

南通发新加坡COD物流专线东南亚跨境电商小包代收货款国际快递一件代发

产品名称	南通发新加坡COD物流专线东南亚跨境电商小包代收货款国际快递一件代发
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

深圳市哲马国际物流是一家主营东南亚物流专线，国际跨境电商物流，提供东南亚地区跨境电商物流服务，精于东南亚跨境运输，海外代收货款安全快捷，COD直发，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。

以上国家及地区都设有海外仓。南通发新加坡COD物流专线东南亚跨境电商小包代收货款国际快递一件代发

近期有过多商家的体会全是，amazon的广告宣传愈来愈令人受不了。

不论是商品广告或是广告视频，不论是全自动型广告宣传或是手动式型中的各种各样搭配的广告宣传，实际效果都难以做到自身期待的实际效果。

那麼，有关广告宣传的提升，到底该怎么做会更好一些呢？

我自己的提议是如此的。

1、最先在广告宣传运动的建立上，不建议一次性的建立过多广告宣传方案。广告宣传主题活动过多，无形中广告宣传预算就高（就如同你在外面聚会，待的时间够长，你进餐量便会比在家里吃得大量一样，因此，减肥瘦身的人一定要尽量避免出门聚会）。假如单独广告宣传运动的费用预算设定少一点呢？单独广告宣传活动预算少，广告效应一般也非常差，由于对单一的广告宣传主题活动而言，其运作都是以英国（网站当地）的零晨0:01开始的，但此时，顾客都是在歇息中，这段时间尤其非常容易导致广告宣传的消耗。

2、次之，广告宣传运动的建立，我建议假如费用预算不太多、经营工作经验不是很丰富多彩的情形下，优先选择打开全自动型广告宣传。相对性于手动式型广告宣传对于关键字和产品精准定位而言，全自动型广告宣传归属于系统软件自行获取和配对，可以切合amazon站内总流量闭环控制的标准，能够配对大量的更加深入的用户流量通道。自然，要想保证全自动型广告宣传主要表现好一点，搞好Listing提升是重要。

3、最好是的对策是，早期竞价高一点、单独广告宣传运动的费用预算多一点（假如一个产品只推广一个广告宣传主题活动得话，那便是该广告宣传活动预算多一点），与此同时，商品市场价要尽量保证在与同行业商家的对照中有优点（在价格和Listing提升上，商家一定要有横向对比的心理状态，一定要学好横向对比，假如仅仅是自身一个人自我安慰，感觉自身Listing早已提升了三遍、盈利早已低到无盈利而缺乏和竞争者的比照，那这种体会很有可能在经营时会被抽脸，最后便是卖没动。过多的人会有相近的经营窘境）。高竞价能够保证广告栏更靠前，高费用预算能够保证广告宣传在一天内运作得长一点（或是不容易超出预算），而有竞争优势的市场价能够提升转换率，最后的结论便是，较多的费用预算、较高的转换率产生大量的订单信息、推升BSR排行、提升广告宣传的关键字品质评分，这种都能够使你在和对手的对照中有更显著的核心竞争力，使你在amazonA9优化算法管理体系下有着更好的权重值。

4、广告营销不可以当我行我素，也不必过高频率次（例如每日乃至一天几次）的调节，必须以周末企业的去观查、免费下载、剖析广告宣传数据分析表，并依据广告宣传报表格式中报告出的信息对广告宣传开展提升调节，包含：

a. 对主要表现欠佳的关键字开展否认，

b. 对主要表现不有创意的广告主题活动（广告宣传费用预算被迅速点爆、广告宣传转换率差、Acos太高）设定分时间段竞价，c. 依据广告宣传表格，假如百度搜索主页顶端和宝贝详情的广告宣传主要表现误差很大，能够根据设定不一样的竞价百分数来调节在差异网页页面上的竞价。

5、在费用预算够多、欲望够大、前一环节广告营销实际效果还不错的根基上，能够提升广告宣传主题活动，例如优选关键字广泛匹配的方法来获得大量曝出，例如以优选关键字/长尾词精确搭配的方法来促进关键字迅速上主页，例如用产品精准定位型广告宣传完成自身的广告宣传经常出现在自身想精准定位的竞争对手网页页面上等，但必须特别注意的是，充分考虑amazon总流量分派平衡标准，假如以前安装的广告宣传主题活动主要表现非常好，新设定的广告宣传运动的竞价尽可能和以前的分开，要不高、要不低，不必让好几个广告宣传运动的竞价区别过小乃至无差，竞价无差，造成的效果很有可能便是自身的每个广告宣传主题活动在市场竞争广告宣传蹲位中类似，而amazon系统软件又不可能把总流量都分派让你，导致每个广告宣传主题活动此起彼落乃至本来主要表现出色的广告栏降低广告宣传主要表现下降。

6、当Listing的BSR排行靠前时，假如广告宣传ACOS主要表现不太好，要清醒的逐渐减少广告宣传竞价和费用预算，降低对广告词的依靠；而假如经过以上更改后广告宣传主要表现仍然不太好，亏本非常大时，提议能够分阶段的中止/终止广告营销。有商家会提出质疑：广告宣传开了都主要表现不太好，广告宣传关掉了，简直更糟糕？但经营便是战斗，你需要保证全部竞技场出不来难题，不断的亏本便是难题，而应对难题，假如一时难解，要牢记并实行一句话：在异常的角度上，终止前行便是前行。

最终，想注重一点，有关广告的投放和提升，一定要将其列入全部经营管理体系中考虑到，我以前以前读过系列产品三篇文章内容—《运营是道算术题》，关键便是想表述一个见解，经营注重算总账，针对站内广告的投放而言，也是这般。

有一句话：在难题方面上解决困难，难题通常无法得到处理，跳出来难题再看来，难题通常现已不会是难题了。

amazon网站内部的广告营销，也是这般。

南通发新加坡COD物流专线东南亚跨境电商小包代收货款国际快递一件代发