**出现中文和奇怪的符号，或者用自拍做头像



店铺名称

- 与店铺产品**品类/品牌**相关
- 每个单词的**首字母大写**
- 符合店铺的**调性**

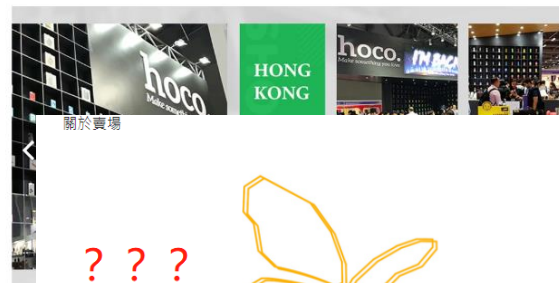


店铺名称公式：**[促销信息]+品牌/店铺名+主营品类1+[主营品类2]**

海报/介绍

- 海报大小**700*350**;
- 放满**5张图片**，不要留空
- 可放店铺**热销产品**或**近期活动、促销信息**等的图片

ABOUT SHOP



店铺分类

- 店铺介绍**注意分段**
- 可以使用**形象生动**的**符号表情**避免阅读疲劳

Hoco Official Shop

Hoco. insists on quality first and is devoted to building simple, practical and multi-color products with young style

有beer來 kids好物商城

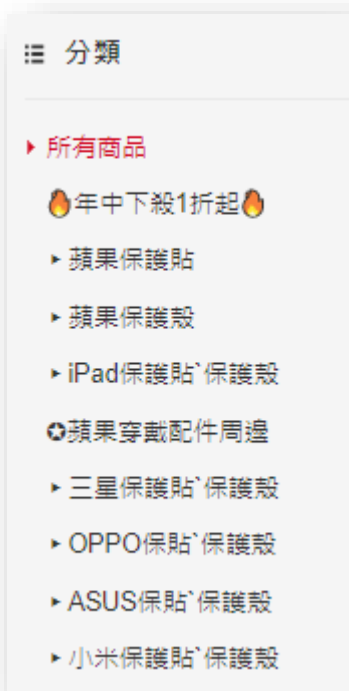
- ♥ 這裡有beer來 kids好物商城 ♥
- ★ 若遇到商品有故障、瑕疵等情形，可以用聊聊跟我們聯繫，我們一定會盡快為您處理，小本生意經營不易
- 🚫 請不要用五星以下評價做溝通🚫，感謝各位的支持
- ★ 賣場中都是現貨
- ★ 賣場中貼身衣物，因為有衛生之疑慮，也保障每個客人買到的絕對是新品，售出後是不能退不能換的哦
- ★ 商品的尺碼及數量部分，請各位媽咪務必確認再確認之後再下訂單，感謝您的配合

店铺
头像

店铺
名称

卖场轮播
与介绍

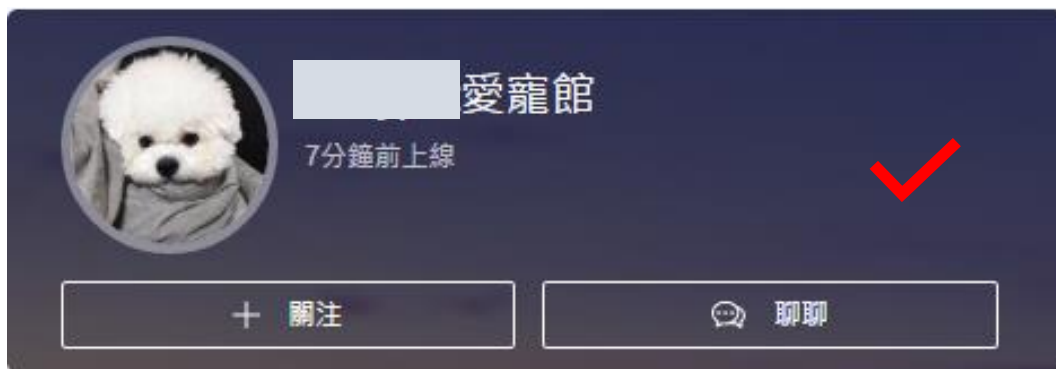
店铺
分类



- 创建活动专区和热卖类目，置于店铺靠前位置
- 细化产品分类，用符号人为创建二级类目
- 巧用表情符号，生动形象
- 设置完成后用app查看效果，再做调整

有吸引力的置顶产品，提高点击率
清晰的产品分类，提高买家凑单概率
更有指导性的店铺页面，更良好的浏览体验，提升转化率

1. 头像与名称



VS.



- 头像要点：清晰直观，和名称或定位相关
- 店铺名称要点：通俗易懂，容易联想到定位
- 国内有的品牌在其他国家或地区未必也有知名度，要重新打造店铺品牌

2. 卖场轮播与卖场介绍

- 卖场轮播：尺寸无限制；建议五张轮播图放“互动活动—店铺优惠—品牌介绍—热卖产品”
- 卖场介绍：店铺介绍—店铺优惠活动—粉丝互动好礼—常见买家问题回答，每一行尽量简洁明了，加上可爱的表情符号（可以去平台上复制粘 📌 出貨規則 📌）
- 充分利用此版块进行吸粉互动和优惠信息放送

關於賣場



寵... 寵物用品 全館現貨

賣場商品皆為在台現貨

歡迎各位關注賣場

不定時有新品上架/優惠

📌 出貨規則 📌

當天下午三點前下單當日發貨超過隔日發貨

發貨後兩~三天會送達您指定地點

滿意服務 / 記得給我們一個好評支持👍

接觸型商品，一律100%全新出貨

為避免接觸性傳染疾病，所以一經拆封使用無法退換貨。

3. 卖场分类-原则与方法

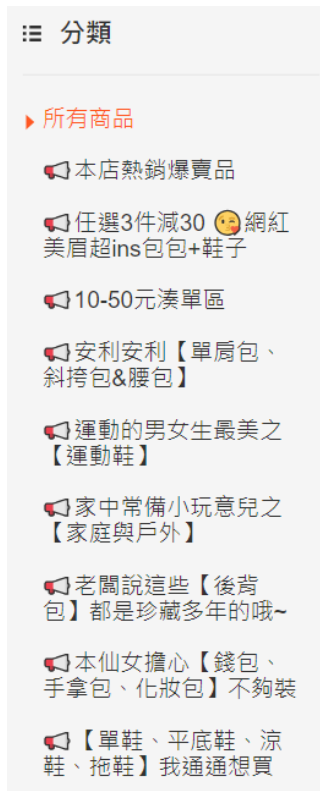
A. 遵循原则

- 打造属于自己的店铺风格，置顶展示的产品风格统一，不能杂乱;
- 扬长避短，低分产品不放入置顶分类，前置优势品类;
- 高效利用置顶展示的空间，不放入重复产品。

B. 自定义分类的类型和应用

- 善用小图标，美化分类标题
- 善做标题党，给类目设置惹眼标题
- 结合超低价优势做粉丝专区，清仓专区、限时优惠
- 新品专区、掌柜推荐
- 包邮专区
- **bundle**专区，买一送一等
- 主打分类：结合节日，结合品牌，结合潮流

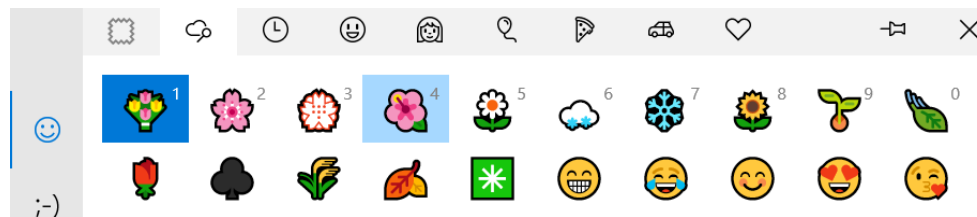
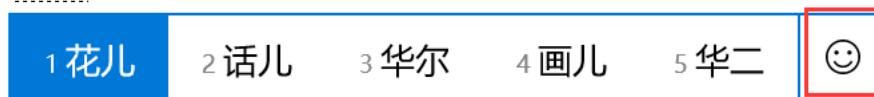
善用小图标，美化分类标题



使用小图标可以给生硬的标题带来一些时尚趣味感，同时起到装修店铺的作用。具体使用方法：

- 方法一：网上搜“符号”，找网址，图标市场：<https://www.fuhaodq.com/emoji/>
- 方法二：**微软输入法**，点击后面的图形标识

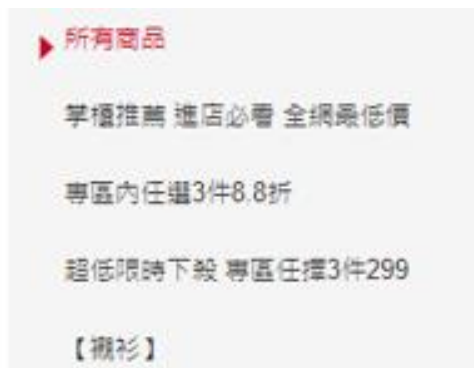
比如输入 hua'er



结合超低价格优势做粉丝专区，清仓专区、限时特惠

大折扣、低价格往往是吸引顾客的第一要素。

- 对于有一定基础的老店铺，不妨将近期反季清仓的产品拿出来做一个专区，打上大大的折扣，常常能起到引流涨单的效果，也能吸引更多买家回粉。
- 对于新店铺，置顶一个低价引流的粉丝专区，有助于起步阶段的涨单，并且起到快速吸粉的效果。
- 对于平台给了最低价标签的产品，建立分类置顶，凸显店铺价格优势。
- 平台秒杀活动流量极高，但毕竟参加的条件限制比较高，店铺可以自己做一些限时特惠的活动来吸引客户



bundle专区，买一送一

- 做捆绑销售常常能使商品达到免运门槛，从而激发买家的购买力。
- 买一送一，赠品专区抓住了买家获利的心理，这样的专区也有往往也有很高的点击率。

所有商品

爆款推荐 IU貝嬰屋

秋季上新 抢先购 IU貝嬰屋

造型褲 专区任選兩件99 IU貝嬰屋

美衣套装 专区任選兩件299

童鞋 专区任選兩件199 IU貝嬰屋

新品抢先购 IU貝嬰屋

小仙女 小可爱 裝飾 IU貝嬰屋

賣賣 透薄 保暖 帽子 IU貝嬰屋

女童美衣专区 IU貝嬰屋

8.20-8.31免運

99大促

男童帥氣专区 IU貝嬰屋

Grid of 10 clothing items with prices and discounts:

- Item 1: 女童短袖印花T... \$244 \$166 (6.9折)
- Item 2: 新款兒童套装... \$226 \$154 (6.9折)
- Item 3: 兒童夏季時尚... \$249 \$169 (6.8折)
- Item 4: 賣賣女孩圓點... \$236 \$160 (6.8折)
- Item 5: 女童夏裝背帶... \$239 \$163 (6.9折)
- Item 6: 韓版新款印花... \$220 \$150 (6.9折)
- Item 7: 秋冬新款時尚... \$155 (7折)
- Item 8: 男童/女童夏季... \$228 \$155 (6.8折)
- Item 9: 新款冬季首季... \$239 \$165 (7折)
- Item 10: 新款夏裝兒童... \$228 \$155 (6.8折)

BUY 1 TAKE1 WAIT U

Grid of 5 baby accessories with 'Buy 1 Take 1' offers:

- Item 1: Baby Soft Silicone Finger Massager... \$63 \$47 (25% OFF)
- Item 2: Baby Microfiber Absorbent... \$67 \$60 (31% OFF)
- Item 3: Baby Funny Squeeze Chicken... \$100 \$78 (22% OFF)
- Item 4: Baby 30*30cm Animal Print... \$84 \$63 (25% OFF)
- Item 5: Baby Cotton Bib Infant Saliva... \$99 \$74 (25% OFF)

美衣套装任選兩組\$299 IU貝嬰屋

再購買2個商品可享\$299優惠

Grid of 5 clothing bundles with 'Buy 1 Get 1' offers:

- Item 1: 女童短袖印花T... \$244 \$166 (6.9折)
- Item 2: 耶誕節原款兒童雪花印花4... \$227 \$154 (6.8折)
- Item 3: 耶誕節原款兒童4件春春裝... \$227 \$154 (6.8折)
- Item 4: 男童藍色條紋長T+牛仔褲... \$264 \$180 (6.9折)
- Item 5: 新款女童淑女花朵T恤碎花... \$234 \$157 (6.8折)

4. 卖场分类-示范

某衣服店分类

☰ 分類

▶ 所有商品

掌櫃推薦 進店必看 全網最低價

專區內任選3件8.8折

超低限時下殺 專區任擇3件299

【襯衫】

【外套】

【長褲】

【衛衣】

【毛衣】

【背心】

某宠物店分类

☰

▶ 所有商品

🔥 新品上市 🔥

★ 貓咪開飯囉(罐頭區)★

★ 狗狗無法抗拒的零食★

★ 狗狗開飯囉(罐頭區)★

★ 貓咪無法抗拒的零食★

★ 狗狗開飯囉(飼料區)★

★ 貓咪開飯囉(飼料區)★

★ 狗狗尿布區★

★ 貓奴必買貓砂及便盆★

★ 吃飯喝水器具一應俱全★

★ 貓咪最愛的玩具★

★ 愛寵營養保健必備★

★ 洗澡澡囉(沐浴用品)★

某居家店分类

☰

▶ 所有商品

【火爆熱賣】

【09/08新品上市】

【湊單專區】

【家的圍裙】

【家的門簾】

【家的壁貼】

【家的桌布】

【家的居家用品】

某3C店分类

▶ 所有商品

新晉爆款-延喜攻略

全新水凝膜系列

專用湊滿299運費

纖維后膜系列

小C家iPhone保護殼系列

OPPO保護貼

iPhone保護貼

VIVO保護殼

店铺装修

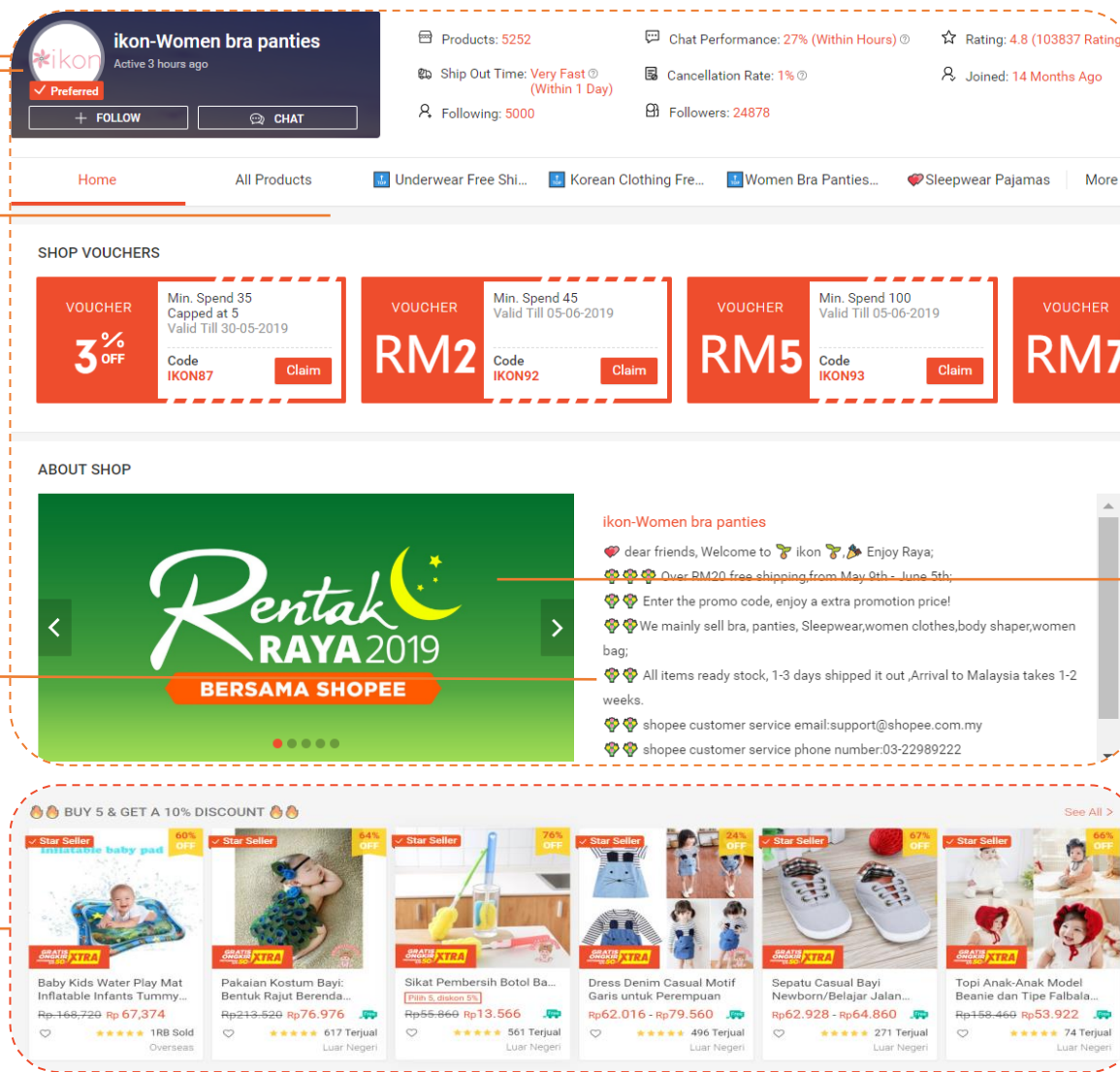
产品相关的店铺名
通俗易懂，容易联系到定位
有logo的头像
清新直观

吸睛的店铺导航
建议五张轮播图放
互动活动—店铺优惠—品牌介绍—热卖产品

实用性的店铺介绍
店铺介绍/店铺优惠活动/
粉丝互动好礼/常见买家问题等
每一行尽量简洁明了

自定义分类导购

店铺基础优化



店铺运营

店铺分类优化
按类目整理
加上折扣活动

优惠券/折扣码
低档/中档/高档优惠券

适时节节的banner
活动信息/热销产品

产品优化

图片优化:

- 亚洲模特图+多属性组合图尤佳，非白底图

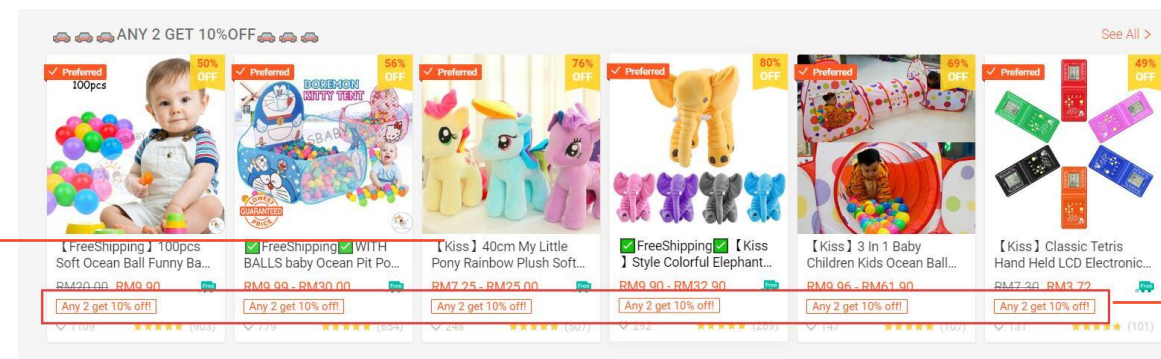
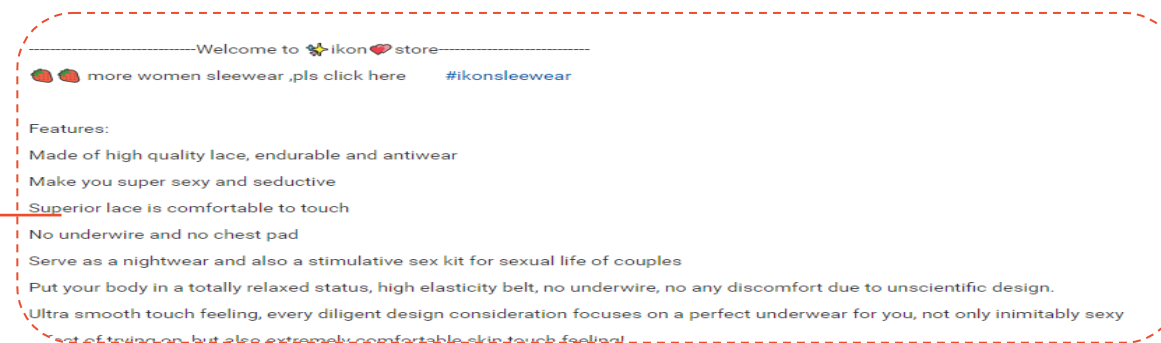
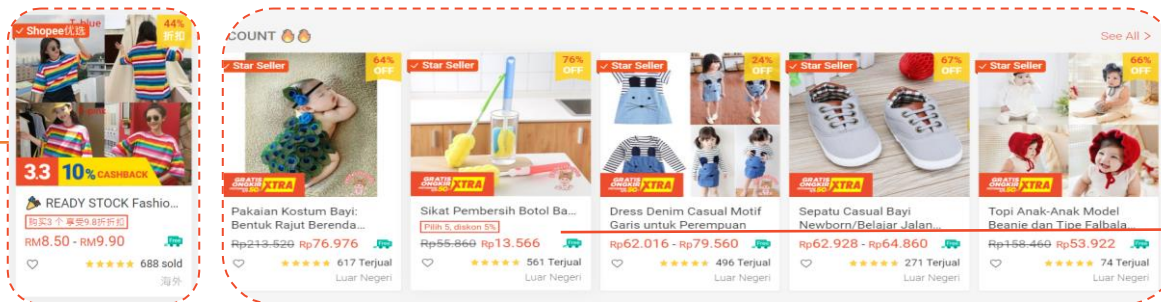
标题优化:

- 店名+ 产品品牌+修饰词+商品名
- 适当的产品细节描述，除了材质颜色尺寸以外可加入更多让客户感同身受的体验性描述

选品优化:

- 垂直化选品，不要上多个不相关的类目
- 上新周边热销品

店铺深度优化



营销活动

低价引流
打造爆款

平台活动:

- 双11等大促活动
- FSS, CCB等项目

店铺活动:

- 关注有礼
- 首单优惠
- Bundle deal
- Buy 1 get 1
- Free gift

凑单包邮
一单多件

马来站满40RM 包邮

印尼站满Rp90000 包邮

.....

套装优惠 Bundle Deal

FREE GIFT Ready Stock + Pos Today
Unicorn Party Flower Girl Dress Wedding Birthday...
RM94.10 RM61.16
Big Sale! Buy 2 Get 10% Off!

Gift: Crown + Wand Ready Stock + Pos Today
Kids Baby Flower Girls Bow Sequins Tutu Dress...
RM83.10 RM54.02
Big Sale! Buy 2 Get 10% Off!

Hot Sale Item Crisis Pirate Lucky Stab Game For Kids Gift L Size (14cm * 13.5cm)
RM16.90 (any 2 get 10% off!)

FREE GIFT Ready Stock + Pos Today
Flower Girls Princess Dress Kids Pageant Party Danc...
RM88.00 RM57.20
Big Sale! Buy 2 Get 10% Off!

FREE GIFT Ready Stock + Pos Today
Flower Girls Baby Pageant Princess Party Prom...
RM83.10 RM54.02
Big Sale! Buy 2 Get 10% Off!

Shop Vouchers: RM2 OFF, RM8 OFF

any 2 get 10% off!

See All >

Chat Now Add to Cart Buy Now

商店热门精选 Top Picks from Shop

新功能
我的营销活动

我的进账

Select Variation (e.g. color, size) >

sw trading Active 3 hours ago View Shop Preferred

1196 Products 4.7 Rating 89% Chat Response

我的折扣活动
自定义商品折扣, 用优惠的价格吸引更多客户, 给客户最棒的购物体验!

我的促销活动
帮自己的商品报名Shopee推出的促销活动, 增加商品曝光机会, 可提高销量!

我的优惠券
设定本店优惠券来管理您在Shopee的商店和商品!

商店的热门精选
请选择热销商品并展示在您商店的每个商品页面。

Top Picks from Shop

Forever Y... RM14.80

Nicole Bo... RM34.99

Military... RM20.00

PART 2


物流设置


由Seller Center进入设置，进入【Basic Settings】商店设定，在【Language】选择语言

Basic Settings


Change the basic settings of your shop.

Shop Settings Privacy Settings Chat Settings Notification Settings

 **Protect your account now by verifying suspicious activity**
In case of high risk activity, verify activity with OTP

 **Vacation Mode**
Turn on Vacation Mode to prevent buyers from placing new orders. Existing orders must still be fulfilled. It may take up to 1 hour to take effect.

Current chat auto-reply: "❤️ Welcome to Trendyfashion ❤️ 🌻 Starting from China 🌻 1-3 days delivery ..." [Set Now >](#)

 **Language** English Bahasa Malaysia 简体中文

1. 从Seller Center中【物流】进入【物流设置】，开启Standard Delivery(SLS) ，
2. 点击【 Edit 】设置出货天数，默认为3个工作日(现货模式) 或者设置出货天数5-10个工作日（预售模式）



物流设置

物流运输的相关设置

物流方式
通过Shopee支持的物流选项，买家将收到Shopee发出有关包裹最新的跟踪信息通知。

Shopee支援物流
Shopee提供物流整合服务，您可以直接在Shopee App内随时掌握商品运送进度。

Standard Delivery

出货天数
一键修改所有架上商品的出货天数

修改

重点注意：物流设置中该物流渠道打开不代表商品的物流渠道打开，您还需要在所有的商品详情页面打开该物流渠道，不然买家下单时还是无法选择该物流渠道。

1. 从Seller Center中【商店设定】进入【物流中心】
2. 平台默认开启虾皮宅配、虾皮店配-711、虾皮店配-全家、虾皮店配-莱尔富
3. 点击【Edit】设置出货天数，默认为3个工作日(现货模式) 或者设置出货天数5-10个工作日（预售模式）



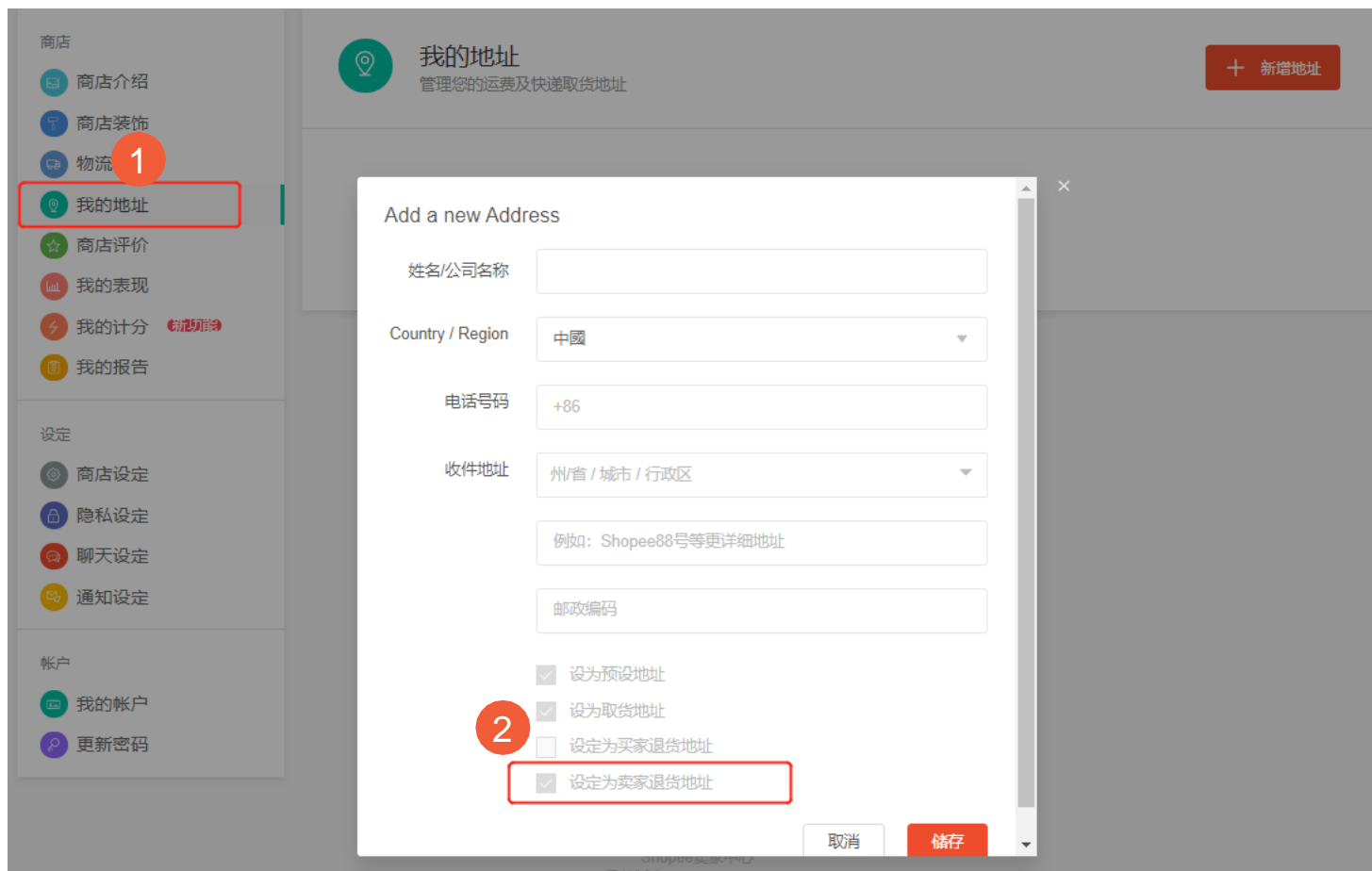
重点注意： 物流设置中该物流渠道打开不代表商品的物流渠道打开，**您还需要在所有的商品详情页面打开该物流渠道**，不然买家下单时还是无法选择该物流渠道。

- **DTS:** 备货时间/出货天数（只计算工作日），指的是从**买家付款后的第二天起**（后台生成了“待发货”状态的订单），到**货物到仓被扫描**（货态变为“运送中”）的这段时间。
- **现货模式:** **DTS默认是3个工作日**
- **预售模式:** **DTS可以设置为5-10个工作日**，每个站点对店铺预售商品的数量有限制，尽量不选择预售模式

新未完成订单率和迟发货率政策（2021年1月18日生效）

| DTS设置 | 站点 | 迟发货计算逻辑 (首公里/到仓扫描) | 自动取消订单计算逻辑 (点击发货) | 自动取消订单计算逻辑 (到仓扫描) |
|--------|-------|-----------------------|----------------------|----------------------|
| 3/5-10 | 非巴西站点 | DTS（工作日） | DTS (工作日) | DTS (工作日) +3(自然日) |
| | 巴西站点 | DTS（工作日）+1 个自然日 | DTS（工作日）+1 个自然日 | |

- 1、填写入口：“设置” -- “我的地址” -- “修改/新增地址” ---设置为卖家退货地址
- 2、请填写姓名/公司名称、Country/Region、电话号码、收件地址（省、市、区、邮政编码）（均为必填项！），避免因缺少退货地址无法正常退件，而被仓库销毁。



The screenshot shows the Shopee seller center interface. On the left is a navigation menu with categories: 商店 (Shop), 设定 (Settings), and 帐户 (Account). The '我的地址' (My Address) option is highlighted with a red box and a red circle containing the number '1'. The main content area is titled '我的地址' (My Address) with a subtitle '管理您的运费及快递取货地址' (Manage your shipping and express pickup addresses). A '+ 新增地址' (Add new address) button is in the top right. A modal window titled 'Add a new Address' is open, containing the following fields and options:


- 姓名/公司名称 (Name/Company Name): Text input field.
- Country / Region: Dropdown menu with '中國' (China) selected.
- 电话号码 (Phone Number): Text input field with '+86' pre-filled.
- 收件地址 (Recipient Address): Dropdown menu with '州/省 / 城市 / 行政区' (State/Province / City / District) selected.
- Text input field with placeholder: 例如: Shopee88号等更详细地址 (e.g., Shopee88 No. etc. for more detailed address).
- Text input field for 邮政编码 (Postal Code).
- Checkboxes for address type:
 - 设为预设地址 (Set as default address)
 - 设为取货地址 (Set as pickup address)
 - 设定为买家退货地址 (Set as buyer return address)
 - 设定为卖家退货地址 (Set as seller return address) - This option is highlighted with a red box and a red circle containing the number '2'.


At the bottom of the modal are '取消' (Cancel) and '储存' (Save) buttons.


PART 3


客服设置


商店


 商店介绍


 商店装饰


 物流中心

 我的地址


 商店评价

 我的表现


 我的计分 新功能

 我的报告

设定

 商店设定

 隐私设定

 聊天设定



聊天设定

更改聊天设定



在商店档案页面中接受聊天

推荐买家开启这个功能：允许大家在您的商店档案页面与您聊天。



在聊天中使用自动回复

当买家与您聊天时，讯息会自动回复给买家。

Hi, there, Plz feel free to purchase

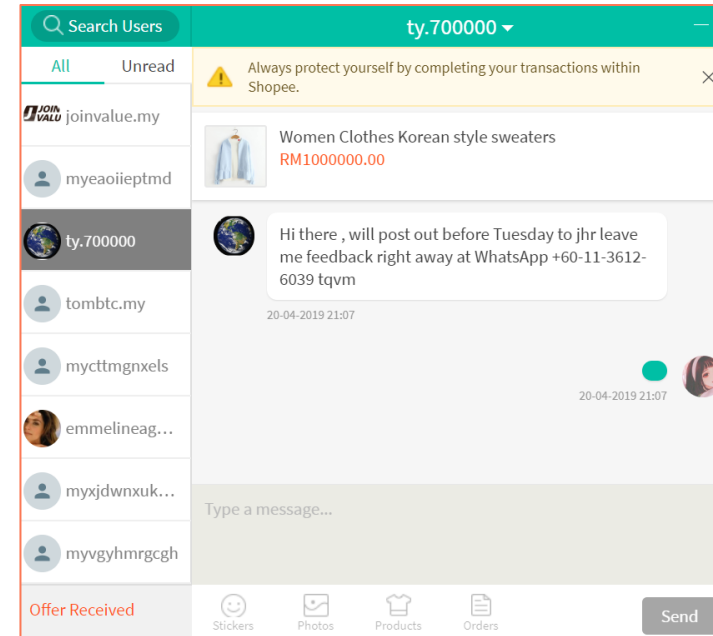
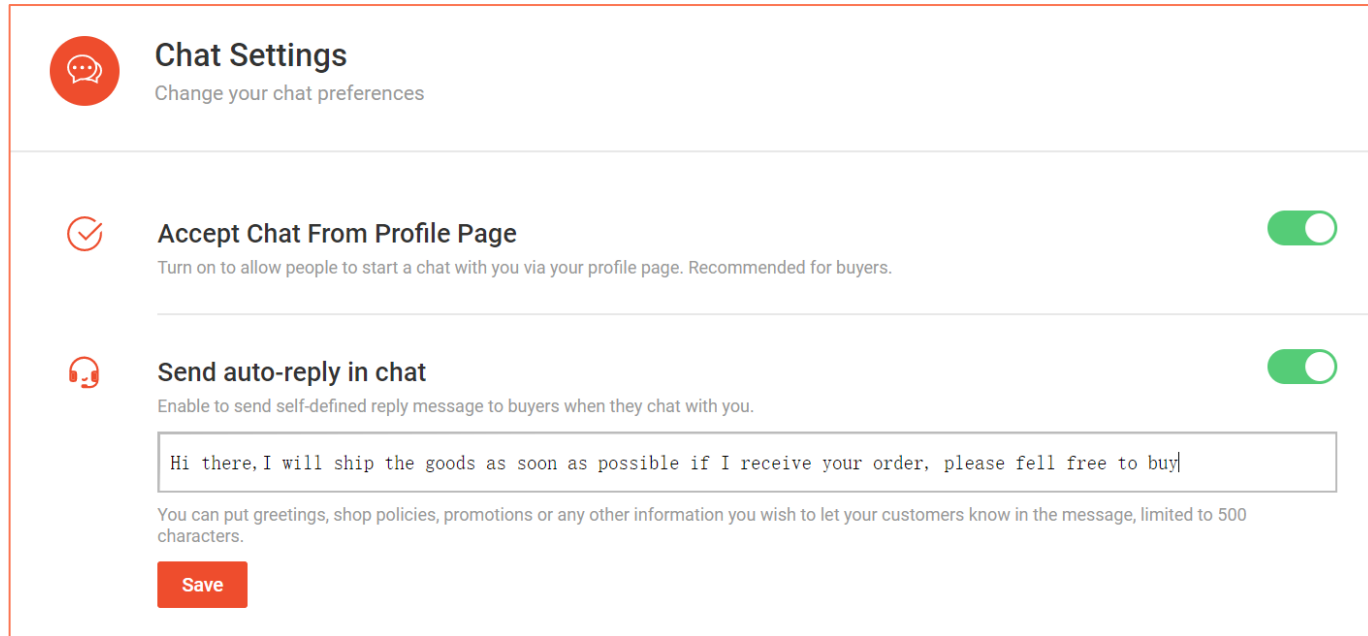
您可以在这里跟买家打声招呼、写些商店规则、促销活动或是任何您想跟买家沟通的讯息，但最多不可以超过500个字。

储存



1. 点击进入【商店设定】

2. 修改聊聊自动回复



1. 聊聊功能：吸粉、转化
2. 聊聊回复时间：聊聊回复率初始57%，需要保持在80%以上
3. 聊聊使用技巧与规范：
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
可在主图或详情页上写“联系客服有惊喜”
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

六、售前

店铺装修

店铺装修四要素

店铺页面整体效果

活动运营

物流设置

物流设置

DTS设置

退货地址设置

客服设置

客服自动回复

聊聊回复

第七模块

售中

七、售中

订单状态

六种订单状态了解

针对未付款订单，可以用聊聊进行催付

使用目的国语言进行催付

议价处理

议价操作

指导买家议价操作

客服常见问题解答

做好FAQ——常见问题解答

针对客户不同问题进行回复

活动设置

活动开始前要把店铺可以做的营销活动设置好

售中

A

订单状态

B

议价处理

C

客服常见问题解答

PART 1

订单状态

1

全部 **尚未付款** 待出货 26 运送中 99+ 已完成 取消 退款/退货 2

搜寻订单 订单成立时间 2019/11/09 - 2019/12/09 汇出

9 订单 出货

| 商品 | 买家应付金额 | 状态 | 倒数 | 全部物流商 | 操作 |
|------------|-----------------|--------------------------|----|------------------|----------------------|
| [Redacted] | RM23.80 银行转账 | 尚未付款 在2019-12-11前完成付款 | | Standard Express | 查看详情 |

未付款 (Unpaid) :

等待买家完成付款的订单，买家完成付款后此订单会自动进入【我的销售】-【待出货】中。

2

全部 尚未付款 **待出货 4** 运送中 1 已完成 取消 退款/退货

搜寻订单 订单成立时间 2019/11/09 - 2019/12/09 汇出

全部 4 处理中 1 已处理 3

4 订单 筛选 订单创建时间 - 最... 出货

| 商品 | 买家应付金额 | 状态 | 倒数 | 全部物流商 | 操作 |
|------------|------------------------|-------------------|----|---|------------------------|
| [Redacted] | RM32.45 信用卡/VISA金融卡 | 待出货 等待快递员确认发货。 | | Standard Express 列印出货单 | 查看物流资讯 |

待出货 (To ship) :

买家已付款，等待卖家出货，订单物流如果是SLS，卖家点击【申请出货编号】可以获取运单号并打印面单进行出货；如果是第三方物流，请点击出货并输入物流商的运单号来完成相应货物的出货。

3

全部 尚未付款 待出货 4 **运送中 1** 已完成 取消 退款/退货

搜寻订单 订单成立时间 2019/11/09 - 2019/12/09 汇出 三

1 订单 出货

| 商品 | 买家应付金额 | 状态 | 倒数 | 全部物流商 | 操作 |
|------------|----------------------------|-----------------------------------|----|------------------|----------------------|
| [Redacted] | RM32.48 信用卡/VISA金 融卡 | 已出货 等待买家在2019-12-20前点选 完成订单 | | Standard Express | 查看详情 |

运送中 (Shipping) :

【运送中】卖家可以点击【查看详情】查看对应的物流状态。

4

全部 尚未付款 待出货 4 运送中 1 **已完成** 取消 退款/退货

搜寻订单 订单成立时间 2019/11/09 - 2019/12/09 汇出 三

123 订单 出货

| 商品 | 买家应付金额 | 状态 | 倒数 | 全部物流商 | 操作 |
|------------|----------------------------|-----------------------|----|------------------|--------------------|
| [Redacted] | RM28.48 信用卡/VISA金 融卡 | 已完成 在2019-12-22前评价 | | Standard Express | 评价 |

已完成 (Completed) :

显示已经完成的订单，订单完成的条件：

- 1) 买家点击了确认收货
- 2) 超过Shopee系统针对跨境电商预设的收货天数。

5

全部 尚未付款 待出货 4 运送中 1 已完成 **取消** 退款/退货

搜寻订单 订单成立时间 2019/11/09 - 2019/12/09 汇出

51 订单 出货

| 商品 | 买家应付金额 | 状态 倒数 | 全部物流商 | 操作 |
|------------|----------------------------|-------------------|------------------|----------------------|
| [Redacted] | RM30.46 信用卡/MISA金 融卡 | 已取消 已被系统自动取消订单 | Standard Express | 查看详情 |

已取消 (Cancelled) :

被取消的订单会出现在【已取消】下。取消原因也会显示。目前订单可以被买家，卖家或者系统取消。

6

全部 尚未付款 待出货 4 运送中 1 已完成 取消 **退款/退货**

搜寻订单 订单成立时间 2019/11/09 - 2019/12/09 汇出

全部 处理中 已处理

4 订单 出货

| 商品 | 买家应付金额 | 状态 倒数 | 全部物流商 | 操作 |
|------------|-----------------|---|-------|----------------------|
| [Redacted] | RM53.02 退款金额 | 已同意申请 您已同意了买家的退货申请， 若有退货商品寄回的需求，请 直接与买家讨论细节。 | | 查看详情 |

退款/退货 (Return/refund) :

买家申请退款/退货的订单会在【退款/退货】出现，点击订单任意处即可查看买家的退款/退货原因。

针对未付款订单，

我们可以借助聊聊这个聊天工具联系买家，
进行催付。

尽量使用目的国的语言进行催付。

PART 2

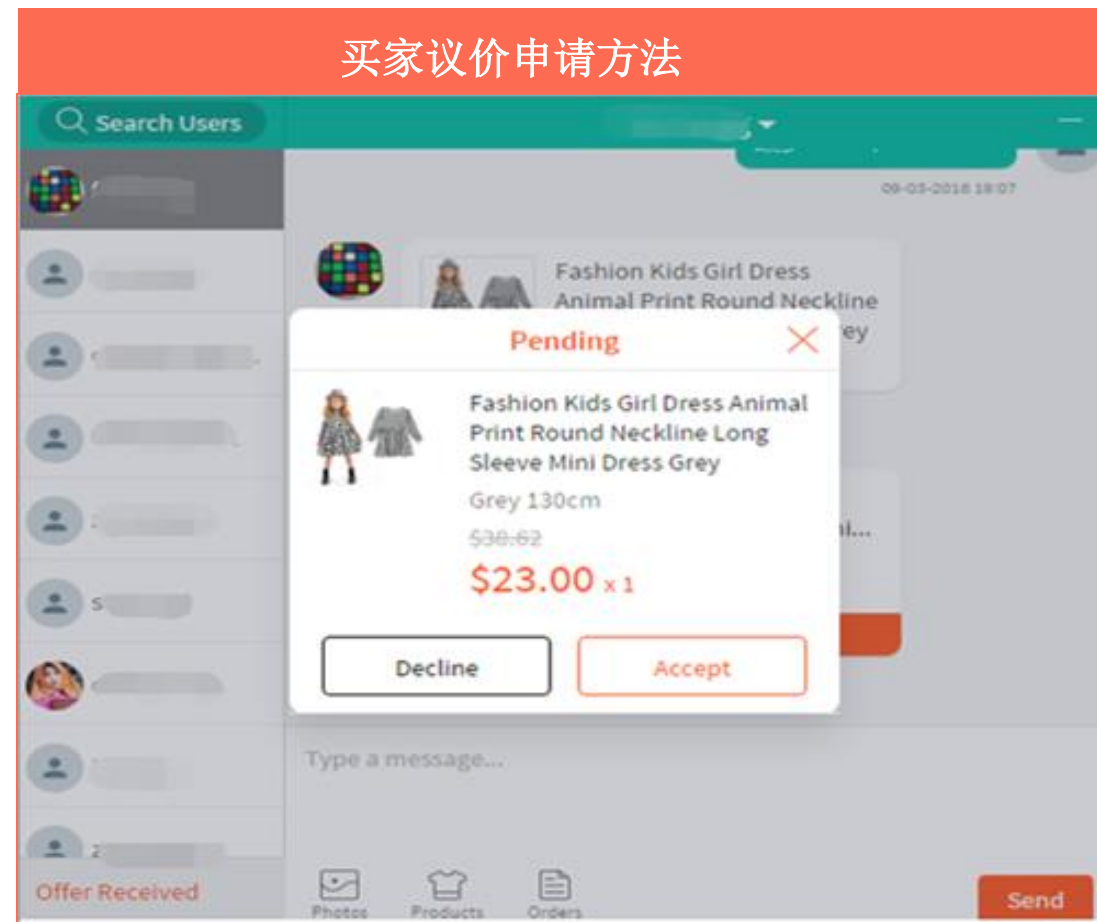
议价处理

卖家设置接受议价



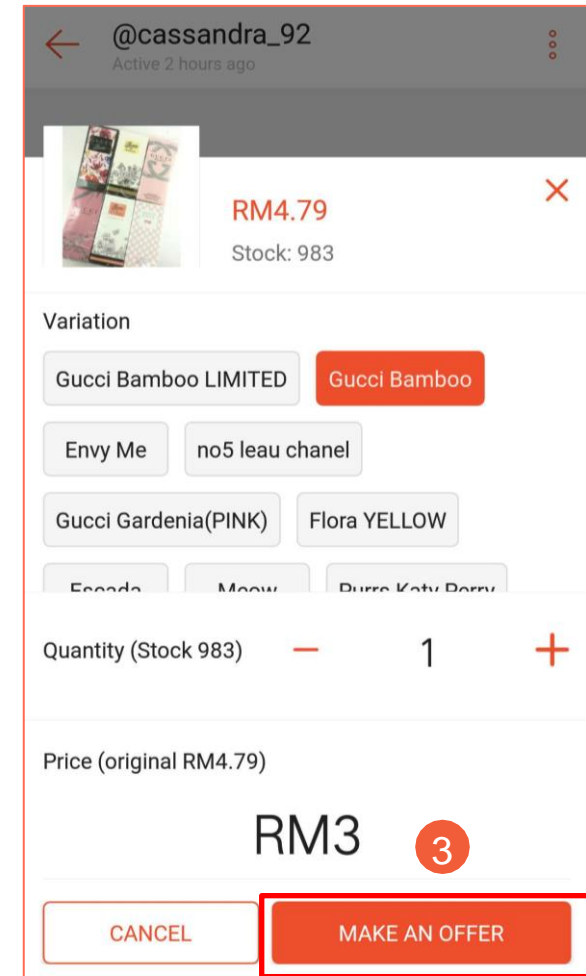
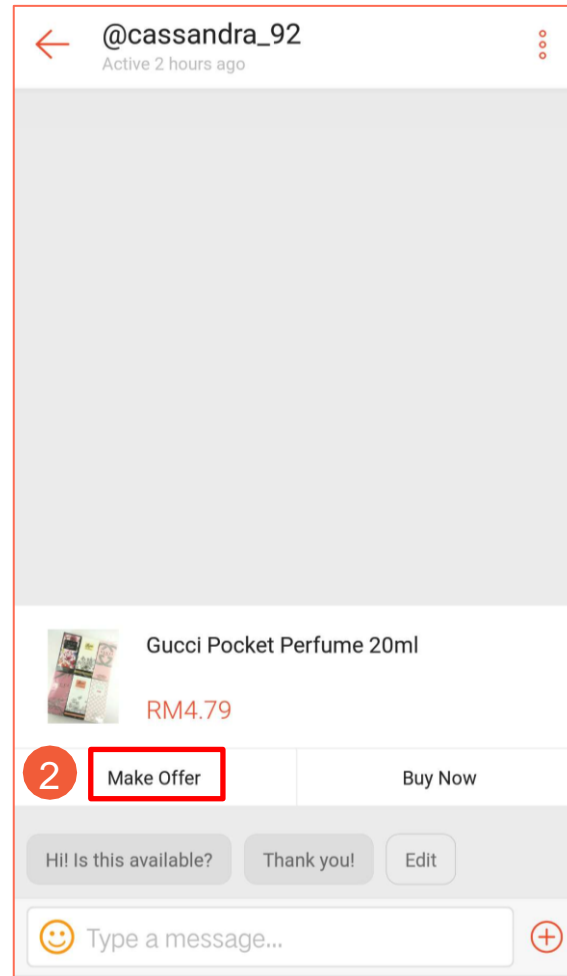
1、如果卖家【商店设定】开启【接受出价】，则买家即可以通过聊聊对商品 价格进行商议。如果卖家同意降低商品的价格，买家可以通过聊聊提出议价申请（make an offer）。

买家议价申请方法



2、当买家提出议价申请，卖家可以在聊聊窗口看到买家的申请，点击【Click to view】即可看到买家提出的最新价格，卖家家可以选择【Decline】（不接受）或者【Accept】（接受）接受买家提出的新价格。
*注：在交易成交之前，买家和卖家可以进行多次议价。

二、指导买家议价操作



1 在APP的商品页面，点选“聊聊”按钮

3 输入希望的商品价格，点选“完成”按钮

2 在聊聊页面点选“出价”按钮

PART 3

客服常见问题解答

东南亚国家的消费者们很喜欢下单购买之前通过聊聊进行咨询，因此我们需要提前做好**FAQ**——常见问题解答。

当客户咨询时，我们可以针对客户问题选择不同答案去解答。

注意：针对目的国客户使用的语言不同，我们要针对同一问题做出不同语言版本的回答。

七、售中

订单状态

六种订单状态了解

针对未付款订单，可以用聊聊进行催付

使用目的国语言进行催付

议价处理

议价操作

指导买家议价操作

客服常见问题解答

做好FAQ——常见问题解答

针对客户不同问题进行回复

活动设置

活动开始前要把店铺可以做的营销活动设置好

第八模块

售后

八、售后

发货操作

- 卖家自选转运仓和寄送方式
- 提醒设置默认仓/寄送方式界面
- 设置转运仓和寄送方式
- 申请出货编号
- 常见物流发货问题

打包教程

- 面单打印
- 打包规范

退货退款

- 如何处理退货退款请求
- 退货退款常见流程
- 退货退款常见问题

评价管理

- 查看订单评价以及回复买家评价
- 评价时间
- 修改评价

售后



PART 1

发货操作

简介

卖家可以自行选择Shopee转运仓和首公里的寄送方式的功能，无需客户经理的协助。客户经理将不再协助卖家转仓或修改首公里寄送方式，有需求的卖家请自行在卖家中心【物流设置】中修改。

新功能优势

- 卖家可以在提交发货预报时灵活修改寄送方式；
- 增加卖家使用不同转运仓的灵活性

适用卖家

此功能向所有类型的跨境卖家开放，包括SIP（虾皮国际平台）卖家，ERP卖家等。

转运仓

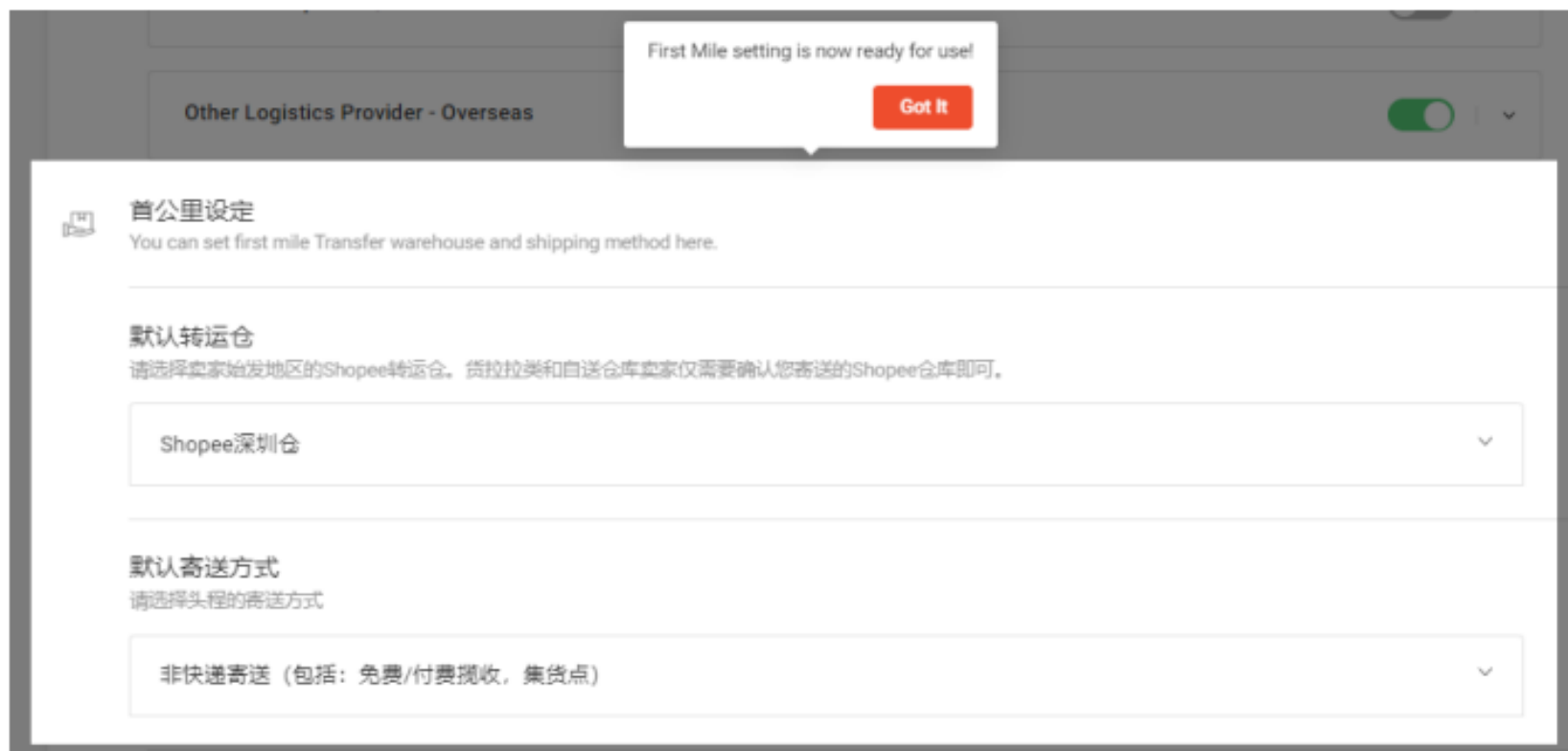
不同渠道包裹运输的中转仓库。Shopee平台的转运仓有：深圳仓，万色仓（包含上海仓，义乌仓，泉州仓），香港仓。

寄送方式

指首公里卖家的寄送方式，包括非快递寄送（Pickup）和快递寄送（Dropoff）。

打开选仓/选寄送方式功能后，您会收到以下3种方式的提醒：

- 您**首次**登录并打开【物流设置】页面时，会弹出选默认转运仓/默认寄送方式
- 在【我的订单】页面顶部 >> 发货页面
- 【批次出货】页面



打开选仓/选寄送方式功能后，您会收到以下3种方式的提醒：

- 您**首次**登录并打开【物流设置】页面时，会弹出选默认转运仓/默认寄送方式
- 在【我的订单】页面顶部 >> 发货页面
- 【批次出货】页面

全部 尚未付款 **待出货 5** 运送中 已完成 取消 退款/退货

搜寻订单



订单成立时间

2020/07/21 - 2020/08/20

汇出



0

当前头程转运仓为Shopee万色仓 (包含：上海仓/义乌仓/泉州仓)，一旦出货则不可修改。如需修改，请在出货前前往 [\[发货设置\]](#)。



全部 5

处理中 3

已处理 2

筛选

订单已确定日期 - 最新到...



批次出货

打开选仓/选寄送方式功能后，您会收到以下3种方式的提醒：

- 您**首次**登录并打开【物流设置】页面时，会弹出选默认转运仓/默认寄送方式
- 在【我的订单】页面顶部 >> 发货页面
- **【批次出货】** 页面

出货

同时申请、列印多笔订单的运送标签!

安排出货任务 三

 待出货  下载出货单

依照物流方式筛选订单: Air Mail - China Post (CK1), Registered Air Mail - China Post (CK1)

Standard Economy (5)

Standard Express - Korea

其他寄送方式

< 1 / 1 >

10 / 每页 v

处理状态

全部订单 v

筛选

订单创建时... v

| <input checked="" type="checkbox"/> 商品 | 订单编号 | 买家 | 物流选项 | 订单状态 |
|--|------|----|------|------|
|--|------|----|------|------|

批次出货

3 已选择订单

 大量寄件

! 当前头程转运仓为Shopee万色仓 (包含: 上海仓/义乌仓/泉州仓), 一旦出货则不可修改。如需修改, 请在出货前前往 [\[发货设置\]](#)。

操作步骤：**【物流设置】 >> 【首公里设定】 >> 选择默认转运仓 >> 选择默认寄送方式**

注意：转运仓修改只影响在修改后申请出货的订单，之前已经申请出货的订单不受影响。

注意：

使用**ERP卖家**还需要在卖家中心选择其默认的转运仓和寄送方式。

SIP（虾皮国际平台）卖家只需在主店铺中选择转运仓和寄送方式。SIP店铺将同步主店铺中的设置。



首公里设定

You can set first mile Transfer warehouse and shipping method here.

默认转运仓

请选择卖家始发地区的Shopee转运仓。货拉拉类和自送仓库卖家仅需要确认您寄送的Shopee仓库即可。

Shopee深圳仓

Shopee深圳仓

Shopee万色仓 (包含：上海仓/义乌仓/泉州仓)

Shopee香港仓

默认寄送方式

请选择头程的寄送方式

非快递寄送 (包括：免费/付费揽收，集货点)

非快递寄送 (包括：免费/付费揽收，集货点)

快递寄送 (不包括：货拉拉类卖家，自送仓库)

二、申请出货编号——单一订单发货打单具体操作（SLS物流）

1、在【待出货】页面【处理中】订单中点击“产生寄件编号”

2、点击【列印出货单】，下载相应的pdf文件并按要求打印面单（使用10*10热敏纸进行打印）

并将面单贴在对应的包裹上

***注意，非巴西站点请在DTS时效内点击申请出货编码，巴西站点需要在DTS（工作日）+1个自然日点击申请出货编码；**



全部 尚未付款 **待出貨 (93)** 運送中 (49) 完成 已取消 退款/退貨 出貨

| 商品 | 貨物詳情 | 數量 | 價格 | 狀態 | 備註 | 操作 |
|---|--|----|---------------|-----|--|---------------------|
|  | 較長備貨 衝評價12色 情侶大學t... 選項: 粉色M-2L尺寸聊告知 [...] | x1 | \$649 貨到付款 | 待出貨 | 蝦皮店配-711 為了避免延遲出貨，請在 2018-10-19 之前運送。 | 1 產生寄件編號 |
|  | 較長備貨 衝評價12色 情侶大學t... 選項: 粉色M-2L尺寸聊告知 [...] | x1 | | | | |
|  | 較長備貨 批發價 優質現貨 大尺... 選項: 丈青-S-3L(尺寸請聊告知...) | x1 | \$253 貨到付款 | 待出貨 | 蝦皮店配-711 請盡快將包裹交寄。 | 2 列印寄件單 查看物流 |
|  | 較長備貨 批發價 優質現貨 大尺... 選項: 黑色-S-3L(尺寸請聊告知...) | x1 | | | | |

1 件商品

二、申请出货编号——单一订单发货打单具体操作（SLS物流）



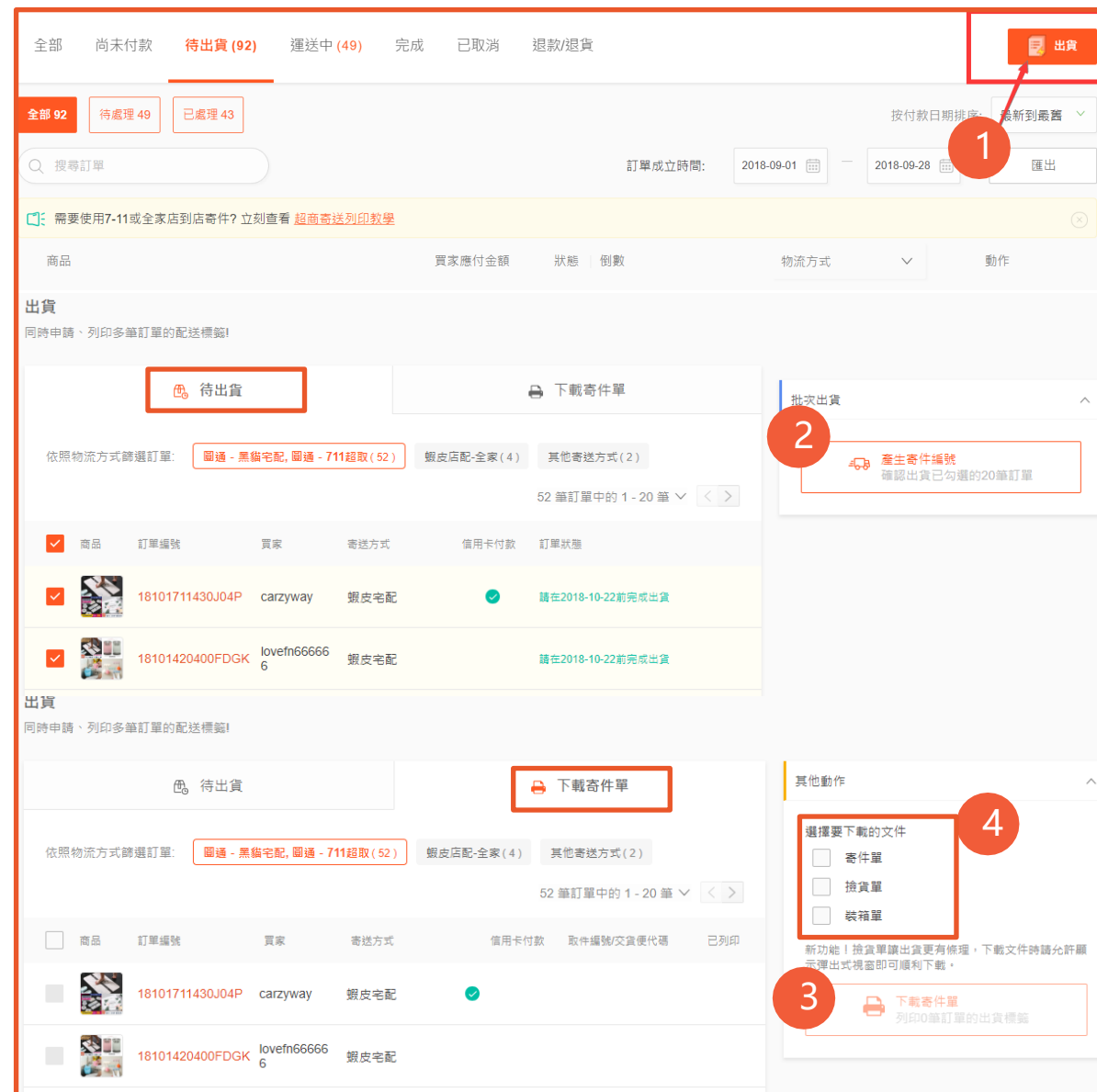
3、卖家将货物按打包要求进行打包，将货物寄往相应的仓库，仓库收到货物后扫描面单，货物状态会由【待出货】变为【已出货】，即可完成发货

| 全部 | 尚未付款 | 待出货 27 | 运送中 99+ | 已完成 | 取消 | 退款/退货 2 |
|---|---|----------------------|--|------------------|----------------------|---------|
| 商品 | 买家应付金额 | 状态 | 倒数 | 全部物流商 | 操作 | |
|  amada69  | | | | | 订单编号 19120712310TEVN | |
|  | Magnetic Neckband Wireless Bluetooth x1 Earphone Handsfree Earphone for S... 规格: black [bth633 V52] | RM26.45 ShopeePay | 已出货 等待买家在2019-12-26前点选完成 订单 | Standard Express | 查看详情 | |

二、申请出货编号——批量订单发货具体操作（SLS物流）

批量订单的发货

- 1 在【待出货】页面右上角选择“出货”。
- 2 待出货页面，勾选订单，批量产生寄件编号。
- 3 下载寄件单页面，勾选订单，下载寄件单。
- 4 如有需要可以同时下载捡货单，装箱单。
- 5 成功出货。



The screenshot displays the Shopee Seller Center interface for managing bulk orders. The top navigation bar includes tabs for '全部' (All), '尚未付款' (Not Paid), '待出貨 (92)' (Pending Shipment), '運送中 (49)' (In Transit), '完成' (Completed), '已取消' (Cancelled), and '退款/退貨' (Refund/Return). A red box highlights the '出貨' (Ship) button in the top right corner, with a red circle and the number '1' indicating the first step.

Below the navigation bar, there are filters for '全部 92' (All 92), '待處理 49' (Pending 49), and '已處理 43' (Processed 43). A search bar and a date range selector (2018-09-01 to 2018-09-28) are also visible. A red circle with the number '1' is placed over the '匯出' (Export) button.

The main content area is titled '出貨' (Ship) and includes a sub-header '同時申請、列印多筆訂單的配送標籤!' (Apply and print shipping labels for multiple orders at the same time!). A red box highlights the '待出貨' (Pending Shipment) button, with a red circle and the number '2' indicating the second step.

Below this, there are filters for shipping methods: '圓通 - 黑倫宅配, 圓通 - 711超取 (52)', '蝦皮宅配-全家 (4)', and '其他寄送方式 (2)'. A table lists orders with columns for '商品' (Product), '訂單編號' (Order ID), '買家' (Buyer), '寄送方式' (Shipping Method), '信用卡付款' (Credit Card Payment), and '訂單狀態' (Order Status). The first two orders are checked, and a red circle with the number '3' is placed over the '下載寄件單' (Download Shipping Labels) button.

On the right side, there is a '批次出貨' (Batch Ship) panel with a red circle and the number '2' over the '產生寄件編號' (Generate Shipping Labels) button. Below it, a '其他動作' (Other Actions) panel has a red circle with the number '4' over the '選擇要下載的文件' (Select files to download) section, which includes checkboxes for '寄件單' (Shipping Labels), '撿貨單' (Pickup Sheet), and '裝箱單' (Packing Slip).

At the bottom, there is a '下載寄件單' (Download Shipping Labels) button with a red circle and the number '3' over it, and a '下載寄件單' (Download Shipping Labels) button with a red circle and the number '4' over it.

1、一个订单不同商品对应的发货天数也不同，按照哪个算发货时间？

此类订单的发货时间会按照产品备货时间最长的天数来计算，包含预售和非预售商品

2、同一个买家的不同订单可以合并为一个包裹一起发货吗？

不可以，一个订单号对应一个物流单号，如果两个订单合并为一个包裹进行发货，会导致其中一单缺失物流信息，会被系统视为未发货。

3、为什么无法申请出货单号？

①没有设置物流方式

②订单当中的产品为禁售类目

③单个订单不得超过相应的金额，例如台湾站点店配包裹总价值不得超过20000NTD

④如果均不属于以上原因造成的，则可能是由于系统原因造成，请联系经理协助处理

3、准备发货，买家说要修改联系人/地址/物流方式/金额，怎么办？

不可以，目前出单后，没有办法修改订单的任何信息，如需更改，请联系买家取消订单重新下单。

•特殊情况：台湾站点包裹在物流途中，【门市关转】，需买家联系台湾站点客服解决。

4、订单为什么运输途中被取消？

①商品超材 ②超时未被仓库扫描到 ③运输违禁品或者空包 ④卖家取消订单

6、为什么暂无可用的寄送方式？

①关闭了物流方式 ②商品上架时规格填写有误

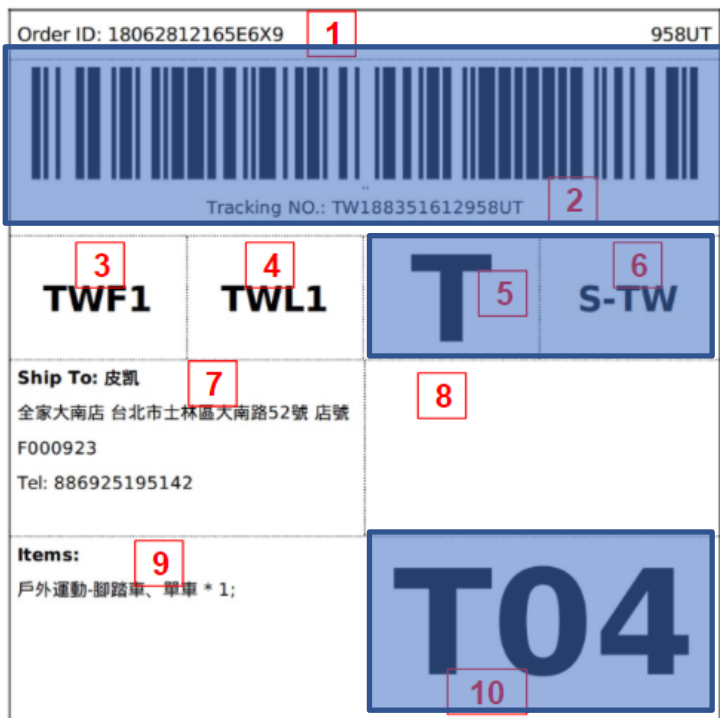
PART 2

打包教程

一、面单打印

提示:

建议用热敏纸机打印快递面单;
打印设置中勾选“适应边框”;
面单大小(最小): 10cm*10cm;



台湾站点面单示



微信扫一扫条形码, 显示条形码界面即为可扫描订单

| 序号 | 描述 | 备注 |
|----|---------------------------------|---|
| 1 | Shopee订单号 | 从shopee.orders.GetOrderDetails接口中ordersn字段返回值 |
| 2 | SLS物流追踪号和相应条码 | 面单右上角是SLS 物流追踪号的最后5位, 条码制式: 128 |
| 3 | 头程物流商 | 从Logistics - shopee.logistics.GetOrderLogistics API获取first_mile_name的值 |
| 4 | 尾程物流商 | 从Logistics - shopee.logistics.GetOrderLogistics API获取last_mile_name的值 |
| 5 | 商品类型: T(特货) / P (普货) | 系统根据商品品类自行判断普货还是特货, 需要在先获取得到tracking_number之后, 卖家从shopee.order.GetOrderDetails API或者Logistics - shopee.logistics.GetOrderLogistics API获取goods_to_declare字段: 若为False, 则打印"P" 若为True, 则打印"T" 此值打印设置: 字号82, 粗体 |
| 6 | Lane code "S" 代表Shopee + 目的国或地区 | 从Logistics - shopee.logistics.GetOrderLogistics API 获取lane_code字段返回值 |
| 7 | 买家姓名, 地址及电话号码 | 调用接口Order - shopee.order.GetOrderDetails 获取full_address字段信息 |
| 8 | 转运仓编号及地址 | 可为空 |
| 9 | 商品三级品类*数量 | 从shopee.order.GetOrderDetails API获取items中的字段信息 |
| 10 | shopee提供的服务号码 | 从Logistics - shopee.logistics.GetOrderLogistics API获取service_code字段, 此值打印设置: 字号100, 粗体, 建议宽度大于4cm |

*注意跟踪号+条码(不能折叠, 不能太小, 要清晰可扫描)、站点代码、渠道代码、普货/特货标识

第一层包装，即最里面一层包装，是顾客最终收到的包裹，上面贴国际面单。

1. 包装完好，包装袋结实，不易破损
2. 包裹需贴上国际面单（不能折叠，不能太小）
3. 面单**条码**清晰（不能被胶带盖住，无折叠）

**注意：同一个订单里的产品只能包一个包裹，一张面单只能贴在一个包裹上。
一个面单分成两个包裹，贴两张相同面单，只会发出一个，另一个作为异常件退回。**



包装完好、不透明
面单清晰且无褶皱



包装破损



无包装
无面单



面单折叠



透明胶
覆盖面单



不同SLS包
裹缠绕一起



SLS面单与快递面
单贴同层包裹上



透明包装

三、打包规范-带磁类产品

带磁类产品包装请卖家参照以下步骤，**请勿直接用塑料膜及快递袋包装**；如果没有妥善包装即发运到 Shopee 转运仓，因磁力较强会对航空飞行或其他货物造成影响，则会被判定为违禁品B类无法发往目的地。



带磁产品

1.建议使用三层气泡棉包装，对磁铁有一定磁性屏蔽作用，且与外箱表面保持距离

2.建议用纸箱包装，根据商品大小调整纸箱大小，建议纸箱最小边>10CM

四、打包规范

- 1、**第二层打包**：只有一个站点的包裹，就装进一个运输袋（邮包袋/编织袋/纸箱等），**在袋口系标识卡（下页如何制作）**，仓库拆开外面一层袋子，里面是同一个站点的包裹
- 2、**第三层打包**：多个站点包裹一起寄（如马来，新加坡，印尼，泰国的一起寄），需注意：先将同一个站点的包裹装进一个运输袋里，标注对应的站点代码（如图中）**SG(新加坡)/MY(马来)/ID(印尼)/PH(菲律宾)/TH(泰国)/TW(台湾站点)/VN（越南）**，再将不同站点的运输袋装进一个大运输袋里
- 3、最外层运输袋上贴上寄往国内中转仓的物流快递单，写好寄件地址寄往Shopee转运仓

第一层包装



第二层包装（单个站点）



第三层包装（多个站点）



标识卡

- 袋口标识卡规格：10*10CM
- 内容：卖家公司名、发货站点英文缩写、包裹内件数、万色后台注册账号（华东仓）、商品重量（华东仓）
- 各站点英文缩写：SG(新加坡)/MY(马来)/ID(印尼)/PH(菲律宾)/TH(泰国)/TW(台湾站点))/VN（越南）

***禁止使用废弃或正常 SLS 面单当标签使用，易导致整包当一票发出。**

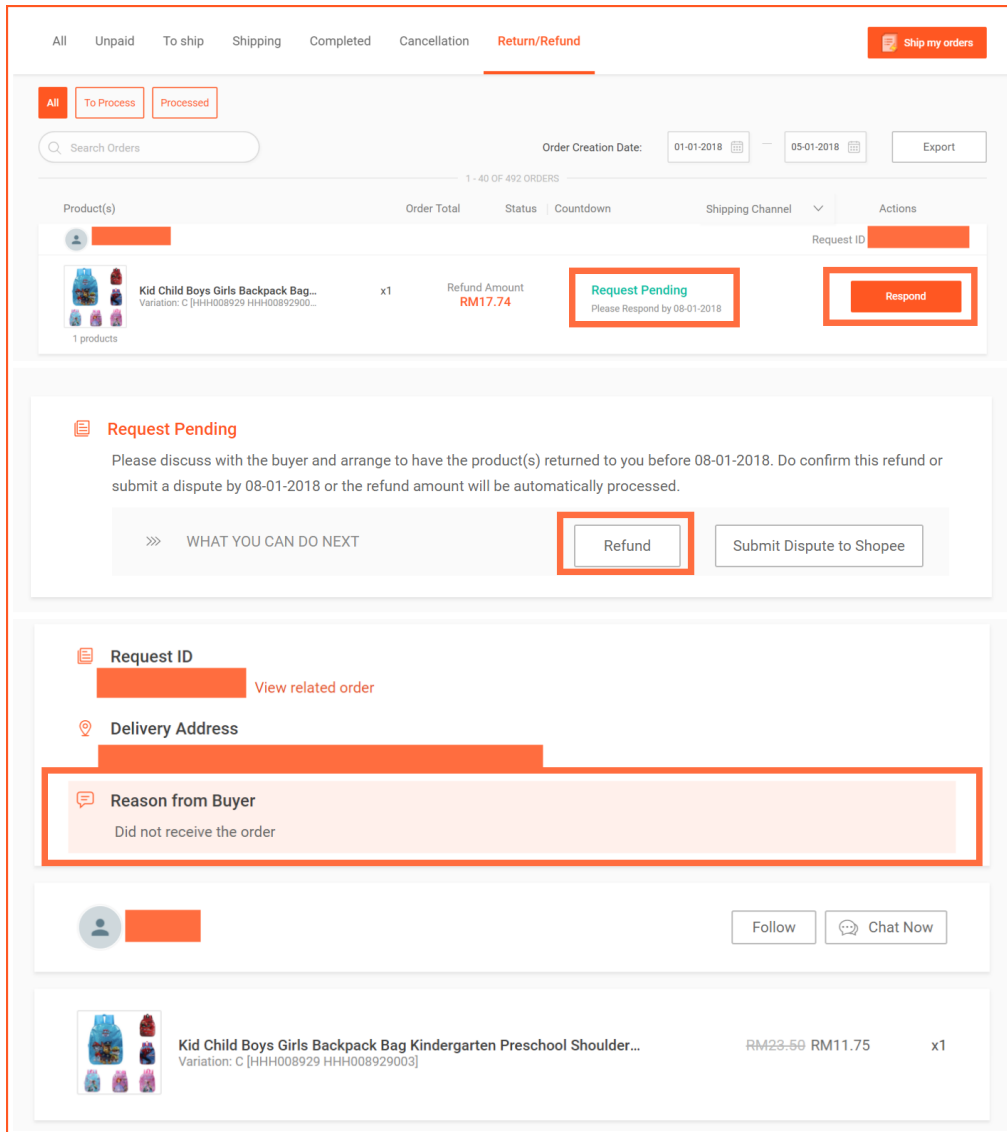
| 深圳仓标识卡 | |
|--------------|--|
| 公司全名 | |
| 发货站点 英文缩写 | |
| 包裹内件数 | |

| 华东仓（上海/泉州/义乌）标识卡 | |
|------------------|----------|
| 商户ID | 万色后台注册账号 |
| 公司全名 | |
| 发货站点 英文缩写 | |
| 包裹内件数 | |
| 商品重量 | |

PART 3

退货退款

一、如何处理退货退款请求



The screenshot displays the Shopee Seller Center interface for handling a return/refund request. At the top, there are navigation tabs: All, Unpaid, To ship, Shipping, Completed, Cancellation, and Return/Refund (which is selected). A 'Ship my orders' button is visible in the top right. Below the navigation, there are filters for 'All', 'To Process', and 'Processed'. A search bar and order creation date range (01-01-2018 to 05-01-2018) are also present. The main table shows a list of orders with columns for Product(s), Order Total, Status, Countdown, Shipping Channel, and Actions. One order is highlighted with a 'Request Pending' status and a 'Refund Amount' of RM17.74. The 'Request Pending' status is highlighted with a red box, and the 'Respond' button is also highlighted with a red box. Below the table, there is a 'Request Pending' section with a message: 'Please discuss with the buyer and arrange to have the product(s) returned to you before 08-01-2018. Do confirm this refund or submit a dispute by 08-01-2018 or the refund amount will be automatically processed.' Below this message, there are two buttons: 'Refund' (highlighted with a red box) and 'Submit Dispute to Shopee'. The 'Request ID' section shows a redacted ID and a 'View related order' link. The 'Delivery Address' section shows a redacted address. The 'Reason from Buyer' section shows the reason: 'Did not receive the order'. At the bottom, there is a 'Follow' button and a 'Chat Now' button. The product details for the backpack bag are shown at the bottom of the page.

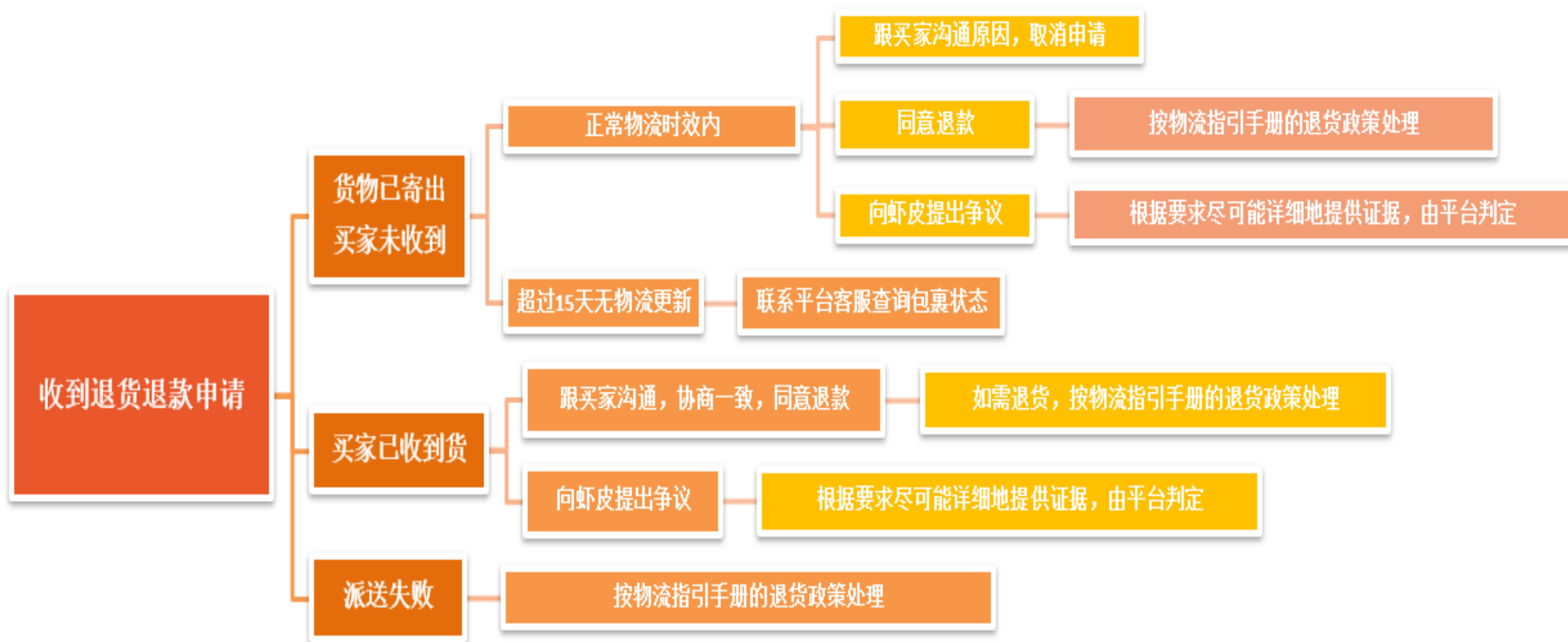
1、买家点击“确认收货”前可以在Shopee平台就以下情况提出退款退货请求：

- 买家没有收到货物
- 买家收到错误的产品（错误的尺码、颜色、品类）
- 买家收到损坏或有瑕疵的产品

2、买家发起申请后，该订单会进入【Return/Refund】，同时商家也会收到邮件提醒，卖家可点击申请退货退款订单的【Respond】按钮，进入订单详情界面查看申请理由；

3、卖家可以点击【Refund】给买家退款，也可以选择【Submit Dispute to Shopee】向Shopee提出争议，有Shopee介入处理。

***注意：卖家需要在指定时间完成【Respond】回应操作，否则系统会自动同意申请退款给买家。**



1、买家申请部分退款应该怎么办？

除泰国站点外，其他所有站点的可在买家申请退款后拒绝退款，由当地客服介入操作部分退款流程如下，泰国暂时不提供部分退款服务。

- ① 买家发起退货退款，并在备注中写明需要退款的金额
- ② 卖家点击争议，备注写明需要退款的金额，同时附上与买家的聊聊沟通记录（内容需要包括退款的商品+件数+金额），请卖家将内容发给买家确认，得到答复后，截图上传作为证据。
- ③ 平台客服将介入操作。

2、怎么退回各站点的退货包裹？

具体政策请扫描二维码或点击链接查看Shopee平台跨境物流指导手册：<https://shopee.cn/edu/article/4465>

① 打开网址点开附件

我们是不是可以做得更好？

如果您对Shopee平台跨境物流指引手册的使用或

<https://shopee.wjx.cn/jq/86114816.aspx>



② 查看目录中关于退回章节说明

2.8.7 关于物流费用的结算 ...

关于退货.....

3.1 关于退货.....



PART 4

评价管理

1、查看订单评价以及回复买家评价

点击【商店设定】-【商店评价】即可查看所有买家已评价订单的评分，卖家点击【回复】买家的评价

2、评价时间

买家需在15天内进行订单评价，建议卖家在订单完成后及时鼓励买家给予好评；

3、买家修改评价

若有买家给予了差评，建议卖家及时与买家协商修改评价，评价后30天内有1次修改评价的机会’

买家修改评价步骤步骤：【Me】>【My Purchase】>找到对应订单【Shop Rating】>【Change Rating】>修改评价之后点击确定修改即可



1. View order reviews and respond to buyer rating.

Click the [Shop Settings] - [Shop Rating] to view the scores of orders rated by all buyers. The seller clicks the [Reply] to view the buyer rating.

2. Rating time

The buyer shall rate the order within 15 days, and the seller is recommended to encourage the buyer to give a positive comment after the order is completed;

3. Rating modified by buyer

If a buyer gives a negative comment, it is recommended that the seller negotiate with the buyer to modify the rating in time. There is an opportunity to modify the rating within 30 days after the rating.

The steps of rating modified by buyer are as follows: [Me] > [My Purchase] > find the corresponding order [Shop Rating] > [Change Rating] > modify the rating and click “OK” to modify it.



商店

- 商店介绍
- 商店装饰
- 物流中心
- 我的地址
- 商店评价**
- 我的表现 新功能
- 我的计分 新功能
- 我的报告

商店评价
查看您的商店评价

4.7 / 5

全部 待回复 已回复

全部 (500) 5颗星 (434) 4颗星 (39) 3颗星 (11) 2颗星 (7) 1颗星 (9)

| | | |
|--|---------------------------|-----------|
|  pink grey | ★★★★★ 2019-12-08 14:12 | 回复 |
|  eljyellow | ★★★★★ 2019-12-08 17:13 | 回复 |

八、售后

发货操作

- 卖家自选转运仓和寄送方式
- 提醒设置默认仓/寄送方式界面
- 设置转运仓和寄送方式
- 申请出货编号
- 常见物流发货问题

打包教程

- 面单打印
- 打包规范

退货退款

- 如何处理退货退款请求
- 退货退款常见流程
- 退货退款常见问题

评价管理

- 查看订单评价以及回复买家评价
- 评价时间
- 修改评价



第九模块

平台政策

平台政策

1

店铺评分及基础
平台规则

2

优选卖家

3

惩罚积分系统

4

禁售品及物流渠
道限制

PART 1

店铺评分及基础平台规则

店铺评分

店铺表现主要包括以下方面：

 首頁 > 我的賣場

賣場

-  賣場介紹
-  物流中心
-  我的地址
-  賣場評價
-  我的表現
-  賣家計分系統
-  我的報表
-  銀行帳號

| | |
|---------------------|---|
| 订单未完成率 (NFR) | 在 过去7天总订单数量 中 订单取消+退货退款的百分比 。只有卖家取消的订单会被计入在订单未完成率。订单未完成率也是您的订单取消率和退货/退款率的总和 |
| 订单取消率 | 在 过去7天总订单数量 中 订单取消的百分比 。只有未完成订单中的取消订单会被计入订单取消率，退货退款订单不会被计入订单取消率 |
| 退货/退款率 | 在 过去7天内总订单数量 中 买家要求退货/退款的订单百分比 |
| 迟发货率 | 在 过去7天内总订单数量 中 逾期出货的订单数量 (出货天数DTS+1个自然日) ， |
| 聊聊回复率 | 卖家收到新聊天讯息或出价后在12小时内回应 (对总数量) 的百分比。自动回应将不被包括在聊天回应率的计算中 (过去30天内) |
| 店铺评分 | 买家对卖家店铺的 总体评分 ，卖家可登陆卖家中心，在[商店设定—商店评价]中查看该分值，该分值趋近于买家提交所有订单的评价总平均值 |
| 商品评分 | 买家对所购买产品的评分，卖家可在[商店设定—商店评价]中查看买家对相应产品的评分。 |

基础平台规则——商品数量限制规则



1. 店铺类型导致的商品数量限制

2402 件商品

2402 / 1000

台湾市场

| 店铺类型 | 标准 | 上架商品数量上限 |
|-------|---|----------|
| 成长店铺 | 开店时间 < 30 天 或 过去 30 天完成不同买家订单数 < 10 单 或 当季度未完成订单率/迟发货率 ≥ 3 分的店铺 | 500 |
| 有潜力店铺 | 开店时间 ≥ 30 天 并且 过去 30 天完成不同买家订单数 ≥ 10 单 并且 当季度未完成订单率/迟发货率 < 3 分的店铺 | 1000 |
| 有经验店铺 | 开店时间 ≥ 30 天 并且 过去 30 天完成不同买家订单数 ≥ 20 单 并且 当季度未完成订单率/迟发货率 < 3 分的店铺 | 3000 |
| 优选店铺 | 获得优选卖家资质的店铺 | 10000 |
| 商城店铺 | 获得商城卖家资质的店铺 | 20000 |

其他市场上架商品数量限制

| 店铺类型 | 标准 | 上架商品数量上限 |
|-------|--|----------|
| 成长店铺 | 开店时间 < 30 天 或 累计完成不同买家订单数 < 5 单的店铺 | 1000 |
| 有潜力店铺 | 开店时间 ≥ 30 天 并且 累计完成不同买家订单数 ≥ 5 单的店铺 | 3000 |
| 有经验店铺 | 开店时间 ≥ 30 天 并且 累计完成不同买家订单数 ≥ 100 单的店铺 | 5000 |
| 优选店铺 | 获得优选卖家资质的店铺 | 10000 |
| 商城店铺 | 获得商城卖家资质的店铺 | 20000 |

印尼市场

| | 所有跨境卖家 | 优选卖家 | 商城卖家 |
|----------|--------|-------|-------|
| 卖场商品数量上限 | 10000 | 10000 | 50000 |

Shopee平台每周二评定店铺类型，当周卖家将按照对应店铺类型的上架商品数量限制展示商品。

若卖家上架商品数量超过限制，卖家将无法上架新的商品并且超出限制的商品将会被隐藏

注：

1. 计算卖家店铺过去30天完成不同买家订单数时，会将一店通（SIP店铺）的订单计入台湾店铺

2. 若卖家过去30天完成不同买家订单数达到下一个等级，将会升级店铺类型可以上架更多的商品；若卖家过去30天完成不同买家订单数未达标，将会降级店铺类型上架商品数量限制会下降

2. 预售商品占比过高导致商品数量限制

2402 件商品

2402 / 1000

预售商品：是出货天数DTS（卖家自行设置的备货天数）> 3的商品

预售商品占比=预售商品/店铺内所有商品（不包括被删除、被下架的商品）

| 市场 | 预售商品占比 | 预售商品数量 | 惩罚方式 |
|------|--------|--------|----------------|
| 越南 | >=20% | >=100 | 仅 500 个商品可以上架 |
| 泰国 | >=20% | >=100 | 仅 500 个商品可以上架 |
| 马来西亚 | >=20% | >=100 | 仅 1000 个商品可以上架 |
| 新加坡 | >=20% | >=100 | 仅 500 个商品可以上架 |
| 菲律宾 | >=20% | >=100 | 仅 500 个商品可以上架 |
| 台湾 | >=20% | >=100 | 仅 500 个商品可以上架 |
| 印尼 | >=20% | >=100 | 仅 500 个商品可以上架 |

注：

1. 因店铺预售商品过多**店铺商品数量限制每次持续一周**，若**第二周周一重新计算**出的卖家预售商品个导致的数或占比下降至标准以下，则从当周周二开始，店铺商品数量限制取消，**被隐藏的商品请卖家自行操作恢复上架**

2. 普通卖家指的是既非商城卖家也非优选卖家的卖家

商品数量限制规则



3. 扣分导致商品数量限制

2402 件商品

2402 / 1000

| | 违反上架规则计分 ≥ 3 | 违反上架规则计分 ≥ 6 |
|-------------|---|-------------------|
| 台湾市场 | 1000 | 500 |
| 马来西亚市场 | 500 | 100 |
| 非台湾/印尼/马来市场 | 200 | 50 |
| 印尼市场 | 当店铺违反上架规则计分达到 3/6/9/12 分的时候, 允许卖家展示 100 个商品 | |

注: 上架商品数量限制每次持续28天, 若在28天内累计的惩罚计分增加并且进入下一范围, 则惩罚会相应升级

订单取消规则

1. 买家付款后需取消订单：（COD视为付款）

| 站点 | 付款时间 | 订单状态 | 政策 |
|------|---------------------|------------|-----------------------------|
| TW | 付款完成 24小时 之内 | 已发货 | 按退货退款流程处理 需卖家在规定时间内同意/拒绝 |
| | | 未发货 | 系统及时取消订单 |
| | 付款完成超过 24小时 | 已发货 | 按退货退款流程处理 需卖家在规定时间内同意/拒绝 |
| | | 未发货 | 需卖家在规定时间内同意/拒绝 |
| 其他站点 | 付款完成 1小时 之内 | 已发货 | 按退货退款流程处理 需卖家在规定时间内同意/拒绝 |
| | | 未发货 | 系统及时取消订单 |
| | 付款完成超过 1小时 | 已发货 | 按退货退款流程处理 需卖家在规定时间内同意/拒绝 |
| | | 未发货 | 需卖家在规定时间内同意/拒绝 |

2. 迟发货情况下的取消订单:

| DTS设置 | 站点 | 迟发货计算逻辑 (首公里/到仓扫描) | 自动取消订单计算逻辑 (点击发货) | 自动取消订单计算逻辑 (到仓扫描) |
|----------|-------|-----------------------|----------------------|----------------------|
| 3 / 5-10 | 非巴西站点 | DTS (工作日) | DTS (工作日) | DTS (工作日) + 3个自然日 |
| | 巴西站点 | DTS (工作日)+1个自然日 | DTS (工作日) +1个自然日 | |

注: DTS为卖家后台设置的出货天数

毕业条件之一 —— 订单取消率=取消的订单数/总订单数

1.纳入订单取消的类型:

| 系统取消的订单 | 卖家取消的订单 | 退货/退款的订单 |
|-------------------|-------------|--|
| 1. 卖家未出货导致的系统取消订单 | 1.卖家操作取消的订单 | 1.卖家同意的退货/退款的订单 2.订单争议后判定卖家同意退货/退款的订单 |

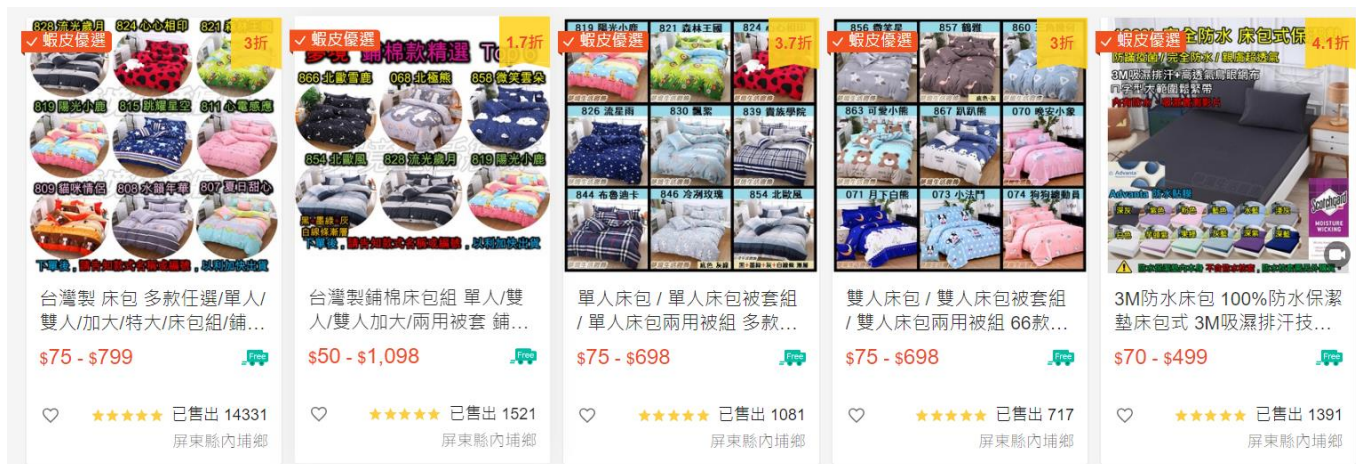
注: DTS为卖家后台设置的出货天数

PART 2

优选卖家

优选卖家的优势

- 1. 身份象征:** 店铺头像及店铺所有商品均有"虾皮优选"标识, 该标识显示于商品或店家的左上角
- 2. 流量倾斜:** 买家对"虾皮优选"店铺更信赖与认可, 利于提高店铺转化率
- 3. 资源加持:** 获得首页秒杀资源位
- 4. 支付支持:** 在"虾皮优选"店铺中买家可以使用购买积累Shopee Coin, 简称虾币。



如何成为优选卖家



Shopee各站点优选卖家评选标准如下:

| | 泰国 | 台湾 | 新加坡 | 马来西亚 | 印尼 | 越南 | 菲律宾 |
|---------------|-----|--------|-------|------|-------------|-----|--------|
| 过去日历月最少净订单数 | 100 | 50 | 30 | 75 | 30 | 100 | 50 |
| 贡献订单量的最少买家数 | 15 | 25 | 10 | 35 | 10 | 50 | 30 |
| 最低净成交额 (当地货币) | | 30,000 | | | 100,000,000 | | |
| 最高订单未完成率 | 10% | 9.99% | 4.99% | | | 8% | 14.99% |
| 最高迟发货率 | 10% | 9.99% | 4.99% | | | 8% | 14.99% |
| 最低聊聊回复率 | 75% | 80% | 70% | 90% | 80% | 75% | 75% |
| 最低店铺评分 (实时) | 4.5 | 4.75 | 4.6 | 4.6 | 4.5 | 4 | 4.5 |
| 预售商品最高占比 | 20% | 10% | 10% | 5% | 20% | 30% | 20% |
| 最高卖家惩罚计分 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 允许超过预售商品占比天数 | 5 | 5 | 0 | 5 | 5 | 2 | 0 |

各站点评选优选卖家时,除了满足表格当中相应评分项目的标准之外,还需满足以下附加条件(印尼站点无附加满足条件):

| 台湾市场 | 菲律宾市场 |
|--|---------------------------|
| 1.店铺开通信用卡付款; 2.月度销售总额高于 30,000 新台币; 3.店铺无任何侵权违规商品(如大牌卡通侵权); 4.店铺提供 7 天鉴赏期 | 1.店铺无假冒伪劣商品; 2.店铺无欺诈行为 |
| 新加坡市场 | 其他市场 |
| 1.店铺无假冒伪劣商品; 2.店铺内所有商品均为正品 | 1.店铺无假冒伪劣商品; |

PART 3

惩罚积分系统

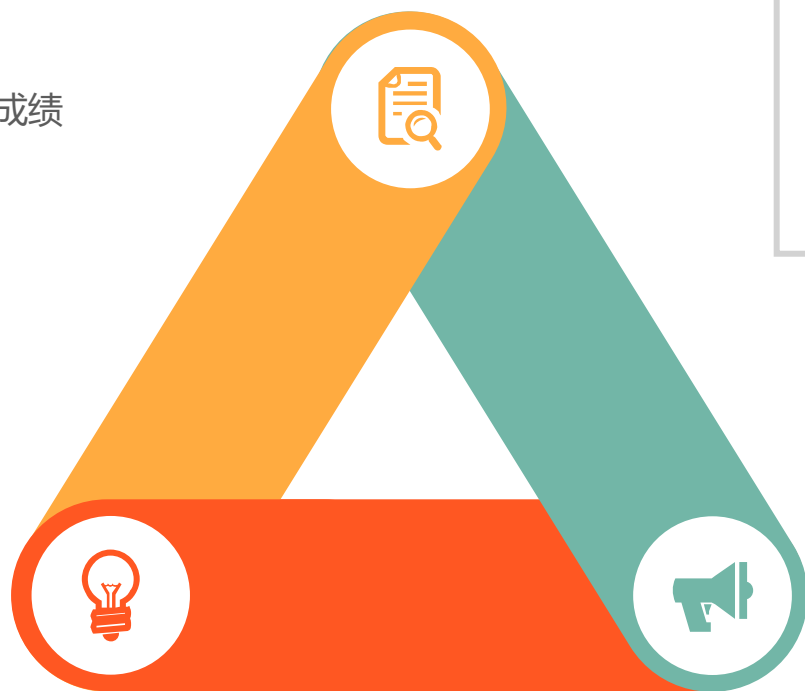
新入驻商家为什么要重视平台规则？

影响 No.1

将会影响孵化期卖家毕业成绩

影响 No.2

一旦被扣分，即失去获得【优选商家】资格



违反规则会被扣分

卖家若在运营过程中违反了Shopee平台规则，会被计以相应的惩罚计分，并且基于不同程度的惩罚计分分数，卖家的运营活动会受到相应的限制。

影响 No.3

不同的扣分值将对应影响店铺流量、参与活动资格、页面展现权限等方面

惩罚计分系统和惩罚措施

卖家在一个季度内所获得的积分达到3/6/9/12/15分之后，将会获得下表所示相应积分对应的惩罚。优选卖家在惩罚积分达到3分之后，会被取消优选卖家标识。

| 累计惩罚分数 | 3 | 6 | 9 | 12 | 15 |
|---------------------------|----|----|----|----|----|
| 惩罚级别 | 1级 | 2级 | 3级 | 4级 | 5级 |
| 禁止参加Shopee主题活动(28天) | * | * | * | * | * |
| 无法享有Shopee运费或者活动补助(28天) | | * | * | * | * |
| 商品将不会出现在浏览页面中 (28天) | | * | * | * | * |
| 商品将不会出现在搜索结果中 (28天) | | | * | * | * |
| 不允许创建/修改商品 (更改库存除外) (28天) | | | | * | * |
| 冻结账户 (28天) | | | | | * |

注意：

28天惩罚期满之后会自动解除，但是若该计分季度周期未结束，则已累计计分不会改变

惩罚累计计分只会在每个季度第一个周的周一清零

注意：毕业的条件是计算在孵化期中的所有扣分总和，不会清零

惩罚积分系统计算逻辑

- **每周一** 会根据上周违规情况计入新的惩罚分数，并与该季度已有惩罚分数进行累计；
- **每个季度** (1/4/7/10月) 的第一个周周一，会清零上一季度的惩罚分数。

举例说明：

卖家A

- 卖家A在第3周得到了3个惩罚积分，所以禁止参加Shopee主题活动28天
- 卖家在第7周会重新获得参加活动的权利
- 惩罚积分在下一个季度的第一个周的周一清零


卖家B

- 卖家B在第3周得到了3个惩罚积分，所以禁止参加Shopee主题活动28天
- 卖家并没有提升自己的运营表现并在第5周得到了第6个惩罚积分
- 卖家除了不允许参加Shopee主题活动惩罚，接下来28天也不会得到运费补贴，商品也不会出现在浏览页面中
- 卖家在第9周会重新获得参加活动，运费补贴的权利，商品也会出现在浏览页面中
- 惩罚积分在下一个季度的第一个周的周一清零

Shopee卖家惩罚系统，是Shopee用于衡量卖家是否遵守Shopee平台各项规则的计分系统。卖家若在运营过程中违反了Shopee平台规则，会被计以相应的惩罚计分，并且基于不同程度的惩罚计分分数，卖家的运营活动会受到相应的限制。

Shopee旨在通过卖家惩罚积分系统，提醒卖家遵守平台规则以及规范运营，同时也为买家提供更加健康的消费体验。

卖家惩罚计分系统计分项

1. 迟发货率及订单未完成率 ★
2. 违反上架规则 ★ 
3. 客户服务 ---- 店铺聊聊中言语不当及冒犯 ★
4. 运输欺诈 / 滥用
5. 滥用平台资源行为

禁止刊登

劣质刊登

侵权假冒

DTS (卖家备货时长)

DTS 天数卖家可以设置为 3或 5-10 天 ,DTS 天数设置为 5-10 天的商品为预售商品

1.迟发货率

$$\text{迟发货率} = \frac{\text{过去7天迟发货的订单量}}{\text{过去7天发货的总订单量}}$$

迟发货订单计算: DTS (工作日)未到仓扫描的订单会被记为迟发货订单,巴西站点为DTS+1个自然日记为迟发货订单

2.未完成订单率

$$\text{订单未完成率} = \frac{\text{过去7天未完成订单}}{\text{过去7天 (未完成订单+净订单)}}$$

净订单指订单完成的那些, 未发起退货退款的订单

迟发货率 Late Shipping Rate (LSR)

| 站点 | DTS 设置 | 迟发货计算逻辑 (首公里/未到仓扫描) | 自动取消订单逻辑 (未点击发货) | 自动取消订单计算逻辑 (点击发货但未到仓扫描) |
|-------|--------|------------------------|---------------------|----------------------------|
| 非巴西站点 | 3/5-10 | DTS (工作日) | DTS (工作日) | DTS (工作日) + 3(自然日) |
| 巴西站点 | | DTS (工作日) + 1 (自然日) | DTS (工作日) + 1 (自然日) | |

从2021年1月25日期 (查看过去7天订单, 即1月18日起变更), 迟发货订单和自动取消订单计算逻辑将随之更新。



迟发货率 Late Shipping Rate (LSR)



案例一：订单于**9月18日星期三**产生，怎么样算迟发货？
出货天数 (DTS为3)

| 一 | 二 | 三 | 四 | 五 | 六 | 日 |
|----------|-------------------|----------------|-----------|-------------|------------|------------|
| 26 廿六 | 27 廿七 | 28 廿八 | 29 廿九 | 30 初一 | 31 初二 | 1 初三 |
| 2 初四 | 3 抗战胜... 初五 | 4 初六 | 5 初七 | 6 初八 | 7 初九 | 8 白露 |
| 9 十一 | 10 教师节 | 11 十三 | 12 十四 | 休 13 中秋节 | 休 14 十六 | 休 15 十七 |
| 16 十八 | 17 十九 | 18 二十 二十 | 19 廿一 | 20 廿二 | 21 廿三 | 22 廿四 |
| 23 秋分 | 24 廿六 | 25 廿七 | 26 廿八 | 27 廿九 | 28 三十 | 班 29 初一 |
| 30 初二 | 休 1 国庆节 | 休 2 初四 | 休 3 初五 | 休 4 初六 | 休 5 初七 | 休 6 初八 |

| DTS设置 | 迟发货计算逻辑 (未到仓扫描) |
|--------|--------------------|
| 3/5-10 | DTS (工作日) |



订单在9月23日23:59:59前**未被仓库扫描**，**算迟发货**。

迟发货率 Late Shipping Rate (LSR)



案例二：订单于**9月19日星期四**产生，怎么样算迟发货？
出货天数 (DTS为3)

| DTS设置 | 迟发货计算逻辑 (未到仓扫描) |
|--------|--------------------|
| 3/5-10 | DTS (工作日) |

| 一 | 二 | 三 | 四 | 五 | 六 | 日 |
|----------|-------------|-----------|-----------|-------------|------------|------------|
| 26 廿六 | 27 廿七 | 28 廿八 | 29 廿九 | 30 初一 | 31 初二 | 1 初三 |
| 2 初四 | 3 抗战胜... | 4 初六 | 5 初七 | 6 初八 | 7 初九 | 8 白露 |
| 9 十一 | 10 教师节 | 11 十三 | 12 十四 | 休 13 中秋节 | 休 14 十六 | 休 15 十七 |
| 16 十八 | 17 十九 | 18 二十 | 19 廿一 | 20 廿二 | 21 廿三 | 22 廿四 |
| 23 秋分 | 24 廿六 | 25 廿七 | 26 廿八 | 27 廿九 | 28 三十 | 班 29 初一 |
| 30 初二 | 休 1 国庆节 | 休 2 初四 | 休 3 初五 | 休 4 初六 | 休 5 初七 | 休 6 初八 |



订单在9月24日23:59:59前未被仓库扫描，算迟发货。

订单未完成率 Non-Fulfillment Rate (NFR)



未完成订单计算公式

未完成订单=①卖家主动取消的订单+

②买家成功发起的退货退款订单

③因卖家责任造成的自动取消订单

自动取消订单计算

DTS 未点击发货的订单会被记为自动取消订单 (非巴西站点)

巴西站点为DTS+1个自然日未点击发货自动取消订单

DTS (工作日)+3个自然日未到仓扫描的订单会被记为自动取消订单

注：物流时效豁免只针对 DTS 设置的工作日，(自然日)没有物流时效豁免。

订单未完成率=

过去7天未完成订单

过去7天总订单 (未完成订单+净订单)

迟发货率及订单未完成率扣分逻辑



平台每周会计算前7天的迟发货率及订单未完成率，若未完成订单率或者迟发货率其中任一项未达标，计1分；若均未达标，计2分。若未完成订单率或者迟发货率其中任一项严重未达标，计2分；若均严重未达标，计4分。

台湾市场

| 计分项目 | 标准 1 | 计分 |
|--------|-------------|----|
| 未完成订单率 | $\geq 10\%$ | 1 |
| 迟发货率 | $\geq 10\%$ | 1 |

| 计分项目 | 标准 2 | 计分 |
|--------|--------------------------------|----|
| 未完成订单率 | 未完成订单 ≥ 15 单且 $\geq 10\%$ | 2 |
| 迟发货率 | 迟发货订单 ≥ 30 单且 $\geq 10\%$ | 2 |

菲律宾市场

| 计分项目 | 标准 1 | 计分 |
|--------|-------------|----|
| 未完成订单率 | $\geq 15\%$ | 1 |
| 迟发货率 | $\geq 15\%$ | 1 |

| 计分项目 | 标准 2 | 计分 |
|--------|--------------------------------|----|
| 未完成订单率 | 未完成订单 ≥ 50 单且 $\geq 15\%$ | 2 |
| 迟发货率 | 迟发货订单 ≥ 60 单且 $\geq 15\%$ | 2 |

越南市场

| 计分项目 | 标准 1 | 计分 |
|--------|-------------|----|
| 未完成订单率 | $\geq 10\%$ | 1 |
| 迟发货率 | $\geq 10\%$ | 1 |

| 计分项目 | 标准 2 | 计分 |
|--------|--------------------------------|----|
| 未完成订单率 | 未完成订单 ≥ 30 单且 $\geq 10\%$ | 2 |
| 迟发货率 | 迟发货订单 ≥ 30 单且 $\geq 10\%$ | 2 |

新加坡市场

| 计分项目 | 标准 1 | 计分 |
|--------|-------------|----|
| 未完成订单率 | $\geq 10\%$ | 1 |
| 迟发货率 | $\geq 10\%$ | 1 |

| 计分项目 | 标准 2 | 计分 |
|--------|--------------------------------|----|
| 未完成订单率 | 未完成订单 ≥ 30 单且 $\geq 10\%$ | 2 |
| 迟发货率 | 迟发货订单 ≥ 50 单且 $\geq 10\%$ | 2 |

马来西亚市场

| 计分项目 | 标准 1 | 计分 |
|--------|-------------|----|
| 未完成订单率 | $\geq 10\%$ | 1 |
| 迟发货率 | $\geq 15\%$ | 1 |

| 计分项目 | 标准 2 | 计分 |
|--------|--------------------------------|----|
| 未完成订单率 | 未完成订单 ≥ 30 单且 $\geq 10\%$ | 2 |
| 迟发货率 | 迟发货订单 ≥ 50 单且 $\geq 15\%$ | 2 |

印尼、泰国市场

| 计分项目 | 标准 1 | 计分 |
|--------|-------------|----|
| 未完成订单率 | $\geq 10\%$ | 1 |
| 迟发货率 | $\geq 10\%$ | 1 |

| 计分项目 | 标准 2 | 计分 |
|--------|--------------------------------|----|
| 未完成订单率 | 未完成订单 ≥ 30 单且 $\geq 10\%$ | 2 |
| 迟发货率 | 迟发货订单 ≥ 50 单且 $\geq 10\%$ | 2 |

短期方法

- **增加单量**——店铺打折、优惠券、捆绑销售、关键词广告、参加活动
- **避免出现新的NFR/LSR情况**——确保订单不要再出现迟发货和被取消的情况

长期方法

- **备货**——货源稳定且能够及时供货/活动前提前备货
- **打包**——监控打包质量，减少错发、漏发、超材、破损件
- **物流**——每天追踪仓库扫描情况/选择优质国内段物流商
- **产品**——定期考核供应商货品退货退款率，优胜劣汰/定期更新商品库存



禁止刊登

- **上架禁止销售商品**（包括跨境卖家禁运品类商、违法以及当地国政府售召回的等）
- 刊登广告或销售无实物商品
- 同一商品 ID下更换不同商品
- **夸大不实折扣**
- 商品描述图片带有导向外部平台内容的水印
- 商品图片或描述中带有色情内容
成人用品类请仔细阅读专门的



劣质刊登

- 商品类目设置错误
- **商品重复刊登**（包括同一卖家不店铺重复刊登商品以及不同店铺刊登同一商品）
- 误导性定价
- **不相关关键字**（如使用的产品标题，标签或者相关产品描述与商本身不符）
- 图片质量不佳，商品占图面积 < 70%



侵权假冒

- 非台湾站点：违反侵犯知识产权或者假冒产品，计1分；严重违反，计2分
- 台湾站点：违反侵犯知识产权或者假冒产品，计2分；严重违反，计3分
- 被证实售卖假冒产品或剽窃产品图文，计15分

若卖家违反了上架规则，计1分；严重违反，计2分

若卖家违反上述上架规则，在商品被删除后再次上架相似违规商品，将额外计1分惩罚计分。

违反上架规则-禁止刊登



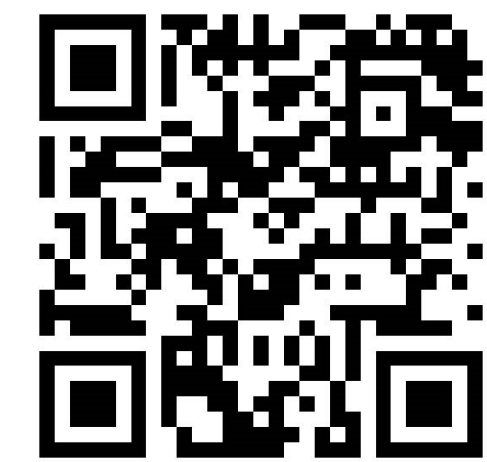
1. 上架禁止销售商品-SLS

寄运**A类**禁运商品，每笔订单将**计3分**；寄运**B类**禁运商品，每5笔订单将**计1分**；

| Shopee平台违禁品A类标准 | | | Shopee平台违禁品B类标准 | | | | |
|-----------------|--|--|-----------------|--|---|-----------------------------------|---|
| 类别 | 物品名称 | 备注 | 站点 | 全站违禁品B类 | 个别站点违禁品B类 | 备注 | 说明 |
| 第一类爆炸物品 | 1、手雷、铝雷管、电雷管、纸雷管、铜雷管、铁雷管、火雷管、TNT、手榴弹、炮弹、拉火管、岩石炸药、硝酸炸药、奥克托今、纯感太安、纯化黑索今、黑火药、黑索今、吉纳、聚奥、双方、乳白炸药、双迫、塑性炸药、太安、爆炸装置、导火索、导爆索、鞭炮、烟花等等 2、仓库常见爆炸类物品：仿真手雷、礼花筒、烟雾弹、压缩气罐等等 | 1、查获第一大类第1类物品将直接交由公安机关处理 2、仿真爆炸物品易引起恐慌造成次序混乱，且对公司有造成一定的负面影响 | ID | | 赌具（扑克牌、骰子、筹码等） 成人用品 指甲油（包括甲油胶） 卸甲水（油） 液体（>200ml） | 无人机可以空运 香水和精油单个包裹50ml内可以空运 | |
| 第二类易燃气体 | 1、氢气、氦气、一氧化碳、乙炔、乙烷、丙烷、防锈润滑油、发胶、汽车冷冻添加剂、清洁剂、杀虫剂、喷雾杀虫剂等 2、仓库常见易燃气体：打火机、火机气、压缩气罐等 | | MY | 箭（箭头） 强力磁铁 纯电池，例如充电宝、外置电池等，包括单独的纽扣电池和锂离子电池（一般大于8000mAh） 蜡烛 枪型小饰品 刀具/剑模型（饰品） 球类（充气） 油漆 点烟器（无明火） 粉末 电子烟及配件（如烟油等） 含酒精类（非纯酒精，如酒精棉等） 喷雾 胶水 药膏贴（艾草贴、足贴等） 牙粉 电动平衡车 保健品 颜料 食品（包括宠物食品） 香薰类（艾草熏香、蚊香、檀香、烧香等） 竹炭类 无人机 香水、精油 润滑油、机油 干果 香料 在运输途中意外开启并导致发光、发热以及发出声响的带电产品 | 赌具（扑克牌、骰子、筹码等） 成人用品 指甲油（包括甲油胶） 卸甲水（油） 液体（>200ml） | | |
| 第三类易燃液体 | 汽油、煤油、苯、乙醇、白酒、油漆、防污剂、油墨、松香水、天那水等 | | PH | | 指甲油（包括甲油胶） 卸甲水（油） 无人机 液体（>200ml） | | |
| 第四类枪弹弹药类 | 玩具枪、仿真枪、工艺枪、砸炮枪、发令枪、步枪子弹、子弹吊饰、子弹型装饰品等其他武器或仿品 | 1、具备枪支外形特征，并且具有与制式枪支材质和功能相似的枪管枪机、机匣或者击发等机构之一的； 2、外形、颜色与制式枪支相同或者近似，并且外形长度尺寸介于相应制式枪支全枪长度尺寸的三分之一与一倍之间的 | TH | | 赌具（扑克牌、骰子、筹码等） 成人用品 指甲油（包括甲油胶） 卸甲水（油） 电子秤（体重秤、体脂秤；需要认证） 牙刷（需要认证） 电视机顶盒（需要认证） 无人机 液体（>200ml） | 充电宝：空运可以寄运（卖家需将商品放到正确的category类别） | 1：所有B类物品包括但不局限于表格内的例子 2：临时性违禁品B类不扣分：如激光笔、头盔、话筒、麦克风 |
| 第五类刀具类 | 跳刀、锁刀、蝴蝶刀、弹簧刀、匕首、民族刀、皮带刀、梳子刀、双刃刀、单刃刀、剑、斧头等 | 所有带杀伤性的刀具全部做扣留处理 | SG | | 赌具（扑克牌、骰子、筹码等） 成人用品 指甲油（包括甲油胶） 卸甲水（油） 液体（>200ml） | | |
| 第六类腐蚀性类 | 硫酸、电解液、高锰酸钾、过氧化氢等 | | TW | | 除虫用品（蚊香、防蚊手环） 液体不得超过100ml 手机、平板电脑、笔记本电脑 蓝牙产品（如无线鼠标、蓝牙耳机、蓝牙音箱）、智能穿戴设备、无线通信产品（如收音机、遥控器、路由器、电视机顶盒） 儿童座椅、汽车安全座椅、手推车 液体（>200ml） | | |
| 第七类毒害品类 | 1、冰毒、海洛因、大麻、摇头丸、吗啡、可卡因等 2、吸毒用具 3、提供与非法药物/毒品生产有关的信息的出版物和其他媒体 | 如查获该类物品直接交由公安机关处理 | VN | | 液体（>200ml） | 充电宝：空运可以寄运（卖家需将商品放到正确的category类别） | |
| 第八类火种类 | 打火机、镁棒点火器、火机枪、喷火枪、万次火柴等 | 具备此类（如打火机、喷火枪等）外形特征的，需做扣留处理，为违禁品A类 | BR | | 指甲油（包括甲油胶） 卸甲水（油） 液体（>30ml） 成人用品 批量的电子原件（>5个/包裹） | | |
| 第九类军警用具类 | 警服、警徽、电击器、警棍、手铐、警绳、指虎、钝器等 | 具备此类用具外形特征的，需做扣留处理，为违禁品A类 | | | | | |
| 第十类杂项类 | 所有活体动植物或干植物（扇贝、乌龟、盆景/动物尸体/尸骨生物标本）、所有药品、文物类、银行卡、货币、香烟及其他烟草制品、制造烟草制品的仪器、弓、弓箭、医疗设备、成人和淫秽物质或媒体、假冒或侵权产品等 | 动植物活体、经过晒干或其他处理的动植物，都会扣留做违禁品A类处理 | | | | | |

注：
详见物流指引手册

所有查获的违禁品不限制于表格内物品名称，最终以物品实物是否附带有国家民航总局明令禁止运输的危险品功能以及威胁航空器安全飞行的因素和国家检验检疫局及海关限制出口物品，为最终类别判决。



若卖家想要确认商品是否可以邮寄，可以咨询仓库客服
联系方式见Shopee物流指引手册

2. 夸大不实的折扣=提高原价 再打折促销

夸大不实的折扣的定义

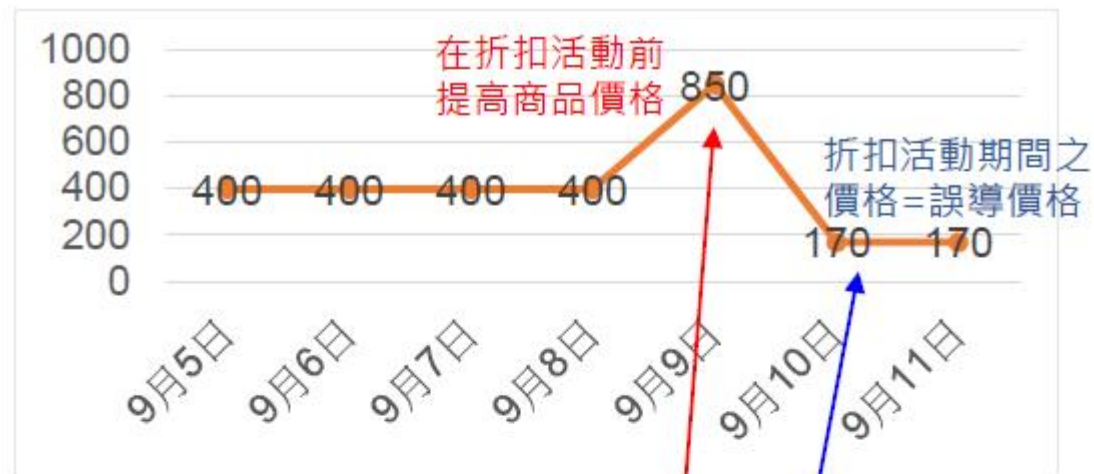
夸大不实折扣指的是，卖家在进行折扣活动前，先将价格提高，来夸大折扣。若商家有夸大不实的折扣行为，虾皮将会在两天内删除该商品，并根据卖家计分系统的标准给予计分。

如何判定夸大不实的折扣？

只要商品有折扣标记（不管是由虾皮平台或者卖家自行设定），并且有浮报状态就会被删除和计分。

如何避免扣分？

- **上架前**就把商品的各项成本，以及折扣空间算到价格里面，**预留打折空间**；
- 针对没有销售基础的商品，可以用**删掉商品，重新上传**的方法来改价格；
- 对于已有销售的爆款，如果因为涨价原因，要提高原价。在商品被系统查处后，商家可以向运营经理提供相应涨价的证明进行申诉。



原始價格



提高原價後的折扣價格



禁止刊登

- **上架禁止销售商品**（包括跨境卖家禁运品类商、违法以及当地国政府售召回的等）
- 刊登广告或销售无实物商品
- 同一商品 ID下更换不同商品
- **夸大不实折扣**
- 商品描述图片带有导向外部平台内容的水印
- 商品图片或描述中带有色情内容
-成人用品类请仔细阅读专门的



劣质刊登

- 商品类目设置错误
- **商品重复刊登**（包括同一卖家不店铺重复刊登商品以及不同店铺刊登同一商品）
- 误导性定价
- **不相关关键字**（如使用的产品标题，标签或者相关产品描述与商本身不符）
- 图片质量不佳，商品占图面积

<70%



侵权假冒及其他

- 非台湾站点：违反侵犯知识产权或者假冒产品，计1分；严重违反，计2分
- 台湾站点：违反侵犯知识产权或者假冒产品，计2分；严重违反，计3分
- 被证实售卖假冒产品或剽窃产品图文，计15分

若上一个月卖家违反了上架规则，计1分；严重违反，计2分

若卖家违反上述上架规则，在商品被删除后再次上架相似违规商品，将额外计1分惩罚计分。

1.重复刊登

重复刊登商品的定义为：

上架的商品之间并没有明显的差异。而同商品重复刊登是被严格禁止的，并且会被删除。这么做是为了确保每个买家都能有最佳的浏览体验，避免卖家不当的主导在虾皮上搜寻的结果。

常见的几种类型（同站点）：

- 1.在不同的商品类别中刊登重复的商品**
- 2.重复上架只有规格不同的相同商品**
- 3.相同的商品以不同的售价刊登**

处理方式：商品将被直接删除并扣分

为了给Shopee平台买家提供更好的用户体验，Shopee平台所有站点均已开始监控平台中**不同卖家的店铺之间**重复刊登商品(duplicate listing)的行为。重复刊登商品行为指卖家将同一商品内容在不同店铺多次重复刊登的行为。重复刊登的商品将被平台删除，卖家惩罚积分系统会对卖家进行惩罚积分。

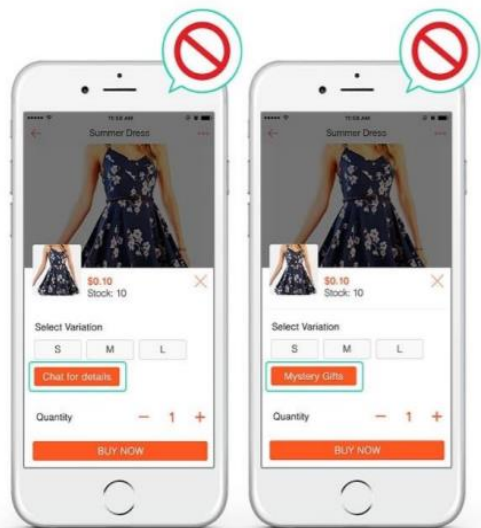
2.误导性定价

卖家设置过高或者过低的价格以赢取更多的曝光量，但并不会真正卖出陈列商品的行为。商品附件不应该被单独列出，而是应当和商品一起作为同款商品不同属性的商品。

处理方式：商品将被直接删除并扣分

举例 1:

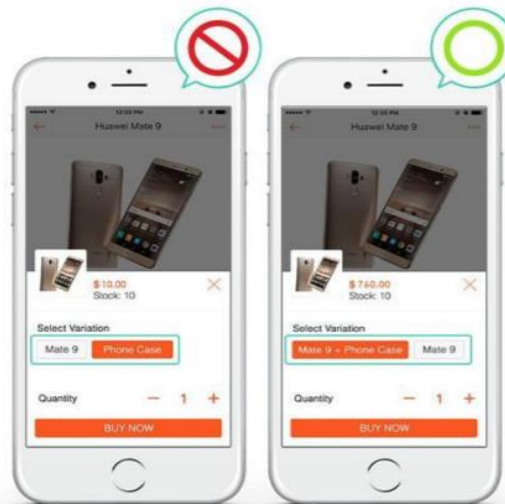
卖家将商品价格设置为远低于（例如 0.10）或者远高于商品市场价格（例如 9999）会被系统删除。



举例 2:

当销售手机套组的时候，手机（价值\$750）和手机壳（价值\$10）

错误做法：\$750 手机，\$10 手机壳



正确做法：\$750 手机，\$760 手机+手机壳

3.关键词/品牌、属性滥用

商品中包含的信息与所销售的商品不对应或不相关，则会被视为垃圾刊登商品。

处理方式：第一次被通知商品将被下架；若再次上传仍然不合格，将删除并扣分。重复的违规行为可能会导致卖家的帐户被冻结。

| 类型 | 举例 | 正确方式 |
|----------|---|--|
| 关键词/品牌滥用 | <ul style="list-style-type: none">商品标题中包含多个或不相关的品牌名/关键字：例如“女士 裤子 裙子 衬衫”“兰芝 迪奥 SK-II 保湿霜”商品标题中出现无关关键字：例如“戴尔显示器 不是华硕 三星 LG 电视” | <ul style="list-style-type: none">按照 shopee 推荐的产品标题格式：品牌+产品名称+型号。例如 Innisfree Green Tea Serum（悦诗风吟绿茶乳液）。确保标题和描述中的所有关键字都准确并与所销售的商品相关。不要在产品标题中包含不准确/不相关的关键字。输入准确的商品分类属性，商品分类属性包括品牌名称、型号和保修期等。如果商品没有品牌，请选择“No brand” |
| 属性滥用 | <ul style="list-style-type: none">品牌名重复出现或者出现多个品牌，例如“耐克 耐克 耐克”，“耐克 彪马 阿迪达斯”其他属性信息不准确，例如属性中写“热销”品牌属性不准确，例如“中国品牌” | |



禁止刊登

- **上架禁止销售商品**（包括跨境卖家禁运品类商、违法以及当地国政府售召回的等）
- 刊登广告或销售无实物商品
- 同一商品 ID下更换不同商品
- **夸大不实折扣**
- 商品描述图片带有导向外部平台内容的水印
- 商品图片或描述中带有色情内容
-成人用品类请仔细阅读专门的



劣质刊登

- 商品类目设置错误
- **商品重复刊登**（包括同一卖家不店铺重复刊登商品以及不同店铺刊登同一商品）
- 误导性定价
- **不相关关键字**（如使用的产品标题，标签或者相关产品描述与商本身不符）
- 图片质量不佳，商品占图面积 < 70%



侵权假冒及其他

- 非台湾站点：违反侵犯知识产权或者假冒产品，计1分；严重违反，计2分
- 台湾站点：违反侵犯知识产权或者假冒产品，计2分；严重违反，计3分
- 被证实售卖假冒产品或剽窃产品图文，计15分

若上一个月卖家违反了上架规则，计1分；严重违反，计2分

若卖家违反上述上架规则，在商品被删除后再次上架相似违规商品，将额外计1分惩罚计分。

若卖家首次被投诉侵权，Shopee 平台会将相应侵权商品下架。若卖家再次被投诉侵权，Shopee 平台会将被投诉的卖家账号暂时冻结 7 天；账号解冻后若再次被投诉侵权，则继续冻结 7 天；依此类推（侵权次数于 2017 年 3 月 27 日开始累计）。

对于严重违规或累计侵权次数过多的卖家，Shopee 平台可能直接关闭被投诉卖家的账户

跨境卖家与当地卖家重复刊登商品行为

卖家未经允许，将其他卖家的商品图片用作自己的商品图片，或者将其他卖家的商品信息用作自己的商品信息，则会被判定为盗图或盗商品信息。

| 站点 | 惩罚 |
|--------|--|
| 台湾站点 | <ul style="list-style-type: none">计 15 分惩罚计分 |
| 泰国站点 | <ul style="list-style-type: none">重复刊登的商品将会被删除，并计 1 分惩罚计分，严重重复刊登将计 2 分惩罚计分。若卖家重复刊登的商品数量占卖家总商品数量达到一定标准，将计 15 分惩罚计分，冻结账号 28 天。 |
| 马来西亚站点 | <ul style="list-style-type: none">重复刊登的商品将会被删除，并计 1 分惩罚计分，严重重复刊登将计 2 分惩罚计分。同时经人工检查若有严重违规行为将会被冻结店铺。 |

违反上架规则-其他规范

商品标题不能带有 shopee 活动相关关键词

| 市场 | 泰国、新加坡 | 菲律宾 | 马来西亚、印尼、越南 |
|---------|--|---|---|
| 违反规则的商品 | 商品标题中带有"Big sale 11.11", "11.11 Big sale", "< Shopee 12.12 > ", "< Shopee 11.11 > ", "Shopee 9.9 ", 等关键词 | 商品标题中带有"Big sale 11.11", "11.11 Big sale", "< Shopee 12.12 > ", "< Shopee 11.11 > ", "Shopee 9.9 "等关键词. | 商品标题中带有"Big sale 11.11", "11.11 Big sale", "< Shopee 12.12 > ", "< Shopee 11.11 > ", "Shopee 9.9 ",等关键词 且并没有实际商品 (见下图) |
| 处理方法 | 下架该商品 | 删除该商品 | 删除该商品 |

印尼市场禁止卖家快速上传

需要卖家将 ERP 的上传速度调成一分钟 5 个 SKU 之内即可避免, 大于这个上传速度就会被冻结店铺

| 与买家沟通中不当言语及行为 | 计分 |
|---------------------------------------|----|
| 过去7天卖家因自身因素通过聊聊请买家取消订单 | 2 |
| 过去7天在商品评论中使用辱骂性话语回复买家 | 2 |
| 过去7天在聊聊中使用辱骂性话语回复买家 | 2 |
| 过去30天订单数 ≥ 10 且聊聊回应率 $\leq 20\%$ | 1 |

卖家因素指：商品缺货、商品损坏、价格设定错误等状况。但若为合理说明性质或非卖家自身的问题，且可以从聊聊信息中判断，卖家将不会被计分。

过去7天评论及聊聊中使用辱骂性话语的卖家将计2惩罚计分。若为优选卖家，同时将移除优选卖家资格。

若卖家在过去30天订单数 ≥ 10 ，并且聊聊回应率未超过20%，将计1惩罚计分。

卖家引导买家至其他平台行为

Shopee 平台严禁卖家通过聊聊引导买家离开 Shopee 平台完成交易。一经发现此类行为卖家将会受到相应的惩罚。

行为 1:

卖家在聊聊中将同一消息重复发给多个买家 消息内容包含但不限于:

- 宣传该卖家其他平台上的商品或服务
- 将买家引导至其他网站
- 发送与 Shopee 无关的信息
- 传播卖家个人联系方式且没有明确在 Shopee 平台销售意图

一经发现存在该行为的卖家店铺将会被关店

行为 2:

- 卖家在聊聊中多次提及并意图将买家引导至其他平台

若卖家第一次被发现存在该类行为将会被警告; 若卖家第二次被发现存在该类行为将会被关店

卖家运输空包裹或与订单不符的商品

Shopee 物流将每天检查卖家运输商品的情况。若发现卖家运输空包裹或运输与订单不符的商品
单次达到一定数量，将对卖家进行如下处理：

| | 违反规则 | 严重违反规则 |
|-----|-----------|--------------|
| 初次 | 警告 | 冻结店铺 28 天或关店 |
| 第二次 | 冻结店铺 28 天 | 关店 |
| 第三次 | 关店 | - |

若卖家被发现有以下滥用平台资源行为将会受到相应的惩罚：

| 滥用行为 | 惩罚计分 |
|-----------------------------|---------|
| 被系统侦测到的滥用行为 | 1 |
| 查实刷单、自买自卖行为 | 账户永久性冻结 |
| 查实滥用折扣代码行为 | 账户永久性冻结 |
| 假一赔二案成立/Shopee 抽查确实为假货、仿品 | 15 |
| 系统侦测到卖家未填订单号点击发货或伪造/错误的物流单号 | 3 |

注：若过去 7 天内 ≥ 3 单且 $\geq 50\%$ 的订单被系统侦测到卖家未填订单号点击发货或伪造/错误的物流单号，将计 3 分惩罚计分。

PART 4

禁售品及物流渠道限制

什么是禁止销售商品？

禁止销售商品是指当地法律法规或Shopee商品规范不允许销售的商品。包括：

各个国家和地区不允许在网上销售的产品；

各个国家和地区仅允许持有当地营业执照卖家销售的产品；

各个国家和地区海关原因禁止销售的产品。

Which products are prohibited on Shopee?

Products listed on Shopee should comply with local laws, as well as Shopee's terms and policies. It is the seller's responsibility to check before listing the products.

Do note that this list might be updated from time to time, so please visit these pages regularly for updates:

[Prohibited and Restricted Items Policy](#)

[Telecommunication Equipment](#)

[Medical Devices, Medicinal Products, Cosmetic, Health Supplement, Chinese Proprietary Medicines \(CPM\), Traditional Medicines](#)

Useful links from Health Sciences Authority (HSA):

[HSA Updates](#)

Useful links from Enterprise Singapore (ESG):

[Regulations and Guidelines for Suppliers](#)

[Consumer Protection \(Safety Requirements\) Regulations \(CPSR\)](#)

[Consumer Protection \(Consumer Goods Safety Requirements\) Regulations \(CGSR\)](#)

Shopee 上的一些禁止类别包括服务、非法药物、处方药或药房药物、带有虚假/欺骗性声明的药物或补充剂、武器、香烟和野生动物产品。

此外，有些产品需要特别批准或许可。您需要先上传相关证明文件，然后才能在 Shopee 上销售。

SLS时效及禁运品



1. 根据台湾地区相关法律条规，以下产品目**禁止**运输：

- A. **所有生鲜类和未经加工的食品**、肉类及肉制品食品、花生、莲子、银杏（白果）、香菇、有药用价值或治疗功能的食品；
- B. **药品**、保健品、医疗器械、除虫用品、防蚊手环；
- C. **香烟**、电子烟及电子烟配件、货币、票据、股票等贵重有价证券；
- D. **易燃易爆物品**（如指甲油等含酒精类的产品、精油、压缩气体）、发胶、香水等纯液体产品（液体产品每单不得超过 100ML）；
- E. **与武器有关的物品**（如瞄准具、模型枪械、玩具枪、弹药类等）及有攻击性的物品（如铁手撑、警棍、刀斧、匕首、弹弓、剑等物品）；
- F. 手机、平板及笔记本电脑、电动平衡车等电池不可拆卸的产品、充电宝、**移动电源（能够给其他设备充电的产品）等纯电类产品**；
- G. 蓝牙产品（如无线鼠标、蓝牙耳机、蓝牙音箱）、**智能穿戴设备**、无线通信产品（如收音机、遥控器、路由器、电视机顶盒）；
- H. 儿童座椅、汽车安全座椅、手推车、强磁产品（如喇叭、麦克风）；
- I. 受华盛顿公约所限制或需要动植物检疫证明的动植物产品；
- J. 在运输途中意外开启并**导致发光、发热以及发出声响的带电产品**；
- K. **侵权及无品牌授权的产品**。

2. 同时店配**包裹总价值不得超过 20000 NTD**，若超过将不予配送。



SLS时效及禁运品



以下产品目前尚**不可以**通过 SLS Standard Express 渠道运输:

- a. 生鲜食品、药品
- b. 纯电池、充电宝（能够给其他设备充电的所有产品）、电动平衡车
- c. 含液体（不含酒精和喷雾）超过 200ml 的包裹
- d. 电子烟及电子烟配件、香烟、证件、骨灰盒、无人机
- e. 货币、假币、具有货币价值的纪念币和硬币、邮票、彩票、信用卡、借记卡
- f. 与枪械有关的物品（如瞄准具、模型枪械、弹药类等）及有攻击性的物品（如铁手撑、警棍、电击器、刀斧、匕首、弹弓、剑等物品）
- g. 受华盛顿公约限制的动植物产品、需进行动植物检疫的种子和植物提取物等
- h. 易燃易爆物品（如指甲油等含酒精的液体、香水、牙粉、打火机等）、带磁性的产品（如磁铁等）、带气体的产品（如皮球、足球、喷雾等）
- i. 假冒和涉及侵权的产品，否则会被没收并对卖家进行罚款
- j. 毒品、放射性物品、感染性物品、化学物品（如硫酸、乙醇等）

****菲律宾可发手机、平板电脑，每个包裹不超过2台**



SLS时效及禁运品



1. 以下产品目前尚**不可以**通过 SLS Standard Express 渠道运输:

- A. **药品、生鲜食品**、假币和邮票、信用卡和借记卡、彩票、证件、性用品、**电子烟及电子烟配件**、香烟、骨灰盒、带气体的商品（如救生衣、皮球、足球、喷雾）、医疗用品和医疗辅助工具
- B. 对讲机、打印机、投影仪、**纯电池类货物、充电宝**（能够给其他设备充电的所有产品）、电动平衡车、易发光商品、易发声商品
- C. 受华盛顿公约限制的**动植物产品**、需进行动植物检疫的种子和植物提取物等
- D. 与**枪械有关的物品**（如瞄准具、模型枪械、弹药类等）及有攻击性的物品（如铁手撑、警棍、电击器、刀斧、匕首、弹弓、剑等物品）
- E. **易燃易爆物品**（如指甲油等含酒精的易燃液体、牙粉、打火机及压缩气体）和强磁性的产品（如磁铁等）
- F. **假冒无品牌授权的商品**，否则会被海关扣货，由此产生的罚款和费用将由卖家承担
- G. **毒品**、放射性物品、感染性物品、化学物品（如硫酸、乙醇等）
- H. 同赌有关的产品（如扑克牌、骰子等）
- I. **含液体（不含酒精和喷雾）超过 200ml 的包裹**

2. 马来西亚**可发手机、平板电脑**，每个包裹**不超过 2 台**。



SLS时效及禁运品



1. 以下产品目前尚**不可以**通过 SLS Standard Express 渠道运输:
 - a. 生鲜食品、药品、医疗用品、电子烟及电子烟配件、香烟、骨灰盒、带气体的产品(如皮球、篮球等)
 - b. 货币、假币、邮票、信用卡和借记卡、彩票、证件、成人用品
 - c. 受华盛顿公约限制的动植物产品、需进行动植物检疫的种子和植物提取物等
 - d. 与枪械有关的物品(如瞄准具、模型枪械、弹药类等)及有攻击性的物品(如铁手撑、警棍、电击器、刀斧、匕首、弹弓、剑等物品)
 - e. 易燃易爆物品(如指甲油等含酒精的易燃液体、牙粉、打火机及压缩气体)和强磁性的产品(如磁铁等)
 - f. 假冒无品牌授权的商品,否则会被海关扣货,由此产生的罚款和费用将由卖家承担
 - g. 毒品、放射性物品、感染性物品、化学物品(如硫酸、乙醇等)
 - h. 电动平衡车、纯电池、充电宝(能够给其他设备充电的所有产品)
 - i. 同赌有关的产品(如麻将、扑克牌、骰子等)
 - j. 含液体(不含酒精和喷雾)超过 200ml 的包裹
2. 新加坡**可发手机、平板电脑**, 每个包裹**不超过 2 台**。



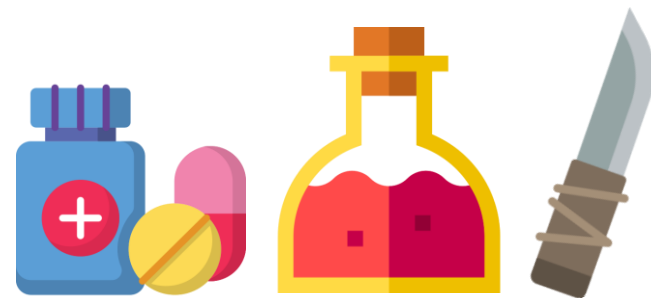
SLS时效及禁运品



1. 以下产品目前尚**不可以**通过 SLS Standard Express 渠道运输:

- A. **电动平衡车、纯电池、充电宝**(能够给其他设备充电的所有产品)
- B. **电子烟及电子烟配件**、香烟、电子货币、电子书、信用卡和借记卡、彩票、证件、骨灰盒、性用品、**生鲜食品、药品**、医疗用品和医疗辅助工具(如助听器)以及受航空管制的各类危险物品
- C. 受华盛顿公约限制的**动植物产品**、需进行动植物检疫的种子和植物提取物等
- D. 与**枪械有关的物品** (如瞄准具、模型枪械、弹药类等) 及有攻击性的物品 (如铁手撑、警棍、电击器、刀斧、匕首、弹弓、剑等物品)
- E. **易燃易爆物品** (如指甲油等含酒精的易燃液体、牙粉、打火机及压缩气体) 和强磁性的产品 (如磁铁等、带气体的产品(如皮球等))
- F. **假冒无品牌授权的商品**, 否则会被海关扣货, 由此产生的罚款和费用将由卖家承担
- G. **毒品**、放射性物品、感染性物品、化学物品 (如硫酸、乙醇等)
- H. 同赌有关的产品 (如扑克牌、骰子等)
- I. **含液体 (不含酒精和喷雾) 超过 200ml 的包裹**

2. 印度尼西亚**可发电脑、平板、手机、无人机、对讲机等通讯器材**, 每个订单**不超过 2 台**。



SLS时效及禁运品



以下产品目前尚**不可以**通过 SLS Standard Express 渠道运输:

- A. 易燃易爆物品 (如**指甲油**、**香水**、牙粉、打火机及压缩气体)、强磁性产品 (如磁铁等)、带气体的产品 (如**足球**等)
- B. **手机**、**平板电脑**、台式电脑、无人机、对讲机及其他通讯器材
- C. **电子烟及电子烟配件**、香烟、骨灰盒、电视机、电子称、电动平衡车、磁性橡皮泥 (Magnetic Putty)、**纯电池产品**
- D. 食品、所有药物、**保健品**、**医疗器械** (如温度计/血压计、使用激光/针进行美容的产品、背背佳等)
- E. 受华盛顿公约限制的**动植物产品**、需进行动植物检疫的种子和植物提取物等
- F. **和性有关的产品**, 含色情、猥亵语言的出版物、录像、DVD、软件, 也包括含按摩(Massage)敏感词的产品
- G. 毒品、放射性物品、感染性物品、化学物品 (如硫酸、乙醇等)
- H. 同赌有关系的产品, 如**骰子**、**扑克牌**, 但**不包括棋类**
- I. **假冒和涉嫌侵权的产品**、品牌产品以及未经授权使用他人版权的产品 (如带有未经授权卡通图案的玩具), 除非能提供授权文件, 否则会被没收并对卖家进行罚款
- J. **与枪械有关的物品**及有攻击性的物品
- K. **含液体 (不含酒精和喷雾) 超过 200ml 的包裹**
- L. 货币、钞票、证件



SLS时效及禁运品



以下产品目前尚**不可以**通过 SLS Standard Express 渠道运输:

- a. 食品、药品、保健品、毒品、放射性物品、感染性物品、化学物品(如硫酸、乙醇等)
- b. 易燃易爆物品(如香水等含酒精类的液体、牙粉、打火机等)
- c. 生物、受华盛顿公约限制的动植物产品、需进行动植物检疫的种子和植物提取物等
- d. 液体(不含酒精和喷雾)超过 200ml 的包裹
- e. 带气体或气压的产品(如皮球、压缩气体喷雾等)、电子烟及电子烟配件、烟草、磁性橡皮泥(Magnetic Putty)
- f. 货币、外币、邮票、信用卡、借记卡、彩票、证件、骨灰盒、地图、所有的图书及出版物、政府或警察相关物品(如徽章,徽章或制服)
- g. 贵重金属、宝石、品牌手表、情趣用品
- h. 手机、平板电脑、电动平衡车
- i. 与枪械有关的物品(如瞄准具、模型枪械、武器弹药类等)及有攻击性的物品(如铁手撑、警棍、电击器、刀斧、匕首、弹弓、剑等物品)
- j. 假冒或无品牌授权的商品,违反此条款会被海关没收货物并处以罚款



第十模块

促销

促销

站内免费流量

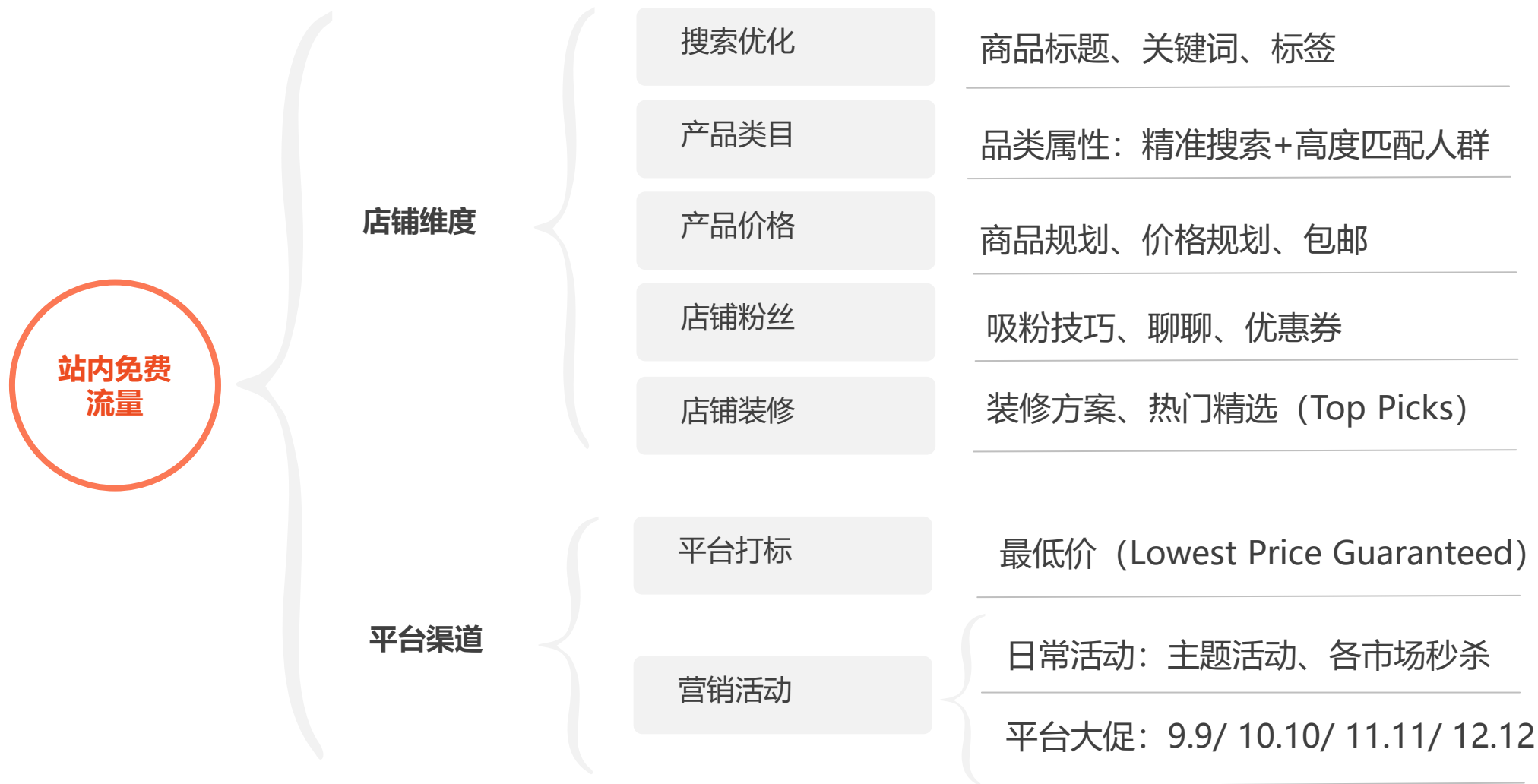
1

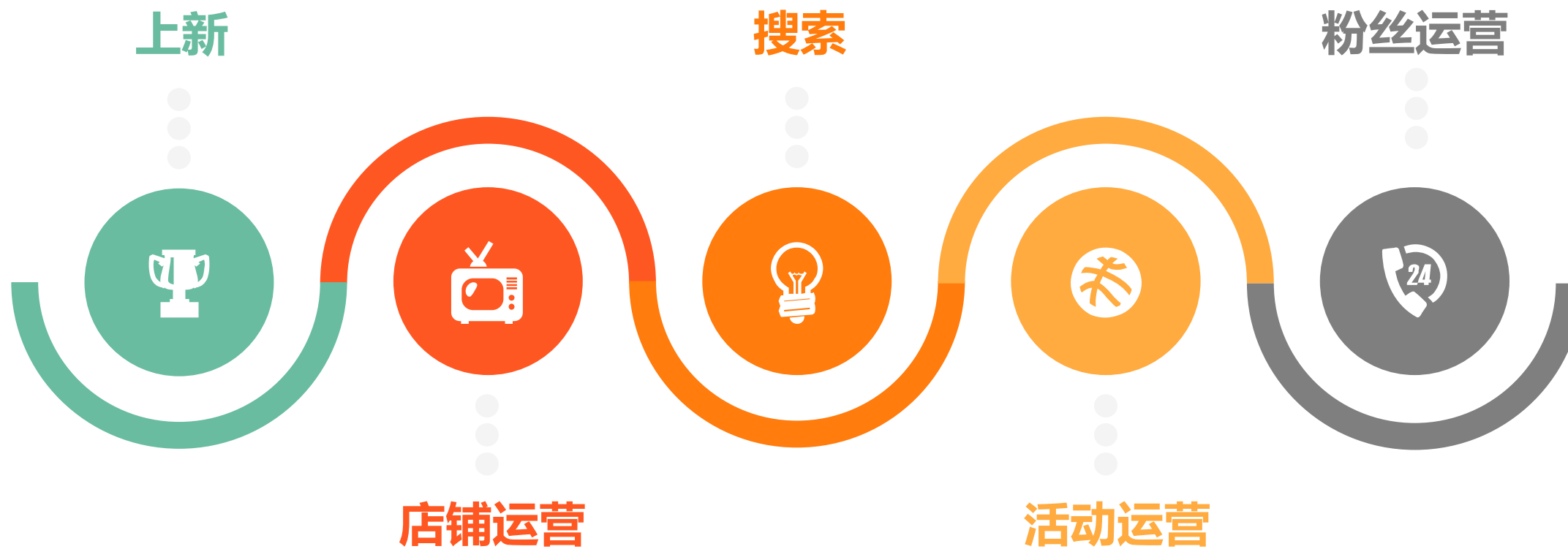
站内付费流量

2

PART 1

站内免费流量





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

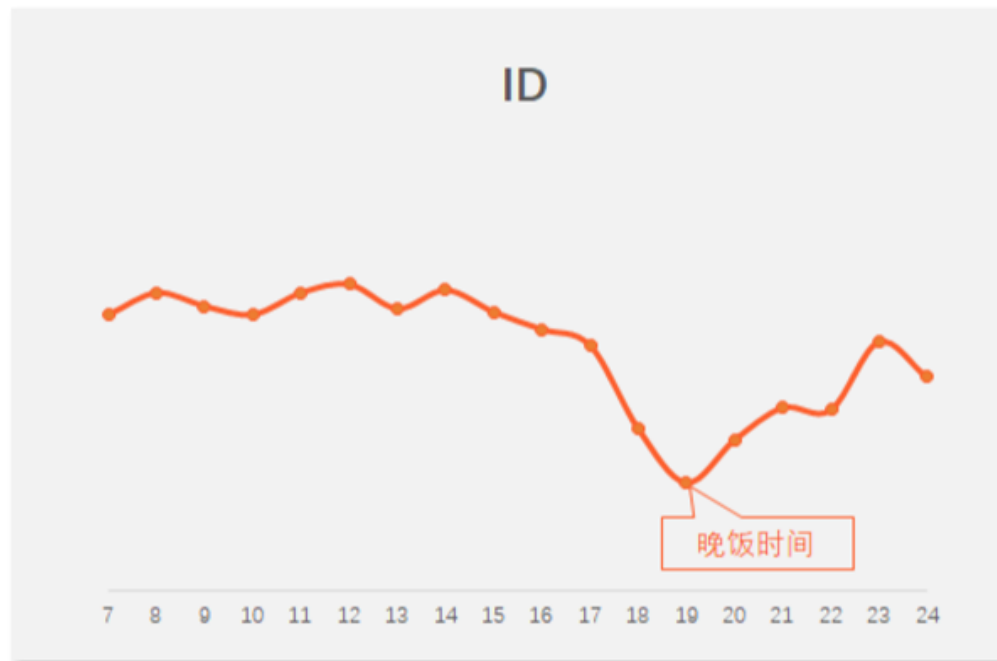




数据发现

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能更快获得好的曝光

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

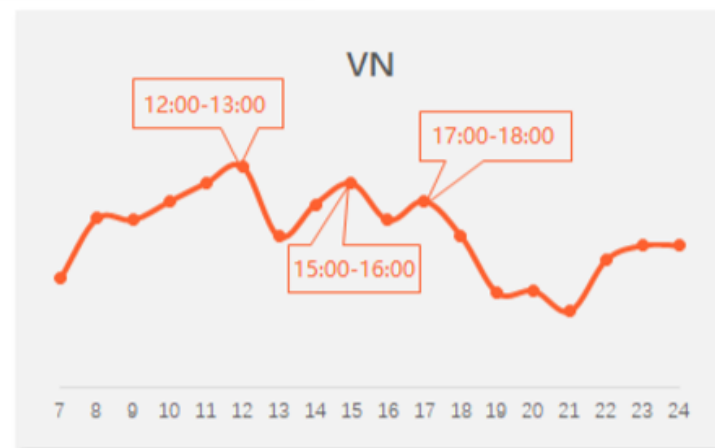
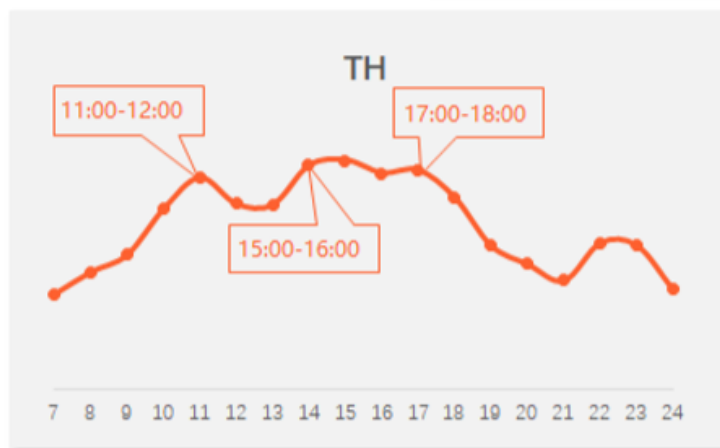
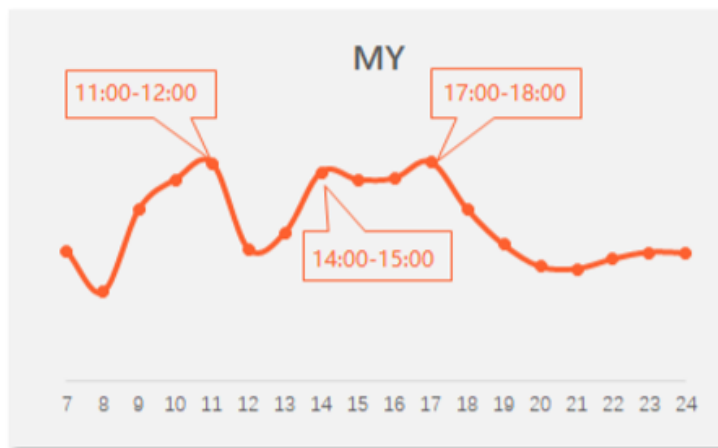
Ps:印尼站点上新请用英文上新，注意一次不要大批量上架，会被冻结商店



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

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 7~12点 | 中午 12~15点 | 下午 15~19点 | 傍晚 19~22点 | 晚上 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！

平台流量——活动

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；

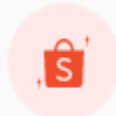
Shopee活动

新活动






报名Shopee官方活动



商品活动
官方促销



Shopee 的限时抢购
官方促销



优惠券活动
通过Shopee官方活动增加优惠券的曝光



我的折扣活動

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

關注禮

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



運費折扣

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

平台功能-店铺促销设置

行销工具

[查看我的促销](#)

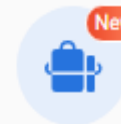
增加更多销量



优惠券
增加转化率

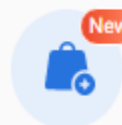


我的折扣活动
增加转化率



New

套装优惠
通过套装折扣售卖更多种商品



New

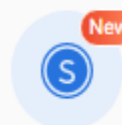
加购优惠
销售具有加购折扣或赠品满最低消费的特定商品



商店的限时抢购
增加转化率



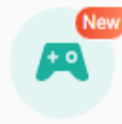
运费促销
增加转化率



New

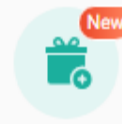
Shopee币
使用Shopee币吸引和奖励用户

与买家互动



New

商店游戏
通过游戏吸引买家，并以商店奖品增加订单



New

关注礼
增加商店粉丝

平台功能—粉丝活动

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



PART 2

站内付费流量

什么是 关键字广告

关键字广告是Shopee平台推出的一项，能够提高卖家商品在手机APP及平台网页版的曝光率，当买家搜寻相应关键字时，购买了该关键字广告卖家的商品将会优先出现在搜寻结果当中，帮助卖家接触到更多的买家，并带来流量和订单量增长的付费广告服务。



- 1.当用户搜索到您所设定的关键词时
- 2.您的广告商品会优先显示在产品列表内，首先受到瞩目

广告带来的效果：

- √促成购买
- √吸引访客进店
- √涨粉
- √使用广告提升自然出单
- √帮助产品测图、测款
- √为全店流量、销量带来持续性增长

营销中心—Shopee广告—创建新广告



创建搜索广告

推广类型



商品 [?](#)



商店 [?](#)

预算 无限制

根据您目前的广告预算余额，您的广告最多可获得0个点击数。

设定预算 [?](#)

时间长度 不限时

设定开始日期/结束日期

商品设置

商品 0 / 50 已选商品

一旦您选择多过1个商品，Shopee将自动管理广告关键字。相同的预算和时长设置将应用于每个广告。



关键词设置

自动选择



不确定该选择什么关键字？开启自动选择，以便Shopee系统自动为您管理。 [了解更多](#)

手动选择

[+ 增加推荐的关键词](#)

创建关联广告

创建关联广告

自动优化

让系统为您自动优化广告设置，以获得更好的广告效果。 [了解更多](#)

基础设置

已选择0个商品。一次最多可以勾选50个商品。

[+ 添加商品](#)

最终出价范围：**自动** ?

取消发布

确认发布

关键词广告关键指标

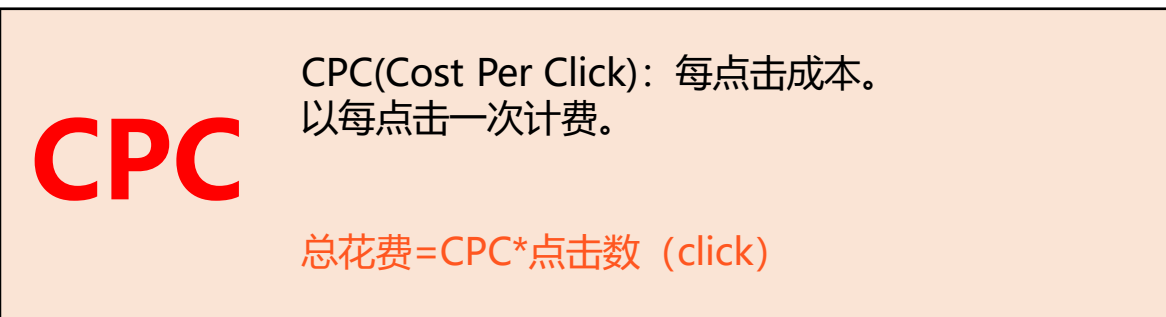
高CTR，因为商品/主图/价格等有吸引力



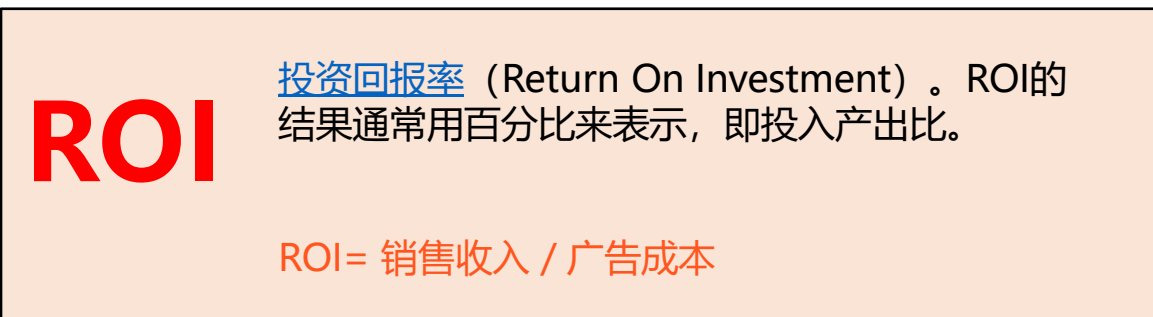
高CR，因为价格/评价/描述有吸引力/商品尺码齐全



低CPC位置靠前，词竞争力小



高ROI,花费少销量高

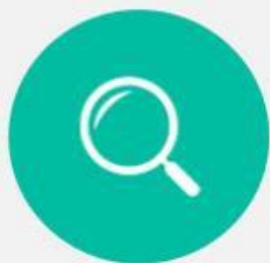


关键字广告的规则介绍-产品排名规则

当有其他卖家也购买关键字时，多个广告将会和您的商品出现在相同的结果页面。

您的广告排名会受到以下两个因素影响：

- 1、关键字质量评分；
- 2、设定的单次点击价格



关键字质量评分

关键字的流程度、您的商品和关键字的相关程度等



单次点击价格

您愿意支付的单次点击价格



广告排名顺序

排名较好的商品将会优先出现在结果页面

举例：排名第一的商品会出现在比排名第十的商品更前面的位置

关键字广告的规则介绍- 关键字质量评分



关键字质量评分



预测点击率: 根据所选商品、关键字等信息预测出的产品点击率

广告线上表现: 该商品、关键字在广告期间的实际点击率

相关度: 所选关键词和商品标题、描述、分类等相关程度

固定广告排名竞拍仿真:

卖家 A, B, C, 和D 同时竞拍同样关键字

| 卖家 | 关键字质量评分 | 竞拍价格 | 广告排名 |
|----------|-----------|----------|------|
| Seller A | Bad | 0.02 USD | #4 |
| Seller B | Very Good | 0.04 USD | #1 |
| Seller C | Good | 0.01 USD | #3 |
| Seller D | Good | 0.02 USD | #2 |



在搜索结果页面中:

| | |
|----------|----|
| Seller B | #1 |
| Seller D | #2 |
| Seller C | #3 |
| Seller A | #4 |

运营技巧总概

高流量

持续上新

置顶推广

搜索

关注粉丝

后台活动报名

付费：关键词广告



高转化

店铺装修

商品详情

店铺活动

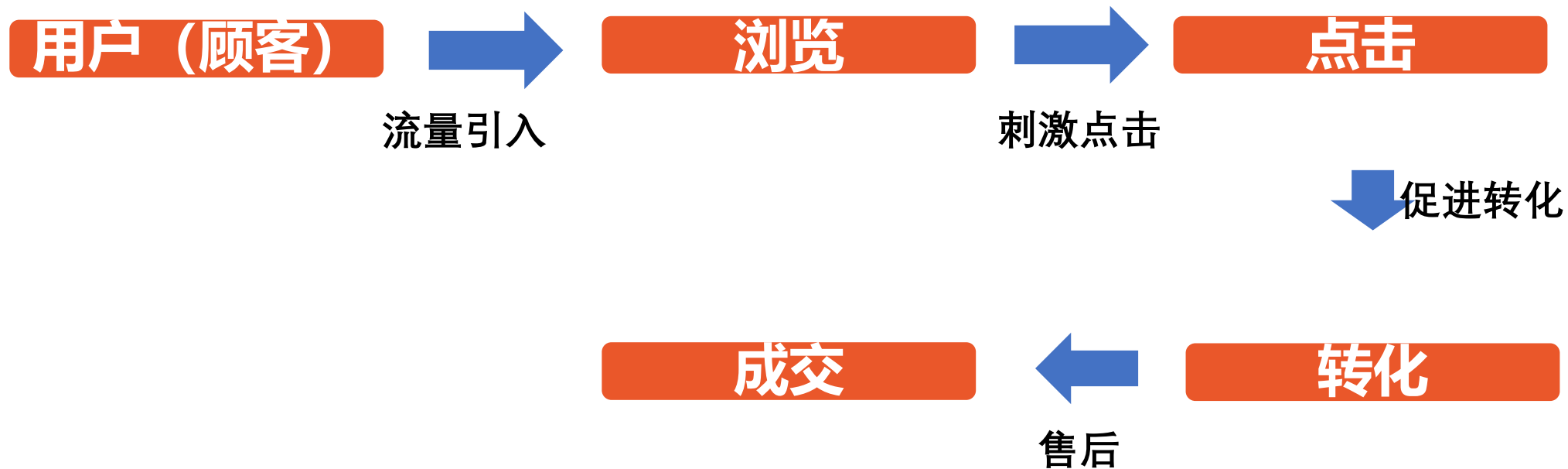
聊聊回复



高销量



用户行为:



自电商的灵魂拷问

你知道自己主要在卖什么吗？

你的店铺有低价引流款吗，有高频复购款？

你的产品和其他同类店铺相比怎么样？

你的产品有人喜欢吗，你想买自己的商品吗？



谢谢!