

跨境卖家怎么有效管理库存

产品名称	跨境卖家怎么有效管理库存
公司名称	深圳市跨店网络科技有限公司
价格	280.00/个
规格参数	品牌:跨店_KUASELL 型号:1.0 产地:深圳
公司地址	深圳市龙岗区坂田街道南坑社区雅宝路1号星河WORLD F栋大厦1001-13B（注册地址）
联系电话	18124024109

产品详情

由于跨境电商的在近些年的火爆，越来越多的人开始加入到跨境电商的行列中，跨境电商看似进入容易，其实真正做起来还是很有门道的，里面涉及到了很多专业的知识，还需要经验的积累，才可能把它做好。而库存问题基本是大部分跨境电商从业者投疼的问题，很多人认为进入到跨境电商当中能不能赚钱就是看能不能出爆款，销量有多大，但是很多人却没考虑到一个问题，就是作为跨境电商卖家，你的库存率是多少，“死货”又有多少。我们不能因为看中某款商品，就大量的备货，如果销量不佳的话，这批货就变成了“死货”。那么我们作为新卖家如何控制住库存呢？其实有很多卖家都会遇到这种情况，就是对产品预估导致偏差，仓库经常会出现缺货或是压货的情况，完全不知道怎样合理去补货或是清货。下面我们先来分析下基本会出现的几种卖家库存情况：铺货型：商品种类多且杂，没有重点产品，备货量不大。精品型：商品种类适中，备货较多，但是资金压在货上，资金流通较困难。精铺型：备货量大，种类少，难掌握产品生命周期。可以看出，这些卖家都有一个共同的问题，就是资金回报，库存压力大缺乏更多的流动资金周转，之前和很多老板打过交道，基本上他们的补货方式都是根据销量来的，销量好的就多补货备货，销量少的就闲置在一旁，导致商品的库存越来越多。那么如何让库存合理安排，让资金回流快且回报率最高呢？1、产品分级把商品按照种类来划分，然后根据商品的受欢迎程度再进行划分，这样可以对自己的仓库情况更加了解，对商品的方向更加明确。2、思维转换仓库的补货策略不能只看销量来确定，还需要看利润回报占比，回报周期，产品存放周期等等，将产品按等级分配后，根据实际情况，适当补货，这样既可保障销量的同时，还能加快资金周转，让资金流动更快。3、数据监控我们要清晰掌握到商品库存销量、总体资金分布和回报占比的情况，打个比方说一个商品投了多少钱，我们需要在多少天能回本，能赚多少！这些数据将为备货天数、备货成本、资金回报情况等提供决策依据，提前降低滞销或缺货风险！综上所述，我们可以通过产品的预期等级，在不同仓库的库存、销售、毛利、成本数据综合等得出实际对应的等级，得到库存的资金效益效果，从而掌握产品的实际回报结果，并根据实际等级，进行备货，避免造成备货多而出现滞销。以上就是我对于跨境电商库存方面的一些看法，希望能够帮助到大家。

跨店（www.kuasell.com）APP通过“AI智能技术”帮助商家合理备货，柔性库存管理系统，每一个商品都有热销款、一般款、滞销款的标签，根据标签自动触发清库存的指令。多平台多店铺销售，提升商品成交率。