

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。

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 store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、Sharesale、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。