亚马逊如何通过社交媒体独立站等渠道相互引流？深圳洛菲纳分析

产品名称	亚马逊如何通过社交媒体独立站等渠道相互引流？深圳洛菲纳分析
公司名称	深圳市前海洛菲纳技术咨询有限公司
价格	.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

实现这一点的一个方法是在您的产品中添加一张感谢卡。

为了增强信任，强烈建议留下品牌域名的官方网站联系邮箱。这样既可增加信任，也可以引导买家进入到独立站官网，关于之前提到的做跨境电商可以提前做的储备布局工作

您可以添加额外的亚马逊优惠券代码，以获得更多的销售从您的商店。

因此，在这里，您没有违反亚马逊的政策，因为您没有引导客户到您自己的网站或要求他们购买东西。

但是你给他们你的电子邮件地址，让他们知道你的社交媒体平台。

在大多数情况下，如果你有youtube视频说明，买家会更喜欢这样，而不是书面说明。

通过这个方法，就能将在自己亚马逊店铺的流量导入到社交媒体等站外渠道。

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。

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。

作为中国唯一一个亚马逊海量SKU运营服务高端提供商，目前洛菲纳已经孵化500余家跨境电商公司、数千余名个人学员，已与全国20余所大中专院校达成校企合作，成为跨境电商行业新模式的领导者。

一、独特的运营模式

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。依托十亿级数据库的跨境电商全流程服务的自建智慧生态系统，逐步完成跨境交易链条的生态系统创建。2019年年初成立专业国际货代公司服务于全国的孵化公司。当孵化公司产生订单后，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，再按照国际物流发货标准进行二次打包，通过空+派形式送到消费者手上，孵化公司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。

二、洛菲纳智慧生态系统无缝对接亚马逊等主流跨境平台

洛菲纳集团打造了洛菲纳跨境电商智慧生态系统，由阿里架构师和百度产品经理及几十位IT精英组成强有力的技术团队自主研发和不断优化，塑造了以销代购物的商业链条模式，可无缝对接多种主流跨境电商平台，拥有可持续发展的模式，利润通过多平台管理理放大了N倍。采用海量SKU+以销代购的方式，收到客户订单后才采购发货，消除了以往电商货物积压风险，提升了系统性能，不再有语言障碍，员工只要会电脑就能操作。

三、洛菲纳国际物流仓储中心

洛菲纳采用线上线下结合的“ 一站式物流 ”服务方案，全方位精准对接跨境物流各个环节的所求所需。线上精确高效地处理订单物流数据，匹配最优的货运方案，支撑线下各个独立的仓库则快速运输到深圳总仓库，进行统一验货和国际货运标准的二次包装等服务。标准化的服务和高效的配送机制为货物安全、稳定和持续运行提供了强有力的技术保障。

四、强大的师资团队

集团数十位资深电商经验师资团队，从业务拿到结果，手把手教导，教导技术手段，优化选品，提高业绩，多个技术手段培训。

五、高质量服务

集团一站式服务平台辅助学员快速入门跨境电商，更好的运营店铺，提高业绩以及店铺运营效率，辅助合作伙伴更好盈利。即时服务，终身服务。

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

方法二：通过社交媒体赠品抽奖等方式

这会给你两件事！成长你的电子邮件列表和成长你的社交媒体跟随！

这是建立电子邮件列表的好方法，因为人们无法抗拒免费东西！

创建简短的视频，显示您的产品的可用性/效益，并提供一个免费的样本。

例如：赠送一个你的产品的小样，一个小烤面包机..

如果你在卖化妆品，这可能是你产品的免费样品。

如果客户想索取免费产品，他们将需要输入他们的详细信息。 就这样，你有另一个电子邮件地址。

一旦你有了他们的电子邮件地址，他们就永远成为你的客户。

现在你可以跟进他们，并指导他们到你的网站，或你的亚马逊商店，在那里他们可以购买更多的你的产品。从这里，你也可以直接到你的亚马逊商店或你自己的网站。

通过这样的活动，从而通过社交媒体等渠道再反向导流到官方网站或者亚马逊店铺，从而实现双向引流。

6规则成功跟进电子邮件！

当你跟进你的客户时，遵循以下规则：

1. 背景-确保你的客户知道你正在联系他们什么。

2. 永远为您的后续电子邮件增加价值。就像我们的社交媒体平台一样，

亚马逊跟进等...提供客户关于您的产品用途的信息。说明

如何正确使用它。关于如何使用产品的提示。

3. 呼吁采取行动-

你想让你的客户做什么？如果你想让他们购买你的产品，这是你的机会提示他们购买！

4. 链接所有的社交媒体平台和所有的销售渠道

5. 为吸引更多的客户，办公室总是提供报价。如果你给折扣券，你的客户可能会和朋友或家人分享这些。这样可以获得更多的品牌知名度和更多的客户..

6. 关闭声明-关闭您的电子邮件与一个热情友好的评论，如“ 我希望听到您很快 ”或“ 让我知道，如果您有任何问题 ”。

此，正如你所看到的，你在哪个平台上销售并不重要，无论是亚马逊，你的私人网站，还是任何其他市场。　这里重要的是保存客户的电子邮件地址。如果你有客户联系方式，你就有客户！

一旦您有一个强大的电子邮件列表，您可以创建电子邮件活动，以联系您的客户提供和。　圣诞节，新年，母亲节、父亲节、复活节、万圣节、新产品推出等...。不管什么节日，都可以借助机会，推出和节日相关的问候邮件，促销邮件等，与客户建立友好的联系，进行相互转化。

以上就是我们整理分享的亚马逊和站外社交媒体渠道相互引流的方法分享，最最重要的一点就是，提前做好和品牌名一样的官网、SNS渠道，当有任何新产品上新，或者新的促销活动，新的节日来临的时候，第一时间在全网同步，长期坚持下去，就能真正的实现，积累沉淀更多的流量到自己的Priviate Site