

1. Shopify+Facebook 模式介绍
2. 前期需要准备哪些

- 1、双币信用卡 绑定 Paypal、shopify 月租账单
- 2、Paypal 账户，收款，升级商家账户，营业执照，可以拿朋友的，或者直接网上找别人的
- 3、Payoneer 银行卡（P 卡），5 万额度的限制 卡申请，需要 20 天左右，可以加急一周能收到
另外速卖通采购，dropshipping
- 4、发货渠道，E 邮宝发货，开通发货账号，生成运单，自己联系片区经理，需要签发货协议
- 5、热敏打印机，打印纸，发货快递袋 500 元左右
- 6、Fb 广告账户，需要找代理联系开通广告账户，需要营业执照，开通还需申请商务管理平台账号（BM），以及 FB 主页，首冲 1000 刀

3. 应该卖什么产品

- 1、首选 自身非常有资源的产品，供货资源，产品非常懂，轻车熟路，放大自己的优势。
- 2、自己非常感兴趣的行业，并作为长远的事业。比如、潮牌，户外，自行车。。。
- 3、短期赚钱项目，直接抄成熟的产品，计算好利润，分一小杯羹

可参考的平台：

大的平台 速卖通，wish，amazon

国内货源市场 1688

Spy 工具，同行 shopify

社交网站：pinterest 或者 instagram，抖音等，

体积，重量

B2B 行业转过来 小额批发，瑞贝卡，假发，假睫毛 1997，资源积累

钛金属，钛自行车架，饰品，钛勺

4. 1 个小时完成 Shopify 基本设置
5. Shopify 模板选择与设置
6. Shopify 必装插件有哪些

Bulk Product Edit by Hextom—— 批量修改产品信息

Feed For Google Shopping—— 广告 feed 上传，尤其 fb 目录促销广告，以及再营

销都是非常必要的

Free Trust Badge —— 展示一些支付方式的图标，提升用过购买的信任感

Oberlo —— Dropshipping 必装插件

Omnisend Email Marketing —— 邮件营销，群发老用户推荐产品，最大化利用积累的用户

Push Notification Hero —— 加购召回的通知，如果加购了，但是没有进一步的操作，每隔一段时间会有浏览器提醒

Sales Pop - Sales Notification —— 订单轮播展示，提升网站信任度，火爆的感觉

Tidio Live Chat —— 在线客服工具，即使的解决售前问题，提升服务质量

店小秘 ERP —— 销售管理系统，方便批量打单，发货，库存管理等待

7. 一天批量采集导入产品

批量采集服务

8. FB 投放策略-长尾 or 爆款

我们应只投爆款，还是全站产品？

比如 服装饰品，购买的时候 不可能说对某一款特别有购买欲，也就说单品销售潜力是非常有限的，那这个 就需要提供大量的不同款

主要广告预算 放在 全站产品 投放，（fb 广告的 DPA，就是为全站投放 而生！！）

少量预算放在 爆款测试 （大多数投放 主要就是爆品思路，技巧更多的是这方面的经验）

第二种情况，款式特别少，比如 新奇特产品，或者 非时尚类产品：

单品 投放，不段测试 单品的 广告效果。

就所谓的 fb 爆品思路

9. 盈亏平衡 ROI 怎么计算

盈亏平衡 ROI = 1/毛利率 = 1/(1-成本率) = 2.5

2.5 以上平掉所有成本 采购, 物流, 杂费, 工资, 房租等等

ROI

10. 1 小时掌握 FB 广告投放操作

账号—————广告系列 —————广告组—————广告

11. 类似受众应用

尤其对一些偏门行业, 减少受众测试, 前期更省力的跑起来

购买意向

购物环节: 购买>结算>加购>访客

人群范围: 1%>2%>3%>4%>5%

时间范围: 7 天>14 天>30 天>60>90>180

视频, 观看程度, 都是作为用户种子的, 可以生成类似受众

特点, 很快就能积累好, 1 天积累完成, 2-3 天好

开始投放, ——精准种子生成。

12. 如何测款

同时测 5 个产品：分别做 5 个产品的广告素材

广告系列——广告组预算

广告组——一个广告组 5 刀预算 建 3 个不同兴趣的广告组，其中一个兴趣组可以受众规模 100 万左右，另外 2 个泛一些。

广告 层级——复制 5 个产品的广告到每一个广告组

跑 2 天，然后 点击率 效果太差的（低于 2%）关掉，千次展现太高（高于 30 刀）关掉

继续跑 1 天，没有加购的关掉，

购买了，2 个组同一个产品在出单

有购买的产品的素材 就可以继续单独拉出来，新建一个广告系列 20 刀，新建 3 个组

继续出单，我们可以很确定 这个可以稳定跑下去，后边可以慢慢扩量。

继续一批。。。

13. 每天稳定消耗 1000 刀-10000 刀

如何稳定扩量

1、 新增广告系列，3 个广告系列，一个的预算 30 刀，90 刀，每个广告系列下 有 3 个广告组，受众 兴趣词，或者 类似受众 都可以，前期还是主要跑类似受众，也需要少量兴趣词 广告组，90 刀预算，一周过后 就消耗 700 刀 新增，达到 1000 刀 预算的规模。CBO 的效果。不断新增 兴趣词 广告组

2、 30 刀初始预算，20 刀+ 单次购买的费用 15 刀一下，或者 ROI 2.5 以上 +++ 如果不出单，预算砍半，30-15 刀 ——。有转化，单转高 20 刀，左右，ROI 2 左右，减预算-10 刀 30-20 刀 —— 一星期新增 500 刀的广告预算

1000-刀预算，很轻松

3000 刀以上—————新增广告账户，2 个广告账户，尽量安排各个账户的侧重点

DPA——动态广告——全站产品广告，再营销广告——ROI 很高，可以拉升整体的 ROI 单品广告

3 个账户—— 长期表现非常好的兴趣词 广告组 ，或者继续新增广告账户

10000 刀消耗目标————— 建新站 在网站基础上，扩展新产品，产品拉出来，别

的网站复制一些新产品，组合成为一个新网站，好处老带新。新增 2 个网站，就能达到 10000 刀预算的规模。

14. 客服、物流与稳定收款

Paypal:

1、Paypal 调解事件比率增大，就会导致 资金冻结
缺货，长时间未收到货，产品质量问题，大小码，换货等

拦截事件，尽量在客服邮箱搞定这些用户，客服质量

减少缺货，定期去核查缺货问题，及时下降

网站客服邮箱，在线客服，电话 一定得及时回复

产品质量差居多，所以产品质量，长期生存网站，小而美网站，就足够了，门槛很高， 不容易被复制。

互相抄，同质化严重，未来趋势，产品质量 是第一位，FB 严格。

2、更新每一单物流信息，必须得手动提交到 paypal 订单详情

信用卡收款渠道（stripe，钱海）一半销售额，

客服技巧:

<https://www.52by.com/article/13074>

<https://mjzi.com/article/19591>

物流这块:

EUB:

顺丰:

燕文快递:

DHL:

主要看的 发货量

2 折:

DHL: 尽量解决失效问题

15. 选择哪个套餐更划算

日单量 <5 单 用套餐 1 29 套餐

日单量 >5 <50 单 用套餐 2 79 套餐

日单量 >50 单 用套餐 3 299 套餐

16. 还有哪些推广渠道

1、facebook 广告

2、投入大量精力，维护主页，提升粉丝量，instagram

3、Google 广告，主要靠人工调整广告，结合自己 ai，提供智能化的广告。不是特别成熟。覆盖面 大于 facebook，2B，非常适合 Google，偏门垂直行业。
时尚类的广告，google shopping，作为第二大渠道。

4、SEO 方式，主要针对 Google 自然搜索 规模非常有限，需要的时间周期较长，但是比较稳定。对于小卖家来说，也可以考虑。同样 站群模式 扩大规模，也就是不断建新站，优化排名，完全免费。

5、Pinterest，投广告，自行研究

6、Pinterest 免费推广，主要分享自身网站产品图片，堆量，工作量 辛苦。