

【洛菲纳集团一站式服务】亚马逊为什么做了广告还没有什么起色【深圳跨境电商运营】

| | |
|------|---|
| 产品名称 | 【洛菲纳集团一站式服务】亚马逊为什么做了广告还没有什么起色【深圳跨境电商运营】 |
| 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

投放站内广告的过程中，通过设置分时竞价是节省广告成本提高广告效能的必要手段，但并不是所有广告都有必要设置分时竞价。

一般来说，需要广告运行一段时间，跑出了一定的广告数据之后，再来决定是否设置分时竞价，而运行的周期，我的建议是，zui好能够在2周以上。

因为1周是一个zui小的销售周期，对于不同的产品，周一和周五、周六的销量可能截然不同，如果广告的观察周期太短，比如刚刚开了两三天广告，就匆忙下结论，可能因为判断错误而误伤了广告。以周为单位来观察，以两周为周期，把两周的数据做对比，找出其中的一致性之后，再做出广告的调整，可以有效避免误伤。

但即便是以两周为周期来观察和调整，在广告的竞价和预算上同样需要有一些前提建议，核心就是“广告的竞价不要太低，预算不要太少。”有些卖家设置了0.05的竞价，每天1美金的预算，别说跑两周，即便跑两年，也没有什么可以参考的数据，因为竞价太低了、预算太少了。在竞价和预算方面，以美国站为例，大部分的产品竞价基本上都到了1美金左右了，而预算呢，我建议是广告竞价的30倍以上。有每天30次以上的点击为基础，才便于我们做出更准确的判断。

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，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

设置了合适的竞价和预算，耐着性子观察了广告两周以上，根据广告的数据，从节省广告成本的角度，可以考虑对广告设置分时竞价了，但是，当你想设置分时竞价时，同样要参考以下几点：

一、设置分时定价首先要看广告预算是否烧完了，以及广告的转化率如何；

二、如果广告预算没花完，此时不需要分时竞价，更应该考虑的是是否有必要提高广告竞价；

三、如果广告预算花完了，这时候我们要先看广告的转化率，如果转化率OK，甚至很高，此时，也不要分时竞价，这时候应该做的是增加广告预算；

四、而如果你的广告预算花完了，广告总是早早的被点爆，但转化率很差，通过观察，明显有被浪费的迹象，这时候，才考虑去设置分时竞价。

对于分时竞价的设置，简单来说就是，在销售高峰期调高竞价，而在销售低谷时降低广告竞价。以美国站为例，大部分产品的销售高峰期是PDT时间9AM-10PM。

但不同的产品其销售曲线是不同的，最好是参考自己产品的销售曲线来设置分时。设置分时竞价，可以通过手工的方式，也可以借助于第三方工具来定时，节省时间，提高效率，避免失误。在这一点上，当前市面上的相关软件，亿数通算是在广告模块做得比较精细的，既有销售曲线统计，又可以把每天分成5个时段，分别设置竞价，还可以以2小时为单位，为你统计出来不同关键词的不同展示位，也省了卖家手工查关键词位置的辛苦。

除了分时竞价，也有卖家曾经询问，能够通过在不同时段调整当日广告预算的方式来减少广告被浪费呢？简单来说就是，在美国凌晨时段，把预算降低到1美金，而到了销售高峰时段，再把预算调高。这样操作当然也可以在一定程度上节省广告成本，但必须注意的是，这样操作既无法精准把握不同时段，又会因为广告预算低的阶段广告被点爆而导致广告中断。

相对于降低广告预算导致的广告中断，调整广告竞价只是在不同时段让广告位置发生变化，虽然二者都会在一定程度上影响广告权重，但分时竞价导致的权重降低会稍微少一点。这就要回到我们孵化营学员几乎每个同学都会铭记的那句话：广告要“药不能停”。