

深圳在亚马逊全球开店需要哪些流程？

产品名称	深圳在亚马逊全球开店需要哪些流程？
公司名称	太平洋投资（深圳）有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	手机和微信同号--沟通更方便！免费咨询+服务满意为止！
联系电话	18200989595

产品详情

首先两个并不相冲，可以同时进行，运营操作。

在来说下两个平台的优劣势

亚马逊

一、平台优势

1、产品利润高

同样的产品在亚马逊的销售价格，比速卖通、wish等平台都高一些，所以利润也会高一些。

2、平台认可度高

亚马逊是目前主流跨境电商平台里销量高的，不管是用户数量还是买家购买力消费水平都是排。

速卖通是阿里集团旗下的跨境电商平台，在俄罗斯、乌克兰、东欧和中东一些国家的市场占有率排行。

速卖通是国内卖家尝试跨境电商的，不仅仅是因为它门槛低，还因为它有全中文后台操作系统，操作规则和流程，店铺运营方式，广告投放体系和国内淘宝天猫非常相似。

一、内容+社交电商

速卖通平台目前非常倡导社交电商+内容电商。

速卖通平台上内容版块做得比较好的是feed频道，即淘宝上的微淘版块。卖家对feed更感兴趣，其次是海外直播，直播也给消费者更多的体验。

二、加快全球渗透率

二、平台存在的问题

1、竞争度高

平台全球有六百万多的卖家，竞争激烈，平台比较适合做垂直类目和小而美店铺，要求卖家有很强的选品能力和运营能力。

2、刷单严重

这点亚马逊的老卖家都知道，据我所知，我身边做亚马逊的一些卖家，晚上都是睡不着觉的，可能上厕所的时间都要打开电脑去看一下有没有同行跟卖，甚至是恶搞。

3、操作难度较大

亚马逊有大量的操作细节，对于新卖家非常繁琐，学习和试错时间非常长。例如需要做品牌备案，销售许可和证书，还有例如跟卖防跟卖，广告投放，Review获取，以及大量的后台操作规则，所以对于新卖家操作难度非常大。

亚马逊平台的规则繁多，各类技巧，知识点太多，成长路上有非常多的坑，作为新卖家尽量不要把亚马逊作为跨境电商平台的，难度很大。