

独立站成人用品运营

产品名称	独立站成人用品运营
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

独立站成人用品代运营、独立站成人用品运营

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。

跨境电商出海从业者，5年的海外营销推广经验，专注跨境营销领域，精通联盟营销，Deal论坛引流，红人推广，擅长低成本获客。

我们在做独立站站外引流的时候，面临的一个很大的难题就是如何找更多的资源（Affiliate/联盟客）帮助我们做推广。一般都是通过在第三方联盟或者自建联盟的形式获取推广资源池进行CPS合作。我们确定了在哪里找，接下来最重要的是找什么样类型的资源，这些资源的画像是什么呢？

Affiliate是一个很特殊的群体，特别是可以帮助电商广告主做CPS的这种在行业里面更加细分，他们个个都是获取流量的武林高手，习惯在夜间出没，在互联网流量的世界里穿梭，有些甚至穿着cloaking的隐形斗篷，不希望让别人看到自己的蛛丝马迹，只想轻轻松松收着美金，然后在马尔代夫的某个小岛上享受这日光浴。每个广告主都希望得到行业最顶级的联盟客来助力自己GMV的增长。

下图是一张速卖通联盟关于Affiliate的推广类型，看起来有点复杂，有二十多种类型，对于刚入这个行业不久的推广小白来说简直是一头雾水，每种推广方式之间又有千丝万缕的关联，那资源又在哪里找呢？

速卖通联盟的Affiliate推广方式类型

这篇文章不打算教你具体怎么找资源，只要你会使用关键字Google，或者通过在Affiliate network里面搜索，很轻松可以找到几十个甚至几百个为你服务；文章的标题是Affiliate的变现方式，我们将会切换一个视角，抛弃广告主找Affiliate的角度，从Affiliate如何推广电商变现的角度出发，来观察一上图里面二十多种推广类型里面的共性，明白其中的规律，对于流量变现有本质的认识。

说到流量的变现，必须谈到流量的获取，每个Affiliate拥有的流量都不是天生。互联网里面流量颗粒度最细的是人，每个人其实在互联网上就是一个流量，随能将无数的人聚集在一起，并且对于人群进行精细化标签投放合适的广告，变现其实都是自然而然的事情，君不见如今火在海外的Tiktok,谁不是一边在Google,Facebook上大肆买量，一边怂恿出海金主在上面投放广告。上面提到了流量本质的背后是人，人都是有需求的只要可以满足人的需求，流量自然而然地获取过来了，Affiliate获取流量也不例外。

我们这里说的是针对电商这块，所以人背后的需求是购物。每个人都有购物的体验，目前跨境电商都是做海外市场，特别是欧美的生意，我们就以一个美国消费者A作为举例。Affiliate推广类型在营销漏斗里面的布局

案例一

A每天无聊的时候喜欢在Buzzfeed（类似今日头条）获取一些最新的新闻和内容资讯，由于其优质的内容满足大部分美国人的内容获取诉求，这个网站流量月均1.02亿。

通过优质资讯流量获取无数用户使用，这些Buzzfeed获取流量的手段，商业变现方式就是投放一些互联网广告。千万别异想天开去找对方谈合作，这种大的广告媒体不会去Affiliate平台做CPS变现，一般都是通过CPM或者CPT合约的方式卖给一些大的Ad Network如Google等等。（当然上面有Shopping专栏，如果有好的Deal还是可以找找编辑碰个运气）。小的如博客内容站Affiliate也是这种情况，只是他们变现方式会通过Affiliate Network。

Affiliate类型: Content Publisher

获取流量方式：内容+SEO

变现方式：CPM/CPT/CPS

典型代表：Buzzfeed, NYT, BBC，优质内容社区, 博客

A在Buzzfeed看到了一条大码裙子的图片广告，很心动进去了叫modcloth的网站,浏览了很久有点喜欢，但是是第一次听说这个品牌，想到站外找找评价。

Affiliate类型: Product review

获取流量方式：专门收集电商独立站的站外测评做排名，吸引用户在其站点上做点评

变现方式：CPM/CPS/原生广告/给广告主付费开账号

典型代表：Trustpilot, ResellerRatings, Productreview

A对于这件裙子很满意，但是想知道站外有没有比这个更便宜的，于是到比价网上通过相关关键字进行同款比价。

Affiliate类型: price comparison shopping

变现方式：CPC/CPS（需要用到product feed）

典型代表：PriceGrabber, Shopping, shopstyle(特别电子产品标品比价明显)

A比价完之后，准备下单，但是还是想找找优惠券能不能省，看看网站不提供后去站外搜索了域名词+关键字。

Affiliate类型: Coupon, Voucher code

获取流量方式：通过API/Feed或者人工编辑的形式聚合广告主的优惠券，做广告主+Coupon的关键字排名，SEO的流量占比奇高。

变现方式：CPS+固定付费站位

特殊代表：Retailmenot, Coupons, Offer

针对用户爱谈便宜的用户心理，coupon站衍生了好几种

1. 纯coupon站，只提供优惠券，优惠券+外加返利；

2. coupon+Deal比如slickdeal；

3. 同样出现了本身SEO排名不高，但是通过Google投放域名词进行赚佣金差价的paid search coupon affiliate；

4. 利用人的懒惰心理(都不用去站外找coupon) 衍生了coupon chrome插件
比较知名的优joinhoney,wikibuy。

coupon对于广告主的贡献也是一分为二的，具体后面有详细文章来正确认识coupon站引流对于广告主的利弊。

用户觉得光使用coupon还不够，她想去返利网上面找找有没有返利的机会，也能够多省钱。

Affiliate类型: cashback,rebates

获取流量方式：把赚取联盟的部分佣金返回一些给消费者，吸引使用其网站，获取流量

典型代表：Topcashback,Ebate.甚至也出现了返利网的集合站，截图中那个网站还是一位海外华人做的，看流量可观