

## 如何通过跨店平台发展B端客户？

产品名称	如何通过跨店平台发展B端客户？
公司名称	深圳市跨店网络科技有限公司
价格	203.00/个
规格参数	品牌:跨店APP
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

在一个座谈会上，听到这么一个跨境电商案例：李先生是一名生产鞋帽工厂的老板，近些年，由于同行竞争激烈，又受到电商的严重影响，工厂越来越难做。利润低、人工成本高、订单小等不说，曾经大单大客户，一单吃半年的景象，也变得很稀有。每天一走进工厂，李先生最担心的就是没有听到机器在运作以及员工搬运货物走动的声音。亏大了，工厂转型做跨境电商失败，上万个库存送给别人都不要随着跨境电商趋势大好，为了解决工厂的困境，他决定抓住当前机遇，拓展零售渠道，大干一番。但是事与愿违，由于种种原因，导致积压在库存里面的1万多顶帽子，脱销不出去，就连免费送给同样做跨境电商的朋友也不敢要，也担心卖不出去，造成库存压力。为什么工厂想要成功转型跨境电商就那么难？没有专业团队、不懂外语、不懂跨境电商不能很好地管理团队对于像李先生这样转型跨境电商失败的工厂主来说，需要总结的失败原因是自身对跨境电商不懂，不能好好地管理团队；对商品的市场竞争力分析不力，导致盲目生产备货，出现了积压库存情况。亏大了，工厂转型做跨境电商失败，上万个库存送给别人都不要盲目相信代运营很多实体工厂转型过来，觉得自己只要出产品出资金，剩下交给代运营公司就可以等着赚大钱，可实际上并没有想象中那么简单。代运营对商品置之不理，店铺长期不出业绩，是最常见的事情，跟当初信誓旦旦说保证一个月之内销售业绩达到几千几万的承诺大相径庭。盲目规划运营策略，顶着业绩压力，烧很高的广告推广费或低价把商品甩卖等现象不少见。亏大了，工厂转型做跨境电商失败，上万个库存送给别人都不要营销费用太高，坚持不下去做电商最烧钱的还是广告，除了站内推广告，还得烧钱到处刷站外广告，玩社交、做推特、ins、展会等，最后因为营销费用太高，做不下去成了很多工厂甚至是电商商家的主要原因。投入了很多的资金和人力，结果却往往不尽如人意，耗费资金不说，上当受骗，交了学费后含恨作别跨境电商行业，这是很多人的经验教训。既然成功转型跨境电商这么难，工厂/传统卖家该怎么做？其实，对于缺乏跨境电商经验的工厂/传统卖家来说，想要加入到跨境电商行列中来，最需要借助的是像跨店这样的第三方跨境电商服务平台。借助跨店具备的资源和经验做跨境电商的好处首先工厂/供应商无需搭建外贸团队，跨店背后200+专业的团队可以协助你做自己的跨境电商。其次是无需自己引流，跨店平台具备10年跨境电商经验，有3000+跨境电商店铺资源，1000+海外社交媒体，1000+海外KOL网红帮助商品引流；不用花费高昂的推广费用和盲目相信代运营公司画出的“大饼”，也可以根据平台提供的数据，自己做出运营决策。无需担心物流，平台有自己的物流团队和海外仓，工厂/供应商可以借助跨店这些可靠的物流资源，而且跨店还提供一站式仓储物流服务。还能通过跨店平台提供的数据支持，快速获取热销品类以及市场趋势等数据，帮助工厂研发出更加有竞争力、有迭代能力的产品。通过跨店平台（[www.kuasell.com](http://www.kuasell.com)），还能发展B端客户跨店聚集了很多中小卖家，对于有货源的工厂/供应商来说，如果你的在商品价格、质量方面都不错，都可以通过跨店将商品卖给中

小卖家。这无形中给工厂/供应商带来很多免费B端客户资源，收获一批忠实的中小卖家客户，跨境电商的过程中增加一个中小卖家供应商的角色；即便是多批次小单量的拿货，但聚少成多，也很可观。跨店在跨境电商行业已深耕10年之久，积累了众多行业资源。如果，工厂/供应商想拓展渠道，将自己商品远销全球，以及把好货源展示给更多中小卖家的话，跨店APP就是你的不二选择！----可前往各大应用商店下载跨店APP！！！！