

独立站如何精准选品定位市场

产品名称	独立站如何精准选品定位市场
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

跨境电商**独立站**

合理选品不仅能降低选品试错成本，也能让外贸网站快速成长、降低卖家的运营损耗、提高运营效率，从而带来可观的销量和利润。

无***垄断领域

无***垄断的领域，比较适合于新手商家。首先这些领域缺少占领用户心智的头部品牌，可供消费者选择的范围更加广阔，留给商家的市场容量更加友好。市场竞争主要集中在同类型的竞争对手中，试错成本更低，较少存在专利侵权等合规性问题，商家可以在营销手段和运营方式上寻找属于自己的差异化优势。

其次，这些领域往往也代表了尚未开发完全的潜力市场，如小众利基市场，商家凭借自己对目标市场充分地调研，选择某一类细分赛道，充分挖掘。虽然这些领域的市场总量小，但同时竞争强度也较低，只要满足这部分小众客户的需求，也可以成就跨境电商在出海初期的快速发展。

关于专利和版权问题，这里补充说明一下，有些产品已经有品牌申请了专利，那么你就不能随便上架销售。如果你不顾规则，那么可能会被投诉，严重的可能导致店铺倒闭。你可以通过[Google](#)专利网上查询产品是否有专利。

选择流量大、弱周期性、

需求高的类型

相比较某些节日用品，或是适合特定时期及场所的商品，满足日常生活的刚需商品更具优势，如日用消费品、生活用品、办公用品等，这些可以更好地规避周期性销售旺季，给商家带来较为稳定的销售规模，减小波动，同时减轻更多的库存压力及风险。

如果你不知道市场到底需求什么，那么可以在现存的市场里面找。要是某种产品根本无人问津，没有多少搜索量，那你就尽量不要尝试了。

总之要尽量确保，选择的产品的前三名的主要关键词每月的流量指数 > 10。不知道哪里查看流量数据的话，可以借助一些跨境电商选品辅助工具，比如从[Google Trends](#)看流量趋势，或者用[SellerMotor](#)查看流量指数。

商品体积适中，

利润空间大的产品

在了解目标市场的基础上，尽可能选择体积适中的商品。在开店初期，商家资金有限，同时面临着激烈的市场竞争，[发货](#)商品体积小，可以节约一部分[物流](#)成本，提升商品的利润率。同时在库存问题上，也能减轻不少场地和成本压力，把宝贵的资金用于后续为品牌提供营销推广上以提升品牌度。

另外，在当今高流量成本、高运营成本的电商环境下，如果没有足够多的产品利润，做跨境电商是坚持不了多久的。一般来说，服装鞋帽、化妆**饰品**、家居类、智能电子产品利润都还可以，但是同样竞争也是比较大一些。新手不一定非要追求跨境电商选品爆款，只要产品利润大，市场尚可，你就可以选择。