

亚马逊跨境FBA物流的优劣势

产品名称	亚马逊跨境FBA物流的优劣势
公司名称	深圳市红三羊供应链有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区南湖街道东门南路1006号文锦渡口岸综合报关大楼628E
联系电话	0755-25108873 18807550903

产品详情

一、什么是FBA亚马逊FBA的全称是(Fulfilment by amazon)，字面意思就是由亚马逊来履行，事实亚马逊推出的这个服务很简单，就是卖家将商品提前备货到亚马逊在全球搭建的仓库，当有卖家有订单后，亚马逊代卖家进行包装、贴标、发货和客户服务等后续工作。FBA物流怎么运转的？卖家直接把自己的商品存放在亚马逊的Fulfillment Center 订单履行中心。一旦有顾客下单，就由该中心直接打包、配送这些商品，同时由该中心负责售后服务！这样，FBA的货物就如同美亚直营货物一样，可以享受免费派送、Prime会员2日达派送，并且有美亚来负责售后服务了。

二、使用FBA的优势

- 1、liuliang和销量红利：采用FBA发货的 Listing，可以获得更高的产品曝光率，有助于tisheng Listing的排名。由于 Prime在购买一个产品时会优先选择采用FBA发货的产品，所以FBA发货的 Listing：整体销量可以tisheng40%以上。
- 2、店铺更安全：采用FBA发货，意味着卖家的货物存放在亚马逊的仓库中系统会降低对该店铺运营风险的关切，减少了对店铺的审查，可以确保店铺更安全。
- 3、节省人力和运费成本：采用FBA发货后，卖家可以减少包装方面的人工，降低包货成本。FBA头程发货的费用一般低于零散订单所采用的邮政小包等物流成本。
- 4、竞争对手减少：虽然采用FBA发货的好处多多，但在亚马逊平台上依然有不少卖家因为各种原因而采用自发货的方式运营。相对于自发货的卖家而言，采用FBA发货的卖家天然少了不少竞争对手。
- 5、产品销售价格高：在亚马逊平台上，相对于自发货产品的价格来说，采用FBA发货的产品价格普遍较高。一般情况下，在扣除FBA的各项成本之后，同一产品采用FBA发货的利润juedui值往往高于自发货方式的利润。
- 6、客户体验好，客户满意度高：采用FBA发货的产品，由于是亚马逊直接处理订单发货事宜，亚马逊完善的物流体系可以确保客户在3天就可以收到货物，客户收货时效快，满意度就会比较高，这种高满意度体现到卖家的店铺 Feedback和产品Review中，可以使店铺的运营更稳定。
- 7、高概率shanchuf umian反馈：如果FBA物流方面的原因导致客户留了差评，卖家可以直接向亚马逊申请移除，可以减少卖家的客服成本，tisheng店铺的整体表现。
- 8.避免账号绩效：FBA配送不会出现A-Z，大部分的feedback可以shanchu，不会出现有效追踪率问题，这些绩效都是会影响账号安全问题。
- 9.FBA的liuliang扶持：虽然管方没有直接说明FBAliuiliang要大于FBM，但这个是所有亚马逊人的共识，其他不论，从商业角度来看，亚马逊肯定是希望你使用他的物流，客服以及仓储的。稳定他的股价。
- 10.回款周期快：FBA回款基本在半个月。

三、使用FBA的劣势

- 1、需要缴纳仓储费，尤其是长期仓储费较高。FBA虽然为卖家节省了人工和配送成本，但仓储费用并不便宜，尤其对于一些滞销的产品，长期仓储费用就更高了。仓储费用会稀释掉卖家的一部分利润。
- 2、随机分仓，可能造成FBA头程运费偏高。对新卖家来说，可能会因为亚马逊系统的随机分仓而造成单票货件的运费单价上涨，FBA头程运费成本超出预期。
- 3.重资产：需要囤货，有滞

销风险，假如你的产品一个月可以上架到FBA，那么你需要FBA仓库有40天的库存，海上飘着40天的库存，工厂还要做40天的库存，如果现金流不健康那么可能会压垮公司。4.专业性：对运营的能力要求很高，会选品，熟知平台规则和广告策略，合理使用亚马逊销售工具（秒杀，几种促销手段，POST，品牌旗舰店，使用商品探测器，ABA，搜索词表现等等），有解决问题的能力，会管理库存。5.注重细节：如果前期工作没做好，标签扫描出问题会影响货物入库，甚至入不了库。6.灵活性差：FBA是主推这个链接，要在发货之前就把链接做到完美，尽量避免产品上架FBA开售后大幅度修改，FBM可以随时创建新的链接推。