



己只需要专注店铺运营就好，比较省事，也无库存风险，走一单赚一单。

总体而言，如果说，自己手头上有比较优质的货源渠道，且价格低廉，又有便宜的仓储等，那就可以考虑自己渠道进货，这样比较大概率能做得起来；如果都无资源，那个人还是建议可以先通过冠通分销平台做一件代发，慢慢找到自己熟悉的品类，掌握运营能力，积累资金，之后再考虑自己渠道进货销售。