

东南亚Shopee市场合作方法

产品名称	东南亚Shopee市场合作方法
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	10.00/件
规格参数	开户代运营:@ 开户代运营:互利互助 开户代运营:@8
公司地址	贵州遵义市
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

1:shopee是东南亚地区的一个新兴的电商平台，上市也不短了，在2015年成立于新加坡，到现在发展了有5个年头的的时间了。

一提到东南亚就有人想到一个词：穷，从而怀疑虾皮平台是否还有环境，是否还值得入驻？

如果你这么想，你就错了，东南亚国家发展迅猛，年轻人口基数大，皮购物者的客户主要是年轻人，在东南亚的6.5亿人口中，约有52%的年龄在30岁以下，其中大多数是00岁以后出生的，市场非常大，也很集中。

随着智能手机普及率不断攀升，2018年shopee APP在C2C市场全球下载量，成为东南亚访问量最大且唯量呈正增长的电商平台。

目前，shopee平台还处于快速发展的阶段，各方面还都不是很成熟(中小卖家机会更多)。

shopee和国内的淘宝类似，不管主页面或是商品详情等都类似于淘宝，当然相对于淘宝shopee更加突出了产品的价格优势与形式多样，更加符合东南亚早期电商市场的发展规律。

shopee的利润相对其他平台要低一些一般在百分之30-50左右，但是出单量非常大，而且可以同时买多个产品，所有营收还是相当可观的。

就目前而言，shopee的市场潜力巨大，还有很大的发展空间。

中国台湾站点：人口2300万，语言繁体中文，市场成熟，物流5天左右

巴西站点：人口2.1亿，语言葡萄牙语，市场前景大，但是物流困难大

越南站点：人口9200万，语言越南语，市场潜力大，前景好

泰国站点：人口6900万，语言泰语，市场增长速度快，沟通较难

新加坡站点：人口560万人，语言英文&中文，市场不大

菲律宾站点：人口1亿，语言英语，市场大，物流较快

马来西亚站点：人口3100万，语言英文，市场成熟，单量多

印度尼西亚站点：人口2.64亿，语言印尼语，市场前景大，效率比较慢

Shopee平台的优势

1. 平台起步为C2C，发展迅速并融入B端；
2. 发展市场前景好，消费力度大，消费者人群多；
3. App主要是在手机移动端，下载量巨大
4. Shopee还建立自己的官方物流，这不仅保证了物流的及时性，而且还保证了安全性。
5. Shopee的社交共享功能还允许用户在各种社交媒体平台上与朋友共享产品。

平台内的选品

- a. 虾皮官方每周热销产品周报
- b. 前台搜索，前面的都是比较热销的产品
- c. 类目导航
- d. 板块
- e. 热销产品板块

平台外的选品

- a. 参考国内天猫淘宝热销产品，因为地理位置临近，留行的也差不多
- b. 抖音热门产品，那边抖音也很流行
- c. 其他东南亚跨境电商平台如：Lazada，11street，Q100，Lelong，Tokopedia等
- d. 1688、拼多多、17网、越域网、批发户网等等，当然有时候淘宝，拼多多也可以作为货源渠道。
- e. 去了解当地的风俗，从中获得商机（比如防晒霜在东南亚的需求就很高，临近赤道日晒大，而且都是亚洲人，都怕黑你懂的

1：东南亚一整年都只有夏天（所以不要卖什么羽绒服之类的了）

2：宗教忌讳，穆斯林，忌讳猪（关于猪的就不要卖了）

3：付款习惯——货到付款（东南亚国家电子支付不普及，所以货到付款比较多）

4：被压抑的性需求，穆斯林（被宗教压抑，反而需求更大）

5：学会反向思考。（虾皮平台80%是女性用户，女性产品热销是没错，以至于都做女性市场，反而忽略了男性市场）