

当亚马逊无货源碰上店群模式（上）

产品名称	当亚马逊无货源碰上店群模式（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。

谈到2019年的跨境电商行业和亚马逊平台的运营，很多人都感到超出以往的压力：美国市场这边，中美贸易战最让人揪心；欧洲市场呢？VAT税务问题已经似箭在弦上，要么按照平台要求和各国法规注册号按章纳税，玩猫捉老鼠就可以啦；至于其他市场，竞争日益激烈就不说了。

也正因为此，很多卖家谈及2019年的亚马逊运营策略，往往会有不少担心，甚至有点前途未卜灰心丧气的状态。前行的路不容易，但我自己的感觉是，谨慎一些是有必要的，但因为不确定的因素多而丧失了前行的勇气，那只能是你自己的事情了。

2019年的亚马逊运营也会有更多机会，但在抓住机会的同时也需要付出努力，我们可以释放思维，借助于平台的新政策以及其他平台的一些运营经验，把这些经验综合汇总，应用于亚马逊的运营中，如果真能做到这般，其成绩还真的未必黯淡。

我将2019年的亚马逊运营思路做如下总结：

1、亚马逊平台气质不变，在2019年，精品化选品，精细化运营依然是运营的主色调。

亚马逊平台历来与其他几个平台（速卖通，Wish，eBay等）不同，在精品化选品的基础上，依据精细化运营的策略，调动各方面资源打造爆款一直是其重要特征。2019年，虽然亚马逊的竞争会加大，面临的政策性门槛会增多，但这样的运营策略不会有大的变化。用心努力的卖家，可以坚持这样的运营思路，精选产品，然后努力打造，爆款模式可以减少资金压力，提高资金周转率，最终这些都会变现真实的利润。一个爆款诞生远胜过多个腰部排名的产品，也远胜过其他平台铺货的100个产品。

2、低价产品低价玩法，小资金也可以撬动大利润。

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金费率的调整了，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，这样的佣金费率降低，很多低价产品有了存活和发展的可能性。

以上就是本文所有的内容了，我们下期再见！