

来自一个店主的经验分享：亚马逊无货源好做吗？

产品名称	来自一个店主的经验分享：亚马逊无货源好做吗？
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

来自一个店主的经验分享：亚马逊无货源好做吗？

亚马逊erp系统（DSG199522）

近几年国内电商市场的状况让国内电商人愁白了头，大v占据主导流量，导致中小型卖家苦不堪言，于是，这一部分电商人开始转型做跨境。

亚马逊究竟可不可以做，当然是看销量，就像小学生的作业永远写不完，不管老电商人还是新手，永远都缺流量。

在电商行业中，熟悉亚马逊这个平台的人都知道，亚马逊的流量分配和国内电商平台完全不同，亚马逊平台重商品，轻店铺，看重商品本身，而国内电商看重店铺等级，商品销量，客户评价等等.....

相对于其他平台来说，亚马逊的这个流量分配方式是比较公平的，无论你是老卖家还是新手，只要对商品足够用心，就能分配到足够的流量，转化足够量的订单。在亚马逊就会有你的一席之地。

亚马逊无货源模式，简单来讲就是通过ERP系统，将全网采集到的商品进行筛选，优化然后以最低五倍的价格上传到亚马逊店铺中，赚取的主要是跨国交易带来的汇率差。

无货源模式不需要前期进货囤货，在亚马逊大量上传之后，有客户下单，我们从采集处下单，发到我们的国际中转仓，由工作人员统一检查，根据标准二次精美打包，贴标发到国外客户的手中。

所有流程都是可以通过ERP系统来完成的，店主只需要操作软件，所以一个人同时管理多个店铺是没有问题的。我们说的店群，不仅仅可以是几个店铺，也可以是几十个上百个，通过大量的铺货让我们的利润来成倍的扩大！

店群模式之所以这么受青睐，是因为它的模式特点适合中小型商家公平合理的竞争，接下来我们来讲讲在运营过程中的一些小技巧，掌握一些小技巧可以帮助我们更稳定更精细化的经营店铺。

1、大量铺货

亚马逊平台会给新品一定的展示，所以商品的数量可以直接影响到销量，所以前期大量铺货至关重要。

2、仔细选品

选品虽然说是基础操作，但是也是重中之重，选品之前，我们可以去观察一下市场上的各种情况，分析一下各大平台的销售数据，然后再选择你的商品。想跟风卖爆款的，可以先查看一下这类商品的卖家有多少人，判断自己还能不能从这一类目分到蛋糕。

3、及时更新

过了前期大量铺货的阶段，后期就要着重于优化店铺的商品，把一些销量不太好的商品或者没什么曝光率的更新成新的款式，或者直接替换成别的商品，这样新上传的商品曝光率会比老商品好一些。

4、分店管理

做店群同时经营多个店铺，可以很好地划分开各个类目，梳理好每个店铺类目，同一个店铺类目不要太多，会给客户专业清晰的感觉，在少数类目里，可以多上传一些有特点的商品，以满足客户的不同购物需求，要在客户进入你的店铺时抓住他们的眼球，达到商品之间互相带动销量。

5、数据分析

既然做的是互联网相关工作，那么数据的调查与分析当然是必不可少的，我们可以通过这些数据来判断市场的走向，我们要根据变化进行推断，对自己的商品定价做出适当的调整，虽说我们做跨境赚的是差价，但是这个价格也不能定得太离谱，现在已经不是人傻钱多的时候了，商品的定价具有竞争力才会在竞争中取胜。

6、看准时机

亚马逊无货源模式稳定后的利润确实客观，很多新手一个月的收益可以达到1w到2w，但是做过电商的朋友明白，无货源模式的红利期也就是这几年，就像几年前的淘宝，先看到前景的人才能吃到肉，犹豫的只能喝点汤了。

在国家大力扶持进出口贸易的背景条件下，亚马逊跨境电商有很多的机会，而无货源模式是这些机会里最为突出的一种，全球市场在不断发展，眼光要放得长远挂广阔，一块儿大蛋糕正在等着有想法的人！