**跨境电商卖家如何选品？**

在亚马逊、eBay、Wish等跨境电商平台上销售产品，选品环节至关重要。  
这里可以给到大家一些经验分享。您可以参照以下几点来做好选品工作：  
1）利润比较高的（至少50%以上的利润）；  
2）体积小、重量轻的（单件产品打包后的重量小于2Kg）；  
3）简单易操作的（尽量不要销售功能多，操作起来复杂的产品，否则会增加大量的客服工作）；  
4）几乎没有什么售后返修的（不易损坏，比较耐用的产品）；  
5）精美时尚的包装（如包装盒里有精美的礼品卡，写上一些感谢词或送优惠券，加上公司的品牌和官网等信息，老外很吃这套的）；  
6）设计自己的品牌（防止产品热销后被侵权或跟卖；欧美买家更喜欢有品牌的产品，同时避免自己陷入价格战）；  
7）刚开始，可选用便宜、返修率低，市场热销的产品打造爆款，哪怕稍微亏一点儿也行，就当做付费推广了，吸引买家流量和提升卖家账户的评级。  
同时适时推出利润高的主打产品来盈利。  
  
同时我们可以把产品进行归类，具体是设计型的产品还是功能型的产品。设计型的产品对产品的外观要求比较高，同时产品迭代就会比较快，功能型的产品如果产品质量OK，外观说的过去，那就可以长久的进行销售，售后处理服务，对于有质量问题的产品，我们可以直接在海外更换新品，保证卖家的权益。