

外贸跨境电商平台选择对比

产品名称	外贸跨境电商平台选择对比
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

产品详情

/外贸是指一个国家与另一个国家之间的商品、劳务和技术的交换行为。对外贸易经营者既可以是法人，也可以是非法人组织，还可以是个人(包括外国个人和中国个人)。而随着现在互联网发展的越来越迅速，互联网传统的电商目前在国内也然已经是一种比较成熟的现状，越来越多的人加入到外贸电商的行业里来。那么做外贸借助什么平台好？一般外贸平台不外乎这几种：1.最传统的GOOGLE搜索，各国黄页；2. B2B平台，常见的有：阿里，环球资源，环球市场，中国制造；3.SEO，做搜索引擎优化的，把你的网站排在谷歌前三页去；4. 海关数据；5. 展会。外贸跨境电商平台：1、亚马逊亚马逊是当下最成熟，也是非常符合发达国家消费者需求的跨境电商平台，它有着完善的制度，适合资金雄厚的卖家入驻。需要注意的是：亚马逊对卖家的要求比较高，比如产品品质、品牌等方面的要求，zuihao有比较好的供应商合作资源。亚马逊优势：1.电子商务的鼻祖，比其他平台都要早，拥有庞大的客户群和流量优势，每个月有八千万的流量，以优质的服务著称；2.具有强大的仓储物流系统和服务，尤其是北美、欧洲、日本地区。卖家只需要负责出售产品，后期的打包，物流，退换货都由亚马逊提供统一的标准的服务模式，会产生一些服务费用包括存储费，配送费和其他服务费用，也可以选择自己配送；3.站点联动，比如亚马逊欧洲站点只需要有一个国家的账户就可以面向全欧洲市场销售；4.提供中文注册界面。2、LazadaLazada更像是亚马逊与移动电商Wish（该平台所有的订单全部来自于移动端）的结合体。Lazada在发展PC端的同时，也投入大量的资源开发移动端，无论你是PC端卖家，还是移动端卖家，都能在Lazada平台上开设自己的店铺。Lazada优势：1.平台提供免费送货，14天内免费退换货。2.灵活的付款方式，销售市场遍布东南亚，发展势头很好。3.不会随意罚款。4.不会随意接受mai家退货。Lazada在保护卖家方面做得还算不错，只有在寄错、少寄、损坏、描述不符的情况下，才会接受客户退货退款。5.QC控制（产品质量审核）。Lazada的产品质量审核是最为严格的平台QC了。6.Lazada开店没有任何前期收费（如上架费、月费等），只有在产品成功卖出后他们才会按产品类别收取相应的佣金和交易费用。新卖家只需要上传最少5个产品，经过审核后就可以开通帐号并开始销售。3、wishWish平台主打移动端，是新兴的基于App的跨境电商平台，主要靠价廉物美吸引客户，在美国市场有非常高的renqi，核心品类包括服装、饰品、手机、礼品等，大部分都是从中国发货。对那些在购物时优先考虑低价的客户来说，Wish是一个不错的选择。wish优势：1.良好的本土化支持；2.上架货品非常简单，主要运用标签进行匹配；3.利润率非常高、竞争相对公平；4.精准营销，点对点个性化推送，客户；5.满意率较高；6.Facebook引流，营销定位清晰。4、速卖通速卖通，阿里巴巴旗下的跨境电商平台，主要的客体都是发展中国家，有着很高的zhiming度。速卖通的特点是价格敏感，低价策略，类似过去的淘宝运作方式，而且操作界面简单整

洁，所以，对于卖家来说容易上手。速卖通优势：1.全中文操作界面；2.容错性相对较高（商户评级制度周期是2个自然月）；3.优胜劣汰，防止乱发布产品的现象，保护核心商家，做到一定的平衡。5、eBay就像海外版淘宝，发展已经较为充分。eBay操作比较简单，投入不大，它的拍卖模式很容易吸引流量，所以卖家很容易出单，卖家数量增非常庞大，适合在供应链上占优势或者是有一定外贸资源的卖家入驻。eBay优势：1.排名相对公平、专业客服支持；2.新卖家可以靠拍卖曝光；3.开店门槛比较低，但规则繁琐，需要研究。以上就是相关方面的内容分享了，大家可以根据自己的需求及对应市场的情况选择合适的平台进行运营。

外贸是指一个国家与另一个国家之间的商品、劳务和技术的交换行为。对外贸易经营者既可以是法人，也可以是非法人组织，还可以是个人(包括外国个人和中国个人)。而随着现在互联网发展的越来越迅速，互联网传统的电商目前在国内也然已经是一种比较成熟的现状，越来越多的人加入到外贸电商的行业里来。那么做外贸借助什么平台好？一般外贸平台不外乎这几种：1.最传统的GOOGLE搜索，各国黄页；2.B2B平台，常见的有：阿里，环球资源，环球市场，中国制造；3.SEO，做搜索引擎优化的，把你的网站排在谷歌前三页去；4.海关数据；5.展会。外贸跨境电商平台：1、亚马逊亚马逊是当下最成熟，也是非常符合发达国家消费者需求的跨境电商平台，它有着完善的制度，适合资金雄厚的卖家入驻。需要注意的是：亚马逊对卖家的要求比较高，比如产品品质、品牌等方面的要求，zuihao有比较好的供应商合作资源。亚马逊优势：1.电子商务的鼻祖，比其他平台都要早，拥有庞大的客户群和流量优势，每个月有八千万的流量，以优质的服务著称；2.具有强大的仓储物流系统和服务，尤其是北美、欧洲、日本地区。卖家只需要负责出售产品，后期的打包，物流，退换货都由亚马逊提供统一的标准的服务模式，会产生一些服务费用包括存储费，配送费和其他服务费用，也可以选择自己配送；3.站点联动，比如亚马逊欧洲站点只需要有一个国家的账户就可以面向全欧洲市场销售；4.提供中文注册界面。2、LazadaLazada更像是亚马逊与移动电商Wish（该平台所有的订单全部来自于移动端）的结合体。Lazada在发展PC端的同时，也投入大量的资源开发移动端，无论你是PC端卖家，还是移动端卖家，都能在Lazada平台上开设自己的店铺。Lazada优势：1.平台提供免费送货，14天内免费退换货。2.灵活的付款方式，销售市场遍布东南亚，发展势头很好。3.不会随意罚款。4.不会随意接受卖家退货。Lazada在保护卖家方面做得还算不错，只有在寄错、少寄、损坏、描述不符的情况下，才会接受客户退货退款。5.QC控制（产品质量审核）。Lazada的产品质量审核是最为严格的平台QC了。6.Lazada开店没有任何前期收费（如上架费、月费等），只有在产品成功卖出后他们才会按产品类别收取相应的佣金和交易费用。新卖家只需要上传最少5个产品，经过审核后就可以开通帐号并开始销售。3、wishWish平台主打移动端，是新兴的基于App的跨境电商平台，主要靠价廉物美吸引客户，在美国市场有非常高的renqi，核心品类包括服装、饰品、手机、礼品等，大部分都是从中国发货。对那些在购物时优先考虑低价的客户来说，Wish是一个不错的选择。wish优势：1.良好的本土化支持；2.上架货品非常简单，主要运用标签进行匹配；3.利润率非常高、竞争相对公平；4.精准营销，点对点个性化推送，客户；5.满意率较高；6.Face book 引流，营销定位清晰。4、速卖通速卖通，阿里巴巴旗下的跨境电商平台，主要的客体都是发展中国家，有着很高的zhiming度。速卖通的特点是价格敏感，低价策略，类似过去的淘宝运作方式，而且操作界面简单整洁，所以，对于卖家来说容易上手。速卖通优势：1.全中文操作界面；2.容错性相对较高（商户评级制度周期是2个自然月）；3.优胜劣汰，防止乱发布产品的现象，保护核心商家，做到一定的平衡。5、eBayeBay就像海外版淘宝，发展已经较为充分。eBay操作比较简单，投入不大，它的拍卖模式很容易吸引流量，所以卖家很容易出单，卖家数量增非常庞大，适合在供应链上占优势或者是有一定外贸资源的卖家入驻。eBay优势：1.排名相对公平、专业客服支持；2.新卖家可以靠拍卖曝光；3.开店门槛比较低，但规则繁琐，需要研究。以上就是相关方面的内容分享了，大家可以根据自己的需求及对应市场的情况选择合适的平台进行运营。