

SHOPLINE

订阅电商模式 白皮书

Subscription E-Commerce
Model White book

SHOPLINE | 品牌出海首选

订阅电商 延长消费生命周期

订阅电商是订阅制商业模式在电商行业的延伸，主要是指消费者一次性支付一笔费用之后，服务商或供货商按周期提供服务或配送特定产品。

近年来，随着消费者线上消费需求增加，电商订阅服务显著增长。订阅电商模式可带来定期的现金流，有助于提高客户保留率和改进业务增长决策，被越来越多的电商卖家所推崇。

订阅电商模式主要分为三种：服务订阅、精选订阅盒、会员订阅。其中服务订阅最受消费者欢迎，消费者可以订阅他们定期所需要的服务，例如换季服饰、玩具盲盒、等。





订阅电商
市场趋势



海外订阅电商
独立站案例



SHOPLINE
订阅电商解决方案

Sub-journey

订阅旅程

SHOPLINE

2007

网络用户激增
以Netflix为代表的
流媒体订阅服务开始出现

2010

订阅电商市场
创新时机成熟
Birchbox出现

2012-2020

Chewy、Blue Apron、StitchFix、Birchbox
等新兴企业，提供下一代数据驱动订阅
关注数据，改进服务体验

2008金融危机

一次性投资压力巨大，SaaS模式应运而生，企业软件解决方案
作为通过网络交付的服务提供，订阅电商模式初露苗头

2011

新闻数字墙出现
媒体订阅走向数字化

2020至今

COVID-19促使传统企业接受订阅电
商模式，用户订阅猛增

发展回顾

连续五年超过17%的同比增长

2018年美国订阅电商市场总市场规模约达120亿-150亿美元，**至今连续五年同比增长超过17%**。预计到 2026 年，全球订阅电商市场将增长到 9042.8 亿美元。

- 订阅电商最大的市场：**北美**
- 订阅电商增长最快的市场：**亚太地区**

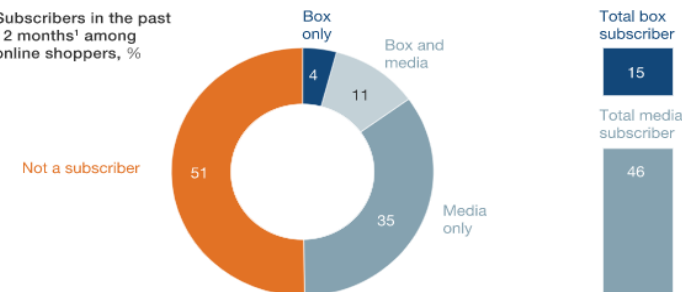
女性更愿意订阅服装、美妆和美容服务，男性则更愿意订阅剃须刀、视频游戏设备和收藏品。

消费者都希望订阅服务能越来越个性化，无法提供个性化服务的订阅很可能在订阅到期之后被取消（近40%）

SHOPLINE

Subscriptions are an increasingly common way to buy products and services online.

Subscribers in the past 12 months¹ among online shoppers, %



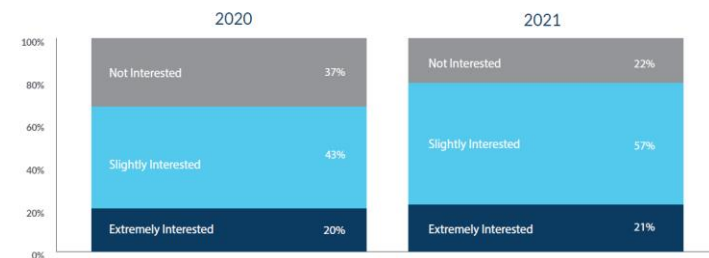
Note: Figures may not sum to 100%, because of rounding.

¹Which of the following have you purchased or subscribed to in the past 12 months? % of those selecting online subscription-box service that delivers products regularly (eg, Blue Apron, Dollar Shave Club, Ipsy, Stitch Fix), subscription-based media (eg, ClassPass, Hulu, Netflix, Spotify), both, or neither.

McKinsey&Company | Source: McKinsey analysis

2018年15%美国消费者开始使用订阅电商

How interested are you in auto-replenishment services?



2021年79%美国消费者对订阅电商感兴趣

数据来源： McKinsey analysis/The Business Research Company/Fuel/JABIL

趋势预测

2023年美国预计超过380亿美元

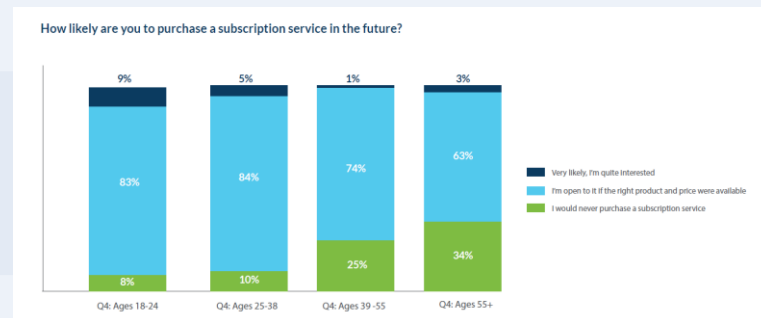
SHOPLINE

到2023年，美国订阅电商预计将产生超过380亿美元的收入。

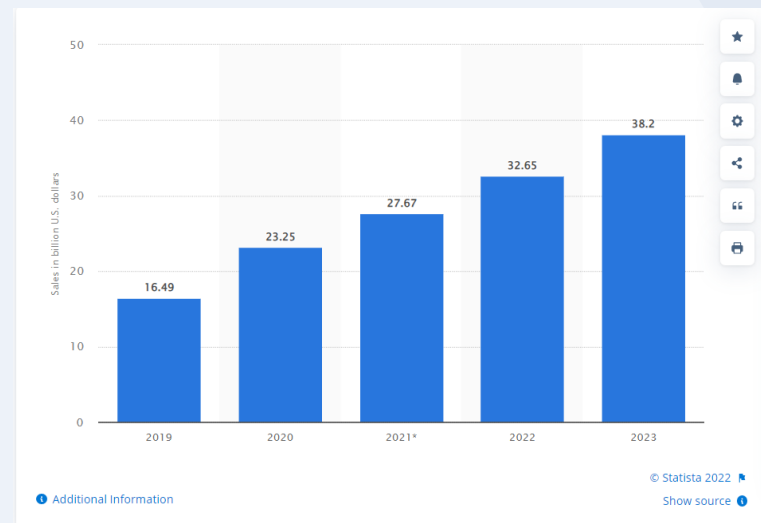
品类趋势：美妆产品、换季服装、婴儿用品、玩具盲盒、家庭用品、运动健康是订阅电商的热门品类。

消费者趋势：千禧一代和Z世代的财富增长会给订阅电商带来新的活力。女性消费仍然是主力，男性消费者的潜力空间大。消费特性上，年轻人更愿意为个性化定制化的产品买单，在兴趣偏好上，他们更愿意为流行文化、健康生活和社交活动支付更多的金钱。

消费关键词：【获得高质量产品】 【购物更便捷】 【良好的体验】
【获取商品的唯一途径】 【节省时间】



超过74%消费者为了愿意尝试订阅电商



2019年至2023年美国订阅电子商务销售额

数据来源： Statistia/JABIL/eMarketer

Sub-journey

订阅类别

精选订阅盒（个性化订阅）

精选订阅盒（Subscription Box），强调个性化订阅，主要适用于一些新潮品的销售，如彩妆、盲盒、儿童服装等，个性化订阅模式通过询问获得客户的需求，偏好和其他信息，从而定期（每周，每月，每季度）或按需提供个性化的产品系列，甚至定制产品。

个性化订阅的代表性品牌有女装盒子Stitch Fix、彩妆盒子BirchBox、宠物用品盒子Bark Box、零食盒子SnackNation等，这些品牌会根据用户的风格偏好，为消费者准备个性化的产品，定期打包送出。然后根据用户反馈，调整产品选择或服务内容，这种高度定制的产品在客户与品牌商之间建立了牢固的关系。

会员订阅

会员订阅模式是指为订阅者提供独家优惠，例如订阅期内产品会员折扣，运费折扣，以及独家产品等等。比较典型的例子有Costco会员购物和折扣，以及Amazon Prime，它们为订阅者提供免费送货和其他福利。Amazon Prime会员平均每年消费1400美元，而非会员每年消费则只有600美元。Walmart现也开始着手推出自己的会员特权服务来提升竞争力。

服务订阅（补货订阅）

服务订阅也称补货订阅，主要适用于低值易耗品，如剃须刀、尿布、牛奶等等。消费者一次性付费后，会定期收到订阅的产品。

联合利华旗下DollarShaveClub，是最早推广这种模式的公司之一，DollarShaveClub 每月将包含剃须刀和其他美容产品的包裹直接送到购物者的门口，这种模式帮助用户降低消费过程中挑选产品的时间成本，并通过个性化和便捷的方式满足消费者的日常需求，建立客户对品牌的忠诚度。

机遇

海外消费者对订阅服务的需求正在上升

- 68%的人使用订阅服务购买家庭必需品
- 近80%的宠物主使用订阅服务来购买家庭服务。
- 2020年，17%的人表示他们使用自动补充服务，到2021，这一比例已增至27%
- 79%的受访者对自动补货感兴趣，高于2020年的63%
- 女性更愿意订阅服装、美妆和美容服务，男性更倾向于使用剃须刀、电子游戏装备。

女性是订阅消费者主力军

男性订阅数量比女性多

麦肯锡对全球5000多名消费者进行调查后发现

- 35%的订阅电商消费者倾向于拥有3个以上的订阅
- 女性是订阅电商消费者的主力军，占60%
- 男性购物者的订阅数量比女性多，拥有3个以上活跃订阅的男性占比42%，而女性仅有28%的群体拥有3个以上



女性更可能订阅：
服装、美妆
美容服务



男性更倾向订阅：
剃须刀、
电子游戏装备

宠物主 更喜欢使用订阅服务

- 近**80%**的宠物主人使用订阅服务来购买产品
- **玩具产品**是他们购买的主要产品之一
- 2020年到2021年，宠物用品订阅比例从**22%上升到31%**



图 | 知名宠物订阅电商BarkBox

宠物品牌独立站Barkbox.com

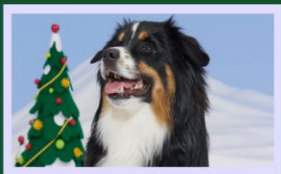
单月访问量**200万+**

Facebook: **293万+**粉丝

Twitter: **30万+**关注者

Instagram: **44万+**粉丝

How BarkBox works



Subscribe for monthly dog joy.

Every box brings your dog more than \$40 worth of toys and treats.



Your first box ships immediately.

Mark your calendars and get excited, most boxes arrive within 5 days.



Your month-long dog party begins.

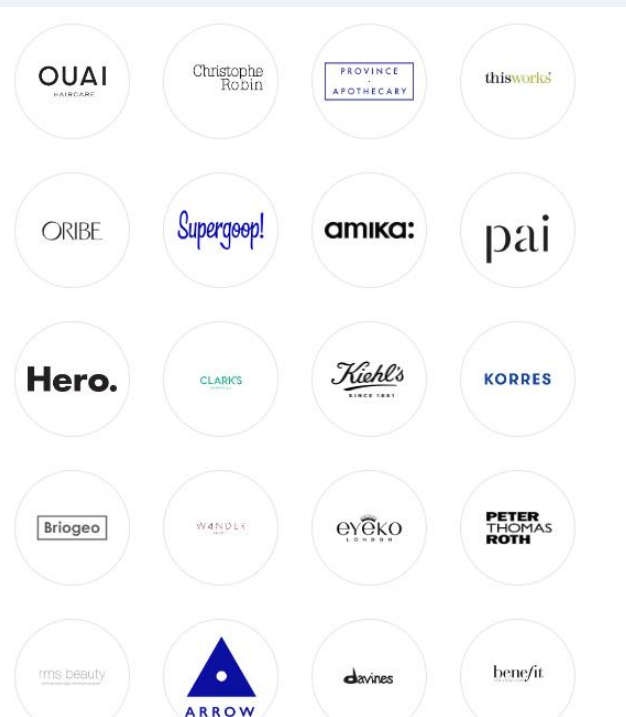
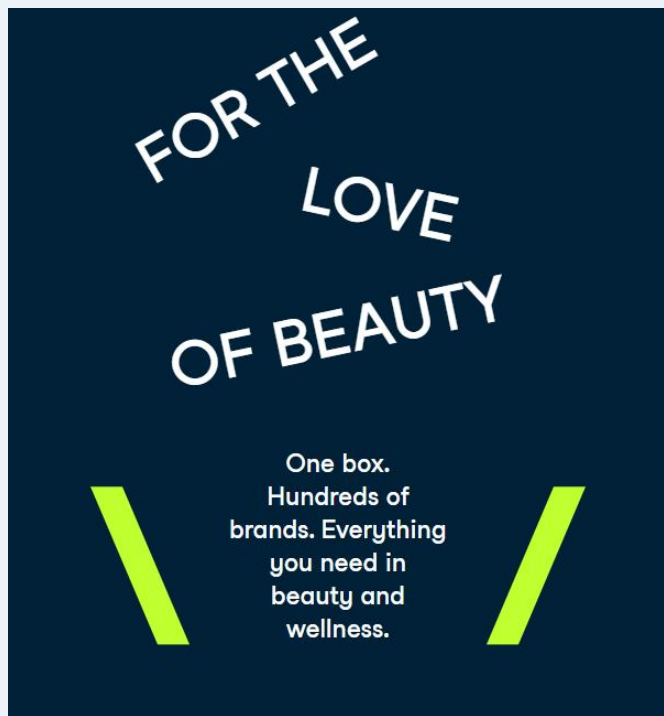
They'll never look at a cardboard box the same way again.

GET BARKBOX

海外

订阅案例1：美妆产品

SHOPLINE



Birchbox.

Birchbox——美国**美妆产品**订阅电商平台。早期美国订阅制电商企业，主打**少量、多样、可选择**的个人护肤和化妆品。Birchbox提供给用户的都是试用量小包装的组合产品，之后向用户出售他们发现和喜欢的物品的全价版本。

Birchbox另辟蹊径解决了女性购买和使用化妆品的痛点——单品量大、消耗时间长，满足了女性购买前试用的消费需求。

Birchbox最初的订阅费用仅为每月10美元，目前的官网定价显示其每月的订阅价已经涨到每月最低13美元。

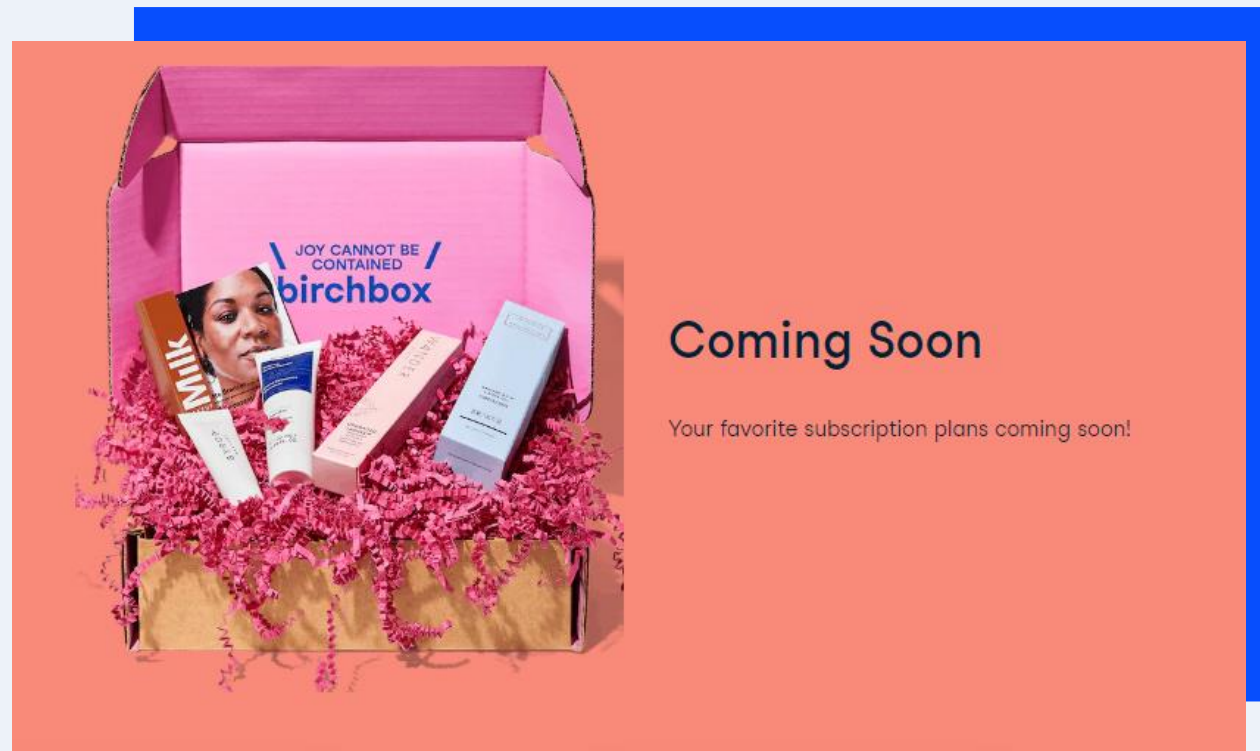
美妆盒子 如何订阅？

SHOPLINE

- Take the Quiz (参与测试)
- Customize Your Box (定制盒子)
- Enjoy! (享用盒子)

Birchbox已经成为千禧一代的知名品牌，**其成功源于其对于消费者的定制化解决方案**。Birchbox根据订阅消费者的信息进行分组集群，然后创建产品配置，让订阅者享受独特个性化的产品体验。

Birchbox提出虽然不是每一个女人都对美丽充满热情，但是每个女人都应该拥有良好的购物体验。因此，吸引那些被忽视、美妆体验不佳的消费者是Birchbox的秘密武器。



Coming Soon

Your favorite subscription plans coming soon!

Take the Quiz

Answer a few questions to help us match you with the right products for your skin, hair, and style.

Customize Your Box

Choose from our expert selection of samples and full-size products or let us build a box that's oh-so-you.

Enjoy!

Try new products each month, find your favorites in our Shop, and be effortlessly you.

Birchbox 发展之路

SHOPLINE

Birchbox同时采取**线下市场**和**社交媒体**两种营销渠道。

Birchbox在纽约Soho区开设了第一家实体店，并与Soldsie合作推出了第一家Instagram商店。该商店允许对Birchbox产品感兴趣的Instagram用户直接通过Instagram购买。

Birchbox在2019年已拥有100万订阅用户，与500个品牌合作。2021年，女性健康管理服务平台FemTec Health完成对Birchbox的收购。收购金额为4500多万美元。



The beauty box you actually want

Every box, every time. Starting at \$13/month

[Build Your Box](#) [Watch Video](#)

Some beauty boxes send the products they want. With Birchbox, you're in control.

Birchbox 品牌标准

SHOPLINE

分类技术标准

早期，Birchbox依靠**混合整数规划 (MIP) 模型**对产品进行分组，结合用户资料、往期产品反馈以及产品属性为订阅用户定制美妆盒子。

2019年，Birchbox对模型进行升级，利用**往复整数规划 (RIP) 技术**提升性能，由此提升了用户体验以及降低了生产成本。

同年，Birchbox引入**分层定价**，激励用户进行长期订阅，将个人订户价值翻倍，创造了创纪录的低水平流失率，注册12个月的订阅户增加了4倍。

品牌选择标准

在为女性客户提供订阅式服务期间，Birchbox发现女性越来越看重内在健康，而不仅仅是关注外在美。

在此基础上，**Birchbox寻求盈利增长新模式**，除了提供**订阅式护肤美妆的配置服务**，**增加女性保健品的业务**，**以增加盈利的渠道和业务模式**。

Why
Birchbox???



Birchbox

营销策略

SHOPLINE

知名品牌与新生品牌搭配

Birchbox在美妆盒子中搭配知名品牌产品和新生品牌产品，让新生品牌得到消费者的更多的关注。

积分兑换

Birchbox提供忠诚度计划，允许客户在商店购物赚取积分。订阅者可以用积分兑换福利，例如免费送货或提前获得样品选择

分层定价优惠模式

Birchbox为女性和男性客户提供各种订阅计划。订阅价格范围从每月 10 美元到 15 美元不等。**长期订阅用户可以获得优惠**，例如女性长期订阅价格为每月13美元。此外，Birchbox还为选择长期订阅的客户提供许多折扣和附加产品。

店铺销售正装

Birchbox以成本价出售美妆盒子，内容物多为各类产品的小样。**美妆盒子不仅作为产品提供给用户，还是Birchbox的一种广告模式**。用户在使用产品之后，可以在Birchbox线上或线下商店购买正装产品，这也是Birchbox的主要利润来源。

海外 订阅案例2： 服装品类

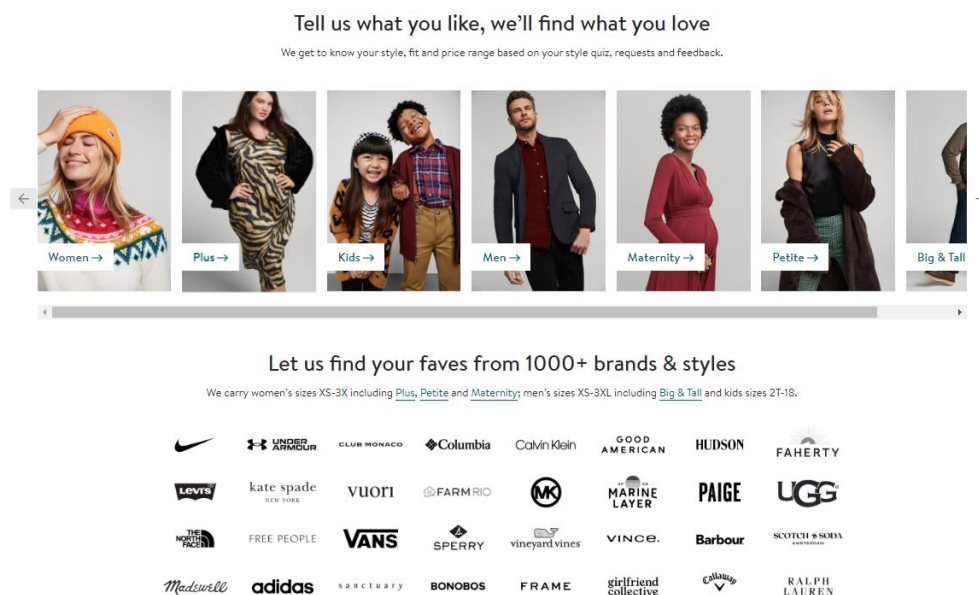
SHOPLINE

Stitch Fix

Stitch Fix成立于2011年，并于2017年公开募股，估价16亿美元。在2018年，其销售额超过10亿美元，到2020年已经拥有340万名用户。

它是一家提供服装订阅服务的网站，最初以销售女装为主，后逐渐涉猎男装、孕妇装、儿童服饰、大码服装等领域。

在My Subscription Audition评选的“9款最佳男装订阅盒—2022年读者选择奖”中，Stitch Fix被评为The Best Men's Clothing Subscription Box Overall（最佳综合奖）。



Stitch Fix独立站主页及合作品牌

订阅服务特色

Stitch Fix既是技术和零售，通过数据驱动实现个性化，用户使用Stitch Fix的次数越多，订购服务就越能更好地挑选用户喜欢的剪裁和颜色的衬衫，毛衣，连衣裙和配饰。

客户需要在线填写有关其风格偏好的调查以及根据意愿授予公司访问其社交媒体的权限，以便造型师据此挑选5件服饰寄送给用户。**该公司还支持与Pinterest的集成，允许客户添加他们喜欢的时尚外观照片。供Stitch Fix造型师查看。**

此外，Stitch Fix还将造型师的专业知识与AI（人工智能）的洞察力和效率相结合，分析有关风格趋势、身体测量、客户反馈和偏好的数据，为造型师提供可能推荐的精简版本。

AI的使用不仅提现在服饰选择上，Stitch Fix还利用AI简化运营和进行智能化仓库管理。



Stitch Fix 反馈机制

SHOPLINE

客户可以保留所有产品或退回他们不喜欢或不需要的产品。这些反馈被输入到公司的数据保险库中，使算法更好地确定每个人的首选风格，甚至识别趋势。

收到货物后，客户有3天的时间选择保留物品或退回部分或全部物品。如果客户至少保留1件商品，则初始造型费将计入商品成本。除了记入造型费外，如果客户决定保留所有5件商品，客户还将获得商品**总成本25%的折扣**。

Stitch Fix提供多种的寄送频率，例如每两周1次、每月1次或每两个月1次。



"Stitch Fix has been a simple, convenient way to try on better-fitting clothes I can't typically find elsewhere."

STITCH FIX CLIENT: Johanna



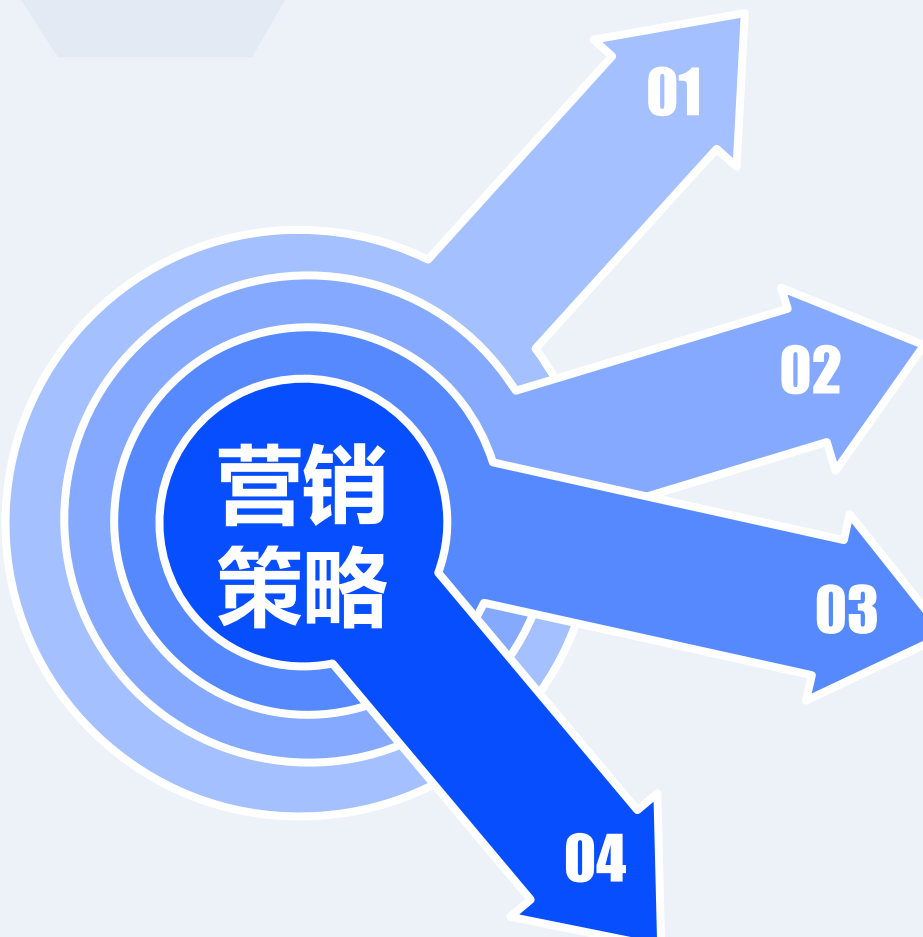
"I love opening my box and finding something totally unexpected that matches my personal style."

STITCH FIX CLIENT: Aaron



"Stitch Fix has transformed my shopping experience, helping me develop a style that's uniquely my own."

STITCH FIX CLIENT: Bethany



营销策略

01

低门槛

用户使用时首先需要支付20美元造型费，如果最终未购买产品，则造型费不予退回，抓住了用户厌恶损失的心理。

02

多渠道引流

Stitch Fix的流量渠道多样，最大流量来源是direct流量，排名第二是搜索流量，另外还有邮件营销、外部链接、社媒流量以及展示广告等渠道。

03

社媒布局

Facebook、Instagram、Pinterest、Twitter、TikTok、YouTube等主流社交媒体都有布局，并根据各平台特性进行区别化运营，例如Facebook主要是分享各类盒子内容，Pinterest则是展示服装搭配技巧。另外Pinterest也是造型师很重要的用户喜好参考平台。

04

社交运营

用户可以分享个人链接，如果用新用户使用个人链接完成付费，用户可获得相应奖励用以抵扣下次消费。此外，Stitch Fix与大量的网红KOL有合作，也十分重视KOC的评论反馈。

挑战

订阅电商模式面临的三大挑战

01. 获客难

知道订阅业务的
消费者仅占**53%**

02. 转化率低

55%的人选择订阅，大
部分人不愿意签署长期承诺



03. 客户流失

30%以上的消费者
在三个月内取消服务

50%以上的消费者
在六个月内取消服务

SHOPLINE

订阅电商 行业解决方案

Subscribe to e-commerce
Industry solutions

为什么做 订阅式电商？

SHOPLINE

三大消费趋势

追求更便捷的消费

97%的消费者承认自己越来越懒惰，对要投入额外精力和时间进行购物变得更加犹豫不决

对于高频次消费品，从关注单次交易转向以更省时省钱的持续订购模式，为消费者提供一次订阅后定期供应商品的服务

品牌的忠诚度被削弱

消费选择激增和营销信息过载削弱了消费者的忠诚度，调查显示，只有 16% 的消费者表示有复购的意愿。高达 79% 的千禧一代表示愿意尝试不同的商品

迎合消费者追求新鲜的需求，为顾客提供不可预测的惊喜，相比所买即所得的购买行为更能提升消费体验的满足感

追求个性化消费体验

千篇一律、同质化的工业品越来越不能满足新生代消费者的需求

基于消费者的偏好提供个性化商品和服务，构建以顾客为中心和数据驱动的购物体验

后疫情时代，跨境电商行业的消费市场瞬息万变，洞察和利用消费者购买行为的变化才能让品牌保持生命力和识别新的增长机遇。

为什么做 订阅式电商？



什么品类适合做 订阅式电商？

SHOPLINE

Gartner《数字商务10大趋势》分析指出：

75% 面向消费者销售的企业，到2023年会提供某种类型的订阅服务

行业品类

美瞳产品
美妆产品
换季服饰
母婴用品
玩具盲盒
家庭用品
游戏设备
.....

消费特点

高频次消费品
周期性消费品
高消耗用品

传统困境

客户需要周期性重复下单，高频率
进行多次交易，操作耗时繁琐，消
费体验不佳，客户容易流失

订阅式电商

服务转型
优化购买体验
增加留存和复购

为什么选择SHOPLINE?

SHOPLINE

SHOPLINE智慧建站平台，赋能全球品牌卖家

坚实
技术保障

全球多地机房部署，网站秒开**极速**加载
欧盟GDPR合规，保障数据隐私**安全**
风控系统识别支持，帮你拦截恶意订单
SSL安全证书自动更新，营销底层技术保障

优秀
建站系统

模板**精美**开放代码，行业品类全面覆盖
用户浏览极致顺滑，保障站点最佳**体验**
开放生态丰富插件，深度运营提升转化
聚焦本土商家需求，每周发版不断**迭代**

及时
服务支持

全球800人CS团队，卡点问题专人解决
线上线下**培训**课程，专家讲师授课答疑
资深专家1对1运营扶持，手把手**促增GMV**
客服7 * 24小时在线诊断/咨询，提供**强运营保障**

为什么选择SHOPLINE?

SHOPLINE

打造高转化店铺，1对1专家全流程服务，助力中国品牌出海

竞品调研
用户洞察
行业分析

品牌定位
品牌视觉
品牌文案

素材制作
网站定制
高转化插件
运营指导

Google
Facebook
TikTok
EDM
SEO

经营分析
海外资源
团队建设

企业出海
孵化成功



为什么选择SHOPLINE?

SHOPLINE

SHOPLINE结合订阅电商的特殊性及行业痛点，推出订阅电商功能及其他特色工具，从建站、营销获客、销售转化、店铺管理到支付履约全流程为商家提供一站式解决方案

SHOPLIN订阅式电商解决方案

获客难

转化低

客户
流失

网站流量小，客户黏性差，商品复购率低

精美行业模版
搭建高转化店铺

多渠道销售，链接全网客流
丰富营销工具助力获客引流

订阅电商特色功能
强大的店铺管理后台

丰富的转化及留存工具
多样化营销玩法

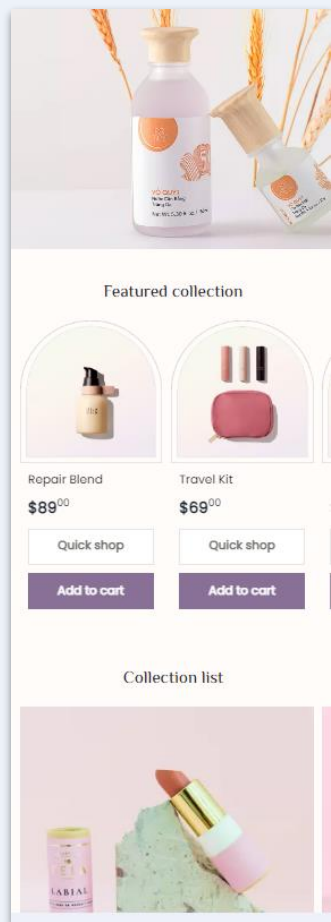
SHOPLINE支付生态
SHOPLINE物流

如何建站

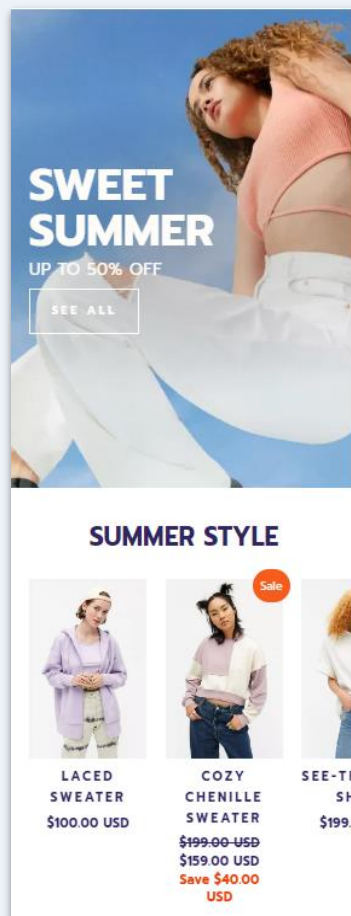
SHOPLINE极速建站

SHOPLINE

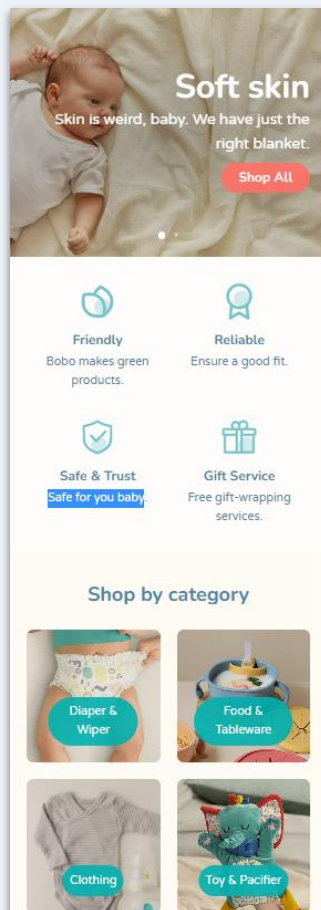
丰富免费的订阅式电商行业模板，一键套用即可装修出精美店铺



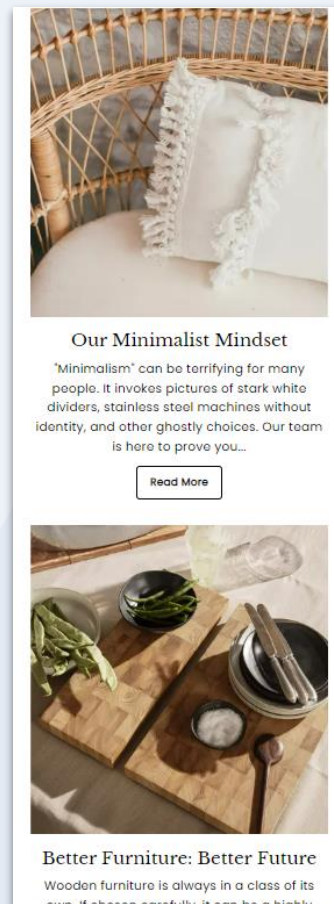
美妆产品



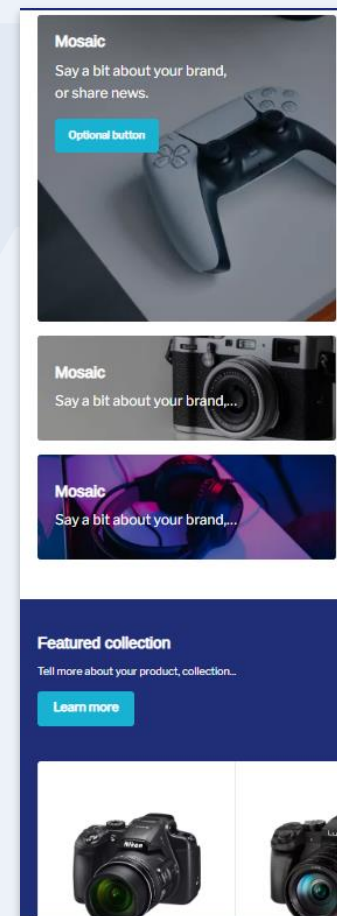
换季服饰



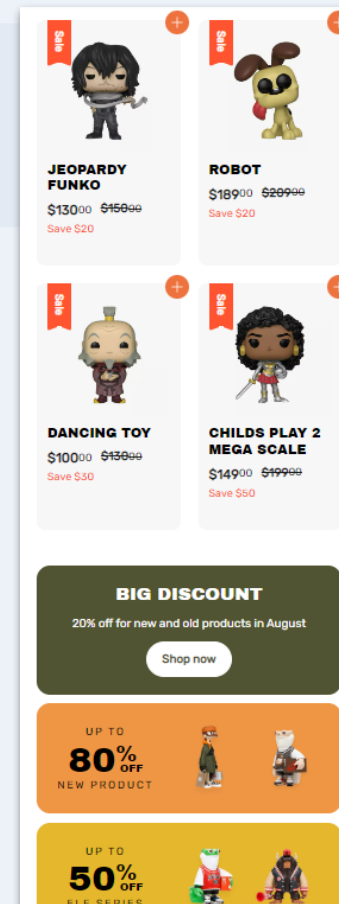
母婴用品



家庭用品



电子设备



更多主题模版

如何建站

SHOPLINE极速建站

SHOPLINE

多样化装修组件，轻松搭建高颜值独立站



拖拽式页面设计

0代码编辑
像做PPT一样搭建网站



实时预览

全程可视化
实时查看装修动态



丰富的组件

多样化装修组件，满足多种场景展示需求



自定义全局样式

快速调整
页面整体样式



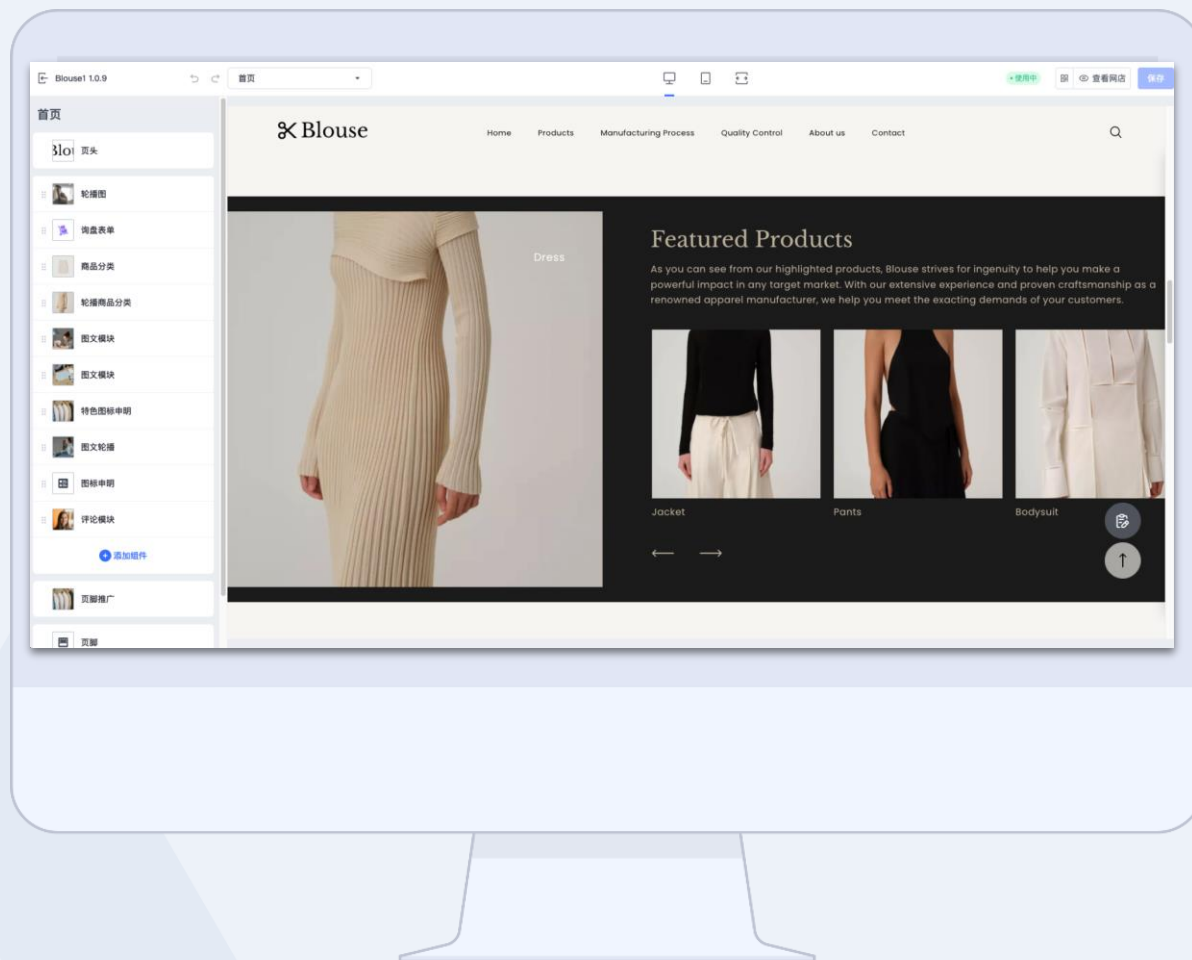
开放接口

支持个性化定制
嵌入HTML进行二次开发



建站指导

SHOPLINE提供
1v1专家建站指导



如何开启 订阅式电商？

行业模版嵌入订阅电商应用，轻松开启订阅式电商模式

SHOPLINE

选择
主题

主题
设置

嵌入
应用

简单快捷的5分钟3步操作在店铺嵌入订阅式购买选项：

选择商品

设置订阅规则

主题编辑器添加订阅组件保存

< 主题设置

主题 应用嵌入

-  店铺禁用右键
店铺转化提升 ☐
-  折扣优惠提醒
店铺转化提升 ☐
-  应用嵌入块
Booking ☐
-  应用嵌入块
搜索引擎优化 ☐
-  返回顶部导航
高阶组件库（预发） ☐
-  移动端页脚菜单
高阶组件库（预发） ☐
-  返回顶部导航
高阶组件库 ☐
-  移动端页脚菜单
高阶组件库 ☐
-  订阅式电商-定期购买
订阅式电商-定期购买 ☒

店铺管理-商品

简单高效的商品管理能力

SHOPLINE

多维度商品配置，提升商品管理效率



批量管理

本地导入Excel批量上传商品，批量上下架商品，删除商品
商品一键复制，快速上架同属性商品



产品系统分组排序

商品智能分类管理，便于整体展示商品标签设置
便于用户浏览多维度商品检索



个性化商品展示

自定义商品详情字段，灵活度高属性多样化设置
多角度商品展示，全方位展示产品细节商品一键分享



店铺管理-配置订阅商品及规则

SHOPLINE

多种订阅式购买组合，助力商家提升订阅转化

针对不同订阅类型，商家可以设置不同的优惠额度，不同发货周期

设置

基础设置
支持商家选择不同类型的订购购买组合

组合式设置

购买选项

☐ 一次性购买\$46.6

☒ 订阅并节省 10 % (\$ 41.94)

每 20 天发货一次

购买选项

☐ 一次性购买

☒ 订阅并节省46.6 美元
交货频率

☒ 每 5 天发货一次

☐ 每10天发货一次

购买选项

☐ 一次性购买\$46.6

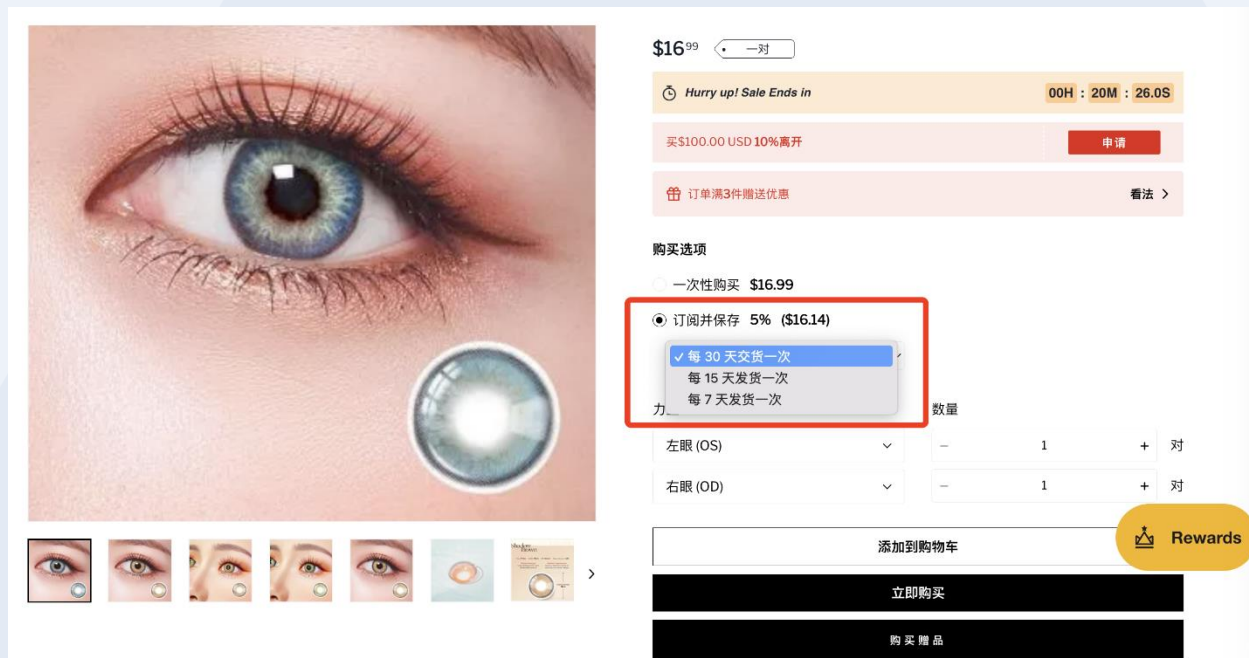
每 2 周一次
10 % (\$ 41.94)

每 4 周一次
8 % (\$ 42.872)

每 6 周一次
7 % (\$ 43.338)

若订阅选项较多，可以选择第1种，下拉的模式让详情页更美观

若订阅选项较少，可选择第2和第3种，平铺方式更加简单明了地展示订阅选项



店铺管理-配置订阅商品及规则

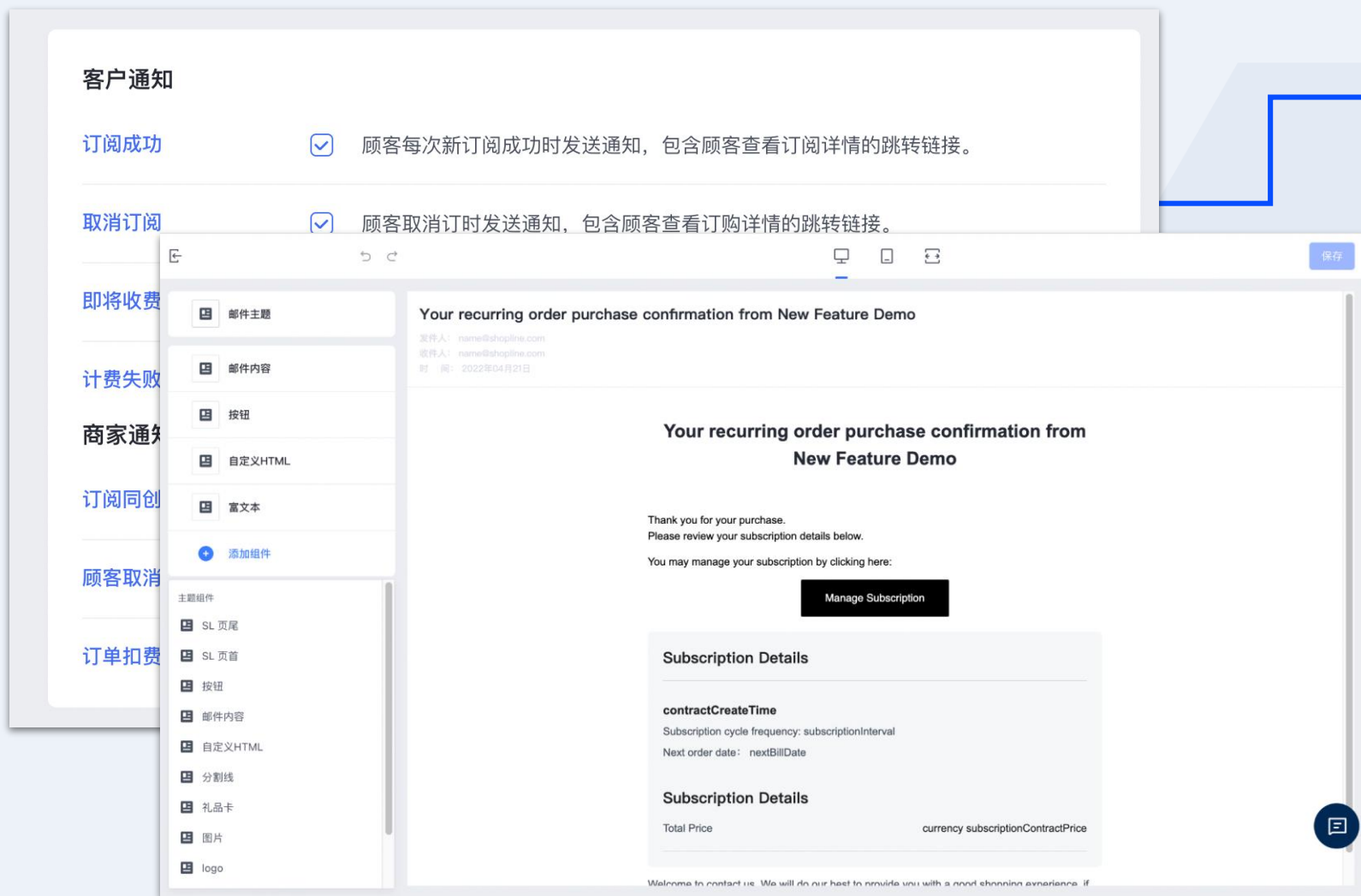
SHOPLINE

订阅邮件通知，双向提醒商家和顾客

可自主选择在订阅成功、取消订阅、即将收费等环节邮件发送客户，在订阅同创、订阅取消、扣费失败等环节邮件发送商家

提供各式各样精美的订阅邮件模板，方便商家直接套用，提升邮件创建效率

也可以自定义订阅邮件的内容和样式，支持商家的差异化营销策略



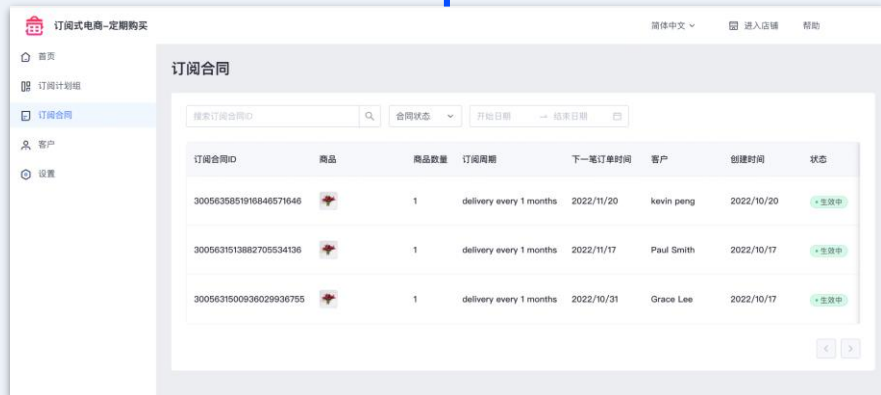
店铺管理-订阅数据

SHOPLINE

多方位、多角度的全景展现店铺的各项订阅指标

订阅合同管理：清晰查看每个订阅合同的详情，如本期的订阅订单进度和下一期的订单时间，**便于商家统一管理订阅合同**

订阅数据统计：支持统计订阅带来的订单数、GMV、累计的订阅合同数、累计订阅用户数、客户数据等信息，**方便统一管理订阅业务数据**

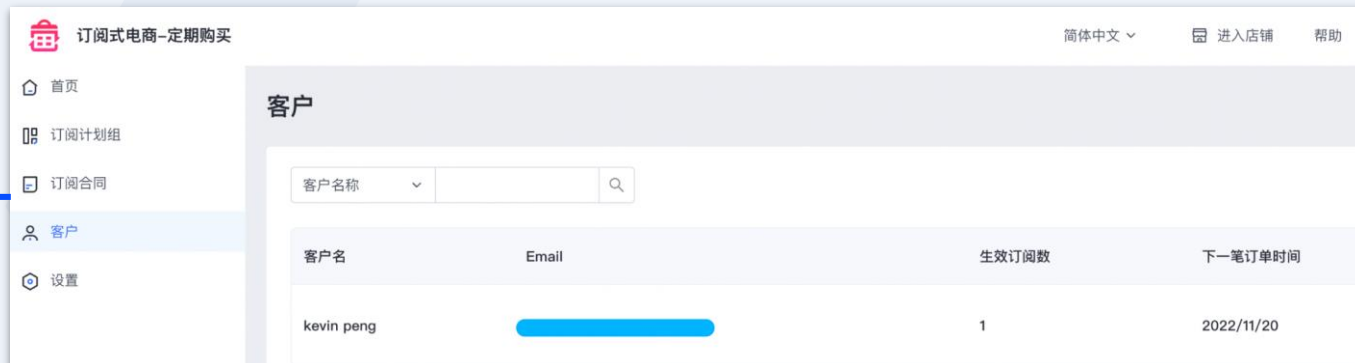


订阅合同ID	商品	商品数量	订阅周期	下一笔订单时间	客户	创建时间	状态
3005635851916846571646		1	delivery every 1 months	2022/11/20	kevin peng	2022/10/20	生效中
3005631513882705534136		1	delivery every 1 months	2022/11/17	Paul Smith	2022/10/17	生效中
3005631500936029936755		1	delivery every 1 months	2022/10/31	Grace Lee	2022/10/17	生效中



订单数	GMV	订阅合同数	订阅用户
—	—	—	—

可查看店铺已订阅用户基本信息（名称、收货地址、付款方式），**方便商家统一查看和管理客户信息**



客户名	Email	生效订阅数	下一笔订单时间
kevin peng		1	2022/11/20

店铺管理-订单

智能化订单处理，提高订单管理效率

SHOPLINE

全部

待发货 14

已取消

处理中

今日新订单 1

全部地点

支持商品名称、SKU、用户邮箱、标签等快速搜索

Q

付款状态

发货状态

更多筛选

编辑表头

排序

☐	订单编号	订单日期	订单状态	付款状态	发货状态	支付方式	支付渠道	转账凭证上传状态	收件人	收件人手机号	数量
☐	1017	2022/11/25 09:49	处理中	未付款	待发货	Bank Transfer	customPay	未上传	Lily	12345678	 
☐	1016	2022/11/11 11:33	处理中	未付款	待发货	Bank Transfer	customPay	未上传	kelly	11	 
☐	1015	2022/11/08 18:50	处理中	未付款	待发货	Bank Transfer	customPay	未上传	kelly	11	 
☐	1014	2022/10/31 21:37	处理中	未付款	待发货	Bank Transfer	customPay	未上传	summer	15625125458	 
☐	1013	2022/10/27 00:22	处理中	未付款	待发货	Bank Transfer	customPay	未上传	kelly	11	 
☐	1012	2022/10/20 16:42	处理中	未付款	待发货	货到付款	货到付款		wang	123	
☐	1011	2022/10/19 17:45	处理中	未付款	待发货	Bank Transfer	customPay	未上传	wang	123	 

使用订单号，客户名称，联系方式，订单日期或产品名称等过滤器轻松搜索和查找订单，还可以添加多个过滤器以进行更精细的搜索，**提高订单管理效率**

可采用“父-子”订单管理方式，根据订阅周期精细管理。如4周发货的订阅订单将会分别生成4个对应的子订单，可按顾客/商家要求灵活修改未生成的子订单，而无需要求其重新下单，**优化购物体验，减少不必要的客户流失**

←

订阅合同#3005687807120047082541

● 生效中

取消订阅合同

商品详情



宠物食品

500g

US\$19.99 X 1

US\$19.99

订阅计划

订阅周期频率

7天

订阅优惠

15%

下一个订单

跳过

下一个订单日期

2022/12/02

修改时间

订单金额

US\$19.99

立即创建订单

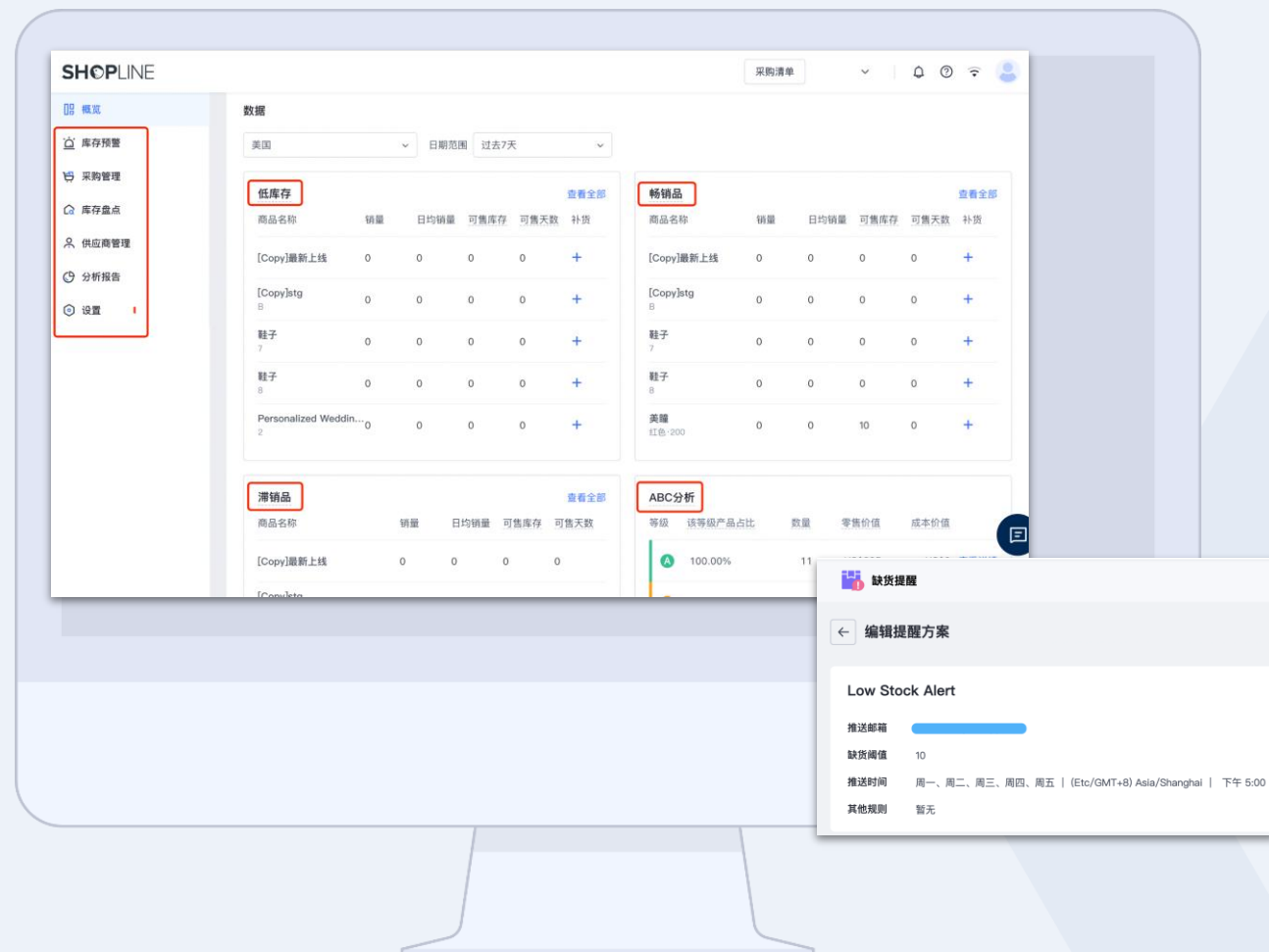
历史订单

创建时间	订单号	商品名	订单金额	订单状态	发货状态
2022/11/25	1096	宠物食品	US\$32.12	● 处理中	待发货

店铺管理-库存

智能库存管理工具，多维度库存报告

SHOPLINE



集中化批量管理

使用一个工具来跟踪所有地点的商品库存，不再需要管理电子表格或多个系统

方便统一管理订阅商品库存，降本增效



智能化库存帮手

根据产品销售情况和季节性，自主提醒商家应该在什么时候订购什么产品，订购多少量

优化订阅商品的采购策略和库存结构



自动式库存预警

当有款式的库存数量低于方案设置的库存警戒值时，自动发送附带缺货款式信息提醒邮件

避免由于缺货导致订单延迟发货和订阅客户流失

数据报告体系

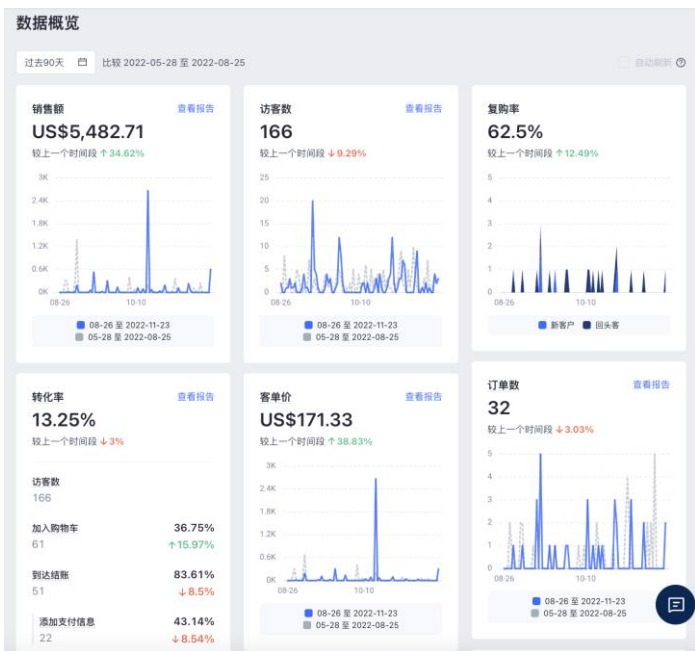
驱动订阅业务增长

SHOPLINE

SHOPLINE提供更全面的数据分析报表，管理订阅生意更简单

数据概览

多方位、多角度的全景展现店铺的各项指标



数据报告

销售结果: 比较不同国家/地区、来源渠道、SPU、SKU等的销售情况来作出业务决策

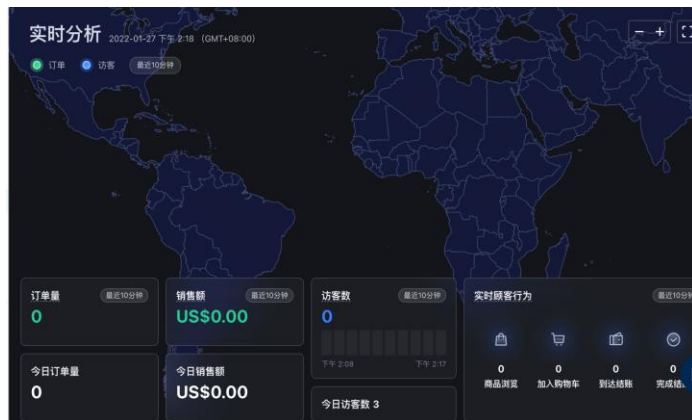
流量获取: 从时间趋势、来源渠道、访问设备、国家/地区等维度了解商店访客情况

行为报告: 通过行为报告了解用户在店铺的转化事件指标，如访客数、加购访客数等

热门页面: 了解不同页面的访客数、浏览次数等指标。

实时数据

交互式实时数据可视化大屏，实时监测站点数据，洞悉运营增长，助力智能高效决策



如何 获客引流?

SHOPLINE

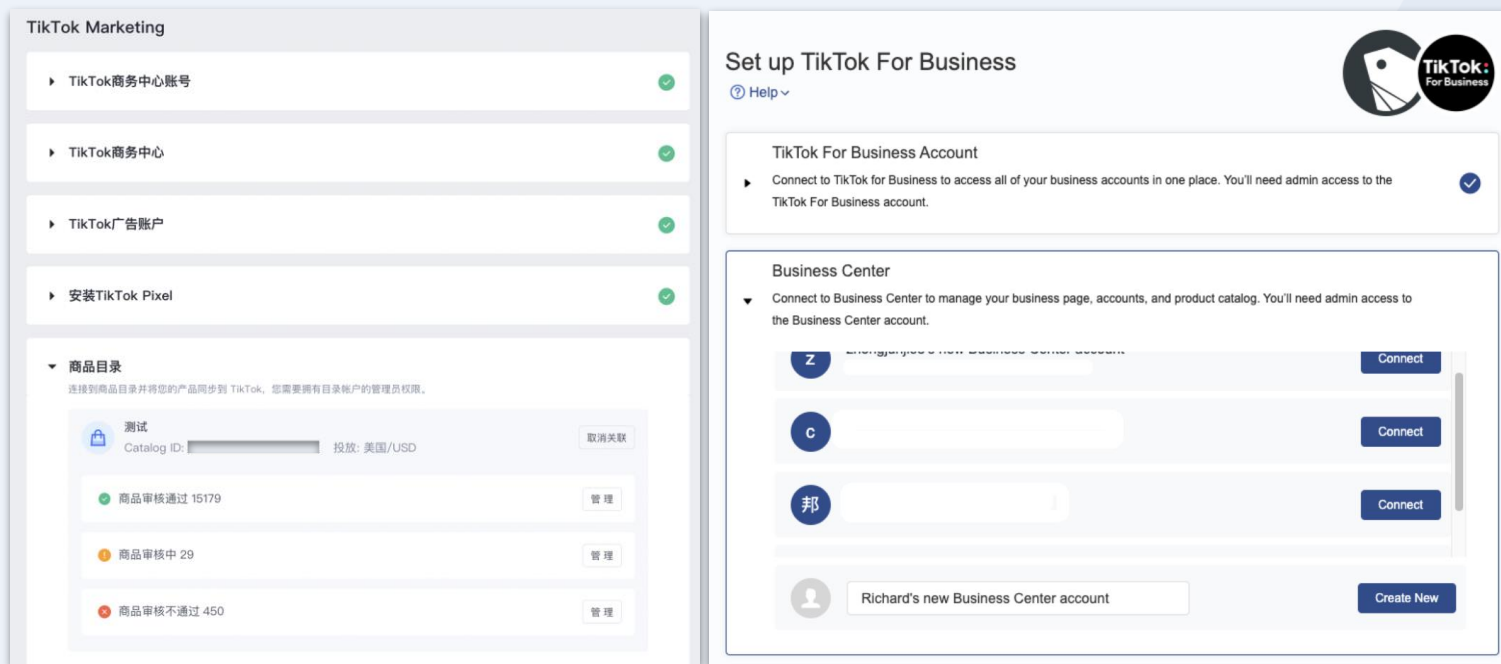
SHOPLINE打通多个渠道，链接多平台流量，方便商家开展多形式销售，解决店铺获客难题



商家可以通过SHOPLINE店铺后台，统一开启多渠道、多形式销售，通过直播、贴文、互动等多种形式捕获主流社媒平台的客流，**助力订阅生意增长。**

如何 获客引流?

SHOPLINE打通多个渠道，链接多平台流量，方便商家开展多形式销售，解决店铺获客难题



TikTok逐渐成为卖家们提升产品销量和站外引流的主要平台。**TikTok的年轻用户崇尚潮流时尚的体验，更容易接受订阅式电商这种便捷的、周期性消费的生活方式；**

SHOPLINE与TikTok for Business 达成商务合作，商家可以快速连接店铺、同步商品轻松开启TikTok for Business 营销，**链接更多年轻客户，扩大店铺客流。**

如何 获客引流?

SHOPLINE广告追踪助手, 拒绝盲投, 获客引流更精准

广告数据上报助手			
数据看板		账号管理	
f Facebook		G Google	
订单数	0	订单数	0
广告来源订单数 ⓘ	0	订单金额(USD)	0
非广告来源订单数	0		
订单金额(USD)	0		
🎵 Tiktok		🐦 Twitter	
订单数	0	订单数	0
订单金额(USD)	0	订单金额(USD)	0
📷 INS		📶 自然流量	
订单数	0	订单数	7
订单金额(USD)	0	订单金额(USD)	978.17

SHOPLINE

广告数据上报助手: 全面解决数据漏报问题, 帮你大大降低盲投带来的风险

多平台Pixel安装助手: 支持全网主流广告平台的Pixel安装, 无需代码, 轻松插入网站, 助您多平台、全方位、更方便追踪广告效果



如何 获客引流?

联盟分销系统，助力订阅生意拉新裂变，多平台流量滚雪球

联盟分销

首页

分销员

佣金

优惠

账单

订单

设置

快速获取红人KOL资源，助力开展销售业务

- 严选Youtube、Instagram、Tiktok等多个渠道红人
- 100+ 海外红人机构，20万+ SHOPLINE 红人资源库
- 服务资源涵盖北美、欧洲、日韩，东南亚

分销员注册链接

长链接

https://[redacted]/affiliate-program/recruit

📄

短链接

https://shln.top/qeyQb

📄

刷新

商家

分销者

顾客

商家 → 分销者: 佣金结算

分销者 → 商家: 佣金支付

商家 → 顾客: 商品下单

顾客 → 商家: 收货

分销者 → 顾客: 使用链接/优惠码下单

顾客 → 分销者: 分享链接/优惠码

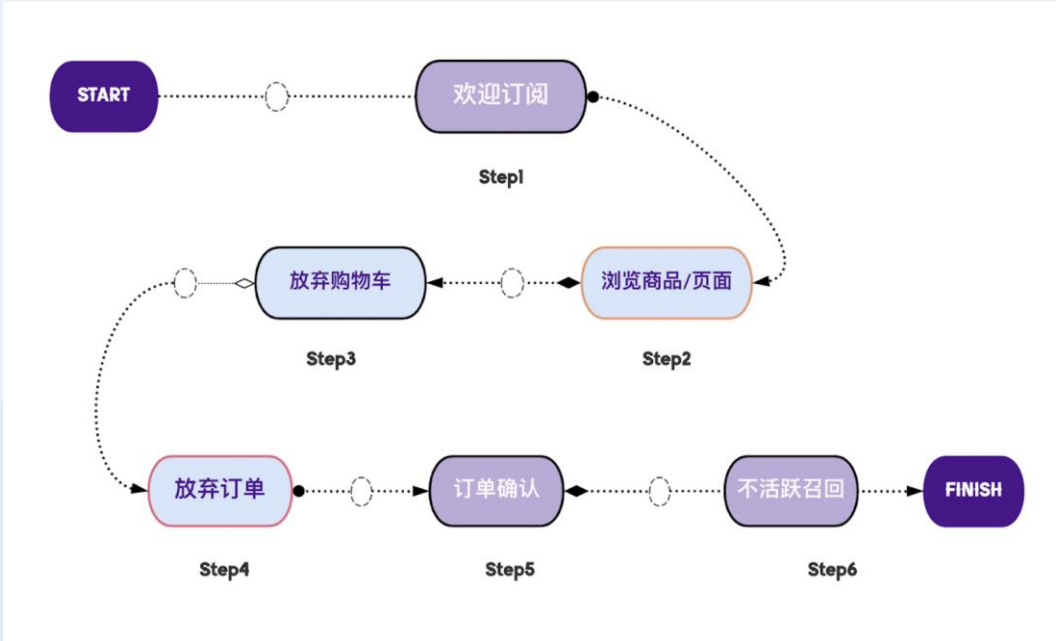
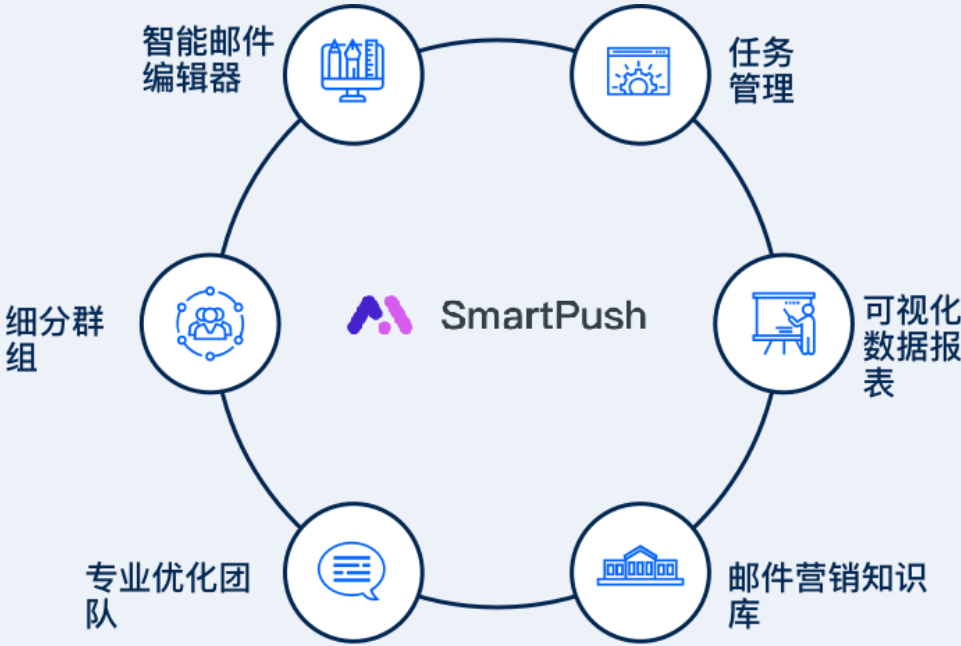
商家 - 分销者: 快速制作招募落地页；多种佣金模式自由配置；拥有多维数据看板评估成效

分销者 - 顾客: 订阅商品链接及优惠码双管齐下；成交锁粉保障KOL收益

老顾客 - 新顾客: 只需1个分销链接，老顾客就能成为你的订阅生意伙伴，让订阅顾客带来更多新顾客

如何 获客引流?

智能邮件营销系统，助力店铺实现高客流、高转化、高复购



SmartPush覆盖订阅客户的消费生命全周期

高效制作EDM&SMS: 50+封邮件模板，涵盖全年节日和热门品类，20+热点文案库，5min内创建一封完美的个性化邮件

精细化细分客群: 寻找潜在消费增长，精准推送营销邮件；针对性自动生成邮件内容，精准触达订阅客户，满足促活、召回、复购等多场景营销能力

如何 获客引流?

SHOPLINE应用市场，丰富营销插件
从多个环节助力商家运营、获客、引流

- 
Flow自动化营销
 更有效地在多个在线渠道（如电子邮件、SMS、社交媒体等）上执行重复性营销
- 
挽留弹窗
 访客跳出弹窗挽留，适时传递价值
- 
支持热力图
 访客行为数据分析，提升用户体验
- 
邮件营销系统
 站外引流很贵，别用一次就废

 广告数据上报助手 全面解决Facebook广告数据漏报问题! 免费	 TikTok多Pixel一键安装 一键绑定TikTok Pixel ID到店铺，方便追踪广告投放效果， ... 免费	 Facebook Multi Pixels 支持一键绑定Facebook Pixel到店铺，方便追踪广告投放效果，且支持多... 免费
 联盟分销系统 为您提供专业的分销功能，帮助您更高效地利用社媒达人和小... 免费	 Lucky Orange 用户行为数据分析和增长工具 免费	 MailChimp邮件营销 连接您的商店，以自动将商店数据与Mailchimp同步 免费
 SmartPush 强大且易用的Email&SMS营销系统 免费	 Omnisend 多合一自动化邮件，短信营销工具 免费	 Stream-独立站Email&SMS增收营销系统 中国版mailchimp & Omnisend，为中国独立站卖家定制。 免费
 TikTok Marketing 自动同步店铺商品至TikTok商务中心，并支持安装Pixel 免费	 ShareASale 快速接入营销联盟平台 免费	 TikTok商业套件 一键关联店铺和TikTok，支持TikTok Pixel安装以及商品同步，快速开启... 免费
 Bing 帮助您在Bing平台验证域名使用权。 免费	 Snapchat多Pixel一键安装 支持绑定多个Snapchat Pixel ID到店铺，方便追踪广告投放效... 免费	 COZMOX网红/联盟营销工具 专注品牌出海，助力营销增长，为您提供网红营销、社媒营销、PR营销... 免费

如何 促转化?

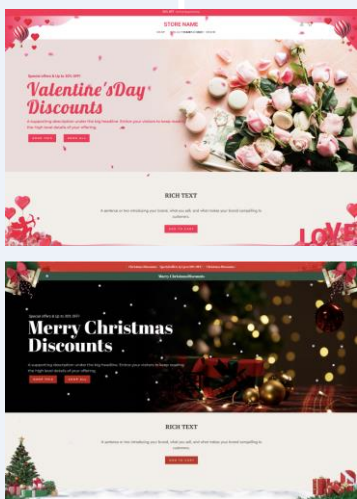
进阶式打造购物氛围，激发顾客购买欲望

SHOPLINE

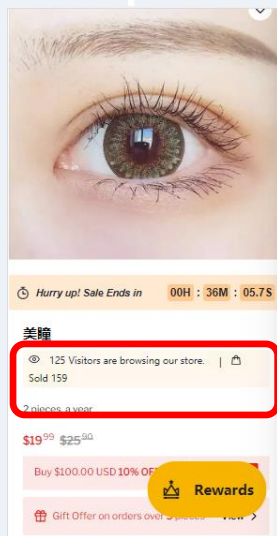
营销氛围

制造紧迫感

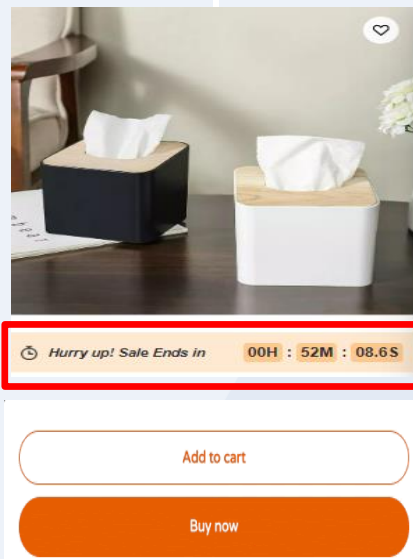
提升信任



营销日历



虚拟销量

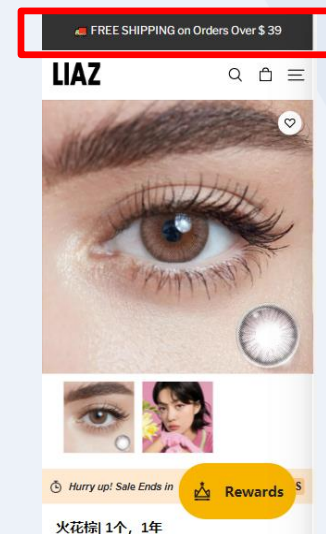


倒计时工具

动态加购按钮



实时浏览人数



公告栏

如何促转化?

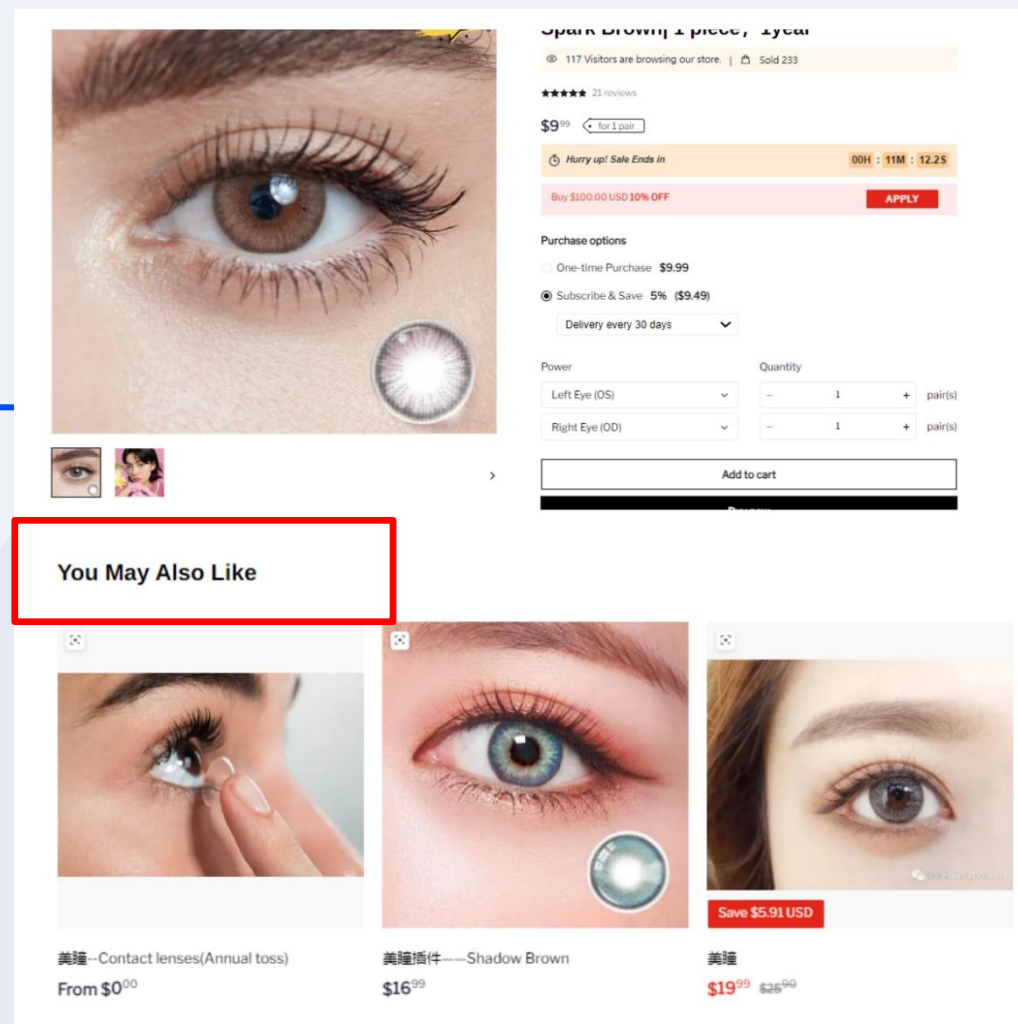
智能商品推荐，提高订阅客单价必备神器

SHOPLINE

商家可以通过商品推荐功能，为订阅商品设置其他配套、相似、相关联的商品；

比如向订阅婴儿奶粉的客户推荐婴儿纸尿裤，为订阅宠物食品的客户推荐其他宠物用品等；

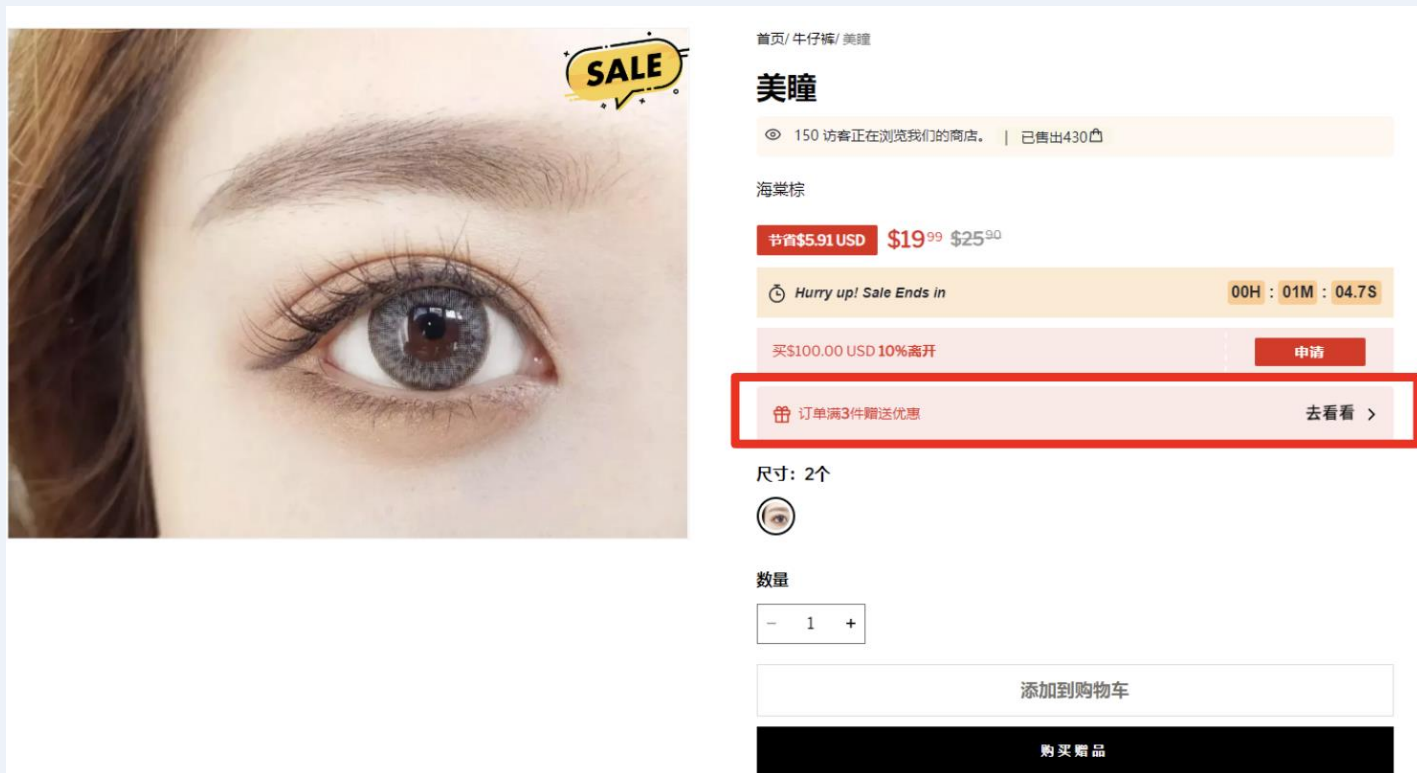
以此提高订阅客单价，从而提升店铺整体销售额。



如何 促转化?

折扣码 + 赠品 等多重优惠服务, 提升客户长期订阅商品的积极性与体验感

SHOPLINE



商家可设置赠品活动, 如订阅客单价超过一定额度的客户均可免费获得精美赠品;

还可以为订阅客户创建折扣码, 例如向订阅总量较大的客户提供免运费优惠;

鼓励订阅客户延长订阅周期, 提高订阅额度, 同时还能刺激其购买转化、长期留存。

如何提升留存复购？

SHOPLINE

会员系统，为订阅客户提供VIP尊享体验，促进拉新、留存与复购

The screenshot displays the SHOPLINE Member System interface, which is divided into several sections:

- 会员推荐 (Member Recommendation):** A section for sharing links and rewards. It includes a link: <https://store.shoplineapp.com?refi> and social media sharing options for Twitter, Facebook, and Email. Below this, there are two cards: "你将获得 50积分" (You will receive 50 points) and "被推荐人获得 首单9折" (Recommended person gets 9% off on first order).
- 会员系统 (Member System):** A sidebar menu with options: 概况 (Overview), 客户管理 (Customer Management), 数据管理 (Data Management), 会员计划 (Member Plan), 会员等级 (Member Level), 积分设置 (Points Setting), 推荐管理 (Recommendation Management), 商品会员价 (Product Member Price), 购物金 (Shopping Gold), 礼品卡 (Gift Card), 推送设置 (Push Settings), 轻推 (Light Push), 邮件 (Email), 样式 (Style), and 会员中心 (Member Center).
- 奖励设置 (Reward Settings):** A section for configuring rewards. It includes a "推荐链接" (Recommendation Link) field and a "社交媒体" (Social Media) section for sharing recommendations on social platforms.
- 邀请奖励 (Invite Reward):** A section for configuring rewards for inviting new members. It includes a "邀请成功" (Invite Success) status and a "在客户邀请成功, 获得奖励时推送" (Push when customer invite success, get reward) checkbox.
- 获邀奖励 (Invited Reward):** A section for configuring rewards for invited members. It includes a "获邀成功" (Invited Success) status and a "在客户邀请成功, 获得奖励时推送" (Push when customer invite success, get reward) checkbox.
- URL链接 (URL Link):** A section for configuring the URL for the member system. It includes a "URL地址默认为网店注册页" (URL address defaults to the store registration page) note and a "URL地址" (URL Address) field.
- 社交平台设置 (Social Platform Settings):** A section for configuring social media sharing options. It includes a "修改" (Edit) button and a "客户可以通过 Facebook、Twitter 和 邮件 分享推荐链接" (Customers can share recommendation links via Facebook, Twitter, and email) note.
- 邮件列表 (Email List):** A section for managing email lists. It includes a "查看更多" (View More) button and a "邀请成功" (Invite Success) status.

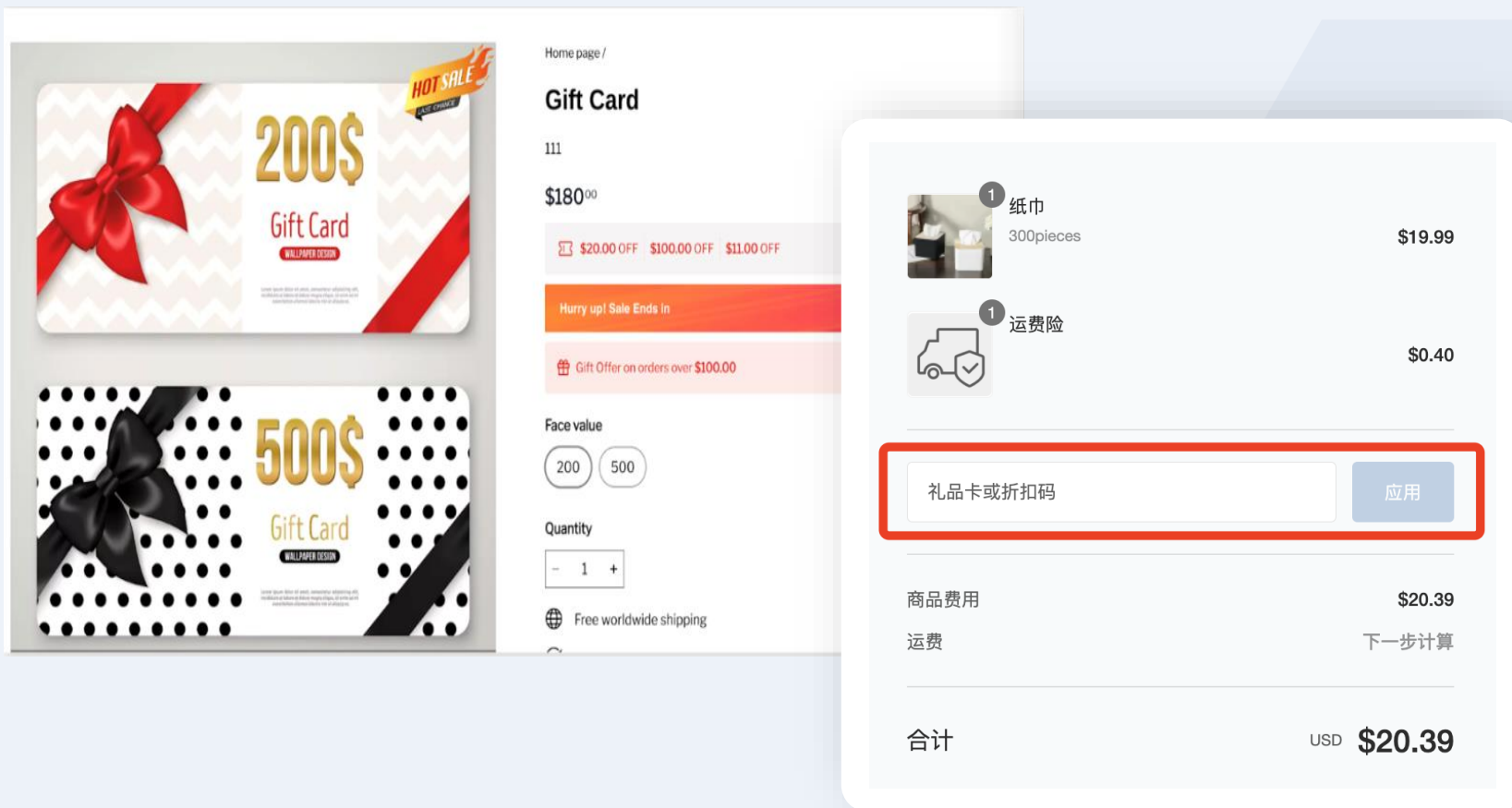
留存复购: 推出价格不一、主题多样的订阅套餐划分会员等级，提供会员价、积分兑换等福利，刺激订阅客户的留存、复购

以客带客: 优化订阅客户的专属VIP体验，通过社交平台分享裂变完成顾客的口碑传递，以客带客，实现获客拉新

如何 提升留存复购？

礼品卡+购物金等多重优惠玩法，激励订阅客户留存、复购

SHOPLINE



通过向订阅客户赠送礼品卡和购物金，让客户在结账时抵扣部分订单价格，**增加复购率，提升客户粘性，培养忠实客户，改善订阅式电商客户流失的难题。**

客户也可以将礼品卡赠送给他人使用，不仅能够**提升客户购买体验**，还能通过客户**实现拉新裂变。**

如何提升客户粘性?

SHOPLINE

SHOPLINE博客功能,有效提升网站排名,打造私域流量,沉淀并积累品牌价值



内容创建, 操作简单

仅需几步即可创建博客, 输出优质内容
支持站内SEO优化



社媒分享, 增强曝光

通过社交内容持续曝光引流, 支持社交媒体分享
Facebook、Twitter、TikTok、Instagram



博客订阅, 提升粘性

自动生成RSS源, 方便客户订阅博客集合, 卖家可以
定期向订阅客户推送博客, 提升客户粘性, 利于客户沉淀及购买转化

Home / News / 总是忘记按时买美瞳? 一次性订阅, 周期性配送, 还享大力度折扣!

总是忘记按时买美瞳? 一次性订阅, 周期性配送, 还享大力度折扣!

Now Feature Demo

SHOPLINE Blog



Comment

Submit	

SHOPLINE Payments

SHOPLINE

覆盖全球主流支付渠道，支持本地化支付方式

无跳转结账页，安全流畅的支付体验

支持多种支付渠道，提供多种本地化支付服务，顾客可以选择自己喜欢的支付方式付款

购物车 > 填信息 > 物流 > 支付

联系方式 [修改](#)

收货信息 亚拉巴马州,美国 [修改](#)

配送方式 Standard shipping · \$10 [修改](#)

其他信息 (选填)
 CPF / CNPJ

添加小费
☐ 显示您对 的支持

支付方式
所有交易均是安全和加密的。

☒ **PayPal** 支持通过信用卡或借记卡付款

☐ 信用卡

☐ 我明白且同意订阅。订阅将按照所列的价格和频率延续，直到它结束或被取消。

备注 (选填)
 请填写备注

[返回选物流](#) [完成订单](#)

宠物食品
500g
折扣(-\$1)
订阅: Delivery every 30 days

\$20

\$19

礼品卡或折扣码 [应用](#)

商品费用 \$19

运费 ⓘ \$10

合计 USD **\$29**

订阅 ⓘ

\$19 Delivery every 30 days

顾客下单订阅商品后，系统会将订阅商品相关信息展示在结账页

SHOPLINE Payments

SHOPLINE

覆盖全球主流支付渠道，支持本地化支付方式

SHOPLINE 生态

SHOPLINE Payments

打通全球多种支付方式



版面有限，仅展示部分支付服务

全球发货

SHOPLINE优质物流服务，解决卖家跨境物流难题



SHOPLINE

SHOPLINE 全链路数字化，物流履约如此简单

300,000⁺

日处理数量

100⁺

全球开通线路

30,000,000⁺

覆盖全球内县区数量

27⁺

合作伙伴数

全面覆盖物流场景，瞬间打通全域资源

小单

全球优质直邮渠道，全程可视化追踪整合FedEx、DHL、UPS等知名国际快递服务商资源

小单量也可低门槛轻松发货

会员优先试用Oneship，多渠道选择，价格更优

大货

自由车队全国揽收

灵活拼柜发货

优质全球码头资源，一站式清关



SHOPLINE，欢聚集团战略投资的跨境电商智慧建站平台，是一家专注于通过独立站助力跨境电商品牌出海的企业级技术服务公司。自2013 年创立以来，SHOPLINE 已在深圳、广州、杭州、中国香港、中国台湾、新加坡等10个城市及地区设立办公室，现已服务全球35万+商家和4亿消费者。助力品牌卖家货通全球，是SHOPLINE 的创业初心。

迄今，SHOPLINE 已建立包括广州研发中心在内的2000余人国际化团队，搭建了从选品、建站、流量、支付、物流、培训的全链路服务体系，更有由专属客户成功顾问、独立站运营导师、品类代运营专家组成的强大服务团队让卖家轻松开启独立站事业，实现品牌跨境出海。

SHOPLINE智能独立站 赋能全球商家

350,000+

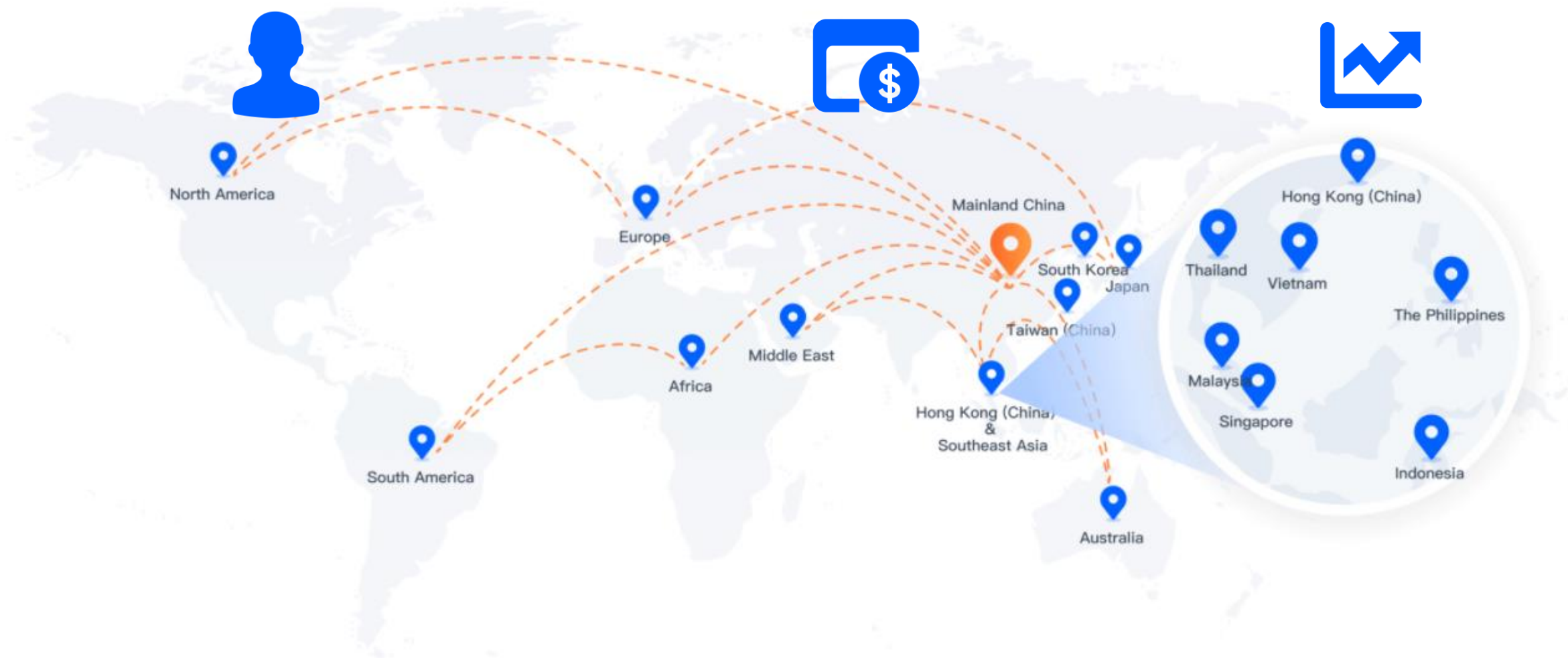
全球品牌商家

680,000,000+

辐射消费者

1,500+

国际化团队



SHOPLINE 相关资质

SHOPLINE



谷歌大中华第一个电商平台合作伙伴



Facebook营销合作伙伴



PCI DSS安全标准认证

SHOPLINE 合作伙伴

SHOPLINE



SHOPLINE 合作品牌

SHOPLINE



MISS SIXTY



ZESH
泽尚



OLYMPUS

FUJITSU

STUDIO A



MEIZU

唯品会
品牌特卖

SUNTORY

AGATHA
PARIS



PETKIT



AUKEY

MIXX



COMIX®
齐心办公

AEON
宏佳騰機車



淡果香
— FROM NATURE —

Brookstone®



MOFT



COVERME



WONDERLAB®



Lightinthebox.com





一次订阅，长久订单

THANKS!

