

## 同为无货源模式的亚马逊跟店淘有什么本质上的区别？如何选择？

产品名称	同为无货源模式的亚马逊跟店淘有什么本质上的区别？如何选择？
公司名称	郑州梓峰计算机科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	郑州市金水区东风路28号院世博中心2014号（注册地址）
联系电话	17737411310 15738821995

## 产品详情

来自：亚马逊无货源ERP系统定制DSG199522

无货源亚马逊店铺模式，无货源淘宝店铺模式，同时无货源，本质上有区别呢？

都是不用囤货，压货的，减少了资金的占用率。采集的别人的货源，运作店铺过程中都是需要用到辅助工具的，店淘是用的采集上传的辅助工具，亚马逊是用的ERP店铺管理系统。

货源方面：店淘的一般以1688的商品为货源的居多。

亚马逊无货源模式，则是采集全网，国内电商平台（淘宝，1688，京东，天猫，拼多多等）上公开的商品都可以成为货源。

账号注册：淘宝店铺，实名认证的支付宝，以及个人信息就可以开通个人的店面，C店。

亚马逊店铺，注册起来相对来说会麻烦，首先干净的网络IP与干净的电子邮箱，个人的所有详细资料，公司的营业执照，甚至需要用到法人的护照，以及以后支付店铺月租的双币信用卡（VISA，万事达等）等一些材料

开店费用：淘宝店铺是保证金形式，一般类目为1000元，根据售卖商品类目不同保证金多少不一，做无货源淘宝相对来说1000元保证金所包含的类目基本上可以满足。

亚马逊店铺，收费就有点多了，一般亚马逊店铺分为个人卖家和专业卖家，建议去做专业卖家，月租根据站点国家不一月租也是按照币种收费不一，北美的为39.99美元/元。欧洲站的是25英镑/月。基本换算下来折合人民币为二百多点，而且你所售的商品要交付5%~15%不等的佣金。平台收取的。

店铺违规：淘宝就不用说了，简直是铺天盖地的违规信息。侵权，售假，知识产权投诉，还有一些买家充当打假人员，进行敲诈。淘宝的政策一步步的实时，马上店淘生存的一点点空间也将不复存在了。

亚马逊店铺，一般店铺封店，店铺受限制有两种可能，关联于侵权，为什么一再要求干净的IP于邮箱，就是因为这个，或者做店铺的时候租用虚拟的服务器。亚马逊严查的是带有国际商标的侵权，咱们国内的品牌没有国际商标的，你采集售卖也算不上侵权，只要不去触碰带有国际商品的产品就OK了，比如：耐克，阿迪等~~~

发货：店淘的发货，有订单了一般就是去货源处拍单，收货地址直接填写买家的收货信息即可。

亚马逊店铺严格来说发货方式有很多，FBA，FBM，海外仓，以及无货源模式跟ERP系统公司合作之后他们提供的中转仓，一般使用中转仓的比较多，国内电商平台发货的包装可能不符合出口标准，或者不太美观，一般都是发往中转仓，有仓储人员进行拆装的二次检查，进行合规出口的打包，核对订单发往海外买家手中。

收款：淘宝是自己的收款方式，支付宝，直接到自己的店铺后台，可以随时体现到自己支付宝里边。

亚马逊店铺的话，是订单完成之后到店铺的后台，然后由国际的汇率换算公司转换币种到你的账户中。

平台机制：淘宝注重买家的购物体验，买家就是上帝，而且平台近几年的政策都是一步步的在压缩店淘的收益口袋。

亚马逊平台是一个注重卖家体验的平台，注重产品，平台还不定期的永久拉黑退换货率比较高的买家，毕竟4亿多的购物群体，卖家仅仅300万，这也是今年大批的淘客，拼多多，京东卖家转战亚马逊的原因。

而且亚马逊无货源店铺，跟店淘一样是辅助工具运作，可辅助化强，直接店群形式完全没问题，就现在的亚马逊平台的规则来看。

基本上区别也就这些了。如果你问我，现在想涉足电商的话，该从哪里开始，我会直接建议亚马逊无货源做起，没有过多的利用，单纯的利益驱使，做什么都是为了赚钱，想做跨境的下方评论或者关注我，有什么问题都可以找我咨询，不赚钱何必去触碰，惹得一身麻烦。

不管是做国内电商还是国外电商，不管是软件还是系统基本都是辅助作用，不能有依赖性，他们的作用只是帮助咱们去节省成本，人工，省时省力。预祝你可以在电商路上越走越远~~~~~