

## shopee利润太低？进入之后根本就不赚钱，2020年复工后如何运营？

|      |                                       |
|------|---------------------------------------|
| 产品名称 | shopee利润太低？进入之后根本就不赚钱，2020年复工后如何运营？   |
| 公司名称 | 郑州若寒网络科技有限公司                          |
| 价格   | .00/个                                 |
| 规格参数 |                                       |
| 公司地址 | 河南自贸试验区郑州片区(郑东)商务外环路25号王鼎国际大厦29层2902号 |
| 联系电话 | 18595744694                           |

### 产品详情

shopee利润太低？进入之后根本就不赚钱，2020年复工后如何运营？

本文由作者跨境小知识原创，转载请注明出处。

我们都知道shopee是东南亚地区的电商平台，2015年11月份创建，到现在也才经历了四年的时间，总部在新加坡，后来辐射到马来，泰国，越南，印尼，菲律宾以及我们的宝岛台湾，在2019年shopee平台的购物APP下载量排名第一，在全球的购物APP总下载居第五，由此可见shopee的市场是多么的广阔和热门，今年因为疫情的影响，所以2020年的二三月份单量会降低一点，那么复工后我们如何重回爆单状态呢？

有人觉得shopee产品的价格太低，在上面首页看到很多产品的定价都在15以下，这么低的价格我们还有利润吗？shopee确实是一个铺货型的平台，产品的价格普遍的都是比较低一点的，当然也有着应对的方法，如果我们选到一些竞争较小的产品，在别人之前上架，占据市场，我们会得到相当不错的利润，这只是我们shopee店铺运营其中一个例子。

shopee运营中我们需要找到适合我们店铺的引流款和利润款，这样配合起来运营的话，我们的利润才会更加的可观，简单的铺货是无法满足我们的理想利润，我们必须要有新思想新方法，才能让我们在shopee上获得更大的蛋糕。在shopee每个站点都是不同的，建议我们卖家在选品的时候考察一下当地的市场，了解在这个地区的人们喜欢什么样的产品，像台湾现在热卖的是上衣，那么裤子是不是也有爆发的潜力。

所以shopee想要赚钱，获取更高的利润，不仅仅需要用软件大量的采集上传产品，我们更需要了解平台，找到平台适合的选品，如何的运营，学习更多的运营技术，成功不是一蹴而就的，需要我们脚踏实地，一步一个脚印的走上去，地基不牢，我们的楼是盖不上去的。

图片来源于网络，如有侵权请联系作者删除。

笔者：TPDZ321