

电商平台概述:Fruugo

在全球交易简化的电商平台上销售



Fruugo 是一个具有全球影响力且不断增长的电商平台，在 45 个以上的国家/地区销售，并以 28 种语言运营。

它的使命是让零售商能够像在国内一样轻松地进行跨境销售。跨境销售占 Fruugo* 交易的 92%。无论产品卖家位于何处，电商平台上的买家都可以以当地语言和货币浏览商品，并且可以通过当地认可的支付方式进行支付，从而保护卖家免受货币汇率频繁波动的风险。

该平台每月有 3700 万独立访问者*。购物群体统计数据 displays，男性和女性的数目是平均分配的，而且囊括广泛的年龄层，其中 25 - 54 岁之间的购物者最多。

最高销量主要来自瑞士、英国、瑞典、挪威、德国、荷兰、澳大利亚和美国。

热门类别

Fruugo 提供多种类别，而它的前 10 名类目包括：



服饰与配饰



家居与园艺



健康与美容



电子产品



玩具和游戏



体育用品



家具



动物和宠物用品



硬件



艺术与娱乐

买家如何在 Fruugo 上购物

买家通常根据特定的产品搜索来到 Fruugo。事实上，超过 90% 的 Fruugo 流量* 来自谷歌 (Google) 上的产品搜索。这为卖家们提供了高质量的站内买家，直接引流到他们正在搜索的产品。

Fruugo 的目标是让买家在购买了他们想要的确切产品后尽快离开。买家浏览以当地货币刊登的产品信息。他们不需要计算汇率或运输成本——Fruugo 平台提供了从货源位置到买家门前的无缝衔接。买家能够将来自多个零售商的多个产品添加到他们的 Fruugo 购物车中，即使这些零售商位于不同的国家。

Fruugo 为卖家提供什么

本土内容

无论上架产品的内容是何种原始语言，Fruugo 都会将上架产品翻译成销售地点的语言。语言能力包括：

- 英语
- 日语
- 意大利语
- 中文
- 波兰语
- 韩语
- 西班牙语
- 法语
- 土耳其语
- 以及更多语言

本地营销

Fruugo 将甄别对您产品的需求并开辟销售渠道。无论是哪些具体类别，Fruugo 将确定对产品的现有需求量，并提高该产品在感兴趣的受众中的曝光率。如果您不知道该如何向其他地区的消费者推销？不必担心。Fruugo 会将他们的资金投入到您的零售业务中，同时管理所有本地营销活动，将流量直接吸引至您的产品——而您无需支付任何费用。

没有上架费用，没有月费，您不需在 Fruugo 上做广告。非常简单，只有当 Fruugo 售出您的产品，它才可以从您的上架产品中获利。

防欺诈保护

Fruugo 提供全面的防欺诈保护，并将处理任何欺诈交易的支出。

卖家需要知道什么

除了增值税 (VAT) 和每笔交易的资金处理费外，Fruugo 根据购物篮价值收取佣金。除非产品售出，否则 Fruugo 不收取任何费用。内容翻译、货币兑换、防欺诈管理以及市场营销不会产生额外费用。想在 Fruugo 上成功开展业务，卖家必须提供：

- 全球贸易项目编号 (GTIN)
- 充足的数据
- 自动更新的数据馈送
- 能够运送至最少两个国家
- 14 天内完成产品运送
- 谷歌 (Google) 允许销售的产品

此外，为了最大限度地在平台上取得成功，Fruugo 建议卖家选择的产品最好具备有竞争力的定价，属于大型类目，需求量大并且运输成本低。

卖家如何在 Fruugo 上取得成功

品牌和零售商可以通过畅路销 (ChannelAdvisor) 平台来管理全球各渠道的上架产品、库存、商品推销和销售。畅路销 (ChannelAdvisor) 与 Fruugo 的集成尤其促进了许多卖家的国际增长，促使 Fruugo 将畅路销 (ChannelAdvisor) 命名为 2019 年年度合作伙伴。

日益复杂和竞争激烈的电子商务环境，使得品牌和零售商需要一个强大的平台，利用该平台来转换他们的产品数据，优化各种连接还有管理订单。

畅路销 (ChannelAdvisor) 可以帮助您顺利快速地在 Fruugo 上启动。如果您已经在 Fruugo 上销售并准备好迁移到畅路销 (ChannelAdvisor) 平台，畅路销 (ChannelAdvisor) 可以提供支持以成功转移产品数据馈送，并为进一步的增长做准备。

* 数据由 Fruugo 提供，2022 年 9 月

畅路销电商平台 (ChannelAdvisor Marketplaces) 统一您的电商平台集成，自动化关键任务，并且优化业绩表现，让您更具战略性地运营，轻松扩展到新渠道，并在竞争中脱颖而出。

