

跨店免费把货卖遍全球还不用开店

产品名称	跨店免费把货卖遍全球还不用开店
公司名称	深圳市跨店网络科技有限公司
价格	100.00/个
规格参数	品牌:跨店_KUASELL
公司地址	深圳市龙岗区坂田街道南坑社区雅宝路1号星河WORLDF栋大厦1001-13B（注册地址）
联系电话	18124024109

产品详情

跨境电商风头正盛，想做跨境电商的传统工厂、商家不在少数，但是他们望而却步的原因不仅仅是因为精力时间有限还有经验不足。

在不用开跨境电商店铺情况下，只需要通过添加商品就可以借助平台店铺资源将货卖到海外。

不用开跨境店铺，不用耗时耗钱耗力，只需添加商品即可通过跨店提供的共享店铺全球畅卖！

跨境电商开店流程长、申请资料多，费用多而杂

亚马逊开店多少钱，若单纯的计算开店费用，不算卖家筹集所需的开店资料、产品采购成本、人工成本外，专业卖家成本是39.9美金每月月租；个人卖家无月租，而个人卖家每售出一件，亚马逊将收取0.99美元费用。

销售佣金每件售出的商品支付给平台的销售佣金，不同品类商品的销售佣金比例和按件最低佣金都有不同的规定，8%-15%不等。

速卖通开店多少钱，若单纯的计算开店费用，不算卖家筹集所需的开店资料、产品采购成本、人工成本外，开店所需成本即是年费。

按类目收费，不同类目收费金额不同，电子烟、手机类目3W人民币、真人发类目5W人民币，其他类目1W人民币。（年费可以根据不同的店铺类型和销售额完成率进行全额返还或者50%返还，也就意味了在

没有完成平台给出销售目标时，年费将不返还，次年继续缴付年费)

ebay开店多少钱，若单纯的计算开店费用，不算卖家筹集所需的开店资料、产品采购成本、人工成本外，开店成本无，但是中间运营费用会有很多，比如刊登费用、成交费用、PayPal费用、其它可选费用等。

刊登费用：不开设店铺的卖家，每月有50条免费刊登条数，订阅店铺的卖家，则依据店铺等级来定，超过了免费刊登数量，收取每条0.3美金的刊登费。

成交费用：Bay成交费基于买家支付的费用来计算，包含了产品费用和物流费用。

Wish开店多少钱，若单纯的计算开店费用，不算卖家筹集所需的开店资料、产品采购成本、人工成本外，开店成本2000美金，约等于13000人民币。

跨境电商开店，申请时间周期长，流程繁复，各种店铺费用销售佣金等等，对于没有跨境电商经验，也没有时间精力的传统商家来说，要捋清楚是一个头两个大。

所以这是跨店提供的共享跨境店铺是为了让传统工厂、商家快速做跨境电商，免除开店耗时耗钱的原因之一。

跨境店铺装修不好还会影响销量

店铺装修要考虑因素：风格、视觉、货品陈列

风格化店铺 小而美 潮牌，你的店铺风格和视觉设计要让顾客一进你店铺一眼就能看明白：你到底要把货卖给谁？你的目标人群是谁？

做电商就是卖图，你的商品陈列，你的图片质量，你关联的商品互补度都在考验着你对消费者心理了解程度以及运营技巧。

在目标人群定位不清晰、没有一定的设计和审美基础，对本地化消费者爱好不了解情况上，要懂得拒绝做这种“吃力不讨好”的事。

时间精力有限，想做跨境电商也不用这样折腾自己吧！想要免去以上种种挑战，唯一的办法就是：不开店、不开店、不开店。

但是，不开店怎么把商品卖到海外呢？通过跨店提供的共享跨境店铺即可实现！不管你是传统工厂、商家，只要想把货卖到海外，都是跨店的有缘人！

在跨店，不开店，也能卖货到海外，而且是在跨境电商主流平台上售卖

不用开亚马逊、速卖通、ebay等主流跨境电商平台店铺，也能在这些平台卖货不是梦！

跨店整合10年跨境电商资源，共享出3000+高权重店铺，利用店铺海量自然流量帮助卖货，免费帮商品展现在消费者面前。

不开店，没有店铺装修烦恼，只需要添加商品，简单编辑商品信息就能上架

开店，不仅要管理店铺、管理商品、还要布局运营、鞍前马后地关注物流、售后进程，这个对于没有跨境电商经验的传统商家来说，真的是难上加难。

仅需一部手机，上传商品，基本的打字操作，简单编辑一下商品信息：商品名称、图片、售价、基本属性、简单描述，就能完成商品准备上架售卖流程。

据平台统计商户上传商品速度来看，入驻的新商户在通过客服一对一指导之后，1小时就完成了23款商品的上传，平均2.6/分钟即可完成一款商品上传，所以即便没有任何基础也不用担心无从下手操作，仅用闲余时间就可以完成商品上传。

不用担心商品存在侵权、图片质量问题，人工、AI技术审核保证24小时内通过即可上架售卖

做跨境电商，圈内流传这么一句话：“不怕不愁店铺不出单，就怕收到律所投诉函”，因为一旦收到投诉侵权通知，资金账号就会被冻结。

怎样才能在不不知情的情况下，避免这种情况发生？这就需要在商品售卖之前，加上一个审核流程。

商家将商品上传至跨店，自研发AI技术自动审核，并有专业的人员进行终审，确保商品没有存在问题情况下，24小时之内完成审核并上架销售。

如何才能实现高销售额、高收益

不断

不断

上传商品

而且是有价格优势的商品

为什么要不断上传多款商品？

商品同质化严重，商家只有通过大量上传商品，进行商品铺货，才能扩大商品在线上销售的覆盖面，找

到商品的潜在顾客。

为什么要提倡大家设置有价格竞争优势的商品？

只有你的商品有足够的价格优势，购买的人多，人们才会渐渐降低对商品价格的敏感度，用多人购买在顾客心目中形成一个概念：这个是一个好商品，有口碑的商品，成为用量变打造质变的过程，为后期价格回升做好铺垫，毕竟有销量才是王道。