

跨境电商亚马逊无货源支持企业加盟电商转型个人开店

产品名称	跨境电商亚马逊无货源支持企业加盟电商转型个人开店
公司名称	郑州晶之灿商贸有限公司
价格	9980.00/2
规格参数	
公司地址	河南自贸实验区郑州片区（郑东）普济路海赋国际18层1803室
联系电话	18830055093

产品详情

所有的选品都是为了拉动销售，能大量出单就只有爆款，做别人开发的爆款问题多，自己开发爆款难度大。一般的亚马逊选品攻略已经不能满足众位卖家的需求，这篇小编就告诉大家如何开发亚马逊爆款以及避免常见选品陷阱。

一、历年爆款盘点

2012年，孔明灯；2013年，充电宝；2014年，Jump Starter、LED充电线、吸盘防水音箱；2015年，平衡车；2016年，VR眼镜、充气沙发、K歌宝；2017年，指尖陀螺、减压玩具。这么多年来，每年都有爆款。我们只有了解过去的爆款才能从中总结出共性来，为我们提前发掘爆款做准备。那么爆款有什么特点呢？

二、爆款特点与注意事项

总结之后，我们发现爆款有这样的特点：

一是外观奇特，能够给人眼前一亮的感觉；

二是功能实用，能够解决用户的某些痛点；

三是操作简便，拥有广泛的群众基础。

还有大家很容易忽略的一点就是营销。通常，在一款产品还没有成为爆款之前，都是由红人博主先开始关注和推广的。

1.速度快，周期短

爆款来得快去得也快，首要一条就是要保证消息源及时可靠，不要各卖家全面铺货了你才知晓，等爆款兴起的时候你已经错过了最佳的进入时间了。如果你率先掌握了消息，在蓝海时期就已经进入的话，也要时刻关注爆款发展势态，及时退出，千万不要恋战。

2.跟卖与质量隐患

跟卖卖家一窝蜂涌入势必会造成价格战，价格战肯定会导致质量差，质量差容易引发乱象，这就是个死循环。

3.利润高、采购难、时效快

卖家多竞争激烈，大家都需要采购，容易造成一货难求，采购价格波动大。这时候，最考验的就是卖家的供应链及头程时效，谁掌握了时间谁就掌握了市场。

4.专利隐患

这个不用想，一个产品卖火了肯定会面临专利侵权的问题。有专利的肯定会站出来说事，没专利的肯定也会被人抢注。所以侵权经常会发生在爆款身上。每次跟热点跟爆款，都有关账号的风险，不少卖家会被平台肃清，形成专利持有卖家实现一家独售的局面。一旦账号被清，就无法清库存。所以跟爆款一定要小心。

三、爆款来源

跟爆款是技术含量很高的玩法，一定要在对的时间跟上对的人才能分到热点的一杯羹。除了常见的亚马逊选品网站，下面我按照时效从快到慢罗列了四个爆款来源：

1.电视购物、本土网红

2.本土卖家、B2B贸易商

3.生产商、跨境网红

4.平台内部数据、物流数据

更详细来说有这四个选品渠道来源：

1.话题产品：新上映电影出现的玩具、明星同款服饰、世界杯使用道具、奥运会国旗等等。

2.节日产品：圣诞节的LED灯、复活节时期的蛋类产品、开学季毕业季用品等。

3.气候产品：英国雾霾天气常用的防毒面具、日本地震时期必须的帐篷、美国夏季常年热卖的户外游泳池和泳装等等。

四、爆款Vs长线产品

爆款时效快、来钱也快，但是也有周期短、易侵权这样的缺陷，所以跟爆款也是一件很心累的事情，因此不少卖家会坚持自己在亚马逊选品的原则，坚守长线产品。那么我们究竟要选择爆款还是长线产品呢？首先我们先搞清楚各自的优缺点再做选择。

五、选品陷阱

侵权

商标侵权和专利侵权。中国的商标对其他国家不适用，各个国家各有自己的商标注册政策。主要有以下3种侵权：

1. 商标侵权。是指未经过商标持有人的许可，在相同或类似商品上使用与其注册商标相同或类似的商标。一般所谓的工厂外单尾货、大牌周边产品和跟卖都容易引起商标侵权。不过商标侵权是最容易辨认的。
2. 外观侵权。是指在与外观设计产品相同或者相近种类产品上，采用与侵权外观设计相同或者相近似的外观设计。一般工厂用外单尾货直接更换商标、模仿大牌或者使用大牌产品元素都容易导致外观侵权。这就需要我们多看产品，最好能够组织公司内部培训，积累外观侵权案例，或者使用谷歌搜图、专利查阅网址搜图，把你的产品图传上去看看有没有相关产品。
3. 实用新型技术侵权。是指未经专利权人许可，为生产经营目的制造、使用、许诺销售涉案产品，其中必要技术特征构成全面覆盖。如果核心技术未变，工厂只是直接改换外观模具给专利产品上新增功能也会导致侵权。所有生产之前，一定要询问工厂产品设计来源，专利技术有没有侵权风险。

任何侵权行为，都会导致比较严重的后果。如果你两次犯规，亚马逊可能只是关闭你的Listing，但是短期内犯规三次可能导致关闭账号。如果你的账户被多次关闭，可能直接导致账号被永久关闭还没有申诉的机会，严重的概不退款。

如果你要深耕亚马逊做成大卖家，从选品到运营再到物流和店铺优化需要学习和掌握的东西实在太多