

丽水寄日本COD物流东南亚跨境电商小包国际快递代收货款

产品名称	丽水寄日本COD物流东南亚跨境电商小包国际快递代收货款
公司名称	深圳市哲马国际供应链有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区福永街道怀德社区第三工业区A1栋215
联系电话	18207573673

产品详情

哲马国际物流简介：十余年运输操作经验，自营运输专线，从操作、清关、分拨、配送、代收货款自己操控；分公司分布广州、东莞、深圳、台湾、香港、印尼、泰国、越南；自营运输专线有印尼跨境COD物流，台湾COD物流、台湾COD物流、香港COD物流、泰国COD物流、越南COD物流；所有跨境电商小包专线我司均可提供分配哲马系统的分账号以便客户自助下单、打印面单，客户可自行查询跟进，快件轨迹实时掌控；支持上门取件、代收货款、改派、仓储转寄(转寄订单下达之后两天内完成转运动作)；

服务宗旨：诚信为本，所托必达；经营理念：个性化服务，为客户省心、省力、省钱；

这些国家均设有海外仓，可以一件代发，仓储，代打包等。全程系统API对接，客服业务一对一服务。

亚马逊平台怎样在Prime Day期内完成爆单？

(一)

amazon会在主题活动前几个星期乃至前好几个月就增加Prime Day的广告推广幅度。你能采用下面几类办法来合理运用这一段总流量升高阶段：

1) 顾客一直会跟随价钱走，因而，你应该在现价的根基上得出一些折扣优惠或是立即减价，而不是买一送一。要了解，折扣优惠一直比赠予更胜一筹；

2) 假如要想占领Buy Box，你的设备就一定具备价格战优点。尽管这并不是一个长期性发展战略，但它还可以使你在Prime Day买东西热潮中获得成功；

3) 运用外站广告营销协助Prime Day引流方法，例如推广谷歌广告。能够以知名品牌词 Prime Day那样的方式去选购关键字，但必须留意，amazon和外站总流量的数据信息没法连通，没法开展跟踪，可是运用外站总流量还可以提升精准推送用户的总数，且成本费相较amazon站内广告宣传能够有更高的操控室内空间。

(二)

总流量进去以后，决策顾客消费行为的并没有价钱多少，只是顾客对产品价值的评定。此刻商品A网页页面就可以具有一个主要的功效——像顾客呈现商品特惠情况。你能在A网页页面放一个商品的价格走势图，让顾客对你时下给予的折扣优惠有充足的掌握，进而形成选购不理智。

但是，必须要留意，更换Prime day的A网页页面的时间特别关键，太早的更换会危害初期的转换，太迟升级又比不上不更换。此外，升级A网页页面是必须一定的审批时间的。

此外，你还是必须留意营销活动的清查，包含：

- 1.营销价钱不符amazon推荐的最大营销价钱规定；
- 2.营销的一切照片（包含文本）不遵循设计风格手册规定；
- 3.产品总数水准不符或小于商家设定总数，包含可应用库存量小于营销服务承诺库存量，及其击杀营销包括的子ASIN没法做到amazon需要的最臭小子ASIN普及率；
- 4.因为某一子ASIN不合规管理将致使全部营销不合规管理，除非是该子ASIN从营销中删掉。

(三)

Prime Day期内，站内总流量的争夺会非常猛烈，如果不投放广告调节，很有可能彻底没有总流量。因此，主题活动的时候要尽一切很有可能扩张总流量通道，将广告宣传的竞价和费用预算调高。

1.除开站内，外站的加热还可以给网店提供大量的总流量，因而，你能在Facebook、Twitter、Instagram等媒介上提早加热，逐渐活动预告，还能够根据网络红人或是群聊等主题活动来借势。假如要以优惠来招引总流量得话，要留意优惠券与击杀会累加，因而要特别注意设定并算好盈利成本费。

2.Listing禁止显示的7大要素：

- 1) 缺乏主照片会被禁止显示；
- 2) 缺乏知名品牌特性、宝贝描述特性或关键点特性很有可能被禁止显示；
- 3) 禁止显示名字长短超出200字符的产品信息；
- 4) 禁止显示缺乏合理UPC的产品；
- 5) 将禁止显示“归类（产品种类）”字段名中没有值的产品；
- 6) 禁止显示不详细的“服饰与饰品”类产品；
- 7) 不符商品信息规定也许会被禁止显示。

（四）

Prime day 期内，留意做库存量填补。一开始，击杀一定要从最少总数逐渐。缘故非常简单，总数越少，时间轴就跑得越快，而在同行业中，顾客一定会挑选热卖的商品。接着，伴随着主题活动推开展，在提升主题活动商品的总数。

丽水寄日本COD物流东南亚跨境电商小包国际快递代收货款