

亚马逊跨境电商平台怎么入驻？需要注意哪些事项？

| | |
|------|-----------------------------------|
| 产品名称 | 亚马逊跨境电商平台怎么入驻？需要注意哪些事项？ |
| 公司名称 | 杭州鸿石文化创意有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层102室（注册地址） |
| 联系电话 | 13073622632 13073622632 |

产品详情

作为全球制造业贸易大国，中国正处于从传统的“引进来”到“走出去”的不断转变之中。一方面是政策原因，另一方面也有国内生产过剩的原因，中国大力提倡出口贸易，而跨境电商的机会就在于此。把中国的产品出口到其他，一方面制造GDP，一方面缓解趋于饱和的国内市场，一举两得。

目前，越来越多的中国传统制造企业转型跨境电商，这里，小编"以亚马逊跨境电商平台为主"，给大家分享跨境电商平台有哪些？以及需要了解哪些跨境电商基本知识等等。

第yi步：了解跨境电商平台

跨境电商平台可以大致分三类：B2C电商平台，有亚马逊、eBay、速卖通、Cdiscount、wish等，其中亚马逊平台流量高、利润高，所以很多卖家纷纷涌入；B2B电商平台有阿里国际站、敦煌网等；第三种则是独立站，比如店匠，相当于建一个自己独立的和店铺，不像亚马逊有各类平台规则去限制卖家，但也不像亚马逊自带流量。

亚马逊是全球大型网购平台，分北美站点、欧洲站点、日本站点、澳洲站点、中东站点、印度站点，其中北美站点又分美国站、加拿大站、墨西哥站，每个站点是一个店铺，下面说说亚马逊店铺的注册。

第二步：注册营业执照

注册企业营业执照的必要性：以个人主体去注册亚马逊是个人卖家，企业主体注册的是专业卖家，专业卖家比个人卖家优势大很多。

亚马逊一直以来都强调以客户为中心，因此对卖家的支持力度是：专业卖家 > 个人卖家、大品牌方 > 小贸易商，因为亚马逊认为前者都比后者能提供更专业可靠的销售服务。

注册什么样的公司：对企业类型和业务范围没什么要求，一般注册XX贸易有限公司就行。

考虑到能有更多机会争取到一些政府补贴（比如深圳会有一些创业补贴是科技类企业才能申请到的），则注册XX科技有限公司会更好，但后者注册难度也会更大。

怎么注册公司：找服务商，自己弄会比较麻烦，能帮忙注册营业执照的服务商是财税公司，可以在当地的几家财税公司中选择，对比他们的价格和服务，来源可以是朋友推荐或网搜（个人感觉能在网上搜到的、大点的财税服务商更靠谱）。

注册成本：注册营业执照一般都是免费的，但财税公司会要求签订服务合同，你的公司要在他们那里记账报税，他们赚的是财税代理的钱。

公司注册之后每月都需要进行税务申报，自己去做这件事会很麻烦，交给服务商去做比较专业靠谱，也可以节省很多时间精力。

记账报税的服务费是不确定的，我们是刚注册的公司，可以进行初创企业零申报，年服务费大概是1200-1500，年利润高于30万则需进行小规模纳税人申报，年服务费会提高到2000元的样子。

不要觉得这1200是冤枉钱，看看这笔钱他们都为你做了什么：每月代理记账、原始凭证整理、财务报表编制、国地税纳税证明开具、税务申报、每季度免费送账本、工商年检.....做跨境电商需要寻求各类服务商，该花的钱还是得花，重要的是不要被坑。

营业执照相关：一家合法企业的存在，不是一纸营业执照就能证明的，还需要有场地租赁合同、公章、对公账户。这些东西也可以找财税公司提供服务，费用是另算的。

第三步：双币信用卡

Mastercard卡或VISA卡，去常见的大银行都可以申请。

但选择自己已经办了银行卡的银行，因为有些银行你没有资金流水是办不了的双币信用卡的，如果已经有这家银行的国内信用卡则更好。

这里需要注意的一点是，信用卡和法人要一致，一般来说我们都是用自己的身份证注册，是符合这一要求的。

第四步：跨境收款账号

东西卖出去了，怎么把在亚马逊上赚到的钱收回到国内银行卡？把境外的钱收回到国内是一个复杂的过程，需要借助第三方跨境支付平台，常见的有光子易、P卡等，因为涉及到资金安全和收款效率，建议使用比较知名成熟的支付平台。

第五步：云服务器/VPS

这一步不是必须的，但完成这一步可以让你的账号更安全。购买VPS或者ECS，这里讲讲ECS。

购买云服务器ECS之后，可以在电脑上切换连接服务器，这可以让一台电脑有两个IP地址，新地址专门用来登录你的亚马逊店铺，相当于在国外访问亚马逊，可以防止店铺关联（这一点很重要，做亚马逊是让店铺有一个固定的IP地址，否则可能挂账号）。

我是在阿里云（华为云、腾讯云也可以）打电联系售前客，然后加微信沟通，描述自己的业务场景和需求，对方就会推荐合适的产品。我买的是香港地区的服务器，一年一千块钱左右。

第六步：需要哪些硬件设备

一台干净的电脑（从未登陆过其他亚马逊账号）

打印机：面单打印机是必需的，用来打印物流面单。

有的卖家可能还会准备票据打印机，用来“制作”各种票据，以及一台常见的A4打印机用来打印复印各种资料。

珍珠棉、气泡袋、电子称、卷尺、没用过的电卡（一套新的资料需要一个新的电卡）、包装袋.....

第七步：店铺申请注册

很多书和网上的资料会介绍说店铺注册可以选择自注册和招商经理链接注册，我建议只考虑后者，通过招商经理链接注册容易通过且不易挂账号。

第八步：店铺审核和证明材料准备

店铺申请提交之后，亚马逊会审核两三个工作日，让你提供账单、营业执照等证明材料。很多人只有服务商提供的场地租赁合同，没有实际租用办公场地，也就没有对应这个场地的水电网费账单，这就需要找服务商制作假资料。所以的选择当然是有真实的办公地址，资料都是真实的，可以降低后期店铺被封的风险。

第九步：物流要怎么弄

一开始我以为像平时寄快递一样，只要把东西给快递小哥就能寄出去。当我跑到跨境物流公司把要寄的东西交给快递员时，对方直接拒绝，说要找他们的业务员先签合同，之后才能接收。

所以是要和货代签合同，物流公司会提供一个账号，账号可以登录物流公司的平台，上传寄送信息、打印面单和充值结算费用。可以通过店小秘、芒果店长这样的erp系统（基础功能是免费的）把物流账号和亚马逊账号绑定起来，实现亚马逊平台和物流平台的信息同步。

自发货模式有三类物流方式可以选择，邮政小包、专线物流和商业快递，这三类方式时效依次更快，费用也依次增高。

第十步：开始卖货

恭喜你，到这一步说明你的店铺已经注册完成并且可以开始卖货了，这时候你要开始学习选品、广告、测评、赶跟卖等各种亚马逊运营的事情了，会需要用到运营工具去帮你做选品和关键词分析。