

厦门到香港COD物流代收货款跨境电商小包国际快递东南亚专线

产品名称	厦门到香港COD物流代收货款跨境电商小包国际快递东南亚专线
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；厦门到香港COD物流代收货款跨境电商小包国际快递东南亚专线，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；

这些国家及地区均设有海外仓，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。

想提升销售量该怎么做？这基本上是每一个亚马逊平台的性命询问。

整理出来，也只不过是那么一些层面：

一、选款

选款必须适合，销售市场大但市场竞争大的商品，并不适宜挑选（最少，不宜小商家挑选），以我本人工作经验而言，“刚性需求取胜、田忌、避开侵权行为”三层面是必须主要考量的因素（有关这三点的完整内容，在《增长飞轮：亚马逊跨境电商运营精要》一书里有写）。“七分在选款，三分靠经营”，选款如果不对，想冲起来销售量，想打造爆品，全是难题。

二、Listing提升

再好的商品，要想卖得好，也必须有非常好的Listing展现。在给孵化营的同学们上课的时候我不断提示，对顾客而言，直至接到产品以前，其对设备的解释全是根据你的Listing详细信息所传达出的对你的货品的想像。

从这种含义上而言，说白了的Listing提升，便是给顾客造就一种充足的想像，这类想像能够来自于你的商品图片传跌的层次感和关键点，能够来自于你的文章标题、五行、商品描述中所表现出的产品特性和语言表达正确引导所建立的锚定效应，还可以来自于你的价格低的吸引住，还能够来自于商品评价的等级高、总数多、内容详尽，自然，最好是的是，是以上因素的归纳所建立的那类“务必买”和“必不可少”的体会。

说白了卖产品，便是卖Listing；说白了Listing提升，便是像《盗梦空间》中那般，为顾客造就一种对设备的美妙的想像。

三、营销推广和经营技巧的结合应用

尽管在亚马逊运营中，可以起到的区域并没有非常多（最少没有中国电子商务可以用的经营技巧那么多），但还可以帮助提升销售量的专用工具、方式和构思或是有那麼一些的。

1、有竞争优势的价钱：价钱是神器，那一天见到一商家感慨，“没有什么叫减价一块钱难以解决的事”我便笑了，如果有呢？再减价一块钱。

尽管许多商家会提出质疑，感觉这也是打价格竞争，但是不是打价格竞争，确实不是一个人能够确定的。假如可以精细化管理整理成本结构，随后保证自身价钱有竞争优势的并且有适合的盈利，这一定是促使销售量上涨的重要。

线下推广实体店买卖中，你能由于间距的难题，不一定会由于300米外的一家店买的水划算一块钱而走以往那里买，但线上上的买卖中，就算你比边上的Listing贵一分钱，你也就很有可能变成衬托。

有商家会问：那为何Best

Seller能够卖那麼贵呢？万达王健林的个人目标或是“一个亿”呢，你先把自身的Listing冲过Best Seller的部位，随后，你还可以以相对性高价位去获得比排行靠后的Listing高些的盈利了。

2、站内广告宣传：对绝大多数商家而言，站内广告宣传是所有经营中的重要推广工具，乃至能够这样说，针对绝大多数商家而言，都能够总流量起源于广告宣传也总算广告宣传。尽管也有许多的专用工具和方式可以用，但网站内部广告宣传的总流量毫无疑问是最准确的。

有商家说，因为我推广了广告宣传，但实际效果不太好呀。

广告宣传市场竞争激烈竞价太高，广告宣传转换率差投入产出率划不来这些，这基本都是大家常常面临的广告宣传窘境，该怎样破？

广告宣传不必复杂，我读过许多商家提议广告宣传怎样精细化管理整理，怎样利用广告宣传布氏漏斗来一步步掌握各种各样总流量通道这些，但我想问的是，针对绝大多数每日费用预算10美元（包含品类每日费用预算50美元之内）的大中小型商家而言，那般看起来精细化管理的整理确实适合吗？

每一次见到一个每日10美元费用预算却在开展多种数据统计分析（自然，实际上它们也剖析不清楚）的商家，我还想到投资理财中的一句话：假如你每一个月仅仅收益那麼三五千（乃至三五万），最好是的是投资理财便是全面提高自身的专业能力，努力工作。

由于是中小型商家，由于广告宣传费用预算仅有那么多，无需分那么清楚，在Listing提升及时的根基上，推广一个全自动型广告宣传就可以了。

那什么才算得上Listing提升及时？横向对比竞争者们的Listing，保证自身的比它们的更优异。

顺带多讲一句：许多商家实际上是不是很勤奋（乃至是根本没有勤奋）的，直接证据是啥？例如，许多商家根本没有解析过竞争者，压根说不出自身的竞争者到底是谁，也难以发觉其他人的出色、独到之处。

厦门到香港COD物流代收货款跨境电商小包国际快递东南亚专线