

外贸干货之亚马逊Amazon市场调查自己做亚马逊代入驻

产品名称	外贸干货之亚马逊Amazon市场调查自己做亚马逊代入驻
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

你可以先到亚马逊网站上将你的邮政编码地点调整成【美国】主要大城市，再搭配使用免费的Helium 10铬浏览器套件工具来做竞品调查：

点了Helium 10的铬浏览器套件工具之后，你就可以看到这个产品页面的产品图片优化程度如何（基本上有8.5颗星以上，都算非常好）。

我们建议产品的图片要满7张（甚至要使用视频）、主图得够清晰、Listing的基本规则与关键字优化要做好，而产品星外贸短信发等至少要超过4.55颗星以上，而评论的数量看容易攻破的程度则依序可分为10、30、50、100、300、1000+。

Helium 10是一个研究亚马逊产品非常厉害的工具，外贸客服系统付费的功能还包括详尽的竞品分析与调查。你可以看到这个产品卖得怎么样、月销量如何、排名多少，你卖的话有没有利润、有没有超越它的

机会。

简单来说，你可以这样做调查与评估：

1.在亚马逊的Search Bar上输入消费者会搜寻该类商品时，外贸在线客服软件系统使用的英文关键字，或次要竞争的关键字。Ex:Can opener

2. 点击Helium10铬浏览器外挂工具的X-Ray看以下的数据

关键字的搜寻量，月营收（>30000 USD），Reviews平均星等（>4.5），然后再看一下，这些产品的售价是多少，外贸原生APP开发FBA物流费用是多少（Xray的此栏位已经包含Amazon的Referral抽成费用）

那，如果再加上你从本土运到美国的物流、营销成本，假设有机会透过品牌及产品差异化，稍微提高一点售价，你的获利是否还在至少3成以上？（Profitability的资料有帮你算出来此商品的利润粗估）

3. 再把X-Ray的结果向右拉，去看以下的数据

Review星等（是不是都是>4.5，找出4的人），Review数量（看看那些双位数或是个位数的人），产品图片（研究一下，这些人的产品图片是否有你可以再优化的地方）

4. 根据上面的数据结果，依照不同的难度级别去研究，这些竞争对手跟你比起来的优劣势。

比如你可以做出什么样的差异化，而这些差异化是消费者在乎且需要的；

是否有近期异军突起的卖家，自然搜寻结果流量排名在首页，Reviews数量在25或50以内；

看看竞争对手到底对于整个电商的布局了不了解，外贸短信批量发送系统软件还是它只有在亚马逊上运营，然后，你是否还有能施力的地方。

而如果不能的话，思考你可以做出大的产品差异化和品牌力，能否为你带来增值？为你达到想要做自有品牌在亚马逊上销售，然后有机会让品牌发扬光大，卖到全世界！