

大家好，今天给各位分享殴义账户平台流程视频的一些知识，其中也会对云账户平台签约流程进行解释，文章篇幅可能偏长，如果能碰巧解决你现在面临的问题，别忘了关注本站，现在就马上开始吧！

## 本文目录

1. [外汇平台安全性如何？](#)
2. [跨境电商有哪些平台？](#)
3. [希腊投资移民申请流程是什么？](#)
4. [我是新手，做跨境电商哪个平台合适？](#)

## 外汇平台安全性如何？

骗人的，外汇，不可能让私企参与线上交易的，特别是微盘类，所以一定不要做，存在庄家，可控盘！！！！

可以关注微信公众账号17sucha在里边输入公司名称，查询即可，非常好用！！

## 跨境电商有哪些平台？

2018年具有代表性的跨境电商平台有速卖通、跨境通、eBay、亚马逊、wish等，下面我们就来介绍几大主流跨境电商的平台特色，让大家选出更适合自己更好做的平台来：

### 一、以品牌主导-亚马逊

Amazon，选择做亚马逊，最好有比较好的供应商合作资源。供应商品质需要非常稳定，最好有很强的研发能力。另外，建议准备入行的新手接受专业培训，多了解开店政策和知识。亚马逊店铺，流量是关键。

二、移动端平台-Wish，Wish主要的基于App的跨境电商平台，主要特点是物美价廉，很多产品，像珠宝、手机、服装等都从中国发货。对于中小卖家来说，Wish的成功让大家明白移动互联网的真正潜力，现在速卖通，亚马逊等平台也纷纷推出了移动端APP。

### 三、新手开店-速卖通

Aliexpress，适合初级卖家，尤其是其产品特点符合新兴市场的卖家，产品性价比较高，有供应链优势，寻求价格优势的卖家，最好是供应商直接拿货销售。

四、国外的淘宝-eBay，作为国际零售跨境电商平台，eBay就像是国内的淘宝。与亚马逊相比，eBay的店铺操作也不复杂，开店免费、门槛低，需要的手续和东西比较多，但是平台规则对买卖双方有失偏颇，比较倾向买家。eBay操作比较简单，投入不大，适合有一定外贸资源的人做。

不管做哪个跨境电商平台，国内平台还是国外平台。《了解更多平台的发展趋势》货源都是其中重要的一项，不过可以通过像环球华品这样的跨境B2B平台来选品、刊登到自己店铺，有订单了再让它从海外仓发货出去。我们不可能什么都有，所以要多多资源整合

## 希腊投资移民申请流程是什么？

远程选择或到希腊考察房产。

选购房产签署购房意向书，并在律师陪同下刷卡付完全款。完成房产交易。律师进行授权，开立个人税号及银行帐户。递交移民资料。2个月内拿到居留证。

## 我是新手，做跨境电商哪个平台合适？

跨境电商行业，就像你在山顶骑自行车一样，做亚马逊开始的时候最难。

首先你要先去学习，学习怎么平稳的骑行，学会怎样避开路上的坑；

其次，一定要坚持，用心地坚持，轻车熟路之后就简单多了；

你必须要按着路线走否则等待你的就是悬崖；

最后你必须去努力的经营它，不进则退。

看着那些大卖家表面风光，背后付出太多的努力和汗水。

“一入电商深似海，从此休息是路人”这里有你想不到的付出，有你想不到的收获。

有人对马云说：“我最佩服你，能熬过那么多难熬的日子，换我早疯了，你真不容易！”

马云说：“熬那些很苦的日子一点都不难，因为我知道它会变好。我更佩服的是你，明知道生活一点不变，还坚持几十年照常换，换成我，早疯了！”

——献给每天正在奋斗的我们！

言归正传，站在国民的角度，我觉得这件事算是一个可以自豪的事情，在国家“一带一路”政策的提倡下，让全球各个角落都有中国制造四个字，我也在积极的去做这件事；

跨境出口在一带一路的这个前提下，符合一个大的趋势，这是我们国家领导倡导的，这是顺势而为的一件事，就一句话说的特别好，就宁可做风口上的猪，不做墙角的牛，你知道就是在风口上面猪也是会被吹起来的，你在墙角，你是一头老牛，你使劲顶你也顶不出去啊，这是创业多年一个最真实的体会。

因为现在跨境电商行业越来越规范，各项规章制度也越来越健全，没有人能闭着眼睛瞎搞一通就能一夜暴富的。既然如此，为什么近些年入行的人不减反增呢？很简单，没有人能抵挡差价产生的暴利诱惑。

我也是没有抵挡住诱惑的人，哈哈，也做了好几年了，从刚开始的三人小团队到现在的百人公司，从摸着石头过河到现在的走路带风，经历太多不容易。

最开始sku、asin、listing这些最简单的名词都不懂，以前没有任何外贸背景，也没有英语基础，身边没有任何做跨境电商的同行。需要自己学习，需要翻译，需要做图，需要研究怎么发物流。发货的时候找货代，前期货太少真的没人愿意搭理你。

跨境电商的平台很多，主流有亚马逊、eBay、速卖通，主流市场北美和欧洲，相对来说这两个站点是最成熟的当然竞争也是比较大的，而中东、印度市场依然是蓝海，如果不想实现快速盈利，可以先试试这几个市场，深耕细作，稳扎稳打，随着市场规模扩大个人也跟着一起成长。

当然了，如果觉得自已运营能力没问题，欧洲北美依然是利润最大的市场。

其实打算自己出来单干的时候，就真的只有自己一个人，要钱没钱，要人没人，要货源也没货源，自己也不懂，只是单纯觉得跨境电商这个方向，肯定会很不错。就一头扎进来，创业的所有资金一部分是家里给的，另一部分则是信用卡。刚开始办公的地点就在家里。

我的第一条建议就是：去学习，没有一些基础的知识积累，会碰到一些不必要的麻烦；

其实，总结下来，进阶应该有四个阶段，练手期；成长期；发展期；稳定期，这四

个阶段该如何把控？

观点一：现阶段不建议新入门的跨境电商做自有网站站点。

观点二：现阶段流量较大的平台网站而且在成长的很少。

观点三：新卖家进入已经很难成长为大卖家，大卖家已经很稳定地把控了流量，实际上每一个阶段都是有门槛的，只是门槛高低而已，当你刚刚开始进入这个行业时，可以选择成熟的网站进行介入（亚马逊），可以很轻松上手，而且不需要太多懂英文，谁都可以做，是入行的第一阶段的不二选择；

## 一、选择平台

跨境电商最近几年发展速度惊人，平台主要有eBay，亚马逊，wish以及速卖通这四个主流平台，还有一些迅速发展起来的新平台，像lazada、shopee等；

Ebay：老牌的跨境电商平台，在美国、欧洲等地区都有站点，Ebay上面的低货值产品大多被大卖家把持，对小卖家来说没有优势。所以不太适合新手。

速卖通：速卖通是阿里巴巴旗下的跨境电商平台，随着阿里上市，大量的资金进行站外引流，平台门槛也越来越高。速卖通平台规则较多，费用有保证金、佣金、年费、手续费、运费等等，而且平台的大部分流量是分给大店铺的，对小商家来说不太友好。新手可以尝试运营。

Wish：Wish对卖家来说上手比较容易，相对于其他跨境电商平台，Wish主打的就是让买家简单购买，卖家简单运营，但也正是因为平台的简单易操作使得卖家的竞争愈演愈烈。如果想赚钱那么只有走精品线路，但是精品线路的投资大、周期长，这些都不是小卖家可以承受的，不过认为自己有能力有时间又有资本的卖家可以尝试。

亚马逊：亚马逊是全球最大的跨境电商平台，亚马逊的活跃客户量是最大的、客单价较高，不需要缴纳保证金等等。但是亚马逊平台的规则也更加的严格，条条框框的限制比较多，这是最让卖家担心的地方。对新手卖家有一个利好的政策，亚马逊平台会对新上架的商品给以一定量的流量扶持。

很多人问：“老师哪个平台更适合新手？”我做的是亚马逊，我觉得，各有千秋，每个平台都有新老，最重要的还是看自己的选品和运营方法。

## 二、启动资金

这个就不用多说了，做生意不准备资金，指望空手套白狼那是不可能的，但是资金的多少还是有讲究的，做过跨境的人都知道跨境自己囤货风险很大，一旦货物滞销，资金链就会周转困难，而且囤货需要前期投入很大，对于个人来说不是很推荐。

我现在做的就是一种不囤货的模式，简单来说就是搬砖，前期不用囤货，也可以通过铺货的形式测款，积累选品经验，比较适合新手卖家。

### 三、布局思路

根据自己的资金，产品，人员，等几个方面去布局亚马逊的账号产品和团队架构，以此为基点，给自己设定目标，根据目标的实施来随时调整。这一块的重要性不亚于任何版块，做得好，资金周转率很快，赚钱速度很猛，做的不好，亚马逊做下来赚的钱全部是货。

### 四、组建团队

我觉得现在想做好跨境电商，得有自己的团队，两个人也行，起码能做到互相监督，不然太难煎熬了。而且合伙人，有跟你共同的价值观，不然后期又很容易闹矛盾，这又是另一个话题了。

我是比较建议前期找个伙伴一起做的，当然一个人也可以，不过就是心理，生理上边双重煎熬而已。另外，一个人的能力毕竟是有限的，如果想做得更远一点，成立一个专业的团队是非常必要的。

#### 1、亚马逊运营的两大模式：

亚马逊（FBM）自发货模式自发货就是指亚马逊仅作为销售平台，卖家自己的货源渠道，店铺有客户下单后，通过国际快件包裹送到国外客户的手中，但是速度一般10-20天客户才能收到货，这叫做自发货模式。个人建议把几款主推产品发FBA，不仅提高你Listing排名及转化率，方便抢占buybox，更重要的是保证你的账号绩效指标安全。

亚马逊（FBA）亚马逊配送模式亚马逊仓储派送，就是提前将货物备货至海外亚马逊仓库，店铺出单后有亚马逊那边的仓库那边直接发货到客户的手里，京东入仓的操作基本差不多，时效快，客户体验度高。

#### 2、亚马逊的站点及注册店铺要求

亚马逊目前已有北美站，欧洲站，亚洲站等十多个站点，可配送至65个国家。

北美站点：美国，加拿大，墨西哥三国，美国能量最大，竞争也最激烈，是亚马逊主战场。注册需要公司营业执照，账单，双币信用卡等等，门槛不高。

注册需要营业执照，双币信用卡，VAT税号（重点也是门槛所在），月租25英镑一个月。目前英国和德国销售已经要求有VAT税号，而且我认为，明摆着，收税对于国家来说就等于赚钱嘛，所以法国、西班牙、意大利要求VAT也是早晚的事儿了。

。

#### 四、货源和选品

刚开始做跨境电商我建议大家先从铺货开始，我们一开始做的时候，走得直接是铺货的模式，因为我们没有货源，也不知道啥能卖出来，就在平台上找那些别人卖得好的，我们反过来在1688、淘宝上边找类似的款，然后比较价格，款式，属性。

通过铺货总结出一些产品的类目，研究国外友人的一些喜好，我们就去优化产品，包括标题，详情，图片，索评，广告等等，有长时间经验的沉淀再转向精细化路线。

。

#### 五、语言交流问题

在亚马逊上并没有跟国内旺旺一样的客服，在亚马逊都是通过邮件的方式来往，而且在24小时内回复就可以了。

亚马逊后台页面可以用中文或者英文以及其他语言，这里问题不大。但是亚马逊在listing页面都是本国语言，所以在写listing的时候，门槛就出现了。好的listing是店铺有的敲门砖，客户第一眼看到的就是你写的，你写的好与坏会直接影响客户的购买效果，其实并不一定需要英语基础，难道做跨境电商还要先去读研吗？

#### 六、物流

跨境的话物流是一个大问题，毕竟和国内不一样。跨国运输，运费不菲，所以，你的销售额中的一大半都会交给了物流商，特别是一些薄利的平台，看似每天订单源源不断，到头来，辛辛苦苦，起早贪黑，全都给物流打工了。

抱怨也没用，跨境电商离不开物流，而如何降低运费、降低风险、在众多的物流渠道中选用性价比最高的物流渠道是需要慎重考虑的问题。

跨境物流渠道大致可以分为国际快递和小包2种类型，比如全球四大快递运输公司UPS、FEDEX、TNT、DHL,还有中邮小包、新加坡邮政小包、马邮小包、香港小包

、荷兰小包、顺丰小包等等。如果要问，跨境电商行业中使用最广泛的物流渠道是什么，那一定邮政速递的国际e邮宝了。

而且国际物流的价格贵，如果在这个方面可以找到比较好的渠道的话，能省下一大部分钱。

## 七、回款问题

为什么说亚马逊门槛高，因为对资金方面还是有一点要求的，亚马逊目前是14天一回款，就是把账户上的钱打到你的第三方收款账户（目前国内有许多收款公司，都是安全的），然后再通过第三方收款账户打回自己国内的银行卡。

做FBA精品运营，需要发送库存到海外的亚马逊仓库，当你的产品火了，你需要备更多的库存，这个时候你需要不断地注入资金，如果你的资金链不够庞大您会发现你的钱都在库存上边，最后库存清完了，你才会发现你是否赚到了钱，但凡中间出点问题，你在海外的库存滞销了，那就是人间惨剧了。这就是做亚马逊的最大的风险。

亚马逊和国内电商某宝的区别运营侧重点不同做亚马逊运营的都知道，亚马逊很轻店铺重产品，这就是和国内阿里系列电商平台有点不一样的，其原因A9站内搜索引擎算法，免费给你流量，你只要有优秀的产品，不管是谁都能在亚马逊平台取得不错的销量。

在国内是通过直通车等各种推广引流的方法，把自己的产品销售出去，通过各种方式，来提高店铺知名度，因为国内人购物有一个习惯，就是点一下那个销量排名榜。

一个打造的是产品，另一个打造的是店铺，亚马逊是一个重产品，轻店铺的平台，对于新品给到的权重和扶持力度也是很大，但是你选择的产品也必须要好，这样就需要你有独特选品技巧和选品方法。

在运营推广上最绕不开的手段就是站内广告(简称PPC，说白了就是直通车)，PPC可以快速导入精准流量。

人没有理想，跟咸鱼有什么区别。

资金和心态很重要！

很多网友上来就问我需不需要投资？

做跨境电商，是需要资金的，我觉得做任何创业项目，都是需要资金的，所以你得备充足的资金（如果你能找到0投入0风险的项目麻烦告诉我一下，谢谢）如果的你觉得有天上掉馅饼，那还不如去买彩票，来钱快还省事。

我认为最重要的还是要有一个良好的心态，然后保持一颗虔诚的心认真做事，（千万不要抱着试试的态度，因为这样你什么都做不好）既然做出选择就把他做到最好，把平台规则搞懂，把产品标题，详情，图片，内容，价格做好，然后保证及时进货，发货，维护好客户,listing等，其实很容易就有销量了，国内的货源优势还是很巨大的，只有你想不到，没有你卖不掉的。

创业过程中，本就是场体力与脑力的鏖战，没有谁是天生就会的。相信自己做的选择，然后坚定不移的走下去，平时多做好总结，过往的经验就是最好的老师。其实我也没有那么多经验，都是遇到问题，然后就去解决问题。解决不了的，那也没办法了，但是并不能因此而停滞不前。调整好心态，一步一步，脚踏实地的朝着自己的目标迈进。

关于本次殴义账户平台流程视频和云账户平台签约流程的问题分享到这里就结束了，如果解决了您的问题，我们非常高兴。