

巧用反季节营销网上外贸商机无限 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_B7_A7_E7_94_A8_E5_8F_8D_E5_c28_33871.htm 8月下旬的北京已经初露秋意，在eBay易趣上开服饰店的王静（meichuanyifu）进货时却忙着进了一大堆各种款式的T恤和短裙。这样反季节的服饰能卖出去吗？王静显得胸有成竹：“当然了，我的客户遍布全球，有很多是在南半球国家的，那里很快就要入夏。自从在eBay易趣上可以做海外交易以来，我的店里无论什么季节的衣服都畅销。”正如王静所说的，随着eBay易趣与eBay全球交易平台对接，eBay易趣上许多店家都做起了“洋生意”。据eBay易趣的不完全统计，从04年9月平台对接到现在，在eBay易趣上进行海外贸易的卖家增加了100%。“外贸”成了eBay易趣上最火的一个词。究竟在全球交易平台上可以掘到多少金呢？王静这位eBay易趣网上赫赫有名的大卖家给记者介绍了一番她的独到心得。“我们当然都是朋友”用诚信与真心换来买家的信任从大二刚刚开始开店的时候起，这个学新闻的开朗女孩就本着把客户当朋友的心态走上了eBay易趣的交易平台。和一些卖家仅凭处理过的图片来招揽客人的做法不同，几乎和每一个远隔重洋的客人第一次联系之后，王静都会通过msn视频展示商品的实物让买家详细挑选。她还会非常仔细地替买家分析各种邮购的时间和费用，甚至有时会托出国的朋友顺路带过去，为买家节省邮费。“由于我卖的衣服和国外比起来便宜很多，加上比较相信我，他们都愿意等，每次一买就几十件。”说到这里，她笑了起来，有些小孩子的天真与满足。网上交易，老客户常常是最主要的

客源，由于对中国的不了解使他们更倾向于依赖一个熟悉的店家，西到加拿大、美国，东到日本，北到俄罗斯，南到澳洲、南非，每个客户几乎都会带有依赖感地爱上这个小小店面的细心周到。所以在记者问她有没有人退货或对产品不满意时，她有些吃惊而坚决地回答：“真的一个也没有！”“季节和时差都帮我的忙”利用与国外的差异而发挥优势国际买家多了，王静也开始细心分析起海外贸易的诀窍来。04年12月的一次偶然的机会，她把几件夏天穿的吊带衫登录到商品列表里，却意外地发现很快被一些身处热带国家的买家抢购而空。在接下来的几次外贸经历中王静发现，由于各国地域和季节的差异，从夏天的吊带衫到冬天的厚棉服都会有外国买家光顾。“冬天卖夏天的衣服，成本之低当然可想而知啦。”她对自己发现的这个反季节商机颇为得意。而事实也证明了她决策的正确：店里的反季节服饰都十分畅销。由于时差的关系，大部分的国外买家都是晚上浏览网站，交流信息。王静根据这一点特意安排了自己的工作时间，白天进货、拍照、登录物品，晚上回答买家提问，每天忙得不亦乐乎却有条不紊。“我总是会在他们需要我的时候准时出现。”“每件衣服都不一样”树立自己的风格和特色在年轻服饰的经营中，她恪守着自己的独特，每件衣服都有自己的风格和品味，“每家店一定要有自己的风格，才能吸引人，很多国外的留学生朋友都相信我的眼光”，她有些得意和俏皮地说，“他们甚至有时会直接告诉我要多少件怎样的风格，然后让我来选择搭配。”“我会经常看一些英文的时尚杂志”让英文说明变得丰富多彩很多人做海外交易常常头疼要过英文关，而她则把这一点看得很重要，“商品的英文说明不能

只是原文照翻，要看好国际流行的特色，加一些时尚建议”，说明也是一种宣传，她坚持不能只走过场，为这还订了很多英文时尚杂志，也经常去各个国家的时尚网站浏览。她的物品说明不仅详细而准确，更重要的是给买家提出了很多能实际应用的搭配建议和流行指导，深受买家欢迎。从去年九月与eBay平台对接以来，eBay易趣很多卖家成了跨国贸易的高手，想要在他们中间脱颖而出，可不是件简单事，王静用两句话作了总结：“不管是做国内贸易还是外贸，都是得在经营特色上下功夫。而且还得学会利用eBay全球平台的优势注册一个eBay易趣的用户名就等于拿到了全球33个eBay网站的市场通行证呢！”如今，王静不但将一条外贸路走得有滋有味，而且有个小小的野心，月入万元的她准备多开几家店，就像她一直的宗旨“每一件衣服都不一样”，她打算每家店都有自己的特色，“现在我已经和朋友一起在eBay易趣又开了一家面向较高端服饰的店。但毕竟衣服在对外贸易中不是主流，所以我希望以后也会卖一些传统特色的东西，这些在国外非常畅销。其实外贸根本没有人们想的那样遥不可及，只要信心加细心，我相信一定能做好！”100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com