

独立站运营引流培训深圳

产品名称	独立站运营引流培训深圳
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

独立站运营引流培训深圳

独立站运营,TikTok引流,独立站代运营,独立站引流推广,独立站+TikTok运营服务,跨境电商独立站tiktok运营一站式服务。

独立站运营经验见解：

一、选品

选择产品的方向往往是非主流、新奇等特征。

不推荐在亚马逊等成熟的平台上销售受欢迎的普通商品。除去爆炸品。

但是，如果选择爆品的话，就会出现一波销量高潮以后，再次面临选品难的问题。

外贸跨境电商一站式服务商：

- 1.独立站搭建,外贸网站自建站,海外电商平台搭建；
- 2.TikTok、独立站、亚马逊等运营培训代运营；
- 3.TikTok+独立站,TikTok+亚马逊运营引流；
- 4.谷歌SEO,谷歌、Facebook ADS投放,海外营销推广；
- 5.跨境电商ERP系统搭建定制,海外仓ERP,海外本地电商ERP系统；
- 6.跨境电商品牌出海整体解决方案。

二、落地页

专注于商品细节页面的操作，主题页面，不推荐网站的主页作为落地页，这显然导致了跳出率的显著提高。

在从其他网站或编辑器复制照片、表格或文本时，落地页的兼容性问题必须注意，在手机端是否能正常显示，例如是否太大，是否会自动缩小等。

三、ROI

1、对于短期爆品，投资回报并非一直都会很好。如果爆款的热度褪去了，就不要再坚持了，卖方出广告需要抛物线的做法。

差不多就得去开发下一个爆款了。

2.对于长期复购的品牌产品，投资回报率分为拉新和促活。

拉新要注重登陆页面应注意流量与产品的匹配程度，通过广告优化，流量精准投放来提高roi。

通过各种促销活动回购优惠券，让老客户多次购买。

3、ROI损失不一定是坏事。这与卖方的运营战略有关。例如，虽然卖方ROI处于略微损失的状态，但可以运用更多的卖方信息以帮助于公司的运营战略。

例如，减肥药、美容产品、再购率将有一定的时间周期，如果产品确实有优势，那后期的复购率也是不会少的

四、转化率

1.一键支付方式的集成，如PayPal、lianlian，国内第三方信用卡收款渠道。

2.整合本地化设置，根据IP自动匹配最适合购买者的付款方法、运费计算方法等。

3.选择成熟的系统是非常重要的，但随时选择可以咨询和技术支持系统是更重要的。

五、复购率

1.卖方可以为买方创造更多的附加值。

2.良好的顾客体验，如尺寸标准统一，物流价格，出货时间，产品更新，新产品发售等。

3、会员制度、会员小组的建立，通过ShopyyCRM系统有针对性的自动化营销，对提高收购率有一定的促进作用。

4.给客户一定的惊喜。例如，无条件地给客户一点赠品。