

深圳市跨境汇电子商务有限公司专业跨境电商机构

产品名称	深圳市跨境汇电子商务有限公司专业跨境电商机构
公司名称	深圳市跨境汇电子商务有限公司
价格	888.00/1
规格参数	亚马逊:eBay 速卖通:敦煌网 亚马逊培训:外贸培训
公司地址	深圳市华强北华强大厦3楼
联系电话	15012677316

产品详情

跨境电商之传统企业转型升级跨境电商亚马逊平台全球贸易，传统企业的冬天很冷，企业的春天在哪里？工厂传统企业的转型升级在哪里可以发力，跨境电商的全球贸易，企业机会和挑战并存。如今在所有传统企业都有非常严重的危机感，成本高，利润少，就是大家突然都找不到路标了！都不知道在互联网时代如何转型？未来之路如何走？利润好的企业发愁，利润不好的企业更发愁。企业最大的危机，不是当下的利润多寡，而是对未来能否清晰把握。随着跨境电子商务Amazon（亚马逊）ebay，速卖通阿里巴巴平台大力邀请中国卖家进入跨境电商平台，跨境电商这把“火”真的在中国各个地方烧起来了。很多传统企业成本高，利润少，订单难，人才没。。。困境.传统企业、个人都想尽早在Amazon平台上分得一杯羹，可受困于对跨境电商的认识、操作以及账号注册等问题，都望而止步，跨境电商大学协助企业做跨境电商快速互联网快速转型升级。

（跨境电商：跨境电子商务是指分属不同关境的交易主体，通过电子商务平台达成交易、进行支付结算，并通过跨境物流送达商品、完成交易的一种国际商业活动。简单讲就是通过网络平台，与国外消费者达成交易。目前主流的跨境电商平台有Amazon、Ebay、速卖通、Wish，阿里巴巴国际等欢迎各位进入跨境电商，想注册账号的，想学习培训的，想做电商的，想找货源的，想找人才，想找平台的，想合作渠道的。。。。

今天，一位做家纺的朋友跟我说，传统行业被电商压的喘不过气，品牌建立不起来，只能做代工，压价越来越狠，实在扛不住。让我请教下我的朋友圈的高手。

的确，搞互联网的那批人，都是屌丝，几个人小团队，轻松上阵，思路清晰，还有互联网手段，虽然没有资源，但有的是他们看得清：人们关注力的转移趋势，人们消费习惯的改变，人们购买渠道的改变。

如果你跟不上节奏，他们就是你的掘墓人。但实际上，你让一个天天盯着生产、干的辛苦的传统企业家去了解这些互联网手段和方法基本不可能的。

怎么办，唯有早早的发现这些年轻人的价值，相信他们，投资他们，挖掘他们，给他们更多的施展空间。

如果你是企业主，如果你是公司领导，如果你是政府高官，当你看到和你不一样的年轻人的时候，多给一些宽容和理解，可能他们才是对的。

今天朋友圈看到连搜狐这样的上市互联网公司天天还要担心被革命，要谋转型，传统企业当然要每天想着明天的饭在哪里。

可是问题是怎么转型呢？

然后，传统企业家有困难，一些不负责解决问题的“互联网思维”培训讲师们就来凑热闹了，在聚划算火的时候要企业家做天猫上聚划算，在微博火的时候要他们会社会化媒体运营，微信火的时候要他们做自媒体。到头来，企业家们发现，培训费交了无数，按他们做的都失败了。

其实，可能也不是他们讲的没道理，也不是操作手段的问题，是的确互联网时代变得太快。

以我的理解，传统企业转型中，每家有每家自己的特点，不能一概而论。有的可能真的就是产业更替要被淘汰，而有的可能只要转型升级就能做的更好。

这样的转型升级，除了一个开明的老板，还最为需要两种类型的人。

第一种，有互联网的感觉，懂得互联网趋势变化，在大的产品方向投入上不犯错。要在流量爆发性增长的过程中参与，而不是等成型以后参与。成型以后流量都是市场价，只有在爆发的过程中，流量价值才会被低估（比如，14年让你做淘宝、15年让你企业微信公众号的基本都是在犯错的。08年让你做淘宝、12年年底让你开公众号的基本都是高手），这个东西学不来，每一波潮流来的时候赶上的都不是同一波人，因为赶上一波就一辈子财务自由了。比如淘宝时代的肖森舟，天猫时代的章三疯，微博年代的杜子建，微信年代的大辉、老贼。一看潮头变了，就跟上这些弄潮人的脚步。一句话概括这些人的特点就是“擅长寻找相对廉价的互联网流量口”。

第二种，懂得产品理念和整体品牌运营的人。这些人多是设计师出生，又懂得运作一个产品的基础逻辑。（千万不要找那种所谓的成功学品牌策划大师）如果是个单独的设计师，其实也可以，但需要和第一种有一定的认知度，紧密配合作战，这样的实战大师，目前我认识只有一位，易象设计的毛红有（真心不是广告，两年前，有幸在正和岛的活动上听了他的一次报告，被他折服了的）

当然，所有一切的成功的前提都是做好产品，这个不另说了，如果产品都不用心，做什么都是没有用的：流量来了，留存不了；品牌起了，也会迅速倒下。

然后我就一直在想，怎么样做好一个品牌的事情。实话说，我肯定不敢去请毛大师的，大师固然好，要价必定高。

同时，很多小东西的品牌策略设计，实际需要的是好的脑子和好的设计，肯定没有大型复杂产品甚至是城市设计那么的复杂。

所以，看着这么多小伙伴有这个疑虑，我真心想找小伙伴一起弄一起帮忙，所以，求设计师，求带感的设计师。能做的事还是挺多的。现在有咨询我这方面问题的有一个家纺品牌、有一个牛肉酱品牌、有两个互联网金融品牌，有一个鲜花的品牌，还是有好些机会一起创业的。

随着跨境电子商务Amazon（亚马逊）ebay，速卖通阿里巴巴平台大力邀请中国卖家进入跨境电商平台，跨境电商这把“火”真的在中国各个地方烧起来了。很多传统企业成本高，利润少，订单难，人才没。。。困境.传统企业、个人都想尽早在Amazon平台上分得一杯羹，可受困于对跨境电商的认识、操作以及

账号注册等问题，都望而止步，跨境电商大学协助企业做跨境电商快速互联网快速转型升级。

(跨境电商：跨境电子商务是指分属不同关境的交易主体，通过电子商务平台达成交易、进行支付结算，并通过跨境物流送达商品、完成交易的一种国际商业活动。简单讲就是通过网络平台，与国外消费者达成交易。目前主流的跨境电商平台有Amazon、Ebay、速卖通、Wish，阿里巴巴国际等欢迎各位进入跨境电商，想注册账号的，想学习培训的，想做电商的，想找货源的，想找人才，想找平台的，想合作渠道的。。。欢迎联系下方电话入住跨境电商，免费给企业定位咨询，协助企业转型升级，诚意邀请品牌/企业/协会/商会/等各社会组织加盟，跨境电商合作共赢联系方式：林总监15012677316诚意邀请您的加盟——跨境电商)

跨境电子商务Amazon亚马逊培训培训大纲

Amazon亚马逊平台特色、优势

Amazon亚马逊平台亚马逊成功卖家案例分享

Amazon亚马逊平台竞争对手分析

Amazon亚马逊官方账号注册及流程

Amazon亚马逊账号账号风险防范Amazon亚马逊前台页面解读以及亚马逊的费用结构Amazon亚马逊卖家绩效介绍与分析Amazon亚马逊产品上传及跟卖设置(主要了解Amazon常规刊登产品--单一属性、多属性刊登以及快速刊登产品的方式) Amazon亚马逊后台详解以及轻松玩转七大板块、

Amazon亚马逊后台详解六大按钮Amazon亚马逊账户基本设置、操作及费用报告详解

Amazon亚马逊账户基本设置专业卖家与个人卖家转换、

Amazon亚马逊账户基本设置假期模式设置、

Amazon亚马逊账户基本设置运费设置、

Amazon亚马逊账户基本设置收款方式

Amazon亚马逊账户基本设置Amazon平台特有的两种站内营销推广方式-----促销与广告

Amazon亚马逊收款流程以及主要收款方式介绍Amazon 亚马逊FBA以及跨境物流Amazon亚马逊卖家国内自发货如何进行订单处理Amazon 亚马逊客服回复及处理技巧

Amazon亚马逊账号如何进行中差评的移除

Amazon亚马逊账号Amazon A to Z 的投诉处理

Amazon亚马逊站内站外推广运营方式

Amazon亚马逊团队管理

Amazon亚马逊实操训练Amazon亚马逊实操考核、Amazon笔试考核Amazon亚马逊中级课程内容介绍Amazon亚马逊学员交流

为中国学生搭建就业、创业平台，为中国电商训练。

