



年底兴起的无货源铺货模式就是打破了这个弊端，首先不需要囤货进货，其次也不需要推广，因为咱们是随缘出单。这个模式一出现当时真是腥风血雨，因为简单好操作复制性强，各个老板都在闷声发大财，各种店群也出现了，虽然店铺死了一批有一批，但也造就了很多入赚得盆满钵满。到现在快一年了，无货源铺货模式也能做，但是已经没有当初那么暴利了，开始进入红利期，因为做的人实在太多了。时代在变，人的思想也在变，我们后来眼看着利润越来越低，于是在铺货模式上进一步改进，开发出了新的玩法，半精细化和精细化玩法。随着公司越来越大，领导层们也考虑到了公司不能只做运营呀，那也太枯燥了，为了考虑公司的多元化发展，公司特地开展了新的业务，所以现在我们公司也接待个人创业或者公司转型做亚马逊，这样也可以赚个外快。帮他们开通亚马逊店铺，教会他们技术和玩法，然后也可以使用我们的物流中转仓和erp系统。总的来说，亚马逊无货源模式不失为卖家的一个新机会，门槛低、高回报。亚马逊之所以能有这么大的利润，除了与其平台定位高端以外，最重要的是国内制造业发达，这些小商品卖到欧美这些国家，有些翻个几十倍都是很正常的。但是，任何项目都会有一个红利期，当这个项目的平台或者这个环境没有太大变动的时候。我们就应该抓住这个机遇，快速搞起，赚到我们该赚的第一桶金。在如今互联网登峰造极的时代，电商行业一直在推陈出新，亚马逊等各大平台都拥有可观的前景，只要抓住机遇，卖家必定能在这个国际化的电商平台中分一杯羹！