

橄榄枝计划

by  Payoneer 派安盈

橄榄枝计划

2023年6月速报

更多指导, 请见www.pkazhida.com

目录

Marketplace动态更新:

- “盈”在SHEIN, Payoneer 派安盈橄榄枝计划助卖家极速入驻SHEIN美国店铺
- 简化KYC流程, 加速卖家入驻Amazon欧洲站
- Wayfair Green Channel 服务升级

Marketplace资讯分享:

- Walmart 2023下半年蓝海赛道揭秘
- TikTok Shop 搜索词榜单 – 了解行业爆品趋势
- Falabella 2023 Cyber Day大促品类榜单

线上/线下活动回顾:

- 派安盈-环球大视野 掘金拉美 蓝海创盈!
- Allegro KA卖家团队为派安盈卖家提供一对一店铺诊断&运营指导
- eMAG 到访派安盈深圳办公室举行卖家沙龙, 和卖家面对面交流

Marketplace动态更新

“盈”在SHEIN

共享SHEIN全球市场增长机遇

作为全球领先的时尚和生活方式在线零售商，SHEIN在今年正式宣布推出**平台模式**，将会有更多全球**第三方卖家**入驻平台，与自营品牌一起，更好地满足消费者日益增长的在线消费需求。

“盈”在SHEIN

跨境卖家可以**通过Payoneer派安盈橄榄枝计划极速入驻SHEIN美国店铺**，畅享**橄榄枝计划**顶级绿通体验和派安盈生态的便利！

Payoneer派安盈携手SHEIN官方团队，在**深圳和广州举行双城招商峰会**，邀请卖家通过**橄榄枝计划一站式无忧入驻+收款**，共享SHEIN全球市场增长机遇！

重磅嘉宾阵容+优享独家福利，不容错过！

7月5日 深圳



7月6日 广州



- 未来电商趋势解读
- 0成本先行，启动无忧
- 新手孵化营，赢在起点
- 极速下店，1V1审核指导

SHEIN

橄榄枝计划
派安盈
by Payoneer



Top1

2022年全球下载量
第一购物APP

2亿

2022 APP下载量

最具价值品牌

Brandz最具价值
全球品牌榜百强

Top1时尚品牌

Instagram参与度
Top1 时尚品牌

据2022年数据，SHEIN已成功进入**150+**国家和地区的市场，吸引了全球**数亿**消费者。庞大的客户群体和站内流量让越来越多中国卖家迫不及待的想加入并分享这块“蛋糕”。

目前已开放**美国市场**招商，下一步即将拓展至**欧洲等其他市场**。

重点招募品类包括**家居、鞋包&运动服饰、美妆个护、母婴、玩具、运动户外、宠物、3C电子、家电、办公文具、工具家装**等。

卖家画像

- 美国跨境电商平台（如亚马逊、沃尔玛、独立站等）年销售额达到200万美金
- 美国本地有备货

更多指导，请见www.pkazhidao.com

简化KYC流程，加速卖家入驻Amazon欧洲站



对于跨境电商卖家来讲，欧洲是个十分广袤和持续快速发展的市场。预计到2025年，欧洲网购人数将超5亿，相当于美国+日本人口总和，电商整体收入将达到5692亿美元，超过美国电商成为世界第二大电商市场。通过亚马逊上线到欧洲市场，已是众多中国卖家和品牌拓展全球业务的必由之路。

中国卖家入驻Amazon欧洲站，简化流程后，基本不需要提交多项公司和个人资料审核即可在欧洲站进行销售，缩减了几周的审核时间。

简化KYC流程不等于不需要KYC审核。当卖家亚马逊店铺出现以下两种情况，仍需完成KYC审核：

- 1. 店铺账号收款接近15,000欧元**
- 2. 更改关键店铺信息（如信用卡信息，受益人信息等）**

欧洲全年最大销售节日之一 Summer Holiday 即将来临，亚马逊助力卖家更快上线欧洲站，为卖家提供了：

- 1, Listing解决方案：可一键同步Listing销售欧洲多国，自动化完成拓展业务所需的全部流程。
- 2, 物流解决方案：1国入仓销往欧洲8国。
- 3, 合规解决方案：助力卖家解决欧洲增值税（VAT）、德国包装法（LUCID）、德国电气与电子设备（WEEE）等难题。

**通过橄榄枝超级服务通道可快速对接亚马逊全球开店，从入驻到运营都有官方经理1对1扶持。
Amazon 生态闭环，多资源对接。助力你夏季开启欧洲蓝海之旅！**

Wayfair Green Channel 服务升级



升级前：仅通过橄榄枝入驻的卖家



快速对接入驻



入驻全程指导



协助与官方招商经理对接沟通



店铺激活指导



企业微信1对1指导



对接官方孵化团队经理协助新店起量

升级后：所有Wayfair卖家



入驻以及店铺激活全程指导



协助与官方招商经理对接沟通



对接官方孵化团队经理协助新店起量



企业微信1对1指导



优质供应链卖家对接官方经理深度合作



定期运营培训活动



供应链管理咨询

更多指导，请见www.pkazhida.com

Marketplace资讯分享

Walmart 2023 下半年蓝海赛道揭秘



通过2022年品类表现，Walmart 类目经理分析2023值得重点关注品类如下：

Hardline (日用百货)	Home (家居用品)	Apparel (服饰, 鞋履, 箱包&配饰)	Consumables & Food (快消品&食品)	ETS (电子产品, 玩具, 季节性商品)
<input type="checkbox"/> Hardware and Tools (硬件和工具)	<input type="checkbox"/> 厨房, 卧室, 客厅用品及家具	<input type="checkbox"/> 高端男女装	<input type="checkbox"/> Baby Consumables(婴儿用品)	<input type="checkbox"/> 玩具屋
<input type="checkbox"/> Patio and Garden (园艺, 花园用品)	<input type="checkbox"/> 家庭办公的软硬升级	<input type="checkbox"/> 童装, 母婴服饰	<input type="checkbox"/> Pets and Supplies(宠物用品)	<input type="checkbox"/> 能适合使用场景做系统化产品开发的玩具
<input type="checkbox"/> 体育用品, 健身器材	<input type="checkbox"/> 储藏收纳产品	<input type="checkbox"/> 大码女装	<input type="checkbox"/> Pharmacy OTC(个人健康)	
		<input type="checkbox"/> 运动瑜伽服饰	<input type="checkbox"/> Food (食品类)	

沃尔玛通过分析平台Top 500卖家，发现卖家拥有以下特点：

高客单价
平均78.6USD

76%的卖家使用沃尔玛广告
66%使用WFS

58%的卖家
使用Repricer保持价格竞争优势

30%的卖家
获得专业卖家徽章

商品质量分数
比全部活跃卖家平均高6.5%

五大思考点快速识别匹配是否适合进驻沃尔玛：

- ✓ **家居用品：**建议卖家切实站在消费者立场上，思考哪些商品既能满足使用需求，又能提高家居装饰美观体验。
- ✓ **服饰配饰用品：**建议卖家扎实地去研究沃尔玛热销款的规律，摸索平台打广告引流的方法。
- ✓ **日用百货：**先全面评估自身优势，包括供应链、产品价格、运营能力及品牌优势。另外Hardlines 品类与消费者的生活场景关联性很强，涉及的产品基本都是客单价较高的大件，对卖家产品开发、运输时效把控和成本规划能力都有一定要求。
- ✓ **ETS：**沃尔玛平台的逻辑是以产品为主，即使是中小卖家，精选商品，精耕细作也可以跑出来；根据卖家店铺的经营模式，如果是**铺货型卖家**，如本身有外网的热销商品，设置有竞争力的价格，可以直接拿来推荐；如果是**品牌或垂直品类卖家**，建议花时间配人手对沃尔玛的运营规则研究透彻。
- ✓ **快消品：**与沃尔玛平台消费者需求的契合度很高。以美妆类为例，消费者对**价格很敏感**，**即时性需求很高**，超过1/3的线上美妆类消费者对免费配送的重视程度高于价格。除了**强调价格优势**，**配送上的额外优势**，也能让消费者更愿意下单。

橄榄枝入驻沃尔玛，持续进行中，协助卖家快速入驻沃尔玛，并对接官方资源协助孵化起量。lazhidao.com



数据罗盘全新上线搜索词 🔍 核心功能：

助力商家了解平台上的用户最关注哪些热搜词，哪些商品是用户现在最需要的！打造爆品更简单！

进入【关键词分析】-【热搜榜单】，根据榜单排序，可以看到目前行业中TOP热度的关键词是哪些。

1. 在【搜索热度】TOP的关键词中，找到【点击指数】高的关键词，说明这部分关键词引导的用户点击意愿强。商家可对进行店铺内相关商品进行标题优化，让商品更容易被用户搜索到。

2. 在【搜索热度】TOP的关键词中，找到【成交指数】高的关键词，说明这部分关键词关联的商品，用户有很高的购买意愿，商家可以考虑提供与该关键词关联紧密的商品，提升店铺销量。

3. 根据热搜榜单中的【相关商品数】，找到搜索剪热度高但相关商品少的商品，抓住商品缺口，打造爆品。

4. 根据关键词相关商品的【平均价格】，判断该关键词下的商品价格带范围，优化自身商品价格，使之更有竞争力。

Rank	Keyword	Past 30-day search trend	Search volume score	Product click score	SKU sales score	Action
1	kukusan tenatal		2.50K	384.08	6187	View trends
2	wadah silikon makanan		1.21K	11K	128.42	View trends
3	piring rotary		1.07K	0	0	View trends
4	botol minum mikue		1.07K	1.21K	446.08	View trends
5	botol minum		908.4	1.0K	339.02	View trends
6	pisau kelapa muda		821.78	502.52	6187	View trends
7	botol minum aesthetic		812.02	870.52	256.22	View trends
8	er bee makan mie 3 telur 5		783.02	3788	0	View trends
9	botol minum anak		763.97	918.64	308.75	View trends
10	moka pot coffee		757.62	251.57	0	View trends
11	botol mikue		754.53	775.75	285.68	View trends
12	peralatan dapur ala korea		731.5	819.25	203.36	View trends
13	panci 1 set lengkap		723.99	819.91	305.94	View trends

更多指导，请见www.pkazhidao.com

falabella.com 2023 Cyber Day 大促表现出众



2023 Cyber Day期间, falabella.com的整体销售额环比增加**30%**,流量环比增加**32%**,创历史新高。

- Cyber Day期间平台品类**销售榜**1~6名分别为: **3C电子类、时尚类、家电类 (大)、家具类、美妆个护类、运动户外类**;
- Cyber Day期间平台品类**销量榜**1~6名分别为: **时尚类、3C电子类、家电类、美妆个护类、运动户外类、家居类**。

① 销售额最高品类



NO.1

Electronics
3C电子类



NO.2

Fashion
时尚类



NO.3

Appliances
家电类



NO.4

Furniture
家具类



NO.5

Beauty & Care
美妆个护类



NO.6

Sports
运动户外类

② 销量最高品类



NO.1

Fashions
时尚类



NO.2

Electronics
3C电子类



NO.3

Appliances
家电类



NO.4

Beauty & Care
美妆个护类



NO.5

Sports
运动户外类



NO.6

Home
家居类

③ 电子类产品销售额Top10 (中西双语)

- NO.1 手机 (含翻新机) Telefonía
- NO.2 电脑&平板 Computación
- NO.3 电视&视频 TV/Video
- NO.4 游戏&游戏机 Consolas/video juegos
- NO.5 耳机&音响 Audio
- NO.6 智能穿戴 Wearables
- NO.7 电子配件 Accesorios electrónica
- NO.8 相机&光学 Fotografía/óptica
- NO.9 视听媒体 Medios audiovisuales
- NO.10 电视盒子 Señalización

④ 非电子类产品销售额Top10 (中西双语)

- NO.1 女鞋 Zapatos Mujer
- NO.2 男鞋 Zapatos Hombre
- NO.3 香水/化妆品 Cosméticos/fragancias
- NO.4 非电动床 Camas no eléctricas
- NO.5 客厅沙发 Sofas y sala de estar
- NO.6 冰箱 Refrigeración
- NO.7 空调 Climatización
- NO.8 小家电 Pequeños electrodomésticos
- NO.9 女装 Ropa mujer
- NO.10 男装 Ropa Hombres

线上/线下活动回顾

派安盈-环球大视野 掘金拉美 蓝海创盈!

6月14日 下午2点

- **CCS跨贸商店** 免3个月月租, 直播间极速入驻, 客户经理一对一对接扶持
- **nocnoc** 0佣金, 0广告, 前3个月免租, 通过nocnoc进行的所有销售会有5%现金返现
- **Falabella** 客户经理一对一对接扶持, 0入驻费0月租, 站内平台活动免费提报
- **Fruugo** 派安盈橄榄枝独家低门槛入驻, 3周内下店
- **Shopee** 客户经理一对一扶持直通车&官方仓订单享3%佣金费率减免&最高1000美金广告金激励
- **美客多** 服务商资源大礼包

通过Payoneer派安盈VIP通道, 更能享受独家低门槛入驻:

<https://live.vhall.com/v3/lives/watch/299037735>

美客多
mercado libre

《掘金拉美, 大有可为》
Gorver Yang | 美客多区域及商务拓展经理



nocnoc

《nocnoc在拉丁美洲最大得跨境商店》
Carina Wang | nocnoc客户经理



Shopee

《连续增长, 不可错过的拉美机遇》
Heidi He | Shopee华南区渠道招商经理



falabella.com

《揭秘拉美领先平台Falabella平台》
Amy Zhang | Falabella大客户招商经理



frugo

《一路销售46国, 助力跨境卖家远销拉美》
Nicole Ng | Fruugo大中华区区域总监



crosscommerce

《巴西2023年跨境新阶段》
Michel Lucena | CCS新业务总监



2:00-2:35

掘金拉美, 大有可为

Gorver Yang | 美客多区域及商务拓展经理

2:40-3:15

nocnoc 在拉丁美洲最大的跨境商店

Carina Wang | nocnoc客户经理

3:20-3:55

连续高增长, 不可错过的拉美机遇

Heidi He | Shopee华南区渠道招商经理

3:55-4:30

揭秘拉美领先平台Falabella平台

Amy Zhang | Falabella 大客户招商经理

4:30-5:00

一键销售46国, 助力跨境卖家远销拉美

Nicole Huang | Fruugo大中华区区域总监

5:00-5:35

巴西 2023 年跨境新阶段

Michel Lucena | CCS新业务总监

直播间福利抽奖, 精美大礼等着你!

allegro

KA卖家团队为Payoneer卖家提供 一对一店铺诊断，运营孵化指导

橄榄枝计划
派安盈
by Payoneer



Allegro是波兰乃至中东欧地区最大的电商平台，自Allegro进入中国市场招商以来，Payoneer派安盈就是其最密切合作的战略伙伴之一。Allegro本次到访中国的行程，特意为Payoneer的卖家提供了定制化线下交流会。

Allegro官方为Payoneer卖家带来的内容有别于其他公开内容，涵盖了Allegro最新资讯/政策更新、各站点选品策略、店铺运营技巧/注意事项。值得注意的是，以上讲解部分结束后，现场的所有卖家都可以和KA客户经理进入私密会议室，进行一对一的店铺诊断。卖家在活动开始之前就将店铺信息提前提交给了Allegro经理们，经理们对卖家的店铺进行了仔细的诊断后，给出了定制化的改进建议，旨在帮助卖家们更好地优化店铺，提升产品曝光度和销售额。

卖家们还能够在活动现场针对平时运营中的痛点提问，并得到专业团队的快速回复与支持。沙龙会结束后，Allegro团队也持续热心回答卖家们关于入驻及运营的更多疑问，并进行深入交流。

更多指导，请见www.pkazhidao.com



5月19日，罗马尼亚第一电商平台eMAG国际卖家团队在Payoneer Shenzhen Office与卖家面对面交流。KA招商经理们和渠道总监为卖家们重磅分享了罗马尼亚电商市场数据以及最新消费者行为数据、选品及运营策略，以及官方仓和面向Payoneer卖家的独家福利。旨在帮助卖家们更好地优化店铺，提升产品曝光度和销售额。卖家们表示这样与小众蓝海平台经理们面对面交流的机会十分难得，获益匪浅。

全球电商平台核心合作伙伴，全面覆盖全球市场



橄榄枝计划
by Payoneer 派安盈

10 电商平台

全球独家合作伙伴

15 电商平台

首家大中华区合作伙伴

40+

全球电商平台

100+

国家地区消费者覆盖

更多指导，请见 www.pkazhida.com



橄榄枝计划

by  Payoneer 派安盈

Thank you.

更多指导, 请见www.pkazhidao.com