

# 外贸干货分享：有关跨境电商卖家必看的内容营销步骤方法

产品名称	外贸干货分享：有关跨境电商卖家必看的内容营销步骤方法
公司名称	深圳市实测通技术服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	测试周期:5-7天 寄样地址:深圳宝安 价格费用:电话详谈
公司地址	深圳市罗湖区翠竹街道翠宁社区太宁路145号二单元705
联系电话	17324413130 17324413130

## 产品详情

随着国内股息的损失和行业竞争的增加，越来越多的业务开始发展海外。尤其是近年来，跨境电子商务发展迅速，越来越多的人参与。

跨境电商有两种形式：平台卖家和独立站卖家，但不管用哪种形式都离不开营销，特别是内容营销，内容营销是电子商务行业未来发展的方向，通过内容营销获得站内外的流量，能达到四两拨千斤的效果，那该如何做呢？可以从以下几点来做：

### 1、制作营销日历

追热点是跨境电商的内容营销必备手段，要收集整理好全年营销节点，制作成营销日历，方便安排营销计划，及时把握节日热点，做好内容营销策划，比如根据节日习俗设计好海报，结合产品设计话题和引导文案等，实现借势营销，做到心中有数。

### 2、搜集数据，分析客户消费喜好

跨境电商的内容营销要做到精准有效，能一下子打动到客户，促成\*\*，数据收集能够识别出重复客户并提供一系列该客户喜欢的商品或服务，有助于形成个性化，提高黏性。但需要注意的是小型零售商不要太专注于数据，只需要了解一些客户的行为习惯信息等，要知道收集数据的目的是提升个性化体验，预测销售趋势，\*终是提高转换率。

### 3、文案内容要深度

在创作内容时，要有目的性，要明确对象，在创建和处理的过程中有哪些资源可用，内容为王，不只是口头上说说而已，在跨境电商的内容营销里，优质的内容更容易被推荐。

#### 4、提升客户黏性

内容营销要带着解决问题思维去考虑策划，不同于直接展示产品、重复强调品牌，重在提供解决方案，帮助客户解决实际问题，培养客户信任，强调价值所在，用价值吸引客户群体，如何利用所收集的数据，利用适合的形式，选取适合的渠道与途径，送到对方的眼前，不仅要依靠媒体平台，还要通过价值取向，解决方案吸引忠实\*\*，\*\*带动\*\*群。

跨境电商的内容营销是一个长期的过程，不是一蹴而就的，需要策略和方法，通过真正能解决实际问题，推广产品价值，而不是一味降价，要形成自己的媒体渠道，获取忠实\*\*，不能只是简单的写写内容，上传图片，加几个群吆喝吆喝，留几个评论，内容营销的内容来源是需要细细斟酌的，结合客户的某个痛点，当客户能自愿为内容分享，就成功一半了。