

SHEINS MARKEDSPLADS- BRUGERRANGERINGSPOLITIK

Ikrafttrædelsesdato: 7. februar 2025

Sidst opdateret: 31. oktober 2025

Denne rangeringspolitik forklarer, hvorfor visse produkter kan fremtræde mere fremtrædende end andre på SHEIN-appen og hjemmesiden ("Platformen"). Ved at tilbyde gennemsigtighed sigter vi mod at hjælpe vores brugere ("**dig**" eller "**vores bruger**") med at træffe informerede beslutninger og forstå, hvordan deres shoppingoplevelse tilpasses deres præferencer. Denne politik gælder for alle sælgere, der viser produkter på platformen.

Nøgledefinitioner

- Platform:** Det digitale miljø (hjemmeside, mobilapp), hvor sælgerne viser produkter for brugerne.
- Rangering:** Positionen eller synligheden af produkter, der vises for brugere i søgeresultater og produktlister.
- Sponsoreret indhold:** Betalte placeringer for øget synlighed.
- Sælger:** virksomheder, der sætter produkter til salg på platformen.
- Kunde/Bruger:** En bruger, der besøger platformen for at browse, købe eller interagere med produkter.

1. FAKTORER, DER PÅVIRKER PRODUKTRANGERING

Synligheden og rangeringen af produkter inden for en side eller sektion af platformen bestemmes af en række faktorer relateret til det forudsigende mål for anbefalingssystemets algoritmiske model. Disse faktorer kan dynamisk påvirke de vigtigste parametre, der anvendes i anbefalingssystemet, og dermed påvirke produktrangeringens prominens. Faktorerne omfatter, men er ikke begrænset til:

A. Tilbudsattributter

- Priskonkurrenceevne:** Produkter med konkurrencedygtige priser rangerer højere.
- Tilgængelighed & Lager: Produkter** med lavt lager rangerer højere end produkter med højere lager.
- Nyhed:** Nye ankomne kommer først, og de ældste stilarter vil komme til sidst.
- Rabatter & Kampagner:** Produkter med større rabatter eller som deltager i salgskampagner (som sæsonkampagner eller flash-salg) kan modtage midlertidige rangeringsforbedringer.
- Leveringsmuligheder** (f.eks. Quickship): Produkter med hurtigere leveringsmulighed vises oftere øverst i søgeresultaterne.

B. Sælger og produktpræstation

- Sælgers vurdering:** Du har mulighed for at vurdere hver sælger efter at have bekræftet modtagelsen af produktet gennem anmeldelser (se venligst Anmeldelsespolitik her https://eur.shein.com/Review-Guidance-a-478.html&ici=uk_navbar01menu02). Brugernes klager og leveringstider påvirker sælgerens vurdering. For eksempel, hvis en sælgers vurdering er for lav, vil sælgerens produkter være lavt rangeret sammenlignet med de andre sælgeres produkter.

En af de vigtigste sælgeres vurderingsfaktorer er Choices-mærkat, som er en kategoriseringsmetode, som en sælger kan vælge i, og som fremhæver, ved at inkludere tagget "Choices" på produkter og sælgere på platformen, de produkter og sælgere, der er højt vurderet af kunderne og har lavere returprocent. Denne etiket er midlertidig, og opfyldelsen af etikettens tildelingskriterier revurderes fra tid til anden.

- Sælgers samlede præstation:** Den samlede sælgerpræstation vurderes ud fra en kombination af salgsvolumen, kundefeedback, tilfredsstillelse og returrater mv., hvilket afspejler deres pålidelighed og kundetilfredshed. Vedvarende dårlig ydeevne kan reducere synligheden.

C. Brugerinteraktion og anbefalingssystem:

- Brugerrejse:** Baseret på klikrater og konverteringsrater, der er identificeret som en del af din brugerrejse, og dens interaktion med vores anbefalingssystem, kan antallet af klik, tilføjelse i kurv og køb af produkter påvirke deres placering.

- **Klikrater:** Forholdet mellem det samlede antal klik på søge- og displayannoncer divideret med det samlede antal visninger.

- **Konverteringsrater:** Antal konverteringer divideret med det samlede antal besøgende.

- **Søgningsmatchning:** Tilbud, der tæt matcher brugerens søgeforespørgsel, browsinghistorik og vaner, filtre eller klik, vises højere i resultaterne.

- **Personalisering:** Afhængigt af dine cookieindstillinger og personlige indstillinger relateret til vores anbefalingssystem vil vores algoritme tage højde for funktioner som dine produktpræferencer, søgehistorik, tidligere køb og placering for at justere produktets synlighed. Disse automatiserede beslutninger kan påvirke de produkter, du ser, og hvordan de rangeres.

Du har ret til at justere disse beslutninger, hvis du mener, de ikke afspejler dine præferencer eller behov, ved når som helst at justere dine personaliseringsindstillinger ved at klikke på linkene "Anbefalersystem og personlige indstillinger" og "Administrer cookies", begge findes nederst på denne webside eller i sektionen "Indstillinger" på platformen.

Dine personaliseringspræferencer afhænger af dine cookieindstillinger. For mere information om, hvordan vi bruger dine data, se venligst vores privatlivspolitik <https://eur.shein.com/Privacy-Security-Policy-a-282.html>.

2. KAMPAGNER OG SPONSORERET INDHOLD

Platformen tillader ikke sælgerne at øge synligheden af deres tilbud/produkter via betalt kampagne; dog kan sælgere optimere deres synlighed på Marketplace ved at lave kampagnetilbud på deres produkter eller modtage positiv feedback fra kunder.

- **Kampagnetilbud:** Sælgere kan køre særlige kampagner, såsom rabatter eller tidsbegrænsede tilbud, hvilket kan øge synligheden af deres produkter i sektioner som "Bedste tilbud" eller "Trending Now." Disse kampagner er tydeligt markeret, så du nemt kan genkende dem.

- **Kundefeedback og vurderinger:** Positive kundefeedback og høje vurderinger spiller en afgørende rolle i at øge en sælgers synlighed. Produkter og sælgere med konsekvent god feedback kan vises højere i søgeresultaterne eller fremhæves i sektioner som "Top Rated" eller "Choices".

Disse promoverede produkter kan optræde i forudbestemte pladser på kategorisider, søgeresultater og forsiden. Når identiske varer tilbydes til salg på platformen fra to eller

flere forskellige sælgere, vil disse identiske produkter blive behandlet som forskellige produkter under de samme faktorer.

3. SORTERINGS- OG FILTRERINGSMULIGHEDER FOR BRUGERE

Platformen tilbyder dig en række måder at sortere og filtrere søgeresultater på, så brugerne kan have kontrol over, hvordan de ser produkterne. Tilgængelige sorteringsmuligheder inkluderer:

- **Relevans eller "Topvurderet"**: baseret på kommentarscore og salg inden for den foregående dag.

- **Pris (lav til høj / høj til lav)**

- **Nyheder**

- **Popularitet eller "Mest solgt"**: baseret på produktets salgsvækst tendens de sidste 7-14 dage.

- **"Mest Favorit"**: baseret på ønskeliste-inkluderinger og salg dagen før.

Kunder kan også forfine deres søgning ved hjælp af filtre for kategorier, størrelser, farver og andre produktattributter