

# 亚马逊代运营 亚马逊产品策略和运营策略

产品名称	亚马逊代运营 亚马逊产品策略和运营策略
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	服务模式:五对一 服务内容:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

开始之前，先来说一下关于跨境电商未来趋势，以后跨境电商不再是单纯的技术趋势，单纯靠运营技术驱动，之前的电商还会有优势，但是在今年和明年可能优势可能会越来越小。所以，最大的趋势是电商不再是靠单纯靠运营技术，而是更多的需要把运营技术和有形无形的资源和最前沿的资讯能够结合在一起，这样才能做得很好。

总之，产品在前驱动，运营再去拉动，中间有一个优化的供应链。由供应链来传动。

## 产品策略

如何定位亚马逊选品方向？亚马逊选品很重要。产品的核心技术其实就是产品的稳定性。如果合作的供应商没有一个核心技术的门槛的时候，就意味着哪怕不出产品安全问题，不出专利问题，也会有一个很严重的问题，就是产品同质化，当产品同质化变得很严重的时候，这个产品可能一年两年就被做死掉了。给自己的产品去选择一个更稳定、更持续的生命周期是非常重要的。同样，在运营上面，也有一个策略，就是说如果一个策略跟帖、跟卖，最终是不能持续发展的，问题是如果一旦采用了一个错误的，不

可持续性的运营策略之后，会带来很多的后遗症。

可持续性的现选品和运营策略对卖家来讲是非常重要的。在这样的一个趋势下面，品牌在亚马逊上运营，并且运营产品的生命周期不可太短的产品。相对而言，生命周期更长的单品会增强公司的稳定性，降低运营的风险，所以在这样一个运营策略下面去选择我们的选品方向。所以亚马逊产品的策略：跟帖为主的产品策略；打造自有的Listing的产品策略。怎么样在自有品牌上打造爆款？爆款是指在销售中，供不应求，销量很高的商品。通常说卖很多，人气很高的商品。

那么如何打造爆款呢？

1、分析市场，寻找痛点：分析热卖单品中好评，寻找客户需求；分析热卖单品中的差评，寻找产品痛点；深入调研沟通，确认优化方案。

2、改进商品，抢占时机：与供应商共同研究产品改进；寻找痛点的产品；抢先铺入市场，针对新卖点宣传。

3、高性价比，符合趋势：痛点改进不会大幅度增加成本；符合产品未来发展趋势；领先行业。在打造爆款之前，比较打造还要重要的是选择做什么？到底要选择做什么样的产品？观念很重要，有了正确的观念和正确的思路之后，运营技术就会变得很顺利，很好。

爆款的三个关键点：流量、从众心理（马太效应）、商品质量。好的品质不是质检检验出来的，而是靠品质管理体系控制出来的。如果供应商没有一个好的产品体系，那么这个产品的品质一定是不好的。所以，从供应商的管理体系上去做调研是非常重要的。如何防止跟帖？从产品上来讲，需要注册商标、外观修改、独立包装设计、增加笑屁配件等；从操作上来讲，需要强大的警告信模板、购买测试、品牌侵权投诉、描述不符合投诉等等。运营策略亚马逊运营具体指的是什么？

亚马逊运营的两个关键点，那就是流量和转化率。转化率比流量更重要，因为转化率在平台看来就是产

品的质量和产品的用户满意度。相对来说，就是产品好不好的一個代言，产品有没有性价比，有没有好的品质，有没有好的体验等代言词。

什么是站内流量和站外流量？

站内流量来源包括自然搜索流量、排名流量、CPC流量、活动流量等。而站外流量来源包括包装引流、品牌引流、Youtube和Facebook引流、折扣和团购网站引流。然而，站内流量比站外流量更重要，因为站外流量的成本比远远高于站内流量。

首先，站内流量中，自然流量及排名流量的因素包括转化率、Review、FBA、成交量。其中成交量和转化率是最重要的，但是Review和FBA是影响成交量的。CPC流量类似于淘宝的直通车。

站外流量中，包装流量包括购买、售后信息引流到网站、网站推荐商品、客户对比商品；红人引流包括亚马逊Review、Youtube视频、Facebook推广、论坛博客。其中，最好的流量是红人引流，因为它的成本相对不低，持续的效果非常大，并且它不仅仅是单独的带来流量，它还带来了一个品牌影响力的提升和品牌印象的提升。影响转化率的因素有哪些？

转化率分为站内转化率和站外转化率。首先，站内转化率包括图文、产品功能、Review等级数量、质量和Helpful数据，它的模块主要有图片标准、描述标准、定价、问答管理、评价管理、内容促销等。

其次，站外转化率包括品牌价值、品牌质量、Review视频质量、评测网站评测质量等等。站外转化率质量的体现主要是当客户通过亚马逊内部信息不足以判断应否购买商品时，会希望通过其他渠道了解相关信息。

最后，用十六真金来总结以上内容，那就是“产品第一，运营致胜，大处着眼、小处着手，细节决定成败”。广大的卖家朋友们，可定要记住这十六真金句。