

## 台湾COD专线物流，COD小包

产品名称	台湾COD专线物流，COD小包
公司名称	深圳浩亿达国际物流有限公司
价格	12.00/kg
规格参数	跨境电商:台湾COD小包 跨境电商:台湾COD物流 跨境电商:台湾电商小包物流
公司地址	深圳市宝安区福海街道塘尾社区凤塘大道福洪工业区讯源智创谷1栋102
联系电话	15874277716 15874277716

## 产品详情

实际上日本市场并不小，只是基于巨大的文化差异，日本市场的玩法和欧美有着本质上的区别。导致惯用的套路和玩法拿到日本来行不通。卖家只有自我突破，了解日本人的消费心理，才能深挖这块市场，然而很多卖家并没有做到。

### 一、卖货，质量是关键！

中国卖家做惯了欧美市场，从1688找供应商，铺货玩得很溜。这玩法到了日本就不行！很多卖家一上去就铺货，铺了半天发现日本买家根本不理你，东西难以销售.....这不是开玩笑。之前，某卖家就因为一款1000多日元的背包因为做工不行被消费者投诉了，当时许多买家赤裸裸表示，宁愿多花钱买更好的东西，而不是用低价买有瑕疵的产品。

质量不行，不仅买家不买账，平台也不买账。比如，日本电商平台乐天，一旦发现某个店铺退款率高于5%，平台会认为是卖家的服务或者商品出了问题，找卖家“谈话”。所以啊，赚日本人的钱，关键两字——品质！

### 二、老客户，大金主！

还是看一组乐天的数字，乐天注册用户超过了1亿人，卖家却只有4.5万，典型的僧少肉多，然而为什么你还是没单呢。实际上只是你没单，别人家单那可多着呢.....

为什么？因为日本消费者有一种“惯性”心理，偏好在熟悉的“老店铺”购物消费。中国卖家要扩大生意，必须要提高复购率，不断加深“老客户”的黏度。然而因为小语种原因，很少卖家会通过EDM，电话沟通等方式进行产品的推广营销，白白错过积累“老客户”的机会，放跑擦肩而过的钱。

### 三、营销，接地气了么！

日本人很讲究“尊敬”，无论是在产品和服务上，都希望得到重视。

#### 1、选品有讲究

日本人喜欢节日氛围。除了情人节、万圣节这种国际性节日外，还有着夏日祭、体育节等，剖析日本人的喜好，才能挖掘爆款。电商卖东西，核心是要接地气但不俗气。许多卖家觉得日本人喜欢樱花，就开发了不少相关商品，甚至一些廉价普通产品也用樱花，这就跟杯子上滥用红旗一样，容易让人不舒服。

#### 2、服务要细致

相比于欧美消费者，日本人消费更“啰嗦”，更“刁钻”，产品问题、安装问题都喜欢无人应答，说明书不详细，产品包装有瑕疵，节假日发货慢，都能引起买家的不满和投诉。