把这个季度，看得更清楚

订单、净销售额，以及下一次复盘要回答的问题。

Q3 / 2026

先看季度全貌

净销售额

$173,500

+31.6%

订单数

3,350

+25.0%

每单净销售额

$51.79

+5.3%

与前一季度比较；每单金额按总额加权计算。

虚构零售品牌；数据与目标均为演示假设。

每月净销售额

连续六个月，
看季度差异，
也看每月变化。



美元

虚构零售品牌；数据与目标均为演示假设。

订单数与每单金额

订单数变化	+25.0%
每单金额变化	+5.3%
净销售额综合变化	+31.6%

净销售额等于订单数乘以每单净销售额。
这些变化描述结果，不能单独解释原因。

每月数据底账

月份	订单	总销售额	退款	净销售额
4月	840	$42,000	$1,200	$40,800
5月	910	$47,320	$1,320	$46,000
6月	930	$46,500	$1,500	$45,000
7月	1,040	$55,120	$1,620	$53,500
8月	1,100	$60,500	$2,500	$58,000
9月	1,210	$64,130	$2,130	$62,000

单位：美元。净销售额 = 总销售额 − 退款；数字均由月度文件计算。

再看看退款

季度退款金额比率

3.5%

最高月度比率

8月 / 4.1%

月度文件里没有退款原因、商品组合或处理时间。
解释变化前，需要回到原始记录。

虚构零售品牌；数据与目标均为演示假设。

实际结果与拟议目标

指标	实际	目标	状态
净销售额	$173,500	$180,000	未达标
订单数	3,350	3,400	未达标
退款比率	3.5%	3.0%	未达标

目标仅为示例。使用前请确认口径、负责人和判断门槛。

下一次复盘要回答什么

01 **退款时间**

这笔退款，对应的订单是否发生在同一个月？

02 **订单组合**

哪些商品与渠道改变了每单金额？

03 **数据范围**

取消订单、税费和运费是否采用一致口径？

把后续检查落实

检查事项	负责人	回看时间
查看退款原因	运营	下次月度复盘
检查订单与渠道组合	门店负责人	下次月度复盘
确认指标定义	分析人员	下次导出前

数据源：随附 CSV；不含退款原因与渠道明细。

先确认要查什么，再决定下一步

给每个未解问题，约定负责人和回看时间。

本页仅汇总示例经营数据，不代表预测或经营建议。