

亚马逊卖家邮件营销

发布日期: 2025-09-21

什么是私域流量？私域流量是指卖家圈住的，几乎可以无限次零成本触达的用户群体，这是相对于公域流量（如亚马逊平台流量），他域流量（如竞争对手的用户群）而言的。私域的本质是接近为零的成本N次触达客户，直白一点：做私域就是在降低获客成本，再直白一点：省钱！为什么要做出海私域运营？私域可以实现直接触达、降低成本〇N次触达。●直接触达：私域运营便于品牌商家直接触达每一个客户，与客户建立联系，直面用户需求和市场，以用户需求驱动营销和产品迭代。●降低成本：私域运营可通过对老客户复用、转介绍、低客单价转高客单价的产品体系设计，形成从流量到转化到复购到推荐的流量自循环设计，将获客成本一降再降，提升ROI〇●N次触达：因为“圈住了”用户，用户不会轻易流失，所以品牌商家可以随心所欲、随时随地触达用户，不断唤醒用户需求，实现流量变现。●做私域可以说是国内外营销市场的共同新趋势，如果你要做跨境出海，对是做亚马逊还是**站犹豫不决；如果你正在做跨境**站，对高流量成本叫苦不迭；又或许你正在经历亚马逊的封号之困，那么做海外私域，无疑是**合适的方式。**whatsapp api**获客系统，无需注册，无需养号，一键群发，日发10万+！亚马逊卖家邮件营销

whatsapp是什么？有什么用？**whatsapp**是fb旗下一款即时通讯工具，在全球范围内被广泛应用，国内很多**外贸人也是使用**ws**跟客户及时沟通的，就相当于国内微信的存在；也因其以下特点，具备很大的商业应用价值，被很多商家青睐。1. 即时消息：立即触达，点对点发送2. 可发送内容形式多样化：可发文字，图片，视频。语音通话，视频通话等等，形式多样化3. 用户量大：全球活跃用户量超20亿，人均在线时间长4. 可查看发送状态：发送消息时右边会有对钩标识，一个对钩灰色的是网络不好，没有发送成功；一个对钩绿色点亮是发送成功；两个对钩灰色是已送达但是未读；两个对钩绿色点亮是已送达已读；而且用户状态可查看，在线或者离线，**近在线时间等亚马逊卖家邮件营销跨境电商卖家必备的大客户引流神器！

我们有一站式出海营销系统+引流方案，

(1) 24大渠道**WS**数据采集、过滤、官方**api*****技术，不用注册不养号不封号

〇2〇facebook〇ins〇领英社媒多账号营销，自动添加，群发

③④YouTube⑤tiktok数据采集、短视频裂变⑥SEO⑦多账号运营、网红数据采集，官方api关注评论，截流同行客户

(4) 12大渠道邮箱数据采集、过滤、群发。

(5) 谷歌SEO优化、谷歌B2B**推广、谷歌数据采集、谷歌SEM⑧

(6) 站群复制，全渠道引流主站、站群SEO⑨站群SEM⑩

使用Whatsapp官方Api进行批量群发信息（批量收获询盘，现场测试现场见效）。批量获得Whatsapp询盘并跟进，闭环成交

直接做到两步，效果也是很明显的；

1⑪Whatsapp群发信息到达率100%。

2⑫Whatsapp信息打开率60%-70%。

3⑬Whatsapp询盘回复率10%-20%。

4、正常每天获得询盘量30-100个。

5、使用环球客Whatsapp版**快5天就能出单。

6、一年轻松获取Whatsapp询盘量1000+以上。以上的操作流程也是比较简单的，基本只要能懂一点电脑，都是可以学会的，去掉以往繁琐的操作和流程，

海外短视频营销怎么做？

私域如何从存量中找增量社交流量自循环微信，或许主要是中国人在使用；但是私域，则是全世界的私域，其模式海内外皆通。做微信私域的**逻辑是将一切的公域流量引入微信，然后做深度精细化的用户运营；而现在，跨境卖家完全可以借鉴成功的微信私域模式直击海外。1. 首先，通过公域他域引流和私域运营以后，流量进来；2. 其次，通过对客户的直接触达刺激购买，让来的人都买；3. 之后，继续通过私域运营，与客户建立强黏性和优体验促进复购，让买的人继续买；4. **，发挥老客户的社交价值和圈层价值，让客户转介绍，让更多的人进来买。可以说私域的本质是低成本无限次触达，更直接一点的说法就是：省钱！究其原因，是私域模式构建了一个社交流量自循环模型，实现用复购流量和转介绍流量替代广告流量之目的，让客户流量自循环，构建社交营销商业模式Facebook营销获客攻略！亚马逊卖家邮件营销

跨境电商平台站外引流方案_亚马逊站外引流方案!亚马逊卖家邮件营销

acebook是全球的社交媒体，平均日活跃量已经达到，日后还会更多。作为外贸企业，还不抓住facebook这片蓝海，岂不是亏大了。那么，你懂做facebook推广怎么做吗？星谷在本文将讲解关于facebook推广的3个技巧Facebook推广技巧一：运用5个高效的搜索技巧1、利用top查找同行2、利用peoplewholike某个兴趣3、通过兴趣找到相关用户的兴趣4、通过共同的兴趣找到相关的群组和主页5、通过兴趣和用户所在位置找到相关的小组Facebook推广技巧二：利用SEO思维1、个人资料：名字、简介和其他，名字可以写你行业里面红人名字相关的。2、发帖时把关键词嵌入到里面去Facebook推广技巧三：通过8种Facebook营销方式1、使用表情符号和提问方式，多用图片和短视频2、关心潜在客户喜欢什么话题，提供有用信息给他们3、使用工具。亚马逊卖家邮件营销