

来自外贸人的灵魂拷问：2020 年还要做独立站吗？

大家是否还记得 ,那个被称为“躺着数钱”的独立站时代吗?随使用个 zencart 的免费程序就可以搞起一个网站、配合 SEO 引流 ,堪称最成功的外贸独立站运营模式。

然而 ,人怕出名猪怕壮 ,大概从 2012 年开始欧美国家开始对独立网站进行打击 ,打击原因是侵权、仿牌、盗用图片。

后来独立站就就很低调了 ,做的人很多 ,但也都是闷声发大财 ,各自做各自的站 !

2020 年是跨境电商直播/短视频的元年 ,新外贸红利的出现又吹起了独立站的风口。各大跨境电商平台激烈竞争 ,为了跟上新的流量红利 ,还是有许多卖家想要转去做独立站。

因此 ,很多外贸人都在后台问我 ,**今年到底要不要做独立站呢?**今天我就为大家详细分析一下。

一.外贸人的困惑：要不要做独立站？

一直以来 ,跨境电商界对于独立站的存在价值都有颇多争议 ,有的企业坚决不做独立站 ,有的认为即使亏本也要做独立站。

个人认为 ,独立站有优点也有缺点 ,优点是 :

1.Google 在国外占了 **90%** 的搜索份额 ,国外用户消费大部分都是通过

Google 搜索从而找到独立站，所以，独立站未来一定是趋势。

2.国外用户与中国人的购物习惯不一样，他们对产品品牌的要求比较高，用户都是**信任品牌**为主，相比于国内的用户都是都是信赖淘宝，京东等平台。

3.跨境直播和短视频的新红利已经来临，随着海外各大新社媒的发展，独立站能更好的结合新社媒推广引爆红利。

但是对于独立站。一个缺点就足以搞垮一家企业，那就是流量的来源，这既是独立站的缺点也是很多企业的痛点。独立站卖家最费心思的就是引流，当独立站搭建起来之后，不管它建得有多漂亮，功能多齐备，上架多少高性价比的商品，它的起始流量是零，前期如果花费大量的资金投入而没有流量，一切都白谈。

因此，关于“做还是不做独立站”确切的说，是个不必要讨论的伪命题。

第三方平台+独立站将是未来的趋势，至于独立站，有条件、有能力就做，还没条件和能力的可以暂且不做。

二.独立站和平台站有什么不一样？

01.独立站能打造品牌，沉淀用户

为什么说独立站更适合打造品牌？

举例，我们在某一平台上买鞋。也许我要打开宝藏→找鞋子→点击购买。但如果我打开 XX 品牌独立站，我一定会直接购买。

因为我都是奔着品牌的产品而去的。我去平台是为了购买商品，但是我去独立是为了这个品牌。所以独立站比较适合打造品牌。

如果是**大中型企业**则不单追求短期利益，还希望塑造品牌、掌握用户信息、积累

客户资源等，更适合做自带流量、能长期带来收益的独立站。

02.B2B 平台站能自带流量资源

平台就是 100%卖货模式，例如：阿里巴巴国际站在外贸推广里面最大优势就是它自带流量，平台的流量基础能帮助企业快速成单，而且操作简单，新人也能快速上手。

B2B 平台推广成本相对较低，相对于传统企业来说不需要投入更多的运营效果就会很好。而且在具体投资上会花费很少，但是带来的影响作用却很大，对以后的品牌口碑塑造都具有一定的影响力。

加上很多企业都很注重产出比，我们投入了一定量的推广希望得到很好的收益回报，在 B2B 平台推广中刚好可以满足这点企业需求，比起现在独立站的高投入推广方式来说传统 B2B 营销模式还是值得企业去尝试。

回到重点，当我们在谈到做独立站好还是做平台站好的时候，其实这是一个**相辅相成**的过程，对我而言，多投个平台作为推广公司产品的一种方式也未尝不可。

实际上，现在很多外贸人也是两条路同时在走，既做平台也在对自己的网站进行营销，无非就是孰重孰轻的选择。

三. 什么时候开始做独立站才合适？

要考虑什么时候适合做独立站，首先要了解自己的优势，看下你的公司是否具备

以下几个因素：

供应链:供应链管理体系是否完善，产品是否具备核心竞争力。

品牌规划:独立站是长期规划过长，对品牌规划要清晰，如:知识产权、商标、各种认证等规划准备。

团队:具备 leader 的团队，管理制度 + 明确的目标分工。

资金:资金投入，是可衡量的。广告预算慢慢提高，充分利用现有资源进行二次开发。

选品思路:第一步，要确定目前人群、定位、客户需求。第二步，分析自身资源，尽量选取自身有优势的契合类目产品。第三步，要看市场上、竞争对手这边普遍的选品是什么，怎么实现自己的差异化。

做独立站是一个很艰难的过程，前期投入和推广非常大，如果没有达到以上的条件，没有足够的资金或者技术和团队支持，建议中小型企业慎重考虑做独立站。

出于未来趋势的发展和长远的考虑，我非常鼓励各位卖家做平台站，可以选择阿里巴巴国际站等比较有流量优势自带资源的平台站，平台站可作为一个流量渠道，继续经营，和独立站一起，多渠道发展，这才是做跨境电商的长久之计。

当然，运营独立站和平台站并非说的那么简单，可能也会遇到很多痛点和难点，如果你在独立站或者 B2B 运营上遇到了困惑，**欢迎添加我微信留言，有空我会一一回复大家。**