



厂长的小商圈

创建于2019-08-21

这是一个生意人的小圈子 1.分享探讨商业，销售，运营及自媒体相关话题。 2.学习新知识，通过互帮互助解决疑难问题，相互提升。 3.打破信息不对称，发现更多商机。
4.链接靠谱的人和资源，促成合作。

主页 圈主 精华 问答 外贸 电商 实体店 自媒体 供需



暴躁的女孩

2019-10-24

看到厂友说自己老爸的公众号团队，做图没地址，各种敷衍应付，嘻嘻，一线从业的新媒体暴躁女孩(还在精进自己ing)，在地铁的路上，就来说说哪些地方可以坑老板，供各位想自己做新媒体团队的老板小小参考：

①有这个话题就是肯定可以坑老板，因为新媒体像其他职位一样，大多数情况下，只要想坑就能坑(除老板很懂或者有高人)

②老板不懂是给自己挖的最大的坑。你不懂可以，你要找个懂的并且靠谱的负责人，不然一



♡ 澳洲晓亮 轻创业、张培杰:食品厂&医药、Hey! 、yuan、山丘、曾曾、缘、纯白交响曲、暴躁的女孩、我是织里呀、等13人点赞

Hey! : 谢谢!! 看了你的主页太厉害了希望能跟大佬学习

tysia: 是的

暴躁的女孩: 一起交流学习哟

暴躁的女孩: 嘻嘻

屹昱瓷器: 专业的事情专业的人做~



风中的厂长

2019-10-24

我朋友早先移民加拿大，后回国创业，他是做进口生鲜微商+实体的，做了好多年。这是我邀请他为小红圈写的文章，供参考，请大家不要外传。

进口生鲜社群经营分析

1. 前言

加拿大归国，从事进口食品多年，主要经营了加拿大牛肉制品、乳品、北极海参，鱼类、贝类等中高端进口食材，管理着一个吃货社群，人数不多400人，虽然销售额够不上千万级别，但是也有200-300W的流水，除了社群，笔者另外还有一家小区便利店（就在盒马边上），月流水20W，早先相关进口商品也有供货给猫超、盒马，所以基本的零售业态都有参与。本文将从生鲜成本构成，结合自身运营情况，分析盒马鲜生和微商情境下（平台模式/垂直模式）的生鲜销售模式及客...

♡ L、刘木洲、cheney、 、anna zhang、梓桐树下、呵呵呵、如、天地在我心、元子、等69人点赞

但莫: 厂长 您真是呕心沥血啊 先码再看

风中的厂长：我这位朋友呕心沥血，仔细看里面不少干货

Joanna：很有价值的文章

jasminesip沈仕珉：写的非常好

丹妞：厂长真是高产劳模。



电商女朋友

2019-10-23

今天下午给公司运营人员做了新天猫运营核心的培训，鉴于平台自身卖货能力下降，搜索增量难度要求变高、直播短视频卖货成为日常，花了几天时间整理了一份脑图做再培训。

我的店铺运营思路分三大块：单品运营、权重运营（全店）、客群运营。

群内大部分淘系商家应该还是中小卖家，单品运营对中小卖家是最基础上手最快的运营方式。希望能帮助大家强化一些运营基础思路。有些玩极致爆款的大卖家，说到底也是只在运营单品。

单品运营的核心是销售件数和层级排名。

下面6张图分别是对单品运营模块的一个拆分：点击率提升、转化率提升、销售提升3大块的细述。销量提升再拆分成了：如何做基础量、如何做增量、如何做淘宝客、如何核算盈亏等。

下午...



♡ 风中的厂长、徐步俊、赵城、橙色夏天、Ayu33、Valar、石阶雨下、待收割的韭菜、、刘木洲、等32人点赞

风中的厂长：很全面的运营思路

April哎哟哟：很需要了

电商女朋友：对小卖家来说，单品运营里做好一个细节，就有可能给店铺带来巨大提升。同时对小卖家来说，一个细节缺失也可能前功尽弃。一个店铺长期活下去，是一系列运营工作的流转循环优化

初刻：超级干



秦建刚-关注跨境电商

2019-10-22

对参展的外贸朋友说一句，不要忘记参展的终极目的：拿单

不管参加国内广交会还是去国外参展，我发现很多公司大体的流程就是提前两天到目的地城市，稍作休整，开始布展，摆放样品。从早忙到晚，结束了，开始了为期几天的展会。翘首以盼客人的光临，但是客人来了，却又显得拘谨，羞涩，不大气。常常听到诸如：这是我的名片，请问可以有你的名片吗？又比如还没聊几句，就说，我们可以email沟通。

天啦，展会的目的是：拿单，是建立客户信任，是能够跟专业的客人，有意向的客人聊一聊他的生意模式，他的渠道心态，最近一年生意的情况，对感兴趣的产品有什么更多的期待和建议，对电商的看法，对未来采购的信心。。总之，要言之有物，要具...



♥ 李馥旭、风中的厂长、Oneen、瓜瓜、Regina、Annie、Bella、天地在我心、JK Chen、物流界村花、等15人点赞

风中的厂长：建议广交会第四天下午到第五天上午，多跑跑同行，会发现更多行业信息，产品以及合作机会

Regina：这是确实的。我们出国参展有时不一定能找到客户，但是互相之间肯定能成为供应伙伴



风中的厂长

2019-10-20

周刊第三期来啦！

看大家都很忙，难免错过一些有用的内容，没关系，我会整理周刊给大家！

1.《电商的原理》姊妹篇：《自媒体的原理》 by 风中的厂长
小红圈

2.传统外贸老板视而不见的商机 by 风中的厂长
小红圈

3.淘宝排名前200主播联系方式及小h书Q3广告刊例 by 暴躁的女孩
小红圈

4.传统企业做1688的小诀窍 by 风中的厂长
小红圈

5.如何查询某产品是否已经注册了外观专利？-中国版 by 肖

小红圈

6.5年招商团长带你玩转淘客市场 by Valar

小红圈

7.社群运营和我自己实操的社区团购运营资料 by 石阶雨下

小红圈...



♡ 容儿、一个会计、东汉末年、上进的蚂蚁、赵勇、JK Chen、Andy、刘木洲、牛仔布料、她叫任梓彤、等23人点赞

奶粉哥~阿浩：受教了

李馥旭：我又上榜啦！很荣幸呀

纯手工无添加西点：太棒了

Valar：荣幸上榜，也会在接下来给大家分享更多的关于淘客的干货

风中的厂长：



顾苍

2019-10-20

今天分享抖音如何另类带货的案例，希望给大家带来一点启发。

通常来讲，大家说道抖音快手带货，一般都是实物类的居多，今天就给大家说一说服务类的怎么带。

我有个朋友，是10多年平面设计经验，16年创立自己的工作室，主打平面LOGO设计。之前呢，一直在淘宝上推广宣传，每月也投入不菲的直通车费用，但是做下来非常累。首先，淘宝来的客户，大部分非常抠门，要求多砍价狠，有的时候为了公司能稳定持续下去，不得不接这样的单子；第二呢，就是淘宝系的流量现在越来越贵，推广费用占比越来越大，竞争也越来越凶。

19年年初，他决定转战短视频宣传，首选抖音作为投放平台，期间也考虑过找专门的拍摄公司，但是效果不佳，最后还是...



♡ 风中的厂长、JK Chen、xiaodian、陈莉、福兮、屹昱瓷器、海亮、葫芦妞、等8人点赞

风中的厂长：你这个很适合设计类摄影类等服务型行业啊，因为抖音的推送机制很精准

顾苍：是的，也是看到圈子里面设计的朋友多起来，就想到给大家分享下

良遇珠宝在广州：我的logo就是在抖音上找的设计师，但是交钱的时候是秒回，交完钱后是轮回，后来实在不行，自己动手设计了一个，让她添上字。

顾苍：下单要签协议的，多看案例再下单

良遇珠宝在广州：干把块钱就没签协议，直接转钱了。付款前后的态度让人难以接受。



暴躁的女孩

2019-10-20

怎么把流量引到个人微信号上？

嘻嘻，好久没更长文了，刚醒来，脑海里蹦出这个话题，就说说吧，不管你是发展这些私域流量为了深入了解用户需求也好，还是为了二次转化，我们可以讨论讨论。

①根据自己已有平台积累的流量池导入。

只要做自媒体或者已有平台，常规的办法，就是在已有的平台告知微信号，然后源源不断流入你的个人号，比如我个人号的人，是从小红书到公众号，公众号再到个人，也就三个月左右，现在3500人吧。看起来有点轻而易举，其实每一步都在我的预设下。

②根据别的博主的平台，展现自己的闪光点，靠魅力和需求导人。

有时候，我们自己的号没那么大，没什么流量，但是我们有追随的博主，他们有流量，我们靠自...



♥ 风中的厂长、李馥旭、石阶雨下、JK Chen、叶泽欣·滋补品、董浩、xiaodian、海、电商女朋友、X、等16人点赞

风中的厂长：我有四个手机，这些年通过做淘宝，加了一万五千多个老客户以及他们的朋友。因为我总是在里面发福利，比如一折，或出邮费白送产品，加起人来就特别快。

暴躁的女孩：原来厂长早都发展私域流量了，很有先见之明呢

暴躁的女孩：我们之前部门的七八个手机，流量全来自淘宝老客户，淘宝的流量充分利用起来，不可小看呢

风中的厂长：不不，我不是刻意的，我最近才发现当年搞的已经有这么多人了，说个经验教训，我15年开始微信加人，用的是我助理的手机，当时加满了五千人，结果助理后来离职了，后来我吸取教训，自己和老婆办了五个号，就这么让客户佛系加着，仅是要用来推新品，结果最近发现已经一万多人了。

暴躁的女孩：你说的这个情况，有点现实，涉及到个人号的人设，如果人走了，怎么保证人设不变，我们当时的手机，本来运营不错，结果有一天其中一人离职，换了个人，用户问是不是人走了，他们能感觉得到，我觉得多少会影响一丢丢的信任感，这真的要注意，后来我们就统一昵称，不管换谁运营，都是这同一个人设



风中的厂长

2019-10-19

重磅原创：自媒体的原理

之前写了传统老板必须看的电商原理，链接在此[小红圈](#)

今天写个姐妹篇，适合想做自媒体的朋友们阅读，希望耐心看完，再决定要不要做这行。

很多人说自媒体难做，红利期过了，但我不是这么看的。

大家应该发现了，大部分的电视台，纸媒，日子都越来越难过了，电视台开始欠薪，许多报纸杂志已经停刊了。因为没人看，导致广告收入锐减，难以为继。

但我们看各种调研报告，发现不但大小企业的营销费用一直在增长，甚至一些小个体户也开始打广告了，每年天量的广...



♥ 我是织里呀、喵星人中介、小霸王OMG、精彩、阿保、维美、七一三、anna zhang、April哎哟哟、miss 刘、等35人点赞

精彩：各大短视频也是鼓励原创，精品内容

纯手工无添加西点：敬佩厂长

暴躁的女孩：除了真实，耐心，网感，专业在垂直领域的深耕不可或缺

FS小金哥：又是一篇超级干货！

宽尧：有料是王道



暴躁的女孩

[illegible]

风中的厂长：好货

王买办：牛

暴躁的女孩：不可以，有参与，有份具体的广告参与形式，你要
是需要私我

暴躁的女孩：嘻嘻



2019-10-18

许多传统企业，做B端客户，虽然做了1688，花了钱但没什么效果。

而且阿里销售还动不动鼓动你去做实力商家，你如果是B端定制的，就算做了实力商家，流量也不会很大的。

其实阿里的流量机制和淘宝差不多，流量取决于销量。

所以我建议2个办法:

1.备一些现货，支持小额批发，或一件代发。把销量做上去。

对于补单，阿里管得比较松，不要太明目张胆就行。这句话大家可以体会一下。

2.让线下客户走线上交易，拍主推款，把数据做上去，这种方式肯定不属于刷单，合理合法。阿里也是支持的。

大家注意，一个买家线上订购金额大，也是对排名有利的，见附图。很多类目可以轻松弄到第一，比如一单拍几十万...



♥ Manufacture、石阶雨下、 、 叶泽欣·滋补品、刘木洲、待收割的韭菜、Andrew、jasminesip沈仕珉、FS小金哥、kkk、等19人点赞

Manufacture: 感谢!

待收割的韭菜: 做1688是不是有必须交年费呢? 还是和淘宝一样交了保证金就可以开店了? 百度的答案太模糊了

风中的厂长: 要交年费的, 大几千块

Andrew: 1688的跨境买家他们采购的逻辑是什么的? 跟卖还是铺货的呀?

刘木洲: 是不是有自己的工厂才适合做1688?



大卫的小牛

2019-10-18

在只有产品信息(名称、图片)的情况下, 查询是否有人已经在中国注册了外观专利。



♥ 风中的厂长、2019、何以解忧。、海、牛牛、JK Chen、这是一个响亮的名字、Bella、上进的蚂蚁、千音讯、等27人点赞

风中的厂长: 谢谢, 很有帮助, 之前我也受困于这个

上进的蚂蚁: 非常感谢

初刻: 谢谢分享

草草: 感恩



暴躁的女孩

2019-10-16

做社群的, 私域流量的, 可以下载这个17页的养号深度解析, 不要搞到封号~

♥ 顾苍、石阶雨下、小陈、何以解忧。、风中的厂长、河岸流年、吖头、园长大人、今年来三套、这是一个响亮的名字、等17人点赞

顾苍: 云控的有哪些比较好用的软件, 方便介绍下吗

镜鹏Christian: 干货

暴躁的女孩: 之前我们找了好几款, 对比下来用过一款, 忘了名字, 需要付费, 并且不稳定, 而且也要注意一些规则, 存储的信息只能在电脑端显示, 后来就放弃了, 因为不需要几十个微信号的控制, 我们就部门人手一部手机, 如果你需要, 可以百度搜几个商家对比下

暴躁的女孩: 对您有用就是好的呢

P图小星: 气, , , 打不开了, 咋办



Valar

2019-10-16

五年招商团长心得带你玩转淘客市场 [入门篇]

针对有一部分商家的朋友，可能连淘客的模式都不太了解，所以开个入门篇的帖子，详细讲解淘客的模式以及初期该如何选择合适的产品以及淘客。

淘客的组成模式：淘客市场的主要构建有四大角色 商家 招商团长 淘宝客 买家 这四个角色都是不可缺失的一环。这里给大家列举一个公式帮助大家更清晰的了解到运行模式

我们假设商家是A 招商团长是B 淘宝客是C 买家是D的情况下 A有产品推广需求 通过B去推广， B利用自己的渠道资源扩散让更多的C知道了这款产品，然后更多的C发布给了更多的D 这就形成了一个基本的公式

聊完公式以后我们再聊聊常见的几个...



♡ 风中的厂长、石阶雨下、物流界村花、JK Chen、Bella、小霸王OMG、一号、此时此刻、、一zhi主唱、等27人点赞

风中的厂长：谢谢分享，这下明白了很多，另外很多网友问我，淘客创业，是不是越来越难了？

Valar：每天在旺旺骚扰你们的淘客有多少，就说明了这个市场竞争有多大，任何行业在竞争大的情况下，相信都是要有自己独到的地方的人才会出众

初刻：谢谢分享

电商女朋友：团长写的不错哈。尤其第2点，很多商家做淘客没规划，胡做一气。亏要亏出效果，有些亏50万能完成的事乱做亏成100万。淘客节奏和理解系统权重逻辑后，能帮助减少亏损。2，有些产品淘客的确也可以不亏损哦。比如卖“假货”的，比如非标品的品牌商品，比如你的目的只是小推不是打爆来设置到手价。今年团长肯定丰收了吧^_^ 今年淘客效果太疯狂了，一样的产品去年我走5000件2天效果算好了，今年1个小时能给我走6000件...

Valar：今年映像最深刻的是线下拿到了屈臣氏的招商，然后618那天把人家两个月的淘客预算跑完了。现在基本都是在备战双十一了，



石阶雨下

2019-10-15

社群运营和我自己实操的社区团购运营资料，供大家参考，做这方面圈内搜索社区团购，前前后后的都看看。



♥ 风中的厂长、河岸流年、周沅桦 - 流量与变现、2019、JK Chen、你个大蠢货、阿保、Jane🌸、千音讯、周小周、等18人点赞

风中的厂长：我刚想找这方面的资料。真是踏破铁鞋无觅处。得来全不费功夫啊

石阶雨下：

暴躁的女孩：养号的那个我有20来页的更详细的，明天找下发你，哈哈哈

千音讯：干货

石阶雨下：发圈里



秦建刚-关注跨境电商

2019-10-15

前几天谈到1688选品，我接着深入聊聊下1688到底都是什么类型的卖家

1688是国内整个商品信息流非常非常重要的一环，我们找货找工厂第一动作就是上1688搜索，或者百度搜索（但是百度搜索的可信度连百度自己都怀疑，这里就不谈了）。所以，我们跟我们隔着屏幕聊天的到底是工厂，还是贸易商呢？其实1688商家大体分这么几种：

①工厂

他的心里没想捞到的目标客户就是贸易商做批发。比如：通过外贸公司接外贸订单。思维没有转变过来的工厂，他肯定是不做库存的，接单生产的，所以有个鲜明的特征就是有起订量的要求。少数工厂有少量库存，但大多可能是尾货等等，批给一些电商微商销售。当然，我也不能说的太绝对，有越来越多...



♥ 风中的厂长、JK Chen、天地在我心、物流界村花、Bella、千音讯、董思鹏、深圳-AM-大卫、ຈຸນຮາກ®跨境出口、等13人点赞

风中的厂长：对，我们1688线上没有销量，但通过线上找到我们，线下做货的好多，我一个1688一年能做一千万多销售额（做几个跨境大客户就有了），另一个保守估计500万以上。

秦建刚-关注跨境电商：厂长真的厉害，多渠道，全面开花。

潮起的钱塘江：我们把这种飞单的情况叫做“一夜情”，供应商和卖家建立联系后就线下完成交易。这种动态平衡的业务关系就会在找到合适的交易对手后逃离平台的依赖，这也是为啥很多B2B平台做不起来的本质原因。

vic：你什么时候做的1688？我不是看到你还没有做吗？

风中的厂长：我只是不做一件代发，1688有5个店，做很多年了，我连实力商家都做过



linda

2019-10-14

砍价模式：主播拿到货主的翡翠后，把商品的优缺点分析给粉丝听，同时也告诉粉丝商品大概的价值，征询有意向购买的粉丝。在这个基础上，货主报价，主播砍价，价格协商一致后三方成交。

主播赚取粉丝的代购费和货主的佣金。

一货一品，容易哄抢。观众喜欢围观砍价和成交过程。

秒杀模式：主播和品牌商合作，帮品牌商带销量，同时给粉丝谋福利。这个模式容易形成马太效应，主播带货能力越强，越收到商家青睐，拿到的折扣越低，



♥ 石阶雨下、JK Chen、风中的厂长、丹妞、顾苍、Emma、叶泽欣·滋补品、2019、秀秀、Yt.Lion、等11人点赞



李馥旭

2019-10-14

商家投抖音快手小红书，必须得知道的内容平台逻辑。

仅限圈内分享，希望大家不要外传哈（会有点虚，但是是本质原理）

很多圈友都淘系电商出身，想尝试抖音快手小红书这类内容平台，但又不知该怎么玩。

想要在内容平台获利，就要从系统和用户的角度思考问题。

大部分内容平台包含：

内容生产者（比如kol、网红），内容消费者（普通用户），平台（比如小红书抖音快手），商家（投广告的甲方），MCN或广告公司（帮商家投广告，策划方案）几个角色。

一、平台需要的是：

- 1.内容生产者可以生产更多更好的内容，以带来更多的内容消费者。
- 2.更多的内容消费者，提升平台的广告价值。
- 3.更多商家来投广告

二、所以平台会做的事...



♥ 福兮、JK Chen、E-MAIL0820、海臻服饰、Lance、深圳-AM-大卫、小霸王OMG、干江水阿何、None。、Amy、等58人点赞

李馥旭：大家快点赞鼓励我一下呀

None。：等后集

Amy：手动点赞

电商直播红哥：我的微博上个月开始迁移转评赞比较低的内容，特别是干货

李馥旭：迁移？这个是什么意思哈？



朱多芬

2019-10-14

kol注水很严重怎么辨别？既然厂长来问了，那我这个面子一定要给。

这条经验不夸张地说，价值十万。你信我你省钱，你不信我你亏钱。这都是我自己拿钱砸出来的经验。纯干货，傻子都看得懂，切忌拿出去分享知道嘛？得罪人。

OK，市面上的数据分析平台有很多。新榜、微小宝这些水分太大，要看就看西瓜数据。这个网站可以让潮水褪去，看到谁在裸泳，提供公众号阅读量分钟级检测。

如果是刷量的话，在一个很短的时间内阅读量会提升，后面就停滞了。现在我不说话，只发三张图，懂的人自然懂。点开看大图哦。



♥ 牛牛、风中的厂长、持度电商观察、千音讯、2019、李馥旭、JK Chen、刘木洲、小陈、吾-无-武-悟-守拙、等19人点赞

朱多芬：一个健康的大号就跟人一样，这心脏是扑通扑通跳动的。

风中的厂长：看懂了

风中的厂长：其实就跟电商刷单道理差不多

朱多芬：这些人太傻了，次次都刷一模一样的数据，这个马脚太容易露出来了。

良遇珠宝在广州：反过来看，会不会有人就按波动的刷数据？



朱多芬



2019-10-14

接上一条，那么有人要问了。为什么同样的主播别人能带一万的销量，到自己这儿就几百了。

作为常年做引流活动的运营可以告诉大家，产品选不好白送都没人要，更何况是卖了。

我们要根据现在的季节、流行的款式、接受的价格、投放的人群、各项竞品同行的优惠力度来做这个活动。

再举个例子好了，前阵子我做了个活动把牛奶干到30多块钱。很牛比吧？很低价吧？但是人家另一个大渠道更牛逼，牛奶补贴干到20多块钱。他的渠道更大，声音更多，直接就被干懵了。

有句话叫蝴蝶效应。在我看来，大平台大店它是十万八千里那么大的蝴蝶，扇扇风小卖家就嗝屁了。价格战打不过，款式拼不过，售后更比不上，那就GG。

有句话说得好避其锋芒，...



图片涉及违规



♥ 风中的厂长、 adyooda、 2019、 JK Chen、 Tina、 等5人点赞

风中的厂长：还有个问题，现在kol数据刷的很多，如何鉴定？

朱多芬：我来做个具体分析哈。



朱多芬

2019-10-14

我分享一下自己最近广告投放的案例吧。

八千块钱呢，希望有掌声。

是这样的，找达人带货找公众号做推广，不是他们接的单子越多效果就越好。

这里面就有一个明显的误区了。

打个简单的比方，一个号算是一个大鱼塘，粉丝就是这鱼塘里的鱼，每一次的广告其实都是在捞鱼。没有人会点开一个24小时播放广告的电视台，投大号也是同理。

经常打广告的大号实际上鱼苗都被捞完了。作为不差钱的品牌

方，只要把阅读量和粉丝量报上去公司就会买单，他们不像中小型卖家打广告必须要起量，有销售额考核的。他们就是花钱花就花了，做成PPT年终奖好看点。

所以说经常发品牌广告又不带货（就算带货也很难看）的大号没有必要去投。如果说很有钱，纯做...



♡ 风中的厂长、2019、河岸流年、JK Chen、不会武功的盟主、天地在我心、叶泽欣·滋补品、jasminesip沈仕珉、Tina、等9人点赞

风中的厂长：

风中的厂长：最近和公众号代运营聊，效果看产品。十万阅读量好的时候能卖二三十万货。但是经常发广告，公众号的体验会变差，关注度会下降。

朱多芬：公众号能带货的特别会查验商家资质，他们也怕砸口碑。我投一个公众号渠道，嘴皮子磨了一个月。这转化还用说的？杠杠的。第一次有花钱当乙方的感觉。

李馥旭：我之前做公众号的时候 销售金额：阅读量=10:1。稳定。选品很慎重，东西不好坚决不给上。

风中的厂长：是的。看产品。如果是汽车，一辆就够了，如果是袜子就惨了



风中的厂长

2019-10-14

外贸工厂现在大部分生意很差，建议去广交会，不一定要设摊位，把所有外贸公司跑一遍就够了。淘宝找黄牛办个证不贵。脸皮要厚，诚意要足，最重要的是，微信要加！

回去以后，把这些潜在客户加朋友圈，分成一个组，每天发产品，车间，生产。他们不会排斥的，因为是同行，反而会感兴趣。

如果不怕抄袭，也可以把同行工厂也加进去，工厂之间也可以外发合作的。

我就是靠这样接很多单子。我每次广交会最后半天，派业务员把同行跑遍，榨得一滴都不剩再回家。

朴实无华的看家本领，分享给大家。



♥ Lyan.C、anna zhang、物流界村花、赵勇、天地在我心、晨光、adyooda、纯手工无添加西点、汇行/全能选手、广州箱包打版生产、等35人点赞

笑云965: 早安

笑云965: 用工作号加微信还是私人号呢

风中的厂长: 都可以

物流界村花: 对哦, 搞物流的好像也能用你这个办法

风中的厂长: 广交会物流很多人是这样地推的, 厂家反而不多



风中的厂长

2019-10-11

10月2-9号, 我朋友在重庆以及万州地推我的产品, 收获太他妈大了。

谈了几十家小店, 几乎每家店都是微商, 当天就卖出很多。还有几个大型连锁童装店, 他们的量惊人, 一天能出几百件我的同类产品 (比我的丑)

我倒不是想赚这些钱, 我觉得更重要的是把“实电微”的模式走通, 实体电商微商结合以后一定是趋势。

为什么, 电商有两大优势, 仓储物流, 劣势是流量费贵, 看得见摸不着不能试用, 而这刚好和实体店微商互补。实体店微商最怕的就是库存, 刚好和电商结合。

现在还有点乱, 等我把模式走通, 做一个简单的流程免费分享给大家。



♥ jasminesip沈仕珉、踏雪、灵宇小王爷、Pikachu2Jungle、□□、迷途小和尚、Signal、星空下的猫、anna zhang、纯手工无添加西点、等71人点赞

灵宇小王爷: 加油

呵呵呵: 很兴奋, 我们跟着厂长走

郝15332376808: 厂长做的什么品类童装

潮可服饰 (童装, 欢迎加工工厂合作): 期待, 等厂长的报告好久了, 终于要有结果了, 希望大家一起来完善实践

Irene: 谢谢厂长分享!



风中的厂长

2019-10-10

小红圈精华周刊 (10月10日)

1.传统老板必须明白的电商原理 @风中的厂长 小红圈

2.对电商新人的忠告 @风中的厂长 小红圈

3. xx电动牙刷, 微博种草背后的故事 @暴躁女孩 小红圈

- 4.八大行业及人群发展趋势报告 @灵宇小王爷 小红圈
- 5.从电商人到四家火锅店老板 @游走的痞子 小红圈
- 6.餐饮的经验和坑 @游走的痞子 小红圈
- 7.如果你是传统工厂/外贸企业打算做跨境电商 @秦建刚 小红圈
- 8.我的代购经历 @羊小K 小红圈
- 9.淘宝店如何利用锚定效应避免价格战 @风中的厂长 小红圈
- 10.短暂试水微商的总结 @风中的厂长 小红圈
- 11.社区团购的实战1 @风中的厂长 小红圈
- 12.社区团购的实战2 @石阶雨下 小红圈...



♥ 千音讯、 、 持度电商观察、 石阶雨下、 飞飞、 adyooda、 羊小K、 张培杰.食品厂&医药、 乌卡卡、 待收割的韭菜、 等25人点赞

灵宇小王爷：干货集合，值得看

风中的厂长：需要点进去才能看链接

游走的痞子：最近忙着几家店开业，所以一直没更新，市区的店试营业了，所以接下来有时间分享了，也分享一下怎样可以把自已的店铺冲到热门榜和热搜榜的一些经验。

风中的厂长：那一定要多打赏才行



风中的厂长

2019-10-08

对电商新人的建议。

最近来了许多淘宝新人朋友，问的问题比较基础，说实话心情有点沉重，因为字里行间我看到的是盲目乐观，对这个你死我活的战场一无所知。

所以特别写一篇针对新人的文章，希望帮大家少走弯路。

在正文之前，有几句忠告必须说：

产品，资金，商业思维，三者必须至少具备两项，才有资格进入九死一生的淘宝天猫。

产品指的是有竞争力的产品，不是1688上随便找的大路货，最好就是你自己是工厂，或和工厂关系很好。也可以是独到的货源或服务。如果是人人都能搞到的货源，价格战是难免的。

资金指的是你亏光也不会心疼的钱，不然就是赌博了。

商业思维需要慢慢积累，可以把我推荐过的书看一遍，看明白，作为

入门。

进入正题。

首先怎么赚钱，你可以稀里糊涂开始没关系，但几个月后，必须有一个模型，我写在这里 小红圈...



♥ @云夕、李斌、灵宇小王爷、adyooda、Pikachu2Jungle、喵星人中介、霁月Yvette、纯手工无添加西点、山丘、LMqqqqqqqq、等67人点赞

灵宇小王爷：小白新手真心希望你把原理搞明白了！这样去做电商，事半功倍！更不容易被忽悠

A A我怕打针：补充第一步，买电脑一定不要买淘宝上按销量排序的深圳那些垃圾店，一定要买攀升，宁美国度，，华硕等杠精土豪随意。

阿白：最后一句精华，认清自己很重要，超出能力的高估自己会输光所有运气的

L：小王爷，请问下沙河女装，这种像可可里小姐这种低价模式是怎么盈利的，卖的价格比档口还便宜！

灵宇小王爷：人家是超级店铺了，量大，自己工厂下单了或者是档口大客户，拿货价格比我们日常低很多！另外他们拿货量大，拍照不错，就要求档口的图片都找他们公司拍



灵宇小王爷

2019-10-08

国庆收集了一些行业的发展趋势研究调查报告

供大家参考，知道行业最新发展趋势，才可以更好的跟上时代，不被时代抛弃！

希望大家可以根据这些报告，找到适合自己的一个点！



♥ 顾苍、石阶雨下、风之花、JK Chen、潮可服饰（童装，欢迎加工工厂合作）、天地在我心、璇仔^_^、羊小K、adyooda、风中的厂长、等28人点赞

灵宇小王爷：厂长可以看看童装的报告，这个和童鞋儿童产品是相同的

Mr.陈：小王爷，有没有内衣文胸类目的？

灵宇小王爷：已经加上了

Mr.陈：好的，谢谢

风中的厂长：谢谢



孟婆



2019-10-07

hello大家好，我是孟婆。

谢谢厂长，认识到好多传统生意人，这是一个我完全不懂的圈子，我是10年互联网老兵。

简单介绍一下我自己：

孟婆，网络作家/广东省作协会员/自媒体人/网红博主/知乎kol/文化传播公司创始人/ 燃梦动漫（动漫公司）创始人/编剧。

小说写过十几本，出道第一本小说《蛇王的娇妻》连续3年霸占网站总榜单第一，这是一个什么成绩呢，当年《甄嬛传》热播推荐时，小说的阅读是榜单第三。这本小说改编了有声小说，也改编过游戏，漫画即将开始连载；

自媒体人，公众号博主，写过很多爆款文章，例如《离开北京三年后，我后悔了》，圈里如果有在北京工作过的朋友，可能看到过。

另外18年还写过一篇《滴滴...



♡ 天地在我心、业务员小z、Alice、丹妞、风中的厂长、良遇珠宝在广州、喵星人中介、anna zhang、None 。、顾苍、等46人点赞

风中的厂长：

风中的厂长：离开北京三年后我后悔了，我看过，当时很火潮可服饰（童装，欢迎加工工厂合作）：厂长你是不是在微博红得发紫了，流量猛增，吸引过来这么多大神

待收割的韭菜：来碗孟婆汤

希塔：真厉害啊，我一个人做一个微博都快死了



羊小K

2019-10-07

讲一讲我做代购的经历（二）

上次说到就是我做二手潮牌买卖，积累了一些客户。当时其实还有很多人跟我同时在这个圈子里做自己想做的，有做假货的，有做贴标自主的，也有做专门国外代购奢侈品求大利润的，到现在的话做贴标自主的那个已经年入千万了，看来还是这个在国内最行得通哈哈。

回到正题，由于我做二手潮牌买卖，做了一段时间赚了一些钱，对了没说这个是怎么赚钱的，其实说白了就是倒卖，我会发帖子，套现收购二手潮牌衣物，以及从日本的二手拍卖网站上找到

我觉得可以的单品，买来之后再卖出赚差价。但是一段时间过后我发现一个问题，收购这些东西还是有风险，因为跟眼光有关，可能收来的东西卖不出去，一下子就是一两千的垃圾库存，尤其...

♡ 石阶雨下、adyooda、牛牛、Maxwell、Annie、董浩、E-MAIL0820、李斌、丹妞、Lance、等21人点赞

羊小K：这个是第一部分 <https://m.redring.cn/ex-post/9928-346051?uid=658873&f=1>

龚金博：我做欧洲美妆代购和批发的 有需要可以合作看看 其实代购在我看没有必要做单一区域 毕竟每个人的需求都是多样性的

龚金博：wx: hipopotamomo

羊小K：我现在已经不做代购啦 不过你说的很对 因为我发现我发一些日本好用的生活用品也很多人买



秦建刚-关注跨境电商

2019-09-28

(点击标题阅读长文) 借着厂长的宝圈写一篇分享。近期出差又有了一些的感悟和理解，根据一些老板们的真实情况，写了一些关于开展跨境电商业务的建议，希望可以帮到现在的你。

加价率=（售价-成本）/成本*100%。这是最基础的公式。但不难理解。所谓加价率，是指产品在出厂前，经过各个环节（设计、生产、运输、销售）后，最终到达消费者手中的过程中，各个环节所增加的附加值。加价率的高低，反映了产品的附加值和企业的盈利能力。加价率的高低，也反映了市场的竞争程度。加价率越高，说明产品的附加值越高，企业的盈利能力越强。加价率越低，说明产品的附加值越低，企业的盈利能力越弱。因此，企业在制定产品价格时，应该根据产品的附加值和市场的竞争程度，合理确定加价率。这样才能在保证企业盈利的前提下，为消费者提供合理的价格。

♡ Bella、风中的厂长、จัน汉泰®跨境出口、Aris、牛仔布料、Annie、SG1999、千音讯、浮尘拾逸、改性塑料 小口子、等13人点赞

Bella：刚哥写的很棒，小红圈内容很专业

秦建刚-关注跨境电商：Bella好，谢谢肯定！

风中的厂长：我热销的一款鞋在亚马逊，做到6倍加价率，但是单价低所以利润还是不高

秦建刚-关注跨境电商：该listing的回款率在多少？打个比方哈：比如产品成本\$2，6倍加价率，那亚马逊标价是\$14，如果你回款率是50%，那么相当于\$7。毛利应该是\$5左右。相当于35%的毛利率。

风中的厂长：什么是回款率啊



风中的厂长

2019-09-27

电商的原理(传统老板必须明白)

很多老板初涉电商，总是犯同一个错误，就是不论做店铺还是做产品，都是站在自己的角度来思考问题，我的产品那么好，为什么没有展现，为什么没有转化？

这就是因为他们不懂电商的原理。

电商其实和传统商业本质很像，产品为王。又很不像。传统商业由于地域的限制，会让你获得区域性的优势。而电商不但同时面对全国消费者，更要面对全国的顶级竞争者，完全消除了地域的壁垒。你要想赚钱，就必须做出真正的好产品。

我们做电商经常说七分产品，三分运营。

这里的七分产品，包含三分产品本身，两分视觉，两分背后的供应体系。（传统老板的强项就是这两分）

三分运营里，也包含了团队的实力。

首先什...



♥ 灵宇小王爷、群丰洗涤、不要电鱼、anna zhang、张建设、山丘、良遇珠宝在广州、劉岱、L、乌卡卡、等96人点赞

水煮二丫：那是不是接下来，C店会越来越难生存

水煮二丫：那企业店这个究竟有啥用啊，感觉就多了企业两个字，并没有比C店好呢

风中的厂长：多了个信用背书，个人觉得意义不大

踏雪：

风中的厂长：普通c店是的。但冷门品类，小而美，特色店，风格店，网红店，收银台店没关系。



风中的厂长

2019-09-23

不知不觉，厂长的小红圈已经运营一个月了，我收录了一些圈内各行业的精华文章。由于篇幅有限，更多精华文章请点击精华区。以后我们每周都会定期发布周刊，方便快速阅览，各取所需。

做电商和实体都必须具备的三个思维 @风中的厂长

小红圈

如何找货源(详细版) @风中的厂长

小红圈

新媒体运营如何坑老板 @暴躁的女孩

小红圈

我的外贸激励提成制度 @风中的厂长

小红圈

如何让爆款的直通车点击率翻倍 @风中的厂长

小红圈

不刷单，新品如何快速获得销量及搜索流量 @风中的厂长

小红圈

微信公众号带货，什么样的商品好卖 @马mar

小红圈

降维打击！县城小超市的视觉竞争力 @风中的厂长

小红圈

如何做好买家秀 @灵宇小王爷

小红圈...



♥ Simba、子衿、良遇珠宝在广州、adyooda、Pikachu2Jungle、一个会计、牛牛、广州箱包打版生产、lzi、anna zhang、等122人点赞

灵宇小王爷：入圈非常值得，圈里各位小伙伴都热情分享，受益匪浅

风中的厂长：奇怪，链接没出来，等我先调整一下

灵宇小王爷：点击就可以看见，没有问题，不知道是不是修改过了

风中的厂长：改好了，把post替换成ex-post就可以了，我真聪明

陈辰：这个实在太好了



风中的厂长

2019-09-23

如何找一个好美工

不论做什么生意，视觉都越来越重要了。

特别是对电商，我甚至觉得视觉关乎成败。

很多老板问我如何招美工，我按我的理解，分几块来说：

1.入门级美工，刚毕业没经验的，薪资在3000-5000的，这种就是小白了，用起来会比较吃力，特别是老板自己也不懂电商，那真的要昏过去了，这种美工适合给设计师当助理。

2.初级美工，月薪在6000-8000，具备2年以上淘宝天猫美工经验的，熟悉排版，色彩搭配，熟练制作主图，详情页，车图，这类可以称作初级设计师，适合预算有限的小电商老板。

3.中级美工，月薪在8000-12000的。懂点视觉营销的基础，有的有摄影基础，和运营配合更有默契，适合大...



♡ j小丑鱼j、Pikachu2Jungle、小霸王OMG、沉香、刘木洲、FS小金哥、anna zhang、两只老虎、维美、东汉末年、等21人点赞

j小丑鱼j：理解了。谢谢

风中的厂长：为什么你打的字总是在左边，别人都在右边

良遇珠宝在广州：“很多时候你对你自己做出来的玩意沾沾自喜，对消费者来说却是一场灾难。”哈哈哈哈哈，这句就是在说过去的我。

军狮：我就4

adyooda：这叫“视觉差异化”，最容易引人注目了



暴躁的女孩

2019-09-23

暴躁女孩来啦



♡ 风中的厂长、Roy。、MC麦克、爱篮球的电商人、Amy、暴躁的女孩、广州箱包打版生产、惊喜、陈辰、Bijiben、等40人点赞

风中的厂长：宝藏女孩

风中的厂长：我在想，萌芽微博推广的roi为什么这么高，因为是弱需求，淘宝直通车强需求，roi 2都不错了。说明一点，天猫太坑钱！

暴躁的女孩：另一家u家的小红书推广，roi也不会低的，kol和koc种草相对天猫，太生活场景化了，代入感就是买买买

暴躁的女孩：到！

爱篮球的电商人：ROI真高，随便推都能挣钱



马mar

2019-09-22

微信公众号文章卖货之什么样的商品更好卖？

圈友们好！进圈半个月了，看到大家分享了很多知识，有些非常受用。我工作经验比较浅，没有啥能拿得出手的干货。前几天理了理我近一段时间的工作内容，有一点点心得想着分享出来也

好，不一定能让大家有收获，我权当自己的工作笔记了哈哈。除了作文和毕业论文，第一次写这么长篇的内容哈哈。逻辑可能不够严谨，写的不好，欢迎大家指正！

我的岗位，应该算是电商代运营吧。我所在的项目呢，是专门帮各种微信公众号卖货的。我们负责找商品、提供卖货文章以及其他电商服务。盈利模式是卖货利润里拿一部分分佣。同一个公众号，卖货文章有的商品转化（销售额/阅读量）是0.2，有的商品转化是5。所...



♥ 风中的厂长、顾苍、陈辰、山丘、X、严家豪、amz-广州-劲秋、adyooda、良遇珠宝在广州、石阶雨下、等51人点赞

风中的厂长：逻辑清晰，文笔流畅，干货啊

暴躁的女孩：看了5类热卖商品的介绍，都能想象到你写的文章的画面感！向你学习呢~

「小丑鱼」：说的真不错 学习到了 谢谢

echo：很赞

水煮二丫：想请教下，以上几种类型都不是的产品，例如，饰品，发饰这种的要怎么高转化呢？



风中的厂长

2019-09-21

大家在做生意之前，不管你做电商实体还是自媒体。一定要具备三个思维，营销思维，视觉思维和ip思维。

营销不是忽悠，营销是方法，华与华的超级符号就是超级创意是一本很好的结合营销和视觉以及文案的入门书。

其实很多圈友的视觉也需要好好提升，因为消费群体变了，不管是一二线城市，还是四五六线小镇青年，还是新一代老年人，都在升级，都在追求更美更舒适更好的体验。

ip思维就是人设，假如你是实体水果店主，就要打造方圆5公里之内大家对你水果达人这个ip的认可。做社区水果界的意见领袖。

未来肯定是电商微商和实体结合的，这是毫无疑问的。



♥ 一个会计、iFun-Ivy 3D Printer、潘天下、vivi、良遇珠宝在广州、高定陳先生、anna zhang、阿保、April哎哟哟、南宁苏

田配送部-林文鑫、等41人点赞

灵宇小王爷：现在是粉丝时代，大家一定要学会微商思维！学会微商思维不仅对电商对实体店一样有用！以人为主，做意见领袖呢呢：书已买 今天开始看。我觉得看对的书还是很有帮助的。大学时候感觉专业课很水，大学四年最大的积累就是自己看了很多很多课外书，财经科幻文学商业漫画，口味不挑。现在自己做生意了，发现原有的积累还是很有帮助的。

南宁苏田配送部-林文鑫：谢谢厂长分享；引用厂长的话 不管电商还是实体 生意这个许多地方也是相通的，表面上虽然电商与实体 深耕的方向 不同，我个人也是认同厂长的 就是本质上的地方是不会变的。实体个体户，入厂长圈子 主要向圈友们一起学习，共同进步。嘻嘻☺

adyooda：想说一句，营销快速入门，可以看华与华的书。但想提升视觉（甚至不想把自己变成视觉灾难）的话，一定避开华与华。

打工的王者：这一条很有价值



惊喜

2019-09-18

微博投放高回报比的流程笔记来了。投放之前用到一些数据分析的工具，知微和飞瓜等，还有一些比较私密的就不透露了，平时多认识一些程序员，特别是做大数据的。可以看博主真实粉丝、情感、年龄、真实互动量，以及更多。数据和文案以及商务谈判是核心。

好的文案要有冲突、有情绪、有反转。有一些不可复制性，但是经验可以模仿复制。



♡ 石阶雨下、风中的厂长、福兮、E-MAIL0820、大树的大树、上进的蚂蚁、Annie、丹妞、郭金、良遇珠宝在广州、等39人点赞

风中的厂长：为什么我们这里宝藏女孩那么多，而且都是美女？

惊喜：厂长的魅力大，所以美女们是慕名而来

CC变异者：每次来给人惊喜！

不仅于此：惊喜呀，为什么每次你都能带给我惊喜呢？

陈伟～：惊喜啊惊喜



游走的痞子

2019-09-16

受厂长启发，开了这个话题，我是个电商跨界的餐饮创业者，自己摸索跌跌撞撞开了几家店，并不专业，只是把自己一些经验心得和踩过的坑整理记录下来，也不知道从哪里说起，也一定有很多不严谨，不全面的地方，也会比较啰嗦。目的是给大家抛砖引玉，让更优秀的人来发表见解，认识更多的朋友一起成长。

餐饮很大，我就把我能想到的分别说，如果大家有提问的到时候再整理。

你要想做餐饮肯定要选具体类目。这个就因人而异，中餐西餐韩餐日料火锅烧烤甜品饮品等。重点，如果你对做的东西一点不懂，然后，没有审美设计和运营能力，只是有点钱和一份热情。那么请你就此打住。回去该干嘛干嘛。现在所有的餐饮比的是...



♡ 风中的厂长、anna zhang、黄大利、Haikuan、福兮、乐曦、莎莎、户外服装代工厂、蓝色江水、等9人点赞

风中的厂长：隔行如隔山，希望多听听餐饮方面的心得

灵宇小王爷：我们做的就是小档口，烧腊快餐店！纯利润在一个月3-8万！比较辛苦，基本全年无休！早上7-14点 16-20点

李馥旭：我头像也是边牧哈哈

Joanna：口味上相差不大是说的同类目不同品牌连锁店吗？如果说小店类，以我感觉，潮汕人做的烧烤比四川人做的要好吃很多，其实潮汕人做的什么都比较好吃，火锅海鲜小炒.....，也可能我口味偏广东

Joanna：我附近有些小店做老板换来换去，类型换来换去，换到潮汕人就停止了，开得比较久，砂锅粥小炒河粉快餐牛杂煲之类餐饮大部潮汕人在经营



暴躁的女孩

2019-09-10

厂👤里有好几个厂友，vx我探讨个人运营小红书，说自己小红书笔记动不动就违规，曝光减少，断断续续写小红书一年多。

我是去年春天入场的，原因看好社交电商，又有社区(UGC)又有交易，内容+电商，结合的太完美了！作为新媒体，必须对新兴平台敏感，好奇心注册了，那个时候，UGC涉及的话题还不完善，主要聚焦美妆，当然平台真的很松了。

但是今年6月份开始，明显能从日常发文中感受，干涉超多，动不动整改，特



♡ 风中的厂长、黄大利、Lance、小霸王OMG、April哎哟哟、chikwanchan、这是一个响亮的名字、户外服装代工厂、乔恐儿、陈彦玲、等16人点赞

黄大利：感谢小7！！！收藏了多读两遍

暴躁的女孩：嘻嘻

ZFF：小红没有一点引流的作用呀

暴躁的女孩：去年还可以，今年引可以，方式稍不注意就违规了，尤其小红书还在下架整改中



惊喜

2019-09-10

今天教师节祝大家节日快乐。借用百家讲坛赵玉平老师一句来说：提问与回答都是有原则的，孟子认为，有五种提问的方式都可以不必去回答——挟贵而问，挟贤而问，挟长而问，挟有勋劳而问，挟故而问，皆所不答也。

我先回答一下圈友提的问题，天猫国际入驻。前面有讲过我代运营都是海外品牌，所以有海外品牌入驻到入仓备货运营天猫国际的经营。因为我代运营这个事情一直被喷被骂，被恶语伤人，私信骂我的你过分了阿，你又不认识我，我又没有吃过你家一顿饭。我先回答天猫国际入驻和运营的问题，稍后再收拾骂我的人~

天猫国际入驻分四种，分别是品牌旗舰店、卖场型旗舰店、专卖店、专营店。这个跟中国天猫性质一样，区别是天猫国际是邀...



♡ 惊喜、风中的厂长、达拉斯的牛、fo1low、业务员小z、广州箱包打版生产、潮起的钱塘江、小霸王OMG、待收割的韭菜、郭金、等32人点赞

风中的厂长：代运营有好有坏，就像做生意有人靠谱有人不靠谱，惊喜是认真做生意的，认真服务的，这点我可以确定。

文欣怡滋补2号店：我去关注惊喜微博嘿嘿

潮可服饰（童装，欢迎加工工厂合作）：做好自己，别人怎么说真的很难控制，而且这个社会，真正厉害的人还在不停地努力，也没有看不起别人，今天有个圈友加我微信，一看就是真白富美，家业很大，和明星是朋友，但人家还很认真和我谈工厂合作发展

的东西，真的感叹，厂长圈子质量之高，里面高人，厉害的人，有钱的人是真的多，也让人想不到，最主要，他们都很积极很努力，没为自己的高度骄傲，还是姿态很低，从小做起，愿意去努力，向这些厉害的人多多学习

惊喜：谢谢厂长的认可。厂长内心也是真的强大，经常被黑，还可以保持乐呵呵的心态，我被几个人喷了，我就不能乐呵呵的了。

惊喜：谢谢你呀，我接下来也没有什么时间更新微博，因为公司新项目的原



游走的痞子

2019-09-09

大家好，进圈有一段时间了，一直在潜水，也是因为自己比较忙，感谢厂长的小红圈，可以有一个学习交流的地方。

我是从08年上大学的时候开始做淘宝，最开始男装又换了的女装，因为北方货源问题遇到瓶颈，毕业就到杭州，来杭州也想过做男女装，最后做了一个小类目，动物连体睡衣。

淘宝最开始做动物连体睡衣就是恐龙皮卡丘那些睡衣，我们是第一批设计持续开发的，然后做了天猫店，那时候因为爱情公寓的原因，也因为新奇特产品，卖的一直很火，当时也算是这个类目的第一。

那时候只要审美好一些，会设计，懂市场和运营做起来也是相对容易的。后来就开始经历价格战，在做价格战之前，我们就开始准备转型，找了工厂，准备增加传统类型的睡...



♡ yasu、Axe、Pikachu2Jungle、牛牛、Ayu33、E-MAIL0820、好好、GNDNN、刘掌柜&跑堂的、Annie、等50人点赞

Dreamerwei：火锅店叫啥名字哈，说不定吃过呢！

珊瑚教书的：在成都溜达吃的冒椒火辣串串，真的是。去过一次，回来就自己在他家的淘宝店上买他家的调味料了。

风中的厂长：名字是什么啊，我来吃

风中的厂长：线上线下打通，也是身经百战的生意博主啊，加油

anna zhang：好厉害



暴躁的女孩

2019-09-09

暴躁女孩在线分享，手头积累的各类数据报告，需要的自己动手，丰衣足食！



♥ 风中的厂长、Liar、河岸流年、我是织里呀、麻雀、Andrew、老丁丁、天地在我心、ZzLin、Ayu33、等38人点赞

风中的厂长：谢谢

风中的厂长：改了名我差点找不到你，等我回去找你做公众号

子千：谢谢分享

暴躁的女孩：哈哈哈哈哈隔，暴躁女孩在此！没事，厂长，你找不到我，我能找得到你！

暴躁的女孩：不能光来学习，也要付出，何况是举手之劳的事情。



风中的厂长

2019-09-09

关于如何找货源

早上圈友希望我说说这个，我微博上写过几次，有点泛，今天我就把自己最深刻的体会写在小红圈吧。

会讲得有点细，部分内容有点基础，希望大家不要嫌我烦。

首先我们普通人能接触到的货，主要出现在三个环节：生产，批发，零售。我们从低到高来说。

1.零售端，其实也是不可忽视的货源，适合搬运型卖家，如把淘宝，拼多多的东西搬到速卖通，把猪八戒的东西搬到fiverr(国外的外包服务平台，服务以设计类居多，有人在上面给老外起中文名，算命生意不错)，这样做的好处是货好找，不囤货，不容易缺货，坏处是做不大，做不久。最多满足你不上班也能养活自己的愿望，发财是不现实的。确实有极个别聪明人找到量大利润好的产品翻身的，这种个案，不适合普通人，这里就不研究了。

2.批发端，分为线上和线下，线上以1688为主，特别是1688开通一件代发的那些厂商，可以作为小白练等级的试水池，因为不用囤货，轻资产起步。1688上不靠谱的工厂也很多，因此需要对工厂要有所考察，具体可以看这两条微薄...
微薄...



♥ 爱美的优优妈、我是织里呀、广州箱包打版生产、朱多芬、什锦豆豆、April哎哟哟、良遇珠宝在广州、刘木洲、Liar、Lance、等60人点赞

爱美的优优妈：沙发

爱美的优优妈：我最近拿了十几家工厂的货，确实有的价格差不多，图片好看但是质量参差不齐，另外厂长第二条微博链接看不下了。再就是卖家在1688请不要设置人工审核代理权。直接通过就行，因为想拿货赚钱的人很多，这些人没有淘宝店也就是微信快手做做，这类人基数很大，他们没有网店的。

风中的厂长：改好了

广州箱包打版生产：还有一种，专门在市场找货的，虽不是一手，但资源广，质量也能帮你把关。（箱包行业）

风中的厂长：是的，可以帮你节省精力



惊喜

2019-09-08

应部分群体私信提问，毫无经验的电商小白从哪里开始学习和下手？厂长90后入圈想做电商赚钱的不少，想做好电商和创业我不做评价，我只分享对大家有用的经验。每个人有自己想法和个性，只要你可以为自己行为负责，盈亏自负，让自己人生精彩作为出发点我表示欣赏。很多小白没有太多的成本让自己试错，想少踩一点坑，我也是乐于分享的。

一定要腾出时间，需要有整块的时间学习，完成学习任务。因为真正有效率学习是需要注意力的，时间太多碎片化的时候注意力不集中。

你最好勤快，不能懒。网课、淘宝大学和千牛下载一个学习一下皮毛，培训课程多买多学习，小白我推荐蒋晖的猫课，原因我买了不少猫课给我们公司新人学习，让他们自己学，效果不...



♥ 踏雪、大树的大树、柳国栋@渔民红、惊喜、Liar、牛牛、Lwccccc、业务员小z、爱美的优优妈、郭金、等85人点赞

BRAD：必须赞

瓦罐：活该你发财

惊喜：你这话说得，哈哈哈哈哈～你是90后叭～

Liar：写得很赞

惊喜：妈耶～我以前特别崇拜那些写编剧的，因为我语文成绩老是不及格。我感觉我再练练，我也可以的。开心



风中的厂长

2019-09-08

这是一个意见收集贴

运营半月有余，大家对圈子有什么建议，请发在这里。

此外，虽然目前运行良好，但丑话还是要说在前的，本圈有两点声明：

1.遵守国家法律，不发违规信息，如淫秽色情、低俗庸俗、暴力血腥、恐怖惊悚、赌博诈骗、网络谣言、封建迷信、谩骂恶搞、威胁恐吓、标题党、仇恨煽动、传播不良生活方式和不良流行文化等。

2.促成跨界合作是我们的目的之一，但希望商家诚信靠谱，如果发现欺诈行为，请立即举报，查实无误以后，我会在微博上通报，找大v们转发周知，毕竟我的微博还是有一定影响力的。



♡ 广州箱包打版生产、E-MAIL0820、玖、惊喜、一个会计、海亮、小小邓针织类女装生产、YL、蔡峥、财迷华掌柜、等54人点赞

YL：支持厂长

蔡峥：线下活动搞一些吧，面对面交流效果好

灵宇小王爷：特别是欺诈行为，必须公布！

จันห้泰® 跨境出口：支持厂长，诚信为先♂欺诈行为必须通报打击

拜拜您嘞~~~：感觉进圈的，大家可以备注下自己的行业，方便圈友可以互找资源



朱多芬

2019-09-08

我之前在乙方广告公司做了一年，见到形形色色的甲方和乙方同行被坑，归根结底太想一步登天，想着把钱交给别人，让别人为自己轻松赚钱，这就是一切的罪魁祸首。钱难挣，屎难吃。如果有人告诉你挣钱很简单，那你要警惕了，那他的意思就是从你的身上挣钱很简单，这边讲几个网红合作、公众号投放、微博投放、小红书投放和抖音投放的坑吧。

1.网红合作：很多野鸡MCN会挑几个整容脸女网红，名头挂得比那个龙妈还多，一连串几十个，什么全网几百万粉丝、XX品牌女郎、2018XXX网络贡献奖。

一直播是重灾区，因为几块钱就能刷几十万在线播放量。这类网红直播一次收费几千到上万不等，看着在线观看量很大几百万，但是数据截图，真正的在线...



♡ 风中的厂长、杜作林、OWEN、婴儿纺织品设计生产jane、霁月Yvette、emily basic、yuan、Lance、利芳炎炎圭圭、Vita、等20人点赞

风中的厂长：你这些经验太重要了！我都差点去投公众号，一天到晚鸡汤的育儿博主，报价5000

朱多芬：千万别上头去投了.....要是她们这么能带货，怎么不自己直接带.....5000的不用看了，必是坑.....

玲姐：哈哈哈，太真实了，我啥都不看，就看一点，能不能带货，一个号称多少万粉的公号带货能力，可能还不如我们一个宝妈的微信号

爱美的优优妈：不要投

爱美的优优妈：那个李洪亮还关注我大号了，我给拉黑了，我认证以后不少刷流量的关注我，还有叫微博培训师的让我交学费，都是一路的



灵宇小王爷

2019-09-08

分享一些实战用的商品分析表格给电商商家们



♡ 噢买糕的! คัดถึง、风中的厂长、吖头、iFun-Ivy 3D Printer、珊瑚教书的、Liar、fo1low、良遇珠宝在广州、Sunny123、等37人点赞

噢买糕的! คัดถึง：妙啊

风中的厂长：有用

风中的厂长：专业小店运营需要



爱美的优优妈

2019-09-07

我是一名曾经的互联网行业从业者，之前做的工作是网站内容方面的运营，内容策划、编辑。如今已经在另一个领域工作八年，但是业余时间一直都在关注互联网行业，而且在这之中利用休息时间做过社群运营，研究并做过微博、知乎、头条、微信公号等自媒体，现在我刚开始做快手第八天，录视频第六天。以前我对快手是不接受的，认为里面都是段子，认为不适合我，一个偶然的机会我在朋友圈看到一个本地的宝妈在快手直播卖的货堆满了她家的卧



♡ 乔恐れ、Annie、珊瑚教书的、蝶儿、风中的厂长、爱美的优优妈、子千、Haikuan、人生若只如初见壮壮、待收割的韭菜、等33人点赞

爱美的优优妈：发布时候看到有电商板块还有主页，我想发主页大家都能看到吧？第一次在小红圈发内容，感谢大家感谢厂长。

珊瑚教书的：谢谢分享，看完我有点心动啊，可以做教育的分享。

风中的厂长：分享很棒，期待更多实操，另外发在电商，主页也能看到的

爱美的优优妈：绝对可以，我关注很多教育号，受众很广，有幼儿园到中学老师在上面卖课，直播教育心得。很多。

爱美的优优妈：好的，谢谢厂长，下次发电商板块



持度电商观察

2019-09-07

先从16年夏天的黑车巅峰说起。当时创意车轮大面积的流出普及，导致了很高比例的卖家，都获得了超高的计划权重和账户权重。这也直接导致了新建计划的首位价格，从一两块涨到了十几甚至几十，大家正常测图测词的成本也随之变得前所未有的高。虽然淘宝8月开始大规模整治，到10月基本封掉了大部分黑车账户，并且后续又做了很多预防黑车的调整，但同时，也留下了两个令卖家非常痛苦的东西。

一个是让新店和车账户权重不高的店



♥ 钢铁侠、爱美的优优妈、羊小K、yasu、Jeff、小星儿、OWEN、孙PP、一路向前-天猫女装、Z。、等13人点赞

持度电商观察：这篇是第一篇的补充拓展，第一篇和第二篇各花了一周左右写的，可以帮助大家复盘去年以前的淘宝变化，更好地了解平台上发生的事。第三篇用了30天才写好，推荐淘宝新人或仍比较困惑的淘宝卖家精读细读多读几遍，会有不同收获。当时很多读者多是读了很多遍，最多的一个把这三篇都看了10遍才来交流。持度观察一二三篇都发在厂长的电商板块了，强烈推荐。

风中的厂长：图片看不到啊

持度电商观察：word复制过来的时候还有的，发布就没有了

不仅于此：感谢分享，期待下一篇，只是小小提一个建议，更精炼概括一些，不然有点找不到主题。

DM面：<http://bbs.paidai.com/topic/1563589>原文



拆家队萨队长

2019-09-07

看到最近的亚马逊无货源模式又来迷惑小白，加上有人很认真的告诉我，他想交8w，做这种模式。我把较早时候对这个模式的一点认知和思考给大家再分享一下。

亚马逊无货源模式，就是你在亚马逊这个平台上开店，你自己不用备货、不会囤货、也不需要你发货，不需要囤货的资金、存放商品的仓库、职业打包发货人员等等。你只需要干嘛呢？没日没夜的上传产品，剩下的他来帮你搞定。

声名：以下讲的一些东西可能存在误差，可以探讨，但是别和我争辩，撕逼。

这个模式的本质是铺货，所以我想从铺货的角度结合下面这个公式开始和大家说一下亚马逊无货源模式：流量x转化率=销量。

最早做铺货是从eBay这个平台开始的。铺货基本上是有两种模...



♡ 风中的厂长、张培杰:食品厂&医药、待收割的韭菜、好汉三个半-外贸 电商、惊喜、钱小姐De悦时光、xiaodian、天地在我心、Iris果果、潘潘猪、等14人点赞

风中的厂长：谢谢，亚马逊小白表示，学到很多

风中的厂长：希望大家多说说类似这样，或者自己经历过的坑

惊喜：感谢分享，可以说很有侠义之心了，看到要入的小伙伴，你都忍不住为别人着急。分享的很诚恳和有条理

迷途小和尚：有个河南公司就是干这个的，前段时间疯狂在京东上发广告，现在基本没什么消息了，估计也差不多了

Sam 茂：都是空手套白狼的人和模式



惊喜

2019-09-06

抽个时间给大家分享一下之前私信问的3个问题。我本人不开小红圈，但是会在厂长的小红圈分享。个人做淘宝天猫以来补单没有被抓过，抓了可以申诉、补单被团伙骗钱怎么追回。可以坦诚告诉大家，方法一位幽默佛系小二讲的，不要问我为什么小二就愿意跟我聊天说这个，我比较听话，小二说了我就立马去做，我自己去验证没有问题，就让运营去复制我的方法，目前为止没有出任何问题。执行不到位和理解不到位不要说我方法没有用，类目不一样，如果发生踩坑情况，盈亏自负。请勿贴标签评价我这个人，我脾气不好，我会怼回去的。

补单需要符合平台真实路径，上来一个月补上千单其实挺危险。我的做法是先找几个微博认证过的大V在微博橱窗挂淘宝商品链接，...



晨光：补单也是细节，不知道都直接堆销量



机智勇猛小红娘：谢谢厂长您有求必应~(*□~□*)~ 这次可以看到图片啦！



体没有爆款视频的时候，这些人够用，一旦有一个流量特别高的视频，就各方面都跟不上了。

我看了一下我店铺近30天的访客人数是27万多，但是月销售额只有30几万。可见我的店铺是非常需要提高的，希望盆友们也多给...



♥ Joanna、emily basic、Lance、风中的厂长、real、、清秋、噢买糕的! คัดถึง、美橙企业云服务-徐进东、ning、等10人点赞

河岸流年：能否和营养学结合，给种子打包一份套餐，减少sku，坚固利润配比，也同时提高客单价。

六月：我蔬菜种子大概两百品种，每种都要弄个套餐吗？我电商方面知识很少，见笑了。

河岸流年：看怎么规划吧，是用来引流兼冲抵运费支出，还是从功效性的角度搭配套餐比如营养减脂餐种子礼包

六月：嗯嗯，很受启发，谢谢了

X：求抖音号



拆家队萨队长

2019-09-01

我们做电商的，应该要明确一下，货品和产品的概念。选品选的是货品，运营是把货品变产品。这个问题我琢磨了很长时间。

当我想通之后，在亚马逊上，我把茶叶罐当成骨灰盒去卖，也卖出去好几千个。汽车应急启动电源，夏天的时候我当成户外应急照明去卖，冬天才做应急启动电源去卖。头部电动按摩仪，我接了一批库存。我把包装换成猫猫狗狗，当成宠物按摩仪，也清完了货。还有很多产品也是。

我举这些例子，希望简洁一点告诉大家，大家有时间可以思考一下，货品和产品的那些不同？选货品选的是什么？卖产品卖的又是什么？



♥ 野田鸟、风中的厂长、刘木洲、E-MAIL0820、转机、林承志、河岸流年、如果、丝丝菌、vivi、等54人点赞

风中的厂长：茶叶罐当骨灰盒？就服你啊

刘木洲：人才

晨：Niubility

财迷煎饼：这个思路很棒啊！其实我每次看到女士用的剃毛器，就感觉这跟男士用的剃须刀有差别吗？但女士用的能买上价格。

大树的大树：厉害



风中的厂长

2019-08-30

不刷单，如何让新店和新品快速有销量及搜索流量？

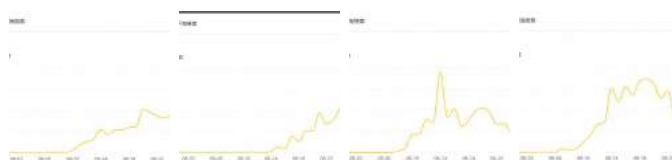
这种做法是我们自己摸索出来的。前期会费一点钱。

下图中四款产品来自于同一家天猫，新店，从8月9日从零开始操作。我们卖的是儿童产品。

具体做法有点像微商。安排运营，在自己朋友圈分享淘口令，以1-2折的价格卖给朋友圈的好友，注意，这个朋友圈不是鱼塘老客户，是真正的朋友圈，而鱼塘老客户很可能存在不干净的刷手号，容易被当作刷单。

而淘口令却是淘宝支持的。我们这次操作，连淘客都没开，优惠券也没有，就是纯低价吸引朋友买，好朋友甚至白送，微信返款。直通车不开。

我们具体做法是这样的，第一天每个链接必须完成10单，第二天20单，第三天30单左右，好评买家...



♥ 九芝堂-小牛、Peter戴昊、爱篮球的电商人、茉莉花开、Lyan.C、李斌、长沙-AMZ-田同学、许Minhua、汪旭、Fogpro电子烟、等89人点赞

九芝堂-小牛：成本高 但值得

风中的厂长：补充一点，这种做法适合旺季还没到的时候，8月初我们操作秋冬产品，竞争不激烈的时候

Lyan.C：拼多多同样适用吗，我拼多多正在建

爱篮球的电商人：低客单价的，可以以送的方式做销量

风中的厂长：哈哈拼多多容易多了，没必要这样干



E-MAIL0820

2019-08-30

8、转化产出比，影响我们产出比的主要有两大因素，一是人群做的不精准导致故而转化不理想，二是竞争对手发觉加大了竞争力度；往往第二个因素更为普遍，尤其应季产品更为致命哇，往往中前期计划转化和产出比都非常OK，但是后期流量，点击，加购都非常好却发现转化率不行，这时候就要注意啦应该就是竞争对手跟紧了你，可能他从价格以及视觉上影响到了你的转化，此时我的策略是要在产品本身的基础上做些差异化，当然这也是我目前卡住的阶段，希望在厂长这个高手如云的圈子里得到更好的建议和实操策略啦



♥ 风中的厂长、人生七年、神经病有所加剧、归零者Szuο、Feng、没有辽阔、Lyan.C、李讨賢、草木猖狂、K、等12人点赞

风中的厂长：你的方法不错，我也去试试
人生七年：厂长你怎么保持精力这么旺盛的
风中的厂长：作息规律，我现在每周健身



E-MAIL0820
2019-08-30

7、平衡稳定计划，首先明白一个原理，除了销量明星以外，直通车也遵循千人千面，直通车的投放的精准流量其实和店铺层级类似的，当只有达到该类目广告投放的一个值，才会渐渐趋于稳定和良性，一般我的时间计划是第三周开始在此阶段就要从人群这块做更进一步的属性细分，以及开始抢大盘流量以及竞争对手流量，略高一些的相似店铺溢价是必须的，并加快加大非直通车的额外销量的积累，以便进一步提升该计划权重；这阶段注意的是不要害怕，在保证盈亏平衡的基础上进一步加大直通车费用的投放，通过溢价拿到同类产品的流量。



♥ 你个大蠢货、cc、背包工厂、Nothing。、风中的厂长、神经病有所加剧、归零者Szuο、Feng、danlalala、干江水阿何、等13人点赞



E-MAIL0820
2019-08-30

6、进一步提升计划单品权重，随着计划时间的推移，我这边一般是一周内，该计划的单品关键词价格和点击率会趋于稳定，此时需要进一步强化点击率和人群属性，具体操作是，根据后台人群数据反馈，减少或暂停不必要的人群溢价，精简设置的直通车

关键词，到了这一步，我的计划关键词不超过五个，此时该单品的转化、收藏、加购非常重要，为了保证此时直通车能够进一步突破，需要进行强抢首条的操作，开30%的系统溢价，同时根据自己的竞争对手做有力的促销活动来拉伸转化、收藏、加购权重，当然此阶段如果有优质的淘客资源，千万别犹豫，一定要顶上去！



♥ 归零者Szu0、你个大蠢货、Nothing。、pansi66、风中的厂长、神经病有所加剧、Feng、danlalala、K、刘木洲、等10人点赞

归零者Szu0：感谢分享，受教了。



E-MAIL0820

2019-08-30

4、测图，在有了足够曝光和前期点击的基础上开始迅速测图，测图思路有两个，如果自己美工团队强可以自主出图设计，如果能力弱，建议标品可以直接拿行业top买家的图来测，我一般准备10-15张图片，测图开轮播，标题创意最好自己写有助于提升质量基础分，好的图片创意，原则上要至少高于标准值1.5-2倍，我这行是11%以上。

5、均值分析，你需要至少100个点击才能初步拉动该计划的基础权重，前期花费会很高，要设置好分时折扣，夜里0-9点暂停，其余时间第一天开100%，第二天按照5-10%逐渐递减，最后就要慢慢调整逐渐找感觉和临界点，值得注意的是，千万千万别直接手动调关键词价格，可能会突然没有展现和点击的，一...



♥ 归零者Szu0、你个大蠢货、Nothing。、cc、April哎哟哟、sunnylin、风中的厂长、神经病有所加剧、Feng、danlalala、等18人点赞

归零者Szu0：感谢分享。

初刻：我做标品，销量不多的情况下很难测到行业平均点击率呢。请问有其他方法吗？

E-MAIL0820：可通过直通车数据解析查看

Z。：你好，请问您直通车开精准推广还是广泛推广呢

初刻：手淘直通车位置对点击率影响很大，请问你用哪些位置测图呢？



E-MAIL0820

2019-08-30

晚上睡不着，想在圈子里发下自己实操直通车的一些过程，希望能给小白带来一些启发，更加希望能得到高手的指点和建议，毕竟分享出去才能有所进步，明白自己的不足；

具体步骤如下：

- 1、上直通车前的准备，肯定是该链接必须要有一定的基础销量和卖家秀评价，我的标准是50个优质评价，有图评价20+，来源方式为官方千牛引流推广和部分人工干预与老客户新品优惠推荐；
- 2、新建推广计划，活动场景的模式下选词，选词的词一定要和此款要针对的情境来制定，举例，我是卖桌布的，但是我此款针对的人群需求是茶几桌布，那么茶几桌布就是我计划里最大的流量词来源，而非桌布这样的一类词。该计划里我将会围绕目标词进行一些更精准的拓展，我一般新...

♥ 我是织里呀、归零者Szu0、你个大蠢货、Nothing。、cc、April哎哟哟、婴儿纺织品设计生产jane、孙PP、风中的厂长、人生七年、等28人点赞

Nothing。：成交来源还是流量？

风中的厂长：手把手教啊，很详细了

人生七年：很详细 感谢分享

Fall：看了第一条就发现原来我们都做错了



拆家队萨队长

2019-08-29

写给一些国内电商大卖转行跨境电商。

我是跨境电商从业者，最近行业内的大部分人都在抱怨，跨境电商越来越难做了。以亚马逊为例，造成这种难做的状况的原因。

我想有以下几个主要方面：

- 1，平台政策优化调整，你调整的速度远远低于平台调整逻辑。
- 2，其他行业不景气，大量的人转行过来。（传统外贸，IT，没落的国内卖家，优秀的国内卖家）
- 3，老卖家不注重资源积累，只有原始的经验累积，无资源的积累。（铺货，公模采购型卖家，资源指：客户资源，测评资源，工厂资源，物流资源等等）
- 4，本身就是破坏大环境的人在抱怨，干哪个行业都觉得好难的人干啥都费劲。

当然还有其他情况，如国家的战略调整，做一段时间，出来自主创业的人的...

♥ 风中的厂长、李塔克工业、2019、DUBEI、顾苍、秦建刚-关注跨境电商、刘掌柜&跑堂的、我是织里呀、Lance、戴上阳光便是晴天、等51人点赞

风中的厂长：这样的实实在在的文章，别处看不到，感谢萨队长新人入坑请三思

风中的厂长：如果我早点看到这篇文章就好了，可以少走弯路

2019：谢谢萨队长的分享，文章对要入坑的很有帮助，盲目进入注定失败结局。

2019：厂长一直关注你微博，今天分享那篇4个款是一个天猫店做的吗，还是分几家店铺？还有就是新店不是有3个月过度期还是新店也一样可以做爆款

风中的厂长：一个店的，过渡期？我只知道三个月是新店扶持期，我也没感受到扶持，不管老店新店，只要新产品好，认真运营很快就能起来



风中的厂长

2019-08-28

之前我写的直通车抢头条，我发现很多圈友没有仔细看就去操作了。

这个计划的前提是先测图，至少比行业平均点击率高2个点再去

做。
测图必须用直通车创意轮播，这样四张图展现机会是均等的，一定要多拍些图片，把同行的图片也拿去测，屏蔽同行地区免得他发现。

一般来说，每个图有500以上展现，或拿到50以上点击就可以了，四组为一轮，每次测完留下最好的，再跟新图片一起测。最终选点击率最高那张。

测出最好的那张图，再去做抢位计划。

抢位计划开始后只用这一张图，切记。因为质量最高。



♥ 或许、歆然、惊喜、Ayu33、Feng、April哎哟哟、霁月Yvette、乌卡卡、YL、Fiona爱设计、等19人点赞

Feng：直接拿的其他老计划的高点击率的老图就上了，没问题吧。

风中的厂长：也可以

Feng：好的。谢谢厂长。原先的测了很久了，点击率上不去。感觉到顶了

madao：试了一上午，新建策略一直显示系统忙

刘木洲：请问测图怎么测？



风中的厂长

2019-09-09

关于如何找货源

早上圈友希望我说说这个，我微博上写过几次，有点泛，今天我就把自己最深刻的体会写在小红圈吧。

会讲得有点细，部分内容有点基础，希望大家不要嫌我烦。

首先我们普通人能接触到的货，主要出现在三个环节：生产，批发，零售。我们从低到高来说。

1.零售端，其实也是不可忽视的货源，适合搬运型卖家，如把淘宝，拼多多的东西搬到速卖通，把猪八戒的东西搬到fiverr(国外的外包服务平台，服务以设计类居多，有人在上面给老外起中文名，算命生意不错)，这样做的好处是货好找，不囤货，不容易缺货，坏处是做不大，做不久。最多满足你不上班也能养活自己的愿望，发财是不现实的。确实有极个别聪明人找到量大利润好的产品翻身的，这种个案，不适合普通人，这里就不研究了。

2.批发端，分为线上和线下，线上以1688为主，特别是1688开通一件代发的那些厂商，可以作为小白练等级的试水池，因为不用囤货，轻资产起步。1688上不靠谱的工厂也很多，因此需要对工厂要有所考察，具体可以看这两条微薄
微薄...

♥ 爱美的优优妈、我是织里呀、广州箱包打版生产、朱多芬、什锦豆豆、April哎哟哟、良遇珠宝在广州、刘木洲、Liar、Lance、等60人点赞

爱美的优优妈：沙发

爱美的优优妈：我最近拿了十几家工厂的货，确实有的价格差不多，图片好看但是质量参差不齐，另外厂长第二条微博链接看不到了。再就是卖家在1688请不要设置人工审核代理权。直接通过就行，因为想拿货赚钱的人很多，这些人没有淘宝店也就是微信快手做做，这类人基数很大，他们没有网店的。

风中的厂长：改好了

广州箱包打版生产：还有一种，专门在市场找货的，虽不是一手，但资源广，质量也能帮你把关。（箱包行业）

风中的厂长：是的，可以帮你节省精力



惊喜

2019-09-08

应部分群体私信提问，毫无经验的电商小白从哪里开始学习和下手？厂长90后入圈想做电商赚钱的不少，想做好电商和创业我不

做评价，我只分享对大家有用的经验。每个人有自己想法和个性，只要你可以为自己行为负责，盈亏自负，让自己人生精彩作为出发点我表示欣赏。很多小白没有太多的成本让自己试错，想少踩一点坑，我也是乐于分享的。

一定要腾出时间，需要有整块的时间学习，完成学习任务。因为真正有效率学习是需要注意力的，时间太多碎片化的时候注意力不集中。

你最好勤快，不能懒。网课、淘宝大学和千牛下载一个学习一下皮毛，培训课程多买多学习，小白我推荐蒋晖的猫课，原因我买了不少猫课给我们公司新人学习，让他们自己学，效果不...



♥ 踏雪、大树的大树、柳国栋@渔民红、惊喜、Liar、牛牛、Lwccccc、业务员小z、爱美的优优妈、郭金、等85人点赞

BRAD：必须赞

瓦罐：活该你发财

惊喜：你这话说的，哈哈哈哈哈～你是90后叭～

Liar：写得很赞

惊喜：妈耶～我以前特别崇拜那些写编剧的，因为我语文成绩老是不及格。我感觉我再练练，我也可以的。开心



风中的厂长

2019-09-08

这是一个意见收集贴

运营半月有余，大家对圈子有什么建议，请发在这里。

此外，虽然目前运行良好，但丑话还是要说在前的，本圈有两点声明：

1.遵守国家法律，不发违规信息，如淫秽色情、低俗庸俗、暴力血腥、恐怖惊悚、赌博诈骗、网络谣言、封建迷信、谩骂恶搞、威胁恐吓、标题党、仇恨煽动、传播不良生活方式和不良流行文化等。

2.促成跨界合作是我们的目的之一，但希望商家诚信靠谱，如果发现欺诈行为，请立即举报，查实无误以后，我会在微博上通报，找大v们转发周知，毕竟我的微博还是有一定影响力的。



♡ 广州箱包打版生产、E-MAIL0820、玖、惊喜、一个会计、海亮、小小邓针织类女装生产、YL、蔡峥、财迷华掌柜、等54人点赞

YL：支持厂长

蔡峥：线下活动搞一些吧，面对面交流效果好

灵宇小王爷：特别是欺诈行为，必须公布！

简汉泰®跨境出口：支持厂长，诚信为先♂欺诈行为必须通报打击

拜拜您嘞~~~：感觉进圈的，大家可以备注下自己的行业，方便圈友可以互找资源



朱多芬

2019-09-08

我之前在乙方广告公司做了一年，见到形形色色的甲方和乙方同行被坑，归根结底太想一步登天，想着把钱交给别人，让别人为自己轻松赚钱，这就是一切的罪魁祸首。钱难挣，屎难吃。如果有人告诉你挣钱很简单，那你要警惕了，那他的意思就是从你的身上挣钱很简单，这边讲几个网红合作、公众号投放、微博投放、小红书投放和抖音投放的坑吧。

1.网红合作：很多野鸡MCN会挑几个整容脸女网红，名头挂得比那个龙妈还多，一连串几十个，什么全网几百万粉丝、XX品牌女郎、2018XXX网络贡献奖。

一直播是重灾区，因为几块钱就能刷几十万在线播放量。这类网红直播一次收费几千到上万不等，看着在线观看量很大几百万，但是数据截图，真正的在线...



♡ 风中的厂长、杜作林、OWEN、婴儿纺织品设计生产jane、霁月Yvette、emily basic、yuan、Lance、利芳炎炎圭圭、Vita、等20人点赞

风中的厂长：你这些经验太重要了！我都差点去投公众号，一天到晚鸡汤的育儿博主，报价5000

朱多芬：千万别上头去投了.....要是她们这么能带货，怎么不自己直接带.....5000的不用看了，必是坑.....

玲姐：哈哈，太真实了，我啥都不看，就看一点，能不能带货，一个号称多少万粉的公号带货能力，可能还不如我们一个宝妈的微信号

爱美的优优妈：不要投

爱美的优优妈：那个李洪亮还关注我大号了，我给拉黑了，我认证以后不少刷流量的关注我，还有叫微博培训师的让我交学费，都是一路的



灵宇小王爷

2019-09-08

分享一些实战用的商品分析表格给电商商家们



♡ 噢买糕的! คัดถึง、风中的厂长、吖头、iFun-Ivy 3D Printer、珊瑚教书的、Liar、fo11ow、良遇珠宝在广州、Sunny123、等37人点赞

噢买糕的! คัดถึง: 妙啊

风中的厂长: 有用

风中的厂长: 专业大店运营需要



爱美的优优妈

2019-09-07

我是一名曾经的互联网行业从业者，之前做的工作是网站内容方面的运营，内容策划、编辑。如今已经在另一个领域工作八年，但是业余时间一直都在关注互联网行业，而且在这之中利用休息时间做过社群运营，研究并做过微博、知乎、头条、微信公号等自媒体，现在我刚开始做快手第八天，录视频第六天。以前我对快手是不接受的，认为里面都是段子，认为不适合我，一个偶然的机会我在朋友圈看到一个本地的宝妈在快手直播卖的货堆满了她家的卧



♡ 乔恐儿、Annie、珊瑚教书的、蝶儿、风中的厂长、爱美的优优妈、子干、Haikuan、人生若只如初见壮壮、待收割的韭菜、等33人点赞

爱美的优优妈: 发布时候看到有电商板块还有主页，我想发主页大家都能看到吧？第一次在小红圈发内容，感谢大家感谢厂长。

珊瑚教书的: 谢谢分享，看完我有点心动啊，可以做教育的分享。

风中的厂长: 分享很棒，期待更多实操，另外发在电商，主页也能看到的

爱美的优优妈: 绝对可以，我关注很多教育号，受众很广，有幼儿园到中学老师在上面卖课，直播教育心得。很多。

爱美的优优妈: 好的，谢谢厂长，下次发电商板块



持度电商观察

2019-09-07

先从16年夏天的黑车巅峰说起。当时创意车轮大面积的流出普及，导致了很高比例的卖家，都获得了超高的计划权重和账户权重。这也直接导致了新建计划的首位价格，从一两块涨到了十几

甚至几十，大家正常测图测词的成本也随之变得前所未有的高。虽然淘宝8月开始大规模整治，到10月基本封掉了大部分黑车账户，并且后续又做了很多预防黑车的调整，但同时，也留下了两个令卖家非常痛苦的东西。

一个是让新店和车账户权重不高的店

♥ 钢铁侠、爱美的优优妈、羊小K、yasu、Jeff、小星儿、OWEN、孙PP、一路向前-天猫女装、Z.、等13人点赞

持度电商观察：这篇是第一篇的补充拓展，第一篇和第二篇各花了一周左右写的，可以帮助大家复盘去年以前的淘宝变化，更好地了解平台上发生的事。第三篇用了30天才写好，推荐淘宝新人或仍比较困惑的淘宝卖家精读细读多读几遍，会有不同收获。当时很多读者多是读了很多遍，最多的一个把这三篇都看了10遍才来交流。持度观察一二三篇都发在厂长的电商板块了，强烈推荐。

风中的厂长：图片看不到啊

持度电商观察：word复制过来的时候还有的，发布就没有了

不仅如此：感谢分享，期待下一篇，只是小小提一个建议，更精炼概括一些，不然有点找不到主题。

DM面：<http://bbs.paidai.com/topic/1563589>原文



拆家队萨队长

2019-09-07

看到最近的亚马逊无货源模式又来迷惑小白，加上有人很认真的告诉我，他想交8w，做这种模式。我把较早时候对这个模式的一点认知和思考给大家再分享一下。

亚马逊无货源模式，就是你在亚马逊这个平台上开店，你自己不用备货、不会囤货、也不需要你发货，不需要囤货的资金、存放商品的仓库、职业打包发货人员等等。你只需要干嘛呢？没日没夜的上传产品，剩下的他来帮你搞定。

声名：以下讲的一些东西可能存在误差，可以探讨，但是别和我争辩，撕逼。

这个模式的本质是铺货，所以我想从铺货的角度结合下面这个公式开始和大家说一下亚马逊无货源模式：流量x转化率=销量。

最早做铺货是从eBay这个平台开始的。铺货基本上是有两种模...

♡ 风中的厂长、张培杰、食品厂&医药、待收割的韭菜、好汉三个半-外贸 电商、惊喜、钱小姐De悦时光、xiaodian、天地在我心、Iris果果、潘潘猪、等14人点赞

风中的厂长：谢谢，亚马逊小白表示，学到很多

风中的厂长：希望大家多说说类似这样，或者自己经历过的坑

惊喜：感谢分享，可以说很有侠义之心了，看到要入的小伙伴，你都忍不住为别人着急。分享的很诚恳和有条理

迷途小和尚：有个河南公司就是干这个的，前段时间疯狂在京东上发广告，现在基本没什么消息了，估计也差不多了

Sam 茂：都是空手套白狼的人和模式



惊喜

2019-09-06

抽个时间给大家分享一下之前私信问的3个问题。我本人不开小红圈，但是会在厂长的小红圈分享。个人做淘宝天猫以来补单没有被抓过，抓了可以申诉、补单被团伙骗钱怎么追回。可以坦诚告诉大家，方法一位幽默佛系小二讲的，不要问我为什么小二就愿意跟我聊天说这个，我比较听话，小二说了我就立马去做，我自己去验证没有问题，就让运营去复制我的方法，目前为止没有出任何问题。执行不到位和理解不到位不要说我方法没有用，类目不一样，如果发生踩坑情况，盈亏自负。请勿贴标签评价我这个人，我脾气不好，我会怼回去的。

补单需要符合平台真实路径，上来一个月补上千单其实挺危险。我的做法是先找几个微博认证过的大V在微博橱窗挂淘宝商品链接，...



♡ 大鱼、风中的厂长、Easun、珊瑚教书的、牛牛、达拉斯的牛、kam、grape、Lwccccc、sunny、等65人点赞

惊喜：<https://110.alibaba.com/policeHall/hallIndex.htm>

风中的厂长：惊喜，为什么你总是给我们带来惊喜

BRAD：厉害

kam：刷单成本真高呀

晨光：补单也是细节，不知道都直接堆销量



风中的厂长

2019-09-06

很多圈友反映看不到我工厂内销及外加工贸易流程图，重发一下。



♥ 海洋天堂、广州箱包打版生产、Tracy、户外服装代工厂、E-MAIL0820、Lance、我是织里呀、Roy。、OWEN、南国晨风、等21人点赞

SUMMER：厂长你很棒！

机智勇猛小红娘：谢谢厂长您有求必应~(*□~□*)~ 这次可以看到图片啦！



六月

2019-09-06

我分享一下做自媒体和电商的感受吧:我因为想要吃上健康的蔬菜，所以在郊区租个一小块农场，利用闲暇时间自己种菜，后来我把种菜的经验和技巧分享到自媒体，没想到还挺受欢迎的，积累了几十万粉丝。

很多粉丝让我分享蔬菜种子，所以我开了淘宝店卖蔬菜种子，但因为是兼职，所以即使种子质量很好，但是店铺做的并不好，店铺的首页和详情页很差，客服也跟不上。

目前全职的员工有一个客服，三个配货打包的，一个店长，自媒体没有爆款视频的时候，这些人够用，一旦有一个流量特别高的视频，就各方面都跟不上了。

我看了一下我店铺近30天的访客人数是27万多，但是月销售额只有30几万。可见我的店铺是非常需要提高的，希望盆友们也多给...



♥ Joanna、emily basic、Lance、风中的厂长、real、、清秋、噢买糕的！คิดถึง、美橙企业云服务-徐进东、ning、等10人点赞

河岸流年：能否和营养学结合，给种子打包一份套餐，减少sku，坚固利润配比，也同时提高客单价。

六月：我蔬菜种子大概两百品种，每种都要弄个套餐吗？我电商方面知识很少，见笑了。

河岸流年：看怎么规划吧，是用来引流兼冲抵运费支出，还是从功效性的角度搭配套餐比如营养减脂餐种子礼包

六月：嗯嗯，很受启发，谢谢了

X：求抖音号



拆家队萨队长

2019-09-01

我们做电商的，应该要明确一下，货品和产品的概念。选品选的是货品，运营是把货品变产品。这个问题我琢磨了很长时间。

当我想通之后，在亚马逊上，我把茶叶罐当成骨灰盒去卖，也卖出去好几千个。汽车应急启动电源，夏天的时候我当成户外应急照明去卖，冬天才做应急启动电源去卖。头部电动按摩仪，我接了一批库存。我把包装换成猫猫狗狗，当成宠物按摩仪，也清完了货。还有很多产品也是。

我举这些例子，希望简洁一点告诉大家，大家有时间可以思考一下，货品和产品的那些不同？选货品选的是什么？卖产品卖的又是什么？



♥ 野田乌、风中的厂长、刘木洲、E-MAIL0820、转机、林承志、河岸流年、如果、丝丝菌、vivi、等54人点赞

风中的厂长：茶叶罐当骨灰盒？就服你啊

刘木洲：人才

晨：Niubility

财迷煎饼：这个思路很棒啊！其实我每次看到女士用的剃毛器，就感觉这跟男士用的剃须刀有差别吗？但女士用的能买上价格。

大树的大树：厉害



风中的厂长

2019-08-30

不刷单，如何让新店和新品快速有销量及搜索流量？

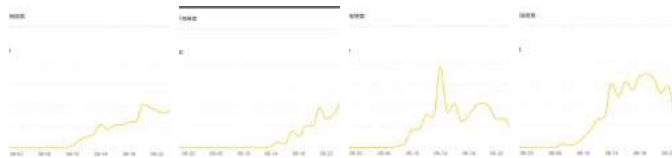
这种做法是我们自己摸索出来的。前期会费一点钱。

下图中四款产品来自于同一家天猫，新店，从8月9日从零开始操作。我们卖的是儿童产品。

具体做法有点像微商。安排运营，在自己朋友圈分享淘口令，以1-2折的价格卖给朋友圈的好友，注意，这个朋友圈不是鱼塘老客户，是真正的朋友圈，而鱼塘老客户很可能存在不干净的刷手号，容易被当作刷单。

而淘口令却是淘宝支持的。我们这次操作，连淘客都没开，优惠券也没有，就是纯低价吸引朋友买，好朋友甚至白送，微信返款。直通车不开。

我们具体做法是这样的，第一天每个链接必须完成10单，第二天20单，第三天30单左右，好评买家...



♥ 九芝堂-小牛、Peter戴昊、爱篮球的电商人、茉莉花开、Lyan.C、李斌、长沙-AMZ-田同学、许Minhua、汪旭、Fogpro电子烟、等89人点赞

九芝堂-小牛：成本高 但值得

风中的厂长：补充一点，这种做法适合旺季还没到的时候，8月初我们操作秋冬产品，竞争不激烈的时候

Lyan.C：拼多多同样适用吗，我拼多多正在建

爱篮球的电商人：低客单价的，可以以送的方式做销量

风中的厂长：哈哈拼多多容易多了，没必要这样干



E-MAIL0820

2019-08-30

8、转化产出比，影响我们产出比的主要有两大因素，一是人群做的不精准导致故而转化不理想，二是竞争对手发觉加大了竞争力度；往往第二个因素更为普遍，尤其应季产品更为致命哇，往往中前期计划转化和产出比都非常OK，但是后期流量，点击，加购都非常好却发现转化率不行，这时候就要注意啦应该就是竞争对手跟紧了你，可能他从价格以及视觉上影响到了你的转化，此时我的策略是要在产品本身的基础上做些差异化，当然这也是我目前卡住的阶段，希望在厂长这个高手如云的圈子里得到更好的建议和实操策略啦

♥ 风中的厂长、人生七年、神经病有所加剧、归零者SzuO、Feng、没有辽阔、Lyan.C、李讨贤、草木猖狂、K、等12人点赞

风中的厂长：你的方法不错，我也去试试

人生七年：厂长你怎么保持精力这么旺盛的

风中的厂长：作息规律，我现在每周健身



E-MAIL0820

2019-08-30

7、平衡稳定计划，首先明白一个原理，除了销量明星以外，直通车也遵循千人千面，直通车的投放的精准流量其实和店铺层级类似的，当只有达到该类目广告投放的一个值，才会渐渐趋于稳定和良性，一般我的时间计划是第三周开始在此阶段就要从人群这块做更进一步属性细分，以及开始抢大盘流量以及竞争对手流量，略高一些的相似店铺溢价是必须的，并加快加大非直通车的额外销量的积累，以便进一步提升该计划权重；这阶段注意的是不要害怕，在保证盈亏平衡的基础上进一步加大直通车费用的投放，通过溢价拿到同类产品的流量。



♡ 你个大蠢货、cc、背包工厂、Nothing。、风中的厂长、神经病有所加剧、归零者Szu0、Feng、danlalala、千江水阿何、等13人点赞



E-MAIL0820

2019-08-30

6、进一步提升计划单品权重，随着计划时间的推移，我这边一般是一周内，该计划的单品关键词价格和点击率会趋于稳定，此时需要进一步强化点击率和人群属性，具体操作是，根据后台人群数据反馈，减少或暂停不必要的人群溢价，精简设置的直通车关键词，到了这一步，我的计划关键词不超过五个，此时该单品的转化、收藏、加购非常重要，为了保证此时直通车能够进一步突破，需要进行强抢首条的操作，开30%的系统溢价，同时根据自己的竞争对手做有力的促销活动来拉伸转化、收藏、加购权重，当然此阶段如果有优质的淘客资源，千万别犹豫，一定要顶上去！



♡ 归零者Szu0、你个大蠢货、Nothing。、pansi66、风中的厂长、神经病有所加剧、Feng、danlalala、K、刘木洲、等10人点赞

归零者Szu0：感谢分享，受教了。



E-MAIL0820

2019-08-30

4、测图，在有了足够曝光和前期点击的基础上开始迅速测图，测图思路有两个，如果自己美工团队强可以自主出图设计，如果

能力弱，建议标品可以直接拿行业top买家的图来测，我一般准备10-15张图片，测图开轮播，标题创意最好自己写有助于提升质量基础分，好的图片创意，原则上要至少高于标准值1.5-2倍，我这行是11%以上。

5、均值分析，你需要至少100个点击才能初步拉动该计划的基础权重，前期花费会很高，要设置好分时折扣，夜里0-9点暂停，其余时间第一天开100%，第二天按照5-10%逐渐递减，最后就要慢慢调整逐渐找感觉和临界点，值得注意的是，千万千万别直接手动调关键词价格，可能会突然没有展现和点击的，一...



♥ 归零者Szu0、你个大蠢货、Nothing。、cc、April哎哟哟、sunnylin、风中的厂长、神经病有所加剧、Feng、danlalala、等18人点赞

归零者Szu0：感谢分享。

初刻：我做标品，销量不多的情况下很难测到行业平均点击率呢。请问有其他方法吗？

E-MAIL0820：可通过直通车数据解析查看

Z。：你好，请问您直通车开精准推广还是广泛推广呢

初刻：手淘直通车位置对点击率影响很大，请问你用哪些位置测图呢？



E-MAIL0820

2019-08-30

晚上睡不着，想在圈子里发下自己实操直通车的一些过程，希望能给小白带来一些启发，更加希望能得到高手的指点和建议，毕竟分享出去才能有所进步，明白自己的不足；

具体步骤如下：

1、上直通车前的准备，肯定是该链接必须要有一定的基础销量和卖家秀评价，我的标准是50个优质评价，有图评价20+，来源方式为官方千牛引流推广和部分人工干预与老客户新品优惠推荐；

2、新建推广计划，活动场景的模式下选词，选词的词一定要和此款要针对的情境来制定，举例，我是卖桌布的，但是我此款针对的人群需求是茶几桌布，那么茶几桌布就是我计划里最大的流量词来源，而非桌布这样的一类词。该计划里我将会围绕目标词进行一些更精准的拓展，我一般新...



♥ 我是织里呀、归零者Szu0、你个大蠢货、Nothing。、cc、April哎哟哟、婴儿纺织品设计生产jane、孙PP、风中的厂长、人生七年、等28人点赞

Nothing。：成交来源还是流量？

风中的厂长：手把手教啊，很详细了

人生七年：很详细 感谢分享

Fall：看了第一条就发现原来我们都做错了



拆家队萨队长

2019-08-29

写给一些国内电商大卖转行跨境电商。

我是跨境电商从业者，最近行业内的大部分人都在抱怨，跨境电商越来越难做了。以亚马逊为例，造成这种难做的状况的原因。

我想有以下几个方面：

- 1，平台政策优化调整，你调整的速度远远低于平台调整逻辑。
- 2，其他行业不景气，大量的人转行过来。（传统外贸，IT，没落的国内卖家，优秀的国内卖家）
- 3，老卖家不注重资源积累，只有原始的经验累积，无资源的积累。（铺货，公模采购型卖家，资源指：客户资源，测评资源，工厂资源，物流资源等等）
- 4，本身就是破坏大环境的人在抱怨，干哪个行业都觉得好难的人干啥都费劲。

当然还有其他情况，如国家的战略调整，做一段时间，出来自主创业的人的...



♥ 风中的厂长、李塔克工业、2019、DUBEI、顾苍、秦建刚-关注跨境电商、刘掌柜&跑堂的、我是织里呀、Lance、戴上阳光便是晴天、等51人点赞

风中的厂长：这样的实实在在的文章，别处看不到，感谢萨队长新人入坑请三思

风中的厂长：如果我早点看到这篇文章就好了，可以少走弯路

2019：谢谢萨队长的分享，文章对要入坑的很有帮助，盲目进入注定失败结局。

2019：厂长一直关注你微博，今天分享那篇4个款是一个天猫店做的吗，还是分几家店铺？还有就是新店不是有3个月过度期还是新店也一样可以做爆款

风中的厂长：一个店的，过渡期？我只知道三个月是新店扶持期，我也没感受到扶持，不管老店新店，只要新产品好，认真运营很快就能起来



风中的厂长

2019-08-28

之前我写的直通车抢头条，我发现很多圈友没有仔细看就去操作了。

这个计划的前提是先测图，至少比行业平均点击率高2个点再做。

测图必须用直通车创意轮播，这样四张图展现机会是均等的，一定要多拍些图片，把同行的图片也拿去测，屏蔽同行地区免得他发现。

一般来说，每个图有500以上展现，或拿到50以上点击就可以了，四组为一轮，每次测完留下最好的，再跟新图片一起测。最终选点击率最高那张。

测出最好的那张图，再去做抢位计划。

抢位计划开始后只用这一张图，切记。因为质量最高。



♡ 或许、歆然、惊喜、Ayu33、Feng、April哎哟哟、霁月Yvette、乌卡卡、YL、Fiona爱设计、等19人点赞

Feng：直接拿的其他老计划的高点击率的老图就上了，没问题吧。

风中的厂长：也可以

Feng：好的。谢谢厂长。原先的测了很久了，点击率上不去。感觉到顶了

madao：试了一上午，新建策略一直显示系统忙

刘木洲：请问测图怎么测？



惊喜

2019-08-27

大家好，我是惊喜。昨天臭不要脸的我找厂长要了一笔巨款，今天才动手写，万分感谢大家和厂长给我这次分享的机会。

——分为三个部门讲，社交平台、小红书达人合作、机构合作的经验。避免那些坑穿插在三个部门里。这个可以让大家不吃没有经验的亏。累计花费100万+，类目有保健品、护肤、母婴，以海外品牌为主，来自欧洲以及日本知名品牌。

本篇文章言论仅代表我个人经验和观点，不代表行业 and 平台。内容本人原创，由厂长打



♡ 风中的厂长、惊喜、DM面、Andy、虽禾苏苏、丹妞、ww、Pikachu2Jungle、小菜籽、大树的大树、等97人点赞

秦建刚-关注跨境电商：这个分享真的是惊喜

Andy：超级干货！

惊喜：谢谢大佬赞同呀，开心。

惊喜：谢谢你的鼓励的呀。我会继续加油

纯白交响曲：好长，还是认真的看完啦。谢谢分享



Sam 茂

2019-08-27

分享一下我13年的外贸新路历程（这些是我去年在阿里做兼职讲师的演讲内容）

引用微博菜总对过去30年中国外贸总结的一句话，六个字：拧螺丝，发快递。做工厂的就是拧螺丝，做外贸的就是发快递。

外贸有一个很重要的时间节点：2008年。美国引起的全球金融危机。-----我是在此前2006年大学毕业进入国企造纸行业的，08年之前做出口，简直是捡钱，那时还是线下“广交会”为主的，阿里巴巴国际站的推广人员还在老的广交会场馆门外派传单拉工厂卖家呢。那个年代，在老的国企里面，老业务员们比我大10岁以上的，连电脑都不怎么用，还别说英语和用阿里平台了。。。那时我做出口业务，订单接不过来，每月几万的提成收入；...



♡ Yue、态度、风中的厂长、好汉三个半-外贸 电商、大卫土豆、神经病有所加剧、惊喜、婴儿纺织品设计生产jane、大宝、2019、等20人点赞

Sam 茂：打错字了，是心路历程

秦建刚-关注跨境电商：认同你的这句话：“跨境电商本质只是一个渠道，但这是中国工厂中国卖家一次品牌出海的历史性机遇。前提是自己开发的产品和生产的产品有全球竞争力。”

Sam 茂：谢谢

奋斗先生-俊霖：真的是沉淀了好久

Sam 茂：收到厂长的打赏，受宠若惊，谢谢厂长！



灵宇小王爷

2019-08-27

新手运营淘宝群，

可以重点玩这几个功能：

设置营销活动及智能营销！

设置营销活动里面的：限时抢购可以用于产品对群内发限时打折促销活动、

提前购：定时上架商品，让客户先购买！

这样商品上架就有了好的销量、评价、买家秀、收藏加购

红包喷泉：用于日常互动，活跃群

拼团：像拼多多一样，可以砍价便宜

智能营销里面的功能都是开通后，系统自动推送到淘宝群

有：上新推送、预上新推送（即定时上架的）、每周榜单（即销量排行）、补货通知、即将售罄推送、

大促推送



❤ 人生七年、Noc、风中的厂长、@云夕、如果、Hi、Emma、宇、科科、大石坞白玉枇杷-秦红、等13人点赞



风中的厂长

2019-08-26

如何让爆款的直通车点击率翻倍

这个方法的原理是利用首位的直通车点击率最高，用相对低的ppc拿大流量。

首先宝贝本身要好，必须是爆款，各种详情评价优化到位以后再开始推，测到一张高于行业平均点击率的图，比如我测出来这张是7%左右，行业平均是5%左右。

第一步建立一个标准计划，关键词出价，设置到首条的价格的一半，然后用抢位助手设置到溢价200%，接着走一个点击量持续拉升的7天螺旋，每天的ppc都会降。

因为卡在直通车首位，原本7%点击率的图，点击率变成了百分之十几。

图中是我的秋冬新款，店也是上个月才申请的新天猫，爆款从8

月23日开始推，到昨天连续三天的数据，由于卡在直通车首位，点击率一直...



♥ 专注高端美容仪器厂家、Barry、@云夕、sunlin、Feng、或许、pony、没有辽阔、电商悠然、吴志校 Michael、等51人点赞

冷暖：厂长 做该计划前 人群溢价要做吗

风中的厂长：如果人群标签强的类目，要做，我这个一开始没做，后面会做

世森：厂长，是核心几个关键词还是很多关键词？

风中的厂长：一开始多一点没关系，慢慢把表现不好的删了，按常规操作来调整

礼品特供：花费，带来的总金额，好像不成正比？



灵宇小王爷

2019-08-26

简单跟大家说下内衣聚划算小二关注的指标：

1、售罄率，会看过往的售罄率，也会看日常销量和本次报名数量对比，判断下过不了70%的基本不通过，有特殊情况可以单独跟小二说

2、订单量和总成交额，30天成交订单量和总成交额，

这个小二完全看系统数字，应季商品和新品单独看。3、价格力，这个大家都能保证，不用说了。

以上三点大家保证好，指标没达到的努努力，符合要求的小二会通过。

另外小二基本上提前一周的那天开始审核，审核当天小二会随时通报 哪天有坑位，大家也多多关注

♥ 世森、利芳炎炎圭圭、风中的厂长、Feng、户外服装代工厂、@云夕、我是织里呀、林零柒、陈辰、亚茹18661946609、等11人点赞

世森：美妆也差不多

利芳炎炎圭圭：小王爷，感谢你的分享，都是干货，而且容易理解，谢谢



周沅桦 - 流量与变现

2019-08-26

看到厂长和圈子里好多BOSS做母婴产品，想要从公众号获取流量，提个小建议。

谨慎花钱，母婴号是公众号假号重灾区。不说泛粉，投一个科学育儿的母婴粉，净增8块一个。然后投那种“不要再打骂孩子”的低层次粉，也至少4块多一个。

我这两年做了两次母婴号，两次都失败了，我认为不仅仅是内容的问题，最大的问题就是我无法获取大量粉丝。成本太贵，长期投入心里没个底。

而那些动不动10万加阅读的母婴号凭啥那么多粉？人家年糕妈妈和小小包妈妈现在的投放量都下来了，那些名不见经传的母婴号凭啥就10万加了

吐槽下：母婴号的水太深，让我去找一堆真号估计都难，我们公众号广告市场就是被这些人给破坏了，每次都要和客...



♡ 世森、电商悠然、记得黄岛的风、惊喜、赶10毛、eve、张培杰、食品厂&医药、神经病有所加剧、林零柒、等9人点赞

记得黄岛的风：关注了一些母婴号和微博。。后来全部取消了，不知道为啥取消的可能感觉不对吧

周沅桦 - 流量与变现：因为大多数号只是做那个人设，然后找几个单身90后去搬运外网内容给大家看

电商直播红哥：八块钱一个粉，还可以，微博现在要是付费，也要五到八块了，也不是特别精准。

霁月Yvette：微博母婴号数据号也很多 但是也不乏好账号

周沅桦 - 流量与变现：就阅读率比较低，而且活性流失特别快



深圳-亚马逊-拉长

2019-08-25

#纪录片美国工厂#

今天晚上看到厂长的微博经历分享，我鼓起勇气也来分享一波，望大家笑纳。我微博是-跨境拉长。

作为大多数普通人来说，大家都只是安身立命而已。想阶级的跳跃的话，万分努力，千分运气，百分胆量。

去年年初为什么坚决的跟着已经跟了6年的公司转型跨境，拿着4k5的工资，租着4k5的小区房子；而今年工资涨了两倍多一点，却已然还是贴老本养活一家老小，但是今年把一家人都带过来深圳了，就算将来有



♡ bingger、风中的厂长、秒、达拉斯的牛、歆然、kangsheng、南国晨风、Fang、Bella、等17人点赞

风中的厂长：加油

风中的厂长：对了你这个图里面右边那个好像是越狱里的一个角色，中间是你？

深圳-亚马逊-拉长：哈哈哈哈，不想浪费厂长的好平台。

深圳-亚马逊-拉长：我也想中间是我，这是一个最近比较好的纪录片。《美国工厂》是美国前总统奥巴马担任制片人的首部纪录片，由史蒂文·博格纳尔、朱莉娅·赖克特执导，讲述中国企业福耀玻璃在美国创建工厂的故事。这部参与者集资的纪录片讲述2014年一位中国富商接手美国俄亥俄州一座废弃的通用汽车工厂，改为玻璃制作工厂并雇请上千位蓝领美国人员工，起步的蜜月期很快就变调。影片聚焦一起著名的中美经济事件：2014年，中国福耀玻璃集团在美国俄亥俄州代顿市建立工厂，生产汽车玻璃。代顿曾是通用汽车厂区，因汽车制造业兴旺发达，但彼时已十分衰败。福耀的到来被设想成能促进当地复苏和就业，却也引发了很多冲突。福耀为改善此状况做出了不小的努力。可以看看，每个人理解不一样。

风中的厂长：刚才没看清楚题目，谢谢解答



灵宇小王爷

2019-08-25

买家秀越来越重要了，大家要重视优质买家秀的征集！

附买家秀入公标准：

一、图片标准注意：买家秀对外展示的是封面图，实际是针对封面图的标准。

a.图片须为用户实拍图，不能是卖家展示图、模特棚拍图、非关商品图等；

b.图片须清晰不模糊，光线充足不昏暗，背景干净整洁，无马赛克、整张贴纸挡脸等现象；

c.图片须构图正常，不能有侧躺、角度严重偏斜、主体处于图片边缘等现象；

- d.商品主体完整，非局部特写或细节展示，在图片中的大小适中，不能是快递包装纸箱或泡沫垫图片；
- e.图片构图和谐、画面整体有美感，有人物出镜的表情或动作不能怪异、引起不适感等。

二、文本内容标准

- a.文字从个人真实感受出发，内容贴合商品...



♥ 大树的大树、赶10毛、ww、踏雪、世森、柳国栋@渔民红、Lyan.C、风中的厂长、塞外小猪仔、DUBEI、等20人点赞

lzi：感谢分享



灵宇小王爷

2019-08-25

商家可能用到的一些知识点。1，恶买举报消费者服务中心-自助服务 千牛操作步骤消费者服务中心-自助服务 这个是单纯旺旺的2，恶拍举报去打标的话： 分享链接 这个是产品的链接，产品的介绍： 云标签存档 规蜜社区 规蜜的话： guimi.taobao.com 如果有凭证的可以通过规蜜去投诉，上传凭证3，知识产权投诉申诉资料标准卖家服务中心 4，学习并收藏“广告法”极限词自查自纠工具 分享链接 5，学习并收藏“不当使用他人商标”处罚办法说明 聚焦热点 6，学习并收藏“信息层面售假”申诉凭证说明卖家服务中心 7，假货名义退款，对卖家伤害较大，因此希望卖家主动识别买家是否为恶意，如果恶意请使用云标签标注 云标签存档 规蜜社区



♥ 乌卡卡、大树的大树、赶10毛、April哎哟哟、星星小黑、ww、风中的厂长、人生七年、jasminesip沈仕琨、沈、等17人点赞

大树的大树：谢谢

人生七年：谢谢小王爷分享

90°：有干货大大的多

@云夕：谢谢



灵宇小王爷

2019-08-25

获取自然流量主要是以下几个突破口：

① 拼多多搜索，买家通过搜索关键词找商品，而搜索排名最重要的影响因素是标题，一个好的标题可以帮助商品引入更多的自然流量；

② 拼多多类目，类目是根据不同的分类来引导买家购物，让买家在选择的时候有个大的方向，而影响商品在类目的排名最重要的因素是单品最近几天的全维度GMV（产出），所以想要在类目这个版块获取更多的自然流量，就要不断提高商品的GMV（产出），这样才



♥ 风中的厂长、阿保、星星小黑、Lyan.C、@云夕、CC变异者、神经病有所加剧、bingo、大松鼠、等9人点赞

ww：小王爷能推荐一下刷单的资源吗，谢谢

风中的厂长：小王爷记得开启打赏功能哦

灵宇小王爷：怎么开我摸索下

风中的厂长：写的时候有选择

灵宇小王爷：发帖子有这个功能，发文章没有



电商直播红哥

2019-08-25

3今天说说几个内容电商平台的情况吧，淘宝直播，快手，抖音。

淘宝直播目前流量天花板已经第一轮触顶了，频道日活在1200-1500万之间，短期怕没有特别大的提升，未来主要增长全部在微博和店铺自播上。

赵圆圆前几天删了一条朋友圈，是说九月份没有开播的天猫，今年就不要参加双十一了，后面删了+道歉，但是侧面解释了阿里高层对店铺直播的重视和着急！所以，做天猫直播扶持还是持续有，这是阿里不得不做的事。

从内容结构上阿里内容电商稍弱，这个没办法，但是集团的扶持

在那，下一次说说淘宝直播什么产品最好卖。

抖音卖货目前主要是三种模式，第一个是好物榜模式，这个类似淘宝打爆款，而且更加粗糙，测好一个短视频，r...



♡ 风中的厂长、星星小黑、Lyan.C、邓雅文、大宝、好汉三个半-外贸 电商、加油努力、Amanda、@云夕、Emma、等21人点赞

风中的厂长：这个太重要了，淘宝直播我赶紧播起来，快手抖音也讲到点上了，感谢

爱篮球的电商人：抖音很少看到高客单价的产品，是不是天生就不适合

电商直播红哥：不会，抖音的客单价比快手高，目前主要是转化率偏低，用户习惯需要时间培养

Lyan.C：长知识了，感谢

爱篮球的电商人：500-1000这种产品



此时此刻

2019-08-25

厂长，有没有关于淘宝运营的线上培训推荐，进阶的那种？毕竟不是电商小白，做电商5年了，这两年销量有点下滑，大环境不好，提升自己比较靠谱！谢谢

我已经很久没培训了，帮你打听一下，如果大家有好的也推荐一下吧。



♡ 塞外小猪仔、林零柒、何以解忧。、等3人点赞

冬冬冬：指望线上培训，还不如去烧香拜佛

灵宇小王爷：开通生意参谋数据银行，可以参加生意参谋数据银行：数据侠 培训 讲师：弘人。他是一个先做了几年商家被阿里聘用到生意参谋的讲师，实操性比较好。其实他的免费课程：生意参谋 右上-学院-课程中心 搜索：弘人 看100-110期就是免费进阶课程 还有贾真的108将也不错

风中的厂长：

Noc：学习一手

此时此刻：谢谢，今晚来看看



匿名用户

2019-08-25

厂长，你们网店加客户微信用一些什么办法呢，我们用过好多种办法，感觉都不太理想。不知道是不是方法没用对。我们之前放

卡片返现。后面是发短消息返现，评价返现之类都不行。后面还尝试过主动加都感觉不太理想。

我们也是小卡片啊，返现啊，都不理想的，每天几千单，加十几个



♥ Emma、Hi、等2人点赞

如梦人生：啊，每次我都加的/捂脸

利芳炎炎圭圭：我是直接扔掉，里面有的优惠券5元，如果操作太麻烦，我也是直接扔掉，感觉几块钱，不多，又浪费我时间，因为我比较怕麻烦的那种人

赶10毛：好评返现细粉确实是个细活儿，从前到后用过很对不同版本不同金额以及赠品去“诱惑”这些人，但其背后其实也分人群的，我们有段低价淘客拉销量的时候，加粉率就会明显上升，来了就是冲着返现红包，如果不能及时消化补单或者有更大利益吸引，领完红包你都来不及和他说下一句话就给你删了。若是平常正常客单时候效果又会掉回去，几块钱小红包看不上。最近在用视频会员，说白了就是通过技术手段盗取各大视频网站会员数据的，加粉率略有上浮，多半还真以为能给一个爱奇艺腾讯一年会员，了解过后只有一半左右愿意按要求好评以后下载安装这个在应用市场找不到的APP，缺点是这个APP由于属于盗取数据，出问题几率非常高，接待和维护工作量比直接给红包要大不少

董浩：分享我的一个经验，不过我之前做的不是标品，是做童装，写了一个很真诚的文案信，口语化，没有官方客套，最后引导客户加，转化率都可以，客户质量也好

灵宇小王爷：最近除了一个集合各大视频网站会员的玩法，一个成本才2元。这样比好评返现效果好多了



风中的厂长

2019-08-24

五六线城市的差异化。

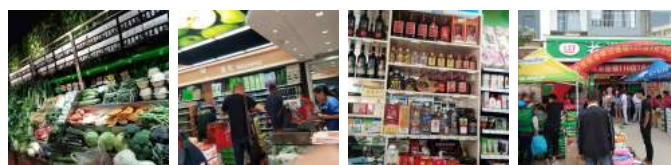
大品牌连锁一般不会下沉到五六线城市县城，你们去看，这些小城市的零售门店，视觉有多山寨。

这时候你只要做得好一点点，生意就会好很多。

之前我说视觉重要被人喷。

你们可以去看，云南有个tu老板，做超市的，把视觉做得好一点点，灯光亮一点点，供应链好一点点，生意好到爆。他还玩起了空手道，收加盟费，收了一百多家。

他的灯箱最有特色，一到晚上，整个城市，他家的最亮。



♥ 加油努力、YL、白驹过隙~федя、小明、沈、秦建刚-关注跨境电商、Pikachu2Jungle、马丁、人生七年、Sunny123、等23人点赞

两只老虎：土老板又中枪啦

风中的厂长：这个老板很厉害，虽然土

两只老虎：这就叫降维打击啦

风中的厂长：降维打击无处不在

两只老虎：不过厂长这么一说，突然想起自己老家4线小城家门口开的水果店，也是灯光招牌看起来高大上，对旁边同样卖水果装修一般的店影响还是挺大的。现在经济下行，大家都开始把目光聚集在以前看不上的市场了



风中的厂长

2019-08-24

昨天说的米菲的成功，他不是靠那种微商层级，而是靠团队奖励制度，这是我老婆和团队内部的人深入聊天拿到的资料，核心都在这里了。



♥ 朱多芬、乌卡卡、时光图书批发（素万寝具）、Jason W、Leo.wan、如梦人生、人生若只如初见壮壮、dany、秦建刚-关注跨境电商、邓辉、等35人点赞

：哎哟不错哦

如梦人生：辛苦厂嫂了，代我向她问个好，

April哎哟哟：高佣联盟也是这种玩法，通过提高提成百分比来鼓励发展下级组成团队

风中的厂长：谢谢

CC变异者：感觉卖保险是层级制+团队奖励制服的结合



风中的厂长

2019-08-24

我发现，很多朋友不知道自己行业的展会信息。

展会建议大家多去看看，行业的大部分客户，供应商，配套都在里面。

像我们做鞋子有晋江鞋博会，做婴童产品有母婴展，综合的有广交会，做工具五金的可以去上海五金展。还有各种原材料展。

另外一点，很多做电商的建议你们去广交会，虽然表面上是外贸

为主的，其实很多内销的在里面淘金。海量的款式你们在线上是找不到的。



♡ 酷酷oppo、Sophie Fang、奥创纺织 玲 15013622181、人生若只如初见壮壮、April哎哟哟、邓辉、广州阿锋、南国晨风、vivi、DUBEI、等24人点赞

风机专家：像做通风暖通空气净化类风机的，有中国制冷展，每年4月份，一年上海一年北京轮替

拆家队萨队长：当你拿一个微信号，加满厂家供应商，每天翻看他们的朋友圈，每天都在看新品发布会。积累一段时间，你对于产品的把握会超出同期对手很多。

风中的厂长：队长

提花面料工厂：这条有用，我只知道自己面料行业的展会信息，没想到还有晋江鞋博会，可以去展会上寻找目标客户了

Carrie：广交会一般人很难进去？



风中的厂长

2019-08-23

我们把业务员分成客户所有人，客户操作人，跟单三个类别。

接到订单并成功操作的业务员，为客户所有人

一般来说，客户所有人和客户操作人是同一个人，而当客户所有人忙不过来的时候，可以交给别的客户操作人(新业务员或跟单)，共享提成。

跟单负责对接工厂，跟踪进度，安排验货，发货。

单证负责报关出口。

这样的好处是更有利于能力强的业务员拼命接新客户，同时老的客户根据个人意愿，转给新业务员，这样自己哪怕客户越来越



♡ 大卫土豆、达拉斯的牛、专注高端美容仪器厂家、red lobster、Skye、Just me。、April哎哟哟、人生七年、周沅桦 - 流量与变现、上海土著一只猪、等66人点赞

大卫土豆：感谢厂长

婴儿纺织品设计生产jane：感谢厂长

邓辉：实用，就是有点难为财务了，她会疯掉的。

风中的厂长：而且我还是每个月提成，所以给他请了个助理

小小猫：进圈的原因之一就是厂长的粉丝质量高



惊喜

2019-08-23

当推广已经不能提升直播流量时，那我们需要运用直播板块每月官方活动日流量加权来突破，以下是各个类目范围参加活动，包含活动日期、类目、排位赛以及资源位详细说明。

(重点：直播卖货的这个人心态很重要，要有感染力，很多直播卖货的人，让她把货卖给别人，跟把屎卖给别人一样难！因为这个主播内心上不认可店铺的产品，讲的时候不热情，观众不会买单的)

美妆日：6号，美妆商家和美妆达人,化妆品、护肤品、生活日化

💖 神经病有所加剧、风中的厂长、桃子全球购 淘宝直播中...、电商悠然、小小猫、Tina、大宝、小王子、小星儿、沈、等27人点赞



电商直播红哥

2019-08-23

厂长邀我说一说电商直播，我主要说两块，一个是淘宝直播，一个是短视频里的快手抖音。因为内容太多，这次想先帮大家理顺逻辑。

说这个之前我先给大家普及一下这两年新媒体的发展趋势，特别是对供货商和卖家的，不管是直播，短视频，还是早期的微商都开始了一轮又一轮新的渠道变革，这个变革都体现在一个“快”字。

刚刚说了微商，快销和快更是微商的两个基调，我总结如果你的单品消费者超过15天不能持续产生回购，那这个货就不能做微商品牌，因为不是快销，所以有人才是把半快销组合起来卖，比如社区和社交电商APP玩的唯品会闪购模式，一天7个新品，天天换，不信你不买。

然后来说网红电商卖货了，逻辑是一样的，比如厂长的货要...

💖 风中的厂长、电商悠然、小小猫、Feng、周沅桦 - 流量与变现、大宝、吖头、小王子、桃子全球购 淘宝直播中...、EX_林蔓@ SK、等30人点赞

风中的厂长：你应该开启打赏，这样我可以给你打赏
电商直播红哥：慢慢讲，哈哈

惊喜：本人言论基于我做淘宝直播公司和店铺直播代运营经验，不代表行业。仅供参考！目前情况商家直播流量比主播流量更多，稳定增长，一般普通一场直播3000场观没有问题，随意播播一个月涨2000-3000个粉丝没有问题，店铺都月销售几百万到上千万，播的好拯救一家店铺，有的时候客服和老板娘播人气会更高，原因这两个角色比主播更懂用户。淘宝只要把流量给你了，你播的有产出，是有源源不断的资源位，前期新店做直播和新主播也是有机会出现在首页，轮播机制，都有具体的有效方法。公司也有8个达人型的主播。网红是没有办法把千种货卖给直播的，因为网红也是有定位的，同时那种什么都买的脑残粉是少数人，大部分还是要运营文案给主播写脚本，主播讲的打动人才卖的动货

风中的厂长：

没有借口：想请问您，游戏直播平台的直播有没有可能借鉴这些，应该怎么做比较合适



秒

2019-08-23

厂长有机会从您角度的讲一下那家现象级尿布的成功之路 商业模式 直销模式 利润分配.....真的很好奇 身边有朋友做到了他们家的top 看她一步步的起来 改变了人生

你说的是米菲吧，我根据自己了解到的信息给你分析一下，但我不懂微商，没操作过，只能看个表面。

1.首先他本身就是厂商，或者非常玩转尿不湿供应链的人，和熟悉最新微商玩法的人合作，设计了一套经典的游戏规则，让下面的代理玩得很嗨。

相比其他微商动辄几倍几十倍利润的面膜化妆品。米菲的利润并不高，但他的激励制度很厉害，代理商达到多少销售额有返点，而且可以组成团队玩。

2.尿不湿产品是非常适合微商的产品，精准吻合了微商最大群体：宝妈，你知道有多少宝妈为了带孩子无法上班吗？不上班就没收入。而尿不湿既可以自用又能卖，不需要囤货，复购率高。宝妈又都有宝妈群这个流量池，卖起来方便，完美解决了带娃没收入的问题。

3....



❤ 良遇珠宝在广州、孙PP、Lyan.C、九芝堂-小牛、lionc、April哎哟哟、小明、Noc、Yuan-、fxp、等11人点赞

秒：谢谢厂长 是米菲。有朋友想学他家的模式做微商 但效果一般。一家比较大的美容机构。

九芝堂-小牛：我在想 我的九芝堂足浴包 应该如何招商，留给分销商的利润也很高

电商直播红哥：纸尿裤为什么能做？因为比化妆品还快销，快字才是微商的重点

风中的厂长：招商对象需要找精准的用户群体，比如，足浴店



徐建挺

2019-08-22

厂长你好，我们是传统的服装外贸，目前都是我们开发样子，客户过来下单，客户都是华人客户为主，这几年还算稳定。想像你一样拓展些老外客户，从哪里入手比较好。。。另外旁边有些做包的资源，代工新加坡小ck和armani,trussardi, pinko的.看看这些资源有谁可以一起整合的。

我主要是四个渠道，阿里国际，广交会，1688，谷歌，前面两个常规做法，一般外贸公司都会做，后面两个：1688性价比高，一些华人客户会通过1688找到我们，谷歌现在难了，但是我以前做的seo，核心产品词

+china+factory/manufacturer/manufacture/supplier，依然排在左侧前五，询盘源源不断，现在很多人通过facebook效果不错，我们才刚开始尝试，由于业务员生孩子去了暂停。

你有做小ck包的资源，那不错啊，说不定我们以后能合作



♥ 马丁、草草、卓卓 针织工厂、呵呵呵、林零柒、等5人点赞

徐建挺：ok谢谢。期待有机会合作。

Ben：老哥，方便加下微信吗

徐建挺：你是做什么的

雨中的厂妹小王：好想问有没有原单货，想买pinko哈哈

Ben：女装淘宝，想扩展至包包类目



风中的厂长

2019-08-22

刚才有网友问手淘首页怎么做。

第一步是要入池，你的宝贝要入首页这个池子，步骤如下。

以大闸蟹为例，找几个朋友，选搜索大闸蟹，浏览3个宝贝。

然后去手淘首页，看左下角那火箭，点一下，出现猜你喜欢，就会出现大闸蟹，前面只要不是你的产品，就长按删除，直到出现你的宝贝，就说明入池了。

如果一直没有你的宝贝，说明你没入池，让10-20个朋友们收藏几个同类宝贝，然后你给他们你的宝贝淘口令推荐，他购买，通过这个入池。

不要让你朋友用搜索找你，这样不一定能入池，因为推荐和搜索是两个系统。

至于入池以后如何引爆，我让运营们一人一个店在研究，成功以后再说。



♡ 梦老板kero、紫不语、吖头、没有辽阔、老海、南国晨风、电商悠然、fo1low、vivi、此时此刻、等36人点赞

冷暖：厂长 我记得哪里看到过 首页流量多了搜索流量不会多，搜索流量多了 首页流量就不会太多。这样的话我放弃首页流量 只做搜索打爆款可以吗

风中的厂长：我觉得互不影响，否则就是个bug

风中的厂长：目前首页作用还不大，搜索还是主流，首页流量只是辅助

电商悠然：之前有朋友就靠首页流量做爆款，搜索也能做起来，只是周期会比较长。

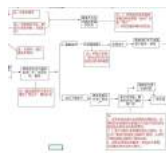
小王子：原来跟京东推荐流量玩法差不多，基本一个操作



风中的厂长

2019-08-22

这是我工厂的内销流程图，包含订单和现货批发，供参考，适合很多电商型工厂，大家不要外传哦。



♡ 梦老板kero、大宝、神经病有所加剧、奥创纺织 玲 15013622181、人生七年、穆清、肖云、Yue、心有猛兔细嗅蔷薇、如、等51人点赞

anna zhang：收到！谢谢

red lobster：厂长太好啦啦啦

Yue：厂长学霸，我们这种小破厂，流程没那么条理分明，真的蛮混乱的，有时候产品多了点，客户来催发货了，我哥一拍脑袋发现竟然忘了，他事情实在太多太杂，然后去车间大吼大叫，让工人在交期前疯狂加班。管生产的是自家亲戚，但很多师傅他根本喊不动，工人也不听他话...但换是不可能换人，有些时候亲情是真的需要顾及的。所以特别想建立一个完整的管理制度，即使庸才照着这个制度执行下来也能把厂管好。但实在是智商有限，不知道怎么改变。

风中的厂长：我的流程也许适合你，其实我这套东西用人不多的，业务员，跟单(可以业务兼)，车间主任，厂长，仓管，会计，出纳。你哥可以做厂长统筹全局。

迎十里：哇塞 这个干货了~



风中的厂长

2019-08-22

之前很多人向我要我们公司的工贸一体流程图，发这里吧。

图中的公司指的是我的贸易公司，工厂是自家厂和外加工厂，供参考。



♥ 神经病有所加剧、老海、踏雪、Just me。、肖云、秒、秦建刚-关注跨境电商、穿梭于得失之间、Sana、电商悠然、等34人点赞

孤山吴厂长：私心希望厂长设置圈子人数

媛子：干货了

anna zhang：谢谢分享

如梦人生：我厂长大气！

爱婴博士：赶紧存了，谢谢厂长



高

2019-08-21

请教厂长，我们是一家创业中的跨境电商，主营服装，在做自己的品牌。现在急需产品开发人员，找的设计师不懂国外消费者原创设计卖的不好，一般的产品开发人员只能抄袭模仿平台或者其他品牌。厂长家的爆款怎么开出来的呢，一个好的产品开发团队的领头人需要哪些素质或者经验？谢谢

我们有一个产品经理，也就是我老婆，天天看各种网站，逛各种童鞋实体店挑款，而我们的外贸团队，也接触很多老外设计师，所以国内和国外的最新款式资料是很多的。自家的爆款，都是在国内外爆款的基础上改良的。比如现在国内国外儿童系列都流行恐龙元素，我就在现有爆款上加上恐龙然后测试。比如成人流行莫兰迪色系，我们就把黑色鞋改成莫兰迪色系的，也能卖得好，总之大部分设计都是基于模仿的，但我们的模仿会更跨界一些

♥ 爱婴博士、半笙然、记得黄岛的风、旺仔、Lyan.C、嗨啤一、泽源酒业阿源、小鹿、神经病有所加剧、XiaJinan、Just me。、等25人点赞

高：谢谢厂长，听君一席话 胜读十年书

记得黄岛的风：这段话值千金

两只老虎：厂长真实在，简单明了！跟腾讯游戏十分相似

电商直播红哥：有个好的产品经理（老婆）才是致富关键

踏雪：厂长，可以分享一些高客单，低复购率的品类，我们是做家具类，沙发、床等品类，在选品这方面有什么建议么



徐建挺

2019-08-22

厂长你好，我们是传统的服装外贸，目前都是我们开发样子，客户过来下单，客户都是华人客户为主，这几年还算稳定。想像你一样拓展些老外客户，从哪里入手比较好。。。另外旁边有些做包的资源，代工新加坡小ck和armani,trussardi, pinko的.看看这些资源有谁可以一起整合的。

我主要是四个渠道，阿里国际，广交会，1688，谷歌，前面两个常规做法，一般外贸公司都会做，后面两个：1688性价比高，一些华人客户会通过1688找到我们，谷歌现在难了，但是我以前做的seo，核心产品词

+china+factory/manufacturer/manufactory/supplier，依然排在左侧前五，询盘源源不断，现在很多人通过facebook效果不错，我们才刚开始尝试，由于业务员生孩子去了暂停。

你有做小ck包的资源，那不错啊，说不定我们以后能合作



♥ 马丁、草草、卓卓 针织工厂、呵呵呵、林零柒、等5人点赞

徐建挺：ok谢谢。期待有机会合作。

Ben：老哥，方便加下微信吗

徐建挺：你是做什么的

雨中的厂妹小王：好想问有没有原单货，想买pinko哈哈哈

Ben：女装淘宝，想扩展至包包类目



风中的厂长

2019-08-22

刚才有网友问手淘首页怎么做。

第一步是要入池，你的宝贝要入首页这个池子，步骤如下。

以大闸蟹为例，找几个朋友，选搜索大闸蟹，浏览3个宝贝。

然后去手淘首页，看左下角那火箭，点一下，出现猜你喜欢，就会出现大闸蟹，前面只要不是你的产品，就长按删除，直到出现

你的宝贝，就说明入池了。

如果一直没有你的宝贝，说明你没入池，让10-20个朋友们收藏几个同类宝贝，然后你给他们你的宝贝淘口令推荐，他购买，通过这个入池。

不要让你朋友用搜索找你，这样不一定能入池，因为推荐和搜索是两个系统。

至于入池以后如何引爆，我让运营们一人一个店在研究，成功以后再说。



♡ 梦老板kero、紫不语、吖头、没有辽阔、老海、南国晨风、电商悠然、fo11ow、vivi、此时此刻、等36人点赞

冷暖：厂长 我记得哪里看到过 首页流量多了搜索流量不会多，搜索流量多了 首页流量就不会太多。这样的话我放弃首页流量 只做搜索打爆款可以吗

风中的厂长：我觉得互不影响，否则就是个bug

风中的厂长：目前首页作用还不大，搜索还是主流，首页流量只是辅助

电商悠然：之前有朋友就靠首页流量做爆款，搜索也能做起来，只是周期会比较长。

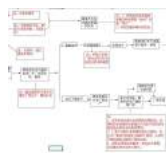
小王子：原来跟京东推荐流量玩法差不多，基本一个操作



风中的厂长

2019-08-22

这是我工厂的内销流程图，包含订单和现货批发，供参考，适合很多电商型工厂，大家不要外传哦。



♡ 梦老板kero、大宝、神经病有所加剧、奥创纺织 玲 15013622181、人生七年、穆清、肖云、Yue、心有猛兔细嗅蔷薇、如、等51人点赞

anna zhang：收到！谢谢

red lobster：厂长太好啦啦啦

Yue：厂长学霸，我们这种小破厂，流程没那么条理分明，真的蛮混乱的，有时候产品多了点，客户来催发货了，我哥一拍脑袋发

现竟然忘了，他事情实在太多太杂，然后去车间大吼大叫，让工人在交期前疯狂加班。管生产的是自家亲戚，但很多师傅他根本喊不动，工人也不听他话...但换是不可能换人，有些时候亲情是真的需要顾及的。所以特别想建立一个完整的管理制度，即使庸才照着这个制度执行下来也能把厂管好。但实在是智商有限，不知道怎么改变。

风中的厂长：我的流程也许适合你，其实我这套东西用人不多的，业务员，跟单(可以业务兼)，车间主任，厂长，仓管，会计，出纳。你哥可以做厂长统筹全局。

迎十里：哇塞 这个干货了~



风中的厂长

2019-08-22

之前很多人向我要我们公司的工贸一体流程图，发这里吧。

图中的公司指的是我的贸易公司，工厂是自家厂和外加工厂，供参考。



♥ 神经病有所加剧、老海、踏雪、Just me。、肖云、秒、秦建刚-关注跨境电商、穿梭于得失之间、Sana、电商悠然、等34人点赞

孤山吴厂长：私心希望厂长设置圈子人数

媛子：干货了

anna zhang：谢谢分享

如梦人生：我厂长大气！

爱婴博士：赶紧存了，谢谢厂长



高

2019-08-21

请教厂长，我们是一家创业中的跨境电商，主营服装，在做自己的品牌。现在急需产品开发人员，找的设计师不懂国外消费者原创设计卖的不好，一般的产品开发人员只能抄袭模仿平台或者其他品牌。厂长家的爆款怎么开出来的呢，一个好的产品开发团队的领头人需要哪些素质或者经验？谢谢

我们有一个产品经理，也就是我老婆，天天看各种网站，逛各种童鞋实体店挑款，而我们的外贸团队，也接触很多老外设计师，所以国内和国外的最新款式资料是很多的。自家的爆款，都是在国内外爆款的基础上改良的。比如现在国内国外儿童系列都流行

恐龙元素，我就在现有爆款上加上恐龙然后测试。比如成人流行莫兰迪色系，我们就把黑色鞋改成莫兰迪色系的，也能卖得好，总之大部分设计都是基于模仿的，但我们的模仿会更跨界一些



♥ 爱婴博士、半笙然、记得黄岛的风、旺仔、Lyan.C、嗨啤一、泽源酒业阿源、小鹿、神经病有所加剧、XiaJinan、Just me。、等25人点赞

高：谢谢厂长，听君一席话 胜读十年书

记得黄岛的风：这段话值千金

两只老虎：厂长真实在，简单明了！跟腾讯游戏十分相似

电商直播红哥：有个好的产品经理（老婆）才是致富关键

踏雪：厂长，可以分享一些高客单，低复购率的品类，我们是做家具类，沙发、床等品类，在选品这方面有什么建议么



徐建挺

2019-08-22

厂长你好，我们是传统的服装外贸，目前都是我们开发样子，客户过来下单，客户都是华人客户为主，这几年还算稳定。想像你一样拓展些老外客户，从哪里入手比较好。。。另外旁边有些做包的资源，代工新加坡小ck和armani,trussardi, pinko的.看看这些资源有谁可以一起整合的。

我主要是四个渠道，阿里国际，广交会，1688，谷歌，前面两个常规做法，一般外贸公司都会做，后面两个：1688性价比高，一些华人客户会通过1688找到我们，谷歌现在难了，但是我以前做的seo，核心产品词

+china+factory/manufacturer/manufactory/supplier，依然排在左侧前五，询盘源源不断，现在很多人通过facebook效果不错，我们才刚开始尝试，由于业务员生孩子去了暂停。

你有做小ck包的资源，那不错啊，说不定我们以后能合作



♥ 马丁、草草、卓卓 针织工厂、呵呵呵、林零柒、等5人点赞

徐建挺：ok谢谢。期待有机会合作。

Ben：老哥，方便加下微信吗

徐建挺：你是做什么的

雨中的厂妹小王：好想问有没有原单货，想买pinko哈哈

Ben：女装淘宝，想扩展至包包类目



风中的厂长

2019-08-22

刚才有网友问手淘首页怎么做。

第一步是要入池，你的宝贝要入首页这个池子，步骤如下。

以大闸蟹为例，找几个朋友，选搜索大闸蟹，浏览3个宝贝。

然后去手淘首页，看左下角那火箭，点一下，出现猜你喜欢，就会出现大闸蟹，前面只要不是你的产品，就长按删除，直到出现你的宝贝，就说明入池了。

如果一直没有你的宝贝，说明你没入池，让10-20个朋友们收藏几个同类宝贝，然后你给他们你的宝贝淘口令推荐，他购买，通过这个入池。

不要让你朋友用搜索找你，这样不一定能入池，因为推荐和搜索是两个系统。

至于入池以后如何引爆，我让运营们一人一个店在研究，成功以后再说。



💖 梦老板kero、紫不语、吖头、没有辽阔、老海、南国晨风、电商悠然、fo11ow、vivi、此时此刻、等36人点赞

冷暖：厂长 我记得哪里看到过 首页流量多了搜索流量不会多，搜索流量多了 首页流量就不会太多。这样的话我放弃首页流量 只做搜索打爆款可以吗

风中的厂长：我觉得互不影响，否则就是个bug

风中的厂长：目前首页作用还不大，搜索还是主流，首页流量只是辅助

电商悠然：之前有朋友就靠首页流量做爆款，搜索也能做起来，只是周期会比较长。

小王子：原来跟京东推荐流量玩法差不多，基本一个操作



风中的厂长
2019-08-22

这是我工厂的内销流程图，包含订单和现货批发，供参考，适合很多电商型工厂，大家不要外传哦。



💖 梦老板kero、大宝、神经病有所加剧、奥创纺织 玲
15013622181、人生七年、穆清、肖云、Yue、心有猛兔细嗅蔷薇

薇、如、等51人点赞

anna zhang: 收到! 谢谢

red lobster: 厂长太好啦啦啦

Yue: 厂长学霸, 我们这种小破厂, 流程没那么条理分明, 真的蛮混乱的, 有时候产品多了点, 客户来催发货了, 我哥一拍脑袋发现竟然忘了, 他事情实在太多太杂, 然后去车间大吼大叫, 让工人在交期前疯狂加班。管生产的是自家亲戚, 但很多师傅他根本喊不动, 工人也不听他话...但换是不可能换人, 有些时候亲情是真的需要顾及的。所以特别想建立一个完整的管理制度, 即使庸才照着这个制度执行下来也能把厂管好。但实在是智商有限, 不知道怎么改变。

风中的厂长: 我的流程也许适合你, 其实我这套东西用人不多的, 业务员, 跟单(可以业务兼), 车间主任, 厂长, 仓管, 会计, 出纳。你哥可以做厂长统筹全局。

迎十里: 哇塞 这个干货了~



风中的厂长

2019-08-22

之前很多人向我要我们公司的工贸一体流程图, 发这里吧。

图中的公司指的是我的贸易公司, 工厂是自家厂和外加工厂, 供参考。



♥ 神经病有所加剧、老海、踏雪、Just me。、肖云、秒、秦建刚-关注跨境电商、穿梭于得失之间、Sana、电商悠然、等34人点赞

孤山吴厂长: 私心希望厂长设置圈子人数

媛子: 干货了

anna zhang: 谢谢分享

如梦人生: 我厂长大气!

爱婴博士: 赶紧存了, 谢谢厂长



高

2019-08-21

请教厂长, 我们是一家创业中的跨境电商, 主营服装, 在做自己的品牌。现在急需产品开发人员, 找的设计师不懂国外消费者原创设计卖的不好, 一般的产品开发人员只能抄袭模仿平台或者其他品牌。厂长家的爆款怎么开出来的呢, 一个好的产品开发团队的领头人需要哪些素质或者经验? 谢谢

我们有一个产品经理，也就是我老婆，天天看各种网站，逛各种童鞋实体店挑款，而我们的外贸团队，也接触很多老外设计师，所以国内和国外的最新款式资料是很多的。自家的爆款，都是在国内外爆款的基础上改良的。比如现在国内国外儿童系列都流行恐龙元素，我就在现有爆款上加上恐龙然后测试。比如成人流行莫兰迪色系，我们就把黑色鞋改成莫兰迪色系的，也能卖得好，总之大部分设计都是基于模仿的，但我们的模仿会更跨界一些



♥ 爱婴博士、半笙然、记得黄岛的风、旺仔、Lyan.C、嗨啤一泽源酒业阿源、小鹿、神经病有所加剧、XiaJinan、Just me。、等25人点赞

高：谢谢厂长，听君一席话 胜读十年书

记得黄岛的风：这段话值千金

两只老虎：厂长真实在，简单明了！跟腾讯游戏十分相似

电商直播红哥：有个好的产品经理（老婆）才是致富关键

踏雪：厂长，可以分享一些高客单，低复购率的品类，我们是做家具类，沙发、床等品类，在选品这方面有什么建议么



徐建挺

2019-08-22

厂长你好，我们是传统的服装外贸，目前都是我们开发样子，客户过来下单，客户都是华人客户为主，这几年还算稳定。想像你一样拓展些老外客户，从哪里入手比较好。。。另外旁边有些做包的资源，代工新加坡小ck和armani,trussardi, pinko的.看看这些资源有谁可以一起整合的。

我主要是四个渠道，阿里国际，广交会，1688，谷歌，前面两个常规做法，一般外贸公司都会做，后面两个：1688性价比高，一些华人客户会通过1688找到我们，谷歌现在难了，但是我以前做的seo，核心产品词

+china+factory/manufacturer/manufactory/supplier，依然排在左侧前五，询盘源源不断，现在很多人通过facebook效果不错，我们才刚开始尝试，由于业务员生孩子去了暂停。

你有做小ck包的资源，那不错啊，说不定我们以后能合作



♥ 马丁、草草、卓卓 针织工厂、呵呵呵、林零柒、等5人点赞

徐建挺：ok谢谢。期待有机会合作。

Ben：老哥，方便加下微信吗

徐建挺：你是做什么的

雨中的厂妹小王：好想问有没有原单货，想买pinko哈哈

Ben：女装淘宝，想扩展至包包类目



风中的厂长

2019-08-22

刚才有网友问手淘首页怎么做。

第一步是要入池，你的宝贝要入首页这个池子，步骤如下。

以大闸蟹为例，找几个朋友，选搜索大闸蟹，浏览3个宝贝。

然后去手淘首页，看左下角那火箭，点一下，出现猜你喜欢，就会出现大闸蟹，前面只要不是你的产品，就长按删除，直到出现你的宝贝，就说明入池了。

如果一直没有你的宝贝，说明你没入池，让10-20个朋友们收藏几个同类宝贝，然后你给他们你的宝贝淘口令推荐，他购买，通过这个入池。

不要让你朋友用搜索找你，这样不一定能入池，因为推荐和搜索是两个系统。

至于入池以后如何引爆，我让运营们一人一个店在研究，成功以后再说。



♥ 梦老板kero、紫不语、吖头、没有辽阔、老海、南国晨风、电商悠然、fo11ow、vivi、此时此刻、等36人点赞

冷暖：厂长 我记得哪里看到过 首页流量多了搜索流量不会多，搜索流量多了 首页流量就不会太多。这样的话我放弃首页流量 只做搜索打爆款可以吗

风中的厂长：我觉得互不影响，否则就是个bug

风中的厂长：目前首页作用还不大，搜索还是主流，首页流量只是辅助

电商悠然：之前有朋友就靠首页流量做爆款，搜索也能做起来，只是周期会比较长。

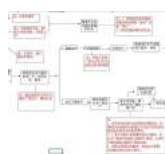
小王子：原来跟京东推荐流量玩法差不多，基本一个操作



风中的厂长

2019-08-22

这是我工厂的内销流程图，包含订单和现货批发，供参考，适合很多电商型工厂，大家不要外传哦。





♥ 梦老板kero、大宝、神经病有所加剧、奥创纺织 玲 15013622181、人生七年、穆清、肖云、Yue、心有猛兔细嗅蔷薇、如、等51人点赞

anna zhang: 收到! 谢谢

red lobster: 厂长太好啦啦啦

Yue: 厂长学霸, 我们这种小破厂, 流程没那么条理分明, 真的蛮混乱的, 有时候产品多了点, 客户来催发货了, 我哥一拍脑袋发现竟然忘了, 他事情实在太多太杂, 然后去车间大吼大叫, 让工人在交期前疯狂加班。管生产的是自家亲戚, 但很多师傅他根本喊不动, 工人也不听他话...但换是不可能换人, 有些时候亲情是真的需要顾及的。所以特别想建立一个完整的管理制度, 即使庸才照着这个制度执行下来也能把厂管好。但实在是智商有限, 不知道怎么改变。

风中的厂长: 我的流程也许适合你, 其实我这套东西用人不多的, 业务员, 跟单(可以业务兼), 车间主任, 厂长, 仓管, 会计, 出纳。你哥可以做厂长统筹全局。

迎十里: 哇塞 这个干货了~



风中的厂长

2019-08-22

之前很多人向我要我们公司的工贸一体流程图, 发这里吧。

图中的公司指的是我的贸易公司, 工厂是自家厂和外加工厂, 供参考。



♥ 神经病有所加剧、老海、踏雪、Just me。、肖云、秒、秦建刚-关注跨境电商、穿梭于得失之间、Sana、电商悠然、等34人点赞

孤山吴厂长: 私心希望厂长设置圈子人数

媛子: 干货了

anna zhang: 谢谢分享

如梦人生: 我厂长大气!

爱婴博士: 赶紧存了, 谢谢厂长



高

2019-08-21

请教厂长, 我们是一家创业中的跨境电商, 主营服装, 在做自己的品牌。现在急需产品开发人员, 找的设计师不懂国外消费者原

创设计卖的不好，一般的产品开发人员只能抄袭模仿平台或者其他品牌。厂长家的爆款怎么开出来的呢，一个好的产品开发团队的领头人需要哪些素质或者经验？谢谢

我们有一个产品经理，也就是我老婆，天天看各种网站，逛各种童鞋实体店挑款，而我们的外贸团队，也接触很多老外设计师，所以国内和国外的最新款式资料是很多的。自家的爆款，都是在国内外爆款的基础上改良的。比如现在国内国外儿童系列都流行恐龙元素，我就在现有爆款上加上恐龙然后测试。比如成人流行莫兰迪色系，我们就把黑色鞋改成莫兰迪色系的，也能卖得好，总之大部分设计都是基于模仿的，但我们的模仿会更跨界一些



♥ 爱婴博士、半笏然、记得黄岛的风、旺仔、Lyan.C、嗨啤一泽源酒业阿源、小鹿、神经病有所加剧、XiaJinan、Just me。、等25人点赞

高：谢谢厂长，听君一席话 胜读十年书

记得黄岛的风：这段话值千金

两只老虎：厂长真实在，简单明了！跟腾讯游戏十分相似

电商直播红哥：有个好的产品经理（老婆）才是致富关键

踏雪：厂长，可以分享一些高客单，低复购率的品类，我们是做家具类，沙发、床等品类，在选品这方面有什么建议么

到底啦！！