

牢牢把握独立站利润和转化 【洛菲纳集团一站式服务】

产品名称	牢牢把握独立站利润和转化 【洛菲纳集团一站式服务】
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

店铺运营角度的产品定价

从定价方式来看，总体分为成本定价法和竞争定价法。

成本定价法就是在产品成本的基础上，加上预期利润作为产品的销售价格。

竞争定价法就是依据是市场上同行相互竞争的产品价格进行定价，需要随着竞争情况的变化随时来确定和调整价格水平。

不是想和大家讨论怎么算成本、如何设置利润、怎样洞察自家定价在竞争中所处的位置，而是以店铺运营的角度让价格有效为利润和转化率服务。

店铺中的产品定位一定要区分引流款、平销款、利润款。

引流款是用价格帮助店铺引流的产品。在市调后结合卖家的成本，做到有绝对价格优势的产品能给店铺带来源源不断的流量。

独立站卖家必须先有流量才能有转化，引流款就是用价格引流。

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、数万个人学员，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

平销款是日常销售的产品，价格和市场的竞价差不多的价格段，它的作用就是保证日常销售利润。

利润款是说高于市场价的产品定价，这类产品初期的作用不是用来出单，而是告诉消费者产品质量过关，拉升店铺的整体形象。

后期当店铺流量起来了，利润款也有可能发展成为利润爆款。

提示卖家朋友们，利润款虽然可能前期出单不会很多，但库存要备货充足。引流后没有库存承接那可真是欲哭无泪。

店铺的产品在这三个类型上要注意提前做好规划。建议引流款，平销款和利润款的比例放在3:5:2，以数据为基础再不断调整迭代比例。

心理学角度的“价格游戏”

1、著名心理学家 Thomas 以及 Morwitz 说，我们的大脑处理数字信息特别快速，完全是下意识的，我们甚至还没有把数字信息解读完毕，就已经把它编码。

在这种理论下，左边的价格数字越小越好。

当评估4.99这个数字时，眼睛先扫过的是4，那么就立刻把这个数字大小先行做了定位。于是觉得4.99比5.00要小得多。

2、另外一方面，大脑处理信息时会有流畅性指标，这意味着我们加工处理信息的容易程度也会对消费者产生影响。

比如19和19.24，19的信息相对来说更容易处理，也就更流畅。

这一理论被更深层次的挖掘后，专家们发现：如果价格能够被流畅的念出来，那么会有利于情绪化的购买；如果消费者需要更多的精力来处理价格信息，更助于推动理性化的购买决策。

这个小结论也能指导我们的定价策略。

如果你的消费者都是感性消费，那么抹去小数点后面的零头。

如果你的消费者偏向理性消费，小数点后面添加数字也无妨。

3、另有研究声称，如果数字发音很长，那消费者会下意识地认为这个数字很大。

由此可见我们应该选择那些具有较少音节的数字。

以上案例仅xian英文地区，建议大家要按照自己主流消费者的语言习惯来设置。

让价格发声，促进转化

就算前面使用各种招数给消费者造成心理干预，有些消费者还是犹犹豫豫。

这时就应该推他们一把，一方面直接给优惠券刺激，另一方面降低购买过程中的痛苦。

优惠券很容易理解，但降低购买过程中的痛苦和价格有什么关系呢？

其实当消费者在考虑价格因素的时候就说明你的产品已经成功吸引他的注意力了，只需要稍稍用点技巧在价格的表达或表示方式进行推动。

比如通过分期付款的方式减轻此时此刻付款的痛苦和压力。

在“降低购买过程痛苦”这件事上，建站系统也在 checkout 上深耕，为卖家打造更高转化率、更灵活的建站方式。

除了围绕购买过程的小技巧外，同时提供全场景的营销插件，供广大卖家朋友选择，提高客单价。

很多 DTC 的明星公司也会使用这一法则，刺激转化消费。

说了这么多关于价格的细节，但归根结底还是旨在让价格作为催化剂加速转化，通过一系列的玩法让卖家最终有效获利。

消费者进入网站固然会有最终转化，但是价格作为敏感的催化剂可不要轻易放过对它的研究噢。