

亚马逊无货源店群落地式跨境ERP系统代理

产品名称	亚马逊无货源店群落地式跨境ERP系统代理
公司名称	郑州小不点网络科技有限公司
价格	9980.00/套
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区北环路61号院5楼4单元1702室
联系电话	18303911789

产品详情

微信:qe881100

[亚马逊的优势是什么？](#)

- 1.亚马逊是全球商品品种最多的网上零售商，国外知名度和美誉度高，买家流量大
- 2.亚马逊平台门槛高，规则公平，卖家层次高，恶性竞争少；
- 3.亚马逊平台的国外网购客户对价格敏感度相对较低，产品利润高。
- 4.亚马逊全球4亿多的用户量，覆盖发达国家，发达国家的福利高，没有中低端的制造业，我们国家有大量的中低端商品，把商品卖给他们赚取汇率差，也符合国家走出去的战略。
- 5.亚马逊平台规则符合外国人的购买习惯，与国内电商平台的规则不同的，竞争力可想而知。

亚马逊无货源核心在哪里？

无货源模式的盈利原理就是利用信息差，采集用别人产品，加上差价也能卖得出去，“无货源”即不需

要货源，全网都是你的货源。

说到创业开网店，淘宝无疑是国人的**选择。鲜为人知的是，在亚马逊这个阿里巴巴海外大竞争对手的平台上，大约300万活跃卖家，其中三分之一来自中国。

通过亚马逊等平台，中国卖家将质优价廉的中国产品卖到了全世界，并创造了一个个造富的神话。

无货源无需囤货模式就是：

你可以去电商平台找一个你想做的商品，挑选你满意的店铺，通过技术修改，标题优化上架到自己的店铺中。外国人的购买习惯更区别去淘宝，不会考虑你销量高不高、排名靠不靠前，他们的购物习惯就是觉得这个产品很好就会购买，而且亚马逊没有及时回复客服，通信物流全靠邮件，省去了很多环节和麻烦！

现在的电商平台而且都是千人千面，就是说每一千个人都会有一千种眼光，选品再好的店铺也无法满足所有客户的需求。但是，无货源店群就是根据亚马逊平台千人千面的规则合理的上架产品，让每一个用户都能搜到相对应的产品，而且在亚马逊上我们在一个品类里大量的SKU，这个产品不出单另一个产品就出单。

既然是无货源那么那些跟卖几万件产品的店，货源问题是什么解决的呢？在亚马逊的平台体系中是允许跟卖的。撇开跟卖这个问题不谈，跟卖和自己新建Listing的**差别，可能就是少了前期准备图片，准备文案，各种文案创建的过程，在供应链这个角度，其实是一样的。

如果要做好亚马逊，运营技巧再强，如果供应链的问题没法好好解决，那么其实也很难将亚马逊做好。今天想分享的核心重要观点，就是从跟卖几万个SKU的这个视角，去考虑下解决货源的问题能有哪些，我想，如果能够将这个货源问题给解决了，那么新建Listing的货源，肯定也不是问题。

那么完成这么多SKU的跟卖，货源问题可以如何解决呢？

首先，能够被跟卖的产品，一般来说，都是中性的，非定制类产品，那么也就是说市场上，到华强北档口，或者1688的链接，一定都是可以找到了，如果是FBM跟卖，那么出单了以后，1688下单就好了。

跟卖几万个SKU，根据实际运营情况显示，不管上架多少个SKU，能够让每SKU，每个Listing每天都出单

都是一件非常不容易的事情，那么肯定能够通过市场反馈出现卖的不错的Listing,如果真的自己上架了几万个SKU，那么是不是这也能为选品提供一定的思路呢？对于经常出单的产品，自己提前找好上家，协商好价格也是非常不错的。

货源还可以怎么解决呢？

目前很多朋友在做无货源模式，通过[亚马逊ERP系统](#)

，采集国内平台商品，例如1688，淘宝，京东等，通过软件系统翻译生成SKU，编辑完成，换算汇率，直接上架到亚马逊平台上。

这样，就省去了选货源的时间，又加强的工作效率。优势在于，我们不用花大的加钱去囤货，不用再自己仓库，节约了很多成本。有客户拍单了，从我们直接国内平台采购发到物流仓，有专业的打包团队，我们不用再担心自己的货发不出去。

为什么是“类铺货模式”呢？自发货的方式可以适合后期打造爆款，增加发布新品的频率。一个产品上架，如果产生了订单，很好，如果稳定的产生的订单，那更好，而如果长期不产生订单，不妨删除后作为新品的方式重新发布，如此一来，几个月可以上到上万个SKU，而对于销量不好的产品进行重新+反复的发布，算是“类铺货模式”，市面上也有很多称作亚马逊无货源、亚马逊自发货、亚马逊店群等多种叫法

自己不用备货，不囤货，也不发货，国内的整个电商平台（主要是1688和淘宝）都是我们采购商品的货源，我们通过一定的选品方法，批量的持续的在亚马逊店铺上传宝贝，亚马逊平台上货不受限制，可以上架几万件货，我们不要太强的运营技巧，店群以群为核心，批量化大规模开店，一个店做起来后，大批量的复制模式，以此来达到更满意的效果，获取更丰厚的利润。