



做独立站

你该避过的那些坑

ONE铺-刘帅

软件之坑

—欲善其事,先利起器



1.3 解独立站软件的特点

2. 评估软件的功能性能



引子: 3 解独立站优劣势

自建站

第三方平台

资源积累



自我成长性



客户忠诚度



流量基础



短期效应



操作容易度



抗政策风险



竞争强度



1: 知晓独立站建站系统特点

Shopify (SaaS)

不同月租
技术要求低
打开速度快
有交易佣金
操作使用难度低
服务器无需管理
建站周期短
无开发拓展
SEO良好

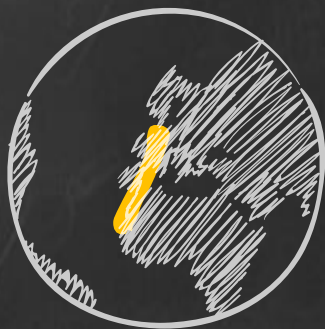
Magento(开源)

需开发费用
技术要求高
打开速度需优化
无交易佣金
操作相对复杂
服务器独立配置
开发周期长
最强扩容性
SEO最多即用功能

Opencart等系统 (小众)

需开发费用
需求技术
轻体量
操作简单
开发周期短
拓展性差
相关应用少
社区支持相对较少

2: 评估独立站软件的功能性能



1 支付系统

支付系统是否全面完善?



2 访客渠道

网站是否满足多渠道访问



3 结构合理

网站结构是否符合用户习惯



4 访问速度

网站访问是否快捷



其他体系化的一些小事情

首页CTA
订阅CTA
购物按钮



- 1. 用户画像
- 2. 词汇应用
- 3. 文案排版
- 4. 故事性

20%的转化率增长
57%的消费者喜欢在线聊天服务



- 1. 标题，还有吸引人的关键词。
- 2. 图片，精美的广告图片
- 3. 文案（简单直接，不重复）
- 4. 购买按钮（行为召唤）

玩法之坑

—知己知彼,事半功倍



1.3 解自己资源优势

2. 选择善于发挥的玩法

1:3 解自己的资源优势

产品

产品性能, 产品市场, 产品价值



资金

项目预算, 资金周期, 供应链

数据

市场数据, 用户数据, 流量数据等



团队

技术, 运营, 投手, 客服, 产品开发等

2: 选择善于发挥的玩法

海量铺货模式

重流量,轻产品,专注ROI,追求短期流量红利,市场红利,产品红利.

铺货?



精品

精品品牌路线

重产品,专注用户体验,追求长期效益,流量成本扁平化,追求品牌影响力,市场营销力等



流量之坑

— 不因人热,进退自如



1. 熟知流量分类及运营
2. 警惕那些带给你快乐的ROI
3. 积累流量数据沉淀及分析

1. 熟知流量分类及运营

免费
不便宜

你该了解的

付费
要精准

SEO/关键词优化排名(周期长)

Blog, 视频, 文章类(细, 勤, 新)

行业社群免费广告(难找)

各类评论回复广告(没人权)

Google Ad/等google广告

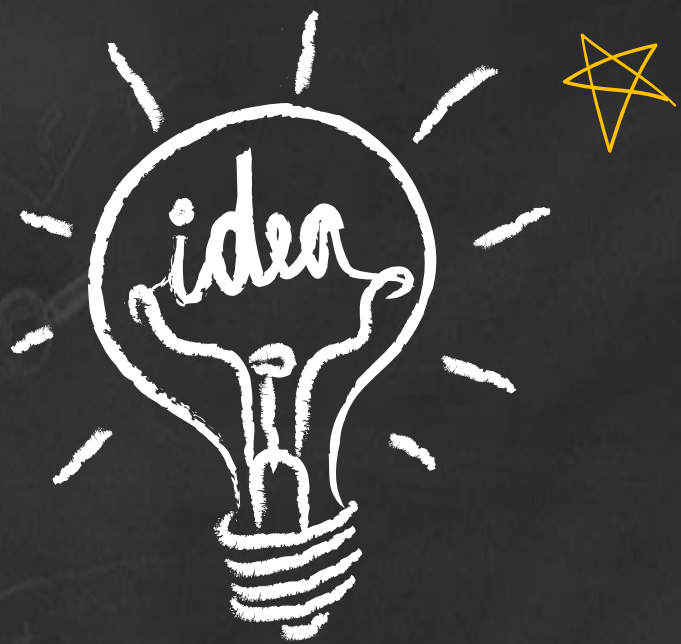
Facebook/Youtube/ins

各类网盟中介平台

网红/网红营销

邮件/EDM营销

2: 警惕那些带给你快乐的ROI



让ROI不再依靠核心流量
成本贵,效果越来越差

网站优化才是王道

支付率,复购率,停留时间,交叉销售,详情优化等

3: 数据带给我们些什么

1 用户数据

我们的用户来自哪里
地区, 性别, 年龄等

3 行为数据

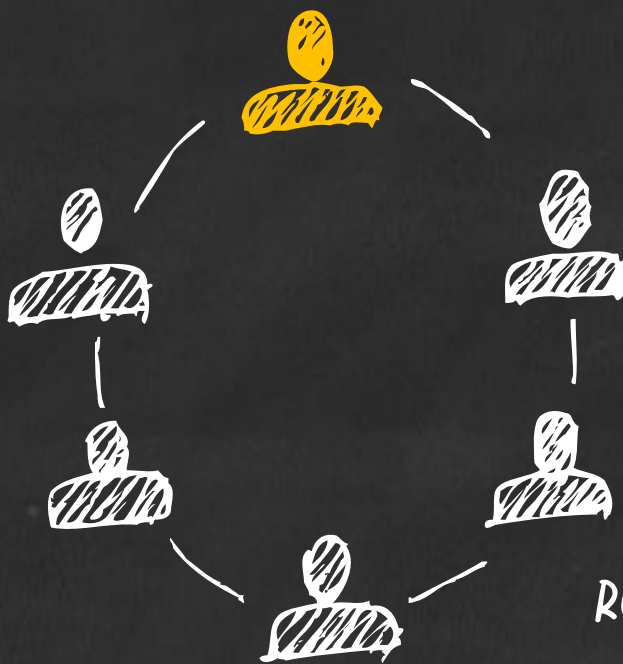
用户画像
行为, 爱好, 习惯等

2 流量数据

流量来自哪里
渠道, 占比, 时间

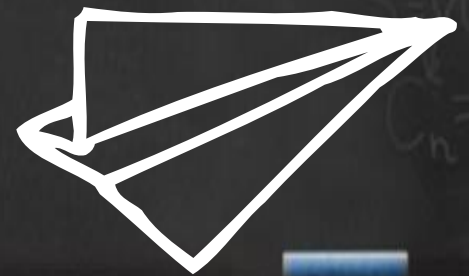
4 财务数据

ROI, 销售额, 利润比, 客单价
复购率等



坑 = 可提升的空间 = 机会

越过坑, 做成功的独立站卖家





赠送10个

独立站检测分析名额

[SEO优化]

[技术支持]

[网站速度优化]

[用户体验优化]

