

个人独立站定制开发

产品名称	个人独立站定制开发
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。

这里我们说的独立站指的是跨境电商独立站，区别于像亚马逊、eBay、Wish、速卖通等第三方平台来说的独立站。跨境电商独立站是指卖家自己拥有独立的域名、空间、网页，不从属于任何平台，可以进行多方面、全渠道的网络市场拓展。Shopify的网站地址可以问度娘哦。

跨境电商独立站突出的就是要独立，就是自己完全独立运营，不受任何平台限制。Shopify就是一个帮卖家实现简单几步就可以拥有自己独立网站的SAAS电商服务系统，目前已有超过一百万家企业使用Shopify平台创建了在线店铺。

独立站好做吗？独立站跨境电商怎么做？

截至2019年底，Shopify的入驻卖家数量就突破100万。而当年，Shopify市值也已经超过1100亿美元，占美国电商零售市场份额的5.9%，超过沃尔玛、eBay，仅次于亚马逊所占的37%。说起建立独立站的系统，Shopify只是其中一种，而且是比较火热比较受大家欢迎的一种，因为用户只需要支付一定的费用就可以建立属于自己的在线商城。

其他像WordPress、Magento、OpenCart等开源程序，用这些来搭建网站，拥有对自己网站的所有控制权，我们暂且不说。来着重讲一下Shopify独立站好做吗？Shopify好不好做？用Shopify搭建的独立站跨境电商要怎么做？首先，Shopify是目前国内外最多电商卖家使用的，也是最稳定的，找人开发网站或自己搭建过在线网店系统的而言就明白这个稳定的重要性，这点毋庸置疑。

Shopify并不是免费的，它可以免费试用14天，之后可以根据自己的需求来选择合适的套餐。至于好不好做这个问题，小编给大家举个例子：某个做Shopify独立站的卖家商业模式很简单，就是做速卖通代发，就是让速卖通的产品加几倍的价格卖出去，听起来是不是很简单，但如果从一个零售商的角度去看，这就是合理的，这是信息的差异化导致。

那怎么把Shopify独立站做好呢？我们要知道的是做好独立站的第一步是把网站搭建起来，但是，这并不是最重要的，我们需要把时间用在刀刃上，比如选品、网站的优化、引流上面，这也就是很多跨境电商卖家选择Shopify的原因之一，建立网站很方便，可以腾出时间来做这些更重要的事情。因为独立站相对于天生就自带流量的第三方平台店铺不同，没有流量独立站就什么也不是。

独立站上传多少商品才有效？

关于有些卖家问的独立站上多少商品才有效？我想这些卖家可能是想知道独立站需要上传多少商品才能出单，独立站上传多少listing才能稳定出单成功把商品销售出去。其实独立站能否稳定出单还真的和商品数量没有直接关系，如上所述，如果卖家在市场调研、选品、网站优化、引流上做到位了，想必把流量转化为订单不会是个问题。

Shopify拥有多样性的销售模式：1、独立站在线店铺 2、与电商平台结合，Shopify独立站和第三方平台店铺并不是二选一，而是可以和亚马逊、eBay等店铺相辅相成，形成互补的最佳状态。3、绑定社交媒体帐号，在shopify上可以绑定各种社交账号作为你的营销渠道，比如可以添加Facebook、Instagram、Tiktok、Messenger。

这里特别要提一下的是Shopify和Tiktok强强联合，是否会成为独立站的新机遇呢？至于Tiktok，是海外版的抖音，用它来实现电商是国内验证过的成功模式，而且跨境电商已经是很成熟的行业，是数万亿美元的市场，空间很大。TikTok与独立站结合最终目的：带货！TikTok上动辄10W+的视频浏览量，足以让各大电商平台瞠目结舌，Shopify独立站有了Tiktok的流量加持，应该说是独立站跨境电商的巨大风口了。