

亚马逊卖家怎么在Facebook做站外推广【洛菲纳全国有多少分公司】

产品名称	亚马逊卖家怎么在Facebook做站外推广【洛菲纳全国有多少分公司】
公司名称	深圳市前海洛菲纳技术咨询有限公司
价格	100.00/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

跟大家分享如何在 FB 上积累一波属于自己的测评资源，准备好小板凳了吗？

一、准备好Facebook账号

建议大家把国外主流的社交媒体账号都注册，然后慢慢养账号，总有yi天都会有用武之地，主要介绍Facebook，其他平台的暂时不做说明。

但是现在FB对新账号不太友好，有可能你自己觉得都没做什么违规的事情，然而第二天就是登不上号了；还有一些要求注册时上传照片审核，然后就没有然后了。。。

那怎么破？可以去找找靠谱的店铺买Facebook的老账号，然后换个头像，基本信息等。一开始也不要着急着立马寻找群组，毕竟，登录的IP地址刚换，在风头如此紧的时候，目标过于明显，容易被查水表。

建议先从养号开始，每天花上10几分钟，浏览附近消息，发发动态，传传照片，分享岁月静好就行了，差不多一个星期就可以行动了。

二、加群

卖家可以根据自己的需求，然后在 FB 的搜索栏里输入关键词查找相应的群组。

- 1、一般Facebook的测评小组都会按站点分，卖家直接输入“ Amazon review+站点 ”，就可以发现群组。
- 2、冲销量，不需Review的，直接在搜索框输入“ Amazon no review ”
- 3、提供 Code 优惠，可以输入“ Amazon Code ”
- 4、Paypal返款的，可以输入“ Amazon PP refund ”

注意：一天添加群组也不要太多，每天控制在三到五个差不多了，一般加群都会有问题让你回答，比如是买家还是卖家，卖什么产品等，根据自身情况回答，等待群主审核通过就可以了。

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。

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

三、发帖

1、发帖时间

建议卖家可以在北京时间上午七八点和晚上七八点效果会较好，但具体的可以根据自己所处的站点，然后参考对应国家的作息时间来综合考虑。

比如加拿大人和上班时间为北京时间21:00，下班时间为北京时间次日5:00；法国人、意大利人、西班牙人和德国人的上班时间为北京时间15:00，下班时间为北京时间23:00；英国人的上班时间为北京时间16:00，下班时间为北京时间次日00:00。

2、发帖内容

在群组发帖的时候尽量不要出现：Amazon，PP refund，Review，Commission等敏感字眼，可以直接选择Facebook发帖的专用配图，也比纯文字的帖子更能引起注意。

注意：一开始发帖可能没有什么人会搭理你，但是稳住，坚持就是胜利！

四、测评

A、买家不感兴趣

有兴趣的人联系你之后，再把产品图片发给他看，如果没有兴趣，可以邀请他加你为好友，然后找他要Email，以后有产品事先发给他此类的，留着再营销。这样做可以避免测评组突然被封，没有群组可发等尴尬情况。

B、买家感兴趣

如果买家对你的产品感兴趣，先请他把他的亚马逊的profile链接给你，去看看他留评的质量和频率，差评率高的人就不要给他了，风险太大。另外facebook群组和国内网站也有曝光这些黑心测评人的群组，最好查看一下！

然后给出关键词，让他去找产品和浏览，接着加心愿单，过一段时间后下单和返单号。

根据自己的需求，分为三种情况返款：下单后返、发货后返、留评后返。（现在测评人被惯坏了，很多有要求下单就返款！）

关于返款，建议交易之前要先说明情况，返款是否包含手续费，要给好评才能返，留的好评要多长，需要带图片等，以防后续造成不愉快，买家报复你，给你留个差评然后把你拉黑，或者直接威胁你说要投诉到亚马逊。

后续跟进

- 1、买家下单之后要求他提供订单号，自己去后台查看是否有对应订单，然后密切查看订单状态，防止卖家取消订单，造成订单缺陷率，这样就得不偿失了！
- 2、跟进订单物流状态，询问买家是否收到产品，如果产品相对复杂，可以给买家发送指导视频和说明。
- 3、留评内容可以先让买家发给你，看一下是否跟你的需求一致，后续留评后再让买家把链接发给你，确定买家做了留评的动作，因为有时候亚马逊上评会出现延迟，避免花了钱，给了产品，却没有获得review的情况。