

独立站代运营 | DTC模式品牌出海

| | |
|------|--------------------|
| 产品名称 | 独立站代运营 DTC模式品牌出海 |
| 公司名称 | 深圳市云端共赢文化传媒有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 深圳市龙华新区民治大道优城商务大厦 |
| 联系电话 | 暂无 |

产品详情

对于不少中小卖家而言，DTC品牌出海已然成为下一个跨境热潮。但是采用DTC模式做出海生意前，卖家需要考虑哪些要素？

1、产品

对于国内的卖家来说，依托于国内强大的供应链优势，只要能把握住消费者心态，就能精准的生产出消费者所需要的商品。但是，是否工厂建个站自己卖货就叫DTC了呢？并不是。

这一类的国内卖家更容易陷入一个误区：跟风销售。一旦某个产品火了，立马不同厂家就开始做一样的产品。此时，就只能比谁更快卖光，谁的价格更低。哪怕销量提升了，最终的利润也会被迅速摊薄。

DTC的核心在于消费者需求和品牌与消费者关系重塑。将产品直接卖给消费者只是第一步，后续如何通过社交媒体与消费者紧密互动，如何拿到数据和用户反馈，通过对消费者需求的分析，从而改变产品才是关键。

因此，想要避开增量不增利的误区，就需要做自己的独有品牌，这也是很多成功的出海品牌的一个重要打法。通过调研，了解海外市场大品牌与低端产品中间所形成的“空白区域”，此时再生产出的产品，不仅独特，更具有“高性价比”的特点，从而在DTC品牌出海的时候拥有更大优势。