

跨境电商企业的自主品牌营销策略分析

易小芸

江西泰豪动漫职业学院 江西 南昌 330200

【摘要】随着计算机网络的发展,电子商务取得了长足的进步,特别是通过不断的改进,电子商务逐渐成为我国企业不可或缺的一部分,但发展中的某些问题是不可避免的。跨境电商企业应该改变对当前市场的看法,让品牌营销是目前正在追求的目标。品牌营销可以以成本优势促进电子商务的发展,提高竞争力,增强电子商务的竞争力和经济实力。

【关键词】跨境电商企业;自主品牌;营销策略

虽然跨境电商的总体发展趋势是好的,但很多公司的市场观念仍然侧重于只靠产品的价格来吸引消费者。他们只知道通过创新的产品和制造技术提高了产品和服务的质量,没有意识到品牌的影响了。消费者的消费观念,特别是在当今经济发达的社会,正在发生显著的变化。产品的价格不再是一个重要因素,而是专注于产品的质量和品牌方面,企业需要实施自主品牌营销策略,提升核心竞争力。

1 电商实施自主品牌营销中存在的问题

1.1 大多数跨境电商企业没有较强的自主品牌意识

当前我们国家有很多跨境电商企业公司,但这些公司大多是中小企业,公司本身没有强大的权力,很多公司没有自主品牌。同时,他们无视自主品牌和控制自己品牌的能力。这些公司依赖于其网络的开放性,通过了解消费者的口味制造一些仿冒产品。目前,我国大部分跨境电商企业产品通常都有某种技术,盈利能力低,主要通过轻工产品以低廉的价格吸引消费者,不仅不利于发展长期业务,还受到不同国家、不同文化等复杂的国外市场的影响,产品销售无法有机整合。同时媒体的销售和运作水平还很低,消费观念和消费水平随着经济社会的发展发生了显著变化。消费者不仅关心产品的价格,还关心产品的质量和品牌。因此,企业需要改变旧的商业模式,从产品价格转向质量,因为选择和购买产品取决于品牌 and 产品质量。品牌、产品质量和品牌广告构成了公司在竞争日益激烈的市场中定位的支柱。

1.2 物流等困境限制

物流等方面的困难和局限主要与目前发展中的物流、支付系统等因素导致跨境电商无法履行自主品牌的市场功能有关。第一,物流带来的影响。跨境电商发展以物流发展为基础,物流速度和整体服务质量影响着公司在新兴全球市场的地位,也影响着跨境电商的服务质量。同时,一些问题也影响着自主品牌营销的发展,比如缺少包装、物流运输过程中的跟踪信息不及时。第二,支付系统带来的影响。跨境电商在做生意时,会出现各种支付问题。支付受国家趋势或其他因素的影响,这些因素会增加某些支付方式的难度和支付交易的复杂性。因此,一些消费者跨境购买商品的效率降低^[1]。

1.3 我国多数跨境电商的产品缺乏第三方机构的论证

征服跨境电商不会影响该区域,可以同时运行多个产品,这是大多数消费者的首选。然而,产品信息是不对称的,因为大多数产品缺乏来自第三方测试机构的性能,但是文字描述和图片可以难以让海外消费者了解产品。此外,在销售期间清关货物的问题可能无法按预期到达消费者手中。因此,第三方检测机构要么出具相应的产品认证证书,要么在电子商务平台上引入第三方溯源机构,对产品制造的各个环节进行监控,解决了消费者对货物的互信问题,同时也简化了通关手续。

1.4 支付系统

另一个限制跨境电商企业在我国发展的因素是支付系统。由于不同国家使用不同的支付方式,处理每一笔交易都带来很多不便。对接跨境支付系统难度较大,但由于支付系统无法正确整合,对交易可能产生严重影响。因此,不便的支付过程不可避免地受到阻碍,导致消费者信息的直接下降,进而导致外国消费者购买力的永久性下降。

2 跨境电商企业的自主品牌营销策略

2.1 打造高素质团队

跨境电商企业的健康可持续发展离不开自主品牌,要提高我们对自主品牌的掌控能力,就需要提高我们电商团队的素质。需要配备高素质的电商专家团队负责平台运营、物流选择、客服管理、产品开发等各个环节,一流的在线业务团队对于企业至关重要,否则电子商务公司就无法有效地保护和实施营销计划。在目前的情况下,我国很多跨境电商企业拥有强大的平台运营、产品和销售机会,但以品牌为标志的品牌和销售渠道营销机会薄弱。通过推动电子商务团队功能充分发挥能力,提高电子商务团队的整体素质,加强全团队培训,积极参与各类电子商务会议和要求。我们可以借鉴国外知名成功电商企业的最佳实践,提升实力和竞争力。要让自主品牌营销发挥作用,跨境电商企业必须开始自己的开发。首先,可以在更大的地区或国家注册,与线下营销和品牌团队一起继续积累线上营销,细分海外市场,与海外本土电商合作,尽快提升自家电商品牌地位。通过接触当地消费者,更容易接受他们的喜爱和消费,提高了经济效益和业务成果。最后,通过使用主要国家和地区的分销策略并在此基础上实施全球分销策略,很容易从 B2C 市场模式向 B2B2C 市场模式过渡。

2.2 选择高品质的电商品牌

从跨境电商企业到自主品牌的认可可以在市场发展中对品牌产生独特的影响,同时在公司业务的发展中有较大影响。由于电商企业在消防管理、物流、跨境交易等方面的知识水平较低,企业不应积极打造具有先进技能和能力的运营团队。通过创建高质量的电子商务平台和品牌,必须选择一个交易平台,发展自己的形象、能力和实力,提高整体表现。在选择电子商务平台时,企业应该考虑到自主品牌与其他产品非常不同。因此,品牌发展必须展示其专业知识,关注产品的销售过程,建立全球销售模式。跨境电商必须充分了解和分析外部市场情况,以及当前外部市场和产品采购的功能特点。因此,可以通过接受他可用的产品类型,并选择以其市场表现和广泛的市场主导地位而闻名的在线交易平台来获得更多的市场。

2.3 要转变跨境电商企业的发展模式

电商平台对产品管理没有大的限制,跨境电商企业可以同时运行多个产品。但目前跨境电商企业在我国生产的产品成本较低,营销时间较晚,难以适应国际市场的需求。因此,企业需要改变产品的商业模式,改进产品制造技术,提高产品质量。一是通过引进先进技术,提高产品质量,提高产品生产效率。二要着力提高产品附加值。此外,需要建立全公司的管理体系,并注重人才发展。企业可以创建完善的激励机制,来提高员工的积极性,并建立一个质量管理团队,以保持业务增长。

2.4 物流运输与跨境支付系统方面

跨境电商在现代发展过程中取决于物流、运输、支付系统等诸多因素,难以进行自主品牌和操作。因此,企业应该选择可靠的物流公司和跨境支付系统来加强,提高自主品牌执行效率。在成本合理、经济效益有保证的情况下,企业可以选择各种物流运输公司进行合作,这保证了跨境物流运输的速度和质量。消费者可以在更短的时间内在线购物,并更好地了解电子商务企业的优质服务。如果跨境电商与自主品牌合作,必须依靠高速支付系统来缩短交易时间,电子商务企业需要不时完善自己的支付交易系统,以满足不同的需求,通过第三方交易、贷款支付处理等不同的支付方式进行商业交易。

2.5 与境外电商进行合作,实现自主品牌的本地化

建设自主品牌之路需要从公司自身情况出发,结合网络营销和线下品牌发展,建立一定的品牌知名度,

然后拆分海外市场,按照不同地区之间的差异细分,这就给出了自主品牌的位置。例如当跨境物流缓慢时,消费者收到货物的时间较长,无法实时跟踪包裹动态,难以满足换货和退货的需求和需求。而与国外电子商务公司合作很容易解决这个问题,如促进本地门店销售,线下海外门店向消费者交付产品,提升消费者国际购物水平,提升跨境电商企业竞争力。

2.6 科学选择高质量的电商平台

在本文中,我们认为,如果跨境电商企业想要引起消费者的注意,自主品牌可以对市场的发展以及公司的整体发展产生影响。由于电商企业品牌知名度低、物流门槛低,企业在开展跨境业务时,不仅要积极打造优质的品牌硬件,还要开发与电商平台相匹配的优质产品,发展企业的形象和技能,以加强全球领导能力。在选择电商平台时,电商企业应该考虑两个因素:第一,自主品牌和其他产品不同,所以一定要体现品牌发展经验,重点要放在产品上,不能只注重销量。第二,跨境电商企业必须仔细研究和评估外部市场,了解与外部市场相关的商品采购的性能特点和要求,选择信誉度高、市场支配地位的电商平台^[2]。

3 结束语

跨境电商企业的健康和可持续发展离不开自主品牌的创造和创造。有了自主品牌,企业就可以可以改变经营方式,发挥价格优势,提高竞争力。但在我国实际发展中,跨境电商企业并没有发现对自主品牌重要性的认识相对薄弱、物流和支付方式等诸多问题阻碍了他们的发展。因此,为了改变这种情况,跨境电商企业需要提高设备质量,选择优质的电子商务平台和可靠的物流公司、支付系统,并通过这些方法发展自主品牌,加强与国际贸易公司的合作,从而提高市场竞争力,增加经济效益。

【参考文献】

- [1] 沈雁飞. 浅析跨境电商企业的自主品牌营销策略[J]. 商场现代化, 2021(08):40-42.
- [2] 都慧慧, 张琳琳, 李紫嫣, 谢海星. 我国跨境电商企业品牌营销优化策略[J]. 合作经济与科技, 2020(13):90-91.