

阿里巴巴国际站代运营与亚马逊区别

产品名称	阿里巴巴国际站代运营与亚马逊区别
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

无论是国内传统电商还是外贸跨境电商，卖家的思维模式都是开个店铺安心赚钱，虽说官方只允许没人开一个店铺，但是项目运营最重要的是思路，我们也可以通过“店群”的模式去复制化运营，扩大自己的利润。随着这种模式的兴起，也带来了一系列的问题，店群泛滥成灾、价格竞争激烈、卖家利润低，传统的铺货采集的方式基本无权，所以很多人都把目光放在了国外市场。跨境电商好做吗？是阿里巴巴国家站好做还是亚马逊好做？

这样的问题，小编觉得还是需要你自己来回答，世界上没有哪一个行业是好做的，这都是看你自己个人的，小编只能客观的给你分析一下：

首先，亚马逊和国际站是两种模式——阿里巴巴国际站目的在于为全世界的中小型企业提供一个商机信息发布平台，以此赚取中小型企业的广告费，平台通过会员费完成商业模式的构建，不同的会员费提供不同等级的服务；亚马逊是全球商品种类最多的电商平台，目的在于可以让每个消费者都能在平台上找到适合自己的商品，平台是以佣金和FBA头程费用为主要盈利。目前来说这两种模式都有市场，怎么做关键还是看你如何选择了，毕竟没有哪一个是好做的。

其次，阿里巴巴国际站进出口贸易过多，想要加入人流量就必须做推广，而且不是一笔小的数目，同时阿里的买家多数为中国人，按照中国人的购买习惯，如果想要提升店铺的销量，压低价格是不可能的。亚马逊目前中国的市场占比较小，平台对于商品有隐形流量扶持，卖家不需要自己推广引流，但是亚马逊十分注重产品，对产品的质量要求过高，最好有自己的品牌，但如果做得好，后期的利润也是非常可观的，就像国内20块的商品，欧洲站标价20英镑，一单的利润也就30%~50%左右。

阿里巴巴国际站和亚马逊对于卖家分别有什么样的优势和劣势？

阿里巴巴

(1) 知名度高：国内最饱受争议和广告宣传力度最大的平台，客户浏览量的排名是比较客观的；

(2) 功能完善拥有优质的客户服务和销售系统；

(3) 综合能力强，小额平台发展潜力巨大。

劣势：(1) 诚信通会员扎堆，恶性竞争激烈；

(2) 排名没有保障，普通玩家与RMB玩家差异明显；

(3) 英文站价格高，实际效用与宣传有一定差距，采购商良莠不齐，客户含金量低；

(4) 无效询盘诸多，客人回复率低，价格竞争激烈。

亚马逊

(1) 庞大忠实且优质的客户群体；

(2) 亚马逊强大的物流体系FBA，帮助客户打理发货，管理后期的仓储、配送、物流包括可能出现的退货问题；

(3) 成本低，利润高，货源充足，全球开店支持。