

美国电商品类广告如何在tiktok上边打广告

产品名称	美国电商品类广告如何在tiktok上边打广告
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	5000.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 联系我们合作共赢:联系我们 投放联系我们:联系我们
公司地址	TG:@APC789
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

美国电商品类广告如何在tiktok上边打广告

据海关统计2020年，中国电子商务销售额达2.3万亿美元，占全球总额的29%，位居世界-第一。其次是美国。

而国内生产的产品在价格上具有绝-对优势。

根据全球主要跨境电子商务支付机构PayPal的统计，全球约26%的B2C跨境电子商务交易发生在中国大陆。

【Tik Tok企业广告推广开户联系我们】

二、做品牌出海需要哪些基本条件？

- 1、流量渠道(脸书，TikTok，谷歌...)
- 2、流量承载(独立站，亚马逊，电子邮件...)
- 3、交易账号(PayPal，派安盈，信用卡等....)
- 4、海外商标、知识产权等。
- 5、海外目标国家的质量合规认证等

三、具备基本条件后如何衡量自己的品牌是否适合出海？

品牌出海，首先回归产品本身：

是否符合目标国家的文化、偏好和需求；以及本身是否在目标国相对有竞争力，比如产品差异化，价格优势。

同时可以结合数据进行辅助判断，可选择的工具：谷歌趋势、Ahrefs、精灵卖家、Facebook广告互动。

【Tik Tok企业广告推广开户联系我们】

四、品牌出海如何入场，有什么好的切入点？

最好做自己擅长的产品，将需求匹配度高的国家或地区作为切入点。

先专注一个小品类，熟悉一整套营销流程、物流流程、回款流程、风险点、机会点等。

然后再升级调整产品或者扩大区域。

具体预算还是要看公司对未来目标的定位。

五、品牌出海需要注意哪些细节，比如品牌如何出海是否需要适应当地文化？

1.目标国家的市场规模

2.物流运费

3.本地电子商务的竞争程度

4.对标产品运营情况

5.当地签收率以及品类退货率

6.了解自身产品出海正常货损

六、什么品类比较合适出海？

任何品类都可以，只要是大类下的细分利基市场，比如女装-运动女装-瑜伽女装。

每个品类其实都有机会。

结合海外疫情，整体来看，市场将处于消费降级阶段。所以便宜优质的产品机会更大。

同时，呆在家里的多，出去的少。居家日用消耗品、宠物相关产品、园艺用品、家用办公用品、健康相关产品都是比较好的方向。

【Tik Tok企业广告推广开户联系我们】

七、前期成本和人员投入是多少？

前期推荐最小迷你模型MVP测试。

如果品牌是想高举高打，打出一个真正的品牌。品牌打法，除了基础产量产品开发及备货，正常的广告投放等，一般会花费很多资金给海外KOL进行铺量宣传。

没有预算上限，几千万、上亿的投入，都很难说能烧出一个品牌。毕竟什么样的预算对应什么样的配置。