

洛菲纳分析 我的购物车占有率下降了，我该怎么办？【洛菲纳亚马逊一站式服务】全国10个运营中心

| | |
|------|--|
| 产品名称 | 洛菲纳分析 我的购物车占有率下降了，我该怎么办？【洛菲纳亚马逊一站式服务】全国10个运营中心 |
| 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

近日经常被卖家问到，为什么我的购物车占有率不是百分百呀？是不是被人跟卖了呀？我大半夜的爬起来看，也没见人跟卖呢？我该怎么办呢？

关于购物车百分比的问题，我觉得首先我们不用太担心和紧张，如果你的Listing销量正常、BSR排名正常，即便这个比例偶尔有所下降，也不需要太担心。

因为购物车比例下降未必能够有预案，更多的是面对现状之后的分析与解决，所以，我的建议是，只需要在销量排名双双下滑且购物车比例大幅降低时，再来找一找导致下降的原因，然后作出应对即可。

导致一条Listing没有购物车或者购物车占比下降，一般有以下几种可能的诱因：一、新的Listing刚刚上架，无论是自发货还是FBA发货的Listing，都可能没有购物车；二、一条长期没有销量的Listing，可能会被系统判定为不活跃Listing，进而丢失了购物车；三、一条Listing突然之间收到差评（或多个差评），导致Listing的权重大幅下降，导致购物车丢失；四、一条Listing的买家之声表现差，Listing权重下降，导致没了购物车；五、在销售的过程中，短时间内提价幅度过大，可能导致购物车丢失；六、Listing被跟卖，购物车在某些时段被跟卖者抢走，导致自己的Listing没了购物车；

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,平台政策千变万化,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

我们平时谈论的购物车是指在产品详情页面的购物车，即便在产品详情页面没有购物车，客户依然可以购买，Listing依然是可以产生订单的。

当消费者看到你的Listing，同时对该产品产生了兴趣，想购买，他可以点击"Available from these sellers"按钮，在下一个页面，就可以看到卖家信息，同时还可以看到一个购物车按钮，可以直接完成购买。

相比于拥有购物车的Listing，没有购物车的转化率会相对较低，同时，没有购物车的Listing也无法投放站内广告，为了能够更好的获得购物车，我们不妨从以下方面入手：一、采用FBA发货；二、盯紧自己的Listing，遇到跟卖，第一时间采取各种方式赶跟卖；三、FBA库存入仓上架，要主动采取各种方法，让Listing有销量，且尽量确保销量稳定，亚马逊的运营是真的需要花心思运营的，避免靠天吃饭的心态，避免发布了产品FBA发货之后就坐等订单的“等、靠”心态，要积极主动的推动Listing从上架到出单，进而订单稳定增长一步步成为爆款，避免Listing长期没销量的情况；四、把好产品品质关和客户服务关，减少差评，减少买家之声中的投诉；五、短时间内调价幅度不要过大，虽然亚马逊平台调价很频繁很正常，但短时间内涨价幅度过大，会导致购物车丢失。

运营的核心是对细节的把握和应对，在我们看到如上图的购物车比例下降时，我们还需要更进一步，查看业务报告中的“详情页面上的销售量和访问量”中的购物车比例，对具体ASIN的购物车情况进行分析。

还需要提醒的一点是，近日一段时间，应该是亚马逊系统和FBA仓储方面的原因，不少卖家的购物车比例有所下降，遇到这种情况，还是前文那句话，如果销量和BSR排名变化不大，你的心情也保持平静即可。