

亚马逊无货源跟卖利弊分析！适合做吗？

产品名称	亚马逊无货源跟卖利弊分析！适合做吗？
公司名称	郑州策然商贸有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区花园路59号居易国际4号楼3单元1203室
联系电话	13243358187

产品详情

互联网时代发展迅速，在电商圈里，传统电商发展疲惫，跨境电商正处于快速发展的状态。跨境电商面向的都是些发达国家，市场相对来说会比较。对于干过一段时间的跨境电商的人来说，跟卖还是很好了解的。但如果是刚进入这个领域的新人，对这个概念就比较模糊了，今天呢，小编就来和大家聊聊亚马逊的跟卖。

什么是跟卖呢？

一个卖家创建了店铺界面，上面罗列了有关产品的详细信息。别的卖家发现这个商品卖的不错，热度高，就会跟卖。这样一解释，大家差不多就明白了，所谓的跟卖，就是不同的卖家使用同一个产品页面的情况。要实现跟卖，就要求跟卖的卖家得拥有跟产品界面一模一样的产品。比如颜色，尺寸，大小等等。这种跟卖模式是亚马逊所允许的。

跟卖的好处有哪些？

1、快速获取流量

店铺的产品都指向同一个界面，作为一个新介入的卖家，可以获得高曝光和潜在的流量，这就意味着，你可以和亚马逊之前的老卖家站在同一个起跑线上。

2、成单率高 superli22

你所跟卖的产品是比较热门的商品，其所受的关注度肯定很多，面向的国外市场人群基数大，能够让成单的效率更高。

跟卖的风险有哪些？

1、侵权举报受到处罚

之前小编的文章中也有提到，盲目的跟卖选品对于新卖家来说是不允许的，如果你所跟卖的产品或品牌是有授权的，被别的卖家发现，或被买家投诉，属于侵权行为的话，是要受到处罚的，要么账户受权限，要么就会被封号。

2、被别人恶意跟卖

对于一些老玩家来说，跟卖有很多玩法，有些人会故意用一些劣质的产品来黑你的链接，来抢你的单。

跟卖既然是亚马逊所允许的，客观存在的一种制度，对于新老卖家来说，就要好好来研究其中的规则，学会了其中的规则灵活的去运用，使个人的店铺争取更多的流量和拍单，同时也避免被别人恶意的干扰。