# 目 录

1
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
52
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……
……

.....
.....
.....

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| 评价内容 | 配分 | 评分标准 | | | 得分 1 | 得分 2 | 平均分 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 职业素养（5分） | 5分 | 注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。 | | | | | |
| [illegible] | 工作任务（95）分 | [illegible] | [illegible] | 结构严谨、文笔通顺、内容清晰明了，符合字数 | | | 16-20分 |
| | | | | [illegible]好地把服务特色与优势概括出来。 | | | |
| | | 客服前的准备（20分） | 20分 | 结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。 | | | 10-15分 |
| | | | | 文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容较能体现出服务的特色。 | | | 5-9分 |
| | | | | 结构一般、文笔不是很通顺，符合字数要求，内容不能体现出服务的特色。 | | | 3-4分 |
| | | | | 文不对题。 | | | 0-2分 |
| | | 客户沟通技巧 | 30分 | 目标客户明确，列举了三到五个典型客户群；模拟售前营销过程中七步骤（招呼、询问、推荐、议价、核实、道别、跟进）阐述明确 | | | 28-30分 |
| | | | | 目标客户明确，列举了三到五个典型客户群；模拟售前营销过程中七步骤提到了五点 | | | 24-27分 |
| | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型客户群；模拟售前营销过程中七步骤提到了五点 | | | 20-23分 |
| | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型客户群；模拟售前营销过程中七步骤提到了四点 | | | 15-19分 |
| | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型客户群；模拟售前营销过程中七步骤提到了三点 | | | 10-14分 |
| | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型客户群；模拟售前营销过程中七步骤提到了二点 | | | 5-9分 |
| | | | | 典型客户群不明确，模拟售前营销过程中七步骤答题提到了一点 | | | 0-4分 |
| | | 客户价值计算 | 25分 | 计算公式，价值大小计算正确，共18分 | | | |
| 、表述清楚 | | | | 作用：是否深刻理解客户终生价值对企业的重要性，是否观点明确、分析深刻且结合背景资料、见解独到等。按0/3/5/7分评分。 | | | |
| | | 客户分类管理 | 20分 | 反映现象描述完全正确5分，如何看待该现象5分。 | | | |
| 景分析扣4 | | | | 客户分级管理的意义4分。高效的管理措施6分，没有结合案例背景扣[illegible]分，其他按照回答的正确与否和合理性进行给分。 | | | |
| | 合计 | 100分 | | | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| 评价内容 | 配分 | 评分标准 | | 得分 1 | 得分 2 | 平均分 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 职业素养（5分） | 5分 | 注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。 | | | | |
| | | 客服前的准备（20分） | 20分 | 要求，能很好地把服务特色与优势概括出来。很好地把服务特色与优势概括出来。 | | |
| | | | | 结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。 | 10-15分 | |
| | | | | 文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容 | 5-9分 | |
| | | 工作任务（95）分 | 客户沟通技巧 | 30分 | 目标客户明确，列举了三到五个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了五 | |
| 型客户群；模拟 | 24-27分 | | | | | |
| 型客户群；模拟 | 20-23分 | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了五 | |
| 型客户群；模拟 | 15-19分 | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了四 | |
| 型客户群；模拟 | 10-14分 | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了三 | |
| 型客户群；模 | 5-9分 | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 | |
| 对此类的意外性，是否从只明确、表述清楚！ | | | 客户投诉计意 | 25分 | 作用；是否像列举客户给王 | |
| 何看待该现象5分。 | | | 客户分类管理 | 20分 | 反映现象描述完全正确5分，如 客户分级管理的意义4分。高效 分，其他按照回答的正确与否 | |
| 的管理措施6分，没有结合案例背景分析扣4 和合理性进行给分。 | | | | | | |
| | | 合计 | 100分 | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| 评价内容 | 配分 | 评分标准 | | | 得分 1 | 得分 2 | 平均分 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 职业素养（5分） | 5分 | 注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。 | | | | | |
| | | | | 好地把服务特色与优势概括出来。 | | | |
| | | | | 结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。 | | 10-15分 | |
| | 客服前的准备（20分） | | 20分 | | | | |
| | | | | 文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容 | | 5-9分 | |
| 型客户群；模拟 | 24-27分 | 工作任务（95）分 | | 目标客户明确，列举了三到五个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了五 | | | |
| 型客户群；模拟 | 20-23分 | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了五 | | | |
| 型客户群；模拟 | 15-19分 | | 客户沟通技巧 | 30分 | 目标客户明确，列举了一到二个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了四 | | |
| 型客户群；模拟 | 10-14分 | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了三 | | |
| 型客户群；模拟 | 5-9分 | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 | | |
| | | | 客户价值计算 | 25分 | | | |
| 何看待该现象5分。 | | | | | 反映现象描述完全正确5分，如 | | |
| 的管理措施6分，没有结合案例背景分析扣4 和合理性进行给分。 | | | 客户分类管理 | 20分 | 客户分级管理的意义4分，高效 分，其他按照回答的正确与否 | | |
| | | 合计 | 100分 | | | | |

| 评价内容 | 配分 | 评分标准 | | | 得分 1 | 得分 2 | 平均分 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 职业素养（5分） | 5分 | 注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。 | | | | | |
| | | | | 好地把服务特色与优势概括出来。 | | | |
| | | | | 结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。 | | 10-15分 | |
| | 客服前的准备（20分） | | 20分 | | | | |
| | | | | 文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容 | | 5-9分 | |
| 型客户群；模拟 | 24-27分 | 工作任务（95）分 | | 目标客户明确，列举了三到五个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了五 | | | |
| 型客户群；模拟 | 20-23分 | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了五 | | | |
| 型客户群；模拟 | 15-19分 | | 客户沟通技巧 | 30分 | 目标客户明确，列举了一到二个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了四 | | |
| 型客户群；模拟 | 10-14分 | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了三 | | |
| 型客户群；模拟 | 5-9分 | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 | | |
| | | | 客户价值计算 | 25分 | | | |
| 何看待该现象5分。 | | | | | 反映现象描述完全正确5分，如 | | |
| 的管理措施6分，没有结合案例背景分析扣4 和合理性进行给分。 | | | 客户分类管理 | 20分 | 客户分级管理的意义4分，高效 分，其他按照回答的正确与否 | | |
| | | 合计 | 100分 | | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| 评价内容 | 配分 | 评分标准 | | | 得分 1 | 得分 2 | 平均分 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 职业素养（5分） | 5分 | 注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。 | | | | | |
| | | | | 好地把服务特色与优势概括出来。 | | | |
| | | | | 结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。 | | 10-15分 | |
| | 客服前的准备（20分） | | 20分 | | | | |
| | | | | 文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容 | | 5-9分 | |
| 型客户群；模拟 | 24-27分 | 工作任务（95）分 | | 目标客户明确，列举了三到五个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了五 | | | |
| 型客户群；模拟 | 20-23分 | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了五 | | | |
| 型客户群；模拟 | 15-19分 | | 客户沟通技巧 | 30分 | 目标客户明确，列举了一到二个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了四 | | |
| 型客户群；模拟 | 10-14分 | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 拟售前营销过程中七步骤提到了三 | | |
| 型客户群；模拟 | 5-9分 | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 | | |
| | | | 客户价值计算 | 25分 | | | |
| 何看待该现象5分。 | | | | | 反映现象描述完全正确5分，如 | | |
| 的管理措施6分，没有结合案例背景分析扣4 和合理性进行给分。 | | | 客户分类管理 | 20分 | 客户分级管理的意义4分，高效 分，其他按照回答的正确与否 | | |
| | | 合计 | 100分 | | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| 评价内容 | 配分 | 评分标准 | | | 得分 1 | 得分 2 | 平均分 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 职业素养（5分） | 5分 | 注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。 | | | | | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 16-20分 | | | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 要求，能做到充分突出特色与优势概括出来。很好地把服务特色与优势概括出来。 | | | |
| [illegible] | [illegible] | 客服前的准备（20分） | 20分 | 结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。 | | 10-15分 | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容 | | 5-9分 | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | | [illegible] | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 24-27分 | 工作任务（95）分 | 客户沟通技巧 | 30分 | | 目标客户明确，列举了三到五个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了五个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 20-23分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了五个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 15-19分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了四个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 10-14分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了三个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 5-9分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | | [illegible] | |
| [illegible]对正确的重要性，是否观点明确、表述准确！ | | | 客户倾听技巧 | 25分 | | 作用：是否举例阐释客户终生价值 | |
| [illegible] | | | | | | | |
| [illegible]何看待该现象5分。 | | | 客户分类管理 | 20分 | | 反映现象描述完全正确5分，如 | |
| [illegible]的管理措施6分，没有结合案例背景分析扣4<br>和合理性进行给分。 | | | | | | 客户分级管理的意义4分，高效<br>分，其他按照回答的正确与否 | |
| | | 合计 | 100分 | | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| 评价内容 | 配分 | 评分标准 | | | 得分 1 | 得分 2 | 平均分 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 职业素养（5分） | 5分 | 注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。 | | | | | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 16-20分 | | | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 要求，能做到充分突出特色与优势概括出来。很好地把服务特色与优势概括出来。 | | | |
| [illegible] | [illegible] | 客服前的准备（20分） | 20分 | 结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。 | | 10-15分 | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容 | | 5-9分 | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | | [illegible] | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 24-27分 | 工作任务（95）分 | 客户沟通技巧 | 30分 | | 目标客户明确，列举了三到五个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了五个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 20-23分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了五个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 15-19分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了四个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 10-14分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了三个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 5-9分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | | [illegible] | |
| [illegible]对正确的重要性，是否观点明确、表述准确！ | | | 客户倾听技巧 | 25分 | | 作用：是否举例阐释客户终生价值 | |
| [illegible] | | | | | | | |
| [illegible]何看待该现象5分。 | | | 客户分类管理 | 20分 | | 反映现象描述完全正确5分，如 | |
| [illegible]的管理措施6分，没有结合案例背景分析扣4<br>和合理性进行给分。 | | | | | | 客户分级管理的意义4分，高效<br>分，其他按照回答的正确与否 | |
| | | 合计 | 100分 | | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| 评价内容 | 配分 | 评分标准 | | | 得分 1 | 得分 2 | 平均分 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 职业素养（5分） | 5分 | 注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。 | | | | | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 16-20分 | | | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 要求，能做到充分突出特色与优势概括出来。很好地把服务特色与优势概括出来。 | | | |
| [illegible] | [illegible] | 客服前的准备（20分） | 20分 | 结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。 | | 10-15分 | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容 | | 5-9分 | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | | [illegible] | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 24-27分 | 工作任务（95）分 | 客户沟通技巧 | 30分 | | 目标客户明确，列举了三到五个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了五个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 20-23分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了五个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 15-19分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了四个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 10-14分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了三个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 5-9分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | | [illegible] | |
| [illegible]对正确的重要性，是否观点明确、表述准确！ | | | 客户倾听技巧 | 25分 | | 作用：是否举例阐释客户终生价值 | |
| [illegible] | | | | | | | |
| [illegible]何看待该现象5分。 | | | 客户分类管理 | 20分 | | 反映现象描述完全正确5分，如 | |
| [illegible]的管理措施6分，没有结合案例背景分析扣4<br>和合理性进行给分。 | | | | | | 客户分级管理的意义4分，高效<br>分，其他按照回答的正确与否 | |
| | | 合计 | 100分 | | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| 评价内容 | 配分 | 评分标准 | | | 得分 1 | 得分 2 | 平均分 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 职业素养（5分） | 5分 | 注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。 | | | | | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 16-20分 | | | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 要求，能做到充分突出特色与优势概括出来。很好地把服务特色与优势概括出来。 | | | |
| [illegible] | [illegible] | 客服前的准备（20分） | 20分 | 结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。 | | 10-15分 | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容 | | 5-9分 | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | | [illegible] | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 24-27分 | 工作任务（95）分 | 客户沟通技巧 | 30分 | | 目标客户明确，列举了三到五个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了五个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 20-23分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了五个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 15-19分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了四个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 10-14分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了三个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 5-9分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | | [illegible] | |
| [illegible]对正确的重要性，是否观点明确、表述准确！ | | | 客户倾听技巧 | 25分 | | 作用：是否举例阐释客户终生价值 | |
| [illegible] | | | | | | | |
| [illegible]何看待该现象5分。 | | | 客户分类管理 | 20分 | | 反映现象描述完全正确5分，如 | |
| [illegible]的管理措施6分，没有结合案例背景分析扣4<br>和合理性进行给分。 | | | | | | 客户分级管理的意义4分，高效<br>分，其他按照回答的正确与否 | |
| | | 合计 | 100分 | | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| 评价内容 | 配分 | 评分标准 | | | 得分 1 | 得分 2 | 平均分 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 职业素养（5分） | 5分 | 注重工作场所的6S管理，遵守操作规程、操作纪律；沟通模拟中的用语礼貌，注意措词与技巧体现职业素养。按0/3/5分标准评分。 | | | | | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 16-20分 | | | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 要求，能做到充分突出特色与优势概括出来。很好地把服务特色与优势概括出来。 | | | |
| [illegible] | [illegible] | 客服前的准备（20分） | 20分 | 结构严谨、文笔通顺，符合字数要求，内容基本上能反映出服务的特色。 | | 10-15分 | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | 文构较严谨、文笔较通顺，符合字数要求，内容 | | 5-9分 | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | | [illegible] | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 24-27分 | 工作任务（95）分 | 客户沟通技巧 | 30分 | | 目标客户明确，列举了三到五个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了五个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 20-23分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了五个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 15-19分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了四个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 10-14分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型<br>拟售前营销过程中七步骤提到了三个 | |
| [illegible]型客户群；模拟 | 5-9分 | | | | | 目标客户明确，列举了一到二个典型 | |
| [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | [illegible] | | [illegible] | |
| [illegible]对正确的重要性，是否观点明确、表述准确！ | | | 客户倾听技巧 | 25分 | | 作用：是否举例阐释客户终生价值 | |
| [illegible] | | | | | | | |
| [illegible]何看待该现象5分。 | | | 客户分类管理 | 20分 | | 反映现象描述完全正确5分，如 | |
| [illegible]的管理措施6分，没有结合案例背景分析扣4<br>和合理性进行给分。 | | | | | | 客户分级管理的意义4分，高效<br>分，其他按照回答的正确与否 | |
| | | 合计 | 100分 | | | | |

| |
|---|
| |
| |
| |

| | |
|---|---|
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

| |
|---|
| |
| |
| |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |

| | |
|---|---|
| | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| |
|---|
| |
| |
| |

| | |
|---|---|
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| |
|---|
| |
| |
| |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| |
|---|
| |
| |
| |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |

| |
|---|
| |
| |
| |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| |
|---|
| |
| |
| |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

| |
|---|
| |
| |
| |

| | |
|---|---|
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

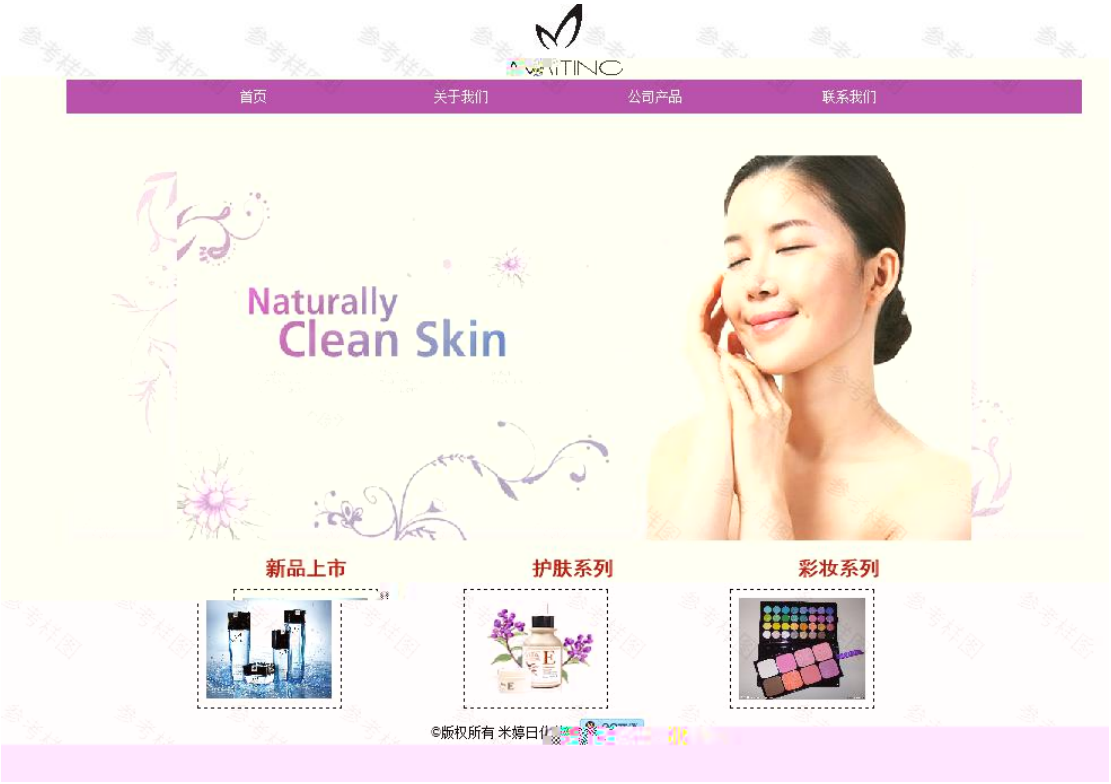
| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

美味西点
LVSESHPIN
绿色食品
XISHIGAODIAN
西式糕点
BINFENSHIJIE
缤纷世界
西式蛋糕

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |


首页
关于我们
公司产品
联系我们
Naturally
Clean Skin
新品上市
护肤系列
彩妆系列
©版权所有 米婷日化

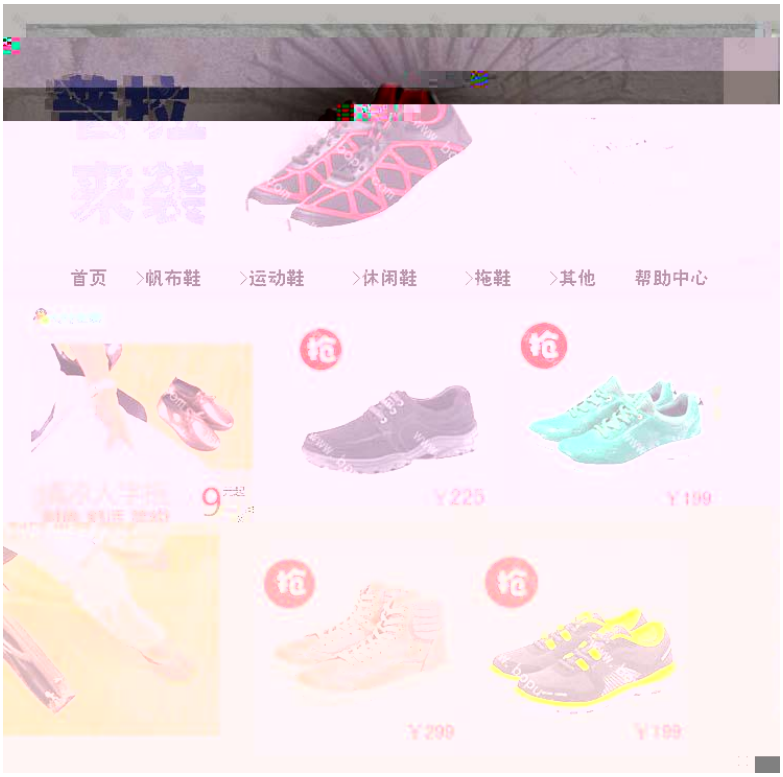
QQ在线

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

- 
- 
-

Hit Summer Design
WWW.HITSUMMER.COM
客服
关于我们
服务
价格
联系我们

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |


首页
>帆布鞋
>运动鞋
>休闲鞋
>拖鞋
>其他
帮助中心
拖
拖
¥225
¥199
拖
拖
¥299
¥199

QQ在线

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

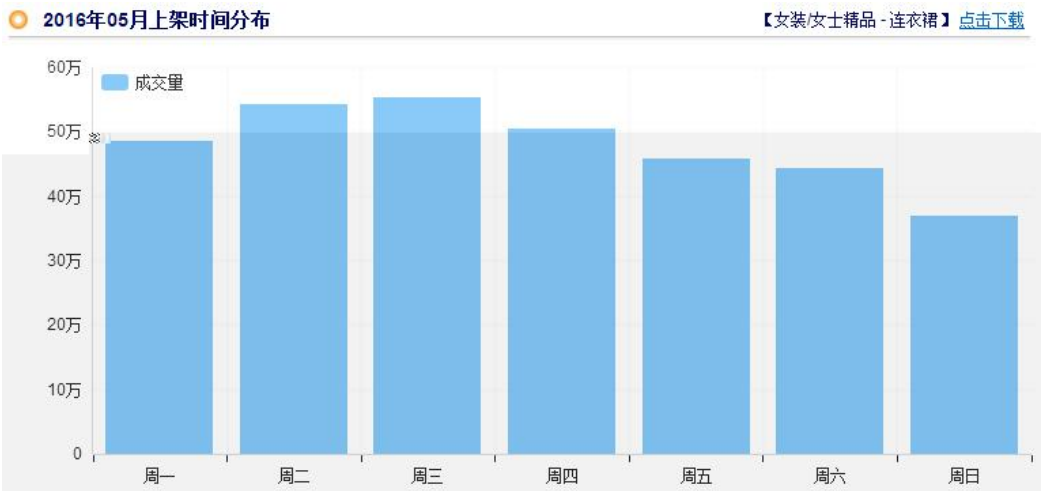
| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |

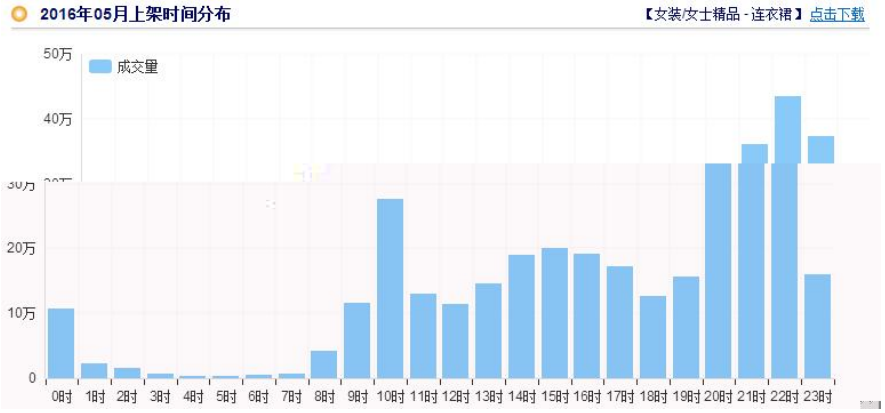
| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |

| |
|---|
| |
| |
| |
| |


2016年05月上架时间分布
【女装/女士精品 - 连衣裙】点击下载
成交量
60万
50万
40万
30万
20万
10万
0
周一
周二
周三
周四
周五
周六
周日


2016年05月上架时间分布
【女装/女士精品 - 连衣裙】点击下载
成交量
50万
40万
30万
20万
10万
0
0时 1时 2时 3时 4时 5时 6时 7时 8时 9时 10时 11时 12时 13时 14时 15时 16时 17时 18时 19时 20时 21时 22时 23时

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

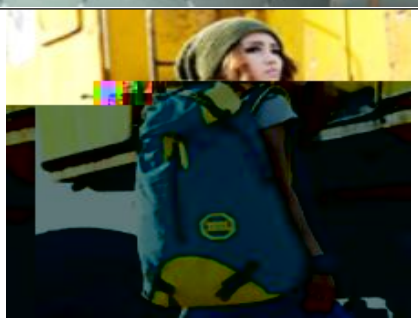
| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| <br>商城正品 铂金骑士V9健康电子烟 新款清肺产品 戒烟的烟特价 | |
| | |
| | |
|  | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| |
|---|
| |

| |
|---|
| |
| |
| |

| |
|---|
| |
| |
| |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

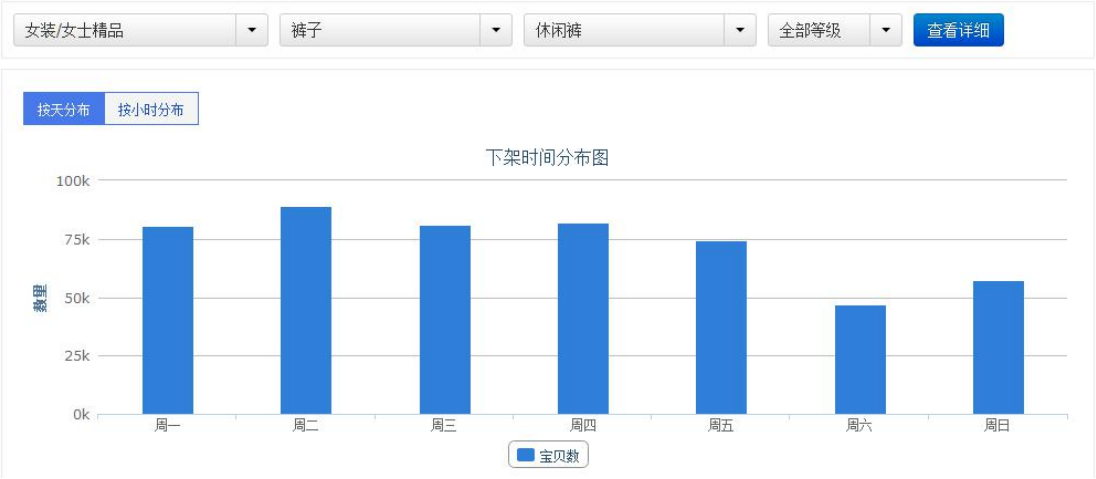
| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

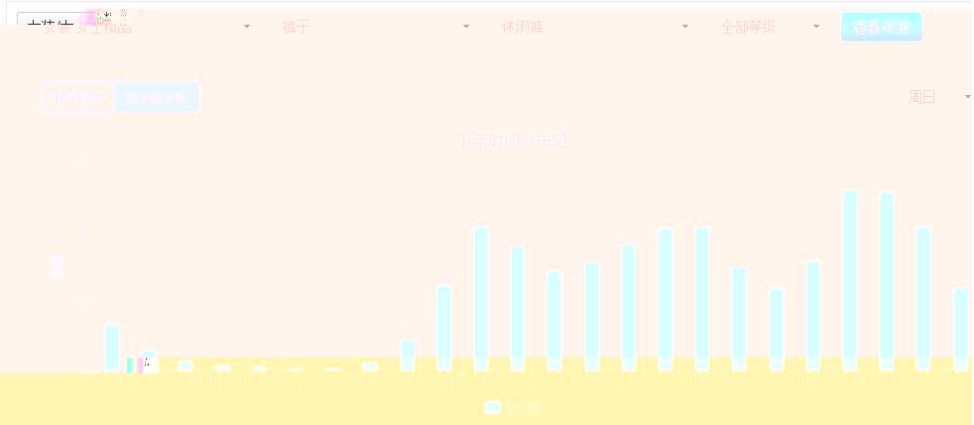
| | | | |
|---|---|---|---|

| | |
|---|---|
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |

| |
|---|
| |
| |
| |


女装/女士精品
裤子
休闲裤
全部等级
查看详细
按天分布
按小时分布
下架时间分布图
100k
75k
50k
25k
0k
数量
周一
周二
周三
周四
周五
周六
周日
宝贝数


裤子
休闲裤
全部等级
查看详单
周日
下单时间分布图

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

基础数据
交易数据
销售量走势
价格变化
标题变化
买家统计
使用帮助
逐鹿软件
淘小鹿
逐鹿博客
日变化
周变化
月变化
显示笔数
显示销量
序号 时间 销量 笔数
1 2015-10-21 1 1
2 2015-10-26 1 1
3 2015-10-29 3 3
4 2015-10-31 3 3
5 2015-11-01 7 6
6 2015-11-02 4 4
7 2015-11-03 2 2
8 2015-11-04 1 1
9 2015-11-05 16 10
10 2015-11-06 2 1
11 2015-11-07 6 6
12 2015-11-09 5 5
13 2015-11-10 1 1
14 2015-11-11 27 27
15 2015-11-12 1 1
16 2015-11-13 4 4
17 2015-11-14 1 1
18 2015-11-15 2 2
10-21 10-26 10-29 10-31 11-01 11-02 11-03 11-04 11-05 11-06 11-07 11-09 11-10 11-11 11-12 11-13 11-14 11-15 11-16 11-17 11-18 11-20

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

安化三砖

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |

| |
|---|
| |

| |
|---|
| |
| |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| |
|---|
| |
| |
| |
| |
| |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |

| | |
|---|---|
| | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |

| |
|---|
| |

| |
|---|
| |
| |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| |
|---|
| |
| |
| |
| |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |

| |
|---|
| |
| |
| |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |

| |
|---|
| |
| |

| |
|---|
| |
| |
| |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

公司动态
新闻视频
行业信息
带着与家人团聚的喜悦，带着对新一年公司
发展的憧憬，2017年2月6日农历正月初十
9月1日下午，法国驻武汉总领事馆商务处商
务领事马修(Mathieu BUCHET)一行，在湖
根据《湖南省贯彻（中国制造2025）建设
制造强省五年行动计划（2016-2020年）

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | ba d | | ALEXA |
| | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| |
|---|
| |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

兴元自动售货机
XINGYUAN
0731-81820822
400-100-2229
SALE
网站首页
关于兴元
产品体验
渠道招募
云平台
经典客户
行业解决方案
联系我们
淘宝店铺
点击咨询
兴元自动售货机
热烈庆祝兴元新三板挂牌上市

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | ba d | | ALEXA |
| | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| |
|---|
| |

| |
|---|
| |
| |
| |
| |
| |
| |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

湖南江浩电子股份有限公司
江浩股份
HUNAN JIANGHAO ELECTRONICS CO., LTD
0731-22161288
网站首页
走进江浩
产品展示
新闻资讯
荣誉客户
技术引领者
20年专注化工涂料技术，让世界更绿色

| | |
|---|---|
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | ba d | | ALEXA |
| | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| |
|---|
| |

今天 | 昨天 | 最近7天 | 最近30天 | 2012/04/17 - 2012/05/16
与其他时间段对比
按小时看
按日看
浏览量(PV)
24
访客数(UV)
24
跳出率
100%
平均访问时长
00:32:30
指标：
浏览量(PV)
分日
分周
分月
节假日

| |
|---|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

正亚化工
Changsha Zhengya Chemical co. LTD
长沙正亚化工有限公司
正亚首页
公司简介
行业动态
产品动态
技术支持
客户留言
联系我们
在线咨询
ONLINE CONSULTATION

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | ba d | | ALEXA |
| | | | | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| |
|---|
| |

| |
|---|
| |
| |
| |
| |
| |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

湖南大麓科技有限公司
HUNAN DALU TECHNOLOGY CO.,LTD.
首页
关于我们
技术研发
多元业务
新闻中心
人力资源
联系我们
让城市更加智慧+让生活更加美好
SMARTER CITY
BETTER LIFE

| | |
|---|---|
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | ba d | | ALEXA |
| | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| |
|---|
| |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

SEO

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | ba d | | ALEXA |
| | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

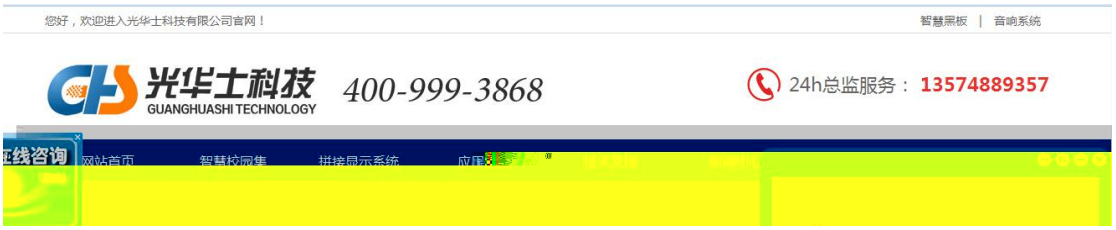
| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| |
|---|
| |

| |
|---|
| |
| |
| |
| |
| |
| |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |


您好，欢迎进入光华士科技有限公司官网！
智慧黑板 | 音响系统
光华士科技
GUANGHUASHI TECHNOLOGY
400-999-3868
24h总监服务： 13574889357
线咨询
网站首页
智慧校园集
拼接显示系统

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | ba d | | ALEXA |
| | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| |
|---|
| |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| ◯ | |
| | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | ba d | | ALEXA |
| | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |

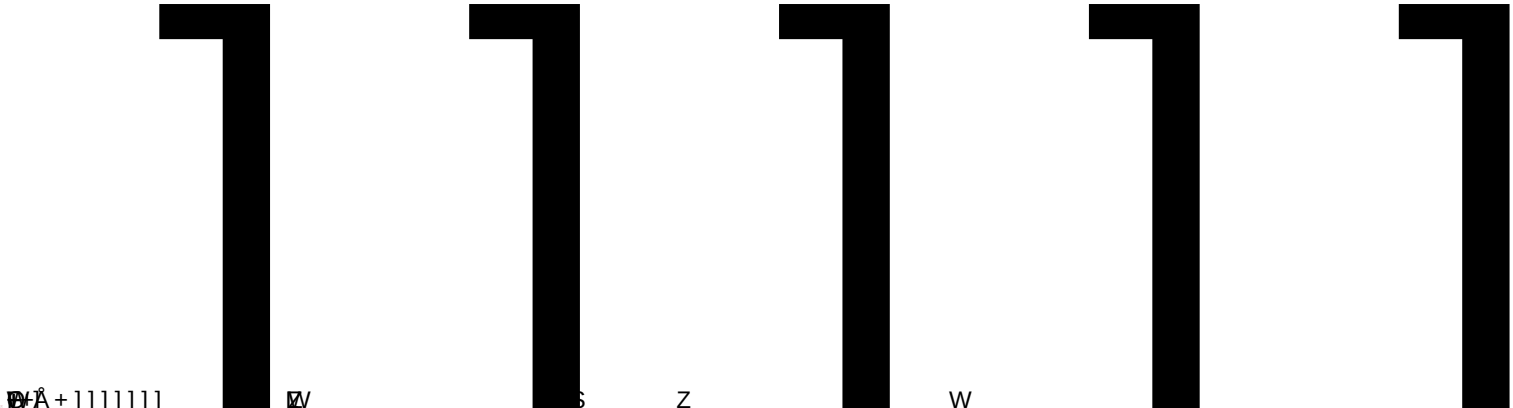
| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| |
|---|
| |

今天 | 昨天 | 最近7天 | 最近30天 | 2012/04/17 - 2012/05/16
与其他时间段对比
按小时看
按日看
浏览量(PV)
24
访客数(UV)
24
跳出率
100%
平均访问时长
00:32:30
指标：
浏览量(PV)
分日
分周
分月
节假日

| |
|---|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |



| | |
|---|---|
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | ba d | | ALEXA |
| | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| |
|---|
| |

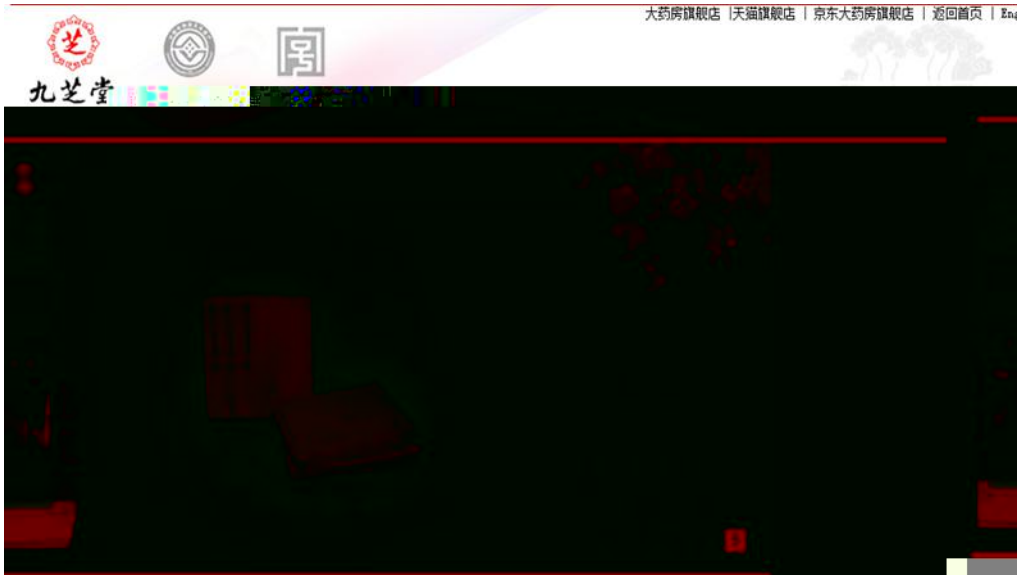
| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

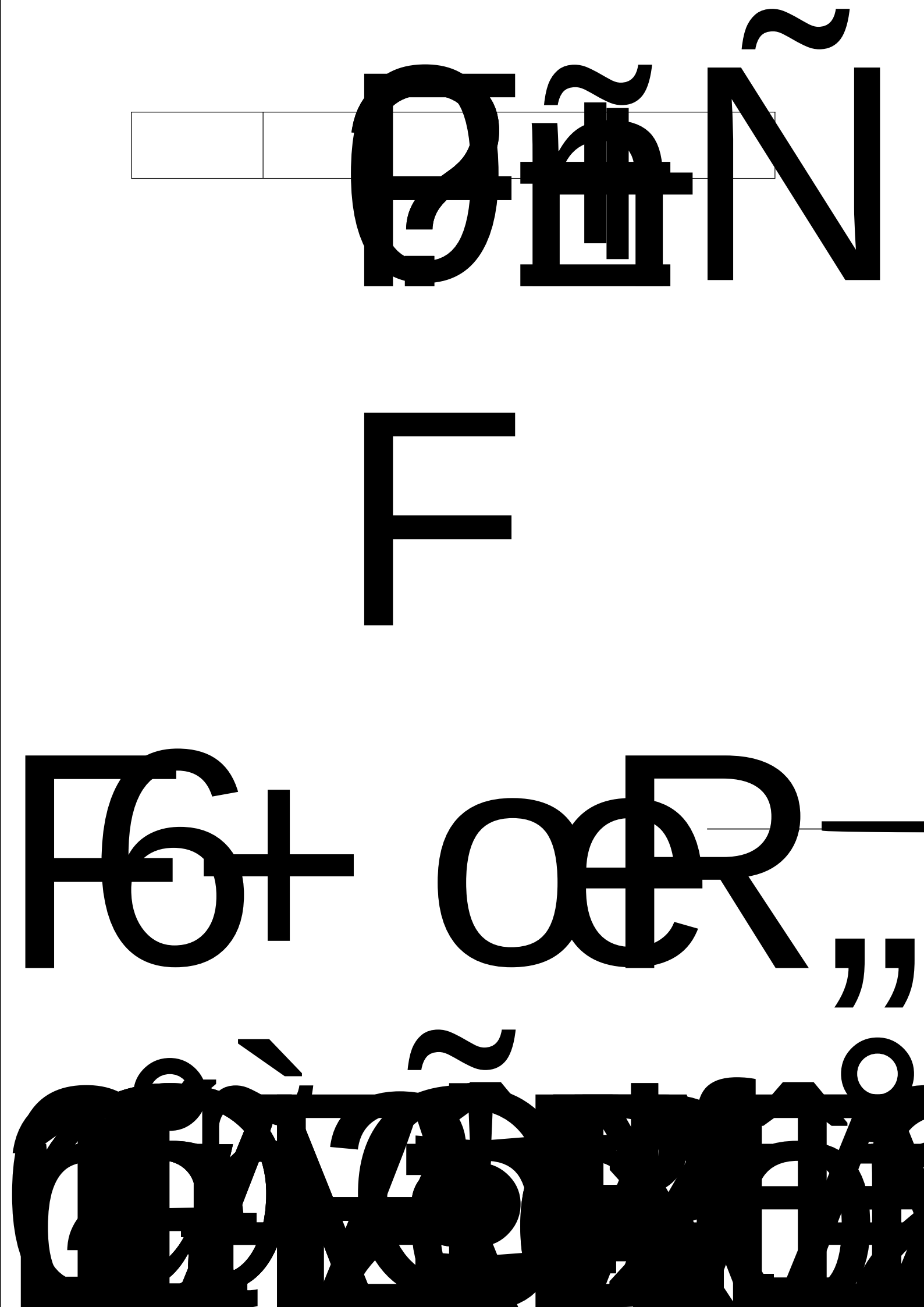

大药房旗舰店 |天猫旗舰店 | 京东大药房旗舰店 | 返回首页 | En
九芝堂

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | ba d | | ALEXA |
| | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |



| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |