跨境电商专业教师1岗位试讲内容

注意事项：

1. 每位考生试讲时间为20分钟；

2. 试讲内容：统一指定1个教学内容并根据高职学生

教材封面

新商科跨境电子商务
"十三五"系列规划教材
人邮电商教育
跨境
网店运营
慕课版
蔡文芳 / 主编
沈元 戎丹 / 副主编
01
配套慕课，资源丰富：扫描二维码即可观看视频
02
名校名师，共享智慧：宁波城市职业技术学院教学成果
03
产教融合，校企合作：速卖通、亚马逊、Wish平台店铺运营
中国工信出版集团
人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

1. 教学内容　模块：站外营销推广常用方法

① 促销活动类型

亚马逊促销活动类型如表 3-2 所示。

表 3-2　亚马逊促销活动类型

促销类型	促销优惠选项	示例
免运费	符合资格的产品免运费	消费满 250 美元，所有饰品订单享受免费优先送货
购买折扣	▲ 符合资格的产品享受的美元（$）或百分比（%）折扣。 ▲ 每 X 件符合资格的产品享受的美元（$）或百分比（%）折扣。 ▲ 每购买 X 件产品，均能以更低价格获得这些产品	▲ 消费满 25 美元，享受 5 美元折扣。 ▲ 购买一件或多件符合资格的产品时，则在本产品上可节省 30%的费用。 ▲ 每购买 5 双袜子，可节省 20%的费用
买一送一	▲ 购买 X 件产品，可免费获取指定的产品。 ▲ 购买 X 件小工具，可免费获取指定的小工具	▲ 购买 2 支唇膏，可以免费获取 1 支唇膏。 ▲ 购买一把烤饼锅，可以免费获取一盒松饼粉
更多优惠	购买 X 件产品，可以获得下单后的优惠	消费 500 美元，可以获得 50 点会员忠诚点数

② 创建条件和方法

创建促销活动的条件是必须是专业卖家，且产品需要有购物车。创建的方法：打开卖家后台，单击“广告—管理促销—创建促销”，依照页面的中文信息操作即可。

知识拓展：亚马逊优惠码

③ 优惠码

亚马逊促销活动经常会运用优惠码，买家在下单时必须输入此类代码。优惠码分三种类型：优先型、无限型和独立性。它们的用途和使用方法都不太一样。

3.2.2　站外营销推广常用方法

1. 社交媒体营销

跨境电商中几乎每一个品牌和企业都开设了自己的社交媒体账号，来加深和受众的联系。社交媒体推广方式一般采取“先社交后营销”的策略。

（1）跨境电商常用的社交媒体平台

① Facebook 和 Instagram

Facebook 和 Instagram 分别成立于 2004 年和 2010 年，现如今它们的月平均用户量分别达到了 20 亿和 7000 万。

Facebook 和 Google 一起被并称为网络广告产业的两大巨头。随着 Facebook 用户和收入的稳定增长，这家企业的未来仍然不可预期。2012 年，Facebook 收购了人气颇旺的图片分享平台 Instagram，这加速了它的发展，利用 Instagram 在年轻人中的高影响力来拓展自己的市场。简单来讲，现在任何一家品牌都会把 Facebook 放在自己网络品牌营销策略中的重要位置。

② Twitter

成立于 2006 年的 Twitter，目前月平均用户量可以达到 3280 万。尽管 Twitter 的发展之路并不像 Facebook 一样平坦，它的用户量和收入都远不及后者，但这并不妨碍 Twitter 成为一个不容忽视的重要营销途径。除了 Facebook，Twitter 是另一个各大品牌在品牌营销策略中不容忽视的存在。

③ Snapchat

Snapchat 成立于 2011 年，目前月平均用户量为 2550 万。Snapchat 可以算是社交媒体中的后起之秀，它在青年一代中享有很高的人气。用户可以在这个平台上上传视频或图片，但是在很短的一段时间之

后这些图文信息就会被自动删除。这个平台最初只是面向一些格外注重个人隐私的用户，但是却意外地在青年人的群体中收获了很高的人气。有些企业还会创新地运用这个平台，然后和很多潮流的年轻人建立亲密关系。

④ YouTube

YouTube 成立于 2005 年，目前月平均使用人数为 15 亿，只要提到社交媒体营销，视频网站 YouTube

业使用社交媒体进行营销，过去“草草”管理不同平台的日子一去不复返了，一些大型的企业必须加强主页的管理，并且时时适应社交媒体的最新发展态势。

⑤ 受众参与度

当企业的主页有了数以万计的粉丝（对某一特定对象产生追棒心理的个人或群体）时，如何加强和粉丝的联系成为重要环节。企业需要加强自己在社交媒体上的受众服务功能，和更多的粉丝建立亲密关系。

⑥ 社交媒体分析

很多企业同时在不同的社交媒体上运营自己的主页。这就需要他们在特定的时刻对于不同平台的发展进行分析，以了解不同平台的发展态势，从而更好地分配自己在不同平台上的资金投入。

2. 论坛

论坛也是社交媒体的一种。Reddit 是美国最大的论坛网站之一，由于该网站允许用户自己创立话题板块，因此这上面的内容是一个“大杂烩”。每个板块必须在用户订阅以后才能看到相关的信息，如与亚马逊卖家相关的板块主要有 Amazon Deals、Amazon Top Rated 等。另外一个论坛网站是 Fatwallet，需要加入联盟才能促销。如果不加入联盟，需要想办法在其专门的促销板块进行促销，但可利用的形式比较少。

3. 谷歌广告

Google Adwords 因为广告流量巨大，很多跨境电商卖家将其作为一个海外营销推广的手段之一。Google Adwords 是一种适用 Google 关键词广告或 Google 遍布全球的内容联盟网络进行推广的付费网购推广方式，它可以选择文字、图片和视频广告等多种广告形式。

知识拓展：Google Adwords 关键词匹配类型

Google Adwords 可以投放 5 种类型的广告，分别是搜索广告（Search）、展示广告（Display）、购物广告（Shopping）、视频广告（Video）、应用推广广告（Universal App）。

（1）搜索广告

搜索广告是有人搜索才展示的广告。当用户对某些关键词进行搜索时，相应的文字广告会出现在[illegible]

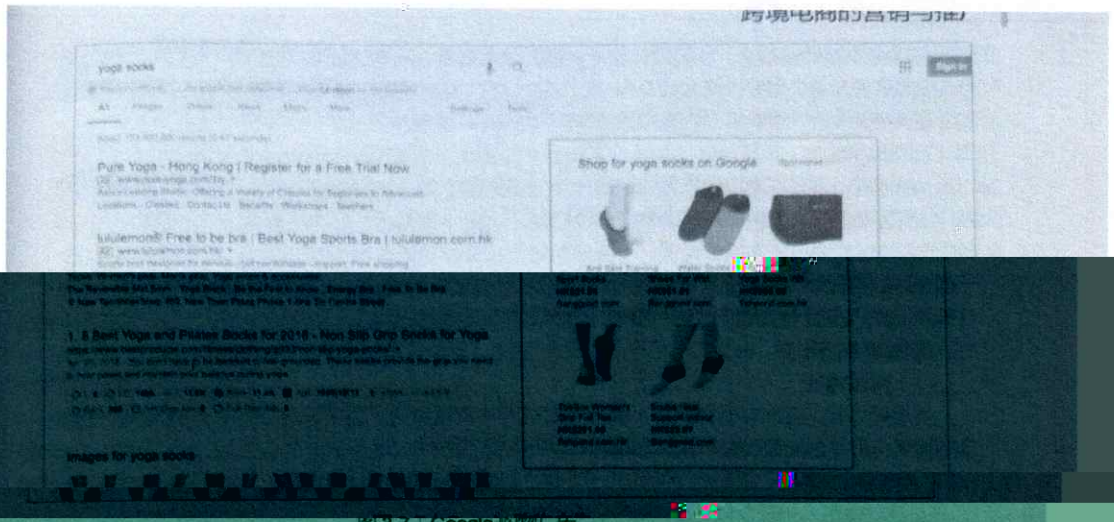

图3-7 | Google 购物广告

购物广告的投放需要投放者设置 Google Merchant Center 账户，并将其与 Google Adwords 账号绑定。

（4）视频广告

视频广告是可以在 YouTube 上或整个 Google 展示广告网络上展示视频的广告。视频广告分为三种：TrueView in-stream ads、TrueView video discovery ads 和 Bumper ads。

① TrueView in-stream ads

TrueView in-stream ads 即插播广告，可选择在其他 YouTube 视频播放前、播放中或播放后投放，也可以在整个展示广告网络的网站、游戏或应用中投放，还可以在嵌入其他网站的 YouTube 视频中投放。视频播放 5 秒之后，观看者可以选择跳过广告。

② TrueView video discovery ads

此种广告只限于在 YouTube 内投放。当用户点击广告的缩略图时，广告视频会在 YouTube 或频道主页上播放。由于此广告的外观取决于具体视频所支持的广告尺寸和广告格式，所以外观会有区别。

③ Bumper ads

这是一种短视频广告格式，可利用它来吸引客户，提升品牌认知度。此类广告的时长为 6 秒或更短，且观看者无法选择跳过广告。

（5）应用推广广告

此类广告主要用来推广 App，吸引用户下载使用。与其他广告不同的是，此类广告不需要投放者设置具体的广告，只需提供一些文字、设置起始出价和预算、定位语言和地理位置即可，然后系统会对不同的广告组合进行测试，选择投放效果最佳的广告并频繁投放。应用推广广告的展示位置包括 Google Search、Google Play、YouTube 和 Google display network 等。

4. Deal 站

页之后的 Deal 站结果会很少，我们可以使用谷歌的相关搜索。谷歌在最下方会有相关搜索，这些虽然和输入的关键词无关，但是说明这些 Deal 站之间会存在一定的关联，不妨全部都搜索，且每次搜索时又可以查看相关搜索，这样可以有效增加搜索到的 Deal 站数量。

（2）观察网站

进入网站后，首先观察产品发帖人是同一个人还是多个人，如果是同一个人，说明此网站是官方发帖，如果是很多人，说明用户可以发帖；然后查看 Alexa 流量排行，选择流量排行靠前的产品；接着查看最底部的联系方式和网站说明，了解网站定位，是否有官方合作的机会等；再细看网站板块，一般来说，境外的 Deal 站会开设不同的分类板块，甚至会有论坛；最后，点开或者搜索关键词“Amazon”，检索网站是否发过亚马逊产品贴。根据以上这五步综合判断是否尝试该网站，是自己注册还是联系官方，或找网站“网红”。

（3）测试网站

找准网站后，也找到了合作人，就可以测试网站流量如何。为了保证最好的测试效果，测试帖产品的质量、价格都必须过关，这样也是为网站用户留下一个好的印象。发帖之后，无论成功与否都要进一步跟进，成功了观察流量与转化率，失败了则要积极与网络管理员联系。境外网站在这方面反应还是比较快的，一般会告知用户帖子不通过的原因。

测试之后，如果觉得网站符合自己的预期标准就可以考虑长期使用。至于 Deal 站是做精还是做多，是看准适合自己产品的一两个 Deal 站集中作战，还是不断开发新的 Deal 站争取全面出击，这取决于自己的产品路线。如果产品走精品化路线，种类不多但单品销量不错，那么集中在适合自己的一两个 Deal 站上就可以取得最大效益；如果产品是铺货式的，品种多，那么 Deal 站就可以多开发一些。

境外主要的 Deal 站有 Slickdeal、Hotukdeal、Kinja 和 Vipon。

知识拓展：境外主要的 Deal 站介绍

3.3 跨境电商营销新趋势与新法则

中国出口跨境电商交易规模逐年扩大，市场总量在规模性地成长，流量价格也在快速上涨，区域从集中趋向分散。面对这种形势，跨境电商营销也呈现出新的趋势。

3.3.1 跨境电商营销的新趋势

随着通信和人工智能等技术发展，跨境电商营销在运营的实际过程中出现了新的趋势，具体表现为以下方面。

1. 去中心化趋势

互联网商业模式是基于一个巨大流量的网络平台形成的网状利益体系，如 Facebook、淘宝、百度、Google 等，控制着流量的[illegible]