

Claw 模式数据技能使用宣导

更新时间：2026-07-09

Claw 模式技能面向运营、店铺负责人、商品负责人和管理者，提供 Shopee、TikTok、Temu 等平台的经营诊断、广告投产、库存风险、售后原因、供应商和负责人维度分析。当前技能以公司数据库中已经接入的数据为准，会优先使用确定性计算结果，避免让模型凭感觉估算业务数字。

怎么使用

在 Claw 模式下，可以直接输入自然语言问题，也可以点快捷技能标签后补充 SKU、商品 ID、店铺、平台、时间范围等条件。

建议提问时尽量包含：

- 平台：Shopee、TikTok、Temu，或跨平台
- 对象：SKU、商品 ID、店铺、负责人、供应商、区域
- 时间：近 7 天、近 30 天、本月、上月，或明确日期范围
- 目标：看销售、利润、广告投产、库存风险、售后原因、排行、异常清单

示例：

- Shopee SKU ABC123 近30天经营诊断
- Shopee SKU ABC123 近7天利润诊断，看看亏不亏
- 查 Shopee 商品ID 123456789 近7天广告投产
- TikTok 近30天 SKU 销售排行 TOP20
- Temu 店铺经营看板，按币种对比当前和上期
- 近7天店铺负责人维度分析，看销售额、广告消耗和费比

当前真实可分析维度

维度	当前能分析什么	覆盖平台
SKU / 商品	销售、估算利润、成本拆解、跨平台表现、销售排行、退货风险	Shopee、TikTok、Temu
商品 ID / 广告对象	广告消耗、推广销售、ROAS、费比、异常投放	Shopee
店铺	店铺销售、订单、销量、广告消耗、ROAS、费比、动销 SKU	Shopee、TikTok、Temu
店铺负责人	按负责人汇总店铺数、订单、销量、销售额、广告消耗、ROAS、费比	Shopee、TikTok
库存	可用库存、可售天数、库存风险、低周转或缺货风险	Shopee 库存口径
售后 / 退货	售后原因、退款金额、退货件数、退货率、风险 SKU	Shopee、TikTok、Temu
供应商	供应商销售、库存、到货数量、成本	Shopee

维度	当前能分析什么	覆盖平台
区域	省份 / 城市销售分布	Shopee
回款 / 退款	结算销售、放款金额、退款、平台费用和扣减	Shopee

当前宣导时只按上表介绍，不把尚未接入的数据源或规划中的市场洞察能力当成已上线技能。

当前技能总览

技能	适合谁用	能解决什么问题	常见问法
Shopee SKU经营诊断	Shopee 运营、商品负责人	查看指定 SKU 的销售、利润、成本拆解和经营问题	Shopee SKU ABC123 近30天经营诊断
Shopee利润诊断 / 利润反推策略	Shopee 运营、投放、负责人	汇总销售额、净回款、商品成本、广告费、估算利润和问题 SKU，给出控投、提价、补成本或补映射建议	Shopee SKU ABC123 近7天利润诊断，看看亏不亏
Shopee广告投产诊断	投放、运营	按商品 ID / 店铺看广告消耗、销售、ROAS、投产表现	Shopee 商品ID 123456789 近7天广告投产怎么样
库存可售天数	运营、供应链	结合可用库存和近期销量判断还能卖多少天	SKU ABC123 库存还能卖几天
Temu成本定价测算	Temu 运营、商品、定价负责人	查看成本、申报价、毛利和定价空间	Temu SKU ABC123 成本定价测算
跨平台SKU看板	商品负责人、管理者	对比同一 SKU 在 Shopee、TikTok、Temu 的表现	SKU ABC123 跨平台看板
Shopee店铺经营概览	店铺负责人、管理者	汇总 Shopee 店铺销售、广告消耗和 TOP 店铺表现	Shopee 近30天店铺经营概览
Shopee SKU销售排行	运营、商品负责人	按销售额或销量查看 Shopee SKU 排行	Shopee 近7天 SKU 销售排行 TOP20
Shopee广告异常清单	投放、运营负责人	找出映射缺失、低 ROAS、花费无销售等广告异常	Shopee 广告异常清单，先列烧钱无销售的
Temu广告投产	Temu 投放、运营	按币种查看广告费、销售额和投产表现	Temu 近30天广告投产
Temu售后原因分析	Temu 运营、售后、商品负责人	汇总 Temu 退货 / 售后原因，找高频问题	Temu 售后原因分析
TikTok经营概览	TikTok 运营、管理者	汇总 TikTok 销售、广告消耗和经营结构	TikTok 近30天经营概览
Shopee回款退款分析	财务、运营、管理者	查看结算销售、放款金额、退款、费用和扣减	Shopee 近30天回款退款分析
Shopee库存风险预警	运营、供应链	按可用库存和日销识别缺货、低周转、高风险 SKU	Shopee 库存风险预警 TOP20
Shopee区域销售分析	运营、区域策略负责人	按省份 / 城市看 Shopee 销售分布	Shopee 近30天区域销售分析
TikTok广告投产明细	TikTok 投放、运营	按订单和店铺匹配广告消耗与销售，查看投产明细	TikTok 广告投产明细
Temu店铺经营看板	Temu 店铺负责人、管理者	按店铺和币种看经营表现，并对比当前期与上期	Temu 店铺经营看板
TikTok SKU销售排行	TikTok 运营、商品负责人	按销售额或销量查看 TikTok SKU 排行	TikTok SKU 销售排行 TOP20
TikTok退货SKU分析	TikTok 运营、售后、商品负责人	统计 SKU 退货数量、退货率和风险 SKU	TikTok 退货 SKU 分析
Shopee供应商维度分析	供应链、商品负责人、管理者	按供应商汇总近期 Shopee 销售、可用库存、到货数量和成本	Shopee 近30天供应商维度分析 TOP20
跨平台售后维度分析	售后、商品负责人、管理者	对比 Shopee、TikTok、Temu 的售后风险和原因结构	跨平台售后维度分析

技能	适合谁用	能解决什么问题	常见问法
店铺负责人维度分析	店铺负责人、团队管理者	按 Shopee / TikTok 店铺负责人汇总店铺数、订单、销量、销售额、广告消耗、ROAS、费比和动销 SKU	近7天店铺负责人维度分析

重点技能说明

Shopee 经营与投放

Shopee 相关技能覆盖 SKU、店铺、广告、库存、区域、回款退款、供应商等多个经营视角。适合日常看盘、投放复盘、异常排查和周会汇报。

可以用于：

- 快速判断某个 SKU 是否值得继续放大
- 判断某个 SKU / 商品 ID 是否亏损，并反推先控投、提价、谈成本还是补数据映射
- 找到广告消耗高但销售弱的商品
- 识别库存不足或库存周转慢的 SKU
- 看 Shopee 店铺整体经营表现
- 追踪区域销售结构和重点省市
- 复盘回款、退款、平台费用对利润的影响

TikTok 经营与广告

TikTok 技能主要覆盖经营概览、广告投产明细、SKU 销售排行和退货 SKU 分析。适合 TikTok 店铺运营和投放复盘。

可以用于：

- 看 TikTok 店铺近期销售和广告结构
- 查广告花费和销售匹配情况
- 找出销售 TOP SKU
- 识别退货率高或退货数量高的 SKU

Temu 成本、广告与店铺

Temu 技能覆盖成本定价、广告投产、售后原因和店铺经营看板。Temu 广告和店铺数据会按币种分别计算，不混合不同币种。

可以用于：

- 判断 SKU 成本、申报价、毛利是否健康
- 看 Temu 广告投产表现
- 分析 Temu 售后 / 退货原因
- 按店铺和币种看经营表现，并对比当前期与上期

跨平台分析

跨平台技能适合商品负责人和管理者从全局视角看同一 SKU 或售后问题。

可以用于：

- 对比同一 SKU 在不同平台的经营表现
- 找出跨平台共性售后问题
- 辅助判断商品是否需要改款、优化详情、调整投放或控制库存

店铺负责人维度分析

这是本次检查到的新增技能。它会按 Shopee / TikTok 店铺负责人汇总经营表现，适合团队负责人做管理看板。

输出内容包括：

- 平台
- 店铺负责人
- 店铺数
- 订单数
- 销量
- 销售额
- 销售占比
- 广告消耗
- ROAS
- 费比
- 动销 SKU

口径说明：

- Shopee 店铺负责人来自 shopee_shop.directly -> sys_user
- TikTok 店铺负责人来自 tictok_shop.directly -> sys_user
- Temu 当前没有可解析负责人姓名字段，暂未纳入负责人维度

使用者提问模板

看 SKU

Shopee SKU ABC123 近30天经营诊断
Shopee SKU ABC123 近7天利润诊断，看看亏不亏
Shopee 商品ID 123456789 近30天利润反推，今天先处理什么
TikTok SKU ABC123 销售排行里表现怎么样
SKU ABC123 跨平台看板

看广告

Shopee 商品ID 123456789 近7天广告投产
Shopee 广告异常清单，先列低ROAS和花费无销售
TikTok 近30天广告投产明细
Temu 近30天广告投产

看库存

SKU ABC123 库存还能卖几天
Shopee 库存风险预警 TOP20

看店铺与负责人

Shopee 近30天店铺经营概览
TikTok 近30天经营概览
Temu 店铺经营看板
近7天店铺负责人维度分析
我负责的店铺近30天经营数据怎么样

看售后

Temu 售后原因分析
TikTok 退货 SKU 分析
跨平台售后维度分析

看供应商

Shopee 近30天供应商维度分析 TOP20
看供应商销售、库存、到货数量和成本

数据口径和权限提醒

- Claw 模式技能优先使用数据库确定性计算，不让模型自行编业务数字。
- 同一轮对话支持追问，例如先问 TikTok经营概览，后续可以继续问 退货呢、看TOP20。
- 如果新问题明确提到平台，会覆盖上一轮平台上下文。
- 涉及负责人、名下店铺、团队范围等问题时，会按登录身份和权限范围过滤。
- 非最高权限账号不能横向查看不属于自己范围的明细数据。
- Shopee 库存口径只统计可用库存，blind=0，锁定库存不计入可售库存。
- Shopee 利润诊断是估算利润口径：销售来自订单明细，净回款来自结算表，成本来自 SKU 成本表，广告通过商品 ID 到 SKU 映射；输出会展示成本覆盖率、回款覆盖率和广告映射率。
- Temu 广告和店铺经营按币种分别计算，不混合不同币种。
- Temu 售后原因表当前没有日期字段，分析结果会按现有记录口径说明。
- 跨平台售后中，Shopee 是金额口径，TikTok 是数量口径，Temu 是原因记录口径，不应简单混算成同一个比例。
- 当前版本不宣导公开市场趋势、全网竞品销量、平台大盘份额、Google Trends、Similarweb、Sensor Tower 等外部市场能力；这些属于后续可规划方向，不属于当前已上线技能。

宣导话术

Claw 模式不是普通聊天助手，而是把经营数据、广告数据、库存数据、售后数据和负责人权限打通后的业务分析助手。使用者不需要自己找表、导数、算指标，只要用业务语言提问，就能得到带口径说明的结论和表格，适合日常看盘、问题排查和管理汇报。

推荐先从这几类高频问题开始推广：

- 今天 / 近 7 天哪个 SKU 最值得放大？
- 哪些 SKU 现在是亏损的，今天先控投还是提价？
- 哪些广告在花钱但没有带来销售？
- 哪些 SKU 库存风险最大？
- 各店铺负责人最近经营表现怎么样？

- 售后问题主要集中在哪些平台、SKU 或原因？
- 供应商维度下，哪些商品销售好但库存或到货存在风险？