

亚马逊该怎么选品，无货源也一样

产品名称	亚马逊该怎么选品，无货源也一样
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

国内电商卖家这几年并不是很好过，平台卖家每年都在增加，平台规则也在不断变化，往往都是对卖家做出的限制，而买家增长缓慢，并且平台规则也在向买家倾斜，这样以来导致卖家利润持续降低，销量是不少但是利润却非常低，很多资深老卖家都是苦不堪言，更别说想要进入的新人小白了。而在这个时候更有市场的前景的跨境电商进入大家的视野，亚马逊作为跨境电商的龙头老大被很多卖家所青睐。

相对于国内外电商平台，亚马逊有其独特的优势，最重要的还是利润高、竞争小、平台规则严明，这样以来其实更适合新人的发展。但同时亚马逊有一定的门槛，开店需要有公司营业执照，其实这个也是很好注册的，也可以找人代办，很简单就可以解决掉。关键一点在于，传统电商行业都是有自己的货源，但是这样需要大量的垫资投入，并且在对外国市场不了解的情况下，这个风险是非常大的。那么新人想要做亚马逊，手里资金又不充裕，这种情况下可以做亚马逊无货源模式，投资小、风险小、利润还是一样，甚至会更高，同时现在也有ERP辅助工具，操作起来也相当简单。

上面也说了，不了解市场是一个风险很大的事情，“学过很多干货，依然卖不出去商品”，这是很多跨境电商人的惨痛经历，很大原因就是选品不符合市场需求。选品是高销和高利的一个基础，选品选对就等于做亚马逊成功了一半。在选品上有几个方面：首先就是跟卖，选择别人卖的好的产品，但这种方式不能长久做，可能本周卖的好，以后就不行了；其次就是亲身感受，亲自到国外考察，有一定的海外生活经历，对于在国内生活的卖家来说这也不太现实，比较适合国外留学、旅游回来等的卖家；最后就是自己做功课，一个是泡在国外社交网站，去了解外国人的需求，另一个从产品类别的潜在因素调查，开发新的产品、新的市场，再一个就是寻找有经验的资深卖家。

下面给朋友们一些小福利，以下这些类目的佣金会有不同程度调整，大家选品的时候注意把控利润。亚马逊表示，从5月23日起，将提高某些类别的佣金，包括手表，行李箱，鞋子，美容产品和手机，并降低家居用品，运动用品，时尚首饰，手提包和乐器等的佣金。从广义上讲，不同类目的变化范围在0.5%到2%之间。根据外媒报道，亚马逊印度站已经调整了一半类目的佣金，旨在削减补贴，提高业务利润和合理化成本，同时继续为高增长品类提供激励。

选品是个细致活，不能急于开店随随便便选一下就开始卖产品，这样到最后苦的还是自己