京东和唯品会对比分析报告

编写人员：张京

部门：数据部门

编写时间：2019.10.24

目录

[一、 分析任务背景介绍 3](#_Toc23271715)

[二、 京东与唯品会平台的羽绒服商品对比 3](#_Toc23271716)

[1、京东与唯品会销售的羽绒服上市时间对比（新款：2019年秋和2019年冬） 3](#_Toc23271717)

[2、京东与唯品会销售的羽绒服价格数据分析 4](#_Toc23271718)

[3、京东与唯品会销售的羽绒服的产地分布情况 5](#_Toc23271719)

[4、京东与唯品会销售的羽绒服的图案样式分布情况 6](#_Toc23271720)

1. 分析任务背景介绍

现在的电商普遍还是非常依赖于平台的，所以对于平台的分析就非常的重要，店铺必须于平台的特性保持一致，只有这样才能更好的发挥平台的作用，帮助店铺引来更多的流量。

下面针对羽绒服商品对平台进行分析，然后根据平台的特性来对店铺进行相应的调整工作。

1. 京东与唯品会平台的羽绒服商品对比

## 1、京东与唯品会销售的羽绒服上市时间对比（新款：2019年秋和2019年冬）

下面是京东平台的羽绒服不同上市时间的占比情况

从上面的饼形图可以看出2019年秋和2019年冬上市的羽绒服占了总数的78%。

下面是唯品会平台的羽绒服不同上市时间的占比情况

从上面的饼形图可以看出，2019年秋和2019年冬上市的羽绒服只占总数的55%，而且2018年冬上市的羽绒服也占了29%的市场份额。

总结：京东平台销售的羽绒服的上市时间主要集中在2019年秋和2019年冬，占了市场份额的78%，也就是说，京东平台销售的都是新款，那么在京东店铺上货的时候就应该多上一些新款产品，这样也是符合京东平台本身的特性；而唯品会的新款只占了55%，并且2018年冬的还占了29%的市场份额，那么针对唯品会的特性，在这个平台上的店铺应该是主打特卖，主打打折，那么商品就应该上架一些比较老的产品。

2、京东与唯品会销售的羽绒服价格数据分析

（备注：羽绒服分为三档：低端产品在0-299之间，中端产品在299-799值间，高端产品在799以上）（单位：元）

下面是京东平台的羽绒服所销售的价格统计数据

从图中可以看出，京东平台所销售的商品价格区间是比较均衡的，各个价格段的商品都很充足，对于老百姓来说，这样的平台更亲民，因为可以买到一些更便宜的商品。

下面是唯品会平台的羽绒服所销售的价格统计数据（折扣是一种营销手段）

从图中可以看出唯品会所销售的羽绒服有96%的商品都在799元以上，所以唯品会卖的羽绒服会更高级，更奢侈一些。

总结：根据上面的对比，我认为可以从两方面来理解：

1. 首先，从产品占比来看，京东更亲民，那么可以在这个平台上架一些比较便宜的产品，而唯品会则可以上架一些更高端更奢侈的产品；
2. 如果我们从从产品占比来看的话，京东平台是比较均衡的，但是占比最高的还是高端产品，占了43%，所以可以理解为这个区间的产品的竞争是很厉害的，那么我们应该考虑上架一些其他区间段价格的商品，因为那个区间的商品相对少，竞争也就相对更少，比如低端产品（0-299）；而唯品会的商品基本都集中在高端产品（799-），那么这个区间的商品竞争是很厉害的，所以应该考虑上架一些低端或中端的产品。

## 3、京东与唯品会销售的羽绒服的产地分布情况

下面是京东平台的羽绒服的产品分布统计情况

京东平台统计的数据看不到具体的产地，但是可以确定的是都是在本土生产的

下面是唯品会平台的羽绒服的产品分布统计情况

唯品会平台统计的数据可以看出具体的区域，但是有一点和京东一样，就是仍然为本土生产

总结：

（1）京东和唯品会平台的商品基本都是本土生生产。

## 4、京东与唯品会销售的羽绒服的图案样式分布情况

下面是京东平台的羽绒服的图案样式的统计分布情况

纯色占了76%的份额，说明这种图案样本是深受大家喜爱的。

下面是唯品会平台的羽绒服的图案样式的统计分布情况

纯色占比比京东平台更高，进一步证明这种图案样式是很受欢迎的

总结：不管是京东还是唯品会，纯色图案样式都是主旋律，所以进货也要以这种样式为重点。