个人独立站开发

产品名称	个人独立站开发
公司名称	深圳市云端之链电子商务有限公司销售部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华新区民治街道新牛社区港深国际中心 369
联系电话	13076927178

产品详情

提供TK培训,TK代运营服务,TK+独立站代运营,TK一站式服务,从0到1,怎么变现,怎么卖货到海外布局,TK+独立站布局。TK代运营推广服务,TK,蕴藏巨大海外流量和商机,适合跨境商家、出口品牌,及想要成为带货网红的你。

提供tiktok群控系统、外贸网站搭建,独立站开发,海外wms仓储管理系统,跨境ERP系统,专注跨境软件行业8周年,为很多大中小企业搭建提供软件。

第三种付费流量的话就是KOL营销,其实就是网红营销,就像现在李佳琦、薇娅。一般我们与这些网红取得联系,请他们给我的产品打广告,付费的方式有两种,一种是与他利益分成,另一种是直接给视频/图片广告付费。

1) 计划&预算

做KOL营销的第1步,是我们要确定我们的计划和预算,最好做出一个时间表,里面标明我一个月打算做几次、准备投多少个视频/帖子/图片,也要明确自己公司能在这上面投入的财力。之后再去联系KOL。

2) 联系KOL

第2步就是要这些KOL取得联系。之前,我们很多时候是手动联系,也就是自己去他们的Instagram联系他们合作、或给他们发送邮件,取得联系后再由这些KOL报价。但现在随着KOL行业越来越火爆,产生了很多专门提供联系KOL服务的平台。这些平台上会集成各种各样网红,网站上也会将这些网红的各项指标列出来供大家判断。这些指标包括:粉丝数、粉丝活跃度、帖子的点赞、分享、转发数量、之前的广告表现。我这边就推荐两个这样的平台,比如说buzzumso和unpfluence,两个平台都是有付费版又有免费版的,大家可以去了解一下。

3)后续跟进

第三步就是我们在联系KOL做了营销之后,我们是需要由专人去跟进这个工作进度和工作质量的,需要有人专门去看这些KOL的视频/帖子质量高不高,给我们的独立站带来了多少流量,转化率是多少。需要制作自己已合作过的KOL花名册,这样在我们下次需要找KOL合作的时候,才能有的放矢次。

第四个渠道就是联盟营销。联盟营销大家应该都清楚,联盟营销就是帮别人卖货,打个比方,就是我现在没有货,想通过给别人卖货去赚取佣金,那这就是联盟营销。那shopify独立站的话,我们作为一个卖家,我的独立站,我想让别人来给我推广,怎么做呢?以下是几个步骤。

1)产品是适合联盟营销

我们第一步,首先是要考虑是我们的产品是否适合做联盟营销。做联盟营销意味着需要给别人去分成, 而有的产品利润本身就不是很高,这就不适合做联盟营销,所以一定要考虑我们的产品的利润是否足够 高。

第二点就是可以看看我们的竞争对手是不是也有在做联盟营销。如果竞争对手有人在做的话,证明这种模式是可行的,这种模式能够给他带来更多的利润,那我们也可以尝试一下。如果没有竞争对手做联盟营销,很大可能上是他已经考虑过或者尝试过联盟营销但是效果不好,那我们就要慎重考虑。

2) 联盟营销的插件

我们也可以利用一些联盟营销的插件。直接在Google上搜索"联盟营销插件"或直接在shopify内的app sto re里面搜索,都可以搜到很多联盟营销的插件。我们把这些插件装进我们的店铺之后,完成一些设置,就可以吸引一些做联盟营销的人来帮我们推广产品。

3) 联盟营销平台

当我们的网站做到足够大的情况下,就是体量比较大,流量比较多了,我们就可以在一些联盟营销的平台上去挂出来我们的条件,比如说我一个单可以提供50%或者40%的营销费用,这样就会有人为我们做推广。那这些平台有很多,它们可以算是对接商家和推广者的中介,这边推荐几个比如说clickbank、Shares ale、CJ。这些都是外国人经常用的,他们一般都有一些不同的特点,可以去了解下,这里不细说。

我在这里想提醒大家,如果说你是一个起步阶段的个人卖家,规模很小,那其实做联盟营销的效果可能不是很大,因为你的独立站本身是没有流量的,你就算做了这个联盟营销的插件,一些联盟的高手看到你这个独立站,他可能会觉得你这个转化率也不会很高,就不愿意去花费他的时间来给你做推广。那大家要清楚这个这个。