

## 独立站代运营 | 50%海外电商零售市场属于独立站

产品名称	独立站代运营   50%海外电商零售市场属于独立站
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

独立站和亚马逊之间经营逻辑的不同：你把你的货放在超市的货架上供沃尔玛进行排布、挑选，亚马逊的平台上，天然的经营的属性。上个月很多亚马逊卖家被封了，我们在帮助一些卖家做孵化营、独立站，另外和他们讨论接下来的经营策略，亚马逊上竞争的压力也非常大，任何同质化的货品亚马逊一定会有一个关联推荐，推荐到你的竞争对手那里去。独立站领域，首先获得的是一手数据，捕捉一手流量，同时亚马逊不能给的用户数据，独立站都可以给你，基于这样的用户数据做产品的二次开发、客户二次触达。

背后反映出来两种公司的经营逻辑不同，亚马逊的经营逻辑面向投资人的经营报告，独立站是软件销售公司，有多少商家购买我的软件服务以后把生意经营起来，同时实现明年二次付费，所以我们特别关注客户成功这件事情，一定把全盘子商家经营起来。

我们服务很多亚马逊转型卖家的时候，卖家会说独立站要花广告费，要Facebook、Google进行引流，独立站不自带流量，亚马逊上可以蹭流量。亚马逊本身是要压货物仓储成本的，5月份被封的大量亚马逊卖

家今天面临的巨大财务压力挑战是因为货物仓储成本。独立站虽然花一定量的广告费，但是广告费带进来的价值自己被自己沉淀了，同时在中国直接向海外进行发货，履约效率在海外电商看起来是可以的，可以被理解的，Facebook、Google、Twitter面向中国商家都有特殊政策，卖出去的订单再去在中国的市场采购相应的货品，发往国外，这样的效率可以转起来，过去几年大量卖家都是通过这样的方式，即使是SHEIN，可以实现业绩的高速流转，都是基于这样的逻辑。