

# 亚马逊无货源是什么思路？先搞清楚它的四大因素（上）

产品名称	亚马逊无货源是什么思路？先搞清楚它的四大因素（上）
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

本文来自：简单说跨境（erp0120）欢迎观看本期文章。

做过电商的朋友应该都知道淘宝店群，亚马逊无货源店群就是一种店群模式，但与传统电商不一样的是，它不需要自己囤货、备货，有买家下单，通过ERP系统采集货源发至中转仓或是亚马逊官方仓库FBA让专业的人事帮助打理，操作更加的方便。那么，这种模式有什么样的优势呢？

不需要刷单、开直通车引流，亚马逊对于新品都是有流量扶持的，纯靠自然流量来吸引顾客。不需要囤货、备货，减少可能出现仓库积压的风险，减少成本输出。店群复制化运营，翻倍盈利，一键上架，轻松赚钱。

了解这种模式之后，大家更多关心的应该还是利益和如何做成功的问题，至于亚马逊店铺的利润如何，小编在之前的文章中都有介绍过，这里就不再介绍了，接下来我们来聊一聊影响亚马逊成功的因素都有哪些：

### 1、亚马逊推动顶级创新

亚马逊79%的高层，包括CEO贝佐斯在内都认为亚马逊运营最大的重点是创新，并且贝佐斯已经找到了创新的方法，他把大量的时间都花在了观察未来世界3、5、10年的发展，专注于两年后第三季度的业绩，把工作确定规划好未来发展的路线，将公司带到他想要的位置，按照计划准时的进行。

所以，作为亚马逊的卖家我们不要只限于眼前的利益，要做好长久发展的计划，规划好之后的发展路线，然后严格执行，相信你的店铺会越来越越好。

### 2、创意是资产

相同的商品相同的价格，别人为什么要选你而不是对手卖家？原因很简单，或许是你的某个点是对方所没有的，而这一点也恰好是吸引顾客的地方，所以顾客就选择了你。不管做什么都不是一成不变的，不一定非要按照前人的观念来行事，适当的添加一些自己的创意更能吸引客户，获得更多的订单。

以上就是小编（erp0120）所有的内容了，我们下期再见！