

# 阿里国际站代运营 运营心得分享

产品名称	阿里国际站代运营 运营心得分享
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

每个刚开始做阿里国际站的新手真的是又爱又恨，爱的是订单相比于其他几个网购平台比较容易接到，操作起来规则简单一点，而且利润空间大，恨的是没有一定的英语水平，前期运作起来会比较累，各种翻译软件都要用起来。阿里国际站代运营 运营心得分享。

首先从阿里国际站这个平台的订单销量剧增这个说起，我们可以先看一下阿里国际站的商业模式：

1. 拼团模式
2. 低价+爆款
3. 便宜的核心不是“拼团”，而是供应链
4. 社交拼团，是去中心化的电商玩法
5. “低价获取流量，高效分发流量”
6. C2B社交电商模式

大家都知道阿里国际站是依附淘宝上面爆款链接来判定商品是否有爆款潜力。而且是全网低价。这里就可能有大部分人都觉得没问题，因为一个款是不是淘宝爆款只要搜产品关键词然后直接按销量排行就搞定了，然后上产品接着把价格压低尝试新品报名测试商品，没货怎么测试，很简单的，上淘宝找到爆款产品，然后上阿里找同款，然后申请成为他们的分销，这样就可以使用它们的数据包了，并且阿里巴巴上大部分都是厂家，这样你也就知道大概的成本价是多少了，后面备货什么的，根据你店铺的流量以及订单量自行核对，有工厂和线下销售渠道的土豪就不用担心了，一旦爆起来就大胆砸钱去做吧。

阿里国际站起来后，主要要做的是活动，你可以主动寄样，现在阿里国际站是非常支持自主寄样的，虽然阿里国际站打着最低价的口号，但是对于产品品质同样在把关的。寄完样品之后阿里国际站对接运营会根据你的发货能力还有产品的质量判断你是否有这个优势，如果不是特别爆的款的话也没什么资源位但是卖的也不错的，个人建议可以看看有没有什么限时抢购这一类活动做做。

阿里国际站在具体运营中采用“低价+爆款”的模式，一方面通过免佣金吸引大量商家，一方面采用微信社交裂变的方式扩大用户规模。基于微信好友分享和群分享模式，去中心化下口碑效应强，加快了用户规模扩大速度。

社交裂变是用户增长的方法，但并不是所有的产品都能通过社交裂变就实现快速扩展的，它需要一个可规模化的引爆点，而爆款+低价的模式就是这个引爆点。

当然，低价是把双刃剑，部分商家会利用过季库存、残次品、赠品等，满足低价、低质客群需求，从而造成了目前阿里国际站最头疼的商品品质问题。

以淘宝，京东为代表的电商平台，在不断的发展中有两个凸显的问题：

一是电商平台的获客成本越来越高；

二是由于服务范围的需要品类不断扩充，这在某种程度上使用户迷失在海量商品的搜索和选择中，购买决策时间延长。

阿里国际站更加注重对“人”的理解，依托于微信的海量用户，通过“人”分享和推荐商品，再通过商品找到合适的“人”，既用低成本快速获取大量用户，又减少了用户做决策的时间。所以做过其他网购平台的人去做阿里国际站，都会觉得阿里国际站接单很容易，难是只是怎么避免罚款规则，让店铺持续爆单。

个人建议：第一、先了解规则再选择入驻，不然你会是阿里国际站的提款机

第二、有组织有纪律的干，分工明确，有问题还能一起商量解决

第三、前期要联系工厂，手头上至少有5-8个左右的工厂资源并且跟工厂打好关系

第四、预备好资金，人钱货是做生意不可少的，因为一旦资金断链你会陷入僵局

第五、良好的心态，因为一旦罚钱出现了要学会调节自我，吸取教训避免下次出现同样问题