

跨境电商亚马逊FBA与FBM模式区别，亚马逊开店培训，蚂蚁店长ERP

产品名称	跨境电商亚马逊FBA与FBM模式区别，亚马逊开店培训，蚂蚁店长ERP
公司名称	郑州董抟科技有限公司
价格	8800.00/人
规格参数	品牌:蚂蚁店长
公司地址	郑州市管城回族区永平路众创电商园2、3楼整层
联系电话	18569947623

产品详情

我是跨境阿超，致力于电商行业数年，以专业立足行业！

目前以跨境电商为主，开发的平台有Amazon shopee lazada ebay wish 虾皮 京东 等等

主力开发的平台-亚马逊，因为亚马逊是全球知名的跨境电商平台，拥有4亿的日活跃用户，卖家市场数量仅有不到一千万，可开发性强！

* 如何进入跨境电商行业成为行业领头羊？

任何一个行业，了解市场，打好基础是很重要的，亚马逊也不例外，想要在这个行业生根发芽，成为大卖，必须要学会基础的店铺操作，例如选品、listing编辑、刊登发布、关键词、五点描述、物流发货等等。系统化的学习并熟练操作之后，掌握平台规则，才能够往更高端的模式进军。

目前亚马逊的运营模式有两种：FBA海外仓模式、FBM自发货模式。

两种模式各有千秋，无论进入哪一种模式，都需要耗费时间和精力深耕运营技术

首先，FBA海外仓模式，是如何运作的？

* FBA是Fulfillment by Amazon的缩写，简单理解就是亚马逊物流，它是提供的包括仓储、货物分拣打包、Amazon官方派送、收款、客服与退货处理的一条龙服务。很多卖家的反应是：收费太贵了、成本太高了、利润没了、做着不划算、然后从心底把FBA给否决了。其实，这样的想法存在严重的误解。

FBA的优势：

提高listing排名，帮助卖家成为特色卖家，抢夺购物车，提高客户的信任度，提高销售额。

多年丰富的物流经验，仓库遍布全世界，智能化管理。

配送时效超快（仓库大多靠近机场）

7*24小时亚马逊专业客服。

抹掉由物流引起的差评纠纷。

FBA的劣势：

一般来说，费用比国内发货稍微偏高（特别是非亚马逊平台的FBA发货），但是也要看产品重量来定夺。

灵活性差（所有海外仓的共同短板，但其他第三方海外仓还是有专门的中文客服来处理一些问题，FBA却只能用英文和客户沟通，而且用邮件沟通回复不会向第三方海外仓客服那么及时。）

FBA仓库不会为卖家的头程发货提供清关服务。

如果前期工作没做好，标签扫描出问题会影响货物入库，深圳入不了库。

退货地址只支持美国（如果您是做美国站点的FBA）。

客户想退货就可以退货不需要跟FBA有太多的沟通（退货太随意，给卖家带来不少困扰）。

FBM自发货模式，是如何运作的？

*FBM是Fulfilment by Merchant的缩写，卖家自发货服务。亚马逊FBM模式是一种低风险的跨境电商经营模式，对于新加入跨境电商行业的卖家非常适合，而且想试水跨境电商行业，FBM模式是一个很好的选择。

FBM的优势：

有订单就发货，不需要囤货，可以大量发布产品，资金投入低。

物流成本较低，卖家可以自由选择国际物流服务。

SKU很多，相对来说机会更大。

产品可选性比较多，可复制多店铺操作。

约三个月稳定期，周期较短可见收益。

FBM的劣势：

发货时间周期长（15-20天）

大量上传商品，存在违规风险。

工作量大，每天上传的SKU数量较多。

订单少，FBM相对FBA，在亚马逊权重占比更低，流量少。

被国内卖家跟卖的几率高

以上是FBA与FBM两种模式的对比，针对不同的卖家情况，来选择适合自己的经营模式。

我是跨境阿超，从事与郑州市云时代广场-云时代跨境电商产业园，公司名字为郑州云时代软件技术有限公司，自主开发蚂蚁店长ERP，为FBM卖家提供强大的技术支持，确保ERP的功能开发具有便利性以及行情前瞻性。

独立的运营及讲师团队，从注册开店到选品运营、行业知识、物流中转、资源对接等，全系列跨境体系搭建。

更有强大的销售支持，市场宣传资料支持，培训课件支持，成熟拓客引流方案支持等，可线下学习培训，落地实操，学到更前瞻的跨境运营技术。

深耕幕后 走到台前

我们提供产品，也提供企业综合解决方案