



# 0基础跨境新手 一站式宝典

## 课程路径图及内容

1.1

### 0基础跨境新手必读：做跨境电商有哪些必须了解的事？

本章节可以帮助卖家了解跨境电商基础知识及开启跨境电商的准备事项。

1.2

### 做跨境电商构建核心竞争力，究竟是什么？

本章节可以帮助卖家了解如何结合外在机遇和自身内在因素，挖掘核心竞争力。

1.3

### 做跨境电商如何借助强势渠道力布局赛道？

本章节可以帮助卖家了解在亚马逊开店的模式、优势、全阶段扶持和优惠政策。

1.4

### 做跨境电商如何构建高效运营力？

本章节可以帮助卖家了解在亚马逊开店前中后期的准备工作，顺利合规运营，高效起步。





# 目录

<b>2. 做跨境电商构建核心竞争力，究竟是什么？</b> .....	<b>2</b>
<b>2.1 如何顺势抢占外在机遇？</b> .....	<b>3</b>
<b>2.2 如何结合自身内在因素找到核心竞争力？</b> .....	<b>5</b>

“狭路相逢勇者胜”，**核心竞争力**永远是让产品和企业脱颖而出的利器。在您正式踏上跨境赛道、开启新业务前，不妨深入挖掘您的核心竞争力，从内因和外因两方面，分析自己的核心定位与竞争优势，从中找出对出海有利的“帮手”，扬长避短，明确未来发展方向，制定发展策略。

## 2.1 如何顺势抢占外在机遇？



从外因来看，主要有站点的消费规模、整体增长潜力、竞争环境分析与选品趋势等方面。您可以参照如下做法，进一步了解市场环境、找到自身竞争优势。

### 2.1.1 调研市场规模与增长潜力

您可以提前了解**目标站点的整体电商规模、未来几年的增长潜力**，并研究当地的扶持政策；同时，了解准备集中进攻的品类可以帮助您后续更好地制定业务计划。亚马逊建议您关注当前的**产品客单价和目标受众的消费能力、消费意愿**，以此评估站点规模和增长潜力。

选择与潜在买家沟通，也是了解您的产品是否有一定受众基础的方式。通过访谈等手段，了解您想要销售的产品对于目标受众来说**是否满足了他们的现有需求痛点**，他们是否愿意花钱来解决这一痛点，愿意花多少钱？理清这些问题可以帮助您确定您的产品可能拥有的受众。



想了解更多站点介绍？不知道如何选择站点？[点此了解更多详情](#)。

## 2.1.2 着手研究竞争环境

除了站点调研外，着手研究**现有竞品的销量趋势**，整理**买家对现有产品的评论**，找出竞争对手的不足之处，并对这些产品下面的投诉进行统计，同样能为您的产品寻找到改进空间，从而迭代价格和质量更具竞争力的产品，将竞品的劣势转化为自身核心竞争力，提供更好的替代产品，赢得更多销售空间。



## 2.1.3 深入了解选品趋势

布局跨境电商，光有热情并不一定会成功。

都说七分靠选品，三分靠运营。因此，建议您深入了解**目标站点的选品趋势**，判断**细分行业的体量、增长趋势与竞争力**，摸清目标站点消费者的**消费习惯**，从而挖掘不同站点的产品机遇点。



### 五三选品法

您可以按照亚马逊官方“五三选品法”，通过解构市场需求、深度产品分析、高效科学测品这三大步骤，做好选品工作，更有五重福利等您领取使用，更高效、更低成本搞定选品测品！[点此获取《五三选品法》完整手册](#)。



### 亚马逊选品指南

[点此查看《亚马逊选品指南》](#)，了解选品的步骤、方法和需要注意的合规政策。此外，亚马逊官方选品工具“**商机探测器**”和“**选品指南针**”所提供的大数据也能助您洞察买家消费偏好和消费行为变化，从而紧跟热卖潮流，做好选品规划！



## 2.2 如何结合自身内在因素找到核心竞争力？



从内因来看，需要考虑是否具备相关经验、目前擅长产品的定位、公司类型与强项、供应链等，您可参照以下做法，挖掘自身核心竞争力。

### 2.2.1 整合相关经验

国内电商运营或外贸出口的相关运营经验是您起步的很好助力。比如说，如果您曾深耕母婴领域，那么您可能更加了解这一领域的消费者对于产品的需求和痛点，也更熟知热门选品、竞品差异等信息，它能够帮助您快速迁移应用，尽快上手跨境电商运营。因此**凭借过往从业经验**，您也可以**深入洞察行业趋势**。



### 2.2.2 发挥公司强项

如果您有自己的**传统工厂**，那么优势在于货源相对稳定；如果您主营外贸代理，拥有丰富的合作渠道将会是您的“利器”。

如果您是**品牌商**，那么优秀的品牌营销能力和培养品牌忠实粉丝的能力，将成为您建立国际品牌的强大助益！找到自己的强项并最大限度地发挥，将帮助您逐步构建竞争力。



(接下页)

此外，成为品牌主，您将能够**获得亚马逊提供的全方位品牌打造和保护工具，进一步扩大品牌优势**。您可以：

1. 制定品牌策略
2. 展示品牌形象
3. 加速品牌增长
4. 维护品牌用户
5. 增强品牌保护



(接上页)

### 2.2.3 明确产品定位

不同选品策略会对未来发展产生不同的影响，但无论是选择深耕单一产品线还是布局多品类跨类型产品，均大有可为。若您在前期**明确产品定位，确定主营产品类目**，将更有利于选择适合自己的跨境电商产品赛道。



### 2.2.4 选定供应来源

供应链的来源也会对您的跨境生意产生一定影响。

如果您想更快上手，避免在前期投入过多产品研发资金和时间，不妨选择**分销现有产品**。

如果您有打造品牌的意愿，也可以和制造商、工厂直接合作，生产属于自己的产品，通过**销售品牌产品**获得额外曝光，增强竞争力，从而实现业务的可持续发展。



# 恭喜您完成本课程的学习

接下来有更多学习内容等着您

## 课程路径图

1.1 0基础跨境新手必读：  
做跨境电商有哪些必须  
了解的事？

1.2 做跨境电商构建核  
心竞争力，究竟是什么？

1.3 做跨境电商如何借  
助强势渠道力布局赛道？



动动手指，一键点亮页面右  
下角的“👍”  
让我们为您带来更多实用的  
学习资料！



请扫二维码填写课程反馈  
让我们持续优化您的体验

## 延伸学习课程



### 拓展全球业务

- 0基础跨境新手一站式宝典
- 亚马逊站点介绍
- 亚马逊项目介绍
- 亚马逊卖家成功案例

除了本章的0基础跨境新手一站式宝典，拓展全球业务系列中还有更多内容等着您，别忘了持续学习更多...



### 实操演示教新手运营

您可以在亚马逊官方讲堂了解并掌握更多新手运营要点，快来获取优质学习体验吧！



扫码了解更多