

## 数据透视表使用方法

### 一、下载数据报表。

下载路径：Reports -> Advertising Reports -> Measurement & Reporting -> Reports -> Create Report -> Configuration 页面

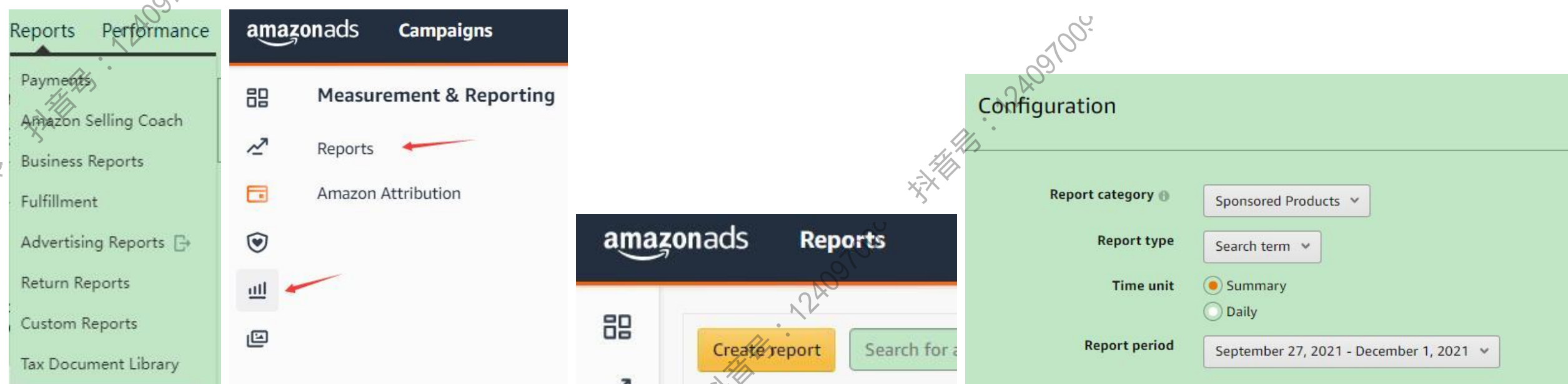
Report Category 选 “Sponsored Products” ->

Report Type 选 “ Search Term” ->

Time Unit 选 “ Summary”

Report Period 选 “ 自定义时间段” (坚持每周，每月下载对应的广告报告数据，对后面选品决策有一定的参考作用。)

如下图示：



## 二、下载数据透视表模板。

### 1. 源数据报表

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH					
1	St	En	Pd	Cu	Ca	Ac	Ta	M	Cu	Im	Cl	Cl	Cc	Sp	7	Td	To	7	7	7	7	7	7	7	7	7	Day	Other	SKU	Sales									
2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
3																																							
4																																							

### 2. 数据透视表

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1														
2		20	22	36	110.00%	163.64%	93.33%	\$1.27	\$28.00	\$30.00	1	1	\$ 0.78	
3	Customer Search	展示量	点击量	订单	点击率	转化率	ACOS	CPC	总花费	七天销量	展现数	点击数	花费	
4	9	20	22	36	110.00%	163.64%	93.33%	\$ 1.27	\$ 28.00	\$ 30.00	1	1	\$ 0.78	
5	总计	20	22	36	110.00%	163.64%	93.33%	\$ 1.27	\$ 28.00	\$ 30.00	1	1	\$ 0.78	

\*对比下载的表头是否跟这个一致，因为亚马逊有时候会更新了表头，会造成数据源不一致，无法统计。

如果表头一致，即可进入下一步操作。

	A	B	C
1	Start Date	Start Date	√
2	End Date	End Date	√
3	Portfolio name	Portfolio name	√
4	Currency	Currency	√
5	Campaign Name	Campaign Name	√
6	Ad Group Name	Ad Group Name	√
7	Targeting	Targeting	√
8	Match Type	Match Type	√
9	Customer Search Term	Customer Search Term	√
10	Impressions	Impressions	√
11	Clicks	Clicks	√
12	Click-Thru Rate (CTR)	Click-Thru Rate (CTR)	√
13	Cost Per Click (CPC)	Cost Per Click (CPC)	√
14	Spend	Spend	√
15	7 Day Total Sales	7 Day Total Sales	√
16	Total Advertising Cost of Sales (ACoS)	Total Advertising Cost of Sales (ACoS)	√
17	Total Return on Advertising Spend (RoAS)	Total Return on Advertising Spend (RoAS)	√
18	7 Day Total Orders (#)	7 Day Total Orders (#)	√
19	7 Day Total Units (#)	7 Day Total Units (#)	√
20	7 Day Conversion Rate	7 Day Conversion Rate	√
21	7 Day Advertised SKU Units (#)	7 Day Other SKU Units (#)	×
22	7 Day Other SKU Units (#)	7 Day Advertised SKU Units	×
23	7 Day Advertised SKU Sales	7 Day Advertised SKU Sales	√
24	7 Day Other SKU Sales	7 Day Other SKU Sales	√

例如：

\*遇到不一致的情况，把对应的列剪切到对应列即可。



更改数据透视表数据源

请选择要分析的数据

请选择单元格区域(S):

源数据报表!\$A\$1:\$X\$19

使用外部数据源(U)

选择连接(C)...

使用多重合并计算区域(M)

选定区域(R)...

使用另一个数据透视表(P):

更新相应的行数，确定

确定 取消

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y
1	St	En	Pd	Cu	Ca	Ac	Ta	M	Cu	Im	Cl	Cl	Cc	Sp	7	To	To	7	7	7	7	7	7	7	Da
2	#	#	Nc	US	Eno	**	-	b0	#	#	0	0	5	#	0	4	3	3	0	1	2	7	#		
3	#	#	Nc	US	I**	w**	-	k**	#	#	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
4	#	#	Nc	US	Eno	**	-	n**	#	#	0	0	4	7	1	2	1	1	0	0	1	0	7		
5	#	#	Nc	US	b*	Ac*	-	br	#	#	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
6	#	#	Nc	US	I**	w**	-	B*	#	#	0	0	3	#	0	7	3	3	0	2	1	#	7		
7	#	#	Nc	US	I**	w**	-	b0	#	#	0	0	4	#	0	5	2	2	0	1	1	8	8		
8	#	#	Nc	US	Eno	**	-	b*	#	#	0	0	3	#	0	9	4	4	0	3	1	#	7		
9	#	#	Nc	US	I**	w**	-	C*	#	#	0	0	3	#	0	#	6	6	0	1	5	8	#		
10	#	#	Nc	US	I**	w**	-	b0	#	#	0	0	3	100	3	1	1	0	0	1	0	10			
11	#	#	Nc	US	I**	I**	-	l**	#	#	0	0	4	#	0	5	1	2	0	2	0	#	0		
12	#	#	Nc	US	Eno	**	-	n**	#	#	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
13	#	#	Nc	US	Eno	**	-	k**	#	#	0	0	2	#	0	#	3	3	0	1	2	7	#		
14	#	#	Nc	US	I**	w**	-	b0	#	#	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
15	#	#	Nc	US	I**	w**	-	w*	#	#	0	0	2	8	0	4	1	1	0	0	1	0	8		
16	#	#	Nc	US	Eno	**	-	n**	#	#	0	0	2	#	0	6	2	2	0	1	1	7	7		
17	#	#	Nc	US	I**	w**	-	b0	#	#	0	0	2	8	0	4	1	1	0	0	1	0	8		
18	#	#	Nc	US	Eno	**	-	br	#	#	0	0	2	7	0	3	1	1	0	1	0	7	0		
19	#	#	Nc	US	Eno	**	-	C*	#	#	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

更新数据源的行数，点确定就已经完成数据透视表

这样就得到整个“数据透视表”把所有需要分析的广告报告源数据不断的更新。就能累计所有广告数据表现情况，后台只能看 65 天的数据，但通过数据透视表可以统计很多数据。

案例一：A 列“C” 点击量 11， 订单 0， 7 天花费 14 美金，所以 C 项，就要分析下具体是什么原因导致，如果继续不能出单，可以证明产品在某关键词上无优势，或者打不过竞争对手的产品， 这时候就有必要否定关键词。或者减少竞价。  
通过数据透视表，逐层优化所有广告组。

如果你所有的广告关键词都是在同一组，小编建议，把核心的产品的关键词，通过数据透视表梳理起来。

花费 = 获客成本 花费 \$0.88 就能得到一旦广告单。

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1														
2		180	198	288	110.00%	145.45%	93.33%	\$1.27	\$252.00	\$270.00	1	1	\$ 0.88	
3	Customer Search Term	展示量	点击量	订单	点击率	转化率	ACOS	CPC	总花费	七天销量	展现数	点击数	花费	
4	C	10	11	0	110.00%	0.00%	93.33%	\$ 1.27	\$ 14.00	\$ 15.00				
5	R	10	11	18	110.00%	163.64%	93.33%	\$ 1.27	\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
6	Q	10	11	18	110.00%	163.64%	93.33%	\$ 1.27	\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
7	P	10	11	18	110.00%	163.64%	93.33%	\$ 1.27	\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
8	O	10	11	18	110.00%	163.64%	93.33%	\$ 1.27	\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
9	N						93.33%	\$ 1.27	\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
10	M						93.33%	\$ 1.27	\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
11	L						93.33%	\$ 1.27	\$ 14.00	\$ 15.00				
12	K						93.33%	\$ 1.27	\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
13	J						93.33%	\$ 1.27	\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
14	匹配类型	广告组合	广告活动	广告组	关键词				\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
15	Broad	广告组合1	广告活动1	广告组1	7				\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
16	Exact	广告组合10	广告活动10	广告组2					\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
17	Phrase	广告组合11	广告活动11	广告组3					\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
18		广告组合12	广告活动12						\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
19	B	广告组合13	广告活动13						\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
20	A	广告组合14	广告活动14						\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
21	总计	广告组合15	广告活动15						\$ 14.00	\$ 15.00	1	1	\$ 0.78	
22		广告组合16							\$ 252.00	\$ 270.00	1	1	\$ 0.88	
23														
24														

选项卡（切片器），跟亚马逊后台显示一样。多个广告组，检查验证广告组的效果。

点击数值: 1  
行: 总计  
列: 点击数

案例二：检查 ASIN，假设这个是 7 天的广告报告。第 11 行 ASIN：B00X0F000 曝光 714 次，18 次点击，0 单，这个 ASIN 无论如何，先分析原因，然后否定/或减少竞价，可先保留其坑位，暂停该 ASIN。

\*不要轻易否定一个 ASIN，先分析自己 ASIN 的原因，价格方面？图片方面？内容方面？等等。

广告玩的就是策略，跟广告定位逻辑。

广告玩的就是策略，跟广告定位逻辑。

广告玩的就是策略，跟广告定位逻辑。

当然，产品好也是主要前提条件。

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1		54975	4332	316	7.8799%	7.2946%	29.9910%	\$0.17	\$722.59	\$2,409.36	174	14	\$ 2.29	
2		28542	2787	203	9.7646%	7.2838%	30.5998%	\$0.17	\$472.06	\$1,542.69	141	14	\$ 2.33	
3	Customer Search Terr	展示量	点击量	订单	点击率平均%	转化平均%	ACOS	CPC1	总花费	七天总销	展现数	点击数1	花费	
4	b00w0yvsw	636	59	4	9.2767%	6.7797%	28.4561%	\$ 0.15	\$ 8.81	\$ 30.96	159	15	\$ 2.20	
5	b000ycxy0x	4029	55	2	1.3651%	3.6364%	70.0286%	\$ 0.18	\$ 9.79	\$ 13.98	2015	28	\$ 4.90	
6	b000yk00kn	1046	39	4	3.7285%	10.2564%	17.3937%	\$ 0.16	\$ 6.34	\$ 36.45	262	10	\$ 1.59	
7	b00brdqnfj	770	37	3	4.8052%	8.1081%	21.1717%	\$ 0.15	\$ 5.71	\$ 26.97	257	12	\$ 1.90	
8	b00br0t0db	192	22	4	11.4583%	18.1818%	10.6302%	\$ 0.16	\$ 3.61	\$ 33.96	48	6	\$ 0.90	
9	b00dmk0rl0	153	21	1	13.7255%	4.7619%	45.3505%	\$ 0.15	\$ 3.17	\$ 6.99	153	21	\$ 3.17	
10	b000q00lk0	138	20	6	14.4928%	30.0000%	6.2022%	\$ 0.14	\$ 2.76	\$ 44.50	23	3	\$ 0.46	
11	b000x0f000	714	18	0	2.5210%	0.0000%		\$ 0.18	\$ 3.27	\$ -				
12	b00k0d0ls0	370	17	2	4.5946%	11.7647%	15.4030%	\$ 0.19	\$ 3.23	\$ 20.97	185	9	\$ 1.62	
13	b00brgk004	292	17	3	5.8219%	17.6471%	11.3485%	\$ 0.15	\$ 2.55	\$ 22.47	97	6	\$ 0.85	
14	b00d0vyscf	129	15	4	11.6279%	26.6667%	9.2730%	\$ 0.17	\$ 2.50	\$ 26.96	32	4	\$ 0.63	
15	b0000vzdd	743	14	1	1.8843%	7.1429%	32.4750%	\$ 0.16	\$ 2.27	\$ 6.99	743	14	\$ 2.27	
16	b00l0b00zg	222	12	1	5.4054%	8.3333%	27.4678%	\$ 0.16	\$ 1.92	\$ 6.99	222	12	\$ 1.92	
17	b00ks0xxhl	743	12	0	1.6151%	0.0000%		\$ 0.16	\$ 1.89	\$ -				
18	b00qd00f0b	106	12	3	11.3208%	25.0000%	13.8770%	\$ 0.16	\$ 1.94	\$ 13.98	35	4	\$ 0.65	
19	b00t04jp00	127	11	1	8.6614%	9.0909%	14.4492%	\$ 0.18	\$ 2.02	\$ 13.98	127	11	\$ 2.02	
20	b000x0cklw	785	11	1	1.4013%	9.0909%	26.6094%	\$ 0.17	\$ 1.86	\$ 6.99	785	11	\$ 1.86	
21	b000yjsxxy	145	11	1	7.5862%	9.0909%	25.3219%	\$ 0.16	\$ 1.77	\$ 6.99	145	11	\$ 1.77	
22	b00n0rifua	157	10	2	6.3694%	20.0000%	13.0186%	\$ 0.18	\$ 1.82	\$ 13.98	79	5	\$ 0.91	
23	b00b4m0h0r	342	10	1	2.9240%	10.0000%	22.3176%	\$ 0.16	\$ 1.56	\$ 6.99	342	10	\$ 1.56	
24	b00mz0z0xr	31	10	1	32.2581%	10.0000%	22.7468%	\$ 0.16	\$ 1.59	\$ 6.99	31	10	\$ 1.59	

以上，先简单教大家学用数据透视表，后续还有更多干货。未完，待续