

## 淘宝无货源和亚马逊无货源模式：哪个优势更大，更好做？

产品名称	淘宝无货源和亚马逊无货源模式：哪个优势更大，更好做？
公司名称	河南科扬速商贸有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省郑州市中原区建设西路112号珍岗大厦B座1326号
联系电话	18833005578

### 产品详情

相信做过电商的朋友都知道淘宝电商，而做过淘宝电商的朋友也都知道无货源店铺淘客这种模式；但是最近跨境电商的风头越来越大，于是很多人也都或多或少的了解了跨境电商，其实跨境电商也能做无货源模式，而且操作步骤与店铺淘客模式非常接近，那么今天作者就告诉大家无货源模式究竟是谁更好做，优势更大！

首先就先说操作方面：店铺淘客的流程是用采集软件去采集1688或者淘宝其他店家的商品，然后根据自己的要求后，一件上传到自己的店铺当中，整个流程可以说非常简单，人人都可以上手；接着来说亚马逊，首先亚马逊上传商品的时候，都是要用英语填写描述，标题等，但是一般的采集软件采集到的商品信息都是中文，并且采集软件将商品导入到亚马逊店铺中还需要ERP管理系统（便捷管理亚马逊店铺的一种系统），也就是采集软件采集商品，导入到ERP管理系统中，ERP管理系统一般会有翻译功能，所以只需简单的修改即可让商品从ERP管理系统上传到亚马逊店铺中。所以操作来说，还是店铺淘客比较简单。

接下来是利润问题：一般做店铺淘客的，价格都是原商品价格乘1.1~2.5之间，就取中间数1.8倍吧，也就是说进价10元的商品，卖18元，减去6元邮费，纯利润2元，所以店铺淘客的利润一般在20%左右；接着来看看亚马逊，因为美国人或者欧洲人都是注重信息产业和重工业的，对于轻工业都不太重视，在加上他们的收入条件比我们高很多层次，所以说，一般进价10元的商品，在亚马逊上完全可以挂10美元的价格，而在老外眼里，10美元也就是10元钱，所以折合人民币就是66元，减去15%平台抽成，减去20元邮费，在减去10元进价，一件商品的利润是26.1元，也就是260%左右的利润。所以在利润方面，亚马逊完全碾压店铺淘客。

谁能更好的生存发展：在淘宝，你的商品买的不好，想要卖出去，于是各种投机取巧，裂变，上下架，刷单等，在加上淘宝鼎盛时期有着1000万左右的卖家，因此来说竞争是相当激烈，很容易出现一种商品有着上百个卖家去卖。反观亚马逊，因为亚马逊是互联网科技起家，所以现在亚马逊平台钻空子就比较困难了，并且亚马逊的规则相当严厉，哪怕你的店铺一年有一亿的流水，只要敢刷单，亚马逊就敢封你的店铺。所以，在生存发展方面来说，爱投机取巧的人还是适合店铺淘客，但对于一些安安稳稳的新手，还是亚马逊的优势更大。

总结：总得来说，无货源亚马逊跨境电商的优点还是很多的，这都是因为亚马逊跨境电商还是处于一个初期的阶段，只有少数部分人去入驻亚马逊，所以说蛋糕还是很大的，我相信再过几年，会有大批量做电商的朋友去入驻亚马逊平台，等到那么时候，蛋糕就没有那么大了，竞争的程度就和现在的淘宝一样，所以在作者的眼中，亚马逊更胜一筹。