

## 速卖通代运营 速卖通还有前途吗？

产品名称	速卖通代运营 速卖通还有前途吗？
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	品牌:浙江天赞 服务项目:全托管服务 地址:浙江杭州
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

速卖通用了几年的时间迅速从C2C转到了B2C，每一年甚至说每个月的规则变化都会很多，从15年的技术年费5000到现在的1W，从最初的无须品牌可以入驻到现在的英文商标才可以入驻，现在速卖通已经有部分类目不再对外招商，类目也开始收取保证金，所以接下来的变化还会更大。各位看官还有犹豫吗？

个人觉得2021年或许还会有新的政策，所以如果你现在已经准备就绪，只是担心时间会不会太晚，我是比较建议你在考虑清楚之后可以抓住20年的尾巴入驻进去。不过记住前提，了解清楚平台，选好产品，做好准备，如果你只是急匆匆的有一个想法，那再早进去也没用。

那么有人就会问：

在速卖通开店要达到什么要求？

答：1. 必须是企业开店

2. 必须有商标或商标受理通知书

速卖通入驻申请基础要求：

（一）企业：账号需完成速卖通企业认证，也可以接受个体工商户的入驻申请。一个通过企业认证的会员仅能拥有六个可出售商品的速卖通账户（速卖通账户所指为主账户）（特殊情况除外）；2017年1月1日起，平台关闭个人账户转为企业账户的申请入口，所有新账户必须以企业身份注册认证。一家企业在一个经营大类下可经营店铺数量限6家。

（二）品牌：2017年所有类目开始实行商标化。部分类目除外（具体以产品发布页面为准）。

2017年1月1日开始，新发产品“品牌属性”必须选择商标；速卖通接受商标注册证或商标受理通知书的品牌开店申请（特殊情况除外），品牌资质要求：每个类目下对品牌的资质要求不相同，提供商标注册证书或商标受理通知书或品牌授权书为主，部分品牌提供全链路进货发票也可以。

速卖通的投入状况怎么样？

答：速卖通初期的投入，比起其他三大跨境平台，其实不算多，列一些需要投入的事项，大家应该就大概了解了。

1. 平台费用。平台的费用分为各类目技术服务年费和交易佣金：

关于年费，基本在1w左右，手机、电子烟3万，真人发5万

关于交易佣金：平台会在交易完成后，收取卖家（包括出口通会员和速卖通注册会员）订单成交总金额（包含产品金额和运费）8%的手续费。

2. 营销费用。速卖通付费营销手段主要有两种：直通车、联盟营销。

（1）直通车收费：速卖通直通车会在买家点击所展示的推广商品时，对卖家收取一定的推广费用，收取的费用由触发这次展示的推广关键词决定。但是扣费不等于推广关键词的出价。推广关键词的出价仅决定排名，而实际扣费金额则与产品的推广评分、排在后面一名的卖家出价及推广评分有关，现在速卖通的直通车每日最低消费为30元，相对来说还是比较低的，我预测速卖通未来会跟淘宝一样，直通车肯定会涨价。

实际点击扣费不会超过出价。大多数情况下，实际点击扣费会低于出价。每次发生扣费时，系统会根据对应展示所监控到的关键词出价人数等情况，自动计算出保持关键词排名所需的最低价格。由于商品排名与推广评分及出价两个因素有关，因此，商品推广评分越高，实际点击扣费就会越低。

（2）联盟营销收费。相当于淘客，流量免费，点击免费，但是成交付费

如果采用速卖通联盟营销推广，一定要根据产品的利润设置佣金，如果未做过任何佣金设置，那么会按照平台默认标准佣金比率进行计算；如果有进行类目佣金比率进行设置，我们会按照设置后的佣金比率来计算。

如果设置了联盟营销爆品或者主推商品推广，那么爆品和主推商品会根据其所设置的佣金比率来进行计算，其他商品根据设置的类目佣金比率来扣费。

在速卖通平台，联盟佣金的计算排序优先级为：爆品的佣金比率 > 主推商品佣金比率 > 类目佣金比率 > 店铺默认佣金比率，一个订单中的多个商品，将单独计算联盟佣金。

订单中的运费不算在联盟佣金计算基础之内。联盟佣金的扣除在联盟订单交易完成时进行结算。

3. 产品成本费用。

这个涉及到资金周转的问题，前期，如果没有提前放款，进价越高的产品投入就越大，大家可以先根据平台的搜索页面，查看你要销售的产品下消费者最喜欢的价格区间去选品。

还是根据产品的定位，客单价越高的周转资金就要备足一些。

#### 4. 国际物流运费。

国际物流都是按照克计算的，建议你先买一些样品回来，一是可以看看商品质量，而是可以称一下重量，估算一下运费成本，那些大宗物件，最好是实际考察一下。

总结!!!速卖通需要去找注册公司办理一个营业执照，商标，法人支付宝就可以认证，速卖通现在有两种店铺类型，一个是基础销售计划，不同类目销售额不同，完成一半销售额可以退50%，全部完成退100%。一个是标准销售计划，这个类型主要是针对新手卖家及个体工商户，随时退出年费全额可以退。

存货成本的话，现在基本不用囤货，先拿产品做测评，根据重点款式拿货，要看你做什么产品，小类资金准备20000之内就可以了，大类先不说。说到这里启动资金大概30000了，然后就是你要考虑自己做还是交给外包团队带着你做。后期量大的时候，平台会有提前放款的政策，所以也不到担心资金的问题。这就是速卖通作为阿里巴巴，中国人的跨境平台不可忽视的优势。