



# 降低首次购物门槛, 请新客户进门

别让会员注册流程吓走潜在客户



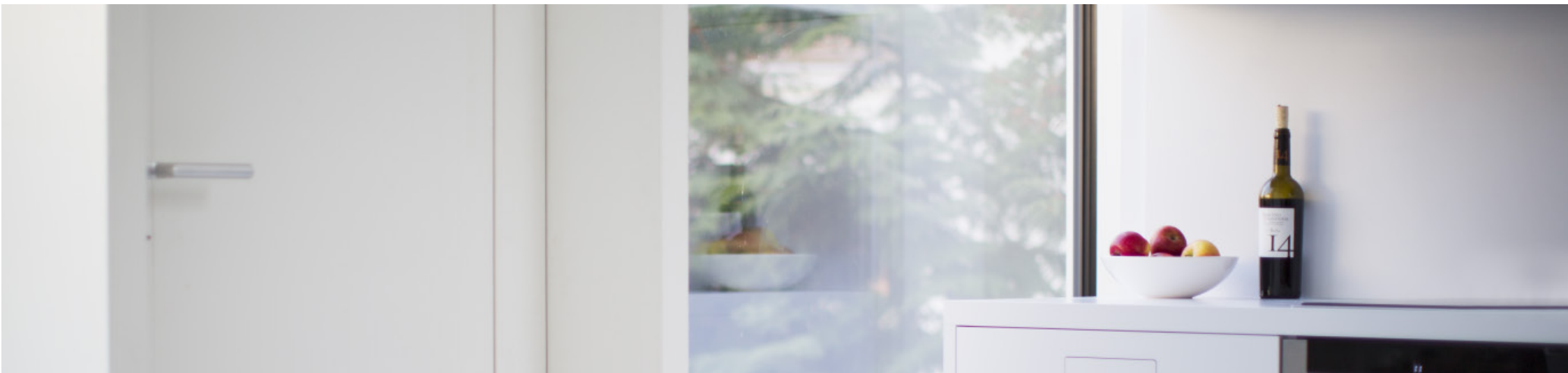
关注 " PayPal 外贸帮 " 微信  
即时掌握最新外贸资讯



# 那些被忽略的潜在客户

想让更多客户进门，敞开大门是关键。

为了提升成交率，许多跨境商家花费大量的时间与精力改善客户的结账体验，通过深入分析研究、做A/B测试等方式，不断优化结账流程以降低购物车的放弃率。这没有错，做好结账流程优化确实有助于降低弃购率，但想要进一步提高销售，您不应该只专注于此，因为有许多客户在进入结账环节之前就已经流失了。





如果您在客户决定要向您购物前，  
设下了注册会员的门槛，您可能已经  
丢失掉许多潜在客户，也把大量的  
潜在收入阻挡在门外了。



# 别因小失大 顾此而失彼

会员注册带来的诸多好处，使商家忽略了客户流失问题的严重性。

很多商家认为，让客户在首次购物前进行注册会员，既方便客户进行二次购物，也方便商家进行二次精准营销，何乐而不为呢？但也许正是这些有利之处，让商家忽略了会员注册造成的客户流失问题的严重性，并没有立即意识到“会员注册也许不是一个好主意”。为了更好地说明这一问题，我们来看看商家对于“会员注册”最常走进的四个误区。



## 误区 1: 强制要求客户 注册会员

为了方便客户进行二次购物时，无需输入详细资料。

不可否认，注册会员可以让客户在进行二次购物时，省去填写基本资料的麻烦，加速完成结账流程。但在新客户对您建立起信任前，如果您强制要求其必须进行会员注册才能购物，客户有可能会对提供个人资料产生疑虑，从而放弃了购物。

当然，如果您可以让客户自行选择是否注册会员，就没有上述的问题。

## 误区 2: 过早地为二次营销 做信息采集

为获得客户的性别、生日等详细资料，向客户进行二次营销。

要求客户进行会员注册，的确可以让您获得客户的详细信息，方便对其进行二次营销。但在客户尚不了解您的商品价值前要求客户提供太多私人信息并不受欢迎。您大可让客户完成首次购物，让客户对商品有一个良好的体验和认识后，再索求更多信息，以这种循序渐进、逐渐深入的方式拉近与客户的关系。





## 误区 3: 要求客户进行与购物 无关的操作

既然客户需要提供姓名、送货地址和付款信息，不妨让他们直接注册会员。

从客户角度出发，注册会员需要填写电子邮箱地址、设置密码、验证邮箱等一系列操作，而这些操作与购物本身并无关系，这可能会令客户觉得不解与麻烦，为什么要让他们在下单前提供这些资料。

如果您使用 PayPal 收款，PayPal 可以直接将客户的送货地址传给您，或通过识别客户的邮政编码以获知其地址，无需要求客户重复填写送货信息。



## 误区 4: 因第三方而要求客户 进行注册

购物车软件要求商家必须让客户进行会员注册。

有商家坦言，是购物车软件要求客户进行会员注册。但事实上，绝大多数的购物车软件并没有这一要求，如果您的购物车软件有这个要求，建议您更换购物车软件。







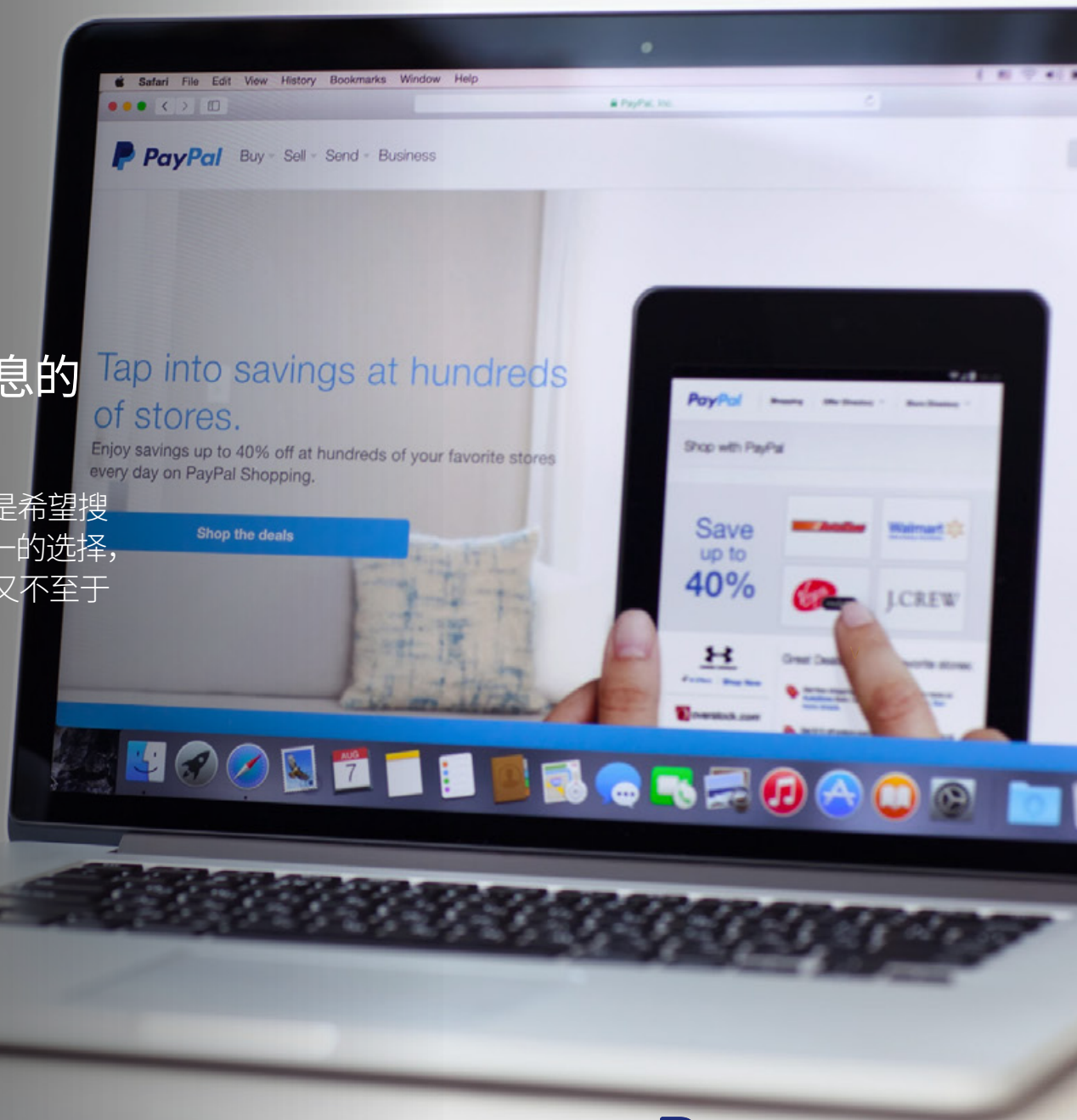
搜集客户信息并非只有注册会员这一途径，还有许多其他解决方案，可以让您在获得客户信息的同时，减轻客户疑虑，避免客户流失。

# 实现“共赢”的三种解决方案

取消会员注册的限制，在获取客户信息的同时，减少客户流失。

商家让客户在首次购物前注册会员的原因，更多的考虑是希望搜集客户信息，以便进行二次营销，但注册会员并不是唯一的选择，以下三种解决方案，可以让您在获取客户信息的同时，又不至于吓走客户。

- ✧ 提供访客结账
- ✧ 接受 PayPal 付款
- ✧ 提供社交媒体账户快捷登录





## 01

## 提供 访客结账

访客结账可以让客户快速地完成首次购物。

您可以用访客结账替代会员注册，作为新客户进行首次购物的方式。这不需要客户填写个人偏好、付款信息、电话号码等信息，就可以让客户快速地达成购物目的，让您与客户建立联系，为下次交易埋下伏笔。



## 02

## 接受 PayPal 付款

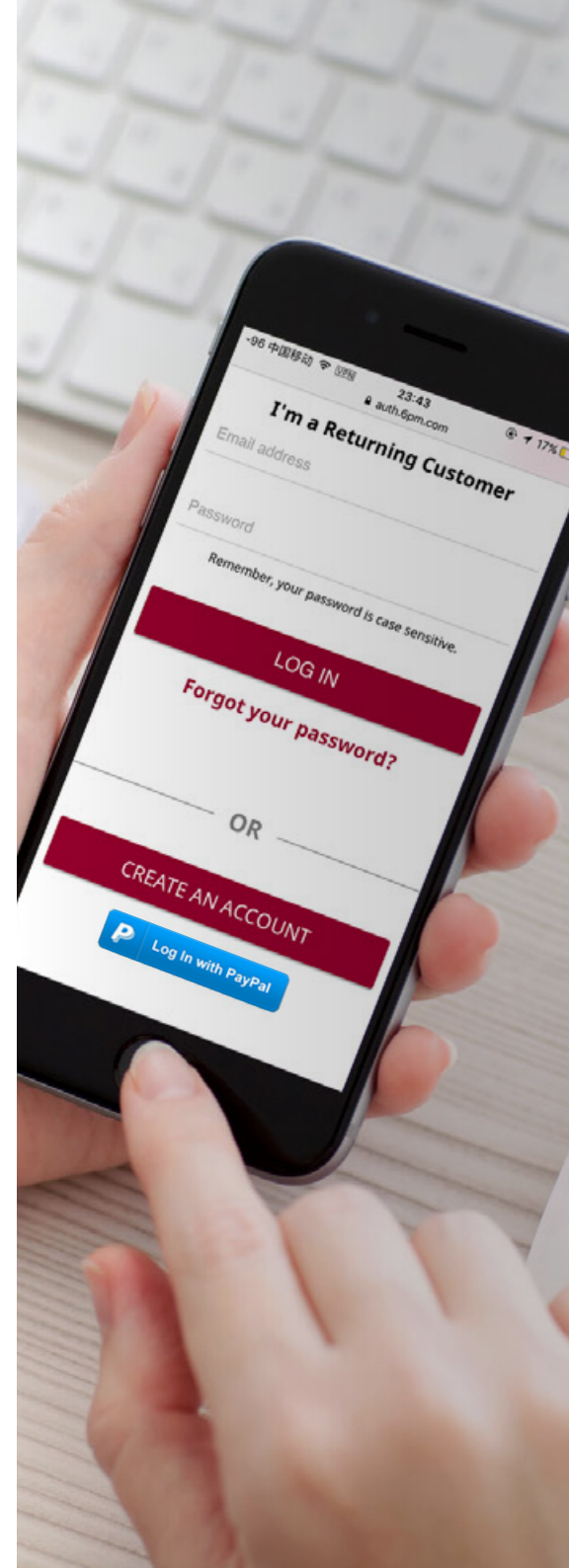
客户无需注册，通过 PayPal 账户即可完成购物。

为客户提供 PayPal 付款的好处在于，所有客户在购物时需要提供的资料，包含付款信息、送货地址等资料，都已储存在 PayPal 账户中，他们输入 PayPal 账号及密码，即可完成购物。

此外，您也可以在网站上添加“Log In with PayPal”按钮。当客户授权使用他们现有的 PayPal 用户名和密码进行快捷登录时，您也可以同步获取用户的姓名、地址、邮箱和电话号码等基本信息。



如需了解“Log In with PayPal”的更多信息，请前往 [PayPal 开发者站点](#)。



# 03

## 提供社交媒体账户快捷登录

通过社交媒体账号快捷登录，简化客户注册账户的繁琐流程。

轻点几下，就能轻松将访客变为您会员。开放客户使用 Google、Facebook 等社交媒体账户登录功能，可以方便他们更快地完成会员注册。但客户仍然需要填写送货地址和账单地址等信息。建议您在客户完成结账后再搜集这些信息，这样不会阻碍客户向您进行购物。

通过这样的方式，您可以获得会员验证功能，并将此会员身份与送货地址、账单地址等信息相关联。同时，您还获得了客户已验证的电子邮箱地址。

# 总结

## 考量客户体验，就是最好的安排

综上所述，为获取客户的详细资料而丢失大量潜在生意是得不偿失的。许多中小企业花重金做营销推广，却没有意识到他们费尽周折吸引来的新客户被注册会员环节挡在了门外。权衡其中的利弊，您需要降低首次购物的门槛，为客户提供良好的购物体验，这样生意才会自动找上门来。





# 想知道更多 PayPal 产品信息及跨境电商市场洞察？



## " PayPal 外贸帮 " 微信

扫描二维码，关注 " PayPal 外贸帮 " 微信，每周获取最新的外贸资讯、知识与经验分享，更可以关联 PayPal 账号，随时查看账户余额及交易动态，享受 PayPal 的深度服务。



## PayPal 外贸一站通

每月更新外贸知识、行业趋势及业务管理技巧，满满的干货，全部免费下载，助您更好地拓展外贸业务。

[www.paypal.com/c2/information-hub](http://www.paypal.com/c2/information-hub)

### 请注意：

- ✦ 本文中的信息由 PayPal 编写，仅供参考和营销之用，这些信息不构成任何形式的法律、财务、商业或投资建议，并且不能代替合格的专业意见。
- ✦ 在寻求适当的专业意见之前，您不应该依据本文中包含的任何内容采取或不采取行动，本文的内容包含一般性信息，可能无法反映当前的发展或者解决您的实际问题，对于您根据本文的任何内容采取或无法采取的任何行动，PayPal 不承担任何责任。
- ✦ 虽然本文中的信息是从我们确信可靠的来源收集的，但我们对其准确性不作任何陈述，所提供的链接和其他工具仅供参考，PayPal 对其内容概不负责。本文不为任何形式的第三方产品和第三方服务提供担保或推荐。