

东南亚跨境电商怎么做，跨境电商代运营公司

产品名称	东南亚跨境电商怎么做，跨境电商代运营公司
公司名称	深圳云端共赢文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华区民治地铁站
联系电话	18924617237

产品详情

LINE购物是在日本、泰国、印尼、中国台湾地区流行的社交媒体LINE旗下的移动电商服务，平台扮演的是导购平台角色，底下涵盖LINE购物、LINE酷券、LINE旅游3大服务，进军电商市场，今年也才刚满三年，LINE购物还只像是一个刚出生的婴儿。

跟其他电商业平台不同的是，LINE购物是一个比价导购平台，业者分析，超过80%用户习惯先比价再下单。「导购」是流量分发的生意，核心功能在于，拉近商家与消费者的距离，LINE购物的市场优势，在于善用AI与大数据，做到精准、个人化的比价服务，导引消费者到合作厂商的平台上下单。

根据MIC调查，有24.1%消费者会透过LINE购物导购，成为综合类电商平台之外的第二大网购入口，看似已经有不错的成绩，一切却只是刚开始而已。

机会一：抢占实体零售商机，迈向OMO元年

LINE新年战略目标，是扩大虚实融合（OMO，online merges with offline）发展。2018年刚出生的LINE购物，汇集众多电商零售伙伴，希望透过比价、导购回馈LINEPOINTS，变成本土消费者购物的第一站，在过去三年累积了足够的数据库，2019年，LINE购物进入电商2.0阶段，也就是把使用界面、商品推荐变得更加个人化、智慧化。

到了2020年，电商走向线下会是一大趋势，原因是，用户的购物行为不仅限于在线、或线下一管道，而是在线与线下双重渠道互补并进，唯有透过多层次的购物体验，才能更加渗透在用户生活中，且拿下更多的用户。

从去年开始，LINE购物开始跟有经营电商平台的实体零售业者合作，包括屈臣氏、家乐福、莱尔富、美廉社、特力集团都是合作伙伴，除了基本的在线导购，LINE购物有花了许多心力布局线下场景。

OMO的玩法是，当顾客在实体店铺消费时，透过LINE购物扫条形码，赚取LINEPOINTS点数回馈，满足消费者多元的购物模式与赚点机会。除了点数回馈，LINE也会提供业者官方帐号、数据分析等行销资源。这么做的好处是，LINE购物本身有庞大的流量优势，可以帮零售业者从在线带来新客，甚至因为LINE

POINTS回馈，让客单价成长，还能唤醒许久没来光顾的沉睡会员。

从举例来说，许多家乐福会员不知道家乐福有电商，LINE在店铺内做宣传，让本来只去门市的客户，把部分消费转移到在线；或是透过与店家合作加码回馈，让很久没网购的客户再次下单。

现今在疫情影响下，许多实体零售业者加速线上转型，开始布局电商事业。以莱尔富为例，跟LINE购物合作OMO，让客单价拉升五倍、唤醒20%沉睡会员。

相较于纯线上电商业者，传统零售业者体系庞大，在线线下的业务，通常是不同团队的人在负责，像是行销资源算哪个团队的？导流业绩算谁的？都是在推行OMO时，需要花时间沟通的。