

河南郑州亚马逊erp系统，自创山门OEM贴牌！

产品名称	河南郑州亚马逊erp系统，自创山门OEM贴牌！
公司名称	河南省利惠得商贸有限公司
价格	1.00/代理商
规格参数	亚马逊ERP:个人端口 OEM贴牌:代理商 独立部署:战略合作
公司地址	郑州市金水区博颂路38号1号楼3单元17层203号 (注册地址)
联系电话	18100329993

产品详情

自己从事亚马逊有5年了，一直在做亚马逊。没参加过其他渠道。

从2014年开端，到现在，一个人在操作亚马逊。先说说销量。累计的销售额大概在2000多万。赢利差不多是一半1000W的姿态。大部分电商同行觉得这个数字不多，究竟我也有许多朋友，一年销售额几千万，上亿的也有，赢利率遍及不高，必定没我高。

为什么我一个人能够创造如此高的赢利率，看了下面的解说，你就会理解

- 1，无场所。无工作场所。一直在家工作。每天睡到天然醒。不过坏处是没休息日。优点是时刻自在。
- 2，无员工。我有一个技能合伙人，已经一起协作许多年了，最近才进入电商这个圈子。（合伙人是技能大神，负责开发一整套体系来办理亚马逊店肆），能够说咱们拥有最好的人机交互的体系。（吹嘘是不需要打草稿的，我真的仅仅在陈述一个事实，不服就拿东西来看看。）
- 3，零库存。是的，你没看错，便是无库存。其实作为中国的卖家，本质上都说倒空卖空。卖的是信息不对称。跨境电商天然存在信息不对称的优势。咱们仅仅利用技能把这个发挥到了最大化。零库存的优点是“以销定产”，不产生糟蹋，不积压库存，也不占用资金。假如我这1000W赢利是包括库存的话，能够说纯利所剩无几。
- 4，高度自动化。我也是从小白一点点生长起来的。大神不敢说，但是经历自认为仍是一流的。从前第一单赔过200多人民币，这也无法阻挡咱们跨境的热情。自动化工具首要依靠我的合伙人。能够让我一个人专注做一小部分工作。剩下的都交给计算机来干。下面我会详细讲到

要完成这些，仍是需要职业经历和工具的。我也能够给咱们透露透露咱们的办法。咱们并不怕同行来学习。市场这么大，你我都吃不下，产品海量，藏着掖着也没必要。互联网的精神是什么。共享。

1, 多语言多国家。多语言不是新鲜事。亚马逊拥有这么多站点和国家。绝大部分电商公司都是让一个人分管1个或许几个店肆,或许国家。借助GOOGLE的翻译,批量翻译,们能够让一个产品卖到全世界。

在我这儿不存在这种状况。因为我要办理所有的语言和国家。

按国家区分的话,大概是60多个国家。不同的语种,不同的站点。怎样管?

必定不是人管啦。天然是要合作体系来办理。尤其是多小语种。假如都招人来管的话,那就没赢利了。

2, 多产品,产品怎样来,当然是抓取了。另外一个便是打造一个供应链,让供应链给你直供产品,一件代发海外。你有许多的产品刊登到亚马逊上,不出单是不或许的。按照概率学。(百分之几到万分之几都有或许)。详细的嘛,自己算。

例如我刊登了1000W产品。按最差的万分之一,或许也有1000单了。概率学是统计。当然1000W仍是很吓人的,绝大部分人做不到这个数字。其实作为小卖家,一天有百十单已经很开心了。究竟不需要备货嘛。

正因为咱们不需要备货,以销定产,所以咱们能够把赢利设高点。100%能够吧。

100单,1天就有几千快的净利了。再乘以365天。假如以这种极低的本钱运营的话,不赚钱是不或许的。

保护本钱都是用体系去操控。本钱无限低。

3, 先进的办理工具。因为咱们是自建体系,体系一开端呢是自用的,但是咱们许多的朋友也想用,咱们就逐渐改成了多用户版本,又加入了供应链分销体系,能够完成一键代发和自动结算,一键刊登,一键抓取(新加的)。作为运营,你最大的精力便是审阅产品了,防止侵权。

市面上大部分体系把功用放在了订单的处理上。其实,先确保出单才是第一位的。

有了单,怎样都能运送出去。

亚马逊的后台假如没有ERP极端难用,还有多语种,变体,再加上多店肆,分分钟崩溃的节奏。当然市面上现在也没什么好的刊登体系。(除了咱们)。

我一个人办理超越70万的亚马逊LISTING.假如算上变体应该超越百万了。许多人要问了

小语种,客服怎样处理。在这有Google的时代。一切都能够靠技能去处理。咱们把人的潜力通过软件发挥到了最大。一个高度集成化的体系,能够让一个人轻松的去处理这些工作。

4, 发货怎样办。许多人担心物流时效什么的能确保嘛。咱们把亚马逊的

运送时刻设为最长。差不多是20-40天。你有满足的时刻去运送物品。没有什么能够担心的。说白了,我的自发货和你的自发货没什么区别。甚至是因为我的赢利率高。我能够挑选更好,更贵的物流。而大部分卖家都在锱铢必较哪个物流最廉价。我不要廉价,我要好用,快,稳定。

5, 售后。客服嘛,自己处理就行。把常用的回复,找个牛B的外语翻译成多语种,再利用体系的模版替换。能够完成90%的自动回复,或许半自动回复。依靠强壮的办理体系来完成的。要不然我自己有三头六臂也忙不过来啊。

许多人一定会问我体系卖不卖,多少钱,我先提个醒,咱们体系并不对外。是约请制。

实际上据我了解,大部分做精品的,都遇到了瓶颈,亚马逊的FBA

的卖家越来越多,产品又不能像以前那种刷单,刷流量。许多时候货品到了仓库就卖不动了。

别跟我讲特例。我说的是平均数。仓储费也贵的吓人。