

# 亚马逊无货源该怎么铺货，ERP可以定制吗？

产品名称	亚马逊无货源该怎么铺货，ERP可以定制吗？
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定制开发（DSC199522）  
亚马逊无货源该怎么铺货，ERP可以定制吗？

在互联网时代从来不缺的就是机会，但在抓住机会的同时也需要我们为之努力，我们可以多听多学多看，借助于平台政策以及其他平台的一些运营经验，综合起来，应用于亚马逊中，如果真能做到这般，其成绩还真的未必黯淡。

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。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。

对于没有任何选品和运营经验的可以借助ERP系统。通过市面上成熟的ERP系统来辅助

完成，ERP系统本身带的有商品的提取功能和翻译功能，一个ERP系统每天可以发布300-500个SKU，在优化上规避一些极限词和品牌名字。此种亚马逊无货源方式可以很快能让店铺在2-3个月内产生几万的利润。

这里要提到“类铺货模式”。自发货的方式可以适合后期打造爆款，增加发布新品的频率。一个产品上架，如果产生了订单，很好，如果稳定的产生的订单，那更好，而如果长期不产生订单，不妨删除后作为新品的方式重新发布，如此一来，几个月可以上到上万个SKU，而对于销量不好的产品进行重新+反复的发布，算是”类似铺货模式“，市面上也有很多称作亚马逊无货源、亚马逊自发货、亚马逊店群等多种叫法。对于小卖家，不妨借助ERP系统去选择开发新的产品，选择亚马逊自发货（无货源）模式去开展国外市场，也有客观的利润，在赚取利润的同时，也为自己后期打造走FBA精细化运营店铺奠定了坚实的基础。

对于卖家来说，亚马逊2019年最大的也是最让小资金量的卖家兴奋的政策调整无疑是销售佣费率率的调整了，2019年2月19日之后，对于低价产品，从原来的最低1美元或2美元的佣金调整到最低0.3美金，这个调整，不仅仅在于费用的节省，更关键的是，这样的佣费率降低，很多低价产品有了存活和发展的可能性。

亚马逊的这次佣费率调整，则无异于给这些小卖家一个加持和崛起的大好机会。如果是公司团队和转型企业，相对有些资金实力的，可以投入个50-100万，一年撬动上千万的利润也是很值得去搞的。开发套属于自己的亚马逊ERP，任何人都看不到你的数据，这样就安全很多了。