

亚马逊FBA和FBM两大运营模式特征，跨境电商小白必读！

产品名称	亚马逊FBA和FBM两大运营模式特征，跨境电商小白必读！
公司名称	郑州赞尚缘商贸有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南自贸试验区郑州片区（郑东）金水东路49号楼原盛国际3号楼C座13层70号
联系电话	17713007641

产品详情

来自：亚马逊无货源ERP系统开发定制咨询DSG199522

最近跨境电商进入大家视线，FBA、FBM等各种英文字母也随之飘向脑海，对于很多没接触过跨境电商的朋友，那是一头雾水啊，今天和大家聊聊

FBA：是亚马逊仓储派送，就是提前将货物备货至亚马逊仓库，然后有订单销售后亚马逊负责从亚马逊仓库派送至用户。

FBM：是卖家自发货，自发货就是指亚马逊仅作为销售平台，但是需要卖家解决从中国将货物送至用户手上的工作。

作为跨境电商两大运营模式，为什么现在都在说FBM，都说做欧洲站好？作为自发货的优势，如何做好欧洲站？

无货源相对来说在选品上可以大胆一些，现在一般一个运营人员一天可以编辑发布500个商品左右，在选品上没有太多的局限性，可以适当去跟卖商品和竞争不太厉害的商品类目，只是在选品上要考虑到重量，过大过重的商品不易邮寄。无货源发货速度不如FBA，在商品展示和流量获取上有很大的优势，基本上第一周就有订单，只要持之以恒的每天上货，基本上3个月会稳定收益。

自发货由于是先发布商品，在用户下单后<进行拍单发货，所以通常会开通欧洲人口和消费实力领先的几个国家，如：英、法、德、意大利、西班牙，也就是一个商品可以同时翻译成不用的语言，在5个国家同时开售。并且这种方式订单还是来得比较快，对于专业技能不太强的公司和团队可以以这种模式进入跨境电商。

总结FBM的特点：

- 1.发货速度需要15到20天
- 2.无需囤货资金投入少，可以大量发布产品
- 3.SKU很多，相对来说机会更大
- 4.产品可选性比较多，可复制多店铺操作
- 5.3个月稳定期，很快会见到收益

讲过之后大家对自发货也有基础的了解，那么对于FBA还是一头雾水，FBA的优势，以及如何做好欧洲站？

做FBA的模式，亚马逊选品是非常重要的，商品选的好基本就成功了，要知道作为中国卖家需要一定的资金量来做前期的货款垫资、货运垫资、亚马逊仓储租金等，前期需要去囤一批货到亚马逊仓库，多个SKU去尝试产品的市场反馈，对于新手卖家需要一定的专业技能，从选品、把关产品质量、拍照、上传SKU、优化标题、打包贴条形码、发往国外。每个环节都是需要按照标准去做，因为产品发到国外几乎是没办法退回来了，因为退回的物流成本比较高，即使卖不掉不要了，也要出相应的费用来交给亚马逊工作人员销毁，销毁资金，所以选品太太关键了。

总结下FBA的特点：

发货速度快

前期要囤货

产品投入成本大，SKU少

选品和产品优化是重点，产品质量和服务要求高

速度成长周期5到6个月

许多卖家向国际扩张时，只做亚马逊英国，这样你将错失70%的欧洲市场了，极大限制了自己的销售潜力。德国比英国更大，卖家要进入这个市场并不难。而意大利虽然比不上英国，但是发展快，而且意大利本土并没有电商，亚马逊相当于独占商机。

不论是卖家数量，还是listing方面，在意大利面临的竞争都比较低，这意味着卖家可获得很高的利润空间。需要有一定的耐心，因为有一定的优化和维护周期。

在优化完listing，确定自己的产品接近完美。面对一个新市场，卖家所关注的，就是潜在的消费者会如何看待你的产品，如何搜索你的产品。充分的曝光能保证卖家在同类型卖家甚至当地企业的竞争中取得优势。

可以看得出来FBM火起来的原因就是因为门槛低，风险也小，给了更多创业者机会。很多新商家愿意去

尝试，我觉得前期FBM经验沉淀，打造自己的爆款，后期再转FBA。

如果在跨境有什么不懂的可以咨询我。