

# 如何通过跨店做自己的跨境电商

产品名称	如何通过跨店做自己的跨境电商
公司名称	深圳市跨店网络科技有限公司
价格	20.00/个
规格参数	品牌:跨店_KUASELL 产地:深圳
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WORLD F栋大厦1001-13B（注册地址）
联系电话	18124024109

## 产品详情

行业竞争程度日益加剧，固守的传统渠道让传统商家失去了什么？ 失去了接一单吃三年的盛景，订单小而散，弃之可惜，食而无味 失去了原有的利润基础，利润被中间商、不同环节层层剥减 失去了议价权利，处于被动状态，陷入你不接单总有人接的无奈境遇 失去了新老客户，营销模式落后无法接触新用户群体，对市场需求模糊不清，产品缺乏市场竞争力，也无法留住老客户，.....而现在转型的唯一目的是：不以低价批量出售取胜，重点能赚取高额利润！前几年很多企业还在讨论要不要做电商，但现在如果只是简单地做电商，而不懂运营推广，丢掉的不止是订单，更是丢掉了现有客户资源和措施发展机会。许多传统商家看准了跨境电商的好前景，想要“大订单+零售订单”通吃！以为多开店、什么渠道都尝试，总能捞到“大订单+零售订单”，慌忙中也出现了“撞到南墙”的情况。把目光放到海外市场，想要“海吃”零售订单，现实没有想象中简单亚马逊新店没有购物车，没有流量单一平台直发流量少竞争大备货海外FBA，周转率低，库存积压难处理被跟卖、订单被抢，价格恶性竞争，被差评，流量断崖上下滑动，投入大速卖通单店流量少，铺货模式长尾价格竞争大，每店1万保证金，开多店投入大Ebay直发基本没有流量海外仓周转率低，滞销难处理，投入大，每月固定收取刊登产品的刊登费Wish开店费投入大，难以多店铺操作，政策多变，罚款条款多、金额大也涉足B端，想要大订单，实际情况没有想象中的尽人意环球资源：询盘越来越少，要想要排名，费用高昂阿里巴巴国际站：寻常转化率越来越低，产品竞争也是一片红海互联网时代，在阿里巴巴和亚马逊等电商平台的推广下，让B2C跨境电商成为了转型首选途径，而没有跨境电商经验，最后给传统商家带来了什么？ 团队解散：不懂跨境电商，管理不力，没有专业团队，举步难行 店铺被封：商品侵权，无法掌控库存，发货时长长长长..... 投入不小：请人代运营太“坑”，推广费用高 收效甚微：团队不稳定，订单少而散，业绩如天天啃“鸡肋” 频繁踩坑：来自跨境电商物流的痛，物流对重量和体积有限制，存在需要承担高昂的物流费用风险，还有丢包率高和库存无法把控等不确定问题。.....你这么拼命，还只是希望能“事倍功半”，而别人轻轻松松却达到“事半功倍”！是命运还是走错了路？从实际情况出发，本君认为你需要不仅仅是一个单一的渠道和运营模式，而是这样一个能够为用户赋能跨境电商高权重店铺、运营推广技巧、物流仓储、专业团队等资源，能够提供全链接协同服务的平台。因为你想要的—— 订单越多越好

跨境电商全程自己做主 规避各种“坑” 不必担心人才流失 轻松搞定“发货、物流、仓储、售后”等环节从传统商家自身情况出发，跨店以下几点可以帮助实现！新销售渠道：做跨境电商拿海量零售订单“转型”之路九死一生，年年被生存现状逼迫转型的传统企业，估计一说到“转型”就有点后怕，但是怀抱着来把“大订单”就好的梦想又太不现实。跨境电商前景视好，在依旧是“产品为王”的时

代，只要有货源，优质的货源，做跨境电商，都可以通过一个提供全链接协同平台帮你搞定语言、订单处理等操作流程，发展跨境电商新销售渠道。“小成本试错”：不用开店卖货，蹭平台高权重共享店铺资源位很多没有跨境电商经验的传统商家，为了能够批量出单，纷纷开了好多家跨境电商店铺。最后因为没有经验，管理不当以及外贸团队不专业，短短时间就宣布转型跨境电商失败，导致积压在海外仓的库存，免费转手都无人愿意接手，运回国内配送费用昂贵；不运回来，每个月还要支付仓储费，出现这种进退两难的境地。“小成本试错”是创业必须要坚持的原则，对于转型跨境电商的传统商家来说，如何才能把付出压缩到“小成本”范围内？跨店认为：不用开店是第一步。缩短商品变现过程，用海外社交媒体快速定位目标市场卖货推广渠道必须要有，从开始全渠道大规模铺货测款—找到目标市场—获取精准流量—完成转化，在控制成本情况下，等待变现的过程是漫长的。为了缩短商品变现的过程，3000+来自跨店平台共享的海外社交媒体资源，可以快速定位到商品目标市场，开启大幅度宣传卖货。实现条条大路能网购：海外KOL网红千亿级流量带货在快节奏互联网营销时代，如何让用户在认知-了解-信任-立马购买四个维度上，短时间内完成一笔交易，直播网络带货就做到了。很多商家知道也见识过网红带货的能力，但是苦于没有资源、没有时间去规划筹备，而跨店平台提供的1000+海外KOL网红资源是必须要借用上的带货资源，从商品宣传-市场定位-直接帮助卖货。借用平台资源，还能发展toB客户想要大订单不是梦，一个好平台的号召力和资源整合能力，还是比一个人或者一小支队伍来得强。跨店凭借10年的跨境电商经验，积累到的2000+卖家资源，都是传统企业眼红的B端客户资源；入驻跨店（[www.kuasell.com](http://www.kuasell.com)），可以把你的商品提供给其他跨境电商卖家，发展你的小ToB客户。跨境电商万亿规模市场，是中国千千万万个商家都想要争夺的市场，但是不要过于求成，找准帮助跨境平台是第一步。倡导传统企业做跨境电商，只是为了在现有的渠道基础上，增加新的销售渠道；选择跨店，从“小成本投入”试验为原则，获取适合商品的销售渠道和高利润增长的可能。