

# 深圳独立站搭建运营推广

产品名称	深圳独立站搭建运营推广
公司名称	深圳市云端之链电子商务有限公司业务部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华区民治街道港深国际中心
联系电话	18098988487

## 产品详情

### 深圳独立站运营推广

随着跨境电商的快速发展，目前主流的外贸跨境电商平台有Amazon, Ebay, Aliexpress, Wish等，大批卖家的入场使竞争不断加剧，平台手续费和推广费及平台规则不断变化和严格，国内外文化和语言差异，卖家稍有不慎，就会出现店铺或者资金被冻结、罚没现象。所以最近几年不少卖家都希望能有自己的独立站点来销售自己的产品。

#### 什么是独立站？

所谓独立站又称自营、自建网站，是独立于第三方平台的个体网站。它可以是以销售产品为目的的，也可以是以推广品牌为目的的。在这篇文章中我们主要谈论的是以产品销售为目的的独立站。

#### 做独立站优势？

- 1.有利于塑造品牌，在互联网时代，企业必须有个自己的宣传展示阵地。一个深入人心的品牌形象对企业的长远发展也是至关重要的。
- 2.独立站的手续费和年费较低，大部分独立站的手续费只占销售额的3%到5%。与第三方平台的15%相比，这就意味着销售额的10%到12%一下子成了你的利润，相信没人会觉得money是个坏东西。
- 3.独立站的灵活性。与动辄成百上千条的规则相比，在自己的网站卖货，只要不违法，不存在所谓禁售的品类；产品展示也不会存在字数、图片数的限制等；只要掌握一定的HTML，网站的内容可以按照自己想要的效果去创建。
- 4.资金到账快，独立站的收款一般是通过信用卡网关与网站所有者的银行相关联，一般销售款在售出后1到2个工作日内即可到账，相比之下，大部分平台回款期在2周或以上，这对一些对资金流动速度需求较高的企业至关重要。

5.客户资料的沉淀。在第三方平台交易模式中，很多客户信息是无法获得的。独立站则不然，客户用来交易的各种信息完全为企业所有，这为企业去分析自己的客户群体提供了可靠的数据来源，同时也为进一步的宣传推广提供了可能。

如何搭建独立站？

目前市场上已有很多为建立独立站提供服务的运营商，如bigcommerce, wix, shopify和magento等，用户只要负责软件端的运营就足够了。卖家们可以根据各运营商的优缺点，结合已经入驻这些运营商的卖家反馈，来挑选合适自己的运营商。之后建立独立站的主要环节包括，独立站的域名解析、meta信息编辑、安全性（SSL和2FA）升级、产品上架、运输方式设置、付款方式设置以及品牌介绍等。

做独立站的几点建议：

- 1.在产品上架环节，尽量传达给客户你的产品能给客户带来什么，而不是一味地夸赞自己的产品多优秀和强大。
- 2.运输方式和付款方式的多样性是提高客户体验的重要方法。
- 3.独立站要与Amazon的品牌想结合，方便相互引流。Amazon有类似“联盟营销”的方案，有兴趣的可以深入了解。
- 4.单个独立站内品牌数保持在两个以内，产品类目也尽量保持在同一个应用领域。现在想做全类目的平台，需要跟Amazon等竞争，难度过大。
- 5.独立站卖家要以亚马逊类似产品作为自己的竞争对手，从产品质量，价格，订单处理时间，物流运输时效，付款方式，售后处理等方面不断调整。以亚马逊的要求作为标准，不断提高自己，这样才能发展壮大。

跨境电商的市场不断细化，基于平台的运营流量有限，规则变化，独立站是一个很好的运营趋势，可预见未来几年独立站的市场会迅速发展。