

跨境电商亚马逊开店和淘宝开店的区别，亚马逊开店找跨境阿超

产品名称	跨境电商亚马逊开店和淘宝开店的区别，亚马逊开店找跨境阿超
公司名称	郑州董特科技有限公司
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

亚马逊和淘宝区别：

一、商业模式的不同

亚马逊:网络平台+供应链+仓储;

淘宝:网络平台。

相对应的,亚马逊就相当于现实生活中的大型超市,只能是商家入驻,也就是B2C,而淘宝是大型集市,在集市里,大多数是个体对个体交易,也就是C2C。

二、目标客户不同

亚马逊:个性化服务,属于中高端市场;

淘宝:大众化服务、是中低端市场。

三、盈利模式不同

亚马逊：压低供应链和仓储成本，赚取低额利润；

淘宝：广告展示，广告搜索，增值服务等。

总结来说，亚马逊和淘宝的区别也就是B2C和C2C的区别。

在亚马逊上诸多品类中，哪些销售利润高？一定程度上，这取决于买家的货源及销量。不过，对于大多数亚马逊卖家而言，根据品类不同，其平均利润率都在17%-26%之间。哪些品类有着更高的利润率？答案是手工制品（需花费大量的原材料和时间），然后是一些高价商品，包括电脑、电器和仪器等3C电子设备。

一些类别可能比其他大类更有利可图，但每个类别中都有利润可观的子类别。例如，家居厨房和厨房餐厅是卖家中排名较高额的类别，但竞争激励，如价格战、来自亚马逊的直接竞争以及PPC成本增加等原因，两者均有大量无法盈利的子类别。相比之下，略显冷门的类比似乎更加有利可图。例如，“家居厨房”和“工艺品及缝纫”，仅有2%的卖家在前者业务中拥有51%-100%的净利润，而10%的卖家在后者行业中拥有51%-100%的净利润。

为什么很多卖家在“家庭和厨房”类销售？

“家庭与厨房”类在卖家中受欢迎也不奇怪。因为每个人在日常生活中都会使用这类产品。但是，这并不是众多卖家该类别的原因。其他原因包括：

进入门槛较低：在此类别销售相较其他类别更容易，因为它不会限制新卖家进入。

更直观的产品创意：每个人都在家都有某种类型的厨房或家用产品（例如，刮铲，器皿，枕头，窗帘等），而在其他类别中，很多人并不了解那些类型的产品。

没有复杂的规定：像补品销售者需遵守亚马逊和联邦法规，食品有保质期，玩具销售受到限制等，家庭与厨房类目这些规定较少。

易于制造:与许多其他类型的产品相比，找到一个制造厨房产品的供应商是相当容易的。

一份报告显示，在“家庭与厨房”中销售的人中有92%创建了自有品牌。

作为亚马逊卖家，你现在销售什么品类，产品利润达到文中提到的数据没？

有需要了解亚马逊开店流程及费用，亚马逊电商，亚马逊美国，亚马逊日本，亚马逊开店，亚马逊ERP

, 蚂蚁店长ERP, 亚马逊跨境电商, Amazon, 亚马逊运营, 项目合作, 找项目, 亚马逊项目, 亚马逊好项目, 亚马逊跨境项目合作, 亚马逊ERP独立部署, 跨境电商ERP的数据私有化等, 我是跨境阿超, 都可以找我, VX同号