

## 东欧跨境电商 东欧国际COD物流

产品名称	东欧跨境电商 东欧国际COD物流
公司名称	深圳浩亿达国际物流有限公司
价格	7.00/千克
规格参数	欧洲物流:欧洲COD小包物流 欧洲快递:欧洲COD物流专线 电商小包:欧洲电商小包物流
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

第三，精细化运营。要抓细节，抓工作方法和效率，在细节中把效率抓起来。

这三点是能让我们获得确定性的关键。

用“新品+老带新”来获取增长

2019年我们的产品能够冷启动能够成功，是踩中了抖音红利，当时抖音又实惠，然后效率又高。第二是我们当初弱化了旗舰店的ToC端功能，用ToB的力量迅速地把品牌渠道打开，我们的重心放在了发展代理商，让利给代理商，让他们帮我们做大做强，把品牌声量先打出来。

那时候我们没有花什么推广预算，主要是资源置换，以及给抖音博主的销售提成。半年不到，整个品牌力就起来了。

现在做推广，效果广告肯定是电商平台，品牌推广会侧重在小红书。抖音还是很厉害，抖音现在是一个品牌内容+产品测评+电商全囊括的平台。在这一点上阿里其实已经走的比抖音慢了。

不过随着抖音流量红利的消失，抖音推广性价比变低了，因为对于我们这样的高端耐用品来说，客单价越高，消费者购买决策链越长，很难在刷到短视频的时间就下单购买。

在预算吃紧的情况下增长如何做？我的方法是砍营销保研发，做新品，用产品力带来增长力，老客户打爆新品，新品带来新客户。

CATLINK已经过了冷启动阶段，进入增长阶段了，注册用户有30万左右。新品推出后，我认为增长曲线会更猛，用产品力代替营销，拉动增长。

在启动一个新品的時候，步触达老客户，老客户迅速积累销量口碑。老客户量越大，波口碑就越好，在

天猫等平台的销量就越大，免费流量会迅速打爆单品，形成一个老客打爆新品，新品获取新客的增长飞轮。

短期内，我这种打法可能不占优势。但拉长了两年到三年，后劲就显现出来了。好的营销投放我认为就是研发新品，从ROI来讲非常划算，比你投真金白银到不的流量池去拉流量更加划算。

私域是目前的获客手段

在各类增长手段中，私域目前是我能看到的投入潜力大、投入产出比高的增长领域。