

# 独立站印尼跨境电商红人直播带货

产品名称	独立站印尼跨境电商红人直播带货
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

独立站印尼跨境电商红人直播带货、独立站印尼跨境电商网红直播带货

提供TK培训，TK代运营服务，TK+独立站代运营，TK+独立站推广、TK+独立站引流、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，无货源店群系统开发，虾皮无货源店群系统开发，多店铺管理系统开发，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。

眼下做独立站的卖家群体也非常多样，从B2B跟B2C这两个群体来看，他们做独立站有哪些优劣势？

周凯：其实中国有非常好的外贸基础，也有很多的产业链和工厂，原来做OEM或者是有很好的供应链基础，可以制造生产出很好的商品。过去的贸易方式也是以采购、询盘的模式存在，这其实是一个很大的基本盘。而眼下电子商务的发展，大家可以通过B2B平台连接海外的商家来完成采购。

有赞现在的产品内测商家里面，也有很大一部分是外贸工厂，他们提出来的诉求是：有没有可能把这种小份额、小批量的采购完全电子化、效率更高，有没有可能通过电商这种新的交易形式，解决比如说周转更快、自己更能掌握生意等等这一系列的问题。所以我会认为虽然B2C面向零售、面向电商，整体的消费更加的零售化才是主要的趋势，但是围绕着小b的批发、小额的数字化的成熟，也一定会在未来的几年快速发展。

当前这些小b卖家群体它面临的难题主要有哪些？

周凯：过去大多都是在平台通过搜索类目等方式找到了商品，在这样的环境里面，大多的工厂认为竞争

会很激烈，另外它的营销方式也相对比较单一，主要是通过排名或者其他的方式去竞争。工厂更多的会去思考我能不能在营销上面打开自己，既然电商可以通过广告和社交，通过其他方式去找到自己的目标客群，那为什么不能够通过这样的方式找到更多的合作伙伴呢？

另一方面，因为在原来传统零售分销的逻辑里面，可能有海外的代理商，有层级区分，大家已经有了很好的合作关系。那在原来的合作关系之上，有没有可能通过数字化的系统让运转效率变得更高。我觉得这两方面的诉求可能更加明显了。

总结2020年的跨境电商独立站有哪些特点，2021年独立站的趋势又会有哪些特征？

周凯：第一个是，独立站的卖家，除了掌握现在主流的通过广告、搜索社交等方式去获取流量得到订单以外，大家更多的会去思考品牌问题，能不能成为一个面向更多国家和地区消费者的品牌，有没有通过内容打造出品牌真正的竞争力或者是特色？我觉得在2021年会比以往有更多的人去思考这件事。

第二个是，新型的营销模式在海外一定会更快的发生。因为疫情已经把过去3~5年会发生的事情提前，而这件事除了最直接的广告投放，大家一定会去探索更多围绕着社交、内容的新营销模式，这些事情在中国已经有很好的经验。中国的商家、中国的品牌应该利用原来在中国电商上积累的这些养分，去面向更多的国家和地区去开展业务。对于2021年想要进入独立站的新卖家，有没有一些建议？

周凯：第一个，中国跨境电商，尤其是很多产业合作伙伴，培训营销服务公司有大量的积累，新卖家应该思考的是怎么样利用整个产业的支撑来发展自己的业务，不需要什么都自己来做，要真正抓住过去这么多年积累所产生的当下红利。

第二个是，虽然电商的货品是非常重要的环节，大家会关注供应链，关注选品。但除了这个之外，如果要做一个品牌，建议新卖家、新品牌应该更多的去思考品牌和消费者之间的关系，当想明白这件事情了以后，再去利用新的营销模式。这实际上是以前一个问题为基础，因为卖家首先得知道品牌需要什么样的消费者，才知道哪一个KOL是好的代言人。