

## 沃尔玛电商平台有哪些优势呢？

产品名称	沃尔玛电商平台有哪些优势呢？
公司名称	武汉港丰商务咨询有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	江夏区关南园一路当代光谷梦工厂5栋1206
联系电话	15623847263

## 产品详情

### 沃尔玛平台开卖好时机

沃尔玛开放第三方平台后，为卖家提供了更多的销售渠道。沃尔玛平台目前远未饱和，一些品类的产品非常稀缺，平台所面向的用户也与亚马逊和eBay不同，所以对于想扩大发展规模的卖家来说，沃尔玛平台提供了一个非常诱人的机会。

由于沃尔玛平台卖家必须处理物流、退/换货、客服等问题，因此只有一部分有能力的卖家才能在平台销售产品。

但如果正确的策略、计划和执行方案，任何类型的卖家都有可能通过沃尔玛扩大业务，从而提高自己的销售额。

### 沃尔玛平台有很大的增长潜力

目前沃尔玛的电商业务正迅速发展，为卖家提供了广阔的前景。

2017年2月，沃尔玛称电商销售额增长了29%。2016年到2017年年初，沃尔玛平台上的产品listing数量翻了两番。

沃尔玛平台上销售近3500万种产品，它仍然在与亚马逊及eBay等平台竞争。

### 沃尔玛通过收购拓展电商版图

2016年沃尔玛以33亿美元收购了Jet.com，不断增加电商基础设施。购买Jet.com后，沃尔玛还收购了电商企业Hayneedle，增加家具品类范围。

另外，沃尔玛还通过收购Moosejaw提高户外服装行业的曝光率，收购Modcloth和Shoebuy来吸引千禧一代消费者。

截止2017年1月，沃尔玛在全球有6300个国际商店，在美国有超过5300零售商店（包括超过3500个Supercenters和近700个山姆会员商店），沃尔玛将通过把这些零售商店作为“物流中心”，来与其他网上竞争对手竞争，并在电商策略上更加有野心。

沃尔玛平台的卖家社区非常独特

要在沃尔玛电商平台上销售产品，卖家必须先向申请或是受沃尔玛邀请。

据沃尔玛表示，受邀到平台上销售产品的卖家一般拥有：

- 一流的客服；
- 独特的产品组合；
- 有竞争力的价格；
- 快速、可靠的物流。

如果卖家要申请在沃尔玛上销售，那么申请书中，卖家需要填上基本的个人信息和企业信息。卖家也会被要求要填写一级、二级、三级品类，以及卖家的产品组合。

卖家要提供这些信息：

- 网上年销售额；
- 产品目录总SKU；
- 预计在沃尔玛平台上销售的产品SKU；
- 含UPC码的SKU比例；
- 二手产品的销售额比例；
- 翻新产品的销售额比例。

卖家还会被要求说明此类信息：

- 平均订单价值；
- 有多少年电商经验；
- 亚马逊及eBay账号详情；
- 过去12个月来总评论数量；

如果卖家遇到沃尔玛询问关于FBA或drop-shipping的相关问题也不要惊讶。而且，沃尔玛可能也会问卖家发货方式的选择、客服及退货政策，因为沃尔玛卖家要自己负责这些，不像亚马逊有FBA。

扩大卖家产品的接触面

现在，亚马逊是电商平台500强中的TOP 1，沃尔玛尽管入行有点晚，但是发展潜力还是很大的。

据沃尔玛平台表示，该平台每月会吸引超过1.1亿独立访客。这就意味着，精明的卖家可以在该平台上销售，并接触该平台上大量的用户。而且这些用户中，只有一小部分与亚马逊的重合。

此外，沃尔玛给超过35美元的订单提供免费的2日达配送，这一举措旨在直接获取亚马逊Prime的一部分市场份额。亚马逊会向Prime消费者收取年费，相应地，Prime消费者的大部分订单可以获得免费2日配送。

据了解，沃尔玛使用了亚马逊“Buy Box”类似的系统。沃尔玛决定Buy Box赢家的算法目前被设置成挑选价格最低的listing，但该公司将开始考虑通过不同的卖家指标来衡量，例如类似亚马逊的卖家表现指标。但是listing产品价格仍是赢得沃尔玛平台Buy Box重要因素。

沃尔玛平台正在不断优化平台，希望扩大电商份额的沃尔玛也是卖家的坚实后盾。广阔的消费基础，以及合理的推荐费使得沃尔玛成为卖家多渠道销售中的重要一环。