

珠海金鼎镇跨境电商及独立站是怎么做的【洛菲纳提供什么服务】

| | |
|------|---------------------------------|
| 产品名称 | 珠海金鼎镇跨境电商及独立站是怎么做的【洛菲纳提供什么服务】 |
| 公司名称 | 深圳市前海洛菲纳技术咨询有限公司 |
| 价格 | 100.00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 深圳市宝安区西乡街道银田工业区宗泰文创产业园二期3A栋409室 |
| 联系电话 | 18926752640 |

产品详情

独立站几个方面简单介绍下

1：产品

根据身边独立站卖家的案例经验来看，产品决定独立站能否做起来的40%。

(1) 单价高、复购率高，有鲜明的特色且符合西方人生活习惯的产品适合（前提要计算物流成本）。

(2) 品牌集中度非常高的类目，比如电动牙刷前一百名都是飞利浦，这种可能就很难抢到市场份额了。

(3) 太个性化的产品，比如时尚服饰可能会导致大量退货，可以改为功能性服装比较容易符合大众消费需求。

Ps：产品一定要有差异化，单纯的拼价格这条路是行不通的，比如你一个产品就卖10美金，按照利润来

算，最多也就扛得住5美金的广告费了。那么如果是100美金的产品呢？就可以承担50+美金的广告费！显而易见，50美金广告费和5美金广告费，哪个出单的几率大？

跨境电商是国家意志,从主席g20峰会讲话到克强总理各场合大力倡导；

跨境电商是转型机遇,中国传统企业转型跨境电商,是外贸转型重大机遇；

跨境电商是企业内需,传统企业已无法承担高成本、低利润的的经营压力；

跨境电商是全球刚需,全球的消费者都希望通过电商便捷地购买中国商品；

跨境电商是产业趋势,中国跨境电商产业配套,从平台到服务商均已到位。

洛菲纳 亚马逊运营_全球合作伙伴_出海无忧

深圳市洛菲纳电子商务有限公司（简称洛菲纳）成立于2014年底，主要运营亚马逊，速卖通等第三方平台和自营独立站业务，总部位于跨境电商的前沿阵地-深圳。

公司一贯坚持“用户至上，互惠双赢，信守合同”的宗旨，凭借科学的发展策略，先进的运营模式和良好的信誉与优质的服务，创造了不可思议的口碑效应。5年时间，洛菲纳合作伙伴遍地开花，分别在北京，天津，山西，河南，福建、江西，湖南，安徽，江苏，四川，湖北，辽宁大连，云南、内蒙古等地成功孵化了500余家，人员规模达上万名，同时协助数千个人卖家，迅速实现了月纯利润超万元的个人创业目标。截止2019年12月，年销售额突破20亿元，年复合增长率超过102%。

目前已经成为中国区连接工厂和外贸商圈最具影响力的综合服务商之一。

一、跨境电子商务

亚马逊、速卖通等跨境B2C销售，以及独立站项目

二、物流以及仓储服务

国际物流以及亚马逊、速卖通等卖家产品的仓储服务

三、分公司孵化

全程指导全国各加盟公司的开业培训、账号注册、洛菲纳智慧生态系统软件使用，以及技术指导、品牌注册、物流仓储服务、境外收款等一站式服务。

四、跨境电商创业园孵化

自建跨境电商创业园，为有志于跨境电商行业的个人提供入门培训、账号注册、洛菲纳智慧生态系统软件使用，到入驻园区、技术指导、品牌注册、包装物流、境外收款等一站式服务。

唯一官网<http://www.lonfenner.cn>

地址：深圳市宝安区西乡街道银田工业区宗泰文创产业园二期3A栋409室 电话：联系手机：18926752640
15361698380 微信：luofn01 luofn02

2：建站平台

工欲善其事必先利其器，一个好的建站平台是一切的基础，这里建站模式分为两类。

(1) 传统建站模式

Magento、WordPress等开源的建站工具，扩容性和营销功能都很卓越，可以根据卖家的需求，开发相应的功能，并且网上也有多款插件可供开发人员使用。不过不推荐中小型卖家使用，特别是那些从平台转型独立站的卖家来说，对独立站的知识基本是空白的，并且后期维护成本很高，比较适合大型的电商企业。因为不论是安装还是使用上，对于不懂技术，不懂代码的卖家而言，都是非常复杂的。

(2) SAAS模式建站系统

上面所提的传统建站模式，卖家只能自己招聘技术员来建站，但是这样成本很高。如果外包找人建站，那么网站建好后没有后续的运维，网站得不到及时的更新就会出现很多BUG漏洞之类的问题，用户体验就会很差，网站打开、浏览速度都是会受到影响的。

而SAAS模式，简单来说，则为卖家解决了网站建设，后续维护等方面问题，只需提供月费/年费，即可快速建站。以shopify为例的SAAS建站系统，对于很多小白卖家来说，虽然看起来每个月的费用很便宜（\$29/月，\$79/月，\$299/月），但除了基础的月费外，网站的模板及应用插件，都是需要额外付费购买的，并且每笔订单抽取2%的佣金，实际上要支出的费用远远不止29美金！说实话挺坑的。。。

3：推广引流

一是硬广，比如Facebook、Google的广告。Facebook广告针对于人群特征和兴趣特征进行搜索，而Google广告针对关键词或网站页面进行推广。二是软广，包括博客内容营销、社媒营销、网红营销等等。

关于推广方面，三言两语恐怕介绍不完，感兴趣的卖家可以关注下，之前有很多篇文章详细介绍过。

4：数据分析

做电商最重要的就是数据，没有数据做分析，纯粹是瞎子在读书，广告烧到哪里是哪里，反正就靠直觉来判断广告效果。没有数据支撑的广告，基本这钱就是打水漂。所以要针对流量数据去作分析，做下一步的运营计划。

比如你的独立站做EDM邮件营销，那么邮件的发送次数统计、买家点击邮件次数统计、发送失败数据统计、取消订阅网站统计、催单成功数据统计等等这些，都是大家需要去分析的。如果邮件发完就觉得万事大吉了，我真是替这些邮件感到心疼~

所以，卖家们选择的建站系统，一定要有数据分析统计功能，这是最基本的，也是关键的！