

深圳——在亚马逊开店需要注意什么？

产品名称	深圳——在亚马逊开店需要注意什么？
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

准备阶段：转换思路，做好没人接待你的准备，学会预约，全部依靠系统，不要着急。遇到问题上知乎上提问，不要指望一个有7x24小时的服务团队给你沟通。学会写邮件，学会等待，学会自己琢磨，自己尝试，学会美式思维。

亚马逊没有太多的促销活动，你需要做好产品名称，做好页面数据描述，做好图片上传，做好产品的细节体验。做好产品进入亚马逊FBA入仓的准备。（因为物流是亚马逊的核心竞争力，如果这个你都不用，客户体验不会好，你也不会排名靠前，订单也不会多）

当你都准备好了以后，开始慢慢做。不要贪多，就先做十几个，几十个产品，做精做扎实。认真关注客户反馈，不要让自己的订单不良率超过1%。小的时候，容易死。所以，要静下心来。

在你没有成为这个行业的牛逼销售店铺之前，不要想找关系，请人吃饭，弄点回扣，做个短平快什么的，当然，等你做的比较牛逼，亚马逊的人就出现了，他们会请你吃饭，也会让你知道亚马逊的人大多都是高富帅。白富美。也会给你一些平时没有的资源。（不违反亚马逊原则的前提下啊）

做亚马逊，难的是文化上的转变。你可能需要和淘宝上的玩法相反，亚马逊的规则十几年如一日，基本没变过，淘宝的规则半年不见就跟整过容似的。

在唠叨一句：做好产品，做好体验，诚信做事，学会预约，做好自己。基本不要想那些灰色的东西。如果你想做灰色的方法，就做好被灭的准备。这里没有秘籍，真的