



(图片来源：eMAG)

三、获客能力强，流量大

eMAG很懂消费者的诉求，把上诉外卖、物流、超市、服装等平台的服务功能，与eMAG平台上的Genius会员打通，也就是只要你成为Genius会员，就可以享受所有旗下品牌的会员优惠政策。因此，源源不断的客户被吸引来到eMAG上购物，会员数不断刷新纪录。平台人多了、流量大了，消费者的需求也就越发旺盛，对平台上商品的品类要求越来越多，这时候来自国内强大的供应链优势就是中国卖家入局的底气！

四、中国卖家少，竞争小

eMAG真正开始大力到国内招商是去年，目前中国卖家不到1000人，平台上品类也没有很齐全，非常适合中国卖家入驻。不论你是做铺货还是精品的卖家，只要由善于洞察市场的眼光，都能在eMAG平台上做得风生水起。

五、下店简单，投入成本低

目前平台可以帮助中国卖家代缴代扣VAT，所以中国卖家想在eMAG上开店仅需一个营业执照就行。收款工具也很友好，连连、派安盈、万里汇和PingPong都行，

不用为了入驻一个平台额外开一个收款账号。

并且eMAG入驻是免费，也不收取月租，前三个月还免仓储费。前期的投入成本，主要就是自己发海外仓的货和物流费，非高净值的产品，备个1万块就能启动。

六、语言无障碍，一对一客户经理对接

不论选择什么产品，eMAG官方海外仓FBE都是最好的选择。使用FBE就能免费使用easybox和Genius的服务，能有效提高产品销量。

还有一点很重要的是，使用FBE就可以不用管产品出单后的配送、售后、退换货等一系列问题，只用研究什么品好卖，然后定期往仓库里补货就够了。