

根据预算和时间成本，怎样推新产品成爆款 洛菲纳跨境电商一站式服务平台 服务怎么样

产品名称	根据预算和时间成本，怎样推新产品成爆款 洛菲纳跨境电商一站式服务平台 服务怎么样
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

在亚马逊上发布产品有很多方式。每一个“亚马逊专家”有他们的想法。但没有人能声称自己是亚马逊的专家，因为亚马逊几乎每天都在变化，重要的是要跟上亚马逊发生的所有变化。本文列出了一些真实的案例研究，Bilzar使用了不同的方法，具体取决于卖家的预算和耐心。

洛菲纳，联系人：朱女士 15361698380 微信：luofina2

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，行业先驱，更值得信赖！！！！

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，利用自主研发系统软件，解决人力，时间等各项成本！

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。

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有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佼佼者。

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

1、Facebook广告+Manychat排名和review

这个方法已经成为了在亚马逊上实现安全排名和评论的好方法之一。这是产品发布策略的一部分，你可以在产品的Facebook页面上提供全部折扣或部分折扣。

Facebook上的广告与Manychat相连，聊天机器人会在Facebook messenger上向潜在买家发送信息，让他们购买产品。广告与你的亚马逊商品listing相关联，买家购买商品后，作为卖家的你可以通过PayPal或亚马逊礼品卡退款。14天后，你可以要求买家留评，尽管这不是强制性的。

优势：

快速、简单、安全。Bilzar已经运行了数百个聊天排名和评论活动，未发生亚马逊卖家账户暂停的问题

;

在亚马逊站外获得即时的客户，可以与他们联系以进行将来的产品发布。这些都是你的终生客户，比拥有客户电子邮件列表更好，因为结果很快，并且许多聊天消息的打开率都为90%（相比到电子邮件的20%）；

以安全且可预测的方式获得review；

控制每天需要的订单量；

通过定位所需关键词来获得排名的安全方法。

弊端：

如果你提供100%的折扣，那么代价这是昂贵的，你需要仔细计算来确定这是否值得投资。如果你的产品售价为20美元，而你在10天内每天得到10个订单，即2000美元的投资，你可能只能从亚马逊获得1000美元的销售收入（除去销售费用和PPC）。

一些亚马逊买家的信任度很低（因为他们经常评论，或者只购买特价商品），所以如果他们给你留下评论，亚马逊可能会将其移出——这意味着即使提供折扣也无法获得评论。

留评率低。这种方法的平均留评率是20%，不要指望完全靠它来获得评论。

总的来说，这种方法是在亚马逊上排名和获得安全评论的理想方法之一。

看看这个近的例子，Bilzar应用了很多聊天排名和评论，以及一个Facebook广告，他们1天之内就把客户的销售额增加了两倍。

2、Coupon+促销代码

这种方法在运行亚马逊coupon和运行折扣促销代码时效果好。

优惠券和促销活动是亚马逊卖家平台中“Advertising”标签下可供卖家使用的工具的一部分。

例如，你可以提供3美元的优惠券和30%的促销码折扣。近Bilzar做了母亲节特价活动，销售额增长了十倍。为什么？因为他们把优惠码推广到facebook上的多个群里，这些群里的人会寻找这些特价商品并传播出去。促销活动非常受欢迎，因此不得不关掉促销，以避免缺货。

快速获得销售和排名；

你可以根据需要完全控制促销的开始和结束，以获取更多的销售额；

无需昂贵成本，只需提供小折扣；

安全性高。

注意不要提高太多的折扣，否则可能导致大量亏损；

折扣和优惠券的组合会导致亏损。你必须在整个促销期间监控此功能，并准备在销售过快时将其关闭，否则可能导致断货；

无法获得review。

3、Facebook群组+PPC

这是无需任何赠品即可进入搜索结果第1页的方法。是的，你需要提供高达70%的折扣，但是大多数群组

会接受40%的折扣。

他们将PPC和Facebook组群结合起来，到5月10日为止，其销售额已经是去年的四倍。

安全获得排名，完全符合亚马逊要求；

PPC功能强大，如果管理得当，可以低成本提供无限的销售；

快速有效地获得即时销售；

低成本，无需提供赠品。

如果管理不善，PPC成本可能十分昂贵；

需要持续监控以确保良好的销售和利润；

无法获得评论。

4、优化listing+关键词+Manychat+PPC

这种方法结合了Manychat排名和评论与PPC。同时运行这两种系统确实有助于排名和有机销售。

下面这位客户加入Bilzar的时候，每天的销售额几乎为零。Bilzar团队使用正确的关键词对他的标题、项目符号、描述和后端搜索词进行了优化，改进了产品图片，使其更有吸引力和吸引力，然后应用PPC和Manychat排名和评论。

该卖家一个月的平均销量为20件，高时达到40件。而这仅仅只是单个产品。

符合亚马逊平台规则；

运行成本低，适合预算较少的卖家；

有助于长期扩展；

与佳关键字排名一致。

需要专业的日常管理来建立；

需要大量时间来完善listing和PPC广告系列；

见效较慢，但如果预算较少，效果仍然不错；

5、仅运行PPC

使用该方法的卖家从1月开始，其PPC销售额翻了一番，同时将ACoS保持在30%以下的稳定水平。Bilzar的PPC方法非常复杂，但具有战略意义。它使用批量文件和重复数据删除技术以较低的ACoS获得快的销售收入。

符合亚马逊平台规则，可以安全地获得销售；

如果管理得当，PPC是获得更多销售的低成本策略；

PPC也可以帮助提高自然销售排名；

预算易于控制。

如果没有PPC的经验，则需要专业的管理；

需要持续的日常护理，因此可能很耗时；

如果控制不当，成本可能会很昂贵；

6、仅运行PPC的第二种情况

使用批量文件和重复数据删除的战略性PPC，添加多个广告系列后7个月，销售额翻了三倍，而ACoS却没有变化