SEO优化VS社交媒体，想“引爆”网站该怎么做 【洛菲纳跨境电商老司机带你】洛菲纳自建国际物流仓

产品名称	SEO优化VS社交媒体 ，想“引爆”网站该怎么做 【洛菲纳跨境电商老司机带你】洛菲纳自建国际物流仓
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

网站的推广和品牌建立，SEO和社交媒体都是好帮手，但多数公司限于时间、资金与成本问题，没办法同时在两种营销上大力投资。

在这样的情形下，就必须了解两者执行面和效益面的不同，因应品牌需求，择一投资。

洛菲纳，联系人：宋经理 18926752640 15361698380 微信：luofn01 luofn02

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，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佼佼者。

洛菲纳为您提供及时的亚马逊资讯

亚马逊是一个国际性跨境电商平台,平台政策干变万化,尤其在亚马的销售旺季,平台政策调整更为频繁。

lonfenner为您提供及时的跨境电商相关新闻与动态，助力广大卖家及时了解平台政策变化、知识产权、商标权、关键词优化、运营推广等相关资讯。洛菲纳愿与您一起分享信息,共享财富！

我们为您提供海量的亚马逊运营资源

.美亚销量排行榜　　.专业长尾词寻找工具

.美亚新品排行榜　　.在线关键词搜索追踪工具

.产品跟踪+销量估算　　.商标快速查询工具

.关键词变化趋势　　.专利搜索工具

.供应+采购趋势分析　　.货源网站推荐

.搜索引擎优化资料及工具　　.美国lightning deals.

----------与其在别处仰望 不如在这里并肩----------

想做跨境电商？

不懂申请账号？缺乏运营经验？

不懂国际收款？缺乏高效国际物流？

不会选品？进货资金有限？不会外语？

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，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。

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。

洛菲纳的优势

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，后续物流问题全由洛菲纳解决，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。

洛菲纳的主要业务

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。

唯一网址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 联系手机：18926752640 15361698380 微信：luofn01 luofn02

01、营销方法的选择，取决于消费者活跃的位置

SEO和社交媒体都能为品牌达到吸引新客户的效果，要针对两者选择确切的营销方式时，应该先去研究消费者的特质，调查消费者可能会在何处活跃，进而使用该平台营销，才能达到推广品牌的效应。

调查方向包括【顾客为何上网浏览、社交平台的使用习惯以及影响消费的主因】，对消费者有所了解后，便能结合习惯做适合目标受众的定制化营销。

若品牌受众的习惯是搜索大于浏览，那么要影响消费者的购物倾向，好的办法便是选择SEO提供相关内容做营销；

若受众习惯在社交媒体浏览资讯、喜欢互动，那么社交营销便能够有效帮助品牌建立顾客忠诚度。

02、SEO能用排名、优质内容影响消费者购买意图，但费时较久

SEO相较于社交营销，内容更有组织性，推广的效果也更为持久。

SEO所追求的是利用高价值的内容创造高排名，比较不会受到时间或流行因素影响，通常能使品牌有较多的时间来创造优质内容并吸引消费者。

消费者会搜索产品，通常是对产品抱有疑问，若品牌提供切合的资讯，不仅可赢得信赖，更能在一定程度上影响消费者的购买决策，满足用户体验，排名也随之上升。

EO与社交营销大的差异——排名不会被轻易替代，这是执行SEO大的优点，品牌高于排名后也会因为曝光率高能重复与消费者互动，因此更能加深消费者的信任。

同时，为了取得好排名所做的关键字研究，也有助于AdWords的广告投放。

SEO的缺点也很明显，无法及时与消费者互动，有可能错过潜在顾客，而且热门关键字竞争的成本极高，想要拥有好排名也需要非常长的时间，所以衡量SEO的ROI时可能会令人失望。

因此，想要把资金全部投入在SEO上，需要确保多数的品牌受众常利用搜索才行。

03、社交营销分享迅速，易在短期内有极高的触及率，但效果不持久

只要内容够新颖、流行，便能够快速抓住用户，这边是社交营销的大优势，将自家品牌所创造的内容迅速分享。

若担心跟不上趋势，还有多样的后台监控功能可帮助追踪消费者的喜好。同时，社交即时与消费者沟通的特性，让品牌能在第1时间了解用户的需求，建立顾客的忠诚度。

这些益处加上现代人越来越重视网络社交的趋势，成为社交营销的强大拉力。

社群营销要注意的是迅速分享带来的成果泡沫。

它虽然能让品牌在短期内製造话题性，但由于影响用户的变因太多，根本无法掌握社群曝光度会维持多久。

相比SEO利用优质内容赢得长期曝光，社交营销带来的效果有些不切实际，而且社群平台的演算法会如何变换，谁也无法捉摸。

因此若品牌要为产品创造短期声量，社群营销是个不错选择；但若要强调长期推广、营造品牌形象，SEO会是较好的方法。

04、双管齐下，用社交营销测试用户喜好，SEO长期推广

两者各有各的好处，如果资金允许的话，双管齐下，结合各自的优势，创造全面的营销效果。

社交营销和SEO的存在并不冲突，事实上，社交分享对于SEO有加分的效果。

举例来说：若是某位网红分享了品牌的相关内容，不知道这个品牌的网友看到后就会有好奇心，那么品牌内容在搜索引擎的排名自然会进步。

同理，当品牌在社交平台中为内容制造话题，增加了入站链接的点击率，那么该网页的页面权重也会相对提高，排名便跟着提升。

要结合两者营销除了增加分享，还能这样做：

为SEO所提供的优质内容，能重新运用于社交平台，增加内容阅览量。

利用社交媒体测试用户对于内容的喜好，将用户感兴趣的内容放入网站，增加排名向前的机会。

SEO与社交营销是时下流行的两种营销方式，快利用其优势结合宣传需要，创造属于自家品牌营销风格吧！