

支持个人资质入驻的跨境平台有哪些？

产品名称	支持个人资质入驻的跨境平台有哪些？
公司名称	深圳市中外港国际货运代理有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区黄贝街道文华社区文华大厦东17B
联系电话	25108873 18194089586

产品详情

大家如果经常关注跨境方面的信息，对这种问题肯定不会陌生，这类问题对于电商小白来说是非常普遍的，他们很想进入跨境电商这个行业，但是由于身边无人指路，所以只能在网上发帖求助。对于一个想做跨境电商的纯小白，在市面上众多的跨境平台中要选中一个各方面都适合自己的，确实不容易。主流的平台liuliang大、竞争也大，规矩也多；小众平台虽然竞争小，但相对风险也高。所以没有完美平台，只有相对合理的选择。那我们今天就一起来盘点一下跨境电商在全球可做的平台都有哪些？然后我们要如何去选择自己理想中的平台。 / 主流跨境电商平台目前市场比较公认的主流四大跨境电商平台分别是亚马逊、eBay、速卖通和Wish。毕竟这几家资历最老，体量也庞大。但是由于时代的进步，后期也涌现出了很多youxiu的电商平台，那我们就按市场分布来汇总一下。欧洲市场欧洲消费者网购的产品类目主要是服装和鞋子、家用电子、书籍、美妆产品和家用家具等。电商市场营收超4000亿美元的欧洲市场，除了亚马逊、ebay和速卖通等还有不少有影响力的本地跨境电商平台。1、Amazon2、eBay3、Cdiscount（法国）4、AliExpress5、Fanc6、Real.de7、Voghion8、Allegro（波兰）9、Zalando10、Bol（bol.com,荷兰）美国市场我们跨境电商的主阵地还是在在美国市场，综合类的平台有很多，涉及到的类目和产品也非常的多，当然，美国市场的跨境电商平台也很多。1、Amazon 2、eBay 3、Wish4、Newegg（3C类）5、Walmart6、Tophatter（拍卖类）7、Etsy（手工原创类）8、Wayfair9、Depop（已被Etsy收购）10、Jet（沃尔玛旗下）日韩市场1、亚马逊日本站2、日本乐天3、eBay韩国站4、雅虎5、kakaku6、Coupang7、11街8、Gmarket9、UNIT80810、STARDAY 东南亚、非洲、俄罗斯等市场1、Shopee2、Lazada3、Ezbuy4、Qoo105、Jumia6、Kilimall7、OZON8、JOOM / 小众电商平台上面介绍的是我们国内卖家涉足较多的一些平台，还有一些zhiming度不是很高的小众平台也为大家盘点一下。欧洲市场1、Otto（德国）2、La Redoute3、GittiGidiyor（土耳其）4、eMAG5、Marktplaats（荷兰）6、ManoMano 美国市场 1、Opensky2、Overstock（品牌折扣）3、BestBuy（家电）4、Sears 5、Zibbet6、Tanga7、Reverb（二手乐器）8、Cratejoy9、Bonanza10、Rakuten（固定售价）11、Houzz 其他 1、Lelong2、Zalora3、GoShop4、HerMo5、FashionValet6、Konga7、Mallfor Africa8、Zando9、Takealot10、Bidor Buy11、Kaymu12、Checki13、iRoking14、kikuu15、Buyfast.co.za / 个人可以做的平台 Shopee巴西站 国内材料即可入驻，个体执照、企业执照都可以，也有部分服务商有现成的店铺出租或出售，价格也非常低，适合入手操作；

后台简单易操作，非常容易上手，有中文界面，和国内大多数电商平台系统以及功能模块接近；

国内有Shopee官方中转仓，可以就近将货发到中转仓由官方承运即可；

拉丁美洲新商机，潜力市场，容量大，liuliang大，爆发高，出单效果明显；

平台无押金，佣金低，回款时间快，没有运营上的资金压力；可以店群铺货，可以精准化营销，可以做品牌出口，可以单店杂货铺，可以单店做垂直，运营方式多样，还有官方政策支持，运营经理，市场周报等；

门槛低，易上手，遇到难题还可以直接对接官方客服或者Shopee大学获得支持与帮助。美国Etsy 售价高，高利润空间是我们国内众多卖家选择美国Etsy这个平台来操作的主要原因，毛利空间能达到十几倍甚至是上百倍；用户粘度强，平台的特点非常鲜明，手工设计原创复古类的商品交易汇聚了大量的兴趣相投的朋友一起交流，平台用户之间的口碑式营销效果非常明显，爆款非常容易出；适合的产品类目比较广泛，常见的玉石瓷器类、木头手办类、纺织品、摆件油画、DIY类等，甚至是一些虚拟类的产品也支持售卖，也是为数不多的支持虚拟类目交易的跨境电商平台之一；

支持Etsypayments收款的地区个人即可入驻，入驻资质门槛低，但是需要专业的操作方法避免被封店。回款快，店铺后台可以自行设置回款周期（日回款、周回款、两周回款和月回款），Etsy平台也是为数不多的可以货未被确认收到之前就能收到款的跨境电商平台之一；自发货或者海外仓或者虚拟海外仓都可以，平台对物流没有限制。3天的订单的处理时间，7到15天货物送到客户手上即可，可以直接打印快递单，还能直接计算出上架商品的邮费。

适合操作的人群广，无论全职操作还是兼职操作都是一个不错的选择。韩国Coupang 距离近，韩国从距离上和山东威海仅一海之隔，距离近造成的直接影响就是我们的物流时效非常快，费用低，一般情况下3到7天就能送到；市场前景好，韩国在2018年以前几乎是没有什么国内卖家涉足的，随着韩国当地进出口政策的支持，放低KC认证难度等，在政策的支持下以及韩国民众对我们国内商品的接受度不断提高，市场前景一片大好；投资小，店铺的成本非常低，从产品到回款整条供应链门槛的难度几乎为0，可以做无货源，不需要大量备货囤货，没有店铺押金、没有繁琐的罚款制度；上架即出单就是目前Coupang这个平台liuliang红利的一个表象。能够短时间内出一定的订单对于我们很多跨境卖家来说信心会得到极大程度的提升，有自信加持的平台也会花更多的精力去正向促进循环。天然的跟卖机制给我们做无货源的朋友天然的优势，类似于Shopee平台，可以铺货，可以精铺，也可以做品牌出口，可以店群，盈利模式多样化。如何选择理想的电商平台1.入驻资质：这部分可以灵活一点，比如说某些平台强调必须企业资质入驻，如果我们没有对应的企业资料，想做，那可以借助朋友的资质或者直接通过服务商租借或者购买店铺操作。了解一个平台首先从入驻资质开始。有没有国内招商，以什么形式招商，材料有哪些，收付款都用什么，对电商流水有没有要求等。2.物流渠道：某些电商平台对物流要求的非常严格，比如说规定要走哪些渠道，要求多少个工作日送达，要求几天内要有物流信息跟踪，要求当地要有仓库等等。所以了解物流发货这一块也是选择平台的一个方向，平台是否允许自发货？还是需要海外仓？是否支持虚拟海外仓发货等。3.收款渠道：收款渠道也是选择平台的核心部分。无论是从资质方面考虑还是从安全性方面考虑，还有提现时间和手续费等。关于钱的问题，必须慎重再慎重。大多数的电商平台都采用特定的收款渠道或者是一些聚合收款，跨境电商平台也不例外。4.目标市场当你准备做跨境电商之前，就要想好你的目标市场。想做哪个国家或地区？东南亚还是欧美还是日韩？选定目标市场之后再根据自己现有的条件去筛选出合适的电商平台，再一个个去分析，最终选择最理想的那个即可。