

亚马逊ERP系统定制

产品名称	亚马逊ERP系统定制
公司名称	郑州小不点网络科技有限公司
价格	5980.00/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

通过亚马逊等跨境电商平台销售产品。相比某宝店群，某东店群模式，亚马逊无货源店群具有投资少、易操作、利润高等特点。原因是亚马逊无货源店群重点操作亚马逊欧洲站同一件商品，基本上某宝上用人民币采购后直接改成欧元标价销往欧洲市场。此外亚马逊本身就是全球购物群体集中度**的高端电商平台，所以亚马逊跨境平台是**要参考的。

目前亚马逊商家数占比少，却是**钱的平台，亚马逊可选择性更大，产品更容易获得展现和交易量，大势所向，任何人的成功都打不过趋势。现如今**钱的不是马云、不是李嘉诚、也不是比尔盖茨，而是亚马逊ceo杰夫-贝索斯。亚马逊不但在全球电子商务和世界零食领域力压马云的阿里巴巴，贝索斯这个神人更是某东刘强东和美团王兴要学习、跟随的榜样。

亚马逊开店，不备货不囤货不发货，整个电商平台（主要是1688和淘宝）都是我们的货源，我们通过一定的选品方法，配合我们的[ERP系统](#)批量的持续的在亚马逊店铺上传宝贝，靠亚马逊对上新品的流量扶持来获取流量，不需要通过大量的刷单或者开直通车等烧钱方式来获取订单。因为没有使用付费推广方式，绝大数店群从业人员也非专业亚马逊运营出身，所以单店单月的利润是有天花板的，30000到60000左右均是正常范围。所以，店群以群为核心，即批量化大规模开店，标准化复制同样玩法，以此来达到更满意的效果，获取更丰厚的利润。

为什么要选择亚马逊？

- 1、它平台更大，亚马逊面向全球市场，我们的目标不再只限于国内。
- 2、物流方便，亚马逊在全球有多个运营中心，可以将商品配送至全球185个国家地区。
- 3、竞争低，亚马逊买家全球活跃用户4个亿，覆盖65个国家，而第三方卖家的销售产品数量占亚马逊平台一半以上。
- 4、利润高，欧美地区客户生活水平较高，大多数人都会网购，在各大全球购物平台中亚马逊平均客单价**。
- 5、退货率较低，国内电商发货大多数是在国内，退换货情况屡见不鲜，亚马逊欧洲站面向欧洲五国，买家消费水平、退货率极低，而且利润有保障。
- 6、亚马逊不需要开店保证金，极大的降低了我们的投入成本，专业版服务费为25欧。

需要还有资源吗我说：亚马逊店群难做吗？

**：决心是最重要的，有的人可能觉得是废话，但是很多人就死在没有全力以赴的去做一件事，只是打酱油！还是直接甩答案：没钱的小卖家觉得做不好就回去上班，有钱的工厂不把这个当成主业，随便发几个货柜过去，最后成了一大堆废铜烂铁！

第二：就是产品，你做跨境电商，产品是灵魂啊！决定了你成败，很多人进展慢就不知道做什么产品更容易上手，1688上面你能找到的，是个人都能找到，工厂老板说，我这个产品不错，质量全球**，小编想告诉你，他老美就是不喜欢你这个东西，管你质量好不好！

第三：企业营业执照，这个不难，直接找代理帮你注册，500-800就帮你解决了，先可以不开对公账户，以为前期你用不上，先把营业执照，就是三证合一的纸质版拿到，重点要敲黑板：企业类型必须是贸易公司，电子商务公司，或者是科技公司，不要注册其他乱七八糟的公司。

第四：电子邮箱大家都有吧，但是我建议是全新的电子邮箱，单独作为你这个账号的登录邮箱使用，不然以后产生关联就麻烦了！

第五：外贸平台是美元、欧元、英镑交易，所以你必须有一张双币信用卡才行，来作为你的付款账户。没有信用卡的小伙伴不建议借用朋友的，以后账户审核会给自己带来不必要的麻烦！

那么新手操作无货源模式需要注意些什么呢

近几年来，越来越多的人加入跨境电商这个行业想共同分一杯羹，但是亚马逊在给大家带来高额利润的同时要求也更加严格，毕竟用户体验感才是维持商业长久稳定发展的重中之重。

那么亚马逊新兴起的无货源模式，对于新手来说需要注意些什么呢？

1.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。

2.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，因为没钱（哎呀，小编又瞎说大实话啦！）所以合作的伙伴可以免费试用我们的仓储和物流体系。

亚马逊店群模式也是存在问题的：

做亚马逊无货源店群最多人顾虑的就是不懂外语。大多数经营者都是要做多个国家站点的，谁也不能精通多国语言。现在亚马逊无货源店铺ERP系统很好的解决了这一烧脑的问题，ERP系统强大的翻译功能，能把中文翻译成不同国家的语言，不同国家的语言之间还可以随意切换。

操作亚马逊无货源店铺和国内平台无货源在运费上有个很重要的区别，国内平台无货源店铺除偏远地区外，运费一般是有上家（发货店铺）承担，而且亚马逊无货源国内部分是由上家承担，但国外部分高额运费是由己方承担。

所以在选品控制退货率上是非常关键，尽量不要选择质量差或退货率高的产品（比如服饰鞋包），一般是选择动态评分高、退货率低的标品（比如日用百货）。不求爆款，但求稳定。但是也不要过于担心运费问题，高额的利润足以承担这些风险。

亚马逊无货源店铺现正处于萌芽阶段，就像2014年的某宝的无货源店铺，没有太多的运营技巧。如果非要说有什么技巧也就是上面提到的注意选品、控制退货率，然后大量铺货，就是这么简单粗暴，不然怎么说是蓝海呢。

当然在实际经营中我们给个人都会遇到许多不同的问题，相信勇敢的电商人都能一一解决的