

# 平台红利期结束，要怎么寻找新的出路！深圳洛菲纳

产品名称	平台红利期结束，要怎么寻找新的出路！深圳洛菲纳
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

现如今互联网广告日益完善的当下，海外推广公司各式各样。海外推广公司提供的业务都是围绕搜索引擎和平台拓展出来的。

那么，哪些渠道对卖方有利呢？

第三方平台需要遵循平台政策与霸王条款，可能在被关店的边缘徘徊，积下一堆库存。

独立站的避免能力较高，外部因素的干扰较小，但私域流量不一定理想。

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

Google搜索引擎：

Google广告推广主要展示内容为企业官网，这样可以增添客户对我们的信任感。

Google广告位一个页面最多只显示七家广告位，客户和您发询盘的方式是通过网站上预留的邮箱和在线沟通工具进行的，大大降低了多家对比的可能性。

从获取流量来源上的角度来看

Google是占据全球约90%的流量份额，质量普遍比平台要高，可以集中精力跟进询盘，在利润上也可以有很大的可弹性。

B2B网站除了自身流量以外，绝大部分会在一些知名的国际搜索引擎上投放广告以此来吸取二次流量，进来的都是精准客户。

从长期发展来说

B2B、B2C平台就好像是亚马逊/迪卡侬这样的大卖场、平台，其店铺有每年最低的租金，停止续费之后，店铺过往的努力都是白搭，最终的受益方是平台。

如果是运营的是自己的独立站（官网），就相当于是个专卖店。独立面对直客，采购商浏览官网相当于“线上参观”了咱们公司/工厂，长期来说，有利于树立公司品牌形象。

3.从推广成本来说

独立站：平台每年有个年费+其他排名费用

Google：消耗费用有广告费和网站运营费

平台里的竞价成本是Google平均点击价格的2~3倍。

注意：现在很多用户也发现Google流量过于单一，都会在网站里面加上Facebook、Twitter社交媒体的链接，用来提升辅助竞价广告的效果，提高网站的可信度和信息的全面行。

补充：视频是正兴起的国际主流趋势，相对于图文，视频给采购商的印象冲击更为深刻，建议在官网或Youtube上（全球最大的视频网站）上传产品实际应用视频，这样可以增加询盘和成交比率。