**退单率分析：**

计算了各个商品的退单率。退单率是衡量商品销售质量的重要指标，较低的退单率意味着商品的质量和服务得到了消费者的认可。

**低退单率商品**：退单率低的商品通常具有以下优势：

商品的描述准确，与实际商品相符，避免了消费者因误解而退单。

商品的质量稳定，减少了因质量问题而导致的退单。

售后服务及时、周到，能够有效解决消费者的问题，降低退单率。

**高退单率商品**：对于退单率较高的商品，需要采取以下措施进行改进：

检查商品的描述是否准确，如有必要，进行修改和完善。

加强对商品质量的管控，提高商品的质量稳定性。

优化售后服务流程，提高售后服务的响应速度和解决问题的能力。

**综合分析**

综合考虑下单数量、支付数量和退单率三个指标，可以对商品的销售情况进行全面的分析和评估。

1. **优质商品**：下单数量高、支付数量高且退单率低的商品可以被认为是优质商品。这些商品具有较高的市场需求和消费者认可度，是企业的核心竞争力所在。企业可以进一步加大对这些商品的推广和投入，提高其市场份额。
2. **潜力商品**：下单数量较高、支付数量较低但退单率也较低的商品具有一定的潜力。这些商品可能在宣传推广或购买流程等方面存在问题，导致支付数量较低。企业可以针对这些问题进行改进，提高商品的支付转化率。
3. **问题商品**：下单数量低、支付数量低且退单率高的商品是企业需要重点关注的问题商品。这些商品可能在多个方面存在问题，如商品质量、宣传推广、购买流程和售后服务等。企业需要对这些商品进行深入的分析和改进，以提高其销售业绩。

总之，通过对各个商品的下单数量、支付数量和退单率进行分析，可以帮助企业了解商品的销售情况和消费者需求，从而采取相应的措施进行改进和优化，提高企业的市场竞争力和盈利能力。

退单率是指退单数量与总订单数量的比值。

如果已知下单数量和支付数量，可以通过以下方式计算退单率：

退单率 = (下单数量 - 支付数量) / 下单数量 \* 100%。

例如，如果一个商品的下单数量为 100，支付数量为 80，那么退单率 = (100 - 80) / 100 \* 100% = 20%。  
