

跨店APP的会员权益分享心得

产品名称	跨店APP的会员权益分享心得
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

有数据显示，跨境电商从业者中有53%的人年龄在29岁以下，也就是说，在中国，每两个跨境电商中就有一个是90后。

跨境电商在很多人眼中是一门“苦差事”，90后的年轻人喜欢自嘲称：做跨境电商就是做一天，老一岁。

作为80后的我，开着一家“吃了这顿，没有下顿”的小工厂，想趁着自己还有一把年纪可以熬老，就“逆流而上”做起了跨境电商。

之所以投稿我在【跨店】做跨境电商的经历，除了想祝贺自己找到了事业奋斗的下一个目标，也想告诉我在跨店认识的朋友们，在他们不知道会员具体有什么权益和是否值得升级的时候，通过分享自己的切身体会和看法，来看看对他们是否有帮助。

不花钱也能“摆摊”卖货的事，我很乐意出力

和一般新手卖家不同，我是在36岁的“高龄”选择了跨境电商这条路重新出发，没有资源、没有人脉、没有经验，进入一个完全陌生的领域。

入驻跨店这个平台是来源于一个客户朋友的推荐，知道最近我的工厂生意不好做，单单靠“人情”带来的订单总是有限，考虑到我又没有跨境电商经验就推荐我选择跨店这个平台试试。

跨店平台0元免费入驻，在亚马逊、速卖通、Ebay、Joom、Wish这5个跨境电商主流平台有3000+共享店铺，不用花费金钱和时间开跨境电商店铺，对于我这种花钱“保守派”的人来说，是最适合不过的。

为了遵循自己“能省则省”的经营原则，我选择成为了提供免费服务的普通会员，试试前期的商品销售情况。

我大致数了数：目前我自己工厂现货商品就有37款，从中挑选了客户重复定制比较多的2款商品来上传到跨店平台售卖。

通过后台简单的中文编辑页面完成商品基本信息和售价填写流程，每款商品都勾选了亚马逊、速卖通、E bay、wish主流平台售卖，最后提交审核。（注：不用担心搞不懂这些流程，因为全程有客服指导）

操作页面

用了不到半个小时，将商品上传完毕之后，接下来的时间里也没有什么环节需要自己操作，毕竟没有做付费推广，每天就是刷新后台的销售数据，看看有没有出单。

普通会员前期业绩图

以上销售数据截图是我上架商品之后第三周的销售情况，一共出了18单，在没用花费任何推广费用和时间精力的情况下，这样的成绩，让我感觉是打了一个漂亮的开头。

而且在发货方面，由于是我提前备货到了跨店仓库，所以平台会自动帮忙打包发货、选择最优配送路线，不用担心还要费时间精力找物流公司。

从实际情况出发，重视会员服务中的服务

为了将工厂里面现货的37款商品都能上架到平台去售卖，我认为是时候升级会员。

仔细对比了跨店vip1和vip2的区别，就会发现vip2不仅在商品上架数量、店铺推广数上有很大的区别，而且vip2还提供商品拍摄和图片设计以及赠送物流险，一个平台可以搞定的事情，就没必要耗时间和精力找多方力量来配合。

vip1和vip2权益图

vs

做电商就是销售图片，这点意识在我脑海里是清晰的。

vip2可以完全满足我想要上架37款商品的条件，也节省了我外请设计人员设计商品图片和优化的时间。

我之前在网络上找过一些便宜的抠图兼职，每一张图/2块钱，一套主图5张需要10块钱，当然这还不考虑美观问题，只是负责扣成白底+商品图。

最后的优惠价是一个商品修图加点设计元素或者加上促销语、商品卖点，需要20元/个商品，还要考虑语种翻译费用。

与其花时间费用物色合适的设计师人选，还不如选择平台提供的一条龙服务，让专业的跨境电商平台来给商品做包装。

当然，vip2吸引我的不仅仅是这些服务，还有就是赠送的1000元推广费用。

想要订单起量，单单靠店铺的自然流量，我认为是不够的！在升级会员为vip2之后，我不仅把37款产品全部上架到跨境电商主流的四个平台，我也用平台赠送的1000元推广费用，进行了推广。（毕竟不知道效果会怎样？所以有免费的试错资源我都会用上）

以上截图是使用付费推广第二周的销售情况，值得一提的是跨境电商推广费相对国内电商推广费用来说，付出的成本还是低得多，一款产品每天50块左右推广，转化率在7%以上，这个结果我还是很乐意接受的。

打好小算盘，付费服务要买投入产出比更大的

如果说购买小成本的付费服务，需要考虑的是这款服务能给自己带来多少便利，节省多少时间和精力，那么购买较大金额付费服务的时候，就要考虑这其中的投入和产出比。

这是一个现实问题，对于商家来说，心里永远会有这样一个算盘，在拨算着“我的付出是不是值得的”！

要不要升级为全球卖会员我考虑了很久，从普通会员升级成了vip2会员的三个月时间内，在偶尔有时间学习跨店提供的跨境电商培训中，也懂得了在“生意参谋”中解读一些商品数据，简单管理商品过程中，销售额也提高了不少。

普通会员和vip2会员销售额图

vs

既然决定了做跨境电商为增加商品新销路，提高利润，就要想尽一切办法不断提高销售额。

前段时间，为了能够大批量铺货，我找之前同样做工厂的朋友要了不少产品资源，从37款商品增加到了

现在的100款，后期还会继续开发。

想要提高销售业绩，除了不断优化商品主图、详情页，付费推广和加大铺货力度也要同步。

想想升级到了vip2会员这段时间，也盈利了不少，抛弃其他零零碎碎的成本支出，升级购买一个“全球卖”的会员绰绰有余。（对于我这种保守谨慎型的商家来说，我觉得前期可能浪费了1-2个月的时间在考虑升级会员上。这对我来说是一个损失，因为相对于其他升级了全球卖会员的商家来说，我的销量起色还是慢了半拍，所以建议大家不要学我的纠结、犹豫）

何不往前再迈一步试试！

全球卖权益图

购买全球卖会员，不仅解决了图片设计优化问题，5000个商品上架链接数，销售业绩自然也迎来了新的突破。

5000元的免费推广费，承担了我一个月的推广费用；每次做运营决策的时候，都会请教平台背后的专业运营人员，再做详细的运营任务执行，争取让每一毛钱都发挥在“刀刃”上。

事实证明，付出是值得的

全球卖会员销售业绩

重新启开跨境电商学习之门，对于一个在制造业摸爬滚打了9年的80后来说，并不是一件容易的事情，而跨店提供的各种推广资源和数据工具可以辅助一个没有跨境电商经验的转行跨界者。

在实体工厂生存甚危的今天，我开始专心在跨境电商这个行业耕耘，只为了给未来铺路。

跨店是一款免费帮你把商品卖遍全球的APP，在各大应用市场搜索【跨店】下载/跨境电商引路人WX：k uasell2019