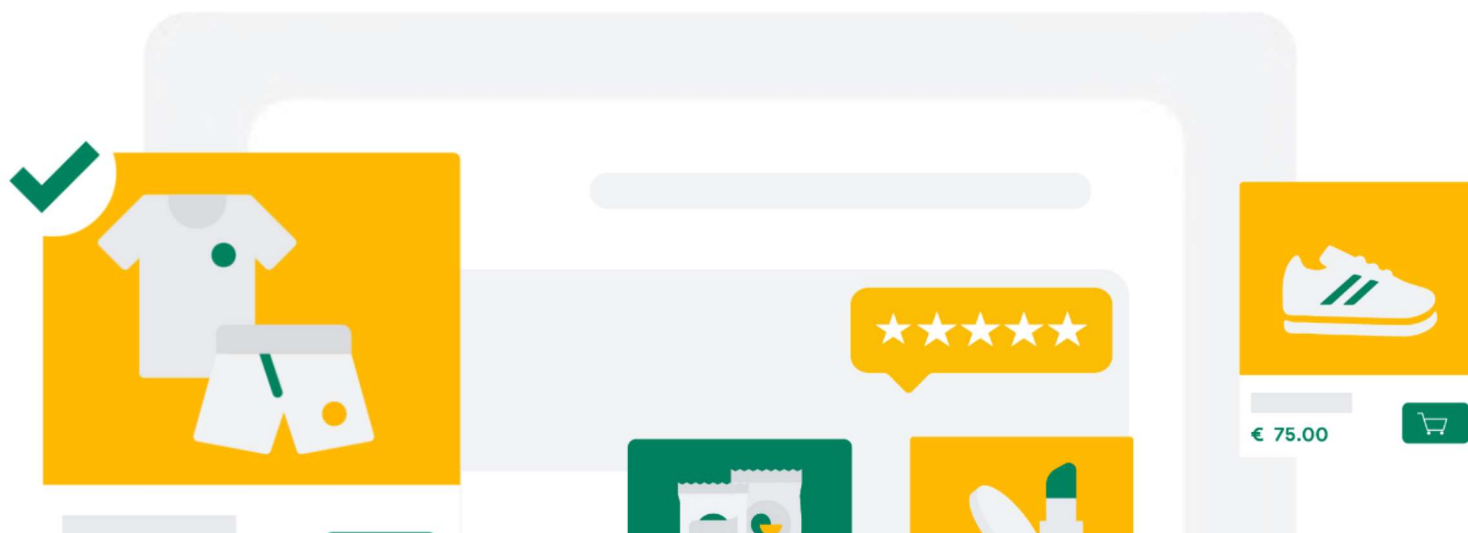
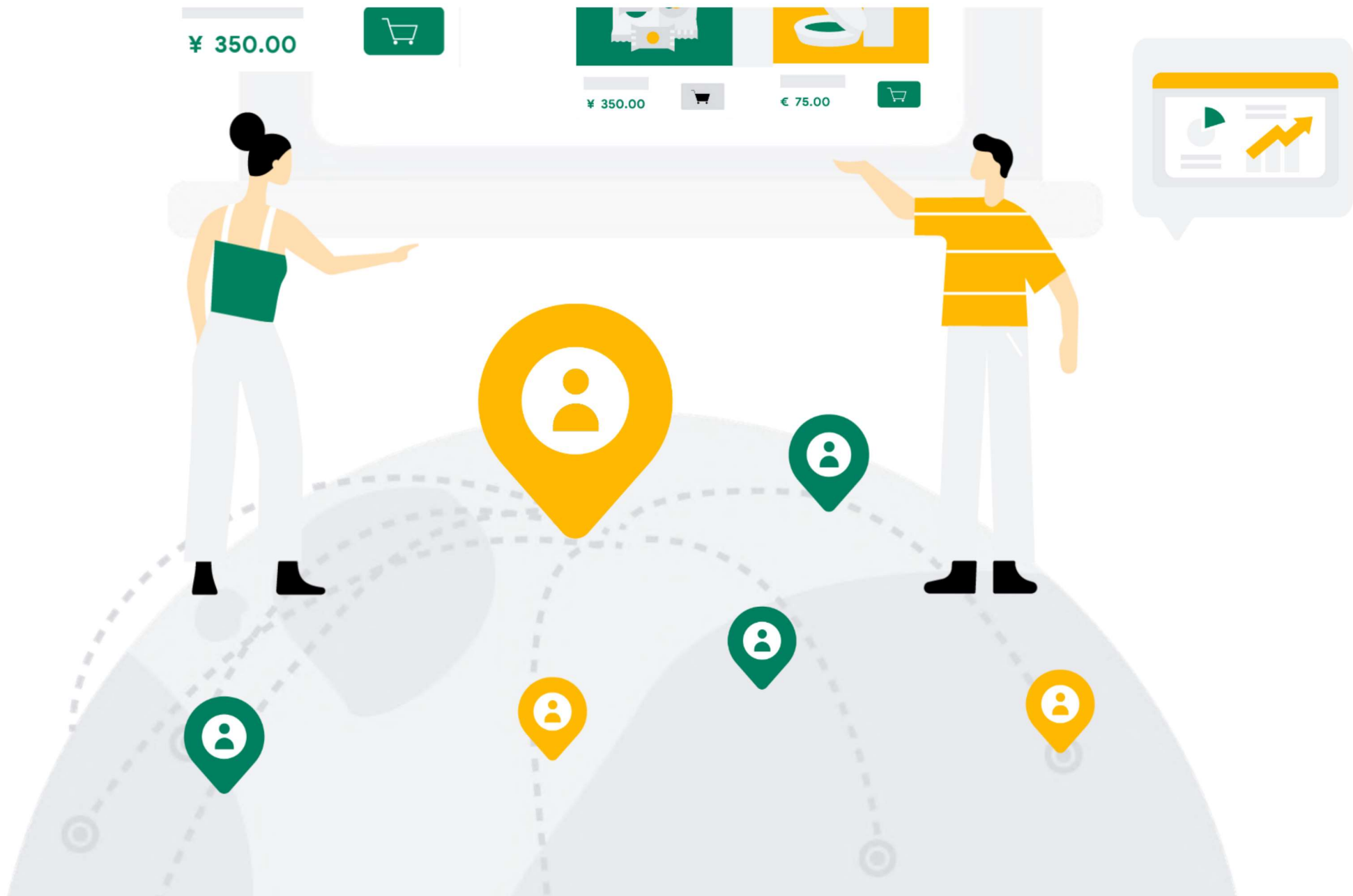




中国跨境电商 DTC 指南





Content

1

DTC 大潮涌动

2

借助 Shopify
轻松开启独立站建设

3

搭建独立站





不容忽视的 5 大守则

4

迅速开启和 推动独立站业务增长

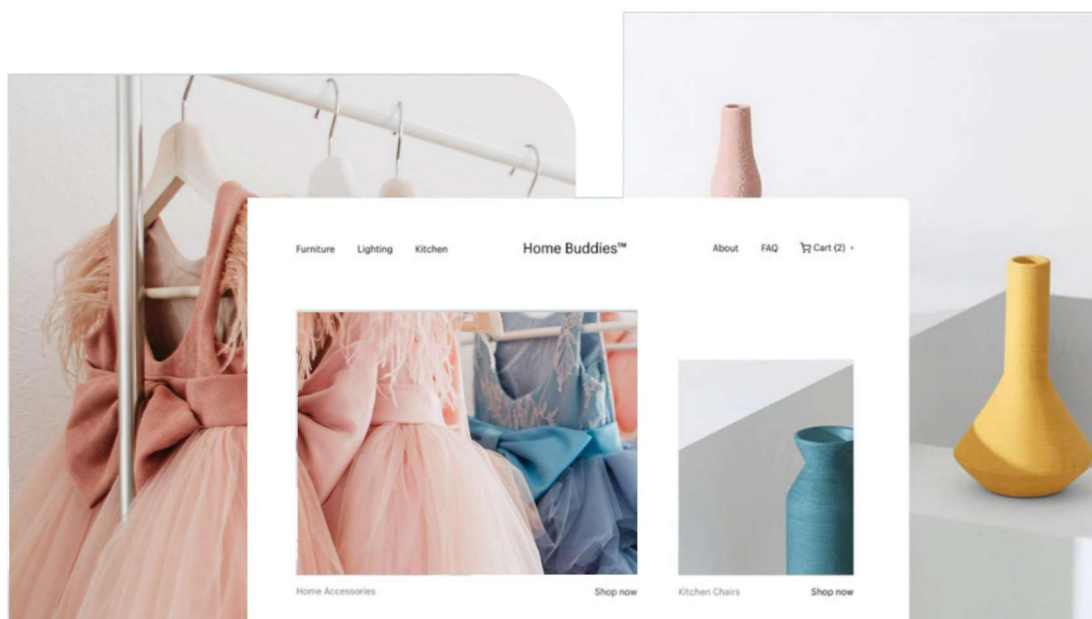


立即截图分享二维码，
领取最新独立站
增长官方指南





DTC 大潮涌动





近两年来，在数字经济发展与新冠肺炎疫情的影响下，全球范围内线上购物呈加速发展趋势。中国的跨境电商行业也得以飞速发展。

中国跨境电商出海渠道主要分为平台电商与 DTC (Direct-To-Consumer) 电商两种模式。前者主要依托电商平台销售，后者则是指不依赖于渠道商，直接向终端消费者销售产品。

目前，DTC 在中国跨境电商出海渠道中的占比逐渐加重，超过一半的中国出海企业已经或者正在开启独立站，积极抢占这一市场。^[1]

●■■➡ 1DTC 大潮涌动



与平台电商相比，DTC 自主性相对较强，不但拥有第一方数据，营销手段也更加丰富灵活，私域营销、再营销等营销方法也有了用武之地，可营销周期也更长。此外，借助 DTC 模式，企业不仅无需面对第三方平台价格战、佣金费用上升以及封店政策不可预测等风险，摆脱同质化竞争、平台流量依赖等问题。

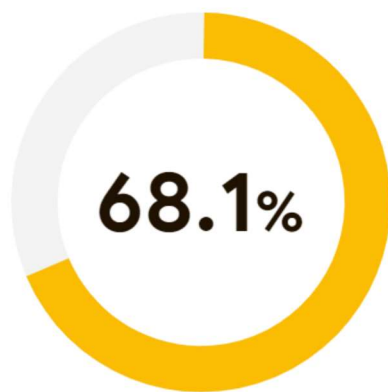
另一方面，企业可以借助 DTC 模式，更为自主地开展品牌规划与布局，基于数据洞察，为消费者提供丰富的个性化产品与购物体验，并结合用户喜好形成更受大众认可的品牌风格，更好地融入品牌理念，进而推动品牌影响力的提升，为产品增加更多附加值。甚至依托品牌影响力拓宽产品赛道，获得更广阔的市场空间。

不过，由于 DTC 模式的经营模式、业务流程与关注重点都与电商平台模式有着较大的区别，跨境电商企业要采用 DTC 模式出海，从独立站搭建到商品管理、客户管理、营销管理等等，需要考虑的环节诸多。

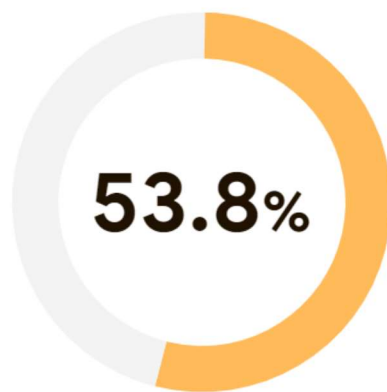


DTC 企业面临的主要难题^[2]

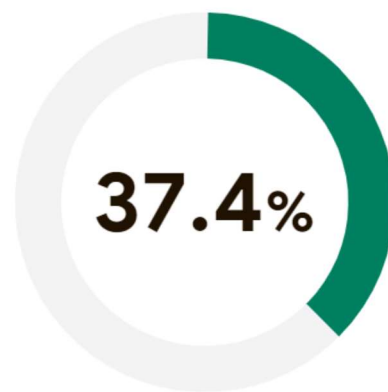
DTC 商家面临的三大难点



海外营销



独立站运营



跨境支付、收款

随着技术的进步，以及包括独立站运营、海外营销、交易、仓储物流等各类第三方服务的不断完善，独立站的进入门槛与试错成本不断降低，有力推动中国 DTC 行业的发展

的扩展。

DTC 企业出海首先要做的就是搭建独立站，选择第三方工具建站是当前中国 DTC 企业的主流选择。第三方工具建站不仅能帮助出海企业完成独立站的建设与运营，在成本费用方面也往往比企业预想更低。不仅如此，第三方建站工具还能解决 DTC 出海企业建站经验不足、建站周期长的问题，使用建站模板与应用工具，迅速搭建起符合海外客户习惯的购物网站。此外，出海企业还可借助建站平台的合作伙伴资源，更加轻松地开启营销获客渠道、获取网站流量，更快速地赢得商机。

目前企业应用得比较多的第三方建站工具种类较多，其中 Shopify 所占市场份额最高。Shopify 还与 Google 等合作伙伴一起提供海外营销、支付、国际物流配套等全方位服务。



[2] 亿邦智库·2021 中国 DTC 企业出海发展报告·Apr·2021·
数据来源：亿邦智库跨境电商调研

2

借助 Shopify， 轻松开启独立站建设





Shopify 是全球首屈一指的独立站建站工具，服务了超过 175 个国家的数百万中小商户、大型零售贸易企业和国际知名品牌；其完善的软硬件及产品生态帮助用户简单便捷地打造跨境电商业务，迈向全球。



Shopify 为所有新用户提供免费 14 天的试用福利，扫码“开始免费试用”，只需可用的电子邮箱，无需营业执照和其他资质，无论是个人还是企业，都可免费建站！

借助 Shopify，轻松开启独立站建设

作为一个满足出海品牌多样化需求的 SaaS 平台，Shopify 不仅提供搭建网店的技术和模版、建站应用以及多语言及多币种支持等全链路工具和服务，让零编程经验的商家可以轻松建站；更拥有完善的上架以及整理产品、支付管理、自动化库存管理、运输管理、跟踪和回复订单、客户管理、店铺装修等多项功能，提供围绕品牌出海全方面的解决方案，帮助商家更好地解决从建站到营销再到发货管理等日常业务的运营管理。同时，商家还可借助 Shopify 对接各种营销推广平台，快速实现运营闭环。

针对开设独立站的用户，Shopify 针对不同阶段和需求，分别提供集中不同的功能套餐服务。



基础版

基础版套餐包含商家维护网站日常运营重要的基础功能，让更经验的新手商家

至叫版去食王已各商家维护网站口市总昌而女的至叫功能，让令红独的利于商家也能快速上手，顺利展开业务。

● ■ ■ ➡ 比较适合第一次尝试建站做跨境电商的新手商家。



进阶版

进阶版套餐除了 基础套餐提供的所有功能之外，它拥有众多功能升级以及更多功能使用权限。

● ■ ■ ➡ 非常适合正在快速成长，准备提升利润空间的商家使用。



高级版

高级版套餐上述之外，为商家提供了更低的信用卡手续费和交易费。

● ■ ■ ➡ 当商家商店已运营至成熟，需要精细化运营管理的时候，这个套餐更能满足需求。



附：Shopify 网店工具费用及功能介绍

			
每月价格	基础版	进阶版	高级版
功能特色	USD\$29/月	USD\$79/月	USD\$299/月
网上商店 包括电子商务网站和博客	✓	✓	✓
无限量产品上架	✓	✓	✓
员工账号	2	5	15
多渠道客服支持	✓	✓	✓
销售渠道 包括第三方平台和社交媒体	✓	✓	✓

(具体渠道因不同地区有所不同)

手动创建订单	✓	✓	✓
折扣码	✓	✓	✓
免费 SSL 证书	✓	✓	✓
恢复购物车清空	✓	✓	✓
礼品卡	○	✓	✓
专业报告	○	✓	✓
高级报告生成器	○	○	✓
第三方运费显示 结款时显示计算后的运费 (通过您的账号或第三方应用)	○	○	✓

2 借助 Shopify · 轻松开启独立站建设

除了上述套餐，Shopify 还提供 Lite 套餐和 Plus 套餐，分别面向有意在现有网站上使用 Buy Button 或者在线下使用 POS 应用进行销售的商家，以及需要更全面更专业的业务难题解决方案的用户来使用。



Shopify Plus 解决方案对于网站定制化需求高、销售额较大、同时管理多个网站等成熟商户来说十分适合。通过自定义的结账功能满足商家更高的定制化需求，赋予无限制的员工账号以提升运营效率扩大规模，使用 Shopify Plus 方案的商家会获得更多客户成功经理服务。企业通过 Shopify Plus 更换网站平台十分快速，通常只需要 90 天或更短时间即可完成。

[Shopify Plus 套餐](#)的起步收费价为 USD \$2,000 美元/月，或对销量较大的企业收取非固定费用。



[马上联系 Shopify Plus 团队](#)

此外，独立站商家还可以[查找 Shopify 认证的生态合作伙伴](#)，帮助自己迅速提升建站能力，释放在商业和创新上的潜力，从零开始搭建独立站国际业务。



您还可以在此了解更多
[Shopify 合作伙伴计划](#)
的相关内容



从 0 到 1，建设独立站 7 步走

对于许多尚未尝试过独立站的出海企业来说，该从哪里开始入手？需要完成的准备工作有哪些？对此，Shopify 总结了 7 个步骤流程建议，来帮助大家入门跨境电商行业。



1 商业策划 + 选品



5 营销引流

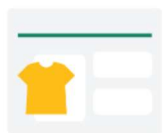


2 品牌设计



6 商店设置

—
⋮
3



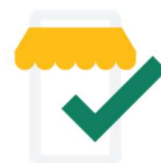
完善产品介绍

⋮
4



商店设计

—
⋮
7



开业前测试

商业策划 + 选品



您需要确定主要的商业模式，为自己的业务制订一份业务蓝图，并了解在目标市场开店的相关政策法规。此外，您还需要选择合适的商品，并对产品创意与市场前景开展商业评估验证和优化，研究和确定重点目标客户的特点，同时为选品寻找合适的制造商或供货商。

商家可以参考第三方服务商和机构发布的分析报告，以及相关行业数据，来了解当前海外市场的走向，发掘更多业务机会。

在这里，我们向您列出 2022 年全球市场具有热卖趋势的一些品类，以供参考：

全球订单同比增长率

热销市场代表



家庭清洁用品

17 倍

巴西



家用餐具套装

11 倍

荷兰



量杯和量勺

7 倍

瑞典



电路板和元件

14 倍

瑞典

2 借助 Shopify · 轻松开启独立站建设

全球订单同比增长率

热销市场代表



计算机电脑

6 倍

荷兰



电线和电缆

5 倍

荷兰



航海雷达

10 倍

瑞典



洗发产品

7 倍

瑞典



腰带扣

19 倍

美国



纸质书和电子书

216 倍

美国



黑胶唱片和 CD

250 倍

美国、英国



汽车玩具及配件

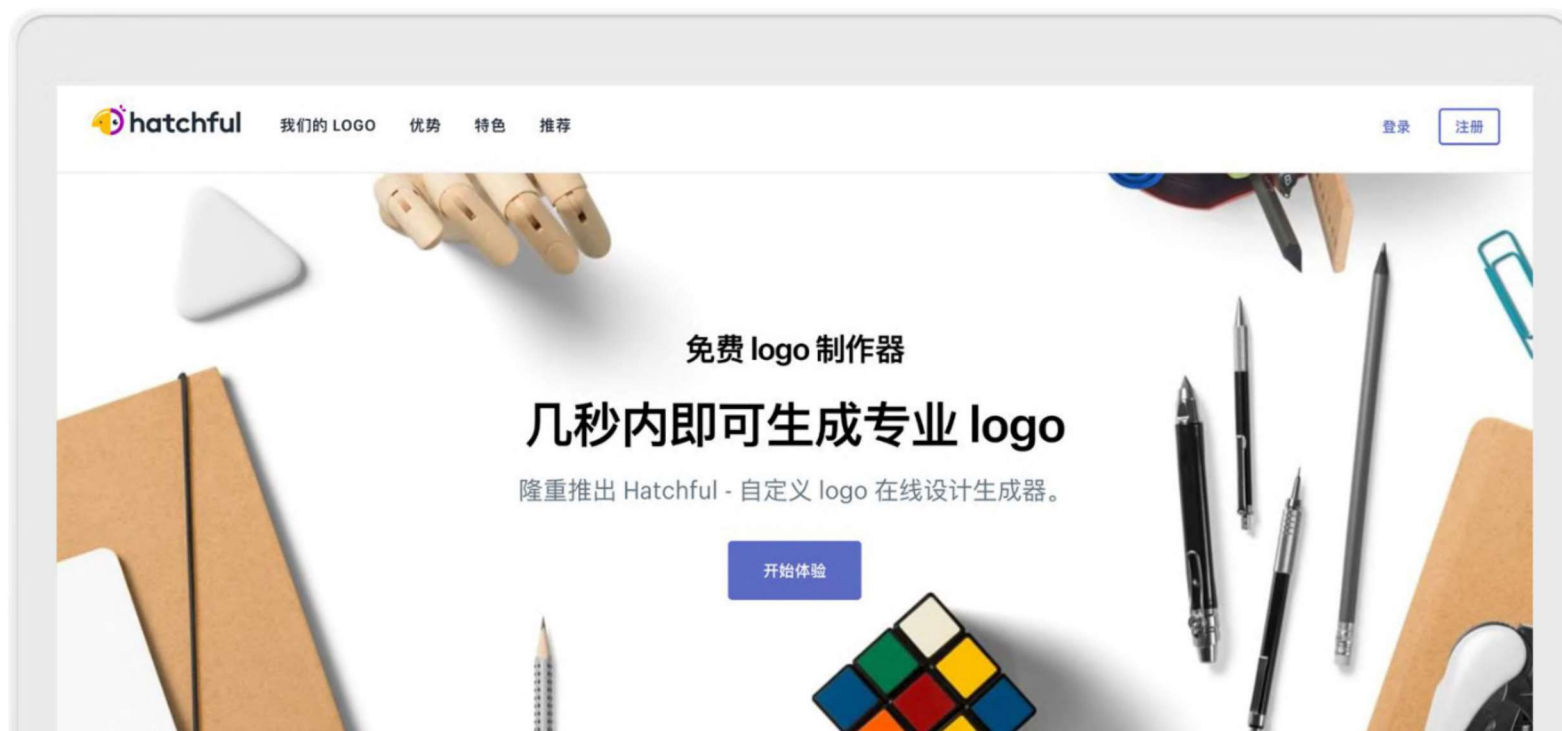
14 倍

瑞典

2 借助 Shopify · 轻松开启独立站建设

品牌设计

有了品牌名称之后，您还可以借助 Shopify 推出的自定义 [logo 在线设计生成器 Hatchful](#)，在几秒钟内完成专业 logo 的设计。





在设计 logo 时，同样有一些重要注意事项：



图形简约，过于复杂的 logo 可能会导致企业错失客户



契合产品或服务，正确传递信息



尽量做到独一无二，令人难忘



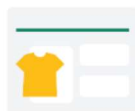
确保通用性，让 logo 在不同平台中均能完美呈现



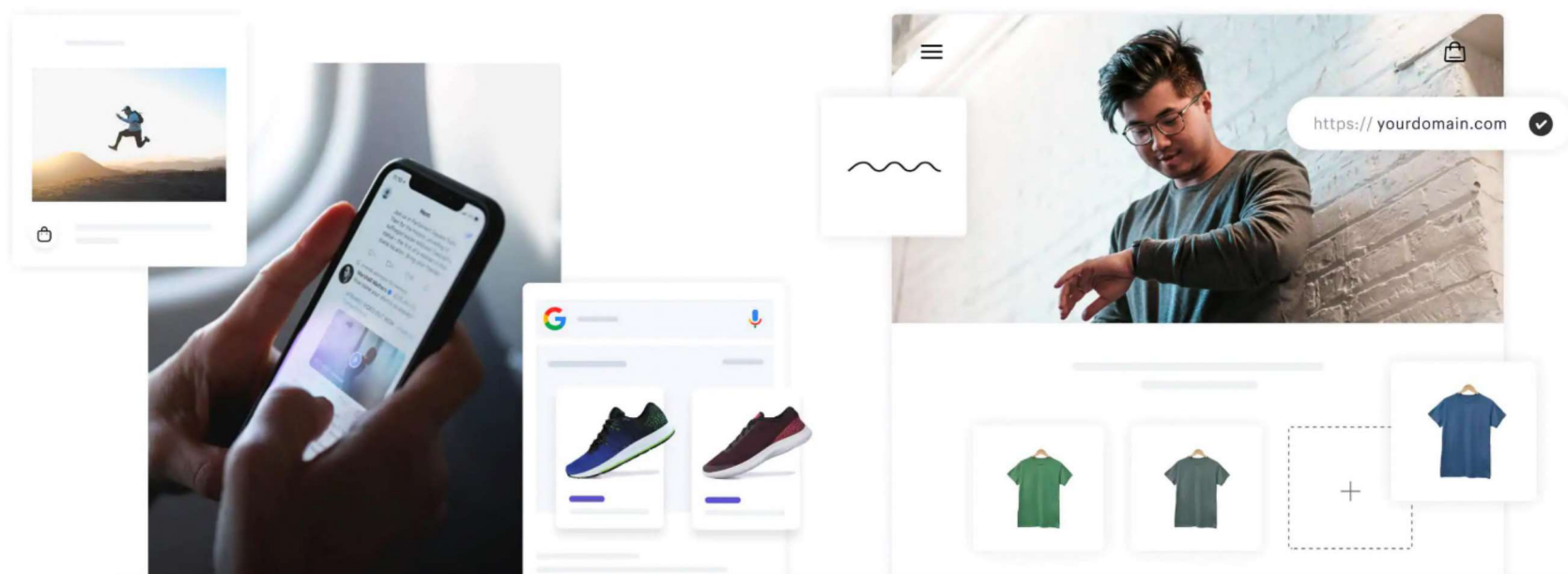
shopify

Google

完善产品介绍



在独立站搭建完成之前，您还需要完成产品摄影，完善产品描述，确定产品定价，并了解如何将产品添加到您的商店。精炼清晰地展现产品的独特卖点，可以帮助消费者节省大量筛选信息的时间，从而快速进入购买决策流程。



💡 为了让消费者能够更快地了解和认可您的产品，
在此过程中您需要注意以下几个方面：

- ✓ 标题简单清晰，能明确展示产品的功能
- ✓ 图片要求背景简约，突出主体，指向精准
- ✓ 文字描述部分则可分为两部分：
 - ✓ 通过高度概括关键词，对产品原材料、特性、优势等细节做了总结提炼
 - ✓ 在产品的详情页介绍里，添加丰富的文本和视频来补充说明

商店设计

在这个环节中，商家要完成店铺页面设计、商店设计、店铺主题定制化设计等工作。

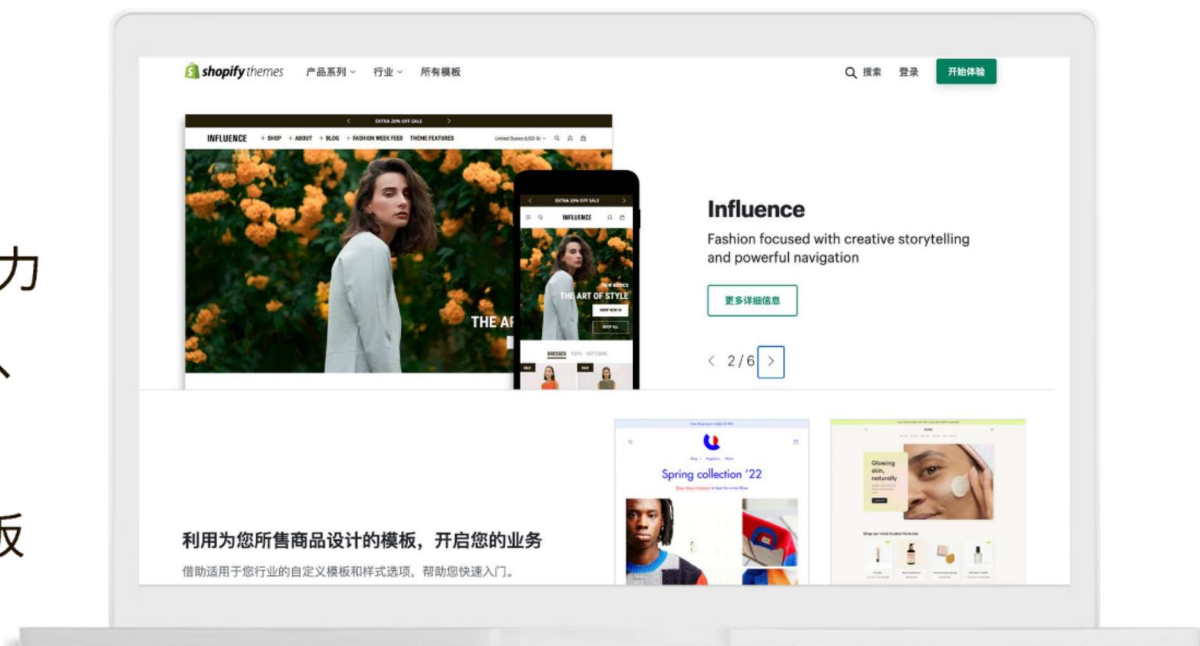
如果您是新手，可参照 [Shopify 商店设计](#) 课程，了解从网站主页到产品页面设计背后的逻辑和操作步骤，掌握如何设计一个自带美感又能实现转化的页面的技巧。

此外，您还可以前往 [Shopify 主题商城](#)，借助由 Shopify 的设计和开发团队以及 Shopify 合作伙伴设计的各种不同行业适用的主题模板，并根据产品品类和喜好，对独立站进行定制化装饰。

Shopify 的模板主题通常由多个板块组成。商家通过对不同板块进行拖拉、操作，

Shopify 的模板主题超市由数十个模板组成，商家通过对其模板进行编辑，融入自身品牌元素进行个性化设计。

借助主题模板，跨境电商企业可以根据产品品类和喜好自由装饰网站，轻松搭建起有吸引力的海外购物网站。针对刚起步、资金不宽裕的独立站商家，Shopify 还提供了免费主题模板供商家使用。

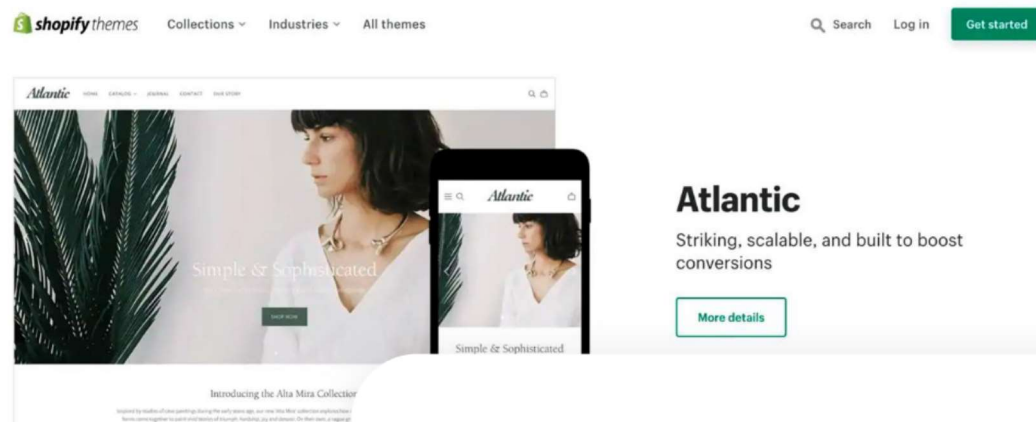


2 借助 Shopify · 轻松开启独立站建设

商店设计



4



Find the perfect theme for your store

Explore our range of free and paid themes to find the perfect theme for your store. Find inspiration, discover styles, and start your store.

Explore themes



Shopify 模板选择技巧

选购前列出网站需求的“功能清单”，

例如：



模板是否需要满足快速浏览、Instagram 集成



服装品牌类模板是否自带尺码导航

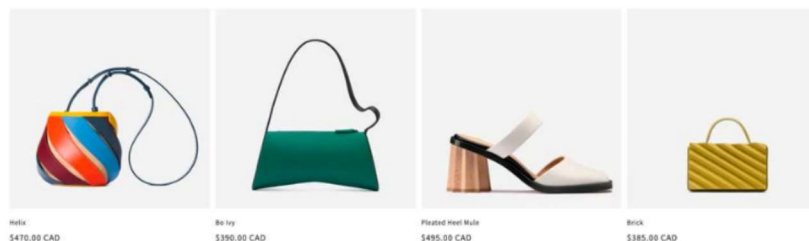
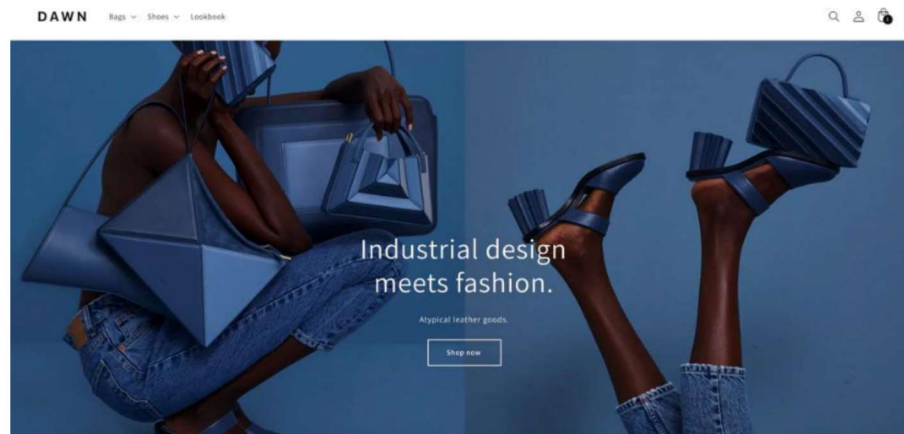


产品颜色选取部分是否可以添加商品图片等功能



选购模板时注意五个要点：

- 1 简洁明了，突出重点
- 2 吸引眼球，舒适体验
- 3 移动端友好
- 4 可灵活定制，满足个性化需求
- 5 利于搜索引擎优化



营销引流

您需要制定数字营销策略，开展广告营销、电子邮件营销的准备工作，以便在独立站开通之后迅速吸引目标流量。[Shopify 应用商城](#)中有海量的应用程序来满足您的需求，营销，客户留存，物流管理，一应俱全。

同时，您还可以考虑如何借助 Google 的各种平台来为自己的独立站带来流量。如果您采用的是 Shopify 建站工具，那么只需在后台安装 Google Channel 应用，并关联您的 Google Merchant Center 账号，即可在 Google 搜索、Google 图片、Google 智能购物和 YouTube 等各个平台上展示您的产品。



通过这一方式，您在 Shopify 中更新产品时，更新信息将自动同步到 Google Ads，



您可以根据目标市场与具体产品设定相应的广告系列，例如智能购物广告系列和免费产品详情广告，在 Google 平台上推广您的产品。通过 Google Channel，您还可直接跟踪广告效果，调整预算，进一步提升广告的 ROI。

目前谷歌广告针对首次投放谷歌广告的新客户正在开展“消费 CNY ¥ 3000 人民币赠送 CNY ¥ 3000 人民币”的广告赠金活动 ([查看使用条款及条件](#))

● ■ ■ ➡ 如果您是电商新手，一定不能错过

[马上下载 Google Channel 应用](#)

您还可以考虑使用 Shopify 的[邮件营销工具\(Shopify Email\)](#)，来实现与消费者的便捷沟通。这一工具能允许新启用的商家免费发送 2500 封邮件。

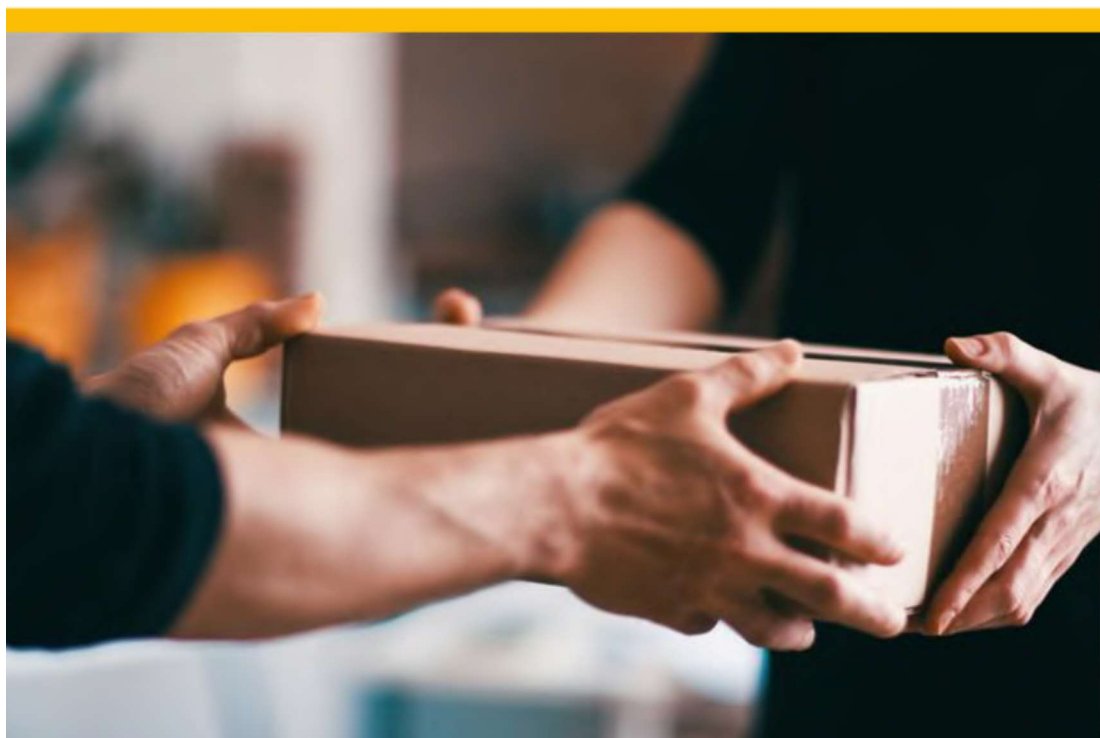
商家们可以在 Shopify 后台中的营销页面（Shopify Marketing）轻松创建并管理邮件营销工具，只需鼠标操作即可创建、发送与追踪整合现有设计与产品内容的精美邮件。

2 借助 Shopify · 轻松开启独立站建设

商店设置



除此之外，您还需要完善物流配送能力，完成线上收款、物流等商店设置。



FULFILLED



Sample pack
assorted

Paid
Yesterday



Shipping label printed



您需要确定运输费率以及发货方式，您可以使用 [Shopify Shipping 计算器](#) 来了解计算运费，来考虑运费与利润的平衡。并考虑包装的大小，准备海关报关文件，寻找承运商等事宜。

您还可以在 Shopify 后台对 Shopify Payments（暂未对中国大陆区域开放）、第三方收款服务商、PayPal、物流追踪信息等进行设定，以便于后续业务的正常开展。

2 借助 Shopify · 轻松开启独立站建设

开业前测试



在独立站建设完成正式开启之前，您可以参照下列的事项，对网站进行测试与核查。



- ✓ 审查网站内容是否有错误(确保所有链接都能正常工作)
- ✓ 确认网站在电脑端和移动端都能正常浏览
- ✓ 在电脑端和移动端进行下单测试
- ✓ 测试电子邮件通知(下测试订单时是否收到邮件)
- ✓ 测试退款和取消订单
- ✓ 测试订单发货和部分发货
- ✓ 测试存档已完成的订单
- ✓ 向您身边的人或朋友征求意见

2 借助 Shopify · 轻松开启独立站建设

以上是借助 Shopify 工具开始独立站快速实现跨境出海的几个必要流程。独立站开设成功之后，就可以广告等营销手段进而进行网站引流，启动全球市场开拓旅程。

除了应用程序之外，Shopify 还提供了一系列免费工具，让独自站商家人员可以方便地完成独立站建设以及后续业务开展。商家可以前往[工具网页](#)下载与使用。

如果您希望将更多精力专注于自己的业务，但又希望自己的独自站能够构建得更为完善和丰富，也可以寻求第三方协助来为您提供专业的建站服务。访问[Shopify 合作伙伴计划](#)官网，您可以轻松寻找到合适自己的服务提供商。

若您对于如何展开营销活动较不熟悉，也可以通过[Google 合作伙伴](#)开启您的第一个营销活动，助力您在众多出海独立站中脱颖而出，让您的业务及营销水

半更上一层楼。

出海企业还可以访问 Shopify 微信公众号及[官方博客](#)，或登录 [Shopify 大学](#) 学习从建站到出海的更多进阶课程，获取 DTC 出海的相关知识信息，完善和提升出海经营能力。



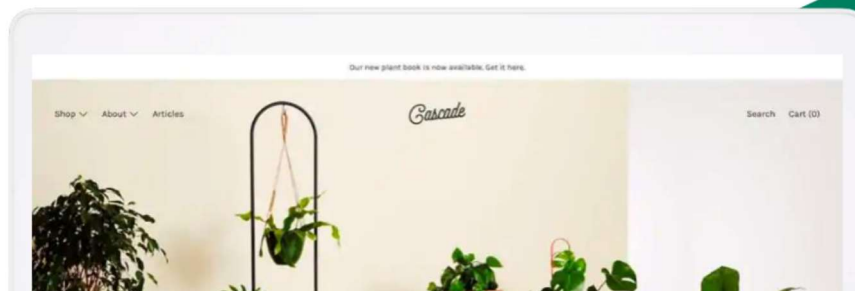
扫码订阅

Shopify 微信公众号



3

搭建独立站 不容忽视的 5 大守则





无论是自行建设还是借助第三方工具开设购物网站，在网站建设、商品介绍素材准备以及相关设置中，有一些细节十分重要，不仅关系到能否成功吸引目标客户访问网站、认可品牌和选购商品，对于未来顺利开展线上广告引流开拓市场，也有着十分重要的影响。

在此，Google 与 Shopify 一起，列出了独立站建设中的一些重要关键点，商家可以参照这些要点，对自己的购物网站进行查验和优化，来确保自己的购物网站能够满足海外市场的要求和用户习惯，从而顺利开展业务。



3 搭建独立站不容忽视的 5 大守则

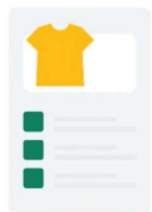
不容忽视 5 大守则

1



网站整体注意事项

2



为买家提供清晰、
可信的商品信息

3



方便消费者购买



并为交易提供保障

4



提供便于消费者
联系商家的各种渠道

5



提升消费者对品牌
与商品的信任度



3 搭建独立站不容忽视的 5 大守则

网站整体注意事项 (1/2)

1

采用整洁、整齐的网站布局，
确保网站的页面均能正常运行



2

使用高质量的产品图片和
准确清晰的文案

4

网页内容采用目标市场本地语言，
如果存在多语言，请在明显位置
设置语言选择按钮



5

为移动设备和平板电脑用户
提供移动版的页面



3

在网页上提供返回按钮，方便用户返回到先前的页面



6

网页中不要包含不当或冒犯性内容





3 搭建独立站不容忽视的 5 大守则

网站整体注意事项 (2/2)

7

确保网站上无假冒产品，无危险商品，无促成不诚实行为的商品



8

在网站首页及相关内容页，均在明显位置展示隐私条款

10

网页代码中不要加入促销活动倒计时、评论等插件，避免被误认为可疑网站



11

网站中的各项信息和设置均符合当地法规以及广告投放政策等要求



9

确保网站中的链接能够有效且满足相关规范，避免链接到图片、音频文件、视频、文档或 PDF 文件





为买家提供清晰、可信的商品信息 (1/2)

1

网页上设置商品类别导航菜单，并适用于 PC、移动端等不同类型设备



2

为每种商品制作相应页面，并保证该商品显示在页面最显眼位置

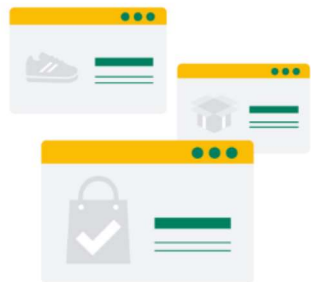
4

确保网站提供商品的真实性、安全性，无虚假陈述



5

商品类别名称清晰、易理解、便于区别



3

明确标明商品的价格、币种以及库存量，并保持与实际情况一致



6

为每样商品提供多张清晰、无水印且拥有版权的产品照片



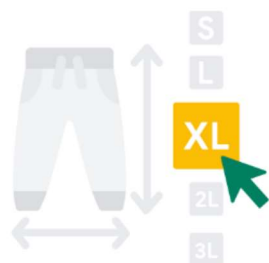


3 搭建独立站不容忽视的 5 大守则

为买家提供清晰、可信的商品信息 (2/2)

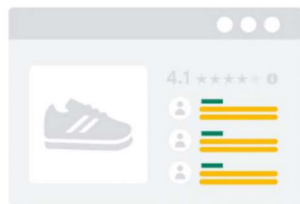
7

提供商品的相关尺寸图示，
并提供不同标准的尺寸数据



8

商品页面中包含近期的真实用户评论



9

提供清晰易读的商品描述，
并且方便消费者阅读



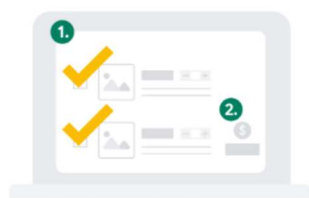


3 搭建独立站不容忽视的 5 大守则

方便消费者购买并为交易提供保障 (1/2)

1

提供完整便捷的购物流程，
消费者可方便地进行选购与结算

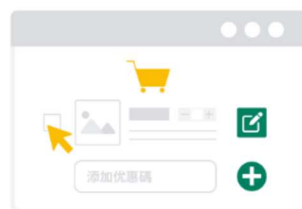


2

支持货到付款方式

4

提供购物车编辑功能，
并可让消费者在购物车中
输入折扣代码



5

如果是跨境交易，在结算前明确
显示消费者需承担的税费和关税
信息



3

所有商品以当地货币计价，并保证整个目标销售国家/地区显示相同的价格，如存在多币种定价，需提供可装换币种的选项



6

如果是跨境交易，在结算前明确显示消费者需承担的税费和关税信息



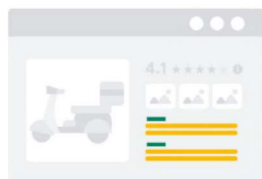


3 搭建独立站不容忽视的 5 大守则

方便消费者购买并为交易提供保障 (2/2)

7

在网站页脚、产品购买页面、常见问题页面、关于我们页面等明显位置显示相关交易条款与说明



10

为买家提供发票及购物清单



8

为消费者提供多种付款方式，包括信用卡、借记卡或 PayPal 和 Shopify Pay 等在线方式，并在明显位置提供付款方式说明及隐私保护声明保障结算流程的安全性，妥善而负责地收集用户信息，支付和交易流程满足 SSL 要求



9

在网站页脚、产品购买页面、常见问题页面、关于我们页面等明显位置显示退货/退款政策链接，且退货政策尽量清晰易懂，如果不接受退货和退款，则需要明确指出



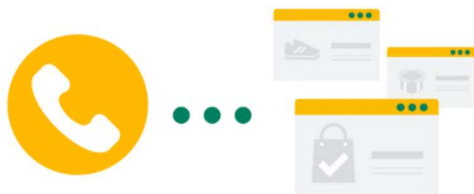


提供便于消费者联系商家各种渠道



1

在网站页面中明显位置设置“联系方式”按钮，并链接至相应页面



2

在“联系方式”页面中放置品牌或商店的社交媒体品牌主页链接

4

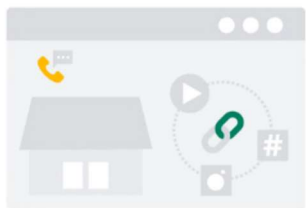
提供通过在线聊天与客服取得联系的选项



5

在网站中设置“联系方式”页面，其中至少包含两项或以上的联系信息，包括电话号码、与网站域名

相同的专业电子邮件地址及公司地址等信息



3

提供可留下联系方式的表单
供访客填写





3 搭建独立站不容忽视的 5 大守则

提升消费者对品牌与商品的信任度

5

1

在网站中设置“关于我们”页面，内容包括品牌的详细信息

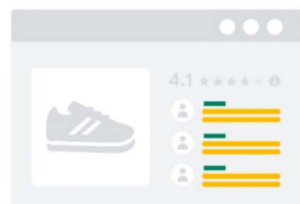


2

尽量促使用户评论以正面内容为主，评分为 70% 或以上

4

商品页面上展示用户评分数据，以及包含照片的用户评论



5

服装/配件/健康和美容的产品评论中，尽量展示评论者对产品的描述



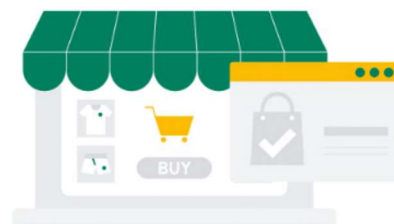
3

在常见的社交媒体平台上均开设品牌或商店的社交媒体账号



6

尽量商店在外部网站上受到好评





3 搭建独立站不容忽视的 5 大守则

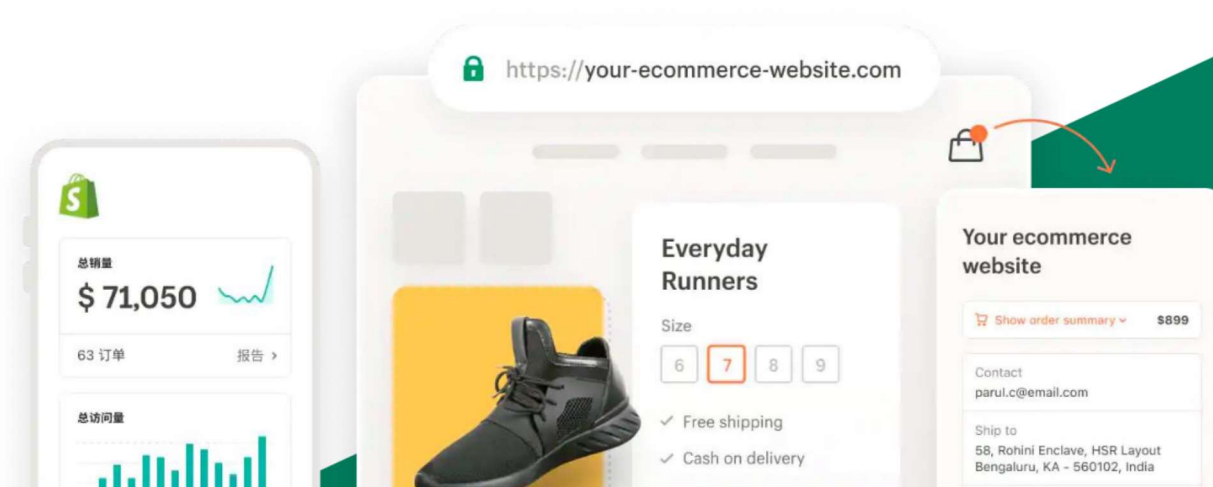


独立站商家还可以登录 [Shopify 大学](#)
以及 Google 官方相关课程
(微信公众号: 谷歌全球营销)
了解独立站建站需要注意的更多详情。



4

迅速开启和推动 独立站业务增长





完成了独立站建设，并参照上述的注意事项进行检查后，跨境出海商家就可以开始正式运营并开展业务。

一方面，商家可以利用线上广告吸引更多的消费者，另一方面，还要不断优化商店的运营来推动业务增长。



启用 Google Ads 广告，收获额外赠金

完成独立站建设，商家就可以借助线上广告等方式，开始采用 DTC 模式进军海外市场。

要想顺利地开展营销，吸引更多消费者访问，提升消费者对产品与品牌的认可，尽可能地促进销售转化，获得足够好的收益，不仅需要对购物网站不断优化，更要借助高效的营销手段，更多地发掘客户价值。

从即日起，首次投放谷歌广告的新客户，在前 60 天内在 Google Ads 中的花费金额首次达到 ¥3,000 元人民币（或等额美金）时，即可获得 ¥3,000 元人民币（或等额美金）的广告赠金（不同国家市场根据币种金额有所差异）。这一优惠仅适用于首次投放谷歌广告的新客户，且每位广告客户仅有一次机会享受优惠活动又会互动仅限使用一个促销代码。详细的广告赠金使用规则请参见[此链接](#)。

您只需在 Shopify 后台安装 Google Channel 应用，并关联到 Google Merchant Center 账号即可自动应用此优惠。新开通独立站或计划开启谷歌广告系列投放的跨境电商企业，不要错过使用这一优惠。



商家可以在 [Shopify 帮助中心](#) 搜索关键词“Google”获得进一步帮助，也可以直接访问 [Google Ads 帮助中心](#) 寻求 Google 官方支持。



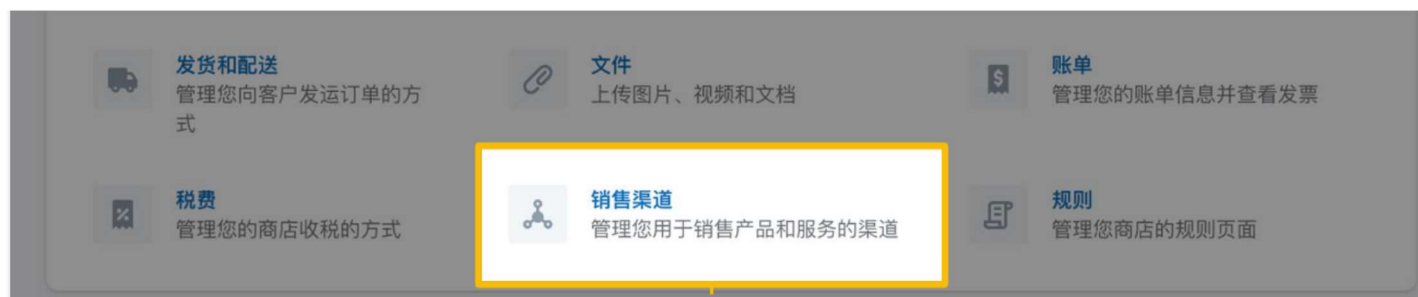
如何安装 Google Channel 应用

在 Shopify 后台安装 Google Channel 应用，首先需要将 Google 添加到 Shopify 销售渠道。具体步骤如下：

将 Google 添加到 Shopify 销售渠道 (1/3)

1-1 在 Shopify 后台的设置页面中里点击“销售渠道”





1-2

在弹出卡片中点击“添加销售渠道”



4 迅速开启和推动独立站业务增长

将 Google 添加到 Shopify 销售渠道 (2/3)

1-3 在 Shopify 后台的设置页面中里点击“销售渠道”，确认添加 Google 渠道

添加销售渠道

猜您喜欢

- POS**
免费添加。可能收取 Point of Sale 费用。
Unify online and in-person sales.
- Buy Button**
免费添加。可能收取 Buy Button 费用。
Sell your products on any website or blog.
- Messenger**
免费添加。可能收取 Messenger 费用。
Sell products and provide customer support from Messenger.
- Google**
免费添加。可能收取 Google 费用。
触及购物者，并在各种 Google 营销渠道上提高您产品的曝光率。

管理销售渠道

取消

您即将添加 Google

aminifunstore

Google

Shopify 提供的應用支持

Google 将能够:

- 查看 Shopify 账户数据 [查看详细信息](#)
- 编辑产品 [查看详细信息](#)
- 编辑订单 [查看详细信息](#)
- 编辑营销活动 [查看详细信息](#)
- 编辑商店分析 [查看详细信息](#)
- 编辑您的在线商店 [查看详细信息](#)
- 查看 Shopify 后台 [查看详细信息](#)
- 查看 Shopify Payments [查看详细信息](#)
- 编辑其他数据 [查看详细信息](#)

要从 Google 中删除客户的个人信息，请移除该应用。在 48 小时后，系统会自动向 Google 发送删除此数据的请求。 [详细了解数据隐私。](#)

取消

添加销售渠道

1-4

点击“连接 Google 账号”
选择你的 Google Ads 账号邮箱并点击“允许”
授权 Shopify 访问您的 Google 账户

在 Google 上推动销售并吸引更多客户

- 在 Google 上免费展示您的产品
- 利用广告吸引更多客户
- 直接通过 Shopify 管理您的产品

1

连接 Google 账号

Shopify 使用此账户来管理 Google 并与其进行同步 [了解详细信息](#)



accounts.google.com/signin/oauth/consentsummary?auth...

确认您的选择

您已经授权shopifycloud.com访问:

- 将您与您在 Google 上的个人信息关联起来
- 查看您的个人信息, 包括您已公开的任何个人信息
- 查看您的 Google 帐号的主电子邮件地址
- 管理 AdWords 广告系列
- 管理Google购物上的产品详情和帐号
- 管理您控制的网站和域列表

请确保您信任shopifycloud.com

这么做可能会将您的敏感信息提供给此网站或应用。请参阅shopifycloud.com的[隐私权政策](#), 了解该应用如何处理您的数据。您可以随时在 [Google 帐号](#) 页面上查看或撤销访问权限。

[了解相关风险](#)

2

[取消](#)

允许

简体中文

[帮助](#)

[隐私权](#)

[条款](#)



4 迅速开启和推动独立站业务增长



将 Google 添加到 Shopify 销售渠道 (3/3)

1-5 您可以随时在销售渠道里找到 Google 渠道，并进一步管理





4 迅速开启和推动独立站业务增长

完成 Google 渠道所要求的所有设置 (1/5)

在此基础上，商家需要根据 Google 广告系统的要求，完成各项相关设置。

2-1

确认满足 Google Merchant Center 要求，
若有任何一项不满足，Shopify 可自动为商家添加或确认。

在 Google 上展示您的产品

通过这些计划，让您的产品面向更有潜力的买家显示

商店要求

此清单可确保您的商店符合 [Google Merchant Center 的要求](#)。

- ✓ 添加有效的付款方式
- ✓ 创建在线商店
删除在线商店密码
- 添加退款政策和服务条款
将退款政策和服务条款添加到页脚导航菜单中
- 确认您的付款方式在网站上可见
- 确认您的网站上有联系信息

此清单必须保持完整，因为 Google 将审查您的 Merchant Center 账户。任何更改都可能导致账户暂停。



2-2

在设置 Google 渠道页面点击“连接”按钮，连接 Google Merchant Center 账户。

设置 Google 渠道

免费产品页面

将您的产品添加到 Google Merchant Center，以便您的产品可在“购物”标签页、Google 搜索和 Google Assistant 等位置展示。[了解详细信息](#)

2/6 创建或连接 Google Merchant Center 账号

您的 Google 账号


laiwan_lam@yahoo.com.hk

断开连接

Shopify 使用此账户来管理 Google Merchant Center 并与其进行同步。

✓ 您的商店符合 Google Merchant Center 的基本要求

✓ 添加有效的付款方式

✓ 创建在线商店

删除在线商店密码

✓ 添加退款政策和服务条款

将退款政策和服务条款添加到页脚导航菜单中

✓ 请确认您已将联系信息添加到您的在线商店

Google 将检查您的账户，确保您的账户可为客户带来较高的信任感和安全性。完成后，请避免对此清单执行不必要的更改。

连接 Google Merchant Center 账户



新建

连接

产品数据将同步到此 Merchant Center 账户。



4 迅速开启和推动独立站业务增长

完成 Google 渠道所要求的所有设置 (2/5)

2-3

1

免费产品页面

将您的产品添加到 Google Merchant Center, 以便您的产品可在“购物”标签页、Google 搜索和 Google Assistant 等位置展示。[了解详细信息](#)

3/6 选择一个目标市场

✓ 请确认您已将联系信息添加到您的在线商店

Google 将检查您的账户, 确保您的账户可为客户带来较高的信任感和安全性。完成后, 请避免对此清单执行不必要的更改。

您的 Google Merchant Center 账户



GOOGLE MERCHANT CENTER 账户 ID

断开连接

产品数据将同步到此 Merchant Center 账户。

配置您的产品信息源设置

在创建您的产品信息流之前, 您需要配置一些设置。

目标国家/地区和语言

发货设置

添加这些设置后, 您的产品将自动开始同步。

选择

● ■ ■ ➡ 在弹出页面中点击“选择”, 配置产品信息源设置



2

管理目标国家/地区和语言

目标国家/地区和语言选项决定展示您的购物广告的位置，并且这两个选项由您的商店货币所决定：**Hong Kong Dollars (HKD)**

目标国家/地区

选择

可用选项取决于您的货币设置。

目标语言

选择

可用选项取决于 Google 对您的目标国家/地区的支持情况。

取消

保存

● ■ ■ ➡ 设置目标国家/地区和语言，点击“保存”，完成设置



4 迅速开启和推动独立站业务增长

完成 Google 渠道所要求的所有设置 (3/5)

2-3

3

管理发货设置



控制您希望以何种方式将发货信息与产品同步。

☐ 自动导入运费设置

我们将自动从您的商店设置中导入发货信息。如果我们无法同步您的设置，您可能需要提供其他信息。

☐ 在 Google Merchant Center 中手动进行运费设置

要想同步产品，您需要在 Google Merchant Center 中设置您的发货设置。

取消

保存



选择发货设置 点击“保存”



选择“我已阅读并同意条款”，
完成设置同意 Google 的服务条款

4

条款和条件

必须同意 [Google 的服务条款](#)。才能完成设置

我已阅读并同意条款



点击“我已阅读并同意条款”，完成设置



4 迅速开启和推动独立站业务增长

完成 Google 渠道所要求的所有设置 (4/5)

2-4

系统自动匹配商家的 Google Ads 账号，商家可以点击“连接”来连接自己的 Google Ads 账号。



如果未能成功连接 Google Ads 账号，则需要先创建 Google Ads 账号。

如未能成功连接 Google Ads 账号，则需查询 Google Analytics 是否已连接。商家可通过添加 Google Analytics 账户信息再次尝试连接。Google Analytics 账号可在左方的【在线商店】点击【偏好设置】后，下滑至 Google Analytics 板块中找到。





4 迅速开启和推动独立站业务增长

完成 Google 渠道所要求的所有设置 (5/5)

2-5

在“产品源”里，检查产品是否同步到最新状态。
点击“管理供货情况”了解详情。

产品源

与 Google Merchant Center 产品信息流同步的 Shopify 产品的状态。

对 Shopify 产品所做的更改会自动同步到您的 Google Merchant Center 产品信息流，以便您的产品数据保持最新状态。

产品状态

1 种产品可在 Google 渠道进行销售

已批准	0 个产品
待处理	1 个产品
未批准	0 个产品

[管理供货情况](#)

Google 通常需要 3—5 个工作日来审核产品。

2-6

商家还可以一键设置 Google Shopping 智能购物广告

营销

智能购物活动 [已准备好创建](#)

已付款 · 需要 Merchant Center 账户和 Ads 账户

您可以使用 Google 渠道创建的所有营销活动的列表。此部分将演示您创建的每个活动的设置过程。

在 Google 搜索 和 YouTube 等更显眼的地方推广您的产品，以此提高知名度，吸引更多客户并促进销售。

[创建宣传活动](#) [了解详细信息](#)

← Google Smart Shopping campaign 已暂停 ▶ 恢复活动 [查看报告](#)

提供者: Google

活动详细信息

活动名称

只有您能看到此内容。

Budget

Campaign budget (每天)

 USD

Recommended daily minimum is \$5.

预览活动

Preview

您的智能购物广告预览效果

How a Smart Shopping campaign works

CAMPAIGN BUDGET BILLING

You only pay if someone clicks on a shopping ad. Google Ads uses an average daily budget. If your daily budget is \$10, Google might spend \$5 on one day and \$15 on the next day.

1

在“营销”里，
点击“创建宣传活动”

2

依次填入活动名称、
每日预算（以美元计）

3

点击“发布活动”

4

审核通过后
即可运行



4 迅速开启和推动独立站业务增长

使用谷歌智能购物广告，获取更多转化

作为全球领先的线上广告渠道，Google 能为商家提供多种营销工具。

其中，Google 智能购物广告系列的自动化功能，对于新开启谷歌广告的跨境出海从业者来说，是开拓全球消费市场的重要工具。

Google 智能购物广告系列结合标准购物广告系列和展示广告网络再营销广告系列，可以自动确定出价和广告展示位置，在各个广告网络中宣传商家的商品和业务，能帮助跨境电商企业简化广告系列管理，尽可能提高转化价值并扩大目标受众覆盖面。



以尽可能提高转化价值



利用机器学习信号



通过多种平台多样化

Google 智能购物广告系列会利用 Google 的机器学习技术，将商家现有的商品 Feed 和素材资源进行结合，然后在各种广告网络中采取多种多样方式进行展示。

系统会从商品 Feed 中提取信息，并将图片和文本等广告素材组合成多个广告版本加以测试，然后通过 Google 广告网络（包括 Google 搜索网络、Google 展示广告网络、YouTube 和 Gmail）展示与访问者相关性最高的广告。

为了让每个广告都能带来最大价值，Google 还会自动确定广告展示位置和出价，在不超出预算的情况下，尽可能提高转化价值。有数据显示，智能购物广告系列平均将转化价值提升 30% 以上。



4 步开启谷歌智能购物广告



创建一个智能购物广告系列

- 1 在系统页面菜单中，点击添加新的广告系列
- 2 选择销售作为广告系列目标或者没有目标导向制作广告，选择购物广告为广告系列类型
- 3 选择宣传产品的对应的 Merchant Center 帐号，以及推广的销售国家和地区。
- 4 选择智能购物广告，点击继续，并且为广告系列命名





- ✓ 选择尽可能提高转化价值的出价策略，并添加目标广告支出回报率 (ROAS)
- ✓ 参考以往的标准购物广告和展示广告，设置相应的日预算，可将预算设为其他广告系列的总和，以保持总支出不变。



选择宣传的产品或产品组

- ✓ 选择所有产品(推荐)或选择特定产品





4 迅速开启和推动独立站业务增长

4 步开启谷歌智能购物广告



上传广告素材：至 Google Merchant Center

上传徽标、图片和文字等素材资源，用于制作自适应再营销广告设置完成后点击保存。

图片

尺寸：1.91:1

短标题

25 个字符以内

长标题

90 字符以内

描述

90 个字符以内

着陆页的 URL

90 字符以内

描述

徽标



2022 年，Google 智能购物广告系列将逐步升级为效果最大化广告系列 (Performance Max campaigns) 届时跨境电商企业更可利用效果最大化广告系列开拓更多海外消费市场。更多产品更新信息，可以扫码关注 Google Ads 中国官方微信公众号。

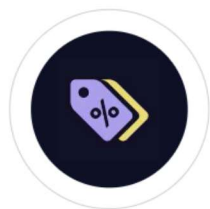




借助应用程序，轻松搞定独立站运营

独立站的成功，离不开各类应用程序的支持和助力。对于新开启独立站的跨境电商企业来说，有一些应用可以在独立站起步阶段就起到迅速助力的作用。

Shopify 应用程序商店拥有 8,000+ 应用程序，为商家提供满足各种业务需求的商务平台。在这些应用中，有一些可以帮助独立站新手商家用来优化自己商业模式的应用程序，助力从业者们轻松入门起步、快速迭代业务。



Bulk Discounts

Bulk Discounts 可帮助商家分类并一键生成折扣，同时还可以通过 CSV 文件导出便于线下商店使用。商家可以使用折扣码来为新开启的购物商店吸引流量，打造自己的种子用户群。



Aftership

Aftership 是一款物流信息查询工具，能通过自动货运跟踪来满足客户对物流信息的需求，从而提高独立站的品牌忠诚度并推动更多销售。



Product Reviews

商家可以使用 Shopify Product Reviews 为产品添加客户评论功能。通过此途径，客户可以商家您互动，客户间还可以相互互动，从而增加销售额。

以上是 Shopify 推荐的新手商家最佳入门应用。



[点此获取更多 Shopify 官方针对中国商家整理的常用应用](#)



一网启动全球销售，进军全球市场

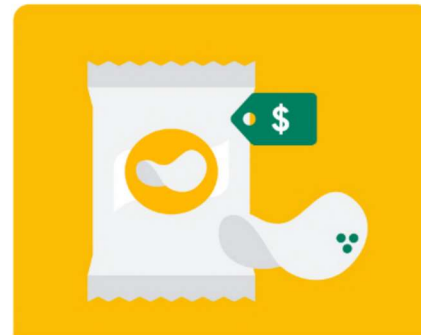
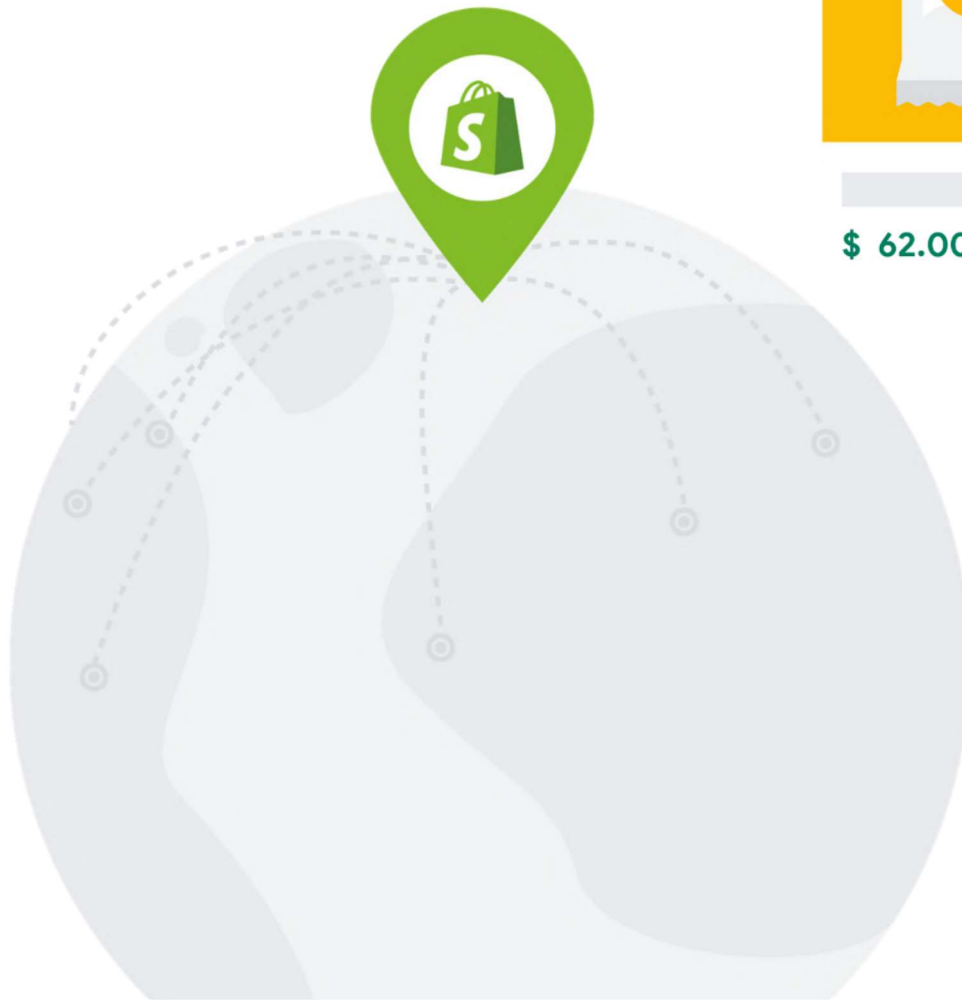
跨境电商在不同国家市场开展业务时，需要面对多样性的环境，在货币、语言、定价、域名、付款方式、关税、运输和合规性等方面各有不同，十分复杂，也给 DTC 出海企业，在网站建设和运营带来了诸多挑战。

Shopify Markets 全球商务解决方案，可以帮助商家只需创建一家商店，即可轻松向所有线上客户销售产品或服务，轻松进军全球市场。

Shopify Markets 能根据不同的市场进行调整，为不同海外市场的客户量身定制熟悉的购物体验，让他们可以更轻松地进行浏览和购买。

系统还提供齐全的工具供商家轻松识别、开创和管理跨境市场，升级和优化跨境

策略。



\$ 62.00



€ 75.00



¥ 350.00



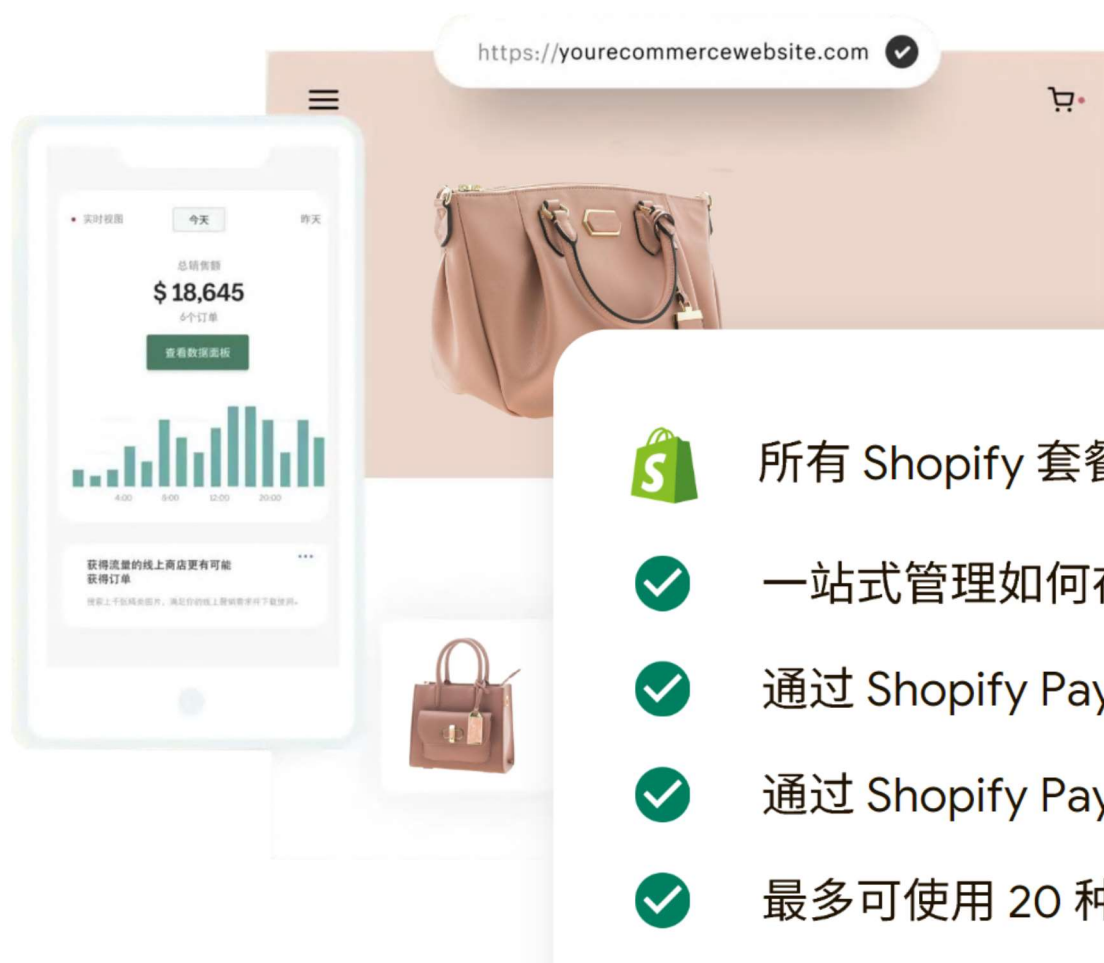
(Shopify Payments 对中国大陆区暂不可用)





4 迅速开启和推动独立站业务增长

Shopify Markets 全球商务解决方案套餐



所有 Shopify 套餐包含功能



一站式管理如何在各个市场开展销售



通过 Shopify Payments 使用 133 种货币进行销售



通过 Shopify Payments 提供当地付款方式选项



最多可使用 20 种语言进行销售

- ✓ 设置自定义域名，优化网站，提高搜索排名
- ✓ 优化市场操作的智能设置



Advanced Shopify 和 Shopify Plus 套餐额外功能

- ✓ 在结账时预估和收取关税及进口税
- ✓ 通过 Shopify Payments 为各个市场设置自定义定价
- ✓ 为各个市场自定义产品目录和店面
- ✓ 为各个市场管理发货地点



4 迅速开启和推动独立站业务增长

与 Google 一同开启第一个广告活动



即刻扫描二维码

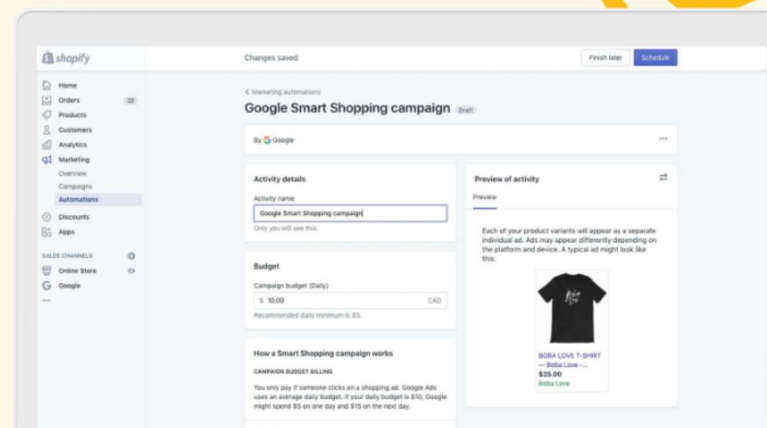
下载 Google Channel 应用



马上开启第一个广告活动：

拨打 400-819-0483

获取 1 对 1 专人咨询服务





随着消费者购物习惯变化与技术发展，DTC 模式正在不断提升全球线上消费市场份额，发展潜力巨大。面对未来商机，跨境电商企业利用 Shopify 强大的建站与运营功能搭建起独立站，并借助 Google 丰富的营销渠道，将更有效地触达与吸引目标消费者，获取更多营收与利润，实现更具价值的出海旅程。



立即截图分享二维码，
领取最新独立站增长官方指南



