

为什么你做跨境电商的盈利不好？

产品名称	为什么你做跨境电商的盈利不好？
公司名称	郑州暖粮商贸有限公司
价格	200.00/1
规格参数	
公司地址	河南自贸试验区郑州片区商务内环海逸名门22号楼2单元2层201
联系电话	17329316526

产品详情

“姐夫”成功问鼎世界首富，何其壮哉！但一将功成万骨枯，我们这些给“姐夫”助攻的卖家，该加班还是加班，该泡面还是泡面，该半夜起床跟卖还要起床，Wait，为什么我们的道友都站在世界的顶端了，我们卖家还是各种苦逼各种累呢？

” 2万每月，难招有经验的亚马逊运营，万能的朋友圈，求推荐，入职送iphone ”

” 一个差评我们就要用5个好评去稀释，要刷个五五二十五单，滴血也要刷啊 ”

” 哎，美国站的爆款，到欧洲就哑火，到日本就成死货 “

.....

这些让我们不爽的事情，是否也跟另外一些事情息息相关呢？

“ 不加班来深圳干嘛，10点以前下班的，全部开除 ”

” 死命跟供应商压价，最后再谈发票 “

” 日本消费者反馈，这些欧美标准的尺码，让他们使用起来很不舒服 “

如果说跨境电商要回归商业本质，而商业本质就是人性化，通过交换来相互满足需求，最后达到“共爽”状态。跨境电商链条长、交易多，你跟供应商、物流、员工、平台、消费者都是一种“共爽”状态吗？

一、产品人性化

从传统外贸的白酒、枸杞，到跨境电商的曲面电子产品，很多我们认为他们会喜欢，我们觉得是新潮流

、我们认为符合爆款潜质的产品，最终都遇到了水土不服。跨境电商产品开发、设计的理念应该更加人性化，从“我们认为”变成“消费者怎么想”，真正去了解消费者喜欢什么，看重什么。

以下图的拖鞋为例，在国内某宝上，一上架就卖了得很火，某卖家稍作改良，并第一时间copy到亚马逊上，结果广告也烧了，单也刷了，就是卖不出去，为什么？

为什么你做跨境电商这么累？

这是一种很常见的忽视人性的行为，在国外，红酒跟饮料一样普遍，日常饮用，你把瓶塞做成拖鞋，在他们看来，这是一种反胃的行为，就跟一双印满米饭的拖鞋一样，你会穿吗？

二、服务人性化

无论是在运营、物流还是售后上，很多卖家都在自己玩自己的，在服务方面，我们对比对手、分析平台，却很少去了解消费者，了解他们的人性需求。

运营上，我们认为做品牌备案，拍视频上传，就比对手高大上，实际上大部分英国市民都不买账，为什么？因为，85%以上卖家英国亚马逊上的视频是美式英文，这正中英文鄙视链：英式鄙视美式，美式鄙视澳式，澳式鄙视印巴式。我们把欧美市场的产品图片搬到中东，却往往让很多消费者看上去很别扭，因为很多中东国家看文字、看图片是从右看到左的。

相反，亚马逊的人性化就做得很好，充分了解人的惰性，已经可以语音导购产品了，但90%以上卖家朋友的标题、关键词都还没有跟上，几乎很少进行日常化、口语化、缩写化等方面的Listing优化。

定价上，很多卖家都认为价格低就是王道，但没有从人性的角度去考虑，考虑消费者的心理价位，就跟我们对一个火机的定价是1-2块钱一样，价格过高过低都会有疑虑，每个欧美消费者对所有产品都有一个心理价位，在你做定价的时候，是否参考过沃尔玛、欧尚、家乐福当地超市的价格呢？

三、管理人性化

跨境电商卖家跟工厂型卖家、国内电商型卖家相比，优势的在哪？优势在经验和执行力，但这两者归根到底还是人的战斗力，跨境电商要继续保持竞争力，必须更加重视人性，打造柔性管理，一方面更了解员工的需求，发挥其最大积极性，另一方面保护自己，减少员工离职直怼老东家的现象。

人性化的管理方式必须包含：公允的KPI计算方式、弹性的作息制度、良好的内部产品、销售竞争制度、丰富的读书、篮球、相亲、旅游、下午茶等企业文化.....如果是一个30人以上的团队，一个人性化的ERP也必不可少，以业内最人性化的易仓ERP为例。

有300多个功能权限设置，60多个系统按钮权限，让员工的工作内容更加清晰，职责分明

近40种电商报表自由分配给，为员工提供数据帮助

有280多个快捷键设置，让员工使用更加方便

10种仓库PDA操作内容配置，让仓库运作更加高效

.....

易仓ERP帮助卖家追求人性化的同时，也可以提高效率，减少对员工依赖。

近期，风声四起，坊间流传，大批国内工厂、天猫500强将杀入跨境电商，倘若是真，跨境电商未来定将十分惨烈，卖家光靠懂人性也许仍难在这场战役中胜出，但至少不会轻易输掉。