

## 【洛菲纳跨境电商一站式服务】亚马逊各个站点市场机会怎么样

产品名称	【洛菲纳跨境电商一站式服务】亚马逊各个站点市场机会怎么样
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

首先，我们来看看，亚马逊全球14个对中国招商的站点：

北美站：美国，加拿大，墨西哥；

欧洲站：英国，法国，德国，西班牙，意大利，包括新增的荷兰站；

亚洲的有日本，印度，包括新增的新加坡，还有澳大利亚站，中东站。

这些站点中国卖家都可以申请入驻，那么这些站点的市场情况还有机遇，都有哪些呢？现在我们来分别做下介绍：

一，亚马逊北美市场:包括美国站，加拿大站，墨西哥站

只要我们开通美国站，就可以同时开通剩下2个站点。美国站是亚马逊全球zui大的市场。当然，美国站

也是中国出口商品种类排至第一名的。这几年美国的电子商务发展的也非常快，达到美国总零售额的17%，而且每年也保持百分之十几的增长。亚马逊占据美国电商销售总额的28%，排名第一；整体的流量也是排名第一的，每个月流量达到17亿多，占有所有电商平台的流量份额一半以上。

亚马逊北美市场优势与概览，具体情况如下：

亚马逊在美国的prime会员也有1亿多，prime会员占美国顾客的销售50%以上。75%的会员都是美国的中产阶级家庭，平均花费比非prime会员高达2倍，购买潜力非常大。尤其在北美的prime会员日，黑色星期五，还包括网络星期一等些节日，都是打造快速打造爆款，提升销量非常好的机会。

加拿大站的话，和美国站非常相似，无论是节日和消费习惯。同样的，也是个英语国家。在美国站开通加拿大站的话，可以同步管理加拿大站的商品和相应的销售。

总结：如果你要做亚马逊，亚马逊的北美站尤其美国站，应该要作为首选。因为美国站市场最大，最容易打造爆款，也是最容易获得相应回报的一个市场。

二，欧洲市场：

1) 欧洲市场概览与优势如下：

2) 欧洲站是整个亚马逊的第二大市场。欧盟覆盖了28个国家，只要在欧盟上开通一个国家账号，同时也能开通另外6个国家站点。而且每个月费用只有25欧元，就可以将你产品销售到28个国家。

3) 也正是因为美国市场竞争比较激烈，这个市场上也诞生了很多中国大卖家。只要你解决了欧洲的VAT税的问题，欧洲站是一个非常不错的选择。尤其要重视欧洲的德国市场。

三，日本市场：

1)市场概览与优势如下；

2)需继续发展之处：

其一，日本站中国卖家的比例不多，不像北美站和欧洲站那么多；

其二，产品品类没有那么丰富，不像美国站规则那么健全，严格，甚至还会出现一些灰色的操作。

总结：所以，个人认为日本站还是属于蓝海市场，还是有非常大的发展空间。我们可以重点关注和尽快布局进入。

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。

Ionfenner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。

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

## 四，新兴市场：印度市场

### 1) 亚马逊印度市场概览与优势：

2) 印度市场相当于中国10到15年前的那种情况，人口仅次于中国。印度虽然经济不如中国那么发达，但是网民达到了8.3亿。因为印度发展不平衡，缺少实业和制造业，包括实体购买场所，所以就存在巨大线上购买潜力。

3) 印度本土电商发展还是比较之后的，所以亚马逊在这几年，投入巨资，据报道，投入的总额超过印度国民收入的20%以上，亚马逊的野心是不言而喻的，亚马逊要在这新兴市场做到非常大的目标。

### 4) 印度市场有哪些品类比较受欢迎呢？

首先是电子类产品，比如手表，手机等，它的数据达到48%以上。如果是做电子产品的话，可以进驻印度市场。

第二是服装类产品，数据达到29%。

接下来是家具和母婴产品，在印度市场也是非常受欢迎的。增长速度非常快。

总结：印度市场品类不是那么健全，中国卖家也不是那么多，所以，建议大家可以关注这个快速增长的市场。

五，澳大利亚市场：

澳大利亚站市场概览与优势：

2) 以前主要是以ebay为主的市场，后来2017年亚马逊进入之后，开始建立仓储，开始推广，不断完善，现在已经成长为澳大利亚di一大购物平台。如果你要进驻澳大利亚站，需要重点关注销量zui大的3个品类：

3) di一是时尚业，第二是家具用品，第三是汽车配件。这3个品类是澳大利亚的重点选品，那么其他品类也可以通过当地的消费习惯去做选择。

六，中东市场：

中东站市场概览与优势：2)中东站主要包括了2个市场，即中东zui发达的2个国家，阿联酋和沙特。这2个国家作为能源输出大国，在当地轻工业也不发达，主要依赖与进口，大部分商品也是从中国进口的。

3)这几年，中东电商发展也非常快，达到80%,而且人均GDP也排在世界前面，是中国的7倍，非常富有。

互联网覆盖率也非常高，所以在线购物的客单价也很高。亚马逊在收购中东最大的电商平台之后，便大举进入中东市场，而且保持着非常快速的增长。

4) 现在我们来了解下中东的一些畅销的品类：

di一是，电子类产品，服装，家具；(当下zui热门的品类)

第二是，美妆，个人护理，运动户外登具；(增长率非常快)

如果你要做中东市场，还需了解中东市场的消费者喜好，例如中东人喜欢黄金的颜色，也喜欢鳄鱼皮质类似的纹理，同时也要考虑中东市场的宗教文化，包括男性和女性消费者的差异。

七，新加坡市场：

1) 新加坡市场概览与优势：2) 亚马逊于2019年进入新加坡市场，新加坡作为马六甲海峡的咽喉要道，重点布局的是东南亚市场，也就是东盟十国。目前入驻亚马逊是0费用的，没有月租费，但是单量不会太多。如果是为了布局以后的发展空间，可以持续关注下亚马逊在这个市场的仓储建设，FBA的基础建设。

总结：如果目前需要进驻，建议采用自发货的方式来销售，因为目前中国邮政对于新加坡的时效和价格都相当不错。