

亚马逊无货源店群运营的六大技巧介绍。

产品名称	亚马逊无货源店群运营的六大技巧介绍。
公司名称	郑州稻草垛商贸有限公司
价格	10.00/套
规格参数	亚马逊无货源:20 河南云时代跨:20 蚂蚁店长:02
公司地址	郑州市金水区环球大厦B座15
联系电话	17335733553

产品详情

近几年[亚马逊](#)

在国际市场业绩节节攀高，国内电商已经趋于稳定饱和，国外市场呈现另一种场面，亚马逊全球开店政策吸引了无数国内卖家。小编（sa99229）

销量是一个店铺是否可以生存下去的决定性因素，如何提升店铺的销量永远是一个常谈的话题，无论是老卖家，还是新卖家，永远都缺少销量，永远都在期望能够有更好的销量。转型跨境电商也是大势所趋。

亚马逊全球开店的巨大市场红利吸引了许多新卖家入驻，渐渐地显现出“全民亚马逊”的趋势。

在电商行业当中，熟悉亚马逊规则的人都知道，亚马逊平台的规则不同于国内电商平台的规则，亚马逊平台是重视商品，轻店铺的特征。国内电商是重视销量、店铺等级及评价等。

相对于其他平台来说，亚马逊的规则相对是比较公平的，无论你是新卖家还是老卖家，都必须努力才行

，只有努力和用心，才能获得更多的流量，才能转化出更多的订单。在亚马逊平台上总会有你的一席之地。无货源店群模式也许是你可以轻松转型的机会！

亚马逊无货源模式，简单的说就是全网采集商品

，通过ERP

系统筛选处理，优化翻译并加价上传到亚马逊店铺中，我们的利润主要来自跨国区域之间的价格差。

亚马逊无货源铺货模式，就是根据平台上架规则，选择一个商品种类上传大量的SKU，符合用户的浏览习惯并推荐给客户，在客户下单后，我们从采集处拍单发往我们的国际中转仓，有工作人员二次打包贴签发往国外客户手中。

这些都是可以使用ERP系统来完成的，一个人操作多个店铺是完全没有问题的，运营店群的发展规模，不仅仅是几个店铺之间，而是几十上百个，这样可以让我们利润成倍的扩大。在我以往的文章中有详细的介绍ERP功能和作用，这里就不在重复。

这种模式的特点是：

1)、店群，就是因为多，站点多、店铺多、商品多、展示多、订单多、利润多；

2)、前期大量铺货，等店铺稳定后并有一种类目或多个类目的商品展现效果非常好，然后做二次优化，转为精品模式，把利润提升一个档次；

3)、品牌一定要做好，我们都希望店铺有一个长久又稳定的收益，如果杂乱无序的做店铺，那肯定不适合；

4)、我们店群模式需要走量，不管是铺货还是精品模式都需要大量的上货，所以整个供应链不能断，线上无货源，线下寻找提供货源的合作方；

5)、 [listing](#)

和标题优化，这一点也是要做好的，这是我们店铺出单的来源，平台也是按照listing的优化程度来推荐自然流量。

亚马逊无货源店群模式想要持续稳定的挣钱，还是要精细化运营，下面就给大家分享一下亚马逊无货源店群运营的六大技巧：

一、大量铺货

铺货就是需要有一定数量的商品在售，在亚马逊平台上传新品，平台给新品有一定的展示，商品数量的多少就影响展示商品的多少，直接影响销量，在这样的情况下，卖家店铺里只要有存在一定数量的商品，通过运营推动各个商品排名的逐步提升，才能带动销量的增长。

二、如何[选品](#)

选品虽说是基础操作，但是也是一项重中之重，不要看别人的商品卖的很火爆，你就去跟风卖，盲目跟卖只会被淹没，推销热销商品的人很多，竞争力是你难以想象的，冷门商品虽说竞争低，但是利润也是很少的。

所以在我们开店铺时选品之前，要先去观察分析市场各种情况，分析各大平台的销售数据，然后在选择你的商品，看到这个商品卖的很火，先查看一下这类商品的卖家大概有多少人，是否能够从竞争当中分一杯羹。

三、商品更新

店铺运营前期的时候需要大量铺货，后期的时候要优化店铺的商品，把一些销量不太好的商品，没有展示的商品给替换成新的款式或换成别的商品，这样新上传的商品效果可能就比较老商品好一些，这样慢慢

的你的店铺将越来越好。

还有商品优化，就是说当你店铺中有一款商品获得了不错的效果，或者说每天都固定有订单产生，那么你可以考虑一下是否把这款商品再进行一个二次优化，增加效果，提高转化率。

四、分店管理

做亚马逊店群需要开设多家店铺，在每个店铺里面上传的商品类目不要太多，不要给客户一个杂乱无章的感觉，在少数的类目里面，尽量多上传不同个性特点的商品，以满足客户的不同需求，要让客户进到你的店铺后，在这一个商品品类里都可以满足客户的需求。

尽量减少客户的流失。多开店铺就可以大量的做多种品类，以稳定自己的收益。

五、数据分析

做和互联网有关的工作，数据分析尤其重要，我们可以通过数据的变化来判断整个市场的走向。

我们要根据数据变化进行推断，进行调整，商品要合理定价，亚马逊无货源主要赚得就是跨境区域的价格差，外国买家不了解我们的商品，但觉得这商品很好，所以我们可以从中赚取一个汇率差，虽说买家不知商品的原价是多少，但是在定价的时候也不要太离谱，当前的亚马逊平台不再是“钱多人傻”的草莽时代，卖家众多，竞争激烈，消费者也越来越学会在众多选择中比价格。在运营中，只有让自己的商品售价具有竞争力，才更易于在竞争中取胜，获得更大的市场份额。

六、模式转换

亚马逊无货源模式稳定后确实能够给大家带来不错的利润，一个店铺一个月可以达到一两万，做过电商的朋友应该明白，做无货源模式，就是在这几年的时间当中快速赚到钱，如果你想要能够长久运营或者

大幅度提升利润，那么就需要进行模式转化了，从无货源模式转为精品模式。

之所以不说直接做精品，是因为精品需要进行囤货，自己对商品进行包装，但投入肯定更大一些，刚开始做无货源，可以测试哪种商品比较适合自己，然后根据这些商品大量销售数据，来做精品模式。

店铺的运营离不开努力和学习，不断优化自己的商品，与时俱进，加大自己的工作量，那么你的付出总会得到相应的回报。亚马逊跨境电商这趟列车已经进入了加速阶段，全球市场的不断发展，巨大的蛋糕等着各位去努力获得属于自己的那一份。