



在线上电商平台销售的必备清单

要在电子商务电商平台上保持竞争力，不仅仅是简单地罗列产品。在亚马逊（Amazon）、易贝（eBay）和其他渠道上，成千上万的品牌和零售商在数百万种产品上竞争，保持对最佳实践的了解至关重要。以下这些关键提示将帮助您保持领先并实现您在电商平台上的目标。

与消费者建立联系

通过优化产品内容

商品列表的结构可能决定电子商务业务的成败。标题、图片、关键词和类别向世界展示您的商品 — 它们就是您的在线店面。通过专注于以下方面，吸引消费者仔细查看：

- ✓ 相关、准确、详细和简洁的标题
- ✓ 描述您品牌、产品特点、颜色和尺寸的关键词
- ✓ 针对每个电商平台定制的描述
- ✓ 利用图片以提供多个角度和详细信息来补充产品描述
- ✓ 旨在回答问题并提供额外信息的分点描述
- ✓ 构建类别以确保消费者在使用筛选器后能看到您的产品

精通营销

通过有针对性的广告

整个产品搜索结果的第一页充斥着广告并不罕见。由于通常有数百个卖家竞争同一个亚马逊标准识别号码（ASIN）或商品货号（SKU），有针对性的电商平台广告是必不可少的：

- ✔ 利用亚马逊赞助产品（Amazon Sponsored Products）推广单个列表
- ✔ 利用易贝促销经理（eBay Promotions Manager）设置特别优惠，鼓励更大额的购物车
- ✔ 使用亚马逊赞助品牌（Amazon Sponsored Brands）让更多人了解您销售的商品
- ✔ 依靠eBay推广产品列表（eBay Promoted Listings）将列表展示给寻找特定产品的消费者
- ✔ 创建赞助展示广告（Sponsored Display Ads）以针对之前查看过您产品的购物者



加强销售

通过先进的重新定价技术

产品详细信息和图像已经不再足以实现销售。为了赢得更多的黄金购物车（Buy Box）和最佳报价位置，您需要一个有组织的定价策略。成功的卖家通过重新定价工具实现了这一点：

- ✔ 电商平台重新定价工具帮助您以可能的最高价格赢得销售，通过不断监视列表并评估竞争对手的质量来确定您的最佳价格
- ✔ 速度重新定价工具根据产品总销售数量，在您的电商平台上将定价更改为竞争水平，使您能够处理滞销库存或在热销产品上最大化利润。

优化履单

通过自动化

您越自动化，就越能够加快交货速度并减少运输成本。随着您多样化运输策略并整合新的仓库、履单和物流合作伙伴，这变得尤为重要。基本操作包括

- ✓ 自动费率比较，根据运输速度、交货费用和仓库位置为每个订单选择最佳承运商。
- ✓ 自动更新，允许消费者实时跟踪订单，从仓库到承运商，以便他们确切地知道何时会送达。
- ✓ 自动库存管理，确保各个电商平台的库存水平始终保持最新。

优化体验

通过消费者互动

采取措施提供出色的消费者体验不仅有利于品牌声誉，还是捕获重复购买的一种方式。在电商平台上，这将采取许多不同形式，包括

- ✓ 积极监控并回应评论
- ✓ 通过免费送货和自动退款改善退货
- ✓ 监控关键绩效指标，如：
 - 亚马逊（Amazon）订单缺陷率 (ODR)
 - 易贝（eBay）详细卖家评分 (DSR)
 - 售后联系响应时间 (CTR)

寻找更多提示吗？下载电子书：

在线市场销售的最佳实践

订阅博客 | 获取每月更新 | 申请演示 | +86 132 5819 4127