



# 跨境电商基础

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。



# 项目三 跨境电商选品

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。

# 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**

# 为什么要进行优化选品？

01

选品是源头

02

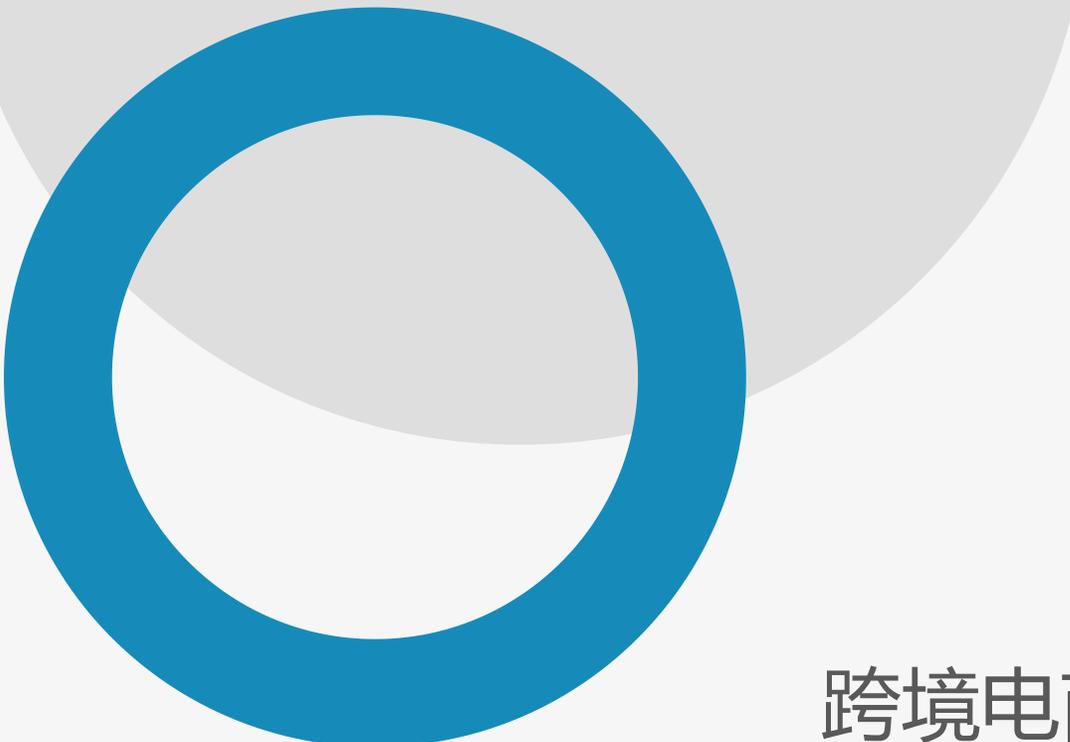
选品是竞争力

03

选品决定销售业绩

**精细化选品思维是核心！**





## 跨境电商选品

在跨境电商运营中，商品的选择非常重要。优质的商品不仅能为店铺带来可观的销量，还能提升店铺的整体流量，提高商品在搜索结果页面中的排名，提高店铺的核心竞争力。



## 4.1.1 跨境电商选品的原则

### 市场适配原则

卖家所选的商品款式、包装设计、支付方式、物流服务、售后服务等越符合目标市场的流行趋势和买家消费偏好，就越有利于跨境电商业务的顺利发展。

### 差异化运营原则

在选品时，在不破坏市场正常竞争秩序的前提下，卖家可以根据对自身优劣势和竞品的分析，采取差异化运营策略，从同质化严重的商品中挖掘出具有差异化特点的商品，以此寻求竞争优势。

### 规避风险原则

在选品过程中规避风险，主要规避选择危险、敏感物品的风险和所选商品侵犯知识产权的风险。

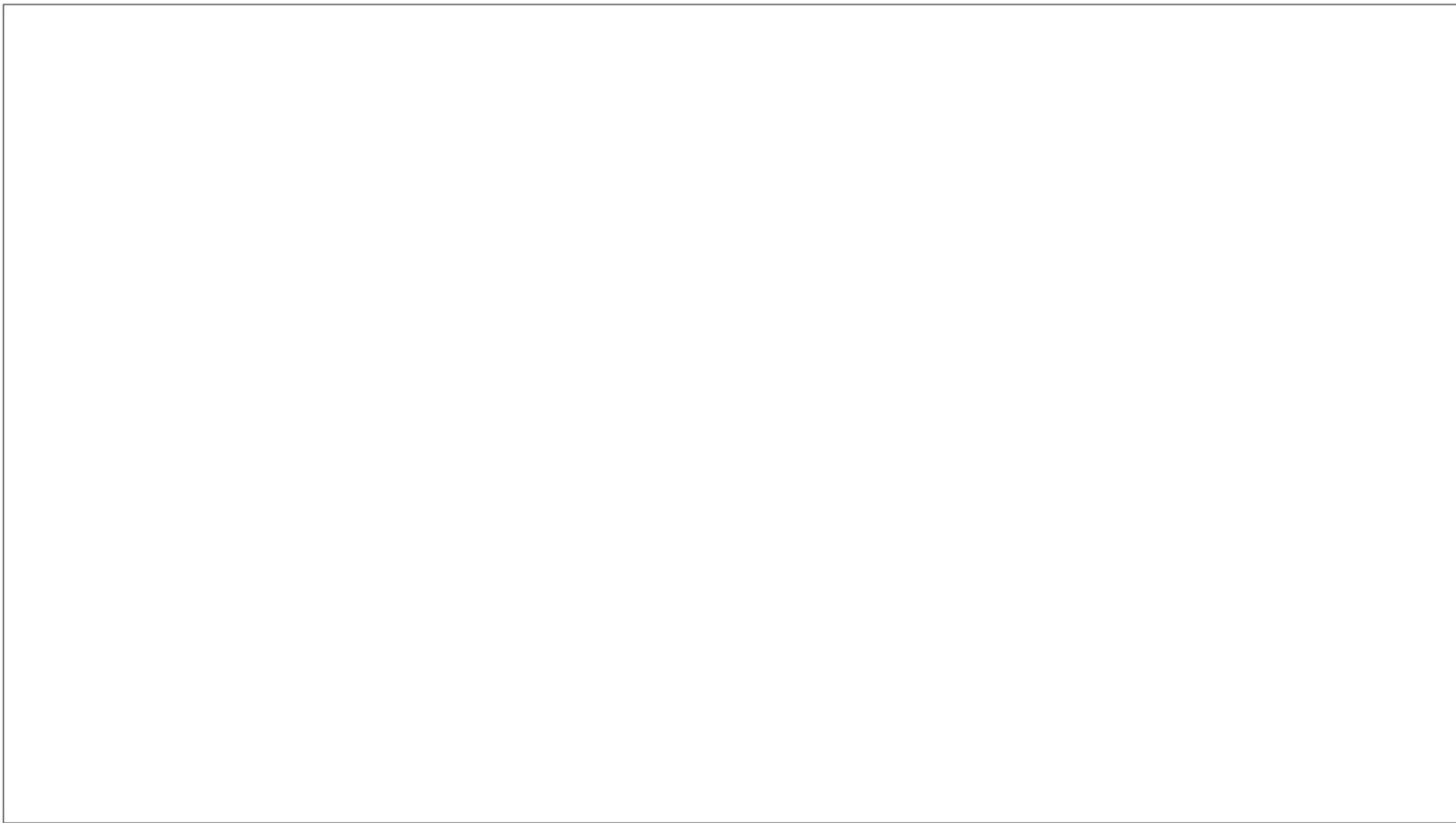


## 4.1.2 跨境电商选品的方法



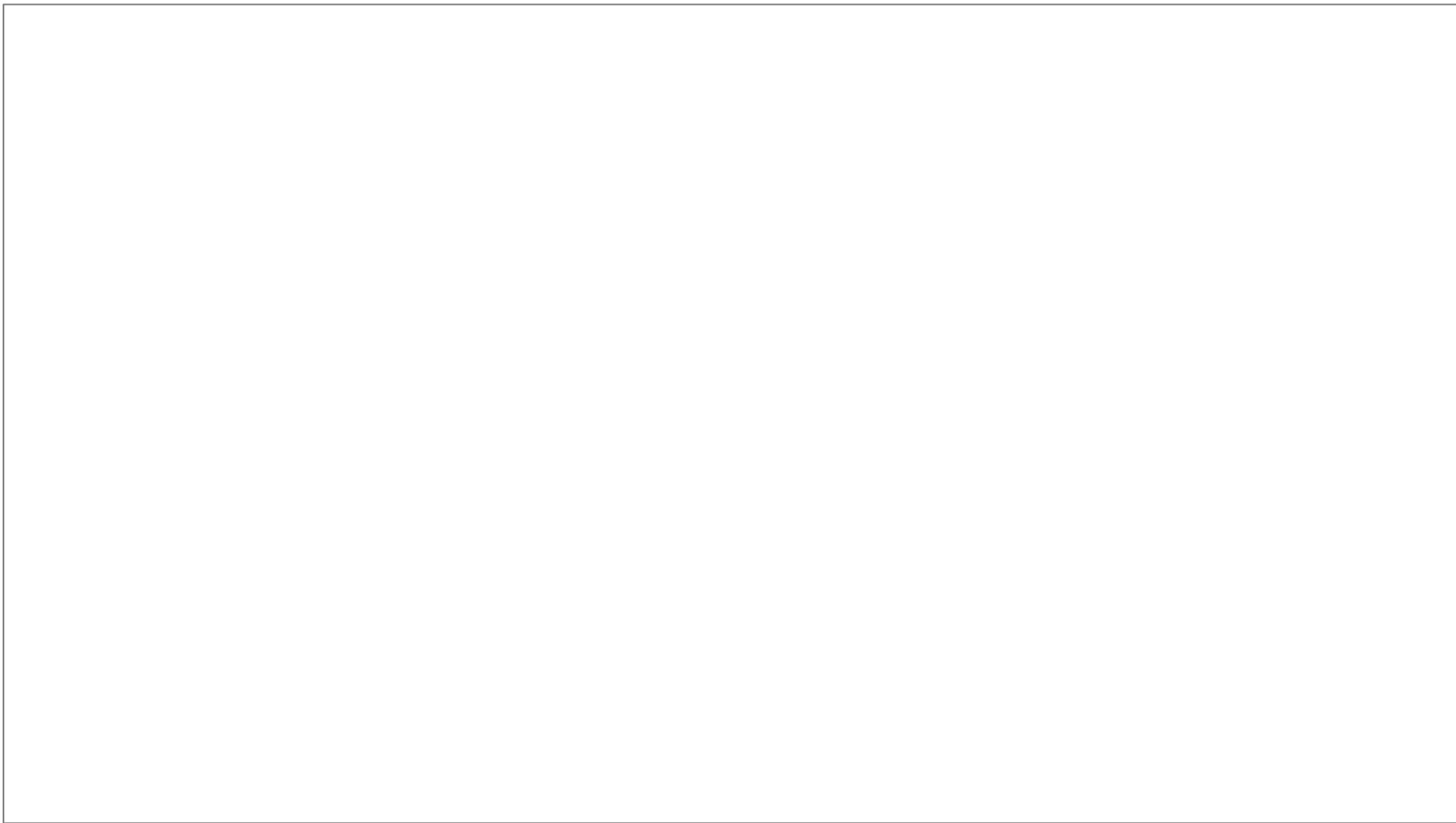


## 4.1.2 跨境电商选品的方法





## 4.1.2 跨境电商选品的方法



## 4.1.2 跨境电商选品的方法

### 海外市场本土电商平台

海外市场	电商平台名称	简介
北美市场	Walmart (沃尔玛)	美国乃至全球知名的连锁企业，主要有沃尔玛购物广场、山姆会员店、沃尔玛商店、沃尔玛社区店等营业方式
	Etsy	美国的一家专注销售手工工艺品的 C2C 电商平台，此平台只允许卖家销售手工艺品，如艺术品、服装、珠宝和其他装饰物品等
	Wayfair	美国的一家以销售家具和家居用品为主的电商平台
	Bed Bath & Beyond	美国的一家以销售高品质床上用品和家庭用品为主的连锁商店，经营范围包括家用商品、家居用品、食品、礼品、健康和美容类商品，以及婴幼儿用品
	Lowe's	美国知名的家居装饰零售商，主营家装类商品
	Newegg (新蛋)	美国知名 3C 类商品电商平台，主要销售计算机类、消费类、通信类电子产品
欧洲市场	Ozon	俄罗斯知名 B2C 电商平台，销售的商品包括图书、电子产品、音乐和电影、服装、运动用品等品类
	Wildberries	俄罗斯电商平台，主要销售服装、鞋类、时尚和电子产品等商品
	Joom	俄罗斯知名的移动端电商平台
	Allegro	波兰知名全品类电商平台
	OTTO	德国知名电商平台，销售的商品涵盖电子产品、家居、户外、服装、鞋类、电器、小家电、办公用品等品类

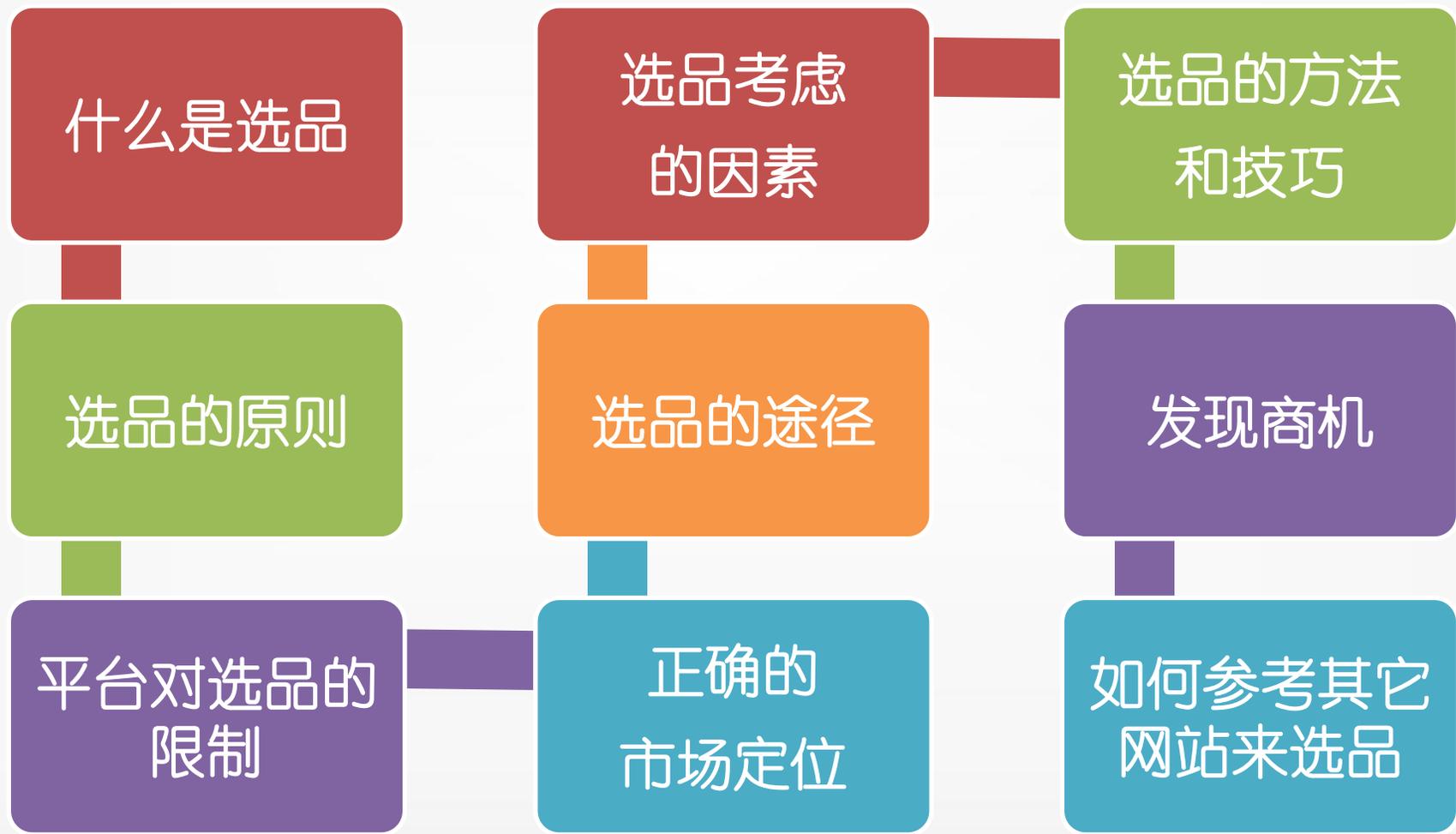
## 4.1.2 跨境电商选品的方法

### 海外市场本土电商平台

海外市场	电商平台名称	简介
欧洲市场	Priceminister	法国知名电商平台，主要销售 3C 类商品、文化类商品、家用品、时尚类商品等
	Fruugo	英国知名电商平台，除了英国外，在美国、澳大利亚、德国、荷兰、法国、意大利等国家和地区也拥有一定的买家基础和良好的买家口碑
	Zalando	德国知名电商平台，主要销售儿童服装、鞋、美容类商品、运动用品、时尚家居类商品
中东市场	NOON	被称为“阿拉伯地区首个电子商务平台”，是中东知名电商平台之一，销售的商品涵盖美容、时尚、电子产品、家居、厨房和生活用品等品类
	Trendyol	土耳其领先的时尚电商平台，专注时尚品牌，销售的商品涵盖女士用品、男士用品、儿童用品、运动用品、鞋子、家用电子类产品等
东南亚市场	Lazada	东南亚地区领先的电商平台，销售的商品涵盖消费电子类产品、家庭用品、时装等
	Tiki	越南知名的综合类 B2C 电商平台，销售的商品包括玩具、数码设备、生活用品和美容用品等
	L192	柬埔寨本地规模较大的在线时尚生活类商品购物平台，销售的商品涵盖服装、鞋类、箱包、配饰、美妆、家居、玩具、3C 产品等品类
日韩市场	乐天市场	日本知名电商平台，销售的商品涵盖电子产品、服装、家具用品、食品等
	Coupang	韩国人气非常高的团购网站之一，销售的商品类别非常丰富，包括电子产品、美容产品、书籍、婴儿用品、家居用品、玩具、体育用品、门票等

## 4.1.2 跨境电商选品的方法

- 1 站内数据分析工具选品法
- 2 买家需求挖掘选品法
- 3 榜单选品法
- 4 第三方数据分析工具选品法
- 5 参考目标市场的本土电商平台选品法
- 6 参考竞争对手选品策略选品法
- 7 参考 TOP 卖家商品选品法
- 8 参考社交媒体渠道选品法
- 9 分析名人、影视作品、文体活动选品法





## 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。

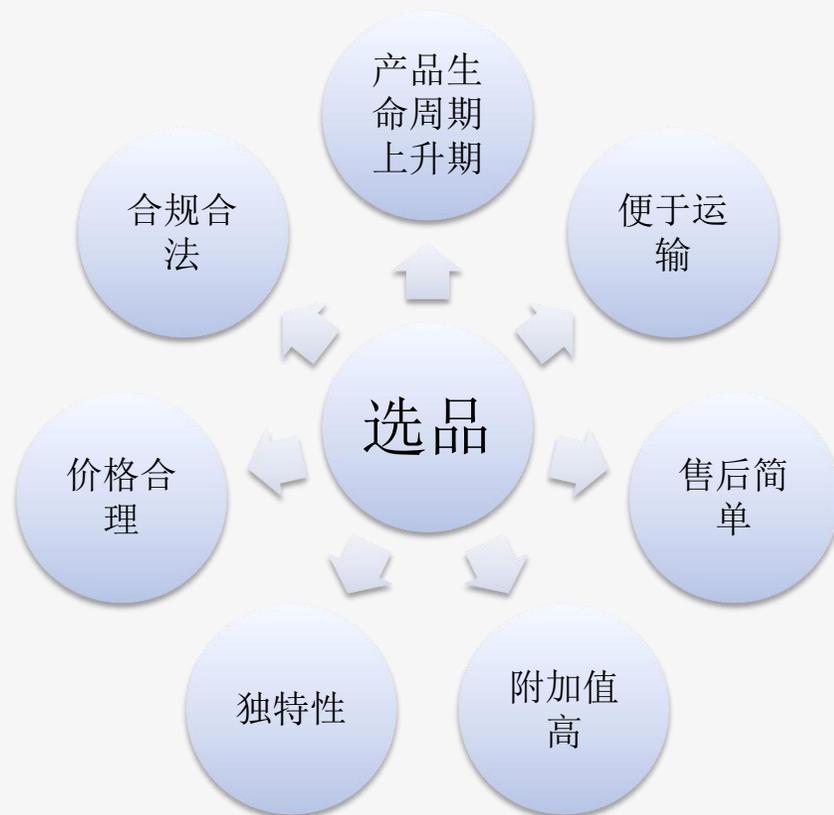


## 什么样的商品适合在线交易

- 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



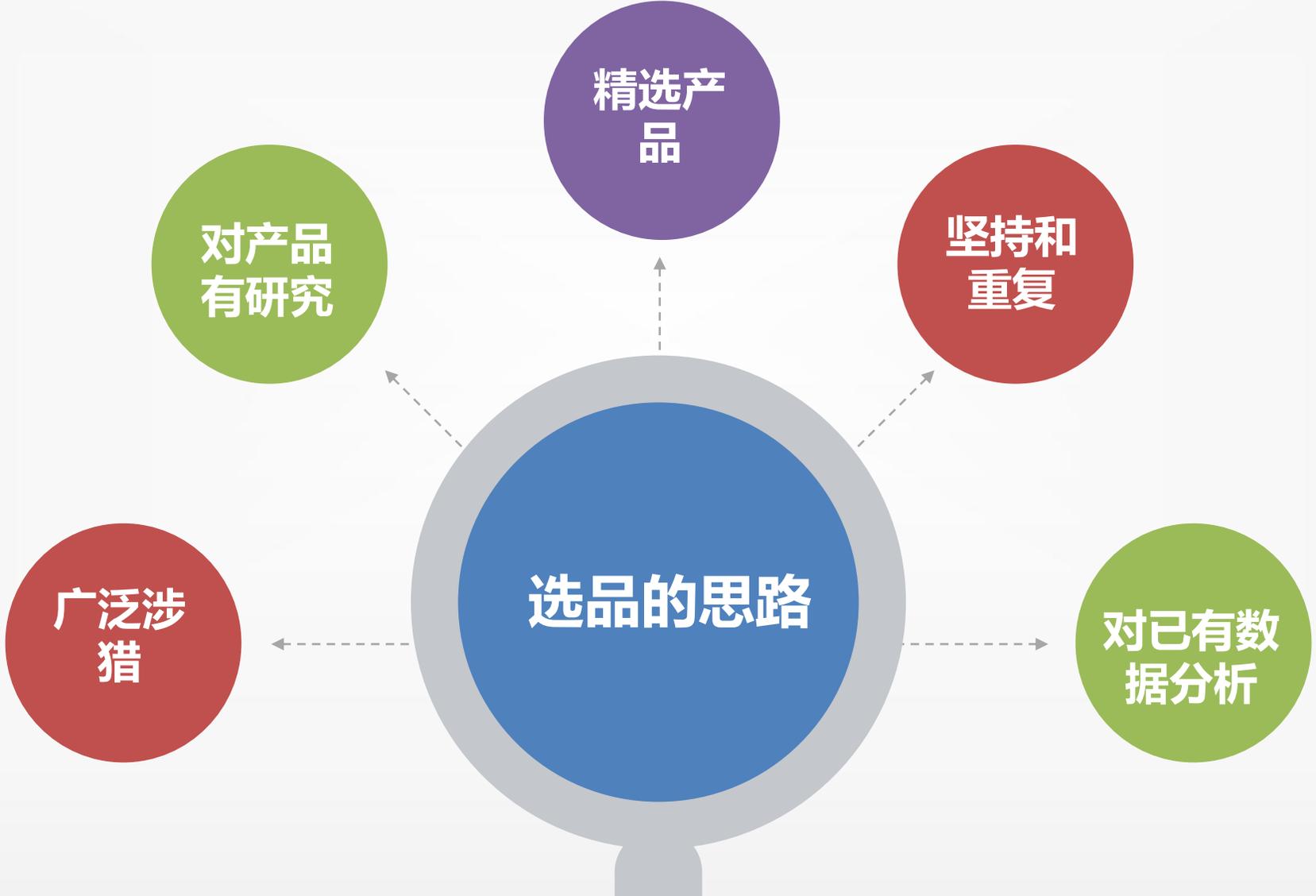
### 兴趣

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

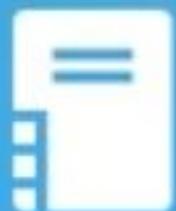
## 1.做好目标市场分析

- 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

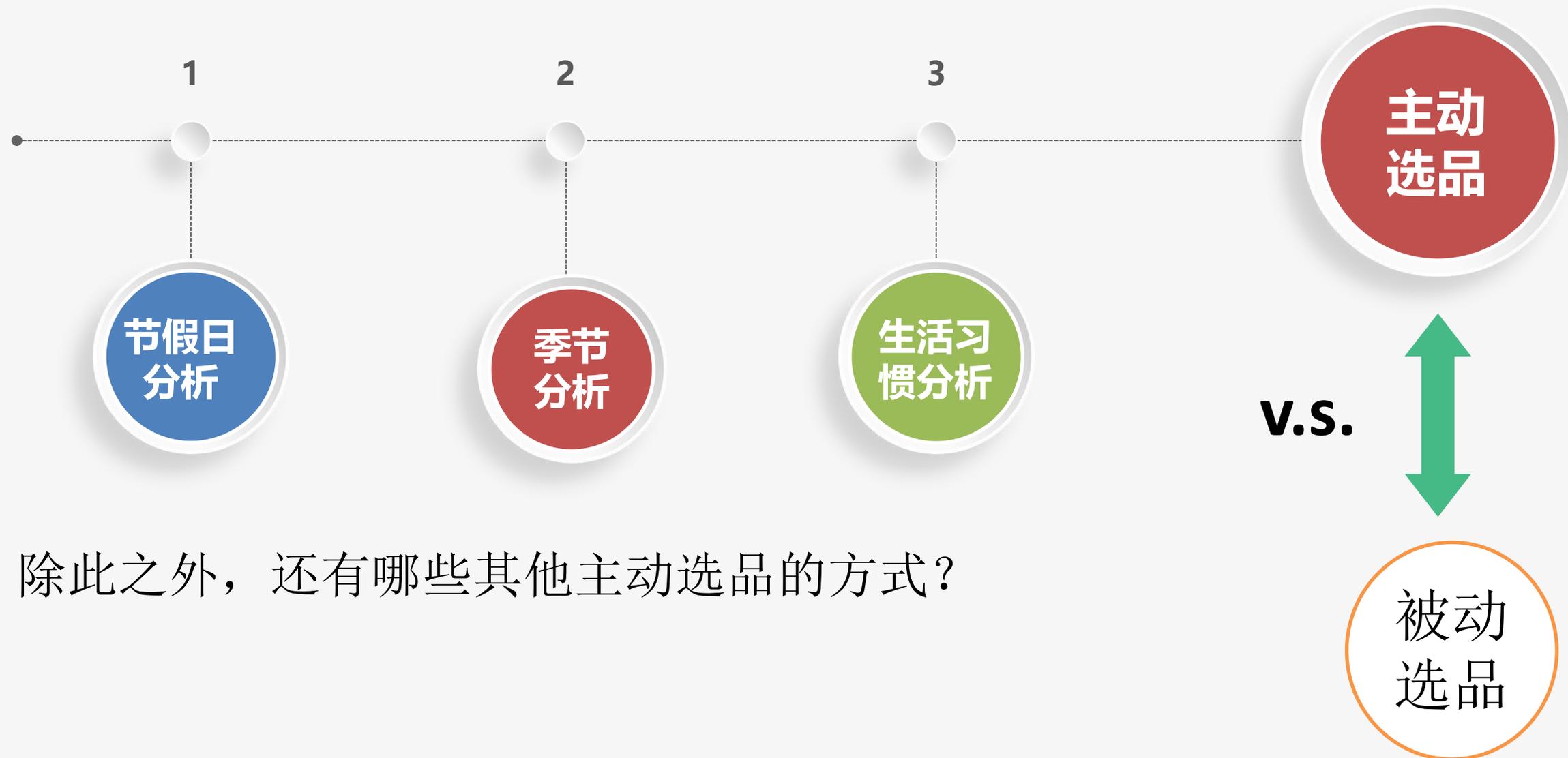
销售品牌的東西不仅会涉及知识产权侵权的问题，还会涉及销售侵权的问题。一些国际品牌，例如诺基亚，LV是绝对的高压线，不要去碰。

# 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](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。

## 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%	<a href="#">View category details</a>
Makeup > Face > Bronzers & Highlighters	19.74%	<a href="#">View category details</a>
Hair Care & Styling > Styling Tools > Wrap	32.01%	<a href="#">View category details</a>
Makeup > Lips > Lip Balm	40.12%	<a href="#">View category details</a>
Makeup > Makeup Tools & Accessories > Eyebrow Stencils	11.8%	<a href="#">View category details</a>
Makeup > Eyes > Concealer & Base	16.62%	<a href="#">View category details</a>
Hair Care & Styling > Styling Tools > Brushes		<a href="#">View category details</a>
Makeup > Eyes > Eyelash Growth Treatments		<a href="#">View category details</a>
Hair Care & Styling > Styling Products > Braid Maintenance		<a href="#">View category details</a>
Makeup > Face > Concealer	73.11%	<a href="#">View category details</a>

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

## 单击此处添加文档 标题内容

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

Name of subcategory	Supply and demand index	Operations
Hair Care & Styling > Styling Products > Hair Sprays	35.23%	<a href="#">View category details</a>
Makeup > Face > Bronzers & Highlighters	19.74%	<a href="#">View category details</a>
Hair Care & Styling > Styling Tools > Wrap	32.01%	<a href="#">View category details</a>
Makeup > Lips > Lip Balm	40.12%	<a href="#">View category details</a>
Makeup > Makeup Tools & Accessories > Eyebrow Stencils	11.8%	<a href="#">View category details</a>
Makeup > Eyes > Concealer & Base	16.62%	<a href="#">View category details</a>
Hair Care & Styling > Styling Tools > Brushes	30.45%	<a href="#">View category details</a>
Makeup > Eyes > Eyelash Growth Treatments	43.56%	<a href="#">View category details</a>
Hair Care & Styling > Styling Products > Braid Maintenance	54.58%	<a href="#">View category details</a>



## 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

# 行业TOP热销产品词

## Top sales generation keywords

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

Sales performance (the bigger the heat circle is, the higher the product sales are).

Competition is low Competition is high

**glove**  
Your sales: 5621  
Competition: Competition is low  
 Competition is high  
Click a circle to view the details of the product



行业下TOP国家最近一段时间TOP热销的品类，圆圈越大，销量越高。颜色代表竞争情况，颜色越红，竞争越激烈；颜色越蓝，竞争越小。

## 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。

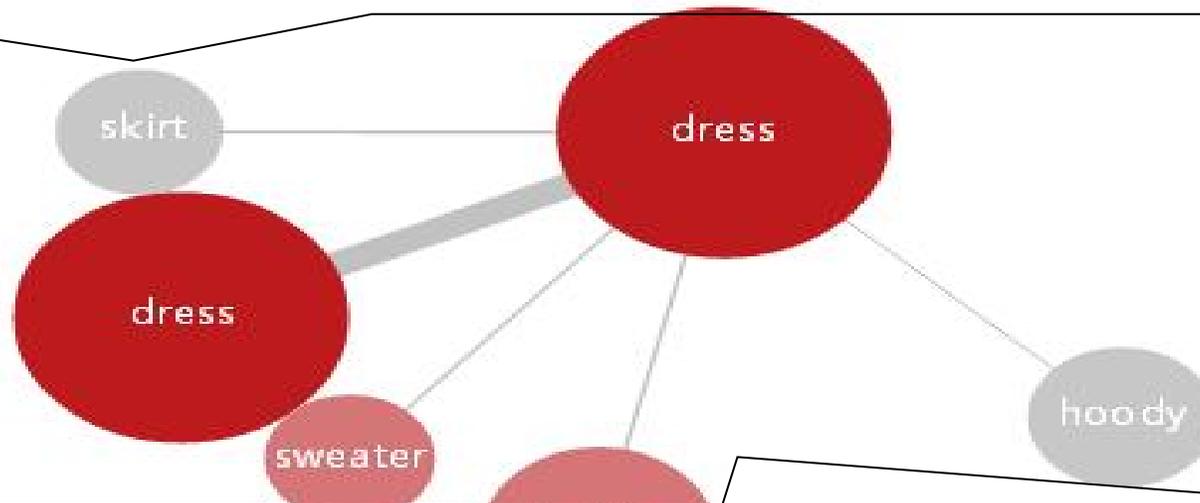
# 行业TOP关联产品

## 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。

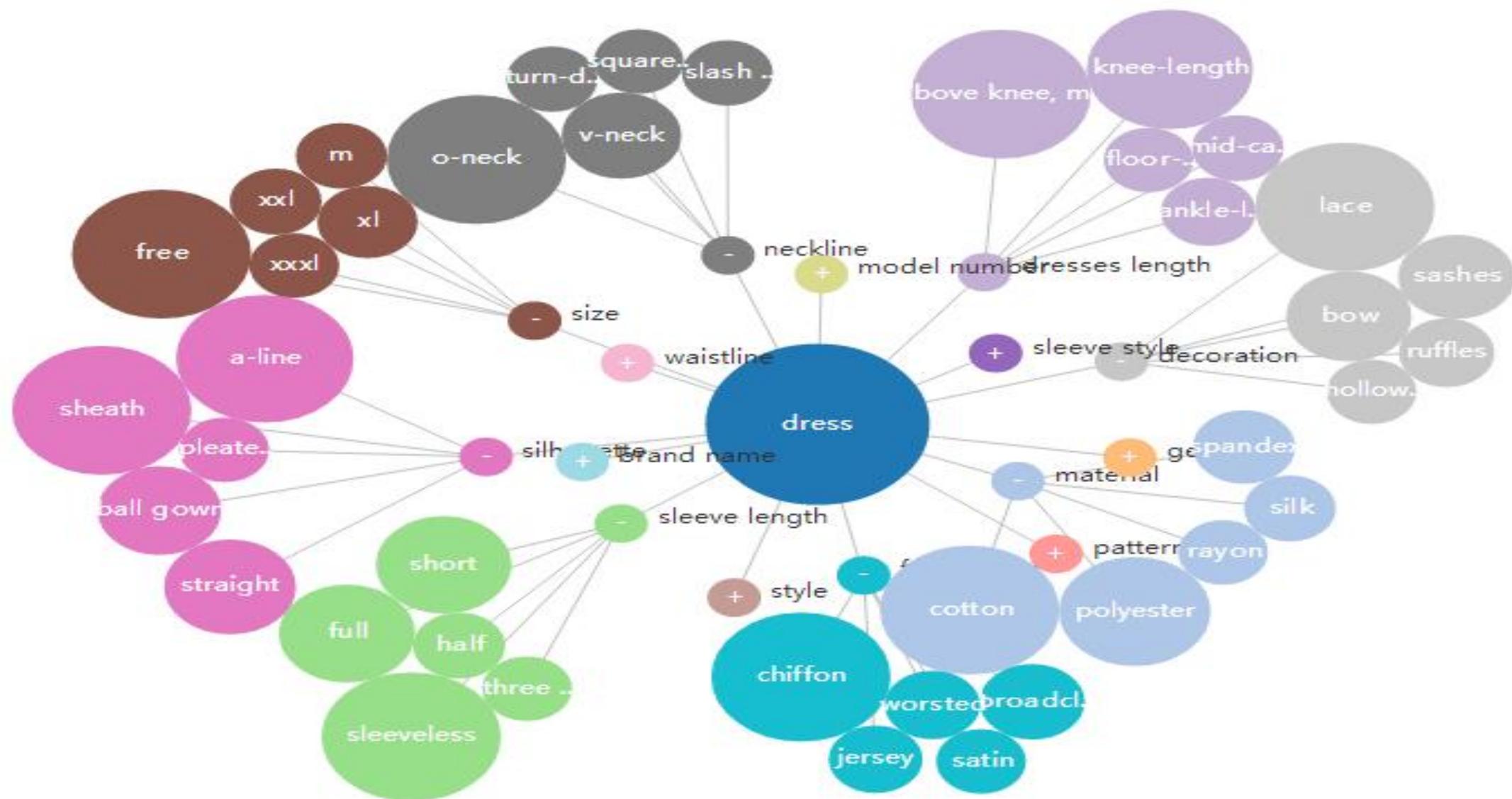
3.针对选择的热卖品类，查看关联属性的组合，在发布商品时完整填写属性组合，可以优化商品的曝光转化率

# TOP 热销属性

[下载原始数据](#)

圆圈面积越大，产品销售量越大；

热销属性（点击+展开属性值，点击-收起属性值），您可以对属性进行优化。



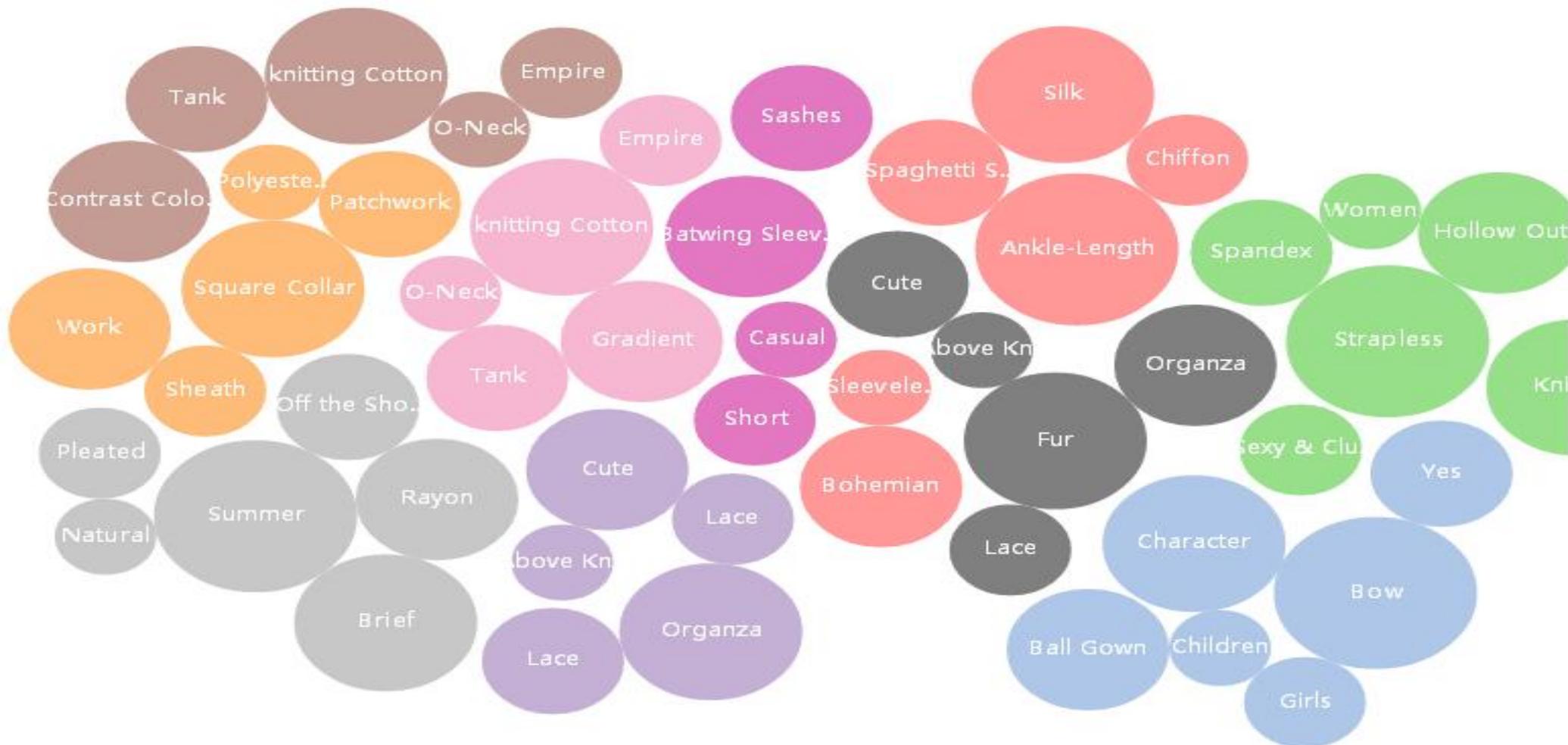
例如：dress热销的属性，点击号展示后可以看到。例如：袖子长度：无袖最热销；面料：雪纺；裙长：膝盖以上，mini裙.....

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。

# 行业TOP热销属性组合

## Hot selling attributes combination

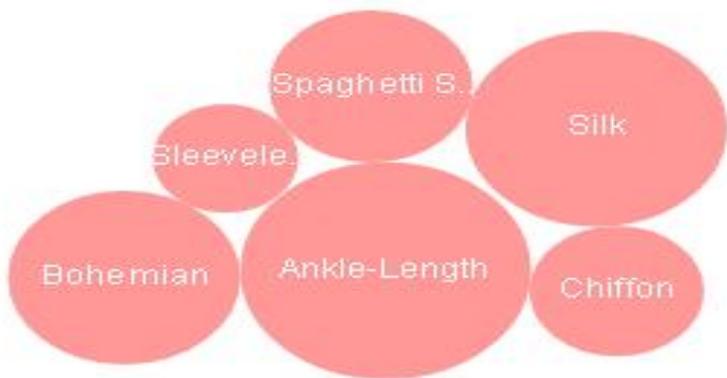
Same color represent a class of property portfolio, accounting for the greater color represents more sales. You can combine the supply of goods were selected based on combinations of attributes.



某个品类下热销属性组合，相同颜色代表一类商品，圈越大销量越多。可以点击圆圈，查看属性组合详情。

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

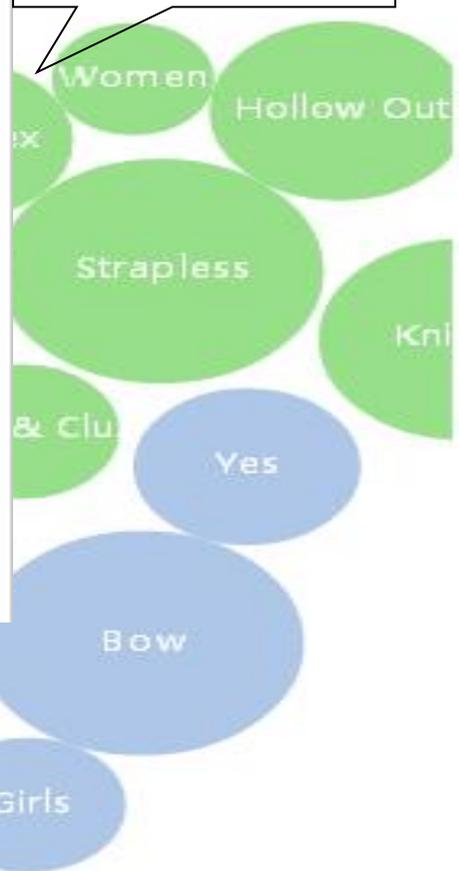


We recommend that you select the 2-3 combination of attributes to search

- 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。

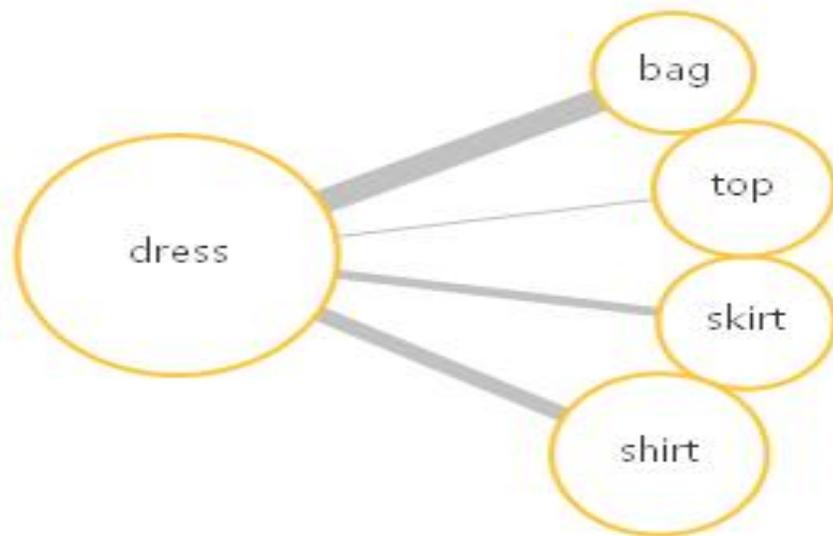


# 行业TOP关联产品

## 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

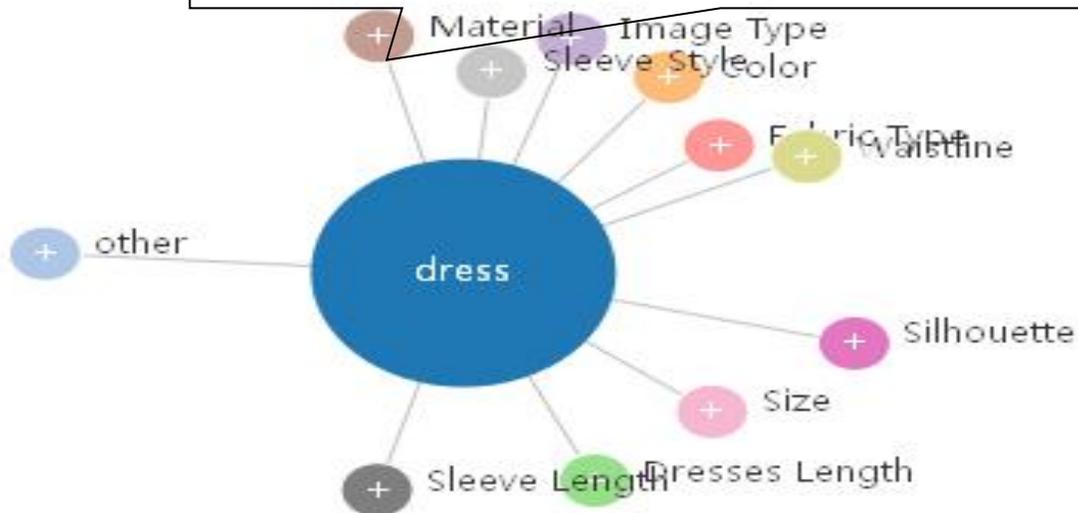
### Most searched attributes

[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:** A dropdown menu currently set to "Apparel & Access...".
- Country:** A dropdown menu with "Global" selected. The dropdown list is open, showing the following options: Global, Australia, Brazil, Canada, Spain, France, Israel, Italy, Russian Federation, United Kingdom, and United States.
- Datetime:** A dropdown menu currently set to "Last 7 days".
- Search:** A search bar with the placeholder text "Please enter a search t" and a "Search" button.
- Download:** A blue link with a download icon that says "Download the last 30 days of data".
- Brand keywords:** A red heading followed by a warning: "You are forbidden to sell or promote products which do not have legal authorization for. If you do not have authorization to sell a brand, then you are not allowed to mention the brand name in your product names, e.g. using the brand name '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. We are not liable for any infringement of copyright by its sellers."
- Table Headers:** At the bottom, there are several column headers: "Search", "Brand keywords", "Searchers", "Searches", "Click-through rat", "on", "Competition", and "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 shows a user interface for selecting a category. At the top, there are filters for 'Category' (set to 'Apparel & Access...'), 'Country' (set to 'Global'), and 'Datetime' (set to 'Last 7 days'). Below these is a search bar with the placeholder text 'Please enter a search'. A red warning message is visible: 'Brand keywords: You are forbidden from using brand keywords without authorization to sell a brand product. If you use brand keywords, you will receive a penalty. The brand names of the products you sell must be the same as the brand names of the product sellers.' Below the warning is a search input field containing the text 'dress'. The main focus is a 'Select a category' dropdown menu that is open, showing a list of categories. The first category, 'Apparel & Accessories', is highlighted. To the right of this list is a secondary list of sub-categories under 'Apparel Accessories', including 'Men's Clothing', 'Novelty & Special Use', 'Other Apparel', 'Sewing Supplies', 'Weddings & Events', and 'Women's Clothing'.

Category:  All categories  Apparel & Access...

Country: Global

Datetime: Last 7 days

Search: Please enter a search

**Brand keywords:** You are forbidden from using brand keywords without authorization to sell a brand product. If you use brand keywords, you will receive a penalty. The brand names of the products you sell must be the same as the brand names of the product sellers.

Search **Brand keywords** S

keyword

dress

**Select a category**

- 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

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  服装 **某个行业热搜词**  
**全网热搜词**

国家:

时间:

搜索:

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	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

品牌关键词标识

## 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** Searcher Searches Keywords increase in popularity Products rate of exposure Sellers rate of exposure

Search keyword	Brand keywords	Searcher 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:

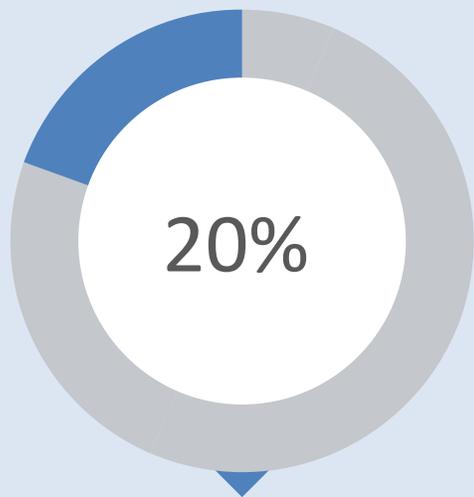
搜索:

搜索

[↓ 下载原始数据](#)

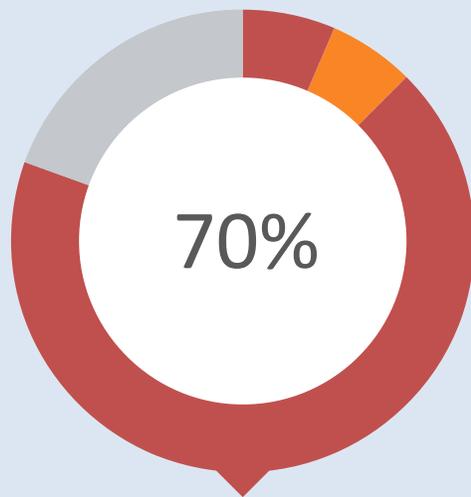
搜索词	是否品牌词	曝光商品数增长幅度	搜索指数	搜索人气
mac makeup	Y	4.35%	1,786	1,380
little black dress hanging	N	100.00%	1,422	1,039
ps4	N	40.00%	1,245	1,114

## 产品组合分析法



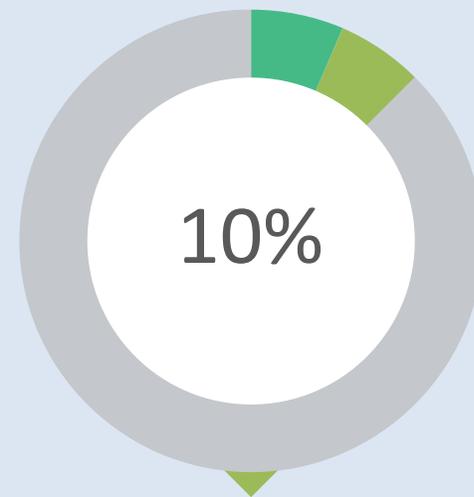
**核心产品**

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

# 1688网上批发市场



¥210.00 30天成交2.50万元  
工厂直销品牌连衣裙夏季...  
深圳市依依制... 6年  
回头率: 34.5% 生产加工



¥128.00 30天成交2.13万元  
2017夏季新款品牌女装民族中国风...  
广州依依制... 7年  
回头率: 18.9% 经销批发



¥69.00 30天成交3.01万元  
2017夏季新款印花一字领显瘦裙子中...  
杭州生拓电子... 4年  
回头率: 20% 经销批发



¥130.00 30天成交2968元  
杭州杭州连衣裙2017春夏新款女装...  
成都青红服饰... 3年  
回头率: 30.6% 生产加工



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



¥38.00 30天成交4992元  
ebay夏季吊带性感交叉绑带...  
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...  
台州市香云... 5年  
回头率: 49% 生产加工



¥120.00 30天成交2.53万元  
17夏季刘雯新款欧美修身吊...  
东莞市善中针... 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 吊...  
深圳市嘉丽信路服饰有限公司... 2年  
回头率: 38.4% 生产加工



¥80.00 30天成交1726元  
微笑楼之一镂空花 手绘玉兰...  
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！

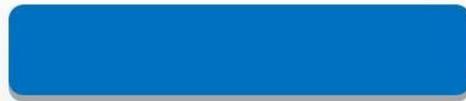
## 产业带品牌专区名称

## 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

★ 竞争少

★ 个性强

★ 稀缺性

★ 利润高

★ 持续性

★ 成交快

★ 区域广

★ 轻物流

★ 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  
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给人的感觉是地铁产线，地铁不可能开LV店，选**

**THANK YOU**