

# 温州跨境电商独立站开发

产品名称	温州跨境电商独立站开发
公司名称	深圳市云端之链电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	民治街道展涛科技大厦
联系电话	18503054158

## 产品详情

温州跨境电商独立站开发

平台思维VS独立站的思维

我的初浅看法，第三方平台卖货是开店，就像是实体零售中商场中的柜台。关键是“占位”，一个有利的位置会带来丰富的流量。Listing排名就是占据产品排名的有利位置；另外一个早起平台卖家常用的策略就是多店铺，多SKU：找更多的占位机会；主要目的，是尽最大努力通过优势的展位获取站内的流量，完成销售。

让我们来看看平台的销售公式：

$(\text{平台}) \text{销量} = \text{流量} (\text{Ranking} (\text{销量}) + \text{广告}) * \text{转化率} (\text{Review}) * \text{客单价}$

影响站内站位（排名）的主要因素是：销量和评价。常规情况下，应该是由消费者的客观购买和评价来影响的。但有不少聪明的卖家都喜欢走捷径，因此在过去几年里，催生了大量专门做刷单，刷评的第三方专业服务商。做到后来，多少有一点点劣币驱逐良币的感觉。特别是对于一些新卖家的新产品来说，你不刷销量，不刷评论，短时间的排名和销量就很难上升。

平台卖家没有用户的数据，没有直接和用户沟通的渠道。因此对于用户是谁，用户的主要痛点，客户为什么买他的产品这些很多都不甚了解。因此大多数情况下，只能完成“一次性”的销售。关注的是流量一次性的页面转化率。

对于独立站来说，则是不一样的思维模式。不同于平台卖家在实体零售中商场柜台的比喻，独立站更像是一个自己建的专卖店。

$(\text{独立站}) \text{销量} = \text{流量} (\text{人群} * \text{创意} * \text{媒介}) * \text{转化率} (\text{CTR.CVR} \dots) * \text{客单价} * \text{复购率}$

这里影响销量的4个因素，流量，转化率，客单价，复购率都是独立站运营中可以掌控的变量。

首先说流量：有的人会讲，平台流量是免费的，而独立站的流量都要付费获取。

这个说法有一定的道理，但也不完全对。