

亚马逊跨境电商“无货源店群模式”运营技术分享以及需要注意的事项

产品名称	亚马逊跨境电商“无货源店群模式”运营技术分享以及需要注意的事项
公司名称	郑州稻草垛商贸有限公司
价格	100.00/套
规格参数	亚马逊无货源:20 环球大厦跨境: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

亚马逊无货源模式优势是什么？

产品成本优势：即供应商优势，中国的制造业十分的发达，这些我们都是目共睹的，因而中国的卖家在供营体系上十分的占有优势，进货的成本要比其他国家的卖家要低得多，只要是在亚马逊销售的商品，在国内的电商平台都可以找到。

汇率差：亚马逊的卖家主要赚取的是一个汇率差，比如欧洲站，现在的汇率是7.5左右，国内一个进价10块的产品，亚马逊的售价基本上就是10英镑左右，10英镑在我们看来可能会很高，但是在欧洲人看来就是10块钱，只是他们用的是欧元我们用的是人民币，没有什么不同，因为国外的物价水平就是这样的。

什么是“无货源模式”？

无货源是指一个卖家账号没有货源，没有产品，没有厂家就单纯的通过软件大面的去发布商品，通过商品的数量和操作手法来获取利润，当有客户在店铺里拍单，卖家就在上家拍货发货给购物的人的目的地，来完成一个销售的过程。

无货源店群模式指的是，多个店铺利用这种采集上货方式来达到的一种公司团队化运作的一种方式。而在亚马逊平台的实际运用中，这个模式通常是通过ERP全网采集商品，通过加价上架到亚马逊的店铺中，从而赚取差价。

无货源就意味着全网都是你的货源，无需大批量的备货，也不用多产品少批量的备货，甚至都不用备货，这就很好的避免了店群模式前期投入过大的问题。只要在专业的ERP帮助下，采集全网产品数据，通过数据支持，明确要做的单品，按照方法进行产品布局，先开两家店铺，再开5~10家店铺，把关键词占尽并且独立优化，高效变现。

无货源，不存货、不备货、不发货，也就没有了进货资金、仓库租金、物流费用，我们只需要在考虑价格的时候，将这些成本计算到我们的定价中，就可以做到纯盈利了，而且从单店盈利变成店群整体盈利，这一定是做跨境，做电商最希望看到的情况。

什么是“店群模式”？

“店群模式”就是N个店铺组成的小团体、组织，称之为店群模式，一个

人可以操作多个电商平台的卖家账号，一个公司可以有几十人来操作，可以放大化的一种模式。这个模式中心点在于多个店铺的操作和销售，简单来说是要多开店铺，实际上是为了在一个单品领域或者类目里，尽可能的做到多占位置，而核心的目的，是为了接近垄断一个类目或者单品，抢占市场份额，获得最大利润。这要求店群模式的运营者要具有一定的选品能力，而不能盲目铺货，否则，这背后的资金成本绝不是一个小数目。

ERP采集软件

ERP管理系统，就是专业服务于跨境电商这个细分领域的ERP系统，用于对接跨境电商平台和众多货代系统、可实现多平台账号管理、智能发货、精细化采购、动态仓储管理、详细的统计报表、以及很重要的高效刊登功能。不懂英语，运营，物流等问题，这些都不用担心。我们ERP系统可以直接翻译10国语言，采集上传都非常的简单方便。

全网采集商品

商品采集：ERP软件带有采集功能：ERP系统采集商品，在其他电商平台上直接进行采集，需要手动进行商品筛选、信息的修改、产品翻译、之后上传到你的亚马逊平台店铺里面就可以了，操作过程中并没有什么太复杂的地方。

亚马逊无货源模式操作难吗？

据专业卖家比较之下，无货源的模式相较传统的店铺来说还是有不少优势的：

1、门槛低，只需要开店铺群配合ERP软件就可以立即实操。无需引流等任何付费广告、无需压货

2、投资小，每个店铺只需要缴纳手续费就可以运营项目。

3、收益快，执行力可以1-2周就会有明显收益，且受益会越来越高。

4、项目稳定，只要亚马逊允许开店，这个项目就可以一直做下去。

5、操作简单，独有的操作手法配合强大的ERP自动化软件，轻装上阵。

那么亚马逊新兴的无货源模式，对于新手来说需要注意些什么呢？

一、商品为王

亚马逊的运营核心是商品，因而卖家一定要确保商品的质量，慎重的选择供应商，确保供应链的顺畅。

二、建立本地化运营物流

对于小卖家来说，建立一个属于自己的海外仓库是不现实的，因为投入比较大，前期可以借助FBA亚马逊官方仓库。后期资金成熟了建立自己的仓库，有利于市场的优化和品牌推广。

三、如何多养店铺

这个多养店铺，就是说前期不要太过于盲目的去上货，多多选择一些比较好的产品，一定要遵守亚马逊平台的规则，不要刷单，甚至刷流量一旦被查到，可能会直接做封店处理，所以这一点做店群的一定要注意。

其次就是要避免店铺的关联，一旦店铺被查到关联，也许会直接封所你的亚马逊店铺，所以做跨境店群的一定要注意。

五、注意店铺有没有和其他店铺有相同的产品，避免被封店的可能性。

在亚马逊平台上面，是对所有的卖家的扶持是很大的，所以也是有很多的同款的商品在这上面也是会被禁止的。

总的来说，亚马逊无货源模式不失为卖家的一个新机会，门槛低、高回报。但是，任何项目都会有一个红利期，当这个项目的平台或者这个环境处于上升期的时候。

小编V (sa99229)