

河南123电商孵化中心，亚马逊无货源系统性培训，物流共享

产品名称	河南123电商孵化中心，亚马逊无货源系统性培训，物流共享
公司名称	郑州云之盛信息科技有限公司
价格	10.00/1
规格参数	河南123:两年亚马逊运营实战经验 系统性培训:一对一公司实地教学 河南:绿地中心北塔
公司地址	郑州市金水区黑庄路未来路滨河小区（怡乐商务）8号楼E座18层1806号
联系电话	15136231823

产品详情

河南123电商孵化中心是一家资深电子商务服务公司，专注国内外各大电子商务平台，运营模式实操与研发。我们的团队拥有多年电商运营经验，为客户提供一站式的电商运营解决方案。为有志于跨境出口电商行业的创业者提供 Amazon、Wish、eBay、Lazada、AliExpress 等跨境出口电商平台的卖家孵化培训（入门培训、账号注册、跨境出口电商ERP系统操作、各大跨境出口平台实操培训）、技术支持、国际仓储物流服务等一站式创业服务。

123公司的跨境电商孵化三大优势：

一、独特的运营模式

123电商基于大数据分析技术，自主研发“跨境电商供应链整合模式”，通过亚马逊等跨境电商平台销售产品。目前，亚马逊跨境平台的中国卖家通常销售的是自己工厂生产或自己公司代理的产品，货品少而且对销量的要求高，这种模式对创业者的技术、资金和人才的要求非常高，不适合个体创业者和初创企业。

123电商自主研发的“跨境电商供应链整合模式”，可以通过大数据技术在淘宝、京东、天猫、敦煌、速卖通、阿里巴巴、环球华品等电商平台的网店随意抓取众多适合在亚马逊平台销售的货品销往国外，这种模式的特点是：1.店铺上架SKU（货品）多，给国外买家的选择多，因而生成订单多（没有事先实际进货、没有库存）；2.收到亚马逊订单后再向上述网店进行线上采购，发货到123电商位于深圳的货仓（占用资金少）；3.由123电商物流部统一进行验货和二次包装（符合亚马逊包装标准）；4.通过123电商物流部优选的国际货代发给国外买家（符合亚马逊发货标准）。

二、便捷的国际物流优选方案

在亚马逊平台开店，对国内卖家的国际货运成本、包装标准、清关能力、交货周期是个考验。国内卖家因为产品不能如期交货而遭到国外买家投诉、退货或者严重影响平台绩效考核的案例不胜枚举，损失很大。123电商通过产品统一快递到深圳货仓进行验货和二次包装、优选国际货代通过批量空运、中欧班列、海外仓等先进的国际物流解决方案成功地攻克了上述难题。

三、完善的孵化机制确保卖家赢利

123电商的主讲都是主流跨境平台的运营人员，有多年运营跨境平台的经历，有“跨境电商供应链整合式”、“跨境平台ERP软件”和“国际物流优选方案”三大核心技术，以及“个人卖家一对一指导”、“公司孵化全程上门指导”、“零基础、低投入、高利润”等独创的指导孵化流程，确保参加培训孵化的亚马逊卖家能够真正掌握实操技能、提高工作效率、实现稳定出单。

亚马逊电商平台

亚马逊公司，是网络上最早开始经营电子商务的公司之一，亚马逊成立于1995年，一开始只经营网络的书籍销售业务，现在则扩大了范围相当广的其他产品，已成为全球商品品种最多的网上零售商和全球第二大互联网企业。亚马逊电商平台最突出的优点，那就是相比于国内的购物平台，亚马逊的卖家数量相对较少，在亚马逊上的全球的卖家数量加起来一共三百多万。而又因为它是跨国平台，一共覆盖了65个国家，所以面对的用户要比国内平台的用户多得多！在亚马逊上光是活跃的用户就有四亿之多，所以在亚马逊上开网店，资源绝对是较优的！

亚马逊平台比较公平，并没有找同款这种功能，这也是为了方式卖家之间出现恶性竞争，保护卖家的一些权益，对亚马逊无货源模式有兴趣的朋友请查，亚马逊平台和国内电商平台进行对比，你会发现，亚马逊不仅对卖家存在要求，对买家也存在一些限制，比如给差评问题，如果一个买家给出大量差评，将会被亚马逊平台列入黑名单，这也是对卖家的一种维护。

亚马逊平台是目前全球最大的一个全球电商平台，这点基本是没有争议的，在亚马逊平台上，我们可以将自己采集的商品货物买到国外客户手中，亚马逊平台还有一个优势，那就是数据显示在全球购物平台中亚玛逊的平均客单价最高！而且还是远超其他几个同类型的电商平台！这就为在亚马逊上的店铺提供了非常多的有利条件，客户单价高，客户数量又多。运营起来自然就省力许多！

在亚马逊平台上，我们每一个人都能够做到“全球开店”这点，亚马逊目前已经无法个人开店了，并且根据调查，个人开店的店铺最终封店率基本将近百分之五十了，对亚马逊无货源模式有想去的朋友，可以上，现在注册亚马逊店铺，需要准备一个有限公司的营业执照，还需要有一个visa卡，这个卡主要是用来交店铺租金的，亚马逊平台没有店铺保证金，而是需要每个月缴纳一个租金，除了这两样东西外，其他东西基本没什么要求了，法人身份证/邮箱/手机号，这些每个人都有的！

亚马逊无货源铺货模式，就是全网采集爆款，通过加价上架到店铺中，赚取汇率差。无货源铺货模式就是根据亚马逊平台的规则合理的上架产品，在一个品类里上大量的SKU，让每一个用户都能搜到相对应的产品，这个产品不出单另一个产品就会出单。

有客户拍单了，从我们直接国内电商平台采购发到物流仓，通过验货、海关、二次打包，在发往海外。自己不用备货，不囤货，也不发货，国内的整个电商平台都是我们采购商品的货源。

我们通过一定的选品方法，批量的持续的在亚马逊店铺上传宝贝，亚马逊平台上货不受限制，可以上架几万件货，我们不要太强的运营技巧，店群以群为核心，批量化大规模开店，一个店做起来后，大批量的复制模式，以此来达到更满意的效果，获取更丰厚的利润。

亚马逊无货源批量复制操作模式，规模批量化，复制操作，一人利用ERP系统操作5个店是没问题的。店群的发展规模，也不仅仅限于几个店铺，一般都是在几十个店铺以上，这样才对得起咱们的辛苦劳作，让我们的盈利乘N倍的放大。

ERP管理系统，就是专业服务于跨境电商这个细分领域的ERP系统，用于对接跨境电商平台和众多货代系统、可实现多平台账号管理、智能发货、精细化采购、动态仓储管理、详细的统计报表、以及很重要的高效刊登功能。不懂英语，运营，物流等问题，这些都不用担心。我们ERP系统可以直接翻译10国语言，采集上传都非常的简单方便。

ERP采集功能：ERP系统采集商品，在其他电商平台上直接进行采集，需要手动进行商品筛选、信息的修改、产品翻译、导出表格、之后上传到你的亚马逊平台店铺里面就可以了，操作过程中并没有什么太复杂的地方。

铺货的核心操作：就是要多上传商品，在一个单品领域或者类目里，尽可能的做到多占位置，而核心的目的，是为了接近垄断一个类目或者单品。

而店群也不是简简单单的开几个店铺，做几个描述页上去就可以啦！这个背后有很深的数据分析与运营方法在内的技术支持。首先，通过数据支持，明确要做的单品，按照方法进行产品布局，先开两家店铺，再开5~10家店铺，把关键词占尽并且独立优化，高效变现。

精细化运营，打造爆款商品，肯定要出货速度快，成本低，数据分析精确。精细化选品是一个非常大的技术活，必须要有技术的沉淀，数据分析经验，成本核算等等。大家可以看我以往的文章里面有详细的讲述。

2019年的亚马逊跨境电商会有很多机会，但在抓住机会的同时也需要付出努力，掌握更多技能，可以借助于一些台的运营经验和方法技巧，应用于亚马逊的创业运营中，在跨境电商的路上一起驰骋！欢迎大家一起交流学习。