

跨境电商平台怎么做？六大跨境商城系统开发模式，轻松运营外贸网站

产品名称	跨境电商平台怎么做？六大跨境商城系统开发模式，轻松运营外贸网站
公司名称	广州锐成科技有限公司
价格	2000.00/套
规格参数	
公司地址	广州市天河区宦溪西路18号万富商业大厦212
联系电话	18529116765 18529116765

产品详情

跨境电子商务平台模式本质上是在线零售的业务，核心还是由“商业+零售”两大模块组成，核心目的在于为消费者提供高质量、高效的购物体验，国内跨境电商进出口独立系统搭建反而在日益激烈的跨境市场发挥不可估量的作用，目前跨境电商系统服务平台划分为几大跨境独立站模式，如何选择靠谱的跨境电商系统开发公司？如何选择适合自身发展的外贸电商运营模式？国内外知名的跨境商城系统搭建公司【数仓云】将为您做出详细的解答。

一、B2B跨境电商平台模式

B2B跨境电商平台模式是依托国内的生产商资源，面向海外的中小企业客户或者零售商客户，批量的销售产品。和阿里巴巴，环球资源这种线上只做信息撮合，不做线上交易不同的是，B2B电子商务跨境平台模式会设定一个最低的起订量或者最低的订单金额，通过在线的支付完成下单，通过跨境物流完成产品的交付。

B2B跨境电商电子商务平台企业：dear-lover

B2B跨境电商依托在某一个垂直细分的类目里做好供应链的整合和深耕，面向海外特定市场的小B客户和零售商，现在仍然有做出细分类目B2B或B2W的独立站的机会。

二、B2C跨境电商系统模式

B2C跨境商城系统出现时间也是在2004年前后，简单的说，可以叫做独立站的“铺货模式B2C”。

B2C跨境电子商务平台企业：Deal extreme、兰亭序

2013年Deal extreme和兰亭集势的先后上市把这个模式推向了顶峰。B2C跨境商城企业，最高的时候，跨境独立商城平台的SKU高达数十万，几乎你能想到的所有产品在这些网站上都能找到。但随着这一时期的流量红利迅速消退，亚马逊全球开店的快速铺开开始大规模进入标品类目的竞争。

三、移动跨境电商系统模式

跨境移动电商商城，开创新兴市场的移动电商平台主要成熟于移动互联网的流量红利和移动支付的逐渐成熟的2012年之后。

中东跨境移动电商平台：Fordeal

Fordeal跨境移动电商平台2012年成立的Jollychic，面向中东电商平台；2015年成立的CluBfactory面向东南亚、中东和印度地区；2017年成立的Fordeal，面向中东等等。

跨境出口电商平台特色点：

跨境电商系统开发团队电商经验丰富+强大技术支撑+丰厚的资本助推。目标，也都是瞄准一些互联网人口红利巨大，移动互联网高速增长的新兴市场和地区。当然，除了东南亚和中东，理论上在印度，南美，非洲，东欧等等国家和地区也有发展跨境电商系统平台的机会。不过搭建跨境进出口电商系统公司技术和资本会成为绝大多数中小型卖家的进入壁垒。

四、货到付款的跨境电商服务平台模式

货到付款跨境电商行业里简称叫COD（Cash on Delivery），跨境电商独立站通过快速的建设类似淘宝详情页面的单独产品页，以faceBook推广，面向的是港台，东南亚地区等不方便淘宝购物的客户群。通过跨境电商独立商城货到付款的模式，极大的提升用户下单的转化率。销售的产品，则是在淘宝上相对比较常见的一些产品，包括皮具，茶具，饰品以及一些生活中的日用产品。通过精心的详情页设计和产品包装，能够实现几倍的利润空间。这一时期的典型代表，初期是以福建卖家为主的一些外贸电商系统平台玩家。

货到付款跨境电商服务系统企业：布谷鸟

货到付款的跨境电商模式，伴随着FaceBook的广告政策的从严和流量成本的飙升变得越来越具有挑战。进出口跨境电商平台销售过程中重视产品品质，重视物流和用户售后体验，重视消费者数据的优you秀卖家从中胜出，获得了持续稳健的发展。

货到付款跨境电子商务的前景本身来说，其实是一个很好的用户体验角度的创新。迎合了部分海外市场在网络支付未成熟，或者网络支付信任基础尚未充分建立的市场环境下消费者的需求。在一些老牌的欧洲国家，也仍然存在货到付款的需求。如果能够解决好物流和客户服务的问题，这一模式，也许可以在其他的一些市场继续发扬光大。

五、一件代发外贸电商系统服务模式

跨境电商一件代发服务就是主要做流量，不存货，产品在客户下单后交由供应商从工厂或仓库一件代发。最典型的做法是以Shopify建站+OBelro选品+FaceBook推广。最初起源于国外的一些Affiliate社区，比较擅长营销推广和流量运营的一些互联网资深玩家。他们非常熟悉海外的消费者的习惯，熟悉各种互联网推广渠道和工具。通过对于互联网用户的理解，他们也由此衍生出了非常丰富的选品和营销策略。

一件代发跨境电商独立站模式企业：PhoneBiBi

you秀的一件代发跨境电商平台卖家可做到不需要任何囤货，通过一些选品工具选品，通过faceBook广告投放引流，以站群的模式，一年实现数百万上千万美金的销售额。平均的利润率可以做到20%左右。考虑到往往都是几个小人的小团队实现的，这样的成绩就显得十分可观了。

跨境电子商务平台卖家所依托的，绝大部分的产品都是来自于国内的类似速卖通这样平台上的产品。跨境电子商务平台基本不需要考虑物流，供应链的管理问题，还是非常适合小型的跨境电商的创业团队作为切入点的。我们也看到国内不少卖家通过一件代发起步，在测试出来比较热门和有长远机会的品类后，再逐步补齐供应链的短板，从而实现跨境电商垂直独立站的发展的。

另外，一件代发跨境电商模式下对于营销技巧的磨练非常有帮助，如果能够玩好，从中学到的营销技巧，也适用于其他精品独立站或者品牌自建站的运营中。

六、海外微商跨境电商模式

把国内成熟的微商模式，嫁接到跨境电商综合平台服务领域。特别是在文化和中国比较相近的东南亚地区。通过把各种方式，把用户在微信的海外版，whatapp，line，faceBook Group上实现沉淀。再通过比较系统的话术，通过一对一的沟通，实现跨境商城线上交易的一种模式。作为一个相对比较新的跨境电子商务购物模式，目前还处在探索中，期待能够及早看到这方面的成功企业出现。