

云跨境会员手册

独立站营销推广	15	22
第三方联系方式	20	22
云跨境		23
公司宗旨		23
联系我们		23
开始独立站之旅		24
平台 VS 独立站，怎么选		24
什么样的卖家适合建独立站		24
独立站系统的选择		25
建独立站		25
我们的建站系统		25
建站交付周期		26
店铺迁移		26
店铺前端		26
上千种模版选择		26
模版设置		26
移动端自适应		26
绑定域名		26
博客系统		26
店铺后台		27
免费SSL		27
多种支付网关		27
灵活的运费管理		27
上传产品		27
如何添加collection		27
修改后台代码		28
Apps		28
多语种		28
实时聊天		28
安全认证		29
图片自动压缩		29
店铺分析		29

店铺数据分析	29
开启google 分析图解教程 (强烈推荐!)	29
手机APP	29
FAQs	29
怎样才算一个好的产品展示?	33
首先, 一个好的产品title 必须具备以下特点:	34
Title 要避免的内容:	34
FAQs	9
支付信用卡网关有哪些	9
shopify是怎么收费的	10
免费又好用的apps	12
如何设置zoho mail 转发	12
如何写出转化率高的产品标题和描述	13
独立站营销推广	15
营销前期准备	15
社交媒体营销	15
引流渠道	15
Instagram涨粉手册 (强烈推荐!)	15
相关精华文章	16
Google推广	16
Google SEO内容	16
Google SEO 细节表 (强烈推荐!)	16
Google 付费广告	16
关键词的选择	16
Mailchimp营销	17
怎么用猴子做营销	17
准备步骤	17
Mailchimp到底是什么	17
设置newsletter signup	17
用mailchimp发营销广告	17
用mailchimp 自动管理被抛弃购物车	18
博客营销	19
推荐营销	19
Affiliate营销	19
视频营销	20
第三方联系方式	20



云跨境

深圳云跨境科技有限公司由海归精英团队创立于2016年，立足深圳，面向全球，致力于服务所有中国跨境出口电商。作为出海独立站行业领军者，云跨境的一站式服务涵盖：电商独立站建站、海外社交营销推广、网站优化、出海资源整合、跨境电商培训咨询服务等。

公司宗旨

我们力图基于海外独立建站平台，帮助客户打造面向海外市场的独立品牌网站；基于大数据技术，精准投放海外营销广告，将企业品牌和产品推广至海外市场，帮助中国商家实现市场扩张和盈利最大化。

联系我们

您有多种方式向我们咨询、获取帮助。

官方邮箱：info@StoreWins.com

联系电话：137-3352-8315

除此之外，您还有我们的建站专家一对一联系方式。

开始独立站之旅

平台 VS 独立站，怎么选

电商平台卖家面对平台水涨船高的佣金，日益增长的竞价压力，漫长的资金周转周期等问题，都已头疼不已。

如果你想做外贸出口电商，想打造特有的国际范品牌，享受高利润率，那独立站是必然选择。除此外，独立站还有管理风险小，与社交平台结合等优势。

拥抱独立站，它会成为一个潜力无限的销售渠道。

传统平台	独立站
	
店铺佣金高	佣金低
资金周转周期长	无周期，买家付款后直到您的Payapl账户
平台管理严苛，大卖家垄断	独立站自主性强
平台价格战无底线	独立站溢价空间大
平台店铺做社交推广有局限性	与社交媒体融为一体

什么样的卖家适合建独立站

1. 电商平台卖家

亚马逊、速卖通、eBay、Wish等电商平台往往是出口电商的第一个选择，因为其没有技术门槛，且有完备的前台、后台操作界面、物流体系。但平台价格战愈演愈烈，平台佣金水涨船高，漫长的资金周期等问题使得利润率慢慢降低，市场空间一再压缩。

因此，另辟蹊径，建设电商独立站，打造品牌，自由把控利润，已经成为平台卖家的紧迫需求。

2. 寻求转型的传统外贸工厂

国内实体经济困难，制造业形势严峻，传统工厂利润单薄。因此，不少工厂开始探索新领域，为了获取更大的利润空间，工厂急需转型做出口。

3. 寻求扩张的内贸公司

国内贸易的利润空间越来越小，线上竞争激烈，线下房租高企。越来越多的内贸企业为了摆脱国内竞争红海，投入了跨境电商蓝海。

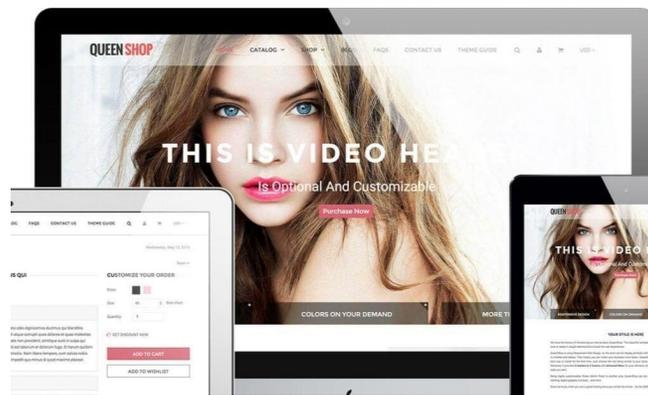
独立站系统的选择

当前最流行的电商独立站建站系统是 [Shopify](#), [Bigcommerce](#), [3dcart](#), [Volusion](#) and [Big Cartel](#)

国外知名电商评价网站对这五个平台从易用度，受欢迎度，模版工具选择种类，客服质量等多方面进行了评比，得出的分数是shopify第一。具体评比内容见[此新闻](#)。

云跨境进行了多方面考察与对比，最后选择以shopify作为我们主要的建站后台系统。

建独立站



我们的建站系统

我们基于全球最流行的Shopify平台建站，为客户打造定制化的电商网站。根据客户不同的产品品类，销售模式，网站功能需求和预算，提供个性化的建站方案。

我们的建站优势：

- 通过我们建立Shopify店铺, 可享受国内唯一渠道优惠
Shopify月费8折, 每月\$23.2起, 免Shopify 2%的交易手续费。
- 店铺和各大平台完美对接, 包括Google, Amazon以及社交媒体Facebook, Pinterest, Instagram, Wanelo等。
- 店铺后台设计人性化易操作, ERP系统、订单管理、物流跟踪、博客、销售报告等电商功能一应俱全。
- 海量模版和app供您选择, 我们的客户可以免费获赠几套Shopify付费模板

建站交付周期

从注册账号开始，我们会在**2-3个星期**内向您交付一个完整的电商独立站。
对于个性化定制需求较多的项目，交付期限会相应延长，一切以合同为准。

店铺迁移

云跨境的服务包含了平台站一键自动迁移至独立站，支持的平台站包括：Amazon, Ebay, Aliexpress, DHgate, Alibaba, Etsy, Taobao, Tmall, Banggood, Rakuten, Walmart, Tmart, Overstock, Sammydress, Flipkart, Snapdeal。

通常，我们在建站过程中会帮助您完成迁移。
如果在店铺交付以后，您仍然需要迁移，请联系我们协助。

店铺前端

上千种模版选择

多种高质量，高评价的模版任君选择，大部分由世界顶级设计师设计，风格简洁、大气、欧美范，在移动端也能完美展示您的店铺。

模版设置

所有模版都可以自定义设置，您可以快速的对店铺外观有个基本的设置。

移动端自适应

所有模版都包含移动端自适应功能，您的客户可以浏览、下单。

绑定域名

如果您已经购买了特定的域名，可以绑定在独立站上。

博客系统

前端自带一个博客系统，无需再开发或者链接其他的博客平台。您只需要创建博客文章，即可在店铺发布。

店铺后台

免费SSL

所有独立站店铺都会包含256位的SSL证书。

所有店铺页面，内容，信用卡，客户交易等信息，都享有银行交易级别的安全保护。

多种支付网关

独立站后台，可以设置多种网关方式，包括信用卡，amaerican express, paypal, bitcoin, apple pay 等。不同的网关方式，取决于您的店铺地址，存在不同比例的交易手续费。

灵活的运费管理

可以按照重量、订单价格、邮寄地址国家区域等来灵活设置运费。

上传产品

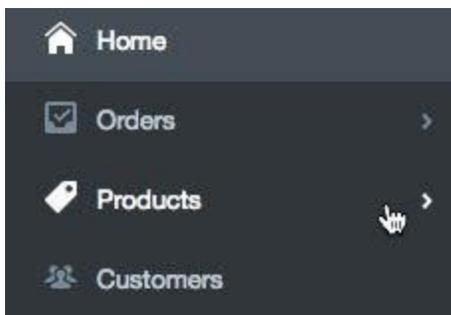
除了手动一个一个的上传产品，还支持直接从csv格式导入产品。

如何添加collection

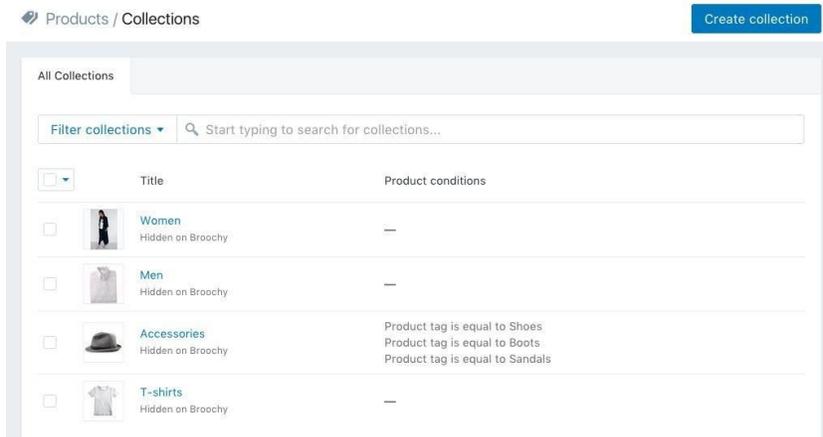
Collection 是一个品类，多个产品组成一个品类。

每个品类中包含哪些产品，都可以手动设置，也可以手动选择品类中的产品排序。

步骤1: 在shopify 后台，进入products，然后选择collections



步骤2: 点击右上角 creat collection, 然后按照步骤一步一步填写collection 信息即可。



修改后台代码

可以按照自定义需求，来定制修改后台代码，达到理想的功能。比如添加买家秀功能，大幅度修改产品页面布局等。

Apps

多达千种电商配套app供您选择，包括建站类，营销类，运营类等。

我们会推荐安装相关费用低廉（或免费）并且简单易用的app。下面列举了几个。

多语种

比如多语种实时翻译，我们选择安装weglot，它支持的语种为：

<https://weglot.com/translation-api>

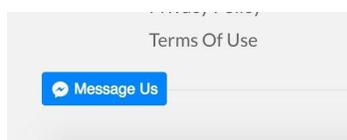
效果如图



实时聊天

我们给客户安装了facebook messenger销售渠道，这个渠道会自动添加一个实时聊天工具。

效果如图



安全认证

我们给客户安装mcafee认证，店铺客户在浏览网站、下单时，看见这个标志，对店铺的信任感会提高，对转化率有很大的好处。

图片自动压缩

我们给客户安装image Optimizer - image compression and image optimization，可以实现自动对全店铺的图片进行压缩，这样免去了客户手动压缩图片的时间，大大提高了工作效率。

店铺分析

店铺数据分析

后台dashboard提供了店铺的销售数据，订单数据，流量等数据帮助您理解店铺运营情况。另外，还有相关的产品热销数据等。

如果店铺开启了google 分析，就能看到更多的数据分析结果。

开启google 分析图解教程（强烈推荐！）

图解教程请访问我们的[官网此篇文章](#)。

手机APP

下载shopify手机app，即可在移动端管理自己的店铺。移动端app的功能包括但并不限于：

- 订单管理：从手机端完成订单，并发送确认通知给下单客户
- 店铺后台dashboard：检测店铺数据、流量、订单数量、营业额等
- 管理产品：修改产品价格、上传图片、管理仓储等
- 查看客户信息：可查看已购买的客户个人信息，并发送邮件

FAQs

支付信用卡网关有哪些

如果您没有国外身份，或者香港地区身份，就只能选择在中国支持的网关；如果有香港身份，就可以选择香港地区支持的网关，比如stripe。

申请2Checkout需要的资料：公司税号(如果三证合一了，就是统一社会信用代码)、营业执照起始日期、企业所有人的身份证照片。

用香港公司身份申请Stripe需要的资料：香港公司注册号、香港身份ID、香港银行账号。

目前中国支持的网关

- CyberSource

- HiTRUST
- MOLPay
- Skrill
- **2Checkout**

中国香港地区支持的网关

- 2Checkout
- Alipay Global
- BitPay
- Coinbase
- ePay / Payment Solutions
- eWAY Rapid 3.1
- GoCoin
- LAY-BUY Powered by PayPal
- Mastercard Payment Gateway Services
- NETbilling
- PayDollar
- Payment Express PxPay
- PaymentExpress
- PayPal Express Checkout
- Realex Payments (Offsite)
- **Stripe**
- WorldPay (Direct)
- WorldPay (Offsite)

shopify是怎么收费的

Shopify提供三种付费月计划（本文不讨论Shopify Plus 定制计划），分别是29刀，79刀，299刀，不同的月计划收费标准和能提供的支持不一样。关于不同月计划的费用请看下图。

	Basic Shopify All the basics for starting a new business	Shopify Everything you need for a growing business	Advanced Shopify Advanced features for scaling your business
Monthly price	\$29	\$79	\$299
CREDIT CARD RATES			
Online ①	2.9% + 30¢	2.6% + 30¢	2.4% + 30¢
In person ①	2.7% + 0¢	2.5% + 0¢	2.4% + 0¢
TRANSACTION FEES			
Using Shopify Payments	None	None	None
Using external payment gateways	2.0%	1.0%	0.5%

	Basic Shopify	Shopify	Advanced Shopify
月租费用	29刀	79刀	299刀
网上信用卡刷卡费用			
加拿大信用卡	2.9% + 30¢	2.7% + 30¢	2.4% + 30¢
其它信用卡或Amex	3.5% + 30¢	3.4% + 30¢	3.3% + 30¢
线下信用卡刷卡费用（在线下商店使用shopify pos刷卡）			
所有卡	2.7% + 0¢	2.6% + 0¢	2.4% + 0¢
交易费用			
使用Shopify Payments	无	无	无
使用其它支付渠道	2.0%	1.0%	0.5%

以上都是Shopify收取的费用，另外店铺还会有其它额外的费用，主要是：

- 其他支付渠道交易手续费如果不是使用Shopify Payments收款，例如，使用Paypal，除了Shopify会收取2%的手续费外，那么Paypal还会对每笔交易收取手续费。对于跨国交易，Paypal的交易费是：订单价格 x 3.4% - 4.4% + 30c
- 提款手续费还是以Paypal为例，如果在中国从银行里对Paypal 提款，每次提款需要缴纳35刀的手续费。

免费又好用的apps

1. Mailchimp

用途：邮件营销这是Shopify里最火的App之一了。它会给你的客户发送邮件，分析用户，帮你通过邮件营销扩大销量。每个月你可以最多给2000个客户发送12000封邮件。

2. Order Printer

用途：物流

它提供了可以自定义的模板，让你可以快速打印出符合要求的收据，标签，声明等，帮助您简化物流手续。

3. Google Shopping

用途：营销它可以把你的Shopify店铺同步到Google Merchant Center 商户中心，并且提供了非常简单好操作的方式将你的店铺商品在Google Shopping上更新。

4. Plug in SEO

用途：SEO

它可以检查你的店铺首页，并且给出SEO修复建议。

5. Facebook Store

用途：社交营销使用了它后，Facebook上的用户不用离开Facebook就可以付款，完成购买。

6. Improved Contact Form

用途：转化率它会在你的Shopify店铺右下角创建一个小弹窗，用户点击它就可以给店铺留言。这是一种跟顾客交流，增加顾客信任感的方法。

7. Free Shipping Bar

用途：营销这个非常有用，它在你的Shopify店铺顶端安装一个bar，提醒用户本站购物满x刀免邮，每当用户添加一个物品到购物车，bar会自动更新，提醒用户还有多少就可以免邮。并且bar可以自定义。它能引导用户多购买产品。

8. Alt Text

用途：SEO它会自动帮你的Shopify店铺的图片建立alt text，这对SEO引流有好处。

9. Social Media Stream

用途：社交营销这个可以同时管理你的Facebook，Twitter，Instagram，Pinterest以及其他社交平台帐号。节省时间法宝。

10. McAfee Secure

用途：转化率McAfee 是安全领域的公司，主要做杀毒，安全防护，我们戏称为“麦咖啡”。这个App会在你Shopify店铺上显示，这是被McAfee保护的店铺，让顾客更信任店铺，提高转化率。

如何设置zoho mail 转发

步骤1:登陆zoho mail 账号，右上角有settings



步骤2: 进入settings, 选择 email forwarding and POP/IMAP

功能导航

Access old version for

Send Mail As

Mail Accounts

Email forwarding and POP/IMAP

Import / Export

Groups

General Settings

步骤3:填写转发邮箱目的地

步骤4: 目的地邮箱会收到一封确认邮件, 包含了验证码, 填入验证码即可完成认证



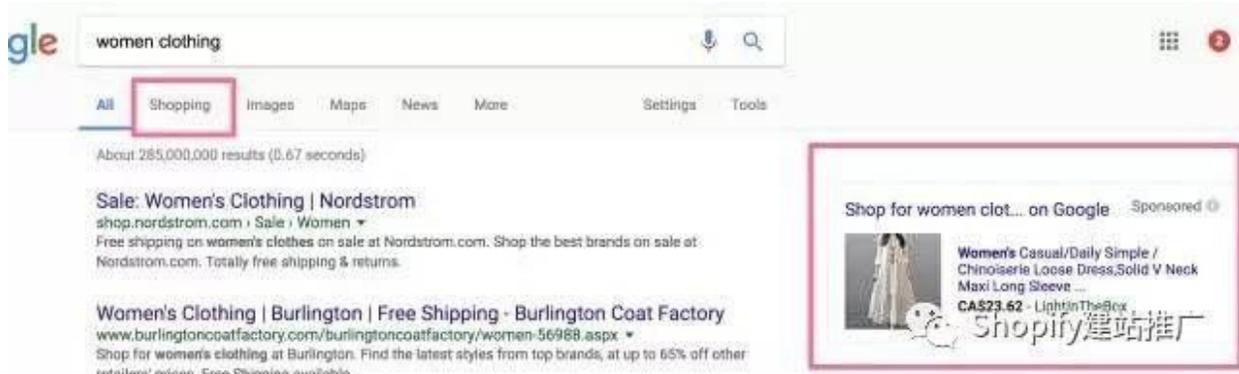
步骤5:从zoho 邮箱给本身发送一封邮件, 目的地邮箱应该也收到一封。如果收到, 设置完毕。

如何写出转化率高的产品标题和描述 怎样才算一个好的产品展示？

一个好的产品展示, 就是要达到以下两条。

- 1.你的广告出现在你想要的关键词搜索下面
- 2.潜在客户看了你的广告展示内容, 点击了你的广告

这两条看上去简单, 其实包含的内容非常多。点击率过低的问题, 其实就是产品展示没做好。



首先，一个好的产品title 必须具备以下特点：

1. 包含重要的关键词

包含关键词，但不要过度包含，只放那些最重要的关键词。一个好title不应该全部是关键词。

2. 区分开相似的产品

用color、brand、gender、size、age group等产品特性来区分相似的产品。

只有写清楚产品的特点，按照你的产品title点击进来的客户才是真正潜在的客户。

3. 添加产品年份，model型号等时间有关信息

4. 添加其他重要的相关信息

比如卖手机壳的，可以添加“iphone”或者“galaxy”等手机壳适用信息。

5. title 不要过长，不要超过150个字母

Title 要避免的内容：

1. 关键词使用过度，同一个关键词重复多次

2. 使用促销信息，例如“50% off now”等字眼

3. 太宽泛、太笼统，例如“nike running shoes”

4. 所有英文都大写

有了一个好的title，产品展示成功一半。接下来就是产品的描述了。

那怎么样写好产品的description呢？

注意以下几点

1. 简洁并且准确的介绍产品

2. 添加关键词，但要避免关键词使用过度

2. 避免文字和产品不相关，讲故事部分过多

如果你还是不知道怎么样写出比较靠谱的产品title和描述，Google 搜索一下你们行业的巨头公司，参考他们是怎么写的。

独立站营销推广

与电商平台不同，独立站需要商家自己引流推广店铺。

营销推广主要分为三大类：社交媒体的营销、Google搜索营销，博客营销。



营销前期准备

在正式投入资金开始营销之前，我们会对客户店铺做一个全方位的检测，只有网站做好了，转化率提高了，花在营销上的每一分钱才没有被浪费。检查包括但不限于网站在目标国家的加载速度，店铺的购物流程设计是否方便下单，店铺的基本SEO设置，外语本地化等。同时，建议您对相关社交平台账号以及页面内容完成基本的设置，例如，Facebook Page 的海报设置，Call to action button 的设置，官网链接，产品介绍，产品图片上传等。

社交媒体营销

引流渠道

独立站的社交引流渠道主要包括：Facebook, Instagram, Pinterest, Wanelo等。

我们的社交营销服务内容主要包括：Facebook付费广告，Instagram付费广告，以及各大平台的引流。

Instagram涨粉手册（强烈推荐！）

手册内容较长，已单独放置在手册外的文档中。

相关精华文章

更多精华营销内容，请访问我们的[官网这里](#)。

Google推广

Google SEO内容

我们的Google推广包括Google SEO搜索引擎优化，以及Google付费点击广告。其中Google SEO搜索引擎优化的服务内容主要包括：

- 优化网站结构(内链)
- 优化网站内容
- 网站线上推广(外链)
- 网站加载速度优化

Google SEO 细节表（强烈推荐！）

手册内容较长，已单独放置在手册外的文档中。

Google 付费广告

关键词的选择

第一步

选一些基本的关键词，可通过头脑风暴或者其他方式。

第二步

扩展这些关键词，方法是通过google 搜索，google 在底部会有一些搜索提示。比如你的关键词是“hair extensions”，google 会告诉你，还可以考虑这些关键词：

Searches related to hair extensions

clip in hair extensions

hair extension methods

types of hair extensions

hair extensions pros and cons

human hair extensions

hair extension prices

hair extensions for short hair

cinderella hair extensions

第三步

用Google's Keyword Planner Tool 来发现更多合适的关键词或词组。

第四步

根据你已经选好的关键词，试着去google 里面搜索一下把！

如果你发现前三页的搜索结果都是一些知名的大品牌，那么你想用这个关键词 排在前面的可能性就不大。那么可能需要调整关键词了。

Mailchimp营销

怎么用猴子做营销

准备步骤

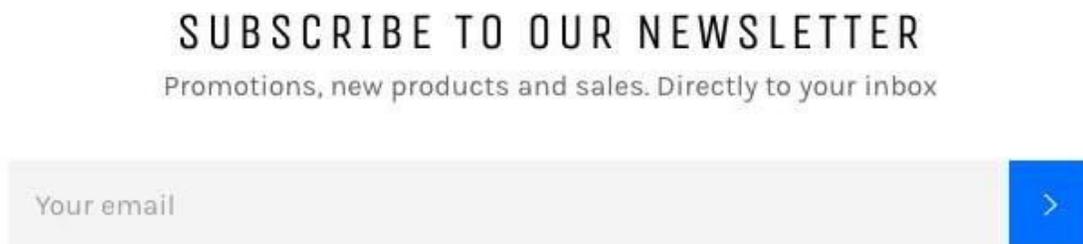
1.理论上，mailchimp允许多个店铺链接到一个mailchimp账号。但是为了方便管理，我们建议每一个店铺只链接到一个mailchimp list。
2.如果要使用mailchimp自带的order notifications，切记要关闭shopify店铺的notifications系统，避免您的邮箱客户收到重复的邮件。
然而，shopify的order confirmation 无法关闭，所以只能关闭mailchimp的order confirmation。

Mailchimp到底是什么

Mailchimp能把你的店铺的orders和customers 导入到mailchimp账号。
如果客户同意要接收店铺的营销广告后，他们就会被自动添加到mailchimp list 中，他们被称为subscriber。每个在店铺购买了产品的客户也会被自动添加到list中。
基于这个subscriber list，你就可以给他们发送营销广告了。

设置newsletter signup

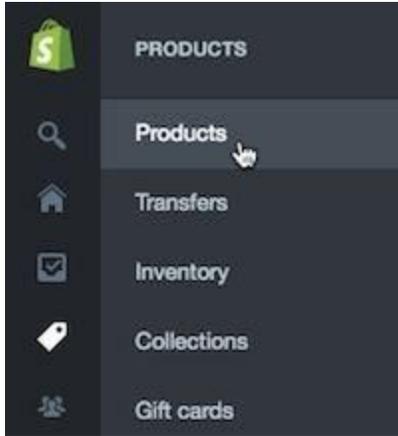
如果你的模版不带signup form，Mailchimp可以设置这样的订阅框，样式和文字图片都可以设置编辑。



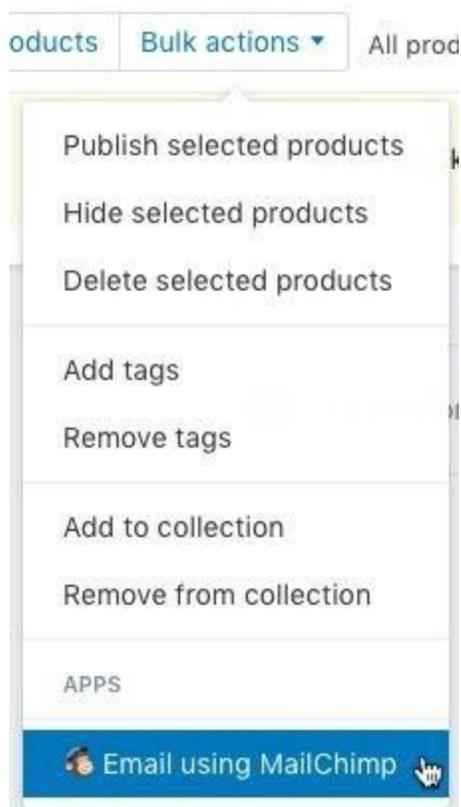
如果你的模版已经带有signup form，那你只需要填入mailchimp的form action url 即可完成设置。

用mailchimp发营销广告

用mailchimp，可以把店铺的产品或者一个品类发送给你的客户。
办法很简单，进入你的shopify后台，选择products，如图



然后，如图，选择bulk actions 里面的email using mailchimp



接下来，就是进入了mailchimp的营销设置了！

用mailchimp 自动管理被抛弃购物车

这个功能只对mailchimp的付费用户开放。

你可能注意到了shopify店铺后台，存在一些被抛弃的购物车订单，你是怎么处理的呢？

手动的给每个客户发送邮件吗？

有了mailchimp，你就不用手动的操作了。

你可以设置mailchimp的abandoned cart email，设计发送邮件的样式和模版，直到满意为止。

mailchimp会自动给所有抛弃了购物车的客户发送你设置的邮件。

博客营销

优质的原创博客内容可以提高电商网站在Google上的排名，增加网站免费流量。同时，博客可以提高网站的转化率和曝光度，提升品牌形象。

我们主要提供英文博客营销服务，只需您提供文章素材，我们就可以为您撰写专业化、本地化的博客文章。博客可以基于客户公司的品牌故事、品牌历史，店铺产品介绍，店铺节日大促、行业干货、行业新闻等任意主题撰写博客文章。

推荐营销

推荐referral 是个很重要的流量来源，它是口碑营销，也是影响力的扩散和发酵。有几个shopify app 可以做到这个功能，但基本都是要付费的。

- [ReferralCandy](#) 每个月25刀，无适用期
- [Friendbuy](#) 每个月99刀，30天适用期
- [LoyaltyLion](#) 每个月从0起，14天试用期

Affiliate营销

如果你的产品利润率不错；如果你有好货源，但是对推广不擅长，那你可能会考虑做affiliate program。联盟营销是一种激励下线去推销你的产品来获取佣金的一种回报机制。你的下线在你的网站上注册后，给你引流，由此带来的销量，他会抽取一定提成。

联盟营销的流程是：用APP在店铺后台创建联盟营销功能页面--->把自己的项目发到联盟平台上去，也可以发给红人。

目前shopify app有几个选择。

Refersion: Affiliate Tracking 每个月19-89刀，14天试用期

LeadDyno: Easy Affiliate Marketing 每个月29-249刀，30天试用期

Omnistar Affiliate Software

Affiliatly: Affiliate Tracking App 每个月9.9刀，14天试用期

创建好联盟注册页面之后，你可以去这些联盟平台里提交，让全球的推广高手看到你的项目。

- [Affiliate Future](#)
- [Clickbank](#)
- [ShareASale](#)
- [ClixGalore](#)

- [Commission Junction](#)
- [Rakuten Affiliates](#)

视频营销

视频营销是个非常有用的引流方法，强烈建议卖家在youtube上开一个品牌频道，经常性发一些短小的视频，可以是服装秀，可以是产品介绍，可以是产品体验对比等。

温馨提示：云跨境提供视频营销服务。

第三方联系方式

Paypal中国

客服电话：86-21-2891-3401

注意：客服只会与账户持有人讨论与账户信息有关的问题
周一至周五9:00至18:00（法定节假日除外）

Stripe

可以用Email联系Stripe客服：

<https://support.stripe.com/email>

2checkout

拨打国际客户电话：1.614.921.2450

也可以用Email联系2Checkout客服

<https://www.2checkout.com/contact>

