



雨果网
跨境电商新媒体

CCEE
2017 跨境电商选品大会

PREMIUM PRODUCTS FROM GLOBAL

优品全球+

2017 CCEE (上海) 雨果网跨境电商选品大会

2017 CIFNEWS (SHANGHAI) CROSS-BORDER E-COMMERCE SELECTION CONFERENCE

帮工厂找卖家 帮卖家找工厂

主办单位:



支持单位:



合作伙伴:





运营战略

如何应对2017年购物旺季



Simon Ng



2017-06-15



Contents 目录



1. 个人经验分享



2. 旺季选品



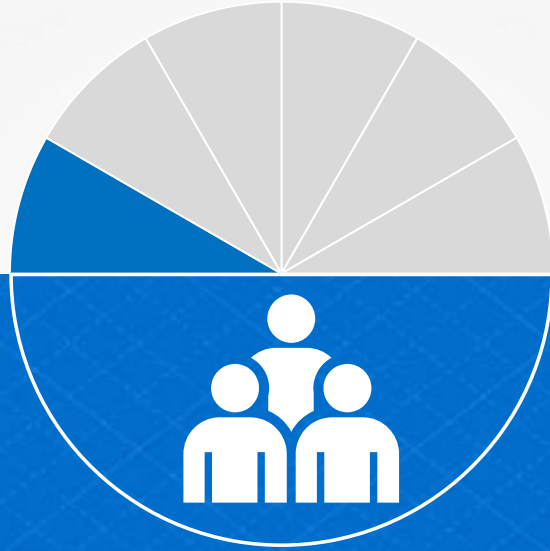
3. 旺季备货



4. 运营秘籍



5. 注意事项



个人经验分享

○ Strive for Excellence

○ Compassion

○ Commitment

○ Dedication



Simon Ng

- 14年跨境电商行业经验
- 从多帐号海量SKU铺货模式做起来，转型为精细化运营
- 目前专注在品牌商代运营 & 跟工厂一起建立和孵化品牌
- 我的理念：汇聚各个领域的海内外精英，用最精细化的管理，让各个运营环节做到极致，把中国制造的好产品推向全球



人才汇聚，精细化运营



旺季选品

☐ Competitive

☐ Sustainable



季节性

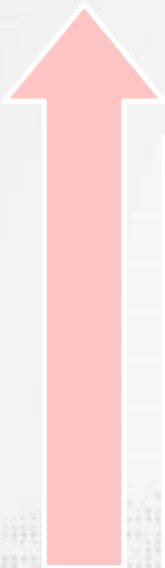
- 找到有旺季需求的类目，参考Top100产品
- 找出有利润的产品

非季节性

- 参考你熟悉类目的Top100
- 找出有优势的产品

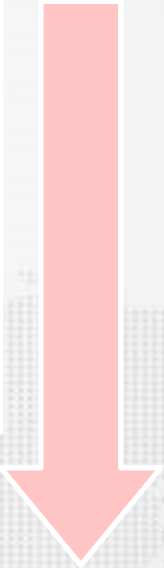
热销新品

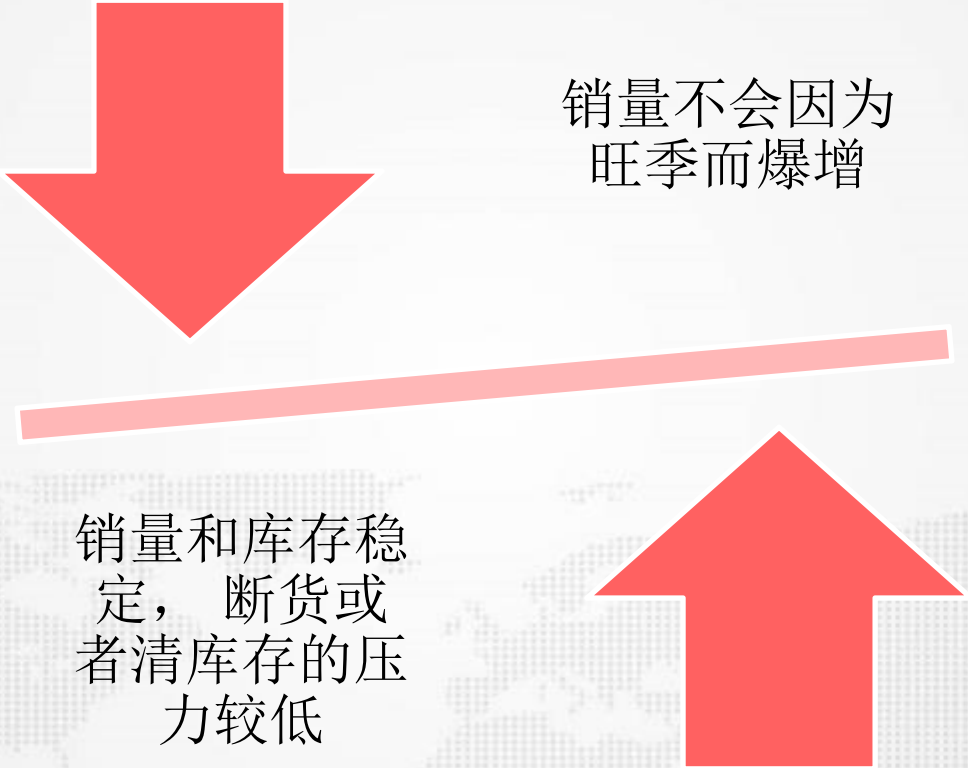
- 参考新品Top100
- 找出有资源的产品



旺季销量多
倍提升

备货压力大
- 断货，旺
季过后清理
库存





销量不会因为
旺季而爆增

销量和库存稳
定，断货或
者清库存的压
力较低

竞争比较少，
销量上升趋势

供应商品质不能保证，
容易有产品质量问题



旺季备货

○美国电商市场

○ 市场分析

○ 销售计划



现在开始准备备货，加长备货周期

季节性产品按预期增长备货

非季节性以平时的销量备货

新品要按照上升的趋势备货



运营秘籍

○ 美国电商市场

○ 市场分析

○ 销售计划

一个优秀的运营团队需要必备哪些能力？我个人觉得有以下几点→



不限平台

精准定位产品

有效突出产品卖点

短时间内让产品曝光

有效处理客服

- 平台只是代表一个类型的产品受众
 - 根据产品定位选择产品受众
 - 根据平台的受众和特色来规划销售侧重点
 - 了解平台规则，钻研产品和销售策略
- 但不过分钻研平台漏洞，这是没有积累的工作

The Amazon logo, featuring the word "amazon" in a black, lowercase, sans-serif font, with a curved orange arrow underneath it pointing from the letter 'a' to the letter 'z'.The eBay logo, featuring the word "ebay" in a lowercase, sans-serif font where each letter is a different color: 'e' is red, 'b' is blue, 'a' is yellow, and 'y' is green.The Walmart logo, featuring the word "Walmart" in a blue, sans-serif font, followed by a yellow six-pointed starburst icon.The AliExpress logo, featuring the word "AliExpress" in a bold, sans-serif font, with "Ali" in orange and "Express" in red. Below it, in a smaller font, is "by Alibaba.com".The Sears logo, featuring the word "Sears" in a blue, serif font, with a red curved line underneath it.The Wish logo, featuring the word "Wish" in a blue, lowercase, sans-serif font.

- 不限类目，有效运用大数据做市场分析准确找到产品的受众和定位

市场大小

产品受众

卖点

- 通过竞争对手分析，了解和突出产品的卖点

产品
描述

产品
图片

产品
价格

呈现有优势，有差异化
的产品

第一个
小目标

一个星期
内让产品
排到同类
产品的第
一页



1. 好的产品只要有曝光就有销量

- 提高产品排位来增加曝光机会
- 销量来源：突出产品卖点+足够曝光+合理的售价

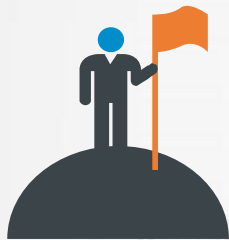
2. 确保产品不好卖是产品问题不是运营问题

- 只有产品在有足够的曝光情况下才能判断产品是否好卖

3. 让表现不好的产品提高下一次成功的机率

- 从市场容量，产品的流量，点击率，转化率，多维度数据判断产品不热销的原因来改善产品或者提高下一个选品的成功率

- 一个优秀的客服团队必须具备解决问题的能力 and 沟通能力
- 通过客服可以提高回购率，避免退货，保持账号健康状态



①判断问题

- 找出真正的问题：产品问题，使用问题，个人问题



②解决问题

- 解决问题的本质，避免同样的问题发生
- 用客户最能接受的语言和方式跟客户沟通



③有原则

- 拒绝无理和不公平的要求



注意事项

○ 销售目标

○ 项目计划

2016年亚马逊旺季节点及入仓期限

11月07日，黑色星期五和星期一FBA库存截止期限

11月25日，黑色星期五

11月28日，网络星期一

12月02日，圣诞节销售开始交货到FBA库存

12月14日，圣诞节免费送货截止期限

12月19日，圣诞节标准航运截止期限

12月21日，圣诞旺季购物最后一两天黄金交货期限

12月22日，圣诞旺季最后一天销售期限折扣满天飞

12月23日，圣诞旺季航运最后一天交货期限

**欢迎大家与我交流，
请大家备注下身份，例如：卖家，工厂，品牌商，服务商**



✨ Simon ✨ 👤

Alameda San Leandro



扫一扫上面的二维码图案，加我微信



Thank You!
