

FBA VS. FBM VS. SFP ， 亚马逊三种发货方式对比-洛菲纳

产品名称	FBA VS. FBM VS. SFP ， 亚马逊三种发货方式对比-洛菲纳
公司名称	深圳市前海洛菲纳技术咨询有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区西乡街道银田工业区宗泰文创产业园二期3A栋409室
联系电话	18926752640

产品详情

作为卖家，第一个重要的决定就是你的订单应该由亚马逊配送（FBA）还是由你自行发货（FBM）。这个决定会对你的利润产生重大影响。那么，FBA和FBM哪一个才适合你呢？

这完全取决于你的业务需求：规模、产品、资源和目标。

无论你是亚马逊的新手卖家还是经验丰富的卖家，都想知道你是否应该改变自己的选择。这里有一个指南，可以帮助你找出哪种亚马逊的配送方式适合你的业务。

FBA：使用亚马逊物流服务

选择FBA意味着你将把你的产品批量运送到亚马逊物流中心。在这里，亚马逊的工作人员挑选、包装和运送你的产品。这不仅使你的工作量得到分担，平台甚至还帮你分担了客户服务和退货服务。

FBA的优势

亚马逊Prime 标志：使用FBA的卖家可以拥有Prime权限。这意味着他们的产品可以免费获得one-day Prime配送资格。亚马逊拥有超过1亿的Prime用户，这将把你的产品推向更多的用户。

获得Buy Box几率更大：卖家总是想办法赢得亚马逊的Buy Box来增加市场销售。FBA卖家更有可能出现在Buy Box中，即使他们的价格高于其他卖家。

高评级：FBA卖家可以利用亚马逊广泛而高效的客户服务网络从而获得更高的评级。

FBA的弊端

无法控制服务费：亚马逊经常重组配送费，这会使预测利润变得困难。卖家还需要应付每月和长期的

仓储费。

额外的运输成本：除了亚马逊的配送费用，卖家还需要负担将产品运送到亚马逊物流中心的成本。

无品牌包装：因为亚马逊有严格的包装规定，你不能在包装上展示你的品牌。

每个单位的收费取决于其重量或尺寸大小。月仓储费也比去年10月至12月增加了两倍。然而，亚马逊确实通过提供大量的在线资源来帮助FBA卖家。

亚马逊自发货（FBM）

FBM是指卖家负责仓储、配送和客户服务。他们不向亚马逊付款，而是利用自己的资源直接向买家发货。

自发货的优势

更多的控制权：你可以控制自己的库存、处理退货，并直接提供客户服务，让你的品牌以一致的方式吸引客户。

运价谈判能力：大批量零售商可以获得优惠折扣。

营销机会：用品牌包装产品，并在包装中包含营销材料。

减少意外成本：不会因为亚马逊的定价变化而造成不可避免的损失。

统一库存：如果你在多个市场和平台上销售产品，则自发货更具优势。

自发货的弊端

赢得Buy Box几率更低：亚马逊偏爱由FBA卖家。

无法使用亚马逊 Prime：除非你使用Seller Prime，否则将无法享受Prime带来的好处

耗时的物流：你必须花时间和精力来整理你自己的端到端物流，而不是让亚马逊来处理。

SFP：第三种选择

对于那些想要自己提供运输和客户服务，但又希望享有FBA所提供的好处的卖家来说，还有另一个选择。

2015年推出的Seller fulfillment Prime（SFP）为卖家提供了亚马逊Prime标志，并增加了赢得Buy Box的几率。

虽然这些促进销售的好处很诱人，但也有严格的规定。只有具有好的绩效水平的卖家才能使用SFP的基本服务，包括99%的按时发货率以及低于0.5%的订单取消率。卖家还必须履行亚马逊Prime两天送达的承诺，这可能会增加卖家的运费支出。

使用SFP的卖家还必须通过以下方式将部分控制权让与亚马逊：

同意其退货政策。

将客户服务交给亚马逊。

使用亚马逊购物配送服务（Amazon Buy Shipping Services）。

尽管有各种繁琐细节，许多卖家已经采取了这种配送选项，目前有一个新的注册等待名单。

如何判断适合自己的配送方式？

由于其定价结构，体积小、质量轻、销量高的产品适合FBA。

它也可能适合那些没有能力有效地存储、处理、运输和提供客户服务的卖家。亚马逊将负责所有这些工作，而你可以将时间投入到其他领域，如营销和采购。记住，卖家评分是成功的关键，所以如果你自己不能有效地提供这些服务，请选择FBA。

自发货适合大而重（超过20磅）且利润薄的产品，也推荐拥有一次性的或私有品牌产品的卖家使用。如果库存周转率较低，自发货也可以避免亚马逊的仓储费。

通过多种渠道销售的成熟企业可能已经准备好了运输和客户服务。如果想要提高效率，可以简单地投资专门的支持软件。想要建立自己独立品牌的创业公司也可以选择FBM。

选择是否使用FBA是一个艰巨的决定。如果你仍然不确定应该使用FBA和FBM，可以使用FBA计算器（FBA calculator）来估计你的潜在亚马逊配送费用。或者注册FBA和FBM，然后试用不同产品的每种配送方法。

深圳洛菲纳集团致力于跨境电商亚马逊已5年有余，官网：<http://www.lonfenner.cn/>提供亚马逊全球卖家账户申请及KYC审核、自主研发ERP店群系统终身使用权、完善的物流体系、全流程开店扶持指导、铺货运营技术培训、精细化运营技术培训、技术团队售后指导、店群运营建设、财务体系搭建、推广渠道搭建等。

联系人：蓝经理18926752640 微信：lfn01 宋女士 15361698380 微信lfn02