

Lazada本土店怎么运营

产品名称	Lazada本土店怎么运营
公司名称	杭州海赢科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区西兴街道江陵路88号3幢9367室
联系电话	18698581791 18698581791

产品详情

随着疫情的推动，东南亚市场不管是国内商家还是东南亚本土商家都将目光聚集在了这一块，国内电商环境氛围喜人且运营技巧娴熟，但是东南亚大多数华人跟本地商家有物流跟产品优势，但是电商运营技巧尚不成熟，鉴于近期很多本土商家问到豆豆Lazada本土店铺的运营方式，豆豆统一跟大家说一下本土店铺运营思路：

1.产品货源稳定：本土店在我看来，只要货源稳定，能及时发的出货，至少能干死同平台50%的跨境商家了。如果是本身已经在东南亚有实体的商家，那货源肯定没问题了。这里要重点说的是如果你是人在东南亚，产品从国内进货的商家，秉承一个原则，选好对应的类目跟产品之后：步先找物流商了解从中国到当地发货的周期；第二步少量多次，不要一次性大批量囤货，毕竟产品都是需要测款的周期，进货的产品不是每款产品都能卖爆！

2. 产品类目：如果你是在东南亚已经有自己的货源，那就以你自己的产品为主。如若还是需要从国内进货的，建议不要选择多sku的产品类目，举例：服装，鞋子这些.....虽然这些类目是热销类目，一是出于囤货成本，而是出于囤货品类，后期有可能会造成一种情况就是卖出一半，另外一半是库存！所以产品类目可以朝功能性的产品靠拢，生活家电类

的.....诸如此类。。。

3. 产品选品：如果你是前期产品自由，需要根据市场选品的商家，如果类目定好之后，建议找一家做的好的跨境店铺作为对标选品：

（1）为什么不选择本土商家店铺参考？不是不可以，在选择的过程中，因为你们同为本土商家，所以运费成本各方面都差不多，但是他已经在平台卖爆，产品成本必然比你低，如果你核算下来综合价格能做到跟它一样或者比他低，那就没问题，店铺能很快被引爆，反之就反其道而行！

（2）为什么要选择跨境店铺作为参考？跨境店铺国内发货，运费成本高出本土商家很多，如果跨境卖的好的产品热度肯定不会低，我们本土商家成本必然不会比他们更高，就算一样的价格，但是我们有的是本土发货的优势，买家也会优先选择！

4. 店铺设计：我看过大多数本土店铺的风格，要么就是没装修要么就是草草了事，其实做电商本质就是吸引人眼球，眼球效应，差不多的价格，图片模糊跟图片精美，试问你自己会选择哪一种，至少在美感上面你会更喜欢后者。而且作为Lazada店铺，平台也会更加重推店铺装修风格明确，销量佳的店铺，例如Lazamall店铺这些都是会对店铺风格，产品定位有要求的。

看到这里，如果你觉得对你有启发跟帮助的话，具体的运营技巧可以联系小编一起在线了解，再次祝愿大家能顺顺利利，成为大卖.....