



跨境电子商务 II

商学系 高扬

Pre-class Speech

课前演讲要求：

- 1.走向世界的中国制造。（选择这一种速卖通平台/阿里巴巴平台畅销的中国产品，或者是自己入企企业运营的产品，分析这种产品在跨境电商中的优劣）
- 2.入企体会。（谈一谈自己入企参与跨境电商运营的体会）

本课程教学模式

依托企业项目教学做一体化、实战操作与自主创业相结合

企
业
项
目

日照新耀食品有限公司

苏州索菲娜婚纱礼服有限公司

日照东港区柯然服装有限公司

日照汇丰网具有限公司

爱迈家具（日照）有限责任公司

日照嘉禾科技发展有限公司

日照得益科技有限公司

日照农伟贸易有限公司

情境导入

情境：

- ❖ 苏州索菲娜婚纱礼服有限公司主要从事婚纱礼服的制造和销售。公司刘经理打算拓展公司业务，开展跨境电商业务零售业务，那么思考一下，刘经理应该先做哪些准备工作呢？

任务：

- ❖ 你对跨境B2C了解多少？一起来进入跨境电商的世界吧。



速卖通选品

高扬



教学目标

■ 知识目标：

了解跨境电商产品的基本特征和选品原则
掌握跨境电商选品的基本原则

■ 能力目标：

能使用跨境电商选品的原则进行选品
能使用平台数据分析产品的运营状况

■ 素质目标：

培养吃苦耐劳的精神和自学能力
培养学生良好的创新创业能力

教学目标

■ 思政目标：

- 1.培养爱国、敬业的社会主义核心价值观；
- 2.培养学生精益求精的大国工匠精神。



全球速卖通
AliExpress

万亿级美元市场
不容忽视

全球跨境 B2C 电商市场规模预计将于
2020 年达到近 **1万亿** 美元。
届时，全球跨境 B2C 电商消费者总
数将超过 **9.43亿** 人，
年均增幅超过 **21%**，
形成一群强劲的数字消费大军！

全球速卖通2019双11完美收官

中国制造全球圈粉

开场13分钟，平台交易额超过去年第一小时交易额总量：
小米Note8 Pro手机10分钟内卖爆10000台

开场仅13分钟

平台产生的交易额即

超过 去年
第一小时
交易额总量！



开场1小时



俄罗斯爆发出同比
近4倍的惊人增长力

开场4小时



沙特买家数
增长70%

开场48小时



波兰交易额、买家
数均实现翻倍



用时19时21分11秒

交易额就**超过** 去年
48小时的总和！



西班牙买家数则
是去年同期的3倍

开场5小时



法国、韩国超过去
年全年水平



巴西交易额达到
了去年同期近3倍

品类出海排行榜：



“杀手”前5的国家排名：



黑五
开场 **18** 分钟
交易超过去年
第一小时!

开卖**8**小时不到
超过去年
黑五全天!

国货扎堆出海

品类出海排行榜:



黑五剁手谁最猛?





AliExpress App 领跑全球购物应用

海外装机量超过 **6** 亿



IOS shopping 榜单
43 个国家排名第一



Android shopping 榜单
35 个国家排名第一



2016 年获得 Google Play 2017 年获得 Google Play
全球编辑精选 App 卓越应用奖



2018 年 3 月进入全球 App 下载榜单 Top10
是全球唯一入围的购物应用

重点国家

全球速卖通
AliExpress

人口: 6,712万
互联网渗透率: 90%
人均GDP: \$38,447

法国



巴西



人口: 2.08亿
互联网渗透率: 59%
人均GDP: \$9,821

人口: 3.3亿
互联网渗透率: 76.8%
人均GDP: \$59,407

美国



西班牙



人口: 4,673万
互联网渗透率: 74.5%
人均GDP: 2.5万欧元

俄罗斯



人口: 1.445亿
互联网渗透率: 80%
人均GDP: \$10,743



入驻要求与开店步骤

全球速卖通
AliExpress

01
企业

个体工商户或
公司开店



02
商标

拥有或代理一个
品牌经营



03
保证金

根据对应经营
类目缴纳年费



STEP 1
开通账号

STEP 2
提交入驻资料

STEP 3
缴纳年费

STEP 4
完善店铺信息

STEP 5
开店经营

跨境电商选品

任务引入

小明在选择好跨境电商出口平台之后，随即面临着选择商品（选品）的问题。如果选择市场上销售得好的商品，因为大家都想做，竞争激烈，往往会陷入价格战；如果选择市场上销售得不好的商品，竞争对手少，但是顾客不买单，又会面临滞销风险。那么，小明要卖什么商品才好呢？

跨境电商选品

任务分析

小明面临的问题是选品及商品定价问题。在选品方面，小明需要了解选品的考量因素及注意事项、选品的分类与方法、货源的选择等内容。关于电商选品，业内有句话叫“在电商平台，选对商品就成功了80%”。这句话虽然不够严谨，但是，这句话也实实在在说明了电商选品的重要性。

以下分别从选品的考量因素及注意事项、选品的分类与方法、货源的选择等三方面进行分析。

为什么要进行优化选品？

01

选品是源头

02

选品是竞争力

03

选品决定销售业绩

精细化选品思维是核心！



主要内容

- 一、 AliExpress速卖通市场分析
- 二、 AliExpress速卖通市场分析
- 三、 AliExpress速卖通货源选择

一、AliExpress速卖通市场分析



怎么做速卖通比较好?

饥饿式选择

+ 25%

低价驱动

满足式选择

+ 35%

性价比驱动

体验式选择

+ 30%

差异化驱动

品牌式选择

+ 10%

品质化驱动

目前销售表现

热门日常消费类目

22个热门日常消费类目，占据平台**90%**交易额



箱包



家装



工具



玩具



灯具照明



服装服饰



手机配件&通讯



运动娱乐



小家电



安防



电脑&办公



鞋类



假发及配件



母婴



家居园艺



精品珠宝



家具



手表



美容健康



消费电子



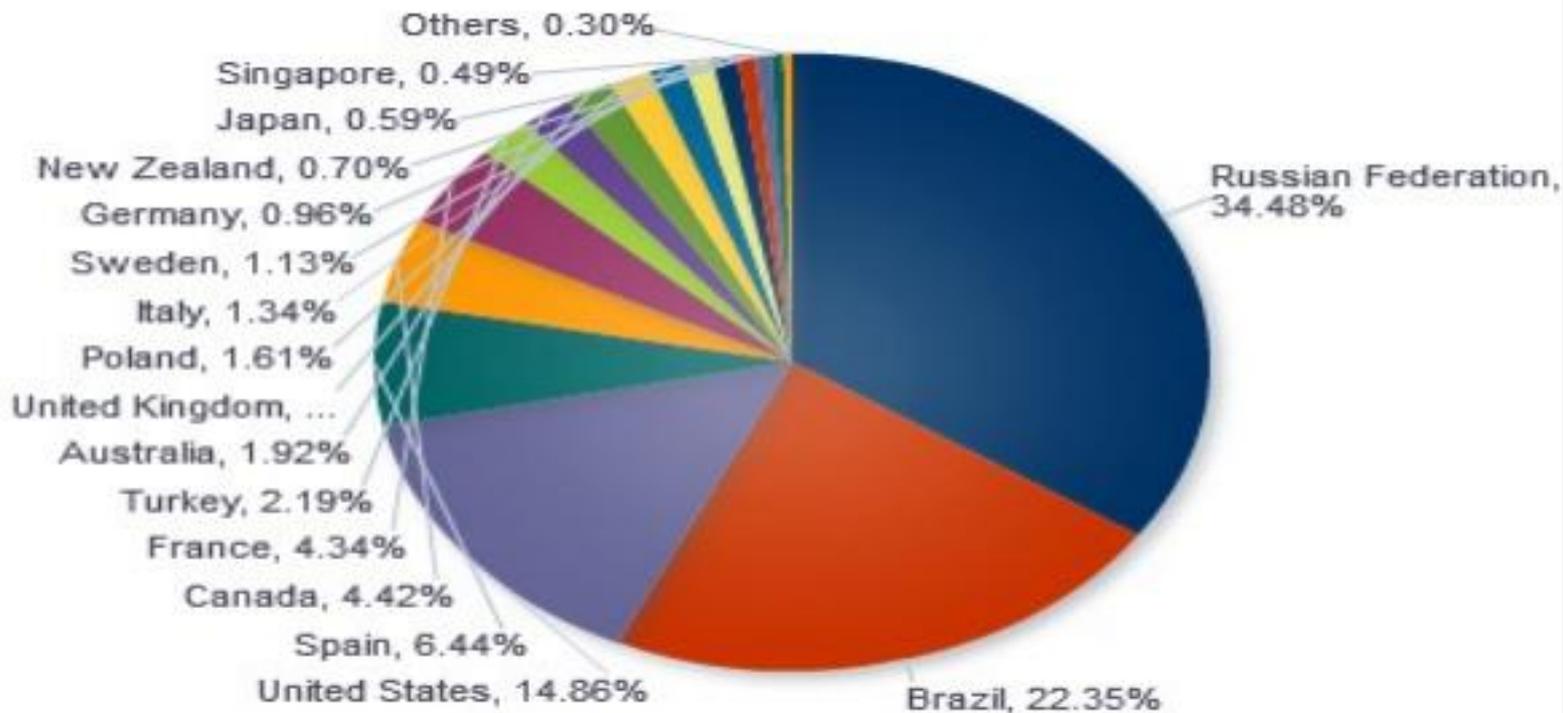
婚纱礼服



汽摩配

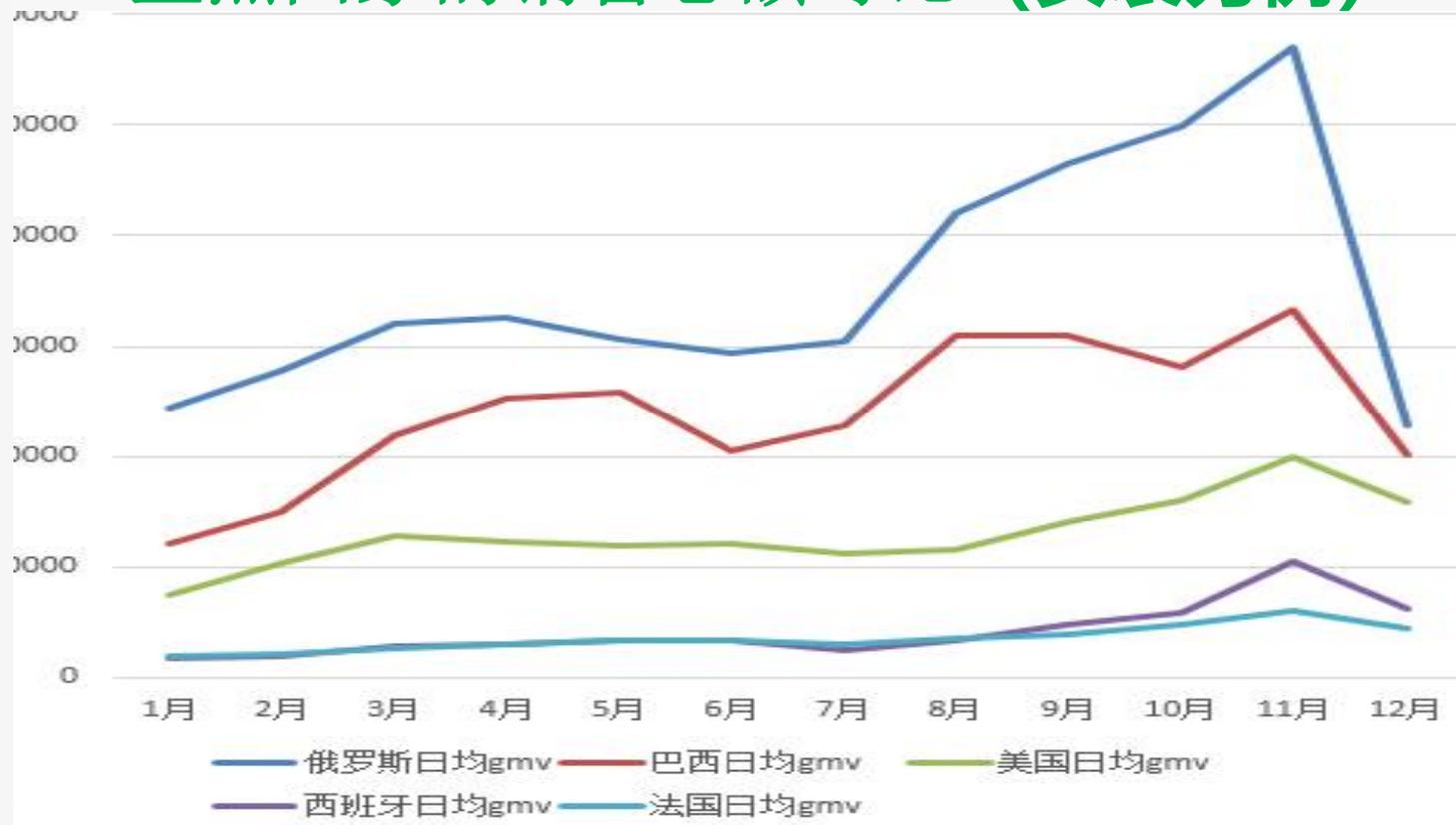


哪些国家比较多人来买?



GMV

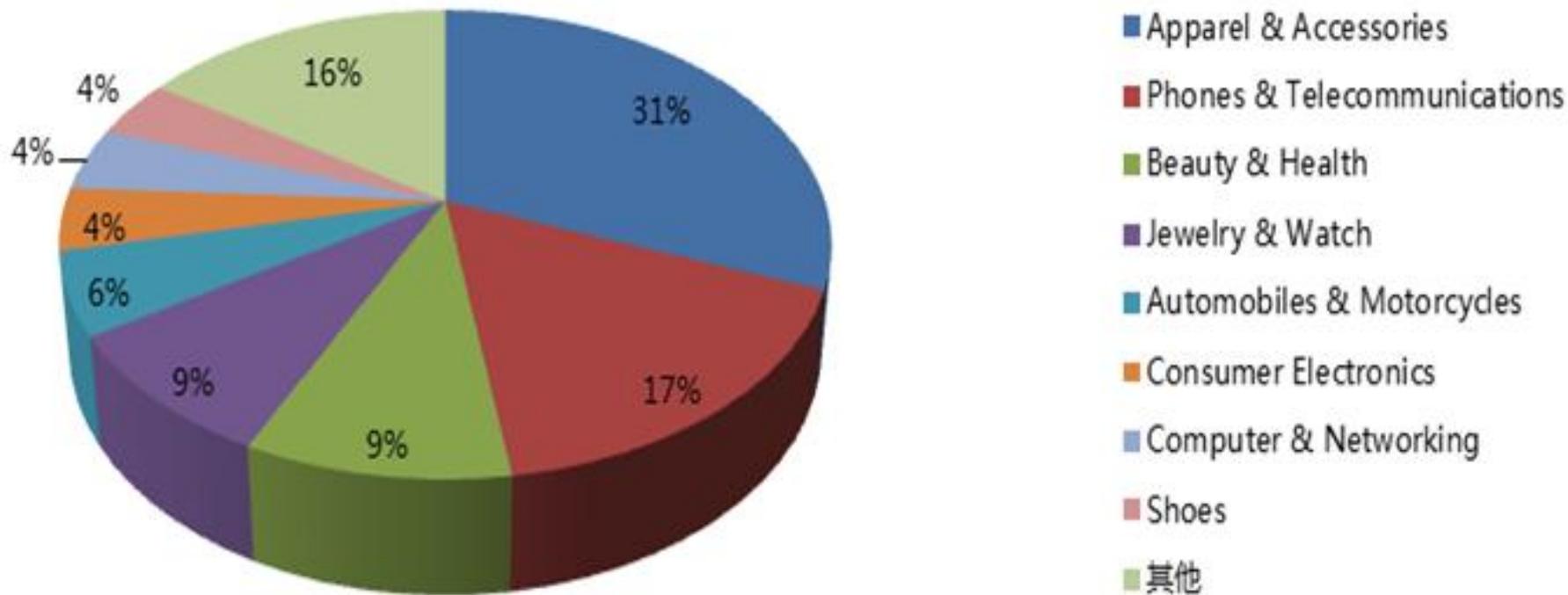
重点国家的销售总额对比（女装为例）



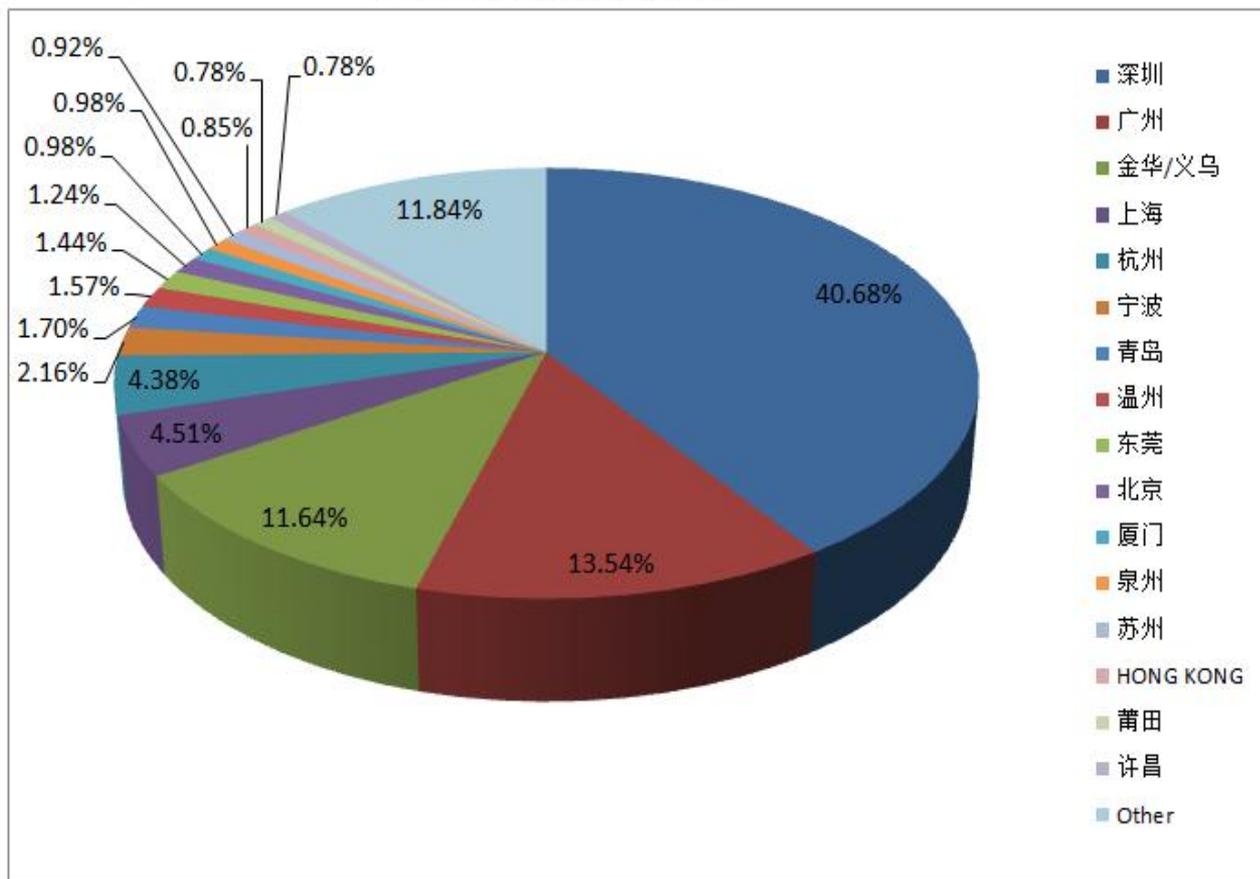
巴西品味



卖什么产品比较好?



大卖家城市分布



郑州卖家最勤快

日均旺旺在线时间最长



义乌卖家跑得最快

卖家成长增速最高



深圳卖家服务最好

买家好评率最高

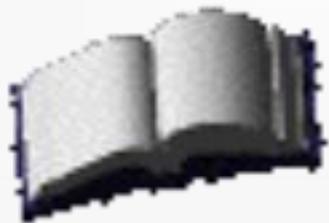


温州卖家闷声发大财

非洲销量最高



二、AliExpress速卖通选品







什么是选品

根据平台的情况，结合一定的数据分析和自身的情况来选择要经营的行业及具体类目下的产品，具体分为：

- （一）**行业选品**根据平台目前的情况，确定要经营的行业（美容健康 运动及娱乐 婴儿用品 玩具 鞋子 服装 ……）
- （二）**类目选品**在某个行业下要卖哪些类目的产品（比如鞋子行业下有成人鞋、婴儿鞋、童鞋……等类目）
- （三）**产品选品**在某个类目下要卖哪些产品（比如成人鞋类目下有休闲鞋、高跟鞋、牛津鞋……）

行业动态分析



第三方发布的市场调查报告



行业展会



出口贸易公司或工厂

中国制造网行业分析报告 <http://cn.made-in-china.com/industry-reports/>



什么是选品？

选品是一个认识市场，了解市场的过程。

人无我有——找到平台竞争比较小的蓝海产品线。

人有我优——优化产品信息展示，严把质量关，做口碑

人优我特——特种产品，小需求也有大市场。



什么样的商品适合在线交易

- 1) **体积较小**：主要是方便以快递方式运输，降低国际物流成本。
- 2) **附加值较高**：价值低过运费的单件商品是不适合单件销售，可以打包出售。降低物流成本占比。
- 3) **具备独特性**，在线交易业绩佳的商品需要独具特色，才能不断刺激买家的购买。
- 4) **价格较合理**：在线交易价格若高于产品在当地的市场价，就无法吸引买家在线下单。
- 5) **非全球速卖通禁止限制销售**的产品。

选品的考量因素及注意事项

一、选品的考量因素



选品需考虑的因素：

- (1) 产品竞争程度
- (2) 国外买家的喜好
- (3) 货源——优质优价、信息完整、备货充足、发货及时
- (4) 产品的重量



如何市场调研

1. 与客户或供应商沟通，调查买家需求。
2. 在国内批发网站，查找货源或者直接跑市场，确认是否有价位差。
3. 通过调查、搜集国外买家的喜好来选品，关注国外的零售网站和社交工具，常用的有 Facebook, Instagram, YouTube等
4. 利用好google关键词工具。例如在google adwords中，搜wholesale wigs，下面会出现很多相关的关键词及其对应的搜索量，搜索量越大，则说明需求很大。



如何市场调研

4. 看平台买家频道，分析销量高的商品的特点和共性，对销量前20的卖家进行购买记录和客户反馈分析。
5. 关注跨境电子商务平台 (Aliexpress, ebay, Amazon) 上面的广告和各主题活动，热卖品推荐，及促销产品，这些是热卖产品的风向标。



**选品
原则**

判断目标市场用户需求和流行趋势

适合跨境电商的物流运输方式

判断货源优势

选品的原则

兴趣

研究市场需要什么，研究
目标客户群的想法



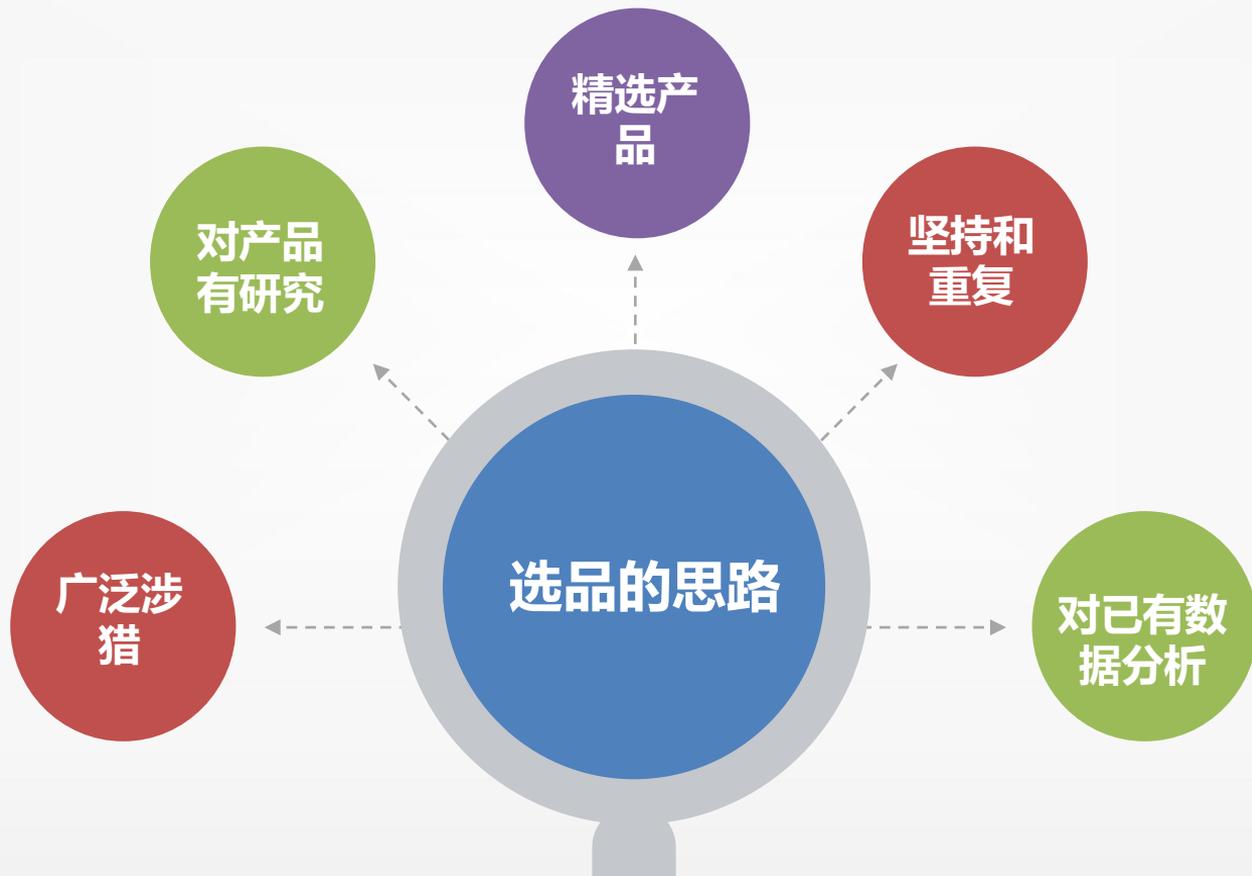
兴趣

对产品有兴趣才能有动力
去了解产品、开展业务。

平台特性

对不同平台的特点、商业理念有所了解，不同平台热销的产品有哪些，哪类产品在哪些平台热销，哪些容易得到平台推荐等。举例：亚马逊

选品的逻辑



速卖通平台常见的两种选品方式

1. 站内选品



2. 站外选品

选品的方法

1. 做好目标市场分析

- 生活习惯/爱好
- 节假日

2. 做好数据分析

- 内部数据分析
- 外部数据分析

站内站外数据分析



速卖通BEST
SELLING、同行
卖家商品、后台
数据



其他跨境平台
AMAZON平
台数据



借助谷歌趋势
分析



观察各个国家
本土电商网站



通过SNS平台
了解流行趋
势



选品的步骤

- 1) 数据获得:
- 2) 数据分析:
- 3) 竞争力分析:

数据获得:

1. 数据纵横 (搜索词分析、选品专家)
2. 卖家频道\卖家论坛
seller.aliexpress.com
3. eBay等外国电商网站
4. Google搜索工具
5. 海外论坛



站内选品



1

了解基本选品信息

目标客户群

从目标客户的需求出发，选择迎合他们需要的产品。比如做服装需要对目标国家的气候、喜好、尺码都要非常熟悉。

产品的重量和体积

选择产品时，应该尽量选择重量轻，体积小而价值高的商品。例如体育用品中的哑铃，就不适合跨国贸易销售。

产品是否有潜在侵权风险

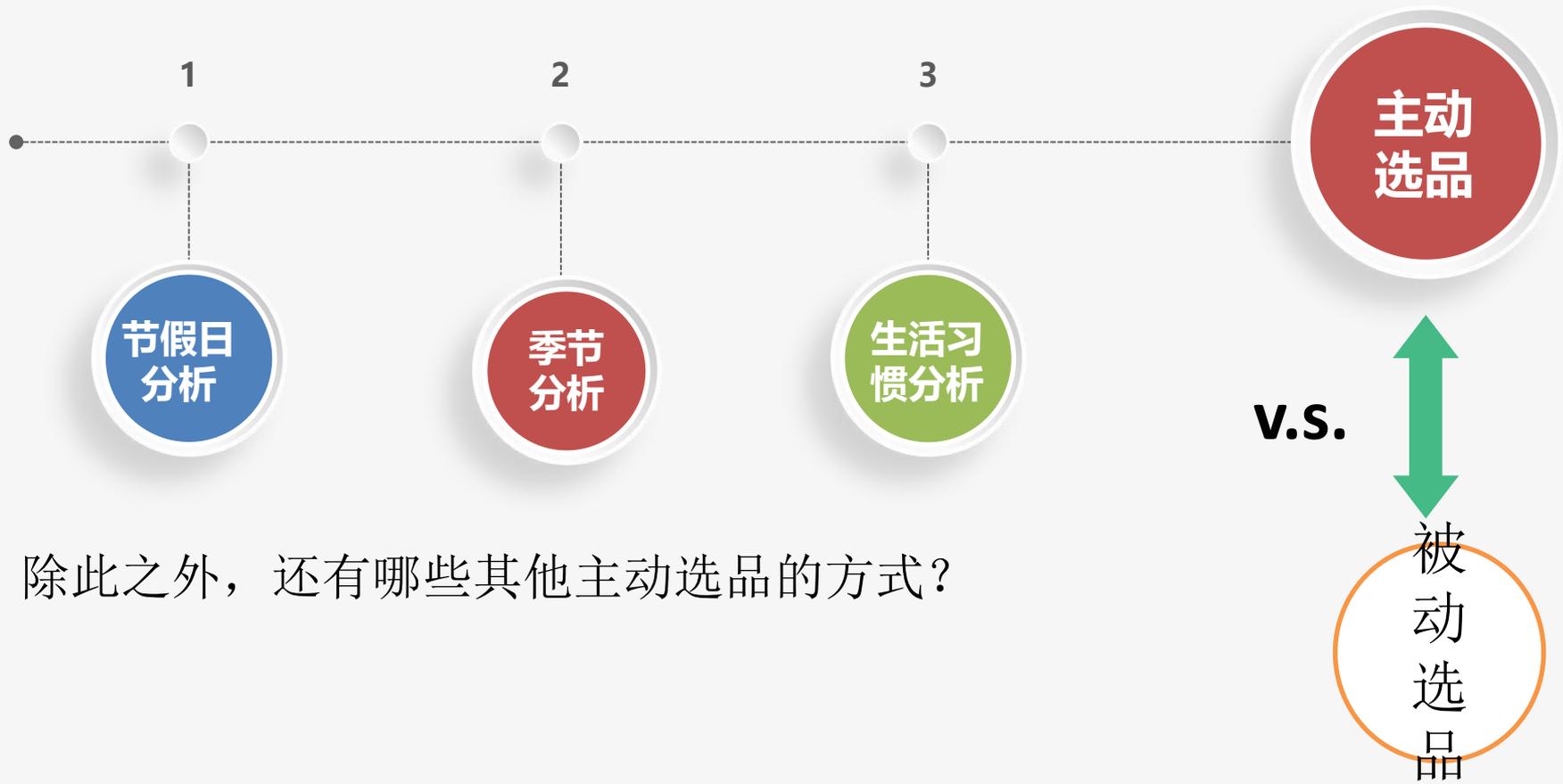
销售品牌的東西不仅会涉及知识产权侵权的问题，还会涉及销售侵权的问题。一些国际品牌，例如诺基亚，LV 是绝对的高压线，不要去碰。

主动选品



你会选择哪件来买给欧美人？为什么？

主动选品



除此之外，还有哪些其他主动选品的方式？

数据纵横 (Date Matrix)

http://seller.aliexpress.com/so/datamatrix_help.php

Operation Analysis

[Real Time Data](#)[Store Overview](#)[Store Traffic Source](#)[Store Decoration](#)[Products Analysis](#)

Discover Business

[Category Intelligence](#)[Product Selection Pro](#)[Search Keywords Analysis](#)

Customer support

[Help center](#)[Give feedback](#)[速卖通官方微博](#)[+关注](#)

速卖通卖家手机客户端
手机也能回询盘、接订单啦！



数据纵横

抢占市场商机 提升经营效果

一切尽在数据纵横

Updated Features

Using Tips

- [2014-08-06]Real Time Data
- [2014-05-06]Product Analysis
- [2014-03-21]Store Traffic Analysis
- [2014-01-20]Product Traffic Analysis

Discover Your Business



Industry Intelligence

Trade flow, Transactions, Comp...



Keyword Analysis

High Performing & Low Perform...



Product Selector Pro

Hot products, Up and Coming ...

Business Analysis



Your Store Analysis

Store Ranking, Traffic Flow, Tran...



Product Analysis

Product Performance, Product F...



Real Time Data

Real Time Traffic, Real Time Tra...



行业情报



Industry Intelligence

Trade flow, Transactions, Comp...

数据纵横的“行业情报”功能提供了与行业有关的各项数据。主要帮助卖家了解各级行业的需求、竞争情况、TOP店铺、买家国家分布，最细可以了解到某个子类目的行业趋势。选择某一行业，查看最近一周、一个月、三个月的行业趋势。

1、行业概况

1. 行业数据：选择自己的行业，查看该行业最近7天/30天/90天的流量，成交转化和市场规模数据，了解市场行情变化情况

Category overview

Blue Sea category

The category you chose is:

Apparel Accessories

Select date

Last 7 days

Category data

	Your store's traffic flow analysis		Your stores paid orders		Market analysis
	Visitors Rate	Page view ratio	Payment amount ratio	Pay success order rate	Supply and demand index
Last 7 days average	18.93%	29.3%	22.37%	25.93%	124.67%
Increase from the previous statistical period	↓ -3.62%	↓ -0.91%	↓ -2.7%	↓ -2.59%	↑ 3.88%

行业概况

蓝海行业

选择类目和时间范围

你现在选择的行业是

服饰配饰 (男/女/儿...)

请选择时间

最近7天

Category overview

Blue Sea category

The category you chose is:

Apparel Accessories

Select date

Last 7 days

Selected category

OK

Apparel & Accessories

Automobiles & Motorcycles
Beauty & Health
Computer & Office
Construction & Real Estate
Consumer Electronics
Customized Products
Electrical Equipment & Supp
Electronic Components & St
Food
Furniture
Hair & Accessories
Hardware
Home & Garden

Apparel Accessories

Men's Clothing
Novelty & Special Use
Other Apparel
Sewing Supplies
Weddings & Events
Women's Clothing

Arm Warm
Belts
Cummerb
Earmuffs
Eyewear &
Gloves & F
Handkercl
Hats & Cap
Headwear
Scarf, Hat
Scarves &
Suspende
Ties

行业数据

Category data

供需指数越小，
竞争越小

	Your store's traffic flow analysis		Your stores paid orders		Market analysis
	Visitors Rate	Page view ratio	Payment amount ratio	Pay success order rate	Supply and demand index
Last 7 days average	23.55%	12.44%	13.98%	21.0%	58.91%
Increase from the previous statistical period	↑ 6.18%	↑ 0.73%	↑ 3.25%	↑ 1.69%	↓ -5.35%

	流量分析		成交转化分析		市场规模分析
	访客数占比	浏览量占比	成交额占比	成交订单数占比	供需指数
最近7天均值	23.55%	12.44%	13.98%	21.0%	58.91%
环比周涨幅	↑ 6.18%	↑ 0.73%	↑ 3.25%	↑ 1.69%	↓ -5.35%

行业趋势

Recent trends in each category

2. 行业趋势：选择跟相关行业，进行数据趋势对比，可以分别从访客数占比、成交额占比、在线商品数占比、浏览量占比、成交订单数占比和供需指数进行对比分析

Trends chart

Detailed data report

Visitors Rate

Payment amount ratio

Page view ratio

Pay success order rate

Supply and demand index



Apparel Accessories 23.75

1

Apparel Accessories

2

Select category

3

Select category

You can choose up to 3

Visitors Rate

Payment amount ratio

Page view ratio

Pay success order rate

Supply and demand index



1

Apparel Accessories

2

Apparel & Accesso...

3

Apparel & Accesso...

You can choose up to 3

选择另外的任意两个行业进行比较，
对比不同行业的数据指标。

3. 趋势数据明细：查看选择行业在选定时间段内的明细数据情况，并且可以点击右上方下载该行业的数据，进行更进一步的数据分析

Trends chart

Detailed data report

[Download the last 30 days of data](#)

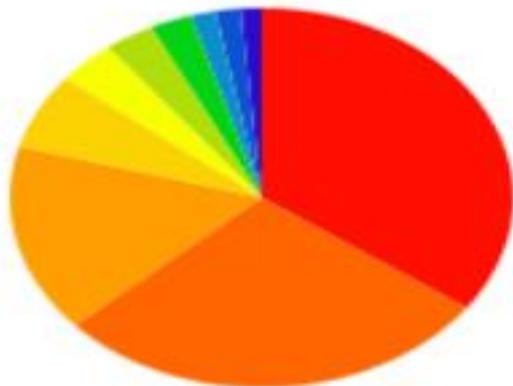
	Your store's traffic flow analysis		Your stores paid orders		Market analysis
	Visitors Rate	Page view ratio	Payment amount ratio	Paid orders ratio	Supply and demand index
2015-01-23	23.43%	12.37%	12.9%	20.27%	59.12%
2015-01-24	23.75%	12.23%	13.96%	21.31%	59.17%
2015-01-25	23.75%	12.2%	13.43%	19.97%	59.43%
2015-01-26	23.17%	12.49%	14.33%	20.41%	59.86%
2015-01-27	23.24%	12.54%	14.45%	21.78%	59.19%
2015-01-28	23.79%	12.67%	13.97%	21.39%	57.82%
2015-01-29	23.77%	12.55%	14.83%	21.89%	57.79%

行业国家分布

Viewed categories (by country)

成交额

访客数



4. 行业国家分布：根据选定行业的访客数和成交额的分布情况，在商品发布及运费设置时，做更多的针对性操作，让目标国家的买家可以更加方便的购买商品，提升商品的转化率

FR	1.34%
AU	1.61%
CA	1.61%
IL	2.68%
ES	3.22%
BR	3.75%
US	6.43%
UK	16.09%
Others	28.42%

速卖通平台——行业选品

红海行业：现有的竞争白热化的行业，例如：饰品行业、婚纱、假发行业等。

蓝海行业：未知的有待开发的市场空间。那些竞争不大但又充满买家需求的行业，此行业充满新的商机和机会。

注：作为新手卖家应该在接触平台的时候寻找一级蓝海行业或者红海行业当中的蓝海行业去经营，这样会避免很多竞争者，容易快速成长。

2、蓝海行业

Category overview

Blue Sea category

Last 7 days



What are Blue Market categories?

The Blue Market is a data set which highlights areas where competition is less, but full of potential new business opportunities. Take some time to explore this data and uncover a gap in the market that your store can fill!

Blue Market categories

The following are all Blue Market categories. These highlighted areas represent parts of the market where competition is low. Click to view more details.



Computer & Office

Supply and demand
index:62.13%

Click circle toView
category details

1.根据一级行业蓝海程度，选择适合品类销售，蓝色越深，表示竞争越小

Blue Market subcategories

Beauty & Health

You can search for specific Blue Market categories

Name of subcategory	Supply and demand index	Operations
Hair Care & Styling > Styling Products > Hair Sprays	35.23%	View category details
Makeup > Face > Bronzers & Highlighters	19.74%	View category details
Hair Care & Styling > Styling Tools > Wrap	32.01%	View category details
Makeup > Lips > Lip Balm	40.12%	View category details
Makeup > Makeup Tools & Accessories > Eyebrow Stencils	11.8%	View category details
Makeup > Eyes > Concealer & Base	16.62%	View category details
Hair Care & Styling > Styling Tools > Brushes		View category details
Makeup > Eyes > Eyelash Growth Treatments		View category details
Hair Care & Styling > Styling Products > Braid Maintenance		View category details
Makeup > Face > Concealer	73.11%	View category details

2.通过蓝海行业细分，选择自身优势蓝海行业，发布对应商品，赚取更多商机；对应行业的供需指数越低，说明竞争度越小，出单机会越大



选品专家



Product Selector Pro

Hot products, Up and Coming ...

目前网站的最热销的商品是什么？

买家搜索量最高的商品又是哪些？

这些商品的特征是什么样的？

1、热销

Product Selector Pro

Best selling products

Most searched for products

热销将从行业、TOP国家来看最近主要市场的热销的品类、这些品类的热销的属性、以及这些品类热销的特征，关联销售。

1.根据国家和行业的组合，选择出热搜和热销的商品品类；在选择好之后，可以根据竞争度的大小，选择适合的商品，并且根据热卖国家特点发布对应商品

指标说明：

成交指数：所选行业所选时间范围内，累计成交订单数经过数据处理后得到的对应指数。成交指数不等于成交量，指数越大成交量越大。

购买率排名：所选行业所选时间范围内，购买率排名。

竞争指数：所选行业所选时间范围内，产品词对应的竞争指数。指数越大，竞争越激烈。

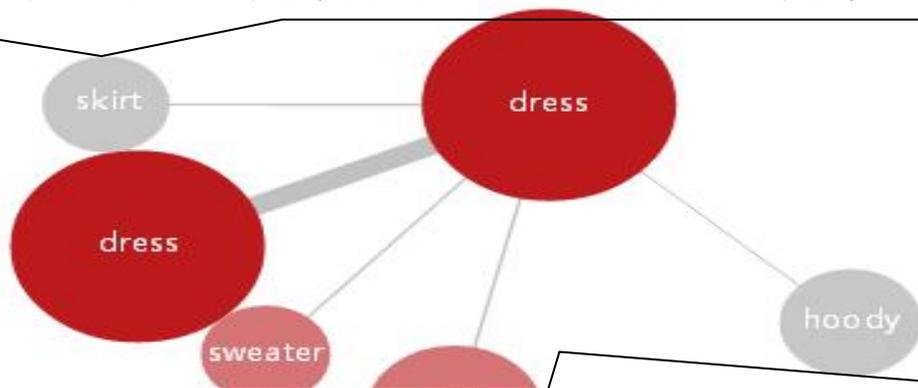
行业TOP关联产品

Related products

The circle size represents your store's sales figures, i.e., the bigger the circle is, the higher your sales are. The connecting line represents the amount of buyers currently following both of the linked products, i.e., the thicker the line is, the more followers these products share. (Followers denotes users who have clicked, viewed or bought a product.

Competition is low ■ ■ ■ Competition is high

买家同时浏览、点击、购买的商品。连线越粗，产品与产品间的关联越强。即买家同时浏览、点击、购买的人越多。圆圈越大，销量越高；颜色表示竞争情况，颜色越红，竞争越激烈；颜色越蓝，竞争越小。



2.除了本身商品的销量以外，查看买家关联产品的购买习惯，选择竞争度适中的关联产品。进行关联商品推荐。提升店铺客单价

行业TOP热销属性

Most popular attributes

The circle size represents your store's sales figures, i.e., the bigger the circle is, the higher your sales are.

Most popular attributes. (Click the '+' to see more details. Click '-' to see less details.) You can edit the attributes which are displayed.



某个品类下热销的属性。点击+号可以展开TOP热销的属性值，点击-号可以收起属性值。点开属性值的圈越大表示销量越高；同一类颜色在此图只作属性分类用。

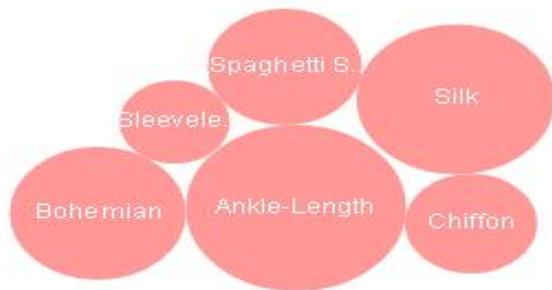
3. 针对选择的热卖品类，查看关联属性的组合，在发布商品时完整填写属性组合，可以优化商品的曝光转化率

例如：**dress**热销的属性，点击 号展示后可以看到。例如：袖子长度：无袖最热销；面料：雪纺；裙长：膝盖以上，mini裙.....

可以结合自己商品特征，优化商品属性，提高买家找到商品机会。同时也可以了解到目前热销的属性，方便选品。

Same color represent a class of property portfolio, accounting for the greater color represents more sales. You can combine the supply of goods were selected based on combinations of attributes.

Hot selling attributes combination



We recommend that you select the 2-3 combination of attributes to search

- Sleeve Length:Sleeveless
- Style:Bohemian
- Sleeve Style:Spaghetti Strap
- Dresses Length:Ankle-Length
- Material:Silk
- Fabric Type:Chiffon

Search selected keywords

选择属性组合查看在平台上此类商品特征。



2、热搜

Product Selector Pro

Best selling products

Most searched for products

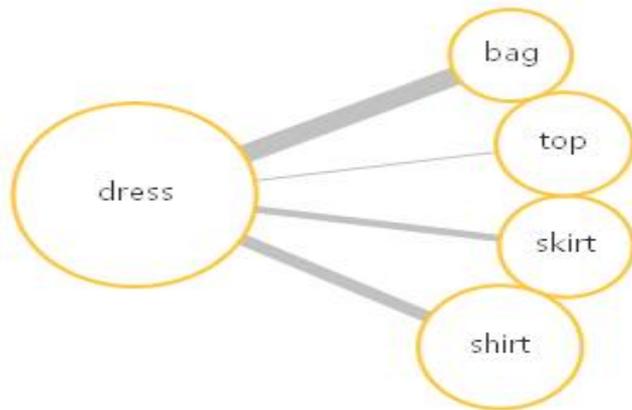
热搜从行业、TOP国家来看最近主要市场的热搜的品类、这些品类的热搜的属性，关联销售。

行业TOP关联产品

Related products

Related products

The bigger the circle is, the more searches the product has received. The thicker the line is, the more buyers have searched for both of the connected products.



连线越粗，表示搜索关键词A，
又搜索关键词B的买家越多。
圆圈越大，销量越高；

行业TOP热搜属性

Most searched attributes

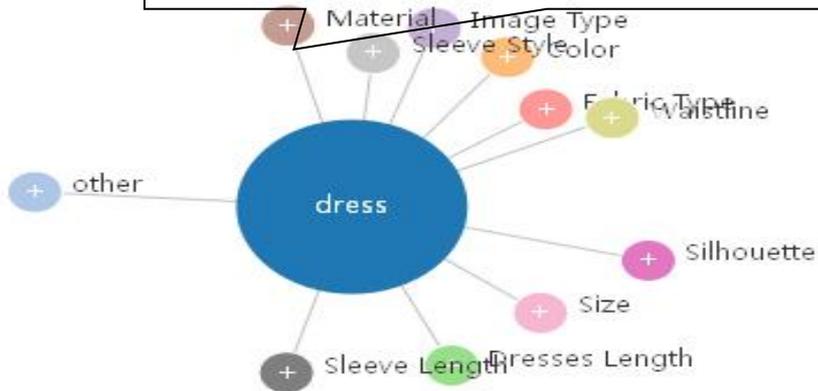
Most searched attributes

[Download the last 30 days of data](#)

The bigger the circle is, the more searches the product has received.

Most searched attributes (Click the '+' to see more details. Click '-' to see less details.) You can edit the attributes which are displayed.

某个品类下热搜的属性。点击+号可以展开TOP热搜的属性值，点击-号可以收起属性值。点开属性值的圈越大表示搜索量越高；同一类颜色在此图只作属性分类用。



指标说明：

(1) 搜索指数：所选行业所选时间范围内，搜索该关键词的次数经过数据处理后得到的对应指数。搜索指数不等于搜索次数，指数越大搜索量越大。

(2) 搜索人气：所选行业所选时间范围内，搜索该关键词的人数经过数据处理后得到的对应指数。搜索人气不等于搜索人数，人气越大搜索人越多。

(3) 购买率排名：所选行业所选时间范围内，该关键词购买率排名

(4) 竞争指数：所选行业所选时间范围内，关键词对应的竞争指数。指数越大，竞争越激烈。



搜索词分析



Keyword Analysis

High Performing & Low Perform...

买家用哪些关键词搜商品？

轻松查询买家搜索关键词，可分行业、分国家查询最近7天/最近30天买家搜索的热门词、飙升词、零少结果词，还可下载原始数据

1. 表格直接展示

- (1) 热搜、飙升、零少关键词直接表单展示，直观明了。
- (2) 表格中的效果字段可以排序。

Search keyword	Brand keywords	Searchers	Searches	Click-through rate	Successful conversion rate	Competition	Top 3 most active countries
dress		148,523	1,398,255	32.08%	0.18%	95	RU,BR,US
vestidos		168,243	1,071,702	28.39%	0.34%	21	BR,ES,CL
wedding dress		105,443	898,131	43.83%	0.08%	81	US,BR,RU
women dress		129,800	866,005	29.46%	0.44%	61	US,CZ,LT

2. 国家筛选框

- (1) 增加全球下拉项，能查看行业下关键词所有国家的效果。
- (2) 下拉的国家为最近30天成交额TOP的国家，可以方便了解行业主要市场的需求。

The screenshot shows a search interface with the following elements:

- Category:** All categories (radio button) / Apparel & Access... (dropdown)
- Country:** Global (dropdown menu is open, showing options: Global, Australia, Brazil, Canada, Spain, France, Israel, Italy, Russian Federation, United Kingdom, United States)
- Datetime:** Last 7 days (dropdown)
- Search:** Please enter a search term (input field) / Search (button)
- Download:** Download the last 30 days of data (button)
- Brand keywords:** You are forbidden to sell or promote products which have authorization to sell a brand, then you are not allowed to mention the keyword 'Zara 2014', without the correct authorization from the brand owner. If you violate this rule, you will receive a penalty. The brand names mentioned on this page are for informational purposes only. Before using brands in your product names, please check that you are legally allowed to do so. It is the responsibility of the seller.
- Table Headers:** Search, Brand keywords, Searchers, Searches, Click-through rate, Competition, Top 3 most active

3. 行业筛选框

可以查看任意一个行业关键词效果。

The screenshot displays a search interface with the following elements:

- Category:** A dropdown menu currently showing "Apparel & Access..." with a green arrow icon.
- Country:** A dropdown menu showing "Global".
- Datetime:** A dropdown menu showing "Last 7 days".
- Search:** A text input field with the placeholder "Please enter a search".
- Brand keywords:** A section with a red header "Brand keywords" and a search input field containing "dress".
- Select a category:** A large dropdown menu with two columns of category options:
 - Left Column:** Apparel & Accessories (highlighted), Automobiles & Motorcycles, Beauty & Health, Computer & Office, Construction & Real Estate, Consumer Electronics, Customized Products, Electrical Equipment & Supp, Electronic Components & Su, Food, Furniture, Hair & Accessories, Hardware.
 - Right Column:** Apparel Accessories, Men's Clothing, Novelty & Special Use, Other Apparel, Sewing Supplies, Weddings & Events, Women's Clothing.

4. 品牌关键词标识

关键词是否品牌，品牌商品必须拿到授权才能销售，避免对某些品牌不了解销售相关的产品被处罚。

Brand keywords: You are forbidden to sell or promote products which you do not have the legal authorization for. If you do not have authorization to sell a brand, then you are not allowed to mention that brand's name in your product names, e.g. using the keyword 'Zara 2014', without the correct authorization from the brand, is infringing on Zara's brand rights. If you violate this rule you will receive a penalty. The brand names mentioned on this page are for your reference only. Before using brands in your product names, please check that you are legally allowed to do so. Alibaba is not responsible for any infringement of copyright by its sellers.

热搜词

飙升词

零少词

Hot keywords

Up and coming keywords

Cold Keywords

Category: All categories Apparel & Access...

Country: Global

Datetime: Last 7 days

Search keyword	Brand keywords	Searchers	Searches	Click-through rate	Successful conversion rate	Competition	Top 3 most active countries
dress		148,523	1,398,255	32.08%	0.18%	95	RU,BR,US
vestidos		168,243	1,071,702	28.39%	0.34%	21	BR,ES,CL
wedding dress		105,443	898,131	43.83%	0.08%	81	US,BR,RU
women dress		129,800	866,005	29.46%	0.44%	61	US,CZ,LT

热搜词

飙升词

零少词

行业: 全部行业 全网热搜词

服装 某个行业热搜词

国家: 全球

时间: 最近7天

搜索: 请输入搜索词

搜索

[下载原始数据](#)

指标可排序

搜索词	是否品牌词	搜索人气	搜索指数	点击率	成交转化率	竞争指数	TOP3热搜国家
knee-length dress	N	2,932	37,811	32.22%	0.12%	176	RU,BY,BR
jacket winter women	N	4,686	37,768	34.66%	0.26%	105	RU,SE,UA
basketball	N	6,679	37,710	17.55%	0.21%	44	RU,BR,AR
christmas costumes	N	4,815	37,605	30.04%	0.43%	74	RU,UA,BY
ugg boots	Y 品牌关键词标识	11,524	37,559	5.10%	0.15%	5	US,RU,GB
baseball cap	N	7,613	37,520	36.37%	1.17%	56	BR,RU,ES
fashion	N	4,675	37,311	18.21%	0.14%	123	RU,BR,SN
real madrid	N	9,653	37,253	42.49%	1.25%	31	ES,RU,BR

热搜词指标说明:

(1) **是否品牌词(Brand keywords)**: 如果是禁限售, 销售此类商品将会被处罚, 对于品牌商品如果拿到授权可以进行销售。

(2) **搜索指数(Searches)**: 搜索该关键词的次数经过数据处理后得到的对应指数。

(3) **搜索人气(Searchers)**: 搜索该关键词的人数经过数据处理后得到的对应指数。

(4) **点击率(Click-through rate)**: 搜索该关键词后并点击进入商品页面的次数。

热搜词指标说明:

(5) **成交转化率(Successful conversion)**: 关键词带来的成交转化率。

(6) **竞争指数**: 供需比经过指数化处理的结果。供需比: 所选时间段内每天关键词曝光出来的最大产品数/所选时间段内每天平均搜索人气。该值越大竞争越激烈。

(7) **TOP3热搜国家(TOP3 most active country)**: 所选时间段内搜索量最高的TOP3的国家。

热搜词

飙升词

零少词

Hot keywords

Up and coming keywords

Cold Keywords

Search keyword **Brand keywords** ⇅ Searches ⇅ Keywords increase in popularity ⇅ Products rate of exposure ⇅ Sellers rate of exposure ⇅

Search keyword	Brand keywords	Searches	Keywords increase in popularity	Products rate of exposure	Sellers rate of exposure
dress		1,398,255	3.89%	7.25%	3.12%
vestidos		1,071,702	-2.18%	2.99%	3.55%
wedding dress		898,131	-5.76%	-3.74%	-1.89%
women dress		866,005	-12.12%	-2.40%	0.08%
dresses		816,853	5.61%	4.10%	3.50%
платья		663,622	-7.28%	0.97%	3.79%
платье		606,314	-7.94%	0.25%	0.69%

飙升词指标说明

(8) 搜索指数(Searches)：搜索该关键词的次数经过数据处理后得到的对应指数。

(9) 搜索指数飙升幅度(Keywords increase in popularity)：所选时间段内累计搜索指数同比上一个时间段

(10) 曝光商品数增长幅度(Products rate of exposure)：所选时间段内每天平均曝光商品数同比上一个时间段内每天平均曝光商品数增长幅度

(11) 曝光卖家数增长幅度(Sellers rate of exposure)：所选时间段内每天平均曝光卖家数同比上一个时间段内每天平均曝光卖家数增长幅度

热搜词

飙升词

零少词

Hot keywords

Up and coming keywords

Cold Keywords

搜索词分析

[看不懂图表在说什么?来这里解答](#)

热搜词

飙升词

零少词

行业:

国家:

时间:

商品结果数范围:

搜索:

搜索

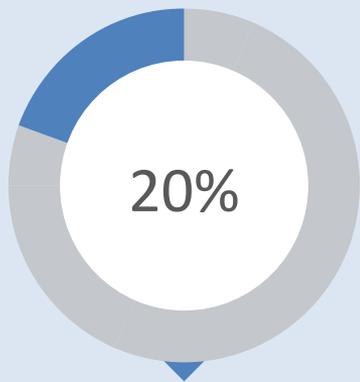
[↓ 下载原始数据](#)

搜索词	是否品牌词	曝光商品数增长幅度 ↕	搜索指数 ↕	搜索人气 ↕
mac makeup	Y	4.35%	1,786	1,380
little black dress hanging	N	100.00%	1,422	1,039
ps4	N	40.00%	1,245	1,114

< 1 >

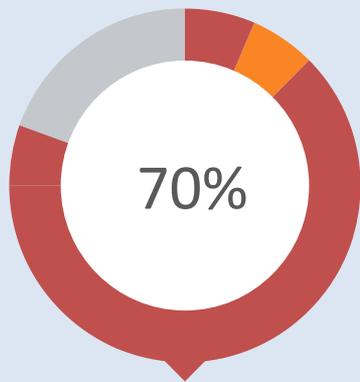
Go to Page Go

产品组合分析法



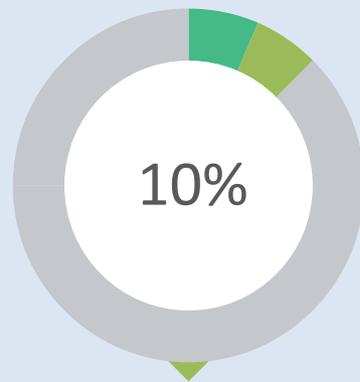
核心产品

小众化、利润高



基础产品

性价比高



爆款产品

紧跟当前流行趋势



计算毛利基本公式：

单品毛利 =

销售单价 - 采购单价 - 单品运费成本 - 平台费用 - 引流成本 - 运营成本

思考： 以上各项都是在什么环节中产生的花费？能否举例说明？

选品的考量因素及注意事项

二、选品的注意事项

1.符合平台特色，遵循平台规则

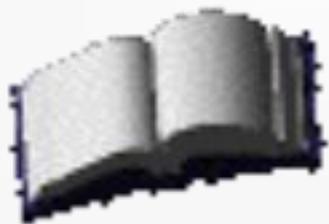
2.最大限度地满足目标市场的需求

速卖通选品——站外选品

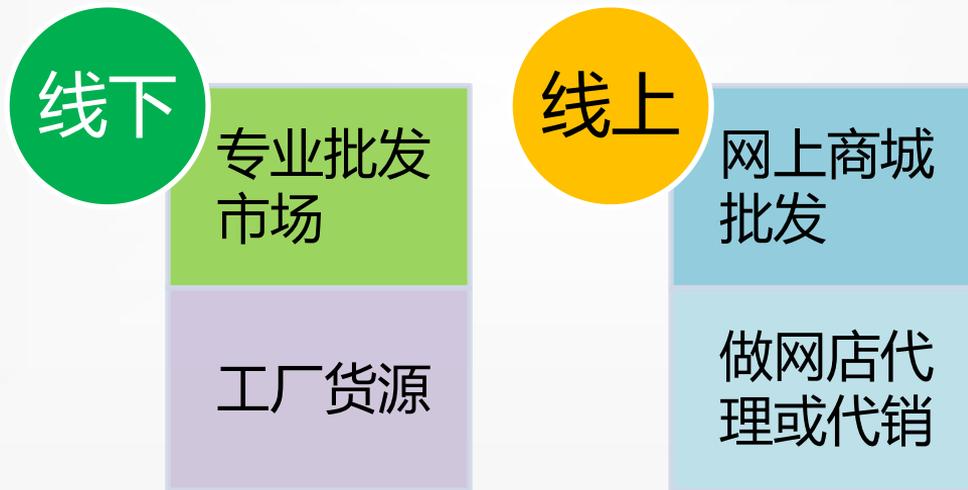
和速卖通相关的跨境网站还有诸如：**eBay**、亚马逊、敦煌网等，我们在选品的时候也可以参考这些平台同行的选品情况，会有助于我们选品



三、AliExpress速卖通货源选择



货源的选择





途径一：线上选品

优点：比较容易找到货源

缺点：1. 可持续性较短
2. 没有价格优势

途径二：线下选品

优点：1. 价格。
2. 可持续性较强。
3. 可自成货源。

缺点：相对线上选品比较不好找，要求多，有一定的门槛



¥210.00 30天成交2.50万元
工厂直调品牌连衣裙夏季... 广东
深圳市龙岗区... 6年
回头率: 34.5% 生产加工

工厂直调 品牌直调



¥126.00 30天成交2.13万元
2017夏季新款品牌女装民族中国风... 广州依米可贸易... 7年
回头率: 18.9% 经销批发

品牌直调 品牌直调



¥69.00 30天成交3.81万元
2017夏季新款印花一字领显瘦裤子中... 杭州生幼电子... 4年
回头率: 20% 经销批发

品牌直调 品牌直调



¥130.00 30天成交7968元
杭州青红服饰... 3年
回头率: 30.6% 生产加工

工厂直调 品牌直调



¥50.00 30天成交834元
2017六一女童夏季新品绣花... 广东
深圳市宝安区石岩街道... 1年
回头率: 50% 生产加工

工厂直调 品牌直调



¥38.00 30天成交4992元
ebay夏季吊带性感文胸... 广东
广州市天河区员村农网... 1年
回头率: 54.9% 生产加工



¥90.00 30天成交3.94万元
3色可选_心机的露背多种穿... 广东
台州市香云羊... 5年
回头率: 49% 生产加工



¥120.00 30天成交2.53万元
17夏季外贸新款欧美修身... 广东
东莞市普中针... 2年
回头率: 42.3% 生产加工



¥110.00 30天成交2.77万元
2017夏季新款欧美女装... 广东
深圳市高朋丝织服饰有... 2年
回头率: 38.4% 生产加工



¥80.00 30天成交1726元
佛美缘之一情空花 手绘玉兰... 广东
杭州城西电子... 3年
回头率: 40.8% 经销批发

找货源原则

- 1、生产加工型，拿价低；
- 2、诚信通会员；
- 3、一件代发；
- 4、尺码全，库存足；
- 5、尽量选离你近的地区发货；
- 6、看一下衣服的重量。

跨境产业带分布图



📍 什么是跨境产业带



为深入贯彻国家“互联网+外贸”及跨境电子商务发展战略，速卖通将联合全国各产业带政府和第三方服务商，通过搭建产业带跨境品牌专区，提升当地优质外贸厂商、电商园区、专业市场的跨境电商应用意识和线上竞争力，从而探索并实现优势产业的转型升级，推动“中国好卖家”品牌国际化。好货通，天下乐！

产业带品牌专区名称

行业范围

产业带品牌专区名称	行业范围
石狮男装跨境品牌专区	男装
叠石桥家纺跨境品牌专区	家纺
兴城泳装跨境品牌专区	泳装
瓯海眼镜跨境品牌专区	眼镜
江门跨境品牌专区	厨房家居、灯具卫浴
平阳跨境品牌专区	家居百货、配饰、美容健康
余杭跨境品牌专区	服装、家纺
义乌跨境品牌专区	大家居，服装，内衣，饰品
长安镇饰品跨境品牌专区	流行饰品
云和跨境品牌专区	木制玩具



小知识：选品技巧



1. 眼光要超前。要有超越产品本身的眼光。同一领域内某些产品的同质化现象非常严重，而选品时如果能从另外一个视角，不仅仅从产品本身看，而是从产品类别的潜在因素调查，如新市场，新特色，新方式来寻找，也许有不一样的惊人效果。 关注细分产品分类和利基市场（即：有绝对优势的企业忽略的某些细分市场，指企业选定一个很小的产品或服务领域，集中力量进入并成为领先者）。大类目下的细分产品有可能就是一个蓝海产品

2. 不做大众的产品，选择细分。当某些品类已经发展到比较成熟的时候，所有的商家都会选择这种产品，那么份额就会越来越小，市场的容量也越来越小。在建立初期，要错开与大的电商平台正面竞争的方向，选择一些比较冷门的或者是大电商平台没有的产品开始，这样的方式流量小一点，但是竞争也会小一点。

极致单品

品质好

持续性

竞争少

成交快

个性强

区域广

稀缺性

轻物流

利润高

适销性

3. 关注当地生活，人文环境。你往哪个国家卖产品，就必须关注当地人的生活方式、消费环境。比如，当地超市最近热销的是什么样的产品。坚持做记录，整理成笔记，当数据够庞大时，就会形成趋势，就有判断的依据了。

4. 选品组合分析法。选品组合分析法是指，以产品组合的思维来选品，即在建立产品线时，规划 20%的核心产品，用以获取高利润；10%的爆款产品，用以获取流量；70%的常态产品，用以互相配合。选品要针对不同的目标客户，不能把所有的产品都选在同一个价格段和同一个品质，一定的价格和品质阶梯能产生更多的订单。核心产品倾向于选择小众化、利润高的产品。爆款产品倾向于选择热门产品或与紧跟热点并将流行的产品。常态产品倾向于选择性价比较高的产品，即客户认为价值较高但价格适中的产品

小结

- 1、行业没有好坏，任何行业都可以赚钱
- 2、行业有红海、蓝海之分，学会区分
- 3、学会看后台数据和前台搜索结果

任务实施

第1步

- 选择目标市场

第2步

- 研究目标市场的热销产品

第3步

- 遵循平台规则进行选品

任务实施

第1步

- 选择目标市场
- →欧美→美国

第2步

- 研究目标市场的热销产品

第3步

- 遵循平台规则进行选品

欧美市场的购买力比较强、市场比较规范

任务实施

第1步

- 选择目标市场
- → 欧美 → 美国

第2步

- 研究目标市场的热销产品
- → 平衡车、鱼尾毯和指尖陀螺

第3步

- 遵循平台规则进行选品



任务实施

第1步

- 选择目标市场
- → 欧美 → 美国

第2步

- 研究目标市场的热销产品
- → 平衡车、鱼尾毯和指尖陀螺

第3步

- 遵循平台规则进行选品
- → 选择圆滑外形的指尖陀螺



亚马逊选品

挖掘市场需求

1. 美国众筹网站
<https://www.kickstarter.com>,
如减压魔方fidget cube
2. 亚马逊站内排行榜
3. 速卖通后台选品专家
4. 跨境专供, 阿里巴巴专门推出的,
kj.1688.com
5. 关注1%的意见领袖 (网红、明星)

分析竞争对手

1. 分析价格
2. 分析物流, 是否采用了FBA物流 (是否有prime)
3. 分析产品卖点: 充电宝、项链、插座、电饭锅
4. 视觉效果

定位差异化

1. 顾客定位: 年龄、性别、职业、特点、需求, 如Lokai, 月饼券
2. 价格定位: 基本定价, 产品结构定价
3. 品牌者行为: 领导者、追随者、重新定义竞争对手

Wish选品

Wish大量上新，选品：1:2:3选品，

1.常规性产品，如充电宝、数据线；

2.季节性产品，如summer dress，沙滩裙；

3.流行趋势产品，这个要发布最多，时尚类的，特别适合做饰品类、服装。社交媒体选品，时尚类小组、时尚达人、明星网红。四大时尚周（纽约、伦敦、巴黎、米兰），波西米亚狩猎风、科技运动风。

Wish给人的感觉是地铁商铺，地铁不可能开LV店。消费者属于冲动性消费。

THANK YOU