

决定您未来胜负的跨境思维

面临的现状

What are the situations?



行业新颖



缺乏经验

然后问题就来了

Here are the problems



战略合作期-重组、兼并、收购



上市期-难与大平台抗衡



平台期-盈利壁垒



创业期-财富集聚



扩充品类期
成本控制、评估难



扩张期-管理困局



你每天在思考

你真应该做的是

每天做好自己

让今天做的比昨天好

账号有多少?
营业额是多少?



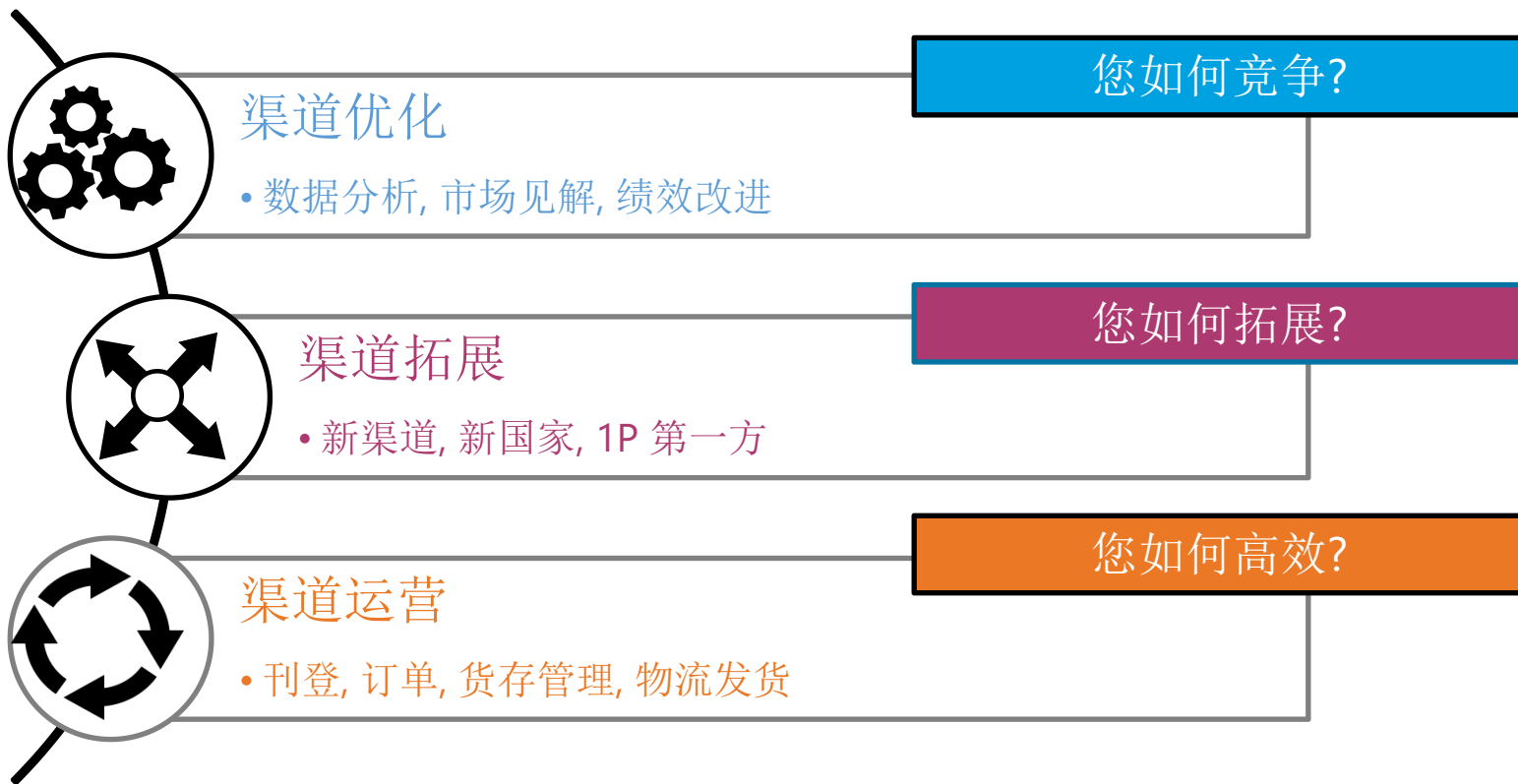
高瞻远瞩，未来就在前方

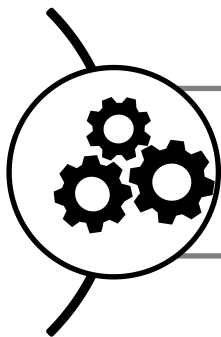


channeladvisor

您把控好自己的业务了吗？

跨境电商三大焦点





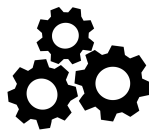
渠道优化

- 数据分析, 市场见解, 绩效改进

您如何竞争?

您如何竞争?

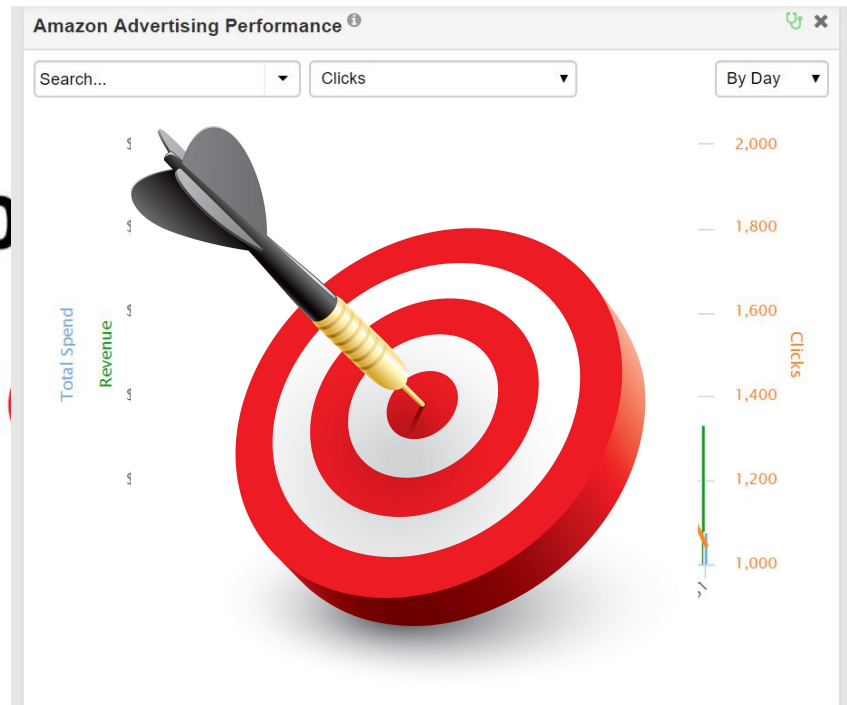
渠道优化

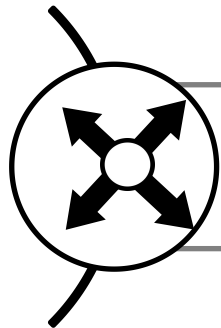


以清晰的目标作为您的导航

- 价格调整
- 广告投放
- 数据分析

amazon





渠道拓展

- 新渠道, 新国家, 1P 自营 (第一方)

您如何拓展?

您如何拓展?

渠道拓展

如何拓展 - 已对接的电商平台

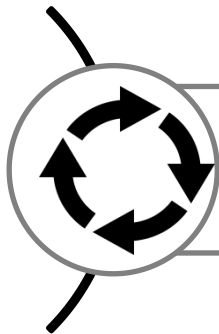


如何拓展 - 已对接支持自营的电商平台



NORDSTROM





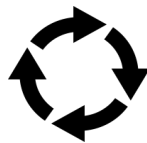
渠道运营

- 刊登, 订单, 货存管理, 物流发货

您如何高效?

您如何高效?

渠道运营



利用自动化来释放人员，把时间花在有价值的地方

- 可以自动化的，尽量自动化
- 您的资源应该放在有价值的地方
 - 思考销售策略的优化
 - 了解哪些渠道值得拓展
 - 分析产品的研发



跨境电商三大焦点

