

亚马逊卖家fba和fbm选择那个合适

产品名称	亚马逊卖家fba和fbm选择那个合适
公司名称	郑州暖粮商贸有限公司
价格	200.00/1
规格参数	
公司地址	河南自贸试验区郑州片区商务内环海逸名门22号楼2单元2层201
联系电话	17329316526

产品详情

:好的，很多小白卖家，在同我聊天的时候都会提及一些问题。大致先分为两种大的类型吧，FBA精细化运营和FBM零库存模式操作。

FBA的问题类型比如：

我觉得做FBA真的很考验技术诶，我想试试，做一个爆款出来，然后发家致富去赚美金赚英镑！

做FBA亚马逊会分很多流量给我，而且能够去赚prime买家的钱，这些可都是很大的一部分人群啊~

FBA的运费如何核算？站内广告如何投放呀？早期投资多少钱比较合适？自学的时间定为多长比较正常，

怎么打爆一个产品呀？你可以教教我么？（我？#¥ ¥#%！*？？？）

在我看来，FBA想要做好，无非就是几个关键词的合理运用及搭配，

即：好的产品+强大的运营能力+充裕的资金=爆款打造

FBM的问题类型比如：

在做FBM的时候需要填写什么资料吗？？？是不是默认就是自发货啊？费率啥的会不会高很多呢？到底要怎么搞呀，我感觉物流费用每次发单件真的好贵啊，退货的产品也不知道去哪里，再运回来吗？

Kiki,我听说做FBM的话，最好是先从铺货开始做，可是我每天最多就只能编辑6款产品，怎么做铺货呀！我看文章说的是几百款和几千款产品根本就谈不上铺货，所以我的产品从哪里来呀？根本没有大量的人工去做铺货啊...什么是采集工具？什么是ERP啊？外面卖的ERP一年的服务费和佣金也是难以接受的呀！

为什么都说小白卖家先从铺货店群开始做呀？好处到底有哪一些，哪里看得出我的创业成本低哦，啊焦

头烂额不知从何入手

我，不会英语德语法语，我到底如何去做跨境电商啊.....

思高易看来，FBM想要做好，无非也是几个关键词

好用的ERP及采集工具+多个供应链网站（北极光、淘宝、1688）+多账号店群无库存运营=自然流量出单

到底FBA和FBM哪一个方式更适合现在的你？

亚马逊销售业务的目标是增加销售额并提高利润。问题是：FBA和FBM，哪个才是发展亚马逊销售的最佳路线。当你首次在亚马逊上注册为卖家时，你可以设置你的账户为FBA或FBM模式。但许多卖家没有意识到的是，实际上这2种模式可以齐头并进，这将使你获得双倍的曝光和销售机会。

在考虑FBA与FBM时，重要的是记住亚马逊的销售并非一刀切，所以选择FBM或FBA时需要与你的销售目标 and 需求保持一致。

FBA商业模式和FBM的不同之处

通过亚马逊的FBA服务，你可以将产品存储在亚马逊仓，然后亚马逊负责帮你挑选包装发货及为买家提供售后服务。对于希望快速扩大亚马逊初创公司并吸引更多客户的卖家而言，FBA商业模式尤其有用。使用FBA服务，你的产品符合亚马逊会员免费两日达的条件，所有的亚马逊客户都可以获得符合条件的订单免费送货服务，因此你的产品对大量受众更具吸引力。

作为亚马逊卖家，你有2种卖家履行操作可以选择-商家履行或卖方履行。通过FBM自发货操作，你可以通过自己的物流和运营流程将你的产品运送至客户手上，产品存储在你自己的仓库（或第三方公司的仓库），而不是亚马逊的配送中心。FBM可以用于特定类型的产品，例如大或重的产品，不能快速周转的产品，或者是小批量出售的产品。无论如何，FBA和FBM商业模式的差异很大，适合你的商业模式取决于你的销售规模，你的产品线，以及你的个人目标和策略。

FBA（Fulfillment by Amazon）仅仅是使用亚马逊提供的服务而不是你自己的资源。这个服务允许卖家将他们的产品运送到亚马逊仓库存放直到出售。

01.什么情况下适合选择FBA服务？

FBA更适合：

1. 高容量的卖家
2. 零售商准备将成本降低至有可能的最低利润点

FBA的优势：

1. FBA卖家总是能获得购物按钮，这是任何产品的理想情况
2. 亚马逊负责客户服务和配送
3. 转化率通常更高，因为人们相信亚马逊能提供高质量的服务
4. 亚马逊保管你的产品库存并且负责为订单从仓库中进行拣配

5. 每周7天，每天24小时开放零售业务
6. 更庞大的目标受众
7. 由于互联网上提供了大量的支持材料，学习曲线较为浅薄
8. 拥有Super saver和Amazon Prime会员运送优惠
9. 简化的退货流程
10. 更多空闲时间去发展业务活动
11. 对于销售大型，重型或低价商品的零售商而言，FBA更适合他们。因为他们的产品包装属于劳动密集型，而且独立的运输成本可能令人望而却步。

02. 什么情况下适合选择FBM服务？

FBM更适合：

1. 独家产品
2. 小体积或一次性产品
3. 想要使用卖家配送机制的卖家（SFP）

FBM的优势：

1. 卖家保持对销售业务的控制感
2. 利润空间更大
3. 建立独立品牌的机会更加可行
4. 减少由于亚马逊政策变化造成不可避免的损失
5. 减少文书工作，特别是在处理无销售税问题的区域
6. 卖家完全自由经营销售业务
7. 更好地控制库存
8. 没有额外的成本
9. 更简易地使用一个库存去维护在线和离线零售活动

FBA vs FBM，哪种选择更适合你？

在决定选择FBA，FBM，或者FBA+FBM结合使用时，应该综合考虑到业务规模，任何增长潜力，销售的产品类目，以及预期投资最多的资源，根据需求再对比优势进行选择。