郑州跨境电商亚马逊无货源亚马逊大批人涌入，你准备好了吗？

产品名称	郑州跨境电商亚马逊无货源亚马逊大批人涌入，你准备好了吗？
公司名称	郑州纪怀商贸有限公司
价格	3680.00/套
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区天伦路11号院2号楼一单元3层303室
联系电话	15137139509

产品详情

自从亚马逊推出了无货源模式，越来越多的商家进入了亚马逊市场。也有很多准备进行电商创业的，好多人跟我询问关于亚马逊无货源模式的情况，跟他们私聊了解情况后，发现大部分人对于无货源模式都是一知半解，而且担心玩不好这种模式。

所以今天详细讲一下这个模式，给那些准备做亚马逊跨境电商创业的朋友吃一粒定心丸。

亚马逊无货源模式。简而言之，它是在国内批发平台采购商品，然后把商品详情上传到亚马逊店铺。当国外用户下单后，商家通过在批发采购卖家下单产品，让这些批发商发货到买家手中。这就是无货源模式的玩法。

第一：选择亚马逊。

想必大家对亚马逊有些陌生，不知道亚马逊是做什么。亚马逊在对我们印象最深的应该就是卖图书的，不错，亚马逊前期的确是买图书起家的。

亚马逊作为第一品牌，第一电商平台，且脱离了单独一国的限制，登上了国际化电商第一的宝座，完全不是寻常的国内淘宝、京东、拼多多等能比的。

第二：无货源技术最新版。

无货源技术可以为你带来无数的方便，也是店群模式的前提，没有熟练的掌握无货源技术，单单只是采货、囤货、发货就可以让你忙的晕头转向，还不一定赚钱。

因此无货源技术是我们整个亚马逊店群模式的前提条件。

而最新的无货源技术，选品已经不再停留在淘宝网、1688，而是面向整个互联网平台，包过国内的所有

电商平台、国外的电商平台、品牌直营的官网等等。

只要是网上有的，都是我们的货源！你不用再去查资料，翻榜单，不用花大量脑细胞，大量的时间去研究选品，任何一个爆款产品，任何一个可能成为爆款的产品，都可以一键帮你挑选出来。

第三：电商最赚钱的店群模式。

亚马逊加无货源技术已经够赚钱了，以在我这里学习过的所有朋友来看，只是掌握亚马逊加无货源，一个店一个月挣个一万多元，完全不算什么问题，很多赚的要超过这个数字，数量掌握之后，普遍都是月收两万以上。

但两万一个月也不能本质上的改变你的现状，只能说过上还算可以的生活，穷人的本质却也没有脱掉。因此，两万一个月远远不够，要的是将它乘以数十、乘以一百，因此一个店铺远远不够，要的是数十家，上百家店铺。这样以来就是店群了，以这一大群店，以量变产生质变。

第四：精细化运营。

将亚马逊、无货源、店群这三项用精细化的运营模式，无缝链接起来。

细化每一项，将亚马逊无货源店群做到最好最精，以达到最大的收益。

同时精细化运营讲究的是全面了解亚马逊的规则，顺应规则、利用规则、避开违规、拒绝惩罚封店。

四点加起来，简直就是最完美的搭配，集合了整个电商行业最先进的技术。

第五：利润空间

至于产品利润，因为各国存在汇率差异，即不同国家的货币价值，例如在1688平台上的标价为40元人民币的帆布鞋，当你上传到亚马逊店铺上面，你完全可以标价40美元，可能而在老外的眼里，40美元也就是我们眼中的40块钱，因为中美汇率差异，那么当你去除成本价、物流等价格后，纯利润仍然可以达到200元。当然，这只是我举的一个例子，具体商品定价情况大家可以去咨询亚马逊运营商家。

第六：货源充足

因为我们中国是制造业大国，劳动力廉价，国内商品生产成本低，一件同样产品，在国内销售可能利润空间非常有限，当商品走出国门，拿到欧美市场的时候，这件产品的价格可以翻好几番。

早些年的时候，亚马逊没有推出无货源模式，大部分跟外国人做生意的都是生产厂家或者一二级代理商，商品利润空间被一层层剥削，商家受制于国内外物流难题、语言沟通、法律法规、没有统一规范等问题，很少有商家能够做大做强。但是，亚马逊跨境电商平台，推出了无货源模式后，造就了一大批年入百万的个人卖家或者团队。

第七：公平竞争

亚马逊对于刚开的店铺有三个多月的“ 新手保护期 ”，这一点对于新店是一个很大力度的扶持，并不是说你烧的钱多你就能上推荐，事实上只要你的产品ok，就会给你足够的推送和曝光度的。

在亚马逊，不管你是新店还是老店，只要你的产品描述完善，介绍也刚好是客户需要的，就会被平台大量的推荐给买家，提高你的产品以及店铺的曝光率。

而为什么选择亚马逊？

1、它平台更大，大到世界上没有任何平台能高过它，掌握着最大市场。

2、物流方便，亚马逊专用物流全球 123 大运营中心将商品配送全球 185 个国家地区。

3、买家多卖家少竞争低，卖家全球卖家数量 300 万，买家全球活跃用户 4 个亿，覆盖 65 个国家，第三方卖家销售产品数量占亚马逊平台总销量＞55%。

4、全球购物平台平均客单价最高，全球购物网站平均客单价对比，速卖通平均客单价 10 美元，ebay 平均客单价 12 美元，wish12 平均客单价美元，亚马逊平均客单价超 17 美元。

5、利润高，亚马逊欧洲站客户生活质量高，大部分人都会网络购物，平均客单价也都非常高，一般差价都是5倍。

6、退货率低，国内电商发货 99%在国内，客户要求太高，容易产生退换货。

我们做亚马逊欧洲站，面向欧洲五国（德国、意大利、西班牙、法国、英国），买家消费水平、综合素质相对较高，退货率极低，并且利润有保障。

亚马逊永久拉黑高退货率买家，对卖家扶持力度大。

7、开店成本低！这是今天要说的最重要的一点！

天猫凡是品牌旗舰店或者是专卖店，若带有TM商标的需要交纳10万元，如果是全部为R商标的需要交纳5万元。

而专营店，带有TM商标的需要交纳15万元，全部为R商标的需要交纳10万元。

同时还有3-6万的年费，年费是可以根据满多少销量减免多少百分比的。

京东保证金10000-50000不等。

服装鞋帽类的一般要缴纳六千元的平台使用费和一万元的保证金。

家纺家具类的需要缴纳六千元平台使用费和三千元的保证金。

母婴类一般是六千元平台使用费和一千元的保证金。

这些无形都提高了成本，店群就是以量变达到质变，注重的就是量，你想想一家店光保证金就是五万十万，那你要数十家店，上百家店的店群，你光投资就要上百万。万一违规了，这保证金就有些悬了。

亚马逊不需要保证金，这点它已经无限的降低了你的成本，等于说它为你省下了上百万的创业资金。

至于它的技术服务费也就是俗称年费，是39.99美金一个月，换算成人民币约等于256块，一年就是3000多几十，也就是说要远远低于天猫、京东的六千块上万块。

这个让你已经等到极点的成本，又再次降低。

亚马逊还有人工成本低、店铺商品数量不限制，并且不需要图片空间等等优势。所以，无货源模式适合国内大部分中小卖家采用，当然本文重点是介绍无货源模式，具体操作还有很多细节需要大家面对，而

且困难也更多。正是因为复杂，才使得亚马逊平台更能保证消费者权益，当然也能造就出很多“百万级”商家。

2019年的亚马逊跨境电商有很多机会，亚马逊无货源店群模式也是我们可以在跨境电商行业中驰骋的机会！欢迎大家一起交流学习。