

# 湖北跨境电商亚马逊新手卖家开店找跨境小雪

产品名称	湖北跨境电商亚马逊新手卖家开店找跨境小雪
公司名称	郑州市金水区戊盛百货商行
价格	4000.00/件
规格参数	
公司地址	丰产路109号附10号
联系电话	18530213229

## 产品详情

跨境出口电商入门须知：

正式开始做跨境出口电商之前，要做好基本的准备工作，这样后面的生意会顺利很多。

这些基本工作包括：

### 1. 确定目标国家

首先，要决定在哪些国家开店。并不是开通的国家越多越好，开通的国家多并不等于盈利好。要想卖得好，首先要了解这个国家。而且不同国家的语言、消费习惯完全不同，开通的国家越多，开通后运营需要花费的精力也越多。例如在北美开店，可能懂英语就可以了。但如果要在日本开店，那就好能懂点日语以及日本的文化。所以开始要有选择性的开通一些国家，而不是盲目的全部铺开。目前亚马逊对中国卖家已经开放了美国、加拿大、墨西哥、英国、法国、德国、意大利、西班牙、荷兰、瑞典、日本、澳洲、印度、阿拉伯联合酋长国、新加坡、沙特阿拉伯、波兰这17个站点，卖家可以根据自己的优势选择开始的站点。

确定目标市场通常有几种方式，一种是根据货去找市场，另外就是根据人去确定市场。

根据货找市场，通常是自己有了某一类产品资源，例如产品现货、产品的生产工厂资源，或者是自己对这一类产品特别熟悉，这时候就可以去研究哪些国家会有这类产品的需求。例如如果自己有羽绒服的生产资源，就可以研究北美、北欧这些国家的电商市场上的羽绒服销售情况。

根据人确定市场，通常是团队中有人特别熟悉某个国家的情况，可能是在这个国家留过学、懂这个国家的语言、在这个国家有亲戚朋友等。了解一个国家的需求，就可以倒过来根据需求去找产品。

根据自身条件，选择目标国家需考虑：

电商市场规模

目标国家消费习惯

自身产品资源

目标国家竞争程度

## 2. 了解产品政策法规信息

要做跨境出口电商生意，首先要确保卖的产品符合目标国家以及网站的规定。

这些规定首先是目标国家的政策法规的规定。海外市场通常对商品有更严格的安全、环保等方面的要求，而且对不同类型的产品还会有更加细分的政策。例如欧盟对于玩具类的产品就有8项指令与法规，在美国销售移动电源要求提交符合UL 2056/2054或IEC 60950-1标准的测试报告等等。除了目标国家的要求，跨境出口电商网站自身对于产品也会有自己的规定，特别是关于危险品方面。

确保卖的产品符合目标国家以及网站的规定

## 3. 了解产品的包装要求

跨境出口电商的产品包装要求也和传统外贸不一样。

传统外贸是客户要求怎么包装，企业就怎么包装，而跨境出口电商的商品要基于品牌宣传、物流成本、售后等多种因素决定包装，例如通常要更能体现品牌的品质和档次，有更全面的标识，需要有亚马逊的贴码，尺寸和包装要考虑FBA的仓储和入库要求以降低成本

## 4 确定跨境物流策略

如果前文所说，物流是跨境出口电商的难点，所以卖家需要先了解一下国际物流的基础知识，以及目标国家的物流基础设施情况，然后选择适合自己的物流方式。

这时卖家需要做一系列决定，例如是选择跨境出口电商网站提供的服务，还是通过直邮小包自己直接从国内发货给国外买家，或者通过海运的方式批量把货先运到国外，以及运到国外后租什么样的仓库，找什么样的当地物流公司配送给买家。

卖家确定物流方式后，还需选择相应的合作伙伴。

一般来说，建议尽量选择跨境出口电商网站提供的物流服务，一方面省心，另一方面跨境出口电商网站的物流服务和他们的系统整合的比较好，用起来也方便。

## 5 做好收款准备

卖家需要先了解跨境收款基本知识，例如跨境货款结算时会面临将外币转换成人民币的汇率问题及跨境金融合规问题。了解这些基础知识后，再根据自己的情况选择合适的收款方式。可选择的收款方式有这样几种：亚马逊的官方服务 - 亚马逊全球收款、海外站点当地的有效银行账户、以及亚马逊接受的第三方存款账户。

除了这些基本知识，做跨境出口电商还需要学习不少东西，例如目标国家的消费趋势、税收政策，还要学习怎么营销推广等等，所以亚马逊专门推出了卖家大学，用各种形式手把手的带领卖家从入门到精通。同时亚马逊用各种数据工具和配套服务（例如物流、营销推广等），赋能卖家发展的每个阶段，把卖家从繁琐的事务性工作中解放出来，从而更好的聚焦主业，实现快速

增长。