

跨境电商亚马逊培训新手小白入门实战课程【免费试听】

产品名称	跨境电商亚马逊培训新手小白入门实战课程【免费试听】
公司名称	福建梦西石信息科技有限公司
价格	100.00/课
规格参数	品牌: MoonSees 服务: 一年免费复训+诊断辅导 教学模式: 线上线下同步教学
公司地址	福建省福州市鼓楼区软件大道89号福州软件园B区11号楼516-01室
联系电话	15396065497 15359007135

产品详情

MoonSees亚马逊新卖家实战课程（2021）

MoonSees-一家靠谱的[亚马逊培训机构](#)

，在福建福州、厦门、泉州、莆田等地联合开课，8年致力于为亚马逊跨境电商提供新卖家开店实操、选品出单、listing优化、选、cpc广告优化等运营实操课程服务，并提供物流、商标、知识产品、供应链、财税H10软件等亚马逊生态配套服务；7年来，MoonSees培训了50000+名亚马逊卖家，100万美金级别的卖家超过百家，成功帮助00多家传统外贸企业转型跨境电商

。如果真的有考虑学习亚马逊，可以咨询下MoonSees，领取免费的试听课，满意再考虑报名我们课程。

第章 重新认识亚马逊：亚马逊平台六特与亚马逊全球开店

- 1、认识全球的电商平台—亚马逊
- 2、亚马逊平台六特—产品为王，重视单品表现
- 3、亚马逊平台六特—助购物，重视详情优化
- 4、亚马逊平台六特—重视评价，产品和店铺拥有两套评价体系
- 5、亚马逊平台六特—亚马逊推荐，数据驱动营销
- 6、亚马逊平台六特—亚马逊配送，使FBA助意腾

、亚逊平台六特一跟卖，让爱恨的跟卖是怎么回事

8、亚逊各热站点以及对对中国卖家招商的站点

9、亚逊各站点开店所需材料与开店指南

10、亚逊多账号与账号关联以及防关联解决方案

第章 避坑指南：亚逊平台规则与如何开启亚逊意

1、亚逊的红线：避免侵权（避免商标、专利、版权、图侵权）

2、亚逊平台禁限售规则：禁限售、产品合规与物流合规

3、亚逊类审核规则：如何查产品是否需要类审核

4、亚逊店铺绩效规则：客户服务绩效、政策合规与配送绩效解读

5、亚逊社区规则：禁操纵评论与合理测评

6、亚逊品牌正当时：商标注册与亚逊品牌计划

7、亚逊平台成本核算：明确亚逊平台各项费

8、亚逊收款：亚逊收款式与第三收款观

、亚逊团队结构：亚逊团队组织架构和岗位职能详解

10、快速开启亚逊意：借助分销模式快速熟悉亚逊运营

第三章 数据化选品：如何借助数据化选品具选出好产品

1、2021年强数据化选品具介绍

2、重塑选品思维：衡量个好产品的个重要维度

3、论证：精细化选品的30个数据维度（附赠选品表格）

4、2021年亚逊北美站热品类推荐

5、2021年亚逊欧洲站热品类推荐

6、2021年亚逊本站热品类推荐

第四章 listing底层逻辑：listing核奥秘与listing优化

1、揭秘为何你的listing与卖样，销量却远不及卖

2、条listing的双重标准：亚逊系统和买家致喜欢

3、listing的完整性原则：如何写出个系统打10分的listing

- 4、亚马逊的图形算法：图、视频、维码的妙
- 5、亚马逊标签理论：你的listing被亚马逊打了什么样的标签
- 6、如何让你的产品被亚马逊收录：快速增加关键词收录的法
- 7、listing优化：把教你做listing的产品定位
- 8、listing优化：标题权重分布与佳写法
- 9、listing优化：主图与附图策划，主图视频制作
- 10、listing优化：撰写bullet points应遵循的四个原则
- 11、listing优化：亚马逊描述写法和布局
- 12、listing优化：search term的写法和埋词技巧

第五章 亚马逊物流：发货、FBA头程与FBA费解析

- 1、什么是FBM（发货）以及发货的优劣势
- 2、发货的物流渠道：跨境直发的四种主流渠道
- 3、看懂算清楚货代公司给你的发货报价单
- 4、什么是FBA（亚马逊配送）以及FBA的优劣势
- 5、FBA头程的物流渠道：五种亚马逊头程物流解析
- 6、空派、海派、快递、海外仓报价表怎么算清楚？
- 7、什么是亚马逊轻商品计划
- 8、FBA费计算：商品尺分段
- 9、2021年FBA仓储费计费式
- 10、合仓和分仓：如何避免分仓以及节省合仓费
- 11、FBA发货注意事项与常发货设备
- 12、FBA库存绩效解读-保持良好库存绩效的重要性

第六章 亚马逊客服：订单处理、亚马逊与投诉

- 1、亚马逊客服的能与素质
- 2、发货订单的处理流程
- 3、发货订单的常问题以及处理法

- 4、客服重要职责：催评
- 5、如何利亚逊规则处理feedback
- 6、如何处理处理实法
- 7、Review request：亚逊允许的索评法
- 8、如何处理客户的投诉：A2Zcase处理流程
- 9、客服常的18种邮件模板
- 10、利软件快速掌握邮件、投诉信息

第七章 流量密码：曝光、点击、转化的要义

- 1、什么是曝光、点击、与转化
- 2、流量密码：获得商品曝光的个流量渠道
- 3、提升点击：影响的商品点击的11个重要因素
- 4、做转化：20个转化细节，你都做到位了吗？
- 5、关键词通关秘籍：把教你找到佳关键词
- 6、流量拓展：亚逊关联流量的奥秘
- 7、流量拓展：站外流量与DEALS
- 8、亚逊：coupon的设置技巧
- 9、亚逊：买送/购买折扣/社交媒体代码
- 10、如何看懂亚逊后台业务报告

第章 亚逊告：亚逊告原理与告投放

- 1、亚逊告解析：SP告、SB告、DSP告
- 2、告的基本概念和原理
- 3、架构逻辑清晰的告活动和告组
- 4、动告：动告投放策略和技巧
- 5、动告：四种投放组应解析
- 6、动告：动告中ASIN处理法
- 7、动告：泛匹配、词组匹配和匹配的区别

8、动告：关键词投放策略与技巧

9、动告：商品投放策略与技巧

10、告报表：亚马逊告报表解读

第九章 实操课堂：新卖家实操课程演练

1、亚马逊全球开店实操与演练

2、亚马逊后台账户设置与三按钮使

3、设置跟卖的两种式教学与演练

4、产品上架：如何进单属性产品上架

5、产品上架：多属性产品上架教学与演练

6、产品上架：批量产品上架教学与演练

7、亚马逊FBA发货设置教学与演练

8、亚马逊动告设置与演练

9、亚马逊动告设置与演练

10、设置：亚马逊coupon设置与演练