

# 新手怎么做亚马逊电商？亚马逊跨境电商怎么运营？

产品名称	新手怎么做亚马逊电商？亚马逊跨境电商怎么运营？
公司名称	四川鱼爪网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	成都市青羊区提督街1号1栋3层1-10号（注册地址）
联系电话	15608186156 15608186156

## 产品详情

第一步:上传亚马逊产品。

亚马逊选品非常重要，在亚马逊类目页面搜索销售TOP100的商品，数-数看看哪个卖的多，上传卖的好的，也就是客户非常想要的商品。一定要上传自己有货源的,这样能降低成本,有价格优势。

第二步:优化标题，图片，描述，价格。

这一步非常重要，是做好亚马逊店铺运营的核心，你的商品足够有亮点，足够吸引人，价格有优势,能卖出去的几率会大一些。那么，如何优化呢?首先，在亚马逊前台搜索你的产品核心关键词，在首页找到评价在10个以内的竞争商品，将它们的标题，图片,描述和价格都复制粘贴在Excel表格中;

然后对比它们的共同点，将重复出现的关键词都提取出来，组合拼成自己的标题和表述;

图片优化就是图片放的位置，图放什么,中间的几个图都放什么,这个可以参考他们的。甚至可以用它们做的比较好的图片。

价格优化，前期可以赔点钱卖，可以打造一个变体为爆款引流，把价格调到比竞争对手的低-两美金，其他的变体可以增加三四美金来定价。

第三步:挑选表现好的商品发FBA。

亚马逊顾客更倾向于FBA发货的商品，物流比较快。所以，我们一定要抓住这个机会，将表现好的商品发FBA。注意刚开始不要发太多,一个商品发五六个就好，因为发多了,后期卖不出去的话，还需要退仓。

第四步:做自动投放广告。

新手刚开始投放付费广告,好选择自动投放的方式,这样可以跑出一些数据作为参考，还可以获取到客户搜

索关键词，方便下一步做手动投放广告的时候用。刚开始可以投入5~10美金，跑一个星期之后，看看数据，表现好的话加大投入，可以涨到20~50美金。

第五步:做好日常工作，一定要看数据。

所有的前期工作都做好了，后一步就是做好日常工作，分析后台数据，哪里出现问题了就改改。如:出现曝光高,无点击的问题，则需要优化图片，评价,价格和Prime;若是曝光低,点击高的情况，那就是标题写的不好，关键词不匹配，关键字的相关性太低了，多看看竞争对手的标题怎么写的，还有关键字都有哪些。

## 二、要交钱吗?

亚马逊电商是收费的，只要你的账户开通了就要给亚马逊交费。这个就是账户管理费。其实不用觉得不公平，这种费用几乎所有的平台都会收。就向百度营销,也会收取平台管理费。

除此之外，亚马逊全球收款也有低费用政策。亚马逊全球收款是可以自己选择收款人民币的,但是亚马逊会收取费用。

根据您过去12个月的业务量，人民币收款费用低至0.4%，其他币种收款费用低至0.75%。业务量越大，费用越低。

如果是新手，首先要学会一些简单的店铺管理工作,比如上传产品、发货等,其欺，要懂得基本的账号优化工作，要多做图片和标题的优化，后,要多做宣传推广,可以利用一些工具。