

丽水寄印尼COD物流东南亚跨境电商小包国际快递代收货款

产品名称	丽水寄印尼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，打造台湾，香港，东南亚COD小包专线，以高效的时效，优质的服务在深圳市场打造的空+派服务。哲马国际物流有限公司是一家专业从事国际海运，国际空运，国际快递，及仓储国际物流于一体的综合性国际跨境物流公司。台湾cod专线、香港cod专线、泰国cod专线、印尼cod专线、越南cod专线、菲律宾cod专线、马来西亚cod专线、新加坡cod专线，日本COD专线等等一些地区的专线。公司的客户来自世界各地：中国、台湾、香港、印尼、泰国、越南及东南亚等其他国家。公司成立以来，坚持诚信为基本原则，始终坚持人才是第一要素，不断提供公司各个员工专业知识与服务水平共同努力打造一个可以为自己为之努力奋斗的平台。

做为amazon每一年较大的一个营销活动，Prime Day能为商户提供销售量的猛增，但是在运动中出类拔萃，广告宣传布署不可以粗心大意。策略提升广告宣传费用预算和竞价、有目的地推销产品，能够促进越来越多的市场销售。那跨境电商商家要参加Prime Day主题活动，应当怎样阶段性的制订广告宣传方案呢？

一、Prime Day分阶段

一切正常状况下，amazonPrime Day全是在每一年的7月份（注：021年提早到6月），因而，商家必须在5月-6月的情况下明确好广告营销对策。

一般在Prime Day前，海外客户就开始有针对性的对愿意选购的设备开展挑选，因而，商家能够先准备好广告营销，以保障商品得到最高程度上的曝出。这时做广告的首要目标是引流方法，这一环节一是为了更好地迅速分辨销售市场对设备的要求，二是检验listing是不是必须提升，全自动广告宣传和手动式广告宣传一起开，bid竞价渐渐地调高。

二、Prime Day主题活动当日

在Prime Day主题活动当日，客户大量关心特别优惠的商品，绝大多数都是挑选绕过没有“Lightning Deal”标识的商品，因而提议商家大力发展优惠促销。但是，Prime Day当日的广告投放也别停。这时，要将大量的重心点放进手动式广告宣传中。

在新款期的情况下，根据剖析广告宣传表格能够寻找开单的关键字，随后将这种词一步步从“普遍”、“短语”衔接到“精确”，逐渐提升关键字的竞价，假如关键字进到精确之后主要表现不太好，就将关键字退还到短语或是普遍。商品设定竞价的那时候要高过提议竞价，但要操纵ACOS在30%下列，假如精确关键字的ACOS很高，能够根据顾客账户查找这种关键字寻找广告宣传后开展选购。

三、Prime Day结束期

商家能够再次吸引住Prime Day完毕后仍访问网页的客户，或是吸引住在主题活动期内未选购的新用户，有目的性对这些的群体填补商品。如果是销售量保持稳定的商品，不会再有显著提高，根据早期广告宣传的经营，推广的关键字主要表现都很好，能够视具体情况适度减少关键字的竞价。

结束环节，由于客户的购买欲望降低，商家能够关掉全自动广告宣传，广告宣传费用预算适度减少，而且选用手动式配对精确配对融合的形式开展广告营销。

实际如何实行之上的营销策略呢？

1.剖析关键字表格

展现量大，浏览量低：考虑到提升网页页面并认证关键字是不是精准配对商品。

浏览量大，交易量低：考虑到提高网页页面品质，调节产品报价，或调节bid竞价。

竞价高，不展现：关键字相关性低，或是网页页面配对和关键词布局没有搞好。

2.持续提升广告宣传构造

优化结构包含，从早期全自动或是手动式广泛的关键字中选择主要表现好的关键字，升级进到短语或是精准模式匹配，或是把主要表现欠佳的关键字降权。

3.持续关键词优化构造

学好做加减法：根据剖析表格，不有关或是ACOS超标准的关键字在广告宣传组里Negative，降低失效总流量。

不断做加减法：从关键字表格中不断地发觉主要表现良好的语句加入到广告宣传组，提升广告宣传涉及面和出英语单词，扩张合理流量池，累积大量总流量，创造财富。

丽水寄印尼COD物流东南亚跨境电商小包国际快递代收货款