

乐贸LEMO

LOVE EASY MONEY OPEN

· 跨境电商系列 ·

CROSS-BORDER  
E-COMMERCE  
OPERATION ON  
MULTI-PLATFORM

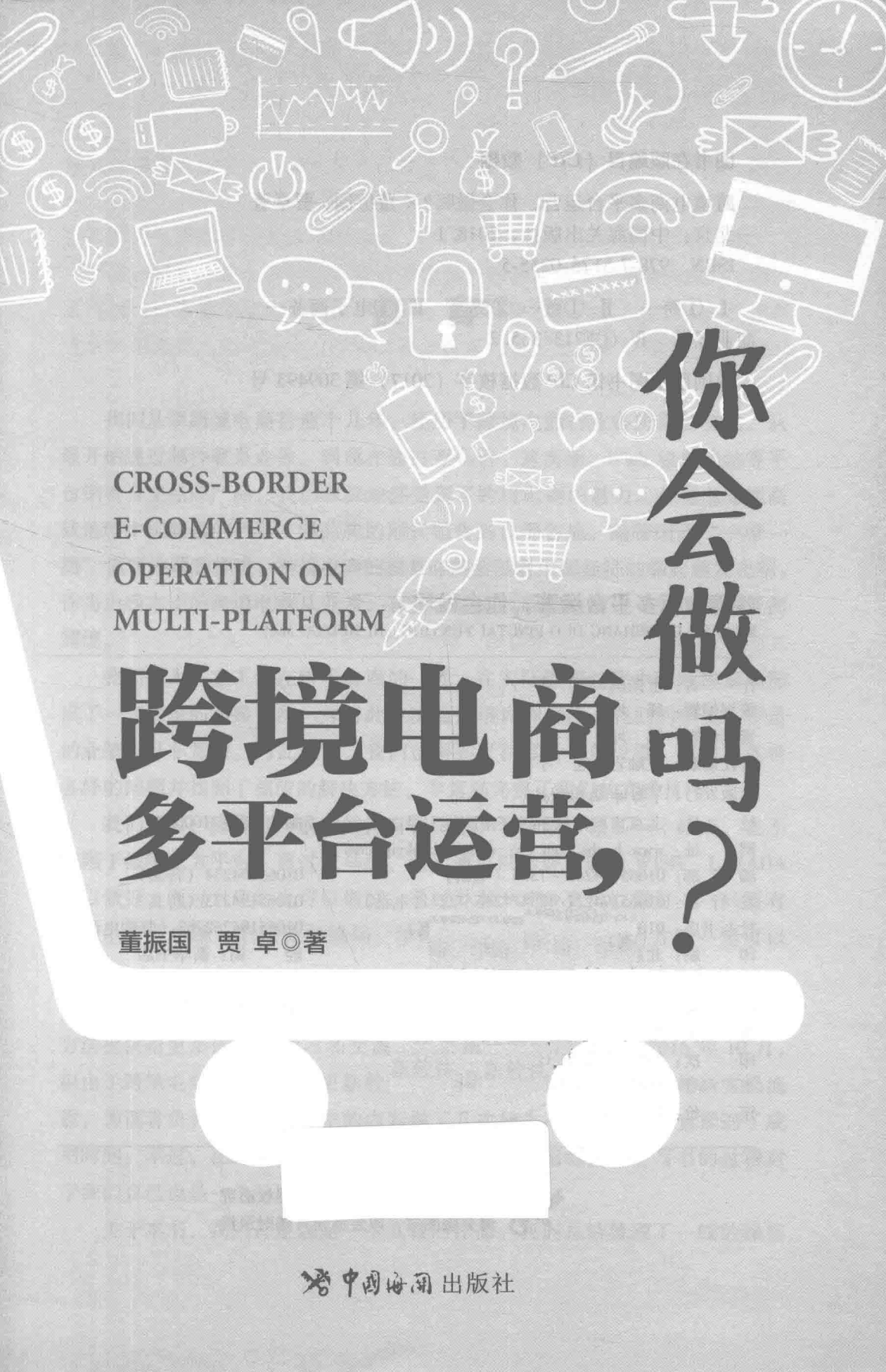
# 跨境电商 多平台运营,

# 你会做吗?

董振国 贾卓◎著

揭秘跨境电商多平台创业秘籍 / 精选电商运营实用小工具  
助力多平台整合营销, 提高效率, 节约成本

中国海潮出版社



CROSS-BORDER  
E-COMMERCE  
OPERATION ON  
MULTI-PLATFORM

# 跨境电商 多平台运营,

# 你会做吗?

董振国 贾卓◎著

中国海潮出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

跨境电商多平台运营, 你会做吗? / 董振国, 贾卓著.  
—北京: 中国海关出版社, 2018. 1

ISBN 978-7-5175-0255-5

I. ①跨… II. ①董… ②贾… III. ①电子商务—  
商业经营 IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 309493 号

## 跨境电商多平台运营, 你会做吗?

KUAIJING DIANSHANG DUO PINGTAI YUNYING, NI HUIZUO MA?

作 者: 董振国 贾 卓

策划编辑: 郭 坤

责任编辑: 郭 坤

责任监制: 王岫岩 赵 宇

出版发行: 中国海关出版社

社 址: 北京市朝阳区东四环南路甲 1 号

邮政编码: 100023

网 址: www.hgcbbs.com.cn; www.hgbookvip.com

编 辑 部: 01065194242-7585 (电话)

01065194234 (传真)

发 行 部: 01065194221/4238/4246/4227 (电话)

01065194233 (传真)

社办书店: 01065195616/5127 (电话/传真)

01065194262/63 (邮购电话)

印 刷: 北京天宇星印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 16.25

字 数: 247 千字

版 次: 2018 年 1 月第 1 版

印 次: 2018 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5175-0255-5

定 价: 48.00 元



海关版图书, 版权所有, 侵权必究

海关版图书, 印装错误可随时退换

## 前 言

我们从事跨境电商行业十几年，经历了跨境电商行业各阶段的变化。从最开始通过邮件联系业务，到现在通过亚马逊、速卖通、Wish 和自建站等平台销售自主品牌产品，我们深深地感受到了跨境电商的魅力。跨境电商能高效地将中国制造的产品，以品牌的形式销售到世界各地。随着国家“一带一路”倡议地顺利推进，跨境电商的前景必然会随着中国经济的崛起越发光明。作为山西本土的跨境电商从业者，我们希望通过跨境电商这一渠道重塑晋商辉煌。

我们两人一直工作在跨境电商的一线，在实际操作过程中不断摸索和形成了一套系统的实操方法，并将此方法通过培训传授给了我们的学员，学员的业绩提升非常快。与此同时，我们也得到了很多学员的反馈，收集了各种各样的问题并找到了相应的解决方法，丰富和完善了我们的实操技巧。

我们认为，跨境电商成功的路有很多条，不局限于做某一个站点，也不局限于做第三方平台。通过亚马逊、速卖通可以做好，通过 WISH、LAZADA 可以做好，通过自建站也可以做好，通过外贸 SOHO 更可以做好……只要有跨境电商的思维、全球化的格局，学习和掌握了适合自己的方法一定可以成功！

在收到中国海关出版社的出版邀约后，我们非常希望将我们总结的实操方法提供给更多的人来学习和交流。本来预计的成书时间为 2016 年 10 月，但由于跨境电商平台的规则更新较快，为了更加地符合跨境电商最新实操流程，为读者负责，我们对书中的内容做了几次较大的修改，也一直推迟了成书时间。不过，在跨境电商行业，任何的努力和付出都值得。写书的过程对于我们自己也是一个反思和提高的过程。

关于本书，我们肯定这是一本真诚的作品。我们总结梳理了一线的操作

经验，由浅入深地讲解了跨境电商多平台的运营方法。本书适合跨境电商新人入门学习，也适合有一定的跨境电商基础但急需提高的人学习。

全书介绍了亚马逊、速卖通、WISH、LAZADA 四大跨境电商平台的运营方法，并且详细讲述了如何同时进行多平台运营的技巧。书中提供的每个网络工具和技巧都是我们通过实战总结出来的，相信大家非常有益。我们希望通过我们的总结节省大家运营跨境电商的时间，少走弯路，快速提升业务水平。

跨境电商是高薪就业的最好选择；

跨境电商是个人创业的最好机遇；

跨境电商也会是中国品牌走向世界的全新通道；

我们希望和您一起走出去！

最后关于本书我们一定要感谢家人的默默付出，同时要感谢我们环球易贸跨境电商培训基地的各位学员为本书提供的建议和数据。另外，我们要非常感谢中国海关出版社郭坤编辑，她对于本书的出版和内容的把关付出了很多心血。

董振国 贾卓

2017年12月11日



## 跨境电商多平台创业——项目简介

- 第一节 为什么要做跨境电商 \_ 003
  - 一、什么是跨境电商出口 \_ 003
  - 二、做跨境电商的优势 \_ 004
- 第二节 跨境电商新手所担心的问题 \_ 008
  - 一、语言 \_ 008
  - 二、物流 \_ 010
  - 三、货源 \_ 011
- 第三节 做跨境电商的注意事项 \_ 011
  - 一、做跨境电商需要具备的条件 \_ 011
  - 二、做跨境电商的注意事项 \_ 017
- 第四节 如何做好跨境电商 \_ 021
  - 一、做好跨境电商运营 \_ 021
  - 二、要用做实体店的方法做跨境电商 \_ 024
  - 三、做好跨境电商要稳扎稳打 \_ 024

## 重点推荐的四个跨境电商平台

- 第一节 速卖通 \_ 027
  - 一、平台简介 \_ 027
  - 二、速卖通注册流程 \_ 028
  - 三、速卖通产品上传及运营注意事项 \_ 032
- 第二节 WISH \_ 034
  - 一、平台简介 \_ 034
  - 二、WISH 注册 \_ 035
  - 三、WISH 产品上传和运营注意事项 \_ 038
- 第三节 LAZADA \_ 041
  - 一、平台介绍 \_ 041
  - 二、LAZADA 注册 \_ 043
  - 三、LAZADA 产品上传和运营注意事项 \_ 044
- 第四节 亚马逊 \_ 054
  - 一、平台简介 \_ 054
  - 二、亚马逊的注册 \_ 055
  - 三、亚马逊产品上传及运营注意事项 \_ 061

## 如何在跨境电商平台高效开发产品

- 第一节 开发产品的第一种方法：分销 \_ 075
  - 一、越域网 \_ 075
  - 二、海卖宝 \_ 085
  - 三、莱卡尼 \_ 087
  - 四、注意事项 \_ 088
  - 五、分销的好处和可以解决的问题 \_ 091
- 第二节 开发产品的第二种方法：淘宝结合 1688 \_ 092
  - 一、淘宝热销款选品法 \_ 092
  - 二、跨境电商平台热销款选品法 \_ 097
- 第三节 开发产品的第三种方法：有创意地开发产品 \_ 102
  - 一、找到适合自己的热卖产品进行纵深开发 \_ 102
  - 二、从自己熟悉的产品开始开发 \_ 103
  - 三、有创意地开发产品，生活中处处有爆款 \_ 104
  - 四、怎样做到有创意地开发产品 \_ 108

## 跨境电商运营的常用工具及网站

- 第一节 好用的跨境电商专用 ERP——店小秘 \_ 115
  - 一、了解店小秘 \_ 115
  - 二、店小秘的主要功能 \_ 116
  - 三、店小秘的优点 \_ 130



第二节 亚马逊运营工具	_ 131
一、亚马逊关键词工具	_ 131
二、亚马逊选品分析工具	_ 133
第三节 速卖通运营工具	_ 142
一、速卖通自带的强大数据分析功能“数据纵横”	_ 142
二、速卖通自动催付工具——无忧店长	_ 152
第四节 WISH 运营工具	_ 157
一、WISH 热销品分析	_ 157
二、WISH 标签工具	_ 161

第五章  
163

## 跨境电商站外引流

第一节 用好谷歌提高外贸销售额	_ 165
一、谷歌搜索技巧	_ 166
二、消费者晴雨表 (Consumer Barometer)	_ 168
三、谷歌全球商机洞察	_ 168
四、谷歌购物洞察工具 (Google Shopping Insights Tool)	_ 169
五、谷歌趋势 (Google Trends)	_ 169
六、谷歌关键词 (Google AdWords)	_ 169
第二节 如何利用谷歌挖掘爆款产品	_ 173
第三节 利用社交网站提高产品销量	_ 181
一、社交网络营销的价值	_ 182
二、如何利用 Facebook 推广品牌，提升销量	_ 182

- 三、如何通过 Instagram 开展营销 \_ 186
- 四、如何利用 Twitter 寻找客户 \_ 193
- 五、如何利用 YouTube 开展视频营销 \_ 199

第六章  
205

## 跨境电商终极之路——创品牌、自建站

- 第一节 做跨境电商要有自己的国际品牌 \_ 207
  - 一、品牌战略的重要性 \_ 207
  - 二、注册国际商标，塑造国际品牌 \_ 207
  - 三、常见的几个查询商标是否已注册的网址 \_ 208
  - 四、注册美国品牌实操流程 \_ 208
  - 五、如何向各跨境电商平台提交品牌 \_ 219
- 第二节 搭建自主品牌独立网站 \_ 230
  - 一、什么是独立网站 \_ 230
  - 二、搭建独立网站的优缺点 \_ 231
  - 三、手把手搭建一个独立 B2C 网站 \_ 231
- 第三节 通过外贸 B2C 提升 B2B 订单量 \_ 233
  - 一、什么样的企业适合 B2C 转 B2B \_ 233
  - 二、B2C 转化 B2B 的方法 \_ 234

第七章  
237

## 跨境电商创新选品以及创意营销

- 第一节 跨境电商创新选品六绝技 \_ 239
- 第二节 做跨境电商要懂得创意营销 \_ 243

跨境电商近几年在中国迅猛发展，该行业市场空间巨大、利润高、创新成本低，越来越多的人投入此行业，本章将告诉跨境电商新人从事该行业需要具备的资质和做好跨境电商的方法。

## 第一章

# 跨境电商多平台创业——项目简介



## 第一节 为什么要做跨境电商

### 一、什么是跨境电商出口

#### (一) 跨境电商简介

跨境电商包括进口和出口两个方向，我们在本书中所介绍的均为跨境电商出口。

由于跨境电商进口业务受到国家政策管制、需求资金量极大等因素的影响，并不完全适合普通创业者从事，因此在这里我们不做介绍。

#### (二) 跨境电商出口在我国的发展现状

2000 年左右跨境电商在我国开始萌芽，但受从业人员对相关政策和跨境电商本身认知度低等因素的影响，只有沿海发达地区很少部分的人在从事此业务，并没有形成规模。当时，跨境电商从业人员主要是通过独立网站和 eBay 等平台将产品销售到国外。

2010 - 2014 年，跨境电商在中国得到迅速发展，国内的跨境电商卖家队伍迅速壮大，越来越多的企业和个人认识到这个行业所具有的巨大商机和发展潜力。

在 2015 年国家开始规范跨境电商行业，出台了一系列扶持政策。亚马逊、WISH 和速卖通等跨境平台在 2015 年发展迅猛，中国从事跨境电商的人数明显增多，从业者对跨境电商的认知度也逐渐提高。

虽然跨境电商在中国已经度过了野蛮生长期，告别了卖什么都赚钱的阶段，但总体来说，在全球这个巨大的市场面前，中国的跨境电商仍处于早期

或者是中早期发展阶段，依然拥有着巨大的潜力和无数的机会。我们希望通过本书后面的介绍，帮助大家全面认识跨境电商。

## 二、做跨境电商的优势

### （一）跨境电商启动资金少，利于新人创业

从事跨境电商目前仅需要注册一个有限公司即可开启。注册公司费用、财务记账费用一年也不过3 000元左右，加上注册商标的费用（国内商标1 000元左右，美国商标4 000元左右），总费用也不算多。另外，入驻跨境电商平台基本上没有前期费用，跨境电商平台大多采用成交后扣除佣金模式（速卖通需要预交10 000元技术服务费）。

关于进货费用，新手可以采用分销模式和先接订单后进货的方式（后文会详细介绍），这样可以大幅度减少备货资金。

因此，跨境电商相较于其他行业，创业所需启动资金可以说是最少的，对于新人来说是最好的项目。

### （二）跨境电商市场空间巨大

中国有海量的适合跨境电商销售的产品有待开发。

中国近些年虽然人力成本等有了提高，但“中国制造”的商品的品质也一直在提高。从事跨境电商的人都有感触，世界上非常多的国家极其依赖“made in China”的产品，且中国的很多产品仅有中国才生产制造。因此，有更多中国制造的产品等着我们去开发、销售到世界各地的市场。

#### 1. 海外大量的市场有待开发

我们可以从电子商务占社会零售总额的比重这个数据来做分析。目前电子商务最发达的是中国和美国，电子商务占社会零售总额的12%，欧洲地区占比在3%~5%，世界其他国家/地区电子商务占社会零售总额的比重为1%左右，此外，还有非洲这样的电商处女地。根据权威分析机构预测，电子商务占社会总零售额的合理发展比例为15%。因此，我们可以看到，世界各地的电子商务都还有巨大的发展潜力，跨境电商红利期远未结束。

#### 2. 行业运营效率的提升空间巨大

目前，中国大多数跨境电商企业的运营整体上还比较粗放，远没有达到

天猫和京东那样的精细化运营操作，这意味着这个行业目前还处于发展初期。如果你有意识地加强对跨境电商运营的学习和实践，那么你在这个行业获得成功的概率要大很多。

### 3. 创业者可以广泛“参与”

在跨境电商平台未出现或者未对中国卖家开放之前，面对中国海量的性价比高的产品，和潜力巨大的海外市场，大多数普通创业者只能望洋兴叹。大家可以仔细思考一下，在跨境电商出现之前，外贸行业的从业者，主要是有实力、具备出口资质的制造企业，熟悉外贸进出口规则的外贸公司和一些具备非常多进出口经验的外贸 SOHO（Small Office Home Office，家居办公）人。普通人由于经验不足、技能缺乏和不熟悉政策规则等限制是非常不易参与其中的。

而现在不一样了，你只要有一个普通类型的公司，懂一些跨境平台的运营规则，掌握一些选品的技能，你就能加入跨境电商这个潜力巨大的行业。

#### （三）跨境电商竞争相对小

我作为一个从事国内电商（天猫、京东）近十年的人，认为做跨境电商的竞争程度比国内电商要缓和许多，如表 1-1 所示。

表 1-1

平台名称	每日流量	卖家数量
淘宝（含天猫）	3 000 万	1 000 万
速卖通	1 000 万	20 万

#### （四）跨境电商利润相对高

我们公司做跨境电商是以欧美市场为主。大家都知道欧美人生活水平高，经济基础相对较好，但生活水平具体高到什么程度，大家都只有一个比较抽象的认识，我通过一个例子为大家来说明。

2017 年 6 月 16 日，亚马逊以 933 亿元人民币（亚马逊历史上最大的并购交易案）收购了美国全食超市（Whole Foods Market）。

美国全食超市被称为食品界的奢侈品，成立于 1978 年，在美国拥有 460

家连锁店，是全球首屈一指的天然有机食品超市。它销售的产品有两大特点：

(1) 贵，而且贵得离谱，一斤土豆人民币 70 元，一个鸵鸟蛋人民币 400 元，一斤草莓人民币 300 元……人均年消费超过人民币 10 万元；

(2) 产品质量好，主打天然、有机和健康，生鲜产品流通时间不超过 6 个小时，店面环境极好，来了就不想走……

全食超市的成功充分说明了只要产品够好，价格不是问题。它也向我们做跨境电商的人说明了，只要我们的产品够好，够有创意，那一定能获得更高的利润。

### 案例 1：

#### 资本市场认可

2016 - 2017 年有多达十几家的跨境电商公司相继登陆新三板或创业板，且 2017 年有通拓、价之链和有棵树等跨境电商龙头公司被上市公司天价收购。资本的嗅觉是最灵敏的，哪个行业最赚钱、最有发展潜力，资本就会迅速地奔向那里，这从侧面说明跨境电商潜力无穷。

### 案例 2：

#### 优秀代表

ANKER，中国跨境电商的代表，也是行业当之无愧的 NO. 1。2016 年美国亚马逊全类目销售排行前五名。它依靠充电宝这一类产品，仅在亚马逊美国站开设了一个店铺，采取精品化运营策略，将产品打造到极致，成为美国最受欢迎的充电宝品牌，拥有大批忠诚的粉丝。



小狗电器是通过淘宝网崛起的优秀的小家电淘品牌，主营吸尘器等小家电。在2014年之前，它几乎占据着淘宝网小家电市场的半壁江山，但是随着淘宝网政策的调整 and 传统线下大品牌的进入，小狗电器的市场份额迅速下滑，目前的月销量只有美的旗舰店的零头。

但是，小狗电器迅速转型，在跨境电商领域开辟了新天地，成为速卖通官方宣导的龙头示范店铺。

小狗电器的产品避开了国内市场的白热化竞争，在国外市场获得了更高的利润。图1-1和图1-2，分别是小狗电器的同一款产品在天猫和速卖通的售价，分别是399元人民币和247美元。我认为把产品销往国外，且售价比国内市场高，这样的企业是非常厉害的。



图 1-1



图 1-2