

郑州【洛菲纳跨境电商亚马逊一站式服务】亚马逊新手篇：如何选择站点？【洛菲纳有几个国际物流中转仓】

产品名称	郑州【洛菲纳跨境电商亚马逊一站式服务】亚马逊新手篇：如何选择站点？【洛菲纳有几个国际物流中转仓】
公司名称	深圳市前海洛菲纳技术咨询有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区西乡街道银田工业区宗泰文创产业园二期3A栋409室
联系电话	18926752640

产品详情

亚马逊做为全球最大的电商平台，也是对很多国家开发了，有美国站，加拿大站，英国站，德国站，墨西哥站，日本站等等，但是对于刚开始做亚马逊的或者准备做亚马逊的人来说初入亚马逊,不知道站点该怎么选择？那么下面就给大家分析一下各个站点不同的优缺点！

一：北美站点

1、美国站

亚马逊美国站是最受欢迎的一个站点，亚马逊所有的新政策也会最先在美国站执行，然后再应用到欧洲日本等其他站点，可见亚马逊本身对美国站的重视程度。

如果你有成熟的运营思路，那美国站绝对是不可错过的站点。但流量巨大的同时带来的是更多卖家和竞争，越来越少的蓝海类目，老牌卖家早已抢占好坑位，新卖家的想要争得一席之位的难度越来越大。如果完全小白也没有人带，那进入美国站无疑是九死一生。

2、加拿大站

加拿大的语言也是英语，而且紧挨着美国，在产品需求上和美国非常相似，因此，两个站点是可以考虑做同款爆款的。

3、墨西哥站

相对于美国和加拿大来说，墨西哥的短板就比较凸显了。虽然同为北美站，但墨西哥使用的是西班牙语，因此如果你要做墨西哥站需要先招募一些会西班牙语的员工。

洛菲纳，联系人：宋经理 18926752640 15361698380 微信：luofn01 luofn02

招代理以及服务商，竭诚为广大亚马逊站群铺货卖家服务。

老牌公司，行业先驱，更值得信赖！！

解决大量注册店铺问题。大量铺货问题，批量翻译，大量P图问题，批量发货问题，采购问题,全套的跨境电商解决方案，利用自主研发系统软件，解决人力，时间等各项成本！

提供亚马逊全球卖家账户申请及KYC审核、自主研发ERP店群系统终身使用权、完善的物流体系、全流程开店扶持指导、铺货运营技术培训、精细化运营技术培训、技术团队售后指导、店群运营建设、财务体系搭建、推广渠道搭建等。

跨境电商一站式服务平台-洛菲纳Lonfenner

洛菲纳基于大数据分析技术，自主研发的跨境电商供应链整合模式，通过亚马逊等电商平台销售产品，可以通过大数据技术，在淘宝，京东，天猫，速卖通，阿里巴巴，等平台的网店随意抓取众多适合亚马逊平台销售的货品销售到国外。

洛菲纳一站式跨境电商培训服务公司，招代理以及服务商，竭诚为广大亚马逊等跨境平台卖家服务。

深圳市洛菲纳电子商务有限公司（简称洛菲纳）成立于2014年底，主要运营亚马逊，速卖通等第三方平台和自营独立站业务，位于跨境电商的前沿阵地-深圳。

公司一贯坚持“用户至上，互惠双赢，信守合同”的宗旨，凭借科学的发展策略，先进的运营模式和良好的信誉与优质的服务，创造了不可思议的口碑效应。5年时间，洛菲纳合作伙伴遍地开花，分别在北京，天津，山西，河南，福建、江西，湖南，安徽，江苏，四川，湖北，辽宁大连，云南、内蒙古等地成功孵化了500余家，人员规模达上万名，同时协助数千个人卖家，迅速实现了月纯利润超万元的个人创业目标。

目前已经成为中国区连接工厂和外贸商圈有影响力的综合服务商之一。

作为中国唯一一个亚马逊海量SKU运营服务高端提供商，目前洛菲纳已经孵化500余家跨境电商公司、数万个人学员，已与全国20余所大中专院校达成校企合作，成为跨境电商行业新模式的佼佼者。

洛菲纳为您提供及时的亚马逊资讯

亚马逊是一个国际性跨境电商平台,平台政策千变万化,尤其在亚马的销售旺季,平台政策调整更为频繁。

Lonfenner为您提供及时的跨境电商相关新闻与动态，助力广大卖家及时了解平台政策变化、知识产权、商标权、关键词优化、运营推广等相关资讯。洛菲纳愿与您一起分享信息,共享财富！

我们为您提供海量的亚马逊运营资源

- .美亚销量排行榜 .专业长尾词寻找工具
- .美亚新品排行榜 .在线关键词搜索追踪工具
- .产品跟踪+销量估算 .商标快速查询工具
- .关键词变化趋势 .专利搜索工具
- .供应+采购趋势分析 .货源网站推荐
- .搜索引擎优化资料及工具 .美国lightning deals.

-----与其在别处仰望 不如在这里并肩-----

想做跨境电商？

不懂申请账号？缺乏运营经验？

不懂国际收款？缺乏高效国际物流？

不会选品？进货资金有限？不会外语？

ERP软件解决人力和时间等各项成本

做跨境电商，亚马逊无货源的店铺运营，为了节约时间和人力、财力，物力，通常会有很多的卖家或者新手会选择ERP这个系统上进行操作，但是不知道的是肯定会有很多问ERP是什么？简单来说的话就是方便你管理亚马逊店铺、方便采集铺货，并且帮助卖家实现产品的管理以及订单分类管理，采集翻译和物流订单等等，可以帮助咱们卖家更容易的管理店铺。

铺货是如何挣钱的？

什么是海量SKU？

从业多年的深圳洛菲纳，是跨境电商一站式解决方案供应商，其自主研发智慧生态ERP系统，可实现海量商品信息的采集，通过商品信息采集从而搬运到自己亚马逊店铺中，将铺货模式做到。

什么是以销代购？

客户下订单之后，货款打到第三方平台账户，洛菲纳跨境电商智慧生态系统自动提醒卖家发货。以销代购即不需要货源，也不需要囤货，更不需要太多资金投入，全网都是你的货源。中国卖家将质优价廉的中国产品卖到了全世界，并创造了一个个创富神话。

如何将海量SKU模式做到创造电商新奇迹？

首先，依靠海量SKU出订单的原则是铺货，货越多，订单转化越多。那么人工铺货效率低下，需要利用ERP系统每天上传成百上千产品。这些产品需要去国内外各大平台采集商品信息。洛菲纳跨境电商智慧生态系统2.0版本将商品采集-信息修改-一键翻译-订单管理-物流售后-邮件回复模板等进融合，从而极大简化了工作量，甚至不需要导表，直接将产品上传至亚马逊店铺，真正实现无缝对接亚马逊后台，免去了大量繁琐的工作程序。

洛菲纳的优势

一、独特的运营模式

洛菲纳集团运用独特的运营模式，从众多跨境平台公司中脱颖而出。依托十亿级数据库的跨境电商全流程服务的自建智慧生态系统，逐步完成跨境交易链条的生态系统创建。2019年年初成立专业国际货代公司服务于全国的孵化公司。当孵化公司产生订单后，系统提示备货，卖家将采购的商品邮寄地址填写洛菲纳一号仓库，仓管人员收到货物后进行验货确保无误，再按照国际物流发货标准进行二次打包，通过空+派形式送到消费者手上，孵化公司只需要采购订单工作量即为结束，后续物流问题全由洛菲纳解决，真正托管服务。

二、洛菲纳智慧生态系统无缝对接亚马逊等主流跨境平台

洛菲纳集团打造了洛菲纳跨境电商智慧生态系统，由阿里架构师和百度产品经理及几十位IT精英组成强有力的技术团队自主研发和不断优化，塑造了以销代购的商业链条模式，可无缝对接多种主流跨境电商平台，拥有可持续发展的模式，利润通过多平台管理放大了N倍。采用海量SKU+以销代购的方式，收到客户订单后才采购发货，消除了以往电商货物积压风险，提升了系统性能，不再有语言障碍，员工只要会电脑就能操作。

三、洛菲纳国际物流仓储中心

洛菲纳采用线上线下结合的“一站式物流”服务方案，全方位对接跨境物流各个环节的所求所需。线上精确高效地处理订单物流数据，匹配优的货运方案，支撑线下各个独立的仓库则快速运输到深圳总仓库，进行统一验货和国际货运标准的二次包装等服务。标准化的服务和高效的配送机制为货物安全、稳定和持续运行提供了强有力的技术保障。

四、强大的师资团队

集团数十位电商经验师资团队，从业务拿到结果，手把手教导，教导技术手段，优化选品，提高业绩，多个技术手段培训。

五、高质量服务

集团一站式服务平台辅助学员快速入门跨境电商，更好的运营店铺，提高业绩以及店铺运营效率，辅助合作伙伴更好盈利。即时服务，终身服务。

洛菲纳的主要业务

一、跨境电子商务

亚马逊、速卖通等跨境B2C销售，以及独立站项目

二、物流以及仓储服务

国际物流以及亚马逊、速卖通等卖家产品的仓储服务

三、分公司孵化

全程指导全国各加盟公司的开业培训、账号注册、洛菲纳智慧生态系统软件使用，以及技术指导、品牌注册、物流仓储服务、境外收款等一站式服务。

四、跨境电商创业园孵化

自建跨境电商创业园，为有志于跨境电商行业的个人提供入门培训、账号注册、洛菲纳智慧生态系统软件使用，到入驻园区、技术指导、品牌注册、包装物流、境外收款等一站式服务。

唯一网址<http://www.lonfenner.cn>

地址：深圳市宝安区西乡街道银田工业区宗泰文创产业园二期3A栋409室 联系手机：18926752640
15361698380 微信：luofn01 luofn02

二、欧洲站点

1、英国站

欧洲几个站点里面唯一一个英语为母语的站点，没有语言门槛。卖家可以轻松的把要上架的产品翻译成当地使用的语言，在SEO及推广路径上和美国没有太大差异。而缺点则是和美国站相比体量太小，因为本身没有语言门槛，卖家数量并不少，竞争的问题依然比较严重，整体售价不比美国高。再加上税务问题，未来形势极其不稳定。

2、德国站

德语本身就是小语种，所以德国站给大家树立了一个天然门槛。大多数人会认为客服问题难以解决，无法用德语上架产品。这样的固有思维就导致了德国站卖家数量到现在也没有饱和。

3、欧洲其他站点

亚马逊在欧洲共有五大站点，说完英、德还有法、意、西，这三个站点都是差不多的，他们和德国站一样同是小语种站点，所以卖家数量并不饱和，仍然有大把机会。而缺点是只在衣服和电子产品等常见类目有一定的销量。另外法国也即将强制VAT，接下来意大利西班牙也会相继效仿，所以在利润核算上需要非常注意。

三、日本站

日本站点作为新兴站点，离我国非常近，但日本站zui大的问题是语言，除语言外，日本可以说是14年的美国站。当年的美国站，如今的日本站，利润率极高，订单源源不断，而且做FBM也无需担心时效性问题。不过日本站是一个对产品质量要求很高的站点，这和日本人的购物习惯有关系，已经开通日本站点的卖家们会发现，对比美国卖家，英国，德国卖家，日本站的利润也是比较大的，在日本站上卖产品，不仅产品质量要好，你的包装是否精美也是相当重要的。

四、澳洲站

澳大利亚是2017年启动，也属于一个新站点。但是亚马逊作为一个新进入者，想要得到当地市场的认可，还有很长一段路要走，因此建议新手卖家慎重考虑后再决定是否入驻澳洲站。

五、印度站

印度目前是世界上人口第二国达到了13.5亿，亚马逊印度站点在2013年正式推出，是亚马逊增长zui快的站点之一。自2016年七月份开始提供prime会员服务、该站特点是人口多、物件低、物流不发达、较重的宗教信仰，销售空间很大。但问题也比较多：印度市场退货率高，部分卖家很难以承受其带来的巨大损失；部分3C产品对认证也比较严格部分品类卖家入驻需承担较高的成本。

六、新加坡站

继亚马逊印度站后，新加坡站也于2019年正式开放招商，可见东南亚地区将成为下一个跨境电商新蓝海。除了本土的Q10，还有阿里系的lazada，腾系的shopee都在竞争新加坡这个地区，使得仅有500万人口的新加坡竞争非常激烈。