

外贸商城私人定制开发

产品名称	外贸商城私人定制开发
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。

我们来分析下各个指标的具体情况：

资源积累

通过自建站可以对来访者的信息进行记录，或者留下联系方式，这样，所有对产品感兴趣的客户或潜在客户都会被保留下来，就有了二次销售的机会。

而且，有了自建站后，就有了自己网络营销的主节点，所有营销方式都可以有一个自己可以掌控的主信息中心，通过长时间的积累能形成自己的客户数据库，也为邮件推广和社交媒体营销准备了充分的条件。

而通过平台推广在这方面的积累就相当有限了，客户怎么轻飘飘的来，也怎么轻飘飘的走，不给自己留下一点念想。

操作容易度

显然对平台的操作更容易。只需要在用户界面上上传和更新产品信息，管理分类，处理沟通信息即可。

而自建站则涉及到一个相当长的工作链，从建立网站开始就会面临包括网站维护在内的一应大小技术细节，然后还得做网站推广、SEO、数据分析等，才能让自建站的效果得以充分发挥，任何一个环节做不

好都会严重影响营销的效果。

不过经过十多年的发展，现在的网络营销外包服务也越来越成熟及标准化，甚至用户只需要理清网络推广的链条，具体技术工作可以全部外包，自己不需要参与任何技术细节，只要维护好自己的产品信息和客户信息就行了。

如果看得长远点，平台也在不断迭代升级，每次升级都会由新的学习成本，多年的精力投入已经足够自己学习并掌握好建站推广的要点了。

流量基础

为什么很多人要用平台推广？就主要是因为平台有很大流量，只要产品一上线，面对的就是个人建站无法想象的大流量，这的确是非常吸引入行的新人的。

有流量就意味着有客户，而外贸营销的主要目的就是获取客户，所以不论平台推广也好，自建站也好，流量就是最根本考量指标。

至于小平台，虽然看着收费便宜，但是相对于它的流量价值来说，实在是不划算的。所以平台要做就要做大平台，如果没有费用干脆别做也不去做小平台。与其在一个流量排名到几千开外的平台上投入，还不如就当没那点流量自建站，从零开始。

短期效应

因为上面流量大的因素决定了大平台的短期效应相对来说最好。如果在大平台上没能有客户光顾，那一定不是平台的错，而是产品的竞争力有问题，需要考虑重新给自己的产品定位或者定价了。

因为短期效应好，平台推广对很多外贸人尤其是新人很有吸引力，还有什么比短期内就能获得订单更好的呢？

相对来说，自建站要经历一个较长的积累过程，短期效应显然是不如平台推广的。

抗政策风险能力

过于依赖平台的结果就会导致抗政策风险能力弱。

如果一个外贸公司除了平台就没有别的推广途径了，那么它就成了任平台宰割的鱼肉。无论平台的政策变得多么苛刻无理，这些没有自推广能力的外贸公司也只能含着泪破口大骂的接受。

尤其是现在平台如果一旦以盈利为导向了，那么这些小公司就等着被收割吧，这时候才开始想到去开拓别的推广方式，已经为时过晚。

竞争强度

由于平台上卖家众多，基本上是无差别竞争，要获得客户，除非有无法替代的产品特点，否则，就只有拼价格一条路。

这条路也是慢性自杀的路。利润越来越薄，新客户越来越少，高竞争强度的必然结果，如果在产品方面没有出现奇迹般的升级，那就是漫漫自杀路。

而自建站具有充分的优势来展示自己产品独特的一面，配以恰到好处的场景、有煽动性的产品视频、已有客户展示等等，营销素材可以得到全方位的应用，即使客户仍然有回头去平台对比价格的可能，但你

留给他的印象是平台产品所不能产生的。

客户忠诚度

跟平台的客户谈忠诚度要么就是搞笑，要么就是自欺欺人。一个靠比较参数和价格后做出决策的客户，你跟他谈忠诚度？

必须认识到一件事，平台只有竞争，没有情怀。

要讲情怀，可以到自己的网站上慢慢讲。从自建站推广的过程到客户驻留网站的过程，都是建立信任和忠诚度的机会。自由网站上把新客户转化为老客户的机会也远远高于平台。

自我成长性

不知道有几个外贸人能说清楚通过几年操作平台能学到什么经验？在行业内有什么积累？自己获得了什么成长？对平台政策的理解性吗？人家一年一变都还算慢的，等你消化完，说不准新的政策又出来了。

而一旦走上自建站的路，将面对营销的整个过程，对网络营销的熟悉和深入理解不正是当今一个外贸人应有的基本职业技能吗？随着时间的增加，经验也会越来越充分，也越来越能够轻松驾驭网络营销，即使不仅仅限于外贸，要做跨境电商，要做内销，自己的积累也完全可以大有作为的。

对比了自建站推广与平台推广的优势劣势，相信大家应该心里有数，可是无奈有的人已经上了‘贼船’，下不来了。实际上，现在很多外贸人也是两条路同时在走，既做平台也在对自己的网站进行营销，无非就是孰重孰轻的选择罢了，脚踏两只船，总有一只不会沉嘛。

能两条路同时走最好，如果只做自建站，也能活，如果只做平台，现在能活，但绝对是混吃等死的节奏！