

新手电商怎么转型玩法（史上最全的转型玩法）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/5b209ce0d2b7c66e7bec733c6cd41e84.html>

范文网，为你加油喝彩！

对于初跨电商领域的小白来说，有一颗蠢蠢欲动的心却无所适从。

但说实话，电商行业的激烈竞争是无穷无尽的，学习如何在线销售不仅需要对当前苏打绿无眠的购物趋势有所了解，还需要了解整个过程。

第一步：识别利基市场

一开始，你可能会想如何在市场上找到一个好产品，而目前市场上有数百万种产品摆在你面前，找到一个利基产品不容易。

为此，你需要基于以下重要两点：

识别市场中的问题：

大多数利基产品往往能解决大多数潜在客户需求，了解这一点，你将能够识别目标消费者。从前的策略是通过零售商的广告来找到消费者的需求，但这种方式只会吸引一些冲动消费型的买家，购买欲望并不长久。而如今你可以利用的方式之一是查找社交平台上消费者的反馈，以进一步了解他们的需求。从一开始你就要意识到你需要保持一个稳定的客户群。

充分利用关键字工具：

这类工具可通过分析来精确匹配搜索关键词。较常使用的就是谷歌趋势（google trends），它不仅可以帮助你了解目前热门的关键搜索词还可以按地区对特定关键字的兴趣进行排序，这一功能可以帮助你确定目标市场。除此之外，你也可以使用使用semrush、moz等关键字研究工具。

第二步：知道你的产品从哪里来

如果你想在全球范围内销售产品，有很多大型商店可以提供货源，例如全球速卖通。其特别之处在于，商家可以从这个平台以极低的价格采购产品。幸运的是，你不需要手动从这个市场获取产品，你可以使用诸如oberlo之类的应用程序自动完成承运批发商的所有工作。

oberlo

oberlo像是一个在线商业机构，它列出了市场上许多利好且容易获取的产品。其操作方法也很简

单，你可以从它的页面识别产品，然后批量导入到你自己的网上商店。如果你打算使用shopify作为销售渠道，那么就可以安装oberlo插件来导入产品。一旦你将产品导入商店后，就可以调整价格以获得更好的利润。

spocket

spocket是一款dropshipping（一件代发）应用，你可以通过这个应用程序从美国和欧盟的代发货供应商处获得产品，该工具提供廉价但质量标准的好产品以及快速配送服务。据了解spocket上约60%的供应商来自美国和欧盟，在这种情况下，如果你的大部分客户来自这些地区，你就可以更准确地、更快地交货。你也可以直接用spocket wordpress插件将它与你的wordpress或woocommerce商店同步，该工具也与shopify完全同步。

alidropship

alidropship是基于wordpress的一款插件，其操作方式与其他插件相似，允许你自动将产品从全球速卖通导入至在线商店。你可以将alidropship与wordpress商店集成，它的插件woocommerce允许你导入大量产品。你还可以自定义地在alidropship平台上构建在线商店，一切都是“即插即用”的。alidropship还为卖家提供了在全球速卖通上找到好产品的第一手机会，你可以通过点击一个按钮上传批量产品，但使用该工具你需要一次性支付89美元。

第三步：选择合适的渠道销售产品

通常情况下，卖家有两个选择，通过第三方销售渠道建立电子商务商店，或者在亚马逊、ebay等电商平台上销售。

第三方销售渠道销售

shopify

云朵像什么据统计，shopify目前拥有超过80万家在线商店。卖家通常不需要专业技能来建立店铺，你可以从14天免费试用期开始，不同的计划每月费用也不同，大约在9美元到299美元之间。选择这个平台作为你的销售渠道意味着你将不再需要挂在第三方支付网关。其shopify payments提供包罗万象的支付解决方案，允许卖家接受客户信用卡支付，只收取少量交易费。shopify拥有简单的设置和方便的仪表盘，可以快速添加产品、管理库存和定制站点的外观等等。其pos系统是基于云的，因此可以兼容ios和android设备。思想政治工作研究

shopify优点

- 对于初学者来说，这是一个性价比较高的解决方案；
- shopify有强大的社区参与；
- 它的用户界面精致，可以避开所有复杂性；
- 其shopify plus计划可帮助商家扩大规模，达到他们的预期目标；

- shopify的仪表板上有直观的按钮，可以帮助商家将产品按照良好的类别进行排序；；
- 它是一个完全托管的平台，将提高商店的安全性和维护状态；
- shopify平台包含许多插件和响应模板，以帮助你优化河北开学时间商店旅游服务与管理整体性能

shopify缺点

- 专业的报告工具仅限于高级及以上版本可用。

woocommerce

woocommerce是一个开源平台，除了使用alidropship等工具批量进口产品外，woocommerce还连接许多丰富的应用程序。woocommerce集成了paypal、square、stripe、authorize.net等多个支付网关。通过该工具，商家可以毫无障碍地交付待完成的订单。卖家还可以商店链接到亚马逊的fba系统，并使用其基础设施来接触所有地区的客户。

woocommerce优点

- 可以通过wordpress运营博客；
- woocommerce允许使用seo插件从而使卖家在搜索引擎上获得更好的排名；
- 可以为需要大规模扩展的商店提供动力；
- 提供各种免费和付费模板。

woocommerce缺点

- 对于新手来说，初始设置有点复杂；
- 客户支持有一定的缺陷。

bigcommerce

bigcommerce是b2b和多渠道的解决方案，允许零售商在亚马逊或ebay等平台上销售产品，并在instagram和facebook等平台上进行社交销售。bigcommerce提供具有多功能的仪表板，卖家可以在几分钟内将店铺建成，其仪表板包含接受信用卡、自定义商店等模块。

此外，bigcommerce的主题使用内置语言（如javascript、html和css）设计的，这意味着卖家不需要任何编码经验来修饰店铺的外观。它的预览模式可以让卖家看到产品页面的样子，如果不满意，可以进行任何更改，而不必深入研究复杂的编码任务。

bigcommerce优点

- bigcommerce会实时发布准确的库存状态、数据驱动的见解以及管理报告；
- 提供全天候实时客户支持系统；
- 你可以出售多种货币的产品；
- bigcommerce与wordpress集成以增强你的营销目标；
- 接受由braintree、stripe、apple pay、亚马逊等数十家公司支持的paypal支付。

bigcommerce缺点

- 对于小型在线创业公司来说，高级版本的主题费用过于昂贵；

bigcommerce的主题在移动设备上的响应不是都很快。

除这些主流平台以外，还有magento、volusion以及3dcart等等。

在线电商平台销售

如今市场上已出现了许多电商平台，卖家的选择因基于产品类别、市场等等。

亚马逊

首先你需要选择专业销售计划还是个人销售计划，这一选择取决于你的预期销售量。如果你认为无法销售100件或更多的商品，那么专业销售计划就是你的选择，每月收费39.99美元。而个人销售计划针对的是每月销售少于40件商品的小型零售商，不收取月费，但每件售出商品将支付0.99美元。此外，你还需要选择哪种订单交付程序，例如fba，亚马逊会帮你拣选、打包并将订单发送给你的客户。对于新手来说，想要成为一个合格的亚马逊卖家还有很多东西需要学习与了解。

亚马逊优点

- 在亚马逊上创建产品listing非常简单；
- 亚马逊fba快速可靠；
- 买家可以通过他们信任的渠道进行支付；
- 卖家可利用亚马逊的流量。

亚马逊缺点

- 竞争对手可以复制你的产品listing；
- 亚马逊对每件商品收取高额佣金。

ebay

ebay主要是一个在线拍卖平台，顾客需要出价，像普通的拍卖交易一样，出价最高者可获得产品。卖家也可以选择不使用竞价方式，并在产品上放置一个“buy it now”（现在购买）按钮。drop shipping已被视为成功的电商商业模式，但ebay对此有所限制，但并不是说dropshipping在ebay上是完全禁止的，你需要直接从供应商那里供应产品，

简单来说，如果你从批发商那里批量购买产品，你可以在ebay上列出这些产品。

另一方面，ebay限制卖家从亚马逊和全球速卖通等零售网站采购产品以转售，

因此，从亚马逊到ebay的dropshipping是严格禁止的。

ebay优点

- 吸引全球范围内的客户；
- 销售产品范围广泛，吸引一群特殊的目标用户；

由于它与paypal整合，卖家可以很好地利用卖家保護政策，接受来自世界各地客户的付款。

ebay缺点

- 费用高
- 其严格的政策在某种程度上封锁了大多数的dropshipper

全球速卖通

阿里巴巴根基深厚的子公司全球速卖通也是一个值得考虑的选择。你需要首先注册正式的卖方帐户，然后从批发商那里采购产品，并将其列在全球速卖通上，继而抬高价格出售，类似于dropshipping。

全球速卖通的优点

- 全球速卖通的产品种类多；
- 从全球速卖通采购产品到你的第三方销售渠道非常容易；
- 有快递公司可以合作；
- 全球速卖通有一个安全的支付渠道（aliexpress pocket），也被称为alipocket。零售商也可以接受信用卡支付。

全球速卖通的缺点

- paypal在全球速卖通上并不常用

第四步：找到正确的营销渠道

如今传统的广告模式对在线业务很难产生任何积极的效果，常见的在线营销渠道包括：

电子邮件营销

电子邮件仍然是有效营销产品的方法之一，成本低又能锁定目标客户群。而如今卖家管理电子邮件订阅列表比以往任何时候更加容易，你只需要选择合适的电子邮件营销工具：

- sendinblue
- getresponse
- mailchimp
- convertkit
- drip
- sharpspring

facebook和instagram营销

这两个主流渠道可以帮助卖家创造广告，将潜在客户转化为实际销售额。你也可以通过将你的在线商店连接至这些社交渠道来销售你的流行产品。

例如shopify允许卖家在店铺的官方页面上添加一个facebook在线商店渠道。

instagram也是如此，该社交销售渠道拥有4亿多活跃用户，其中大部分是年轻人。如果你销售的流行产品大多与千禧一代有关，那么instagram就是你分享产品、推广品牌、扩大市场基础的宝贵平台。

seo

简而言之，seo就是网站排名的优化，通过了解目标客户的搜索习惯及关键词，然后优化网站内容和布局使其符合用户需求，从而使网站排名位于搜索引擎前列。而seo不是一蹴而就的，这是一个渐进的策略，需要一些敏锐的技巧来在搜索引擎上对你的产品页面进行排名，例如整理元描述，使用合适的关键字，优化页面加载速度等等。

联盟营销

联盟营销是一种按营销效果付费的网络营销方式，即在网络上销售或宣传产品的卖家可利用相关渠道拓展其业务，扩大销售空间渠道，再根据实际营销效果支付费用。例如，使用自建站或有博

客的卖家可以通过亚马逊联盟营销计划进行销售，即创建一个亚马逊产品链接，用户通过这些链接购买产品，卖家便能得到一定的佣金。

第五步：整理付款方式

付款方式主要取决于你使用的销售渠道，且需要为买家提供无缝和安全的结账体验。

以下是一些常见的支付处理商：

- amazon pay
- stripe
- paypal
- square
- shopify payments
- apple pay
- google pay
- 2checkout

针对刚入跨境圈的小白，雨果网会员中心已开启数十家电商平台开店以及shopify、facebook等自建站建站渠道，届时卖家可了解更多平台咨询以及运营干货实操，帮助卖家快速起步入行。

更多作文请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发