

做大二类电商平台必须要了解的那些小事分析

产品名称	做大二类电商平台必须要了解的那些小事分析
公司名称	北京起量商贸有限公司
价格	.00/元
规格参数	
公司地址	北京市大兴区兴创国际4期702室
联系电话	010-86469944 18510071085

产品详情

关于二类电商平台，生活中是非常常见的，尤其是在刷新闻或者刷视频的时候。大家一定会刷到广告页面的，当我们打开广告页面的时候，就会看到一个购买信息，这种购物，一般是不需要直接付钱的，大部分就是直接下单，然后填写资料和地址，就可以等货到了，可以验货之后，满意再付款。不满意也可以拒收，像这种的模式就是二类电商平台，那么要想做大二类电商平台需要了解哪些事项呢？下面小编根据大家的需求，总结了下文的几点，请笑纳。

1、二类电商平台要找到优质的产品，明确好产品的特性和卖点，定位目标人群，并确保货源的充足供应。还有就是找产品的原则，一定要找款式符合人群审美的，保证质量的，而且尽量压低成本，还有就是厂家货源稳定。重要的就是要与厂家协商一件代发。

2、做大二类电商平台的推广，由于信息流广告平台太多，各有各的特点和优势，研究各个平台特性，可参考以下指标，要考虑月度活跃设备，日均活跃设备，不同年龄段的占比情况，男女占比情况，各省市占比情况等。

3、二类电商平台怎么选择快递：选择合适的快递，确定好物流价格成本，建议直接找有信誉和实力的物流服务商合作，这样既没有任务压力，还可以享受低的快递价格，而且服务还好。

4、二类电商平台的成本核算定价：根据产品报价、物流报价，以历史交易数据测算签收情况，测算合理的价位区间和利润情况。然后就是素材定制：设计有亮点、吸引人的素材，并将营销方案设计在素材显眼的位置，比如：货到付款，7天无理由退货，可试穿，开箱验货等等。

5、二类电商平台的开户并测试投放：试错成本根据自己的预算来，尽量大一些，各个广告位通投

，以小时为单位统计各条创意的数据：曝光、点击、花费、成单、成本等，关于调整，一定要根据订单管理系统后台有效订单来源显示来判断，有消耗没订单、且消耗金额大于产品成本的，立即关停，有消耗没订单、且消耗金额低于产品成本的，持续投放观察，超过账户整体所能承受的成本后立即止损；有消耗有订单、但入不敷出的——持续投放观察，一旦拉高整体成本立即关停；有消耗有订单、且盈利的，持续投放。

6、二类电商平台的发货和售后：及时发货，并处理好售后问题，建议电话回访核单，回访异常订单。收回货款并持续投放：选择好物流公司也是相当重要，从广告充值，库房打包，路途运输，签收回款，这个过程也是觉得商家广告能否跟上的一些因素，所以选择物流公司，一定要回款周期可控并有资金方面的增值服务好。