

亚马逊引流做视频的优点 洛菲纳电商跨境服务

产品名称	亚马逊引流做视频的优点 洛菲纳电商跨境服务
公司名称	深圳市前海洛菲纳技术咨询有限公司
价格	1.00/平米
规格参数	品牌:洛菲纳
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

作为亚马逊卖家，你能做些什么来让你的品牌和产品从众多卖家中脱颖而出呢？答案是走视觉路线。

那么产品视频营销有这么大的帮助吗？这里有一些统计数据会有所帮助！

视频是较有效的营销工具。

目前，消费者对观看品牌视频的兴趣越来越大，对企业及其产品会有更多的了解。

根据数据分析，视频营销每年可以帮助卖家获得更多的潜在客户。

调查显示，90%的消费者表示产品视频会影响他们的购买决定。

另一种趋势是，用户在购买产品之前会求助于YouTube上的评论。

使用产品视频的优点

与客户即时沟通的能力

确保你的视频有合适的信息和内容，以及通过添加娱乐元素吸引客户的眼球。通过视频，客户需要了解你的品牌和产品，确保你的logo醒目地展示出来，以增加客户的品牌召回率。

产品应该是焦点

如果详细的展示产品的规格，视频会有更好的效果。不影响产品的配音或音乐可以辅助视频。在拍摄产品视频时可以使用不同的剪辑效果以吸引客户。

使用评论

永远不要低估好评的力量，许多网上购物者在购买产品之前会直奔评论。确保可信和真实的声音，可以与客户建立情感联系，将文字转化为销售。视频形式的好评可以增加产品的可靠性，提高用户购物的信心。

所有的卖家都能制作产品视频吗？

答案是否定的。普通的市场卖家没有上传视频到亚马逊的选项。只有那些属于亚马逊Vendor Central的卖家才可以上传视频。

亚马逊的产品视频类型

基本上，我们建议在亚马逊上创建产品视频和生活方式这两种视频。在了解客户的需求和定制后，需要制作什么样的产品视频，由卖家来决定。

（1）生活方式视频

生活方式产品本质上可以帮助提升个人的自我形象，并通过感知产品的优点来帮助转化。精心制作的产品视频可以激发买家的想象力。

（2）产品视频

产品视频需要更多地强调技术上的功能，而不是表面的光鲜。客户看的是产品规格和功能的视频，视频中应简洁地显示了产品的尺寸、规格和颜色组合。

如何为亚马逊制作高质量、高转化的产品视频？

那么，你想制作产品视频促进你在亚马逊的在线业务吗？以下几点将帮助你制作出产品视频。

1、买方的参与

买家应该在观看产品视频时参与进来。为此，视频内容须具有知识性和观赏性。这样，你就可以让买家了解产品和品牌。同时，你也会和买家建立起客情联系。

2、产品视频Logo

在你的产品视频中使用logo会让你的产品和公司获得信任。确保与优秀的代理商一起创建专业logo，以识别你的公司和品牌。

3、用高质量的相机拍摄

使用专业摄像机或DSLR拍摄4K或HD分辨率的视频。高质量的视频会给你的买家留下深刻印象。

4、主焦点

拍摄时，你的产品应该是中心焦点，即使模特正在解释产品的细节或穿着它。如果你的产品视频是在真实的环境中拍摄的，而不是在白色背景下，那么它将产生巨大的影响。确保你拍摄的产品是完整的，而不是有缺陷的。拍摄360度的视频将帮助买家从各个角度了解产品。

5、剧本和故事脚本

根据买家的类型，为你的产品视频起草剧本。另外，请确保在视频中介绍产品的功能。视频的长度应小

于一分钟，应涵盖产品的基本功能。

6、人为因素

通过人来解释产品关键功能可能会更吸引你的买家。让人们来解释如何使用你的产品比一个画外音的视频更好。

7、背景音乐

产品视频的背景音乐应该与你的产品功能相匹配。与你的视频节奏同步的舒缓音乐会很更有效果。

8、号召性用语 (Call to Action)

在你的视频中，不要忘记通过号召性用语吸引买家的注意力。点击视频中的链接或按钮将帮助买家更多了解你的产品。

9、3D三维动画

3D动画将帮助你的买家更好地理解立体产品而不是书面内容。动画视频将提升你的品牌价值和业务。

10、常见问题

产品视频应该解释客户提出的大部分问题。视频显示将增加购买产品的机会。否则，买家将没有足够的耐心通过FAQ会话并解答他们的疑问。

总之，使用引人入胜的文字和图片，确保产品视频简洁明了，以使你的商品推广从其他产品中脱颖而出。

洛菲纳集团，联系人：蓝经理 18926752640 微信：lfn01

招代理以及服务商，竭诚为广大亚马逊站群铺货卖家服务。

老牌公司，行业领导者，更值得信赖！！！！

解决大量注册店铺问题。大量铺货问题，大量翻译，大量P图问题，大量发货问题，采购问题！

提供亚马逊全球卖家账户申请及KYC审核、自主研发ERP店群系统终身使用权、完善的物流体系、全流程开店扶持指导、铺货运营技术培训、精细化运营技术培训、技术团队售后指导、店群运营建设、财务体系搭建、推广渠道搭建等。

跨境电商一站式服务平台-洛菲纳Lonfenner

洛菲纳集团基于大数据分析技术，自主研发的跨境电商供应链整合模式，通过亚马逊等电商平台销售产品，可以通过大数据技术，在淘宝，京东，天猫，速卖通，阿里巴巴，等平台的网店随意抓取众多适合亚马逊平台销售的货品销售到国外。

洛菲纳集团一站式跨境电商培训服务公司，招代理以及服务商，竭诚为广大亚马逊等跨

境平台卖家服务。

总部坐标深圳，老牌公司，跨境行业领导者，更值得赖！！

解决大量注册店铺问题。大量铺货问题，批量翻译，大量P图问题，批量发货问题，采购问题,全套的跨境电商解决方案，利用自研发系统软件，解决人力，时间等各项成本！

联系人：蓝经理 18926752640

联系微信：luofn01

总部地址:广东省深圳市西乡 银田宗泰文创产业园3A栋406

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,从平台到服商均已到位。

ERP软件解决人力和时间等各项成本

做跨境电商，亚马逊无货源的店铺运营，为了节约时间和人力、财力，物力，通常会有很多的卖家或者新手会选择ERP这个系统上进行操作，但是不知道的是肯定会有很多问题ERP是什么？简单来说的话就是方便你管理亚马逊店铺、方便采集铺货，并且帮助卖家实现产品的管理以及订单分类管理，采集翻译和物流订单等等，可以帮助咱们卖家更容易的管理店铺。

铺货是如何挣钱的？

什么是海量SKU？

从业多年的深圳洛菲纳集团，是跨境电商一站式解决方案供应商，其自主研发智慧生态ERP系统，可实现海量商品信息的采集，通过商品信息采集从而搬运到自己亚马逊店铺中，将铺货模式做到极致。

什么是以销代购？

客户下订单之后，货款打到第三方平台账户，洛菲纳跨境电商智慧生态系统自动提醒卖家发货。以销代购即不需要货源，也不需要囤货，更不需要太多资金投入，全网都是你的货源。中国卖家将质优价廉的中国产品卖到了全世界，并创造了一个个创富神话。

如何将海量SKU模式做到极致创造电商新奇迹？

首先，依靠海量SKU出订单的原则是铺货，货越多，订单转化越多。那么人工铺货效率低下，需要利用ERP系统每天上传成百上千产品。这些产品需要去国内外各大平台采集商品信息。洛菲纳跨境电商智慧生态系统2.0版本将商品采集-信息修改-一键翻译-订单管理-物流售后-邮件回复模板等进融合，从而极大简化了工作量，甚至不需要导表，直接将产品上传至亚马逊店铺，真正实现无缝对接亚马逊后台，免去了大量繁琐的工作程序。

洛菲纳集团运用独特的运营模式，从众多跨境平台公司中脱颖而出。今年年初成立专业国际货代公司服务于全国的加盟商。当加盟商产生订单后，系统提示备货，卖家将采购的商品邮寄地址填写洛菲纳一号仓库，仓管人员收到货物后进行验货确保无误，再按照FBA发货标准进行二次打包，通过空+派形式送到消费者手上，加盟商只需要采购订单工作量即为结束，后续物流问题全由总部解决，真正托管服务。

洛菲纳集团SKU海量铺货战果累累

洛菲纳集团是跨境电商全面解决方案提供商，成立至今，公司已先后在北京、天津、山西、河南、福建、江西、广东、湖北、湖南、山东、云南、四川、甘肃等地成功孵化了近三百多家分公司和数千个人创业者。2018年销售额突破4亿元，同比上年同期增长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。

2020年的亚马逊运营会有更多机会，紧抓机会持续努力，洛菲纳集团全新SKU铺货新模式，带您一起飞，创业致富不是梦，您还等什么？了解更多可以 私：luofn01

在这个互联网快速发展的时代，不知道你听过《亚马逊无货源没》以及亚马逊无货源店铺专用的ERP系统又了解多少呢？，不知道没关系，可以看文章开头。我今天要讲亚马逊的无货源模式在操作方面其实没有多大的难度，成本投入也不多，就是注册店铺需要一段时间，上传商品需要一定的时间积累产品，如果就是手动处理产品，估计你就是累死在电脑旁边，你店铺的产品才会有订单产生，有了订单之后店铺才能有利润店铺才能一直活下去。所以亚马逊ERP系统的研发可以有效的提高采集上货效率。了解过跨境电商亚马逊无货源的，都对亚马逊ERP系统不陌生吧，但很少有人真正了解它是做什么的，问什么做亚马逊就一定要用ERP系统？小编就今天给大家分享一下关于ERP系统的知识点；仅供参考，什么是ERP系统？说白了它就是一个管理系统，我们知道亚马逊做的是进出口的贸易，主要的站点是北美地区和欧洲五国（英国、德国、法国、意大利、西班牙），这些国家主要以英语交流的，但并不是每个亚马逊卖家都会英语，那这时该怎么办呢？ERP系统主要功能：有产品采集、产品管理、分类管理、订单管理、物流管理、报表管理以及一键翻译上传亚马逊店铺的功能，帮助亚马逊卖家更好的运营自己的店铺

亚马逊ERP系统功能包含哪些？洛菲纳亚马逊erp功能简介：产品采集、产品管理、产品导出、分类管理、upc管理、一键刊登、日志管理、订单管理、订单同步、订单审核、订单滞留、订单匹配、批量删除、详细体验可以前边字母ywkj后边数字518快速添加、产品复制、一键翻译、等待发货、虚拟发货、确认发货、物流查询、数据统计、财务利润核算、物流商管理、物流api接入、客户收发邮件、邮件过滤、多邮箱管理、开设子公司、多角色管理、权限管理、店铺授权等30多项功能，还有物流中转仓对接。亚马逊ERP系统工具除了能够提升上传商品的速度外，最重要的是能同步订单信息、物流信息，让你对你的产品有个明确的产品的位置和状态有个很好的掌握，还有就是外语方面，担心自己不会外语不能进行翻译，而这一点ERP针对销售的国家进行对应的外语翻译，而ERP管理工具能进行一键翻译，导出亚马逊后台的表格上传，而语言这个障碍就消失了，所以，如果是你会不会觉得

亚马逊ERP是一个好用的系统能帮助省很多事。亚马逊ERP管理系统说到底就是一个管理店铺的系统，并不能决定你的店铺的销量，想要提高店铺的销量还是需要有一套自己的运营方法和技巧，它只是起到一个辅助的作用，节省人力成本，节省时间，帮你在线翻译，管理物流订单等，这些人工可能没有办法去操作！所以，小编在这里提醒大家ERP系统只是一个辅助店铺运营的工具