

## 2023南阳出口企业如何做好跨境电商运营(精选推荐)

产品名称	2023南阳出口企业如何做好跨境电商运营(精选推荐)
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	3000.00/年
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

### 产品详情

近年来，在互联网蓬勃发展的背景下，国内外的商业贸易越来越平稳，再加上直播电商炙手可热，更是催生了大量相关产业链，其中以跨境电商表现得尤为明显。尽管做跨境电商的企业非常之多，但仍有许多新卖家争相入局。

然而，南阳新手在准备跨入跨境电商这个行业的时候却存在各种各样的疑惑。比如说，不清楚自己适合什么市场、不了解有什么平台可选，更不知道如何挑选适合自己的平台。

基于此，今天企常青就和大家分享一下如何零基础做好跨境电商，这6大步骤可以让您快速入门。

#### 确定跨境电商方向

跨境电商分为出口电商和进口电商，因此我们需要先明确自己的销售方向。

是要做出口还是进口业务，这两个性质是不同的。

#### 目标人群分析

大家都知道国外和国内还存在着一定的差距。有鉴于此，卖家朋友们想要进行跨境电商时，首先需要对本国销售的国家进行历史、文化习俗、生活习惯、地理、气候等因素进行了解。

这就可以更好地分析目标人群，进而找到想要销售的国家人群中需求量的产品。

其次还要对跨境电商平台进行了解，适合在哪个平台运作，特别是对于新手而言，因为没有经验，所以找一个适合的平台尤其重要。

而我们企常青平台可以为您提供开店扶持工作，一对一全程手把手教您开店，助您快速开店。

## 前期准备

根据需求选择产品、并对跨境电商平台进行入驻。

### 选择合适的产品

一般来说，咱们在根据人群需求选择产品时，尽量规避选择国内外法律规定禁止销售的商品等在跨境电商平台上发布销售。

比方说虚拟商品、商务服务、大型机械设备、原材料类商品、危险品等等。具体清单，卖家们可以参照各平台的《平台禁限售规则》，必须遵守产品禁限售规则。

适宜在跨境电商销售的产品，一般具备以下这几大特点：

要有一定的附加属性，能让别人物有所值。

货品体积不宜过大，要适合国际快递运输。

产品要独&一无二，具备自己的独特功能。

运营销售的产品需要独具特色，才能不断刺激买家的购买欲望。

定的产品价格符合市场。

还要依据其他特性，例如要具备较大的利润空间。

## 跨境电商平台入驻

要想做好跨境电商，建议可以提前了解咨询好想要入驻的跨境电商平台的入驻要求。

比方说入驻要求与规则、入驻申请材料准备、平台操作规定与规则、主流的跨境电商平台等等。

然后按照规定的流程准备好各种资格证明，根据流程，入驻跨境电商平台。

## 店铺与产品运营

### 店铺运营

不可否认的是，一个店铺能不能发展壮大起来，和店铺运营是有很大的关系的。

#### 1. 制定运营规划

首先，建议卖家您需要提前分析资金、资源、团队人数、团队能力、店铺因素等综合情况，判断自己能不能做好店铺运营。

其次，分析整个市场走向和趋势，判别自己在竞争中的风险性。

再者，依据实际情况，制定年度、季度、月度、周度销售计划目标。

Zui后，咱们再根据计划销售目标拆分销售渠道目标，这样以便于我们完成我们的规划。

#### 2. 店铺管理

关于店铺运营管理就包括很多东西了。比方说店铺装修和设置，品牌打造等等。

建议卖家您可以在平台找出行业优&秀者，通过参考和学习其他行业优&秀者店铺的装修、设置、描述进行相关工作，然后更好的形成自身特色。

#### 3. 店铺装修设计

在店铺装修设计上，从颜色、人物、场景到文字描述等，产品图片设计风格建议要统一，比较能给用户一种档次高的感觉。

除此之外，运营自己的店铺是个长期的工作，需要自己一步步的积累经验，提升店铺的信誉和等级。

## 产品运营

关于产品的运营，卖家朋友们可以参考数据分析、选品、写listing、上架listing、发货、提升产品排名、提升店铺销量等等内容，进而快速完成开店出单。

## 仓储管理

### 寻找合适的物流渠道

关于仓储方面，不太建议卖家们提前储备存货，新手卖家一般没有积累经验，胡乱囤积商品，只会导致后期卖不出去，反而会出现产品积压的情况。

而企常青平台利用领先的生产供应链集群优势，搭建丰富海外前沿海外仓，仓储覆盖69个国家和各大洲，在法国、德国、西班牙、意大利、土耳其、沙特阿拉伯、摩洛哥等各个国家都有海外仓，让优势产品走向全世界。

## 选择收款方式

这一个步骤是一个极其重要的环节。跨境人应该都清楚，一般来说，每个国家和每个平台支持的支付方式是不同的。

基于此，建议您对接直连支付到多种不同的付款方式。