

亚马逊代运营

产品名称	亚马逊代运营
公司名称	苏州三十六计电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	苏州工业园区东平街309号渠诚大厦403
联系电话	4008628006 17312567513

产品详情

运营目标——

为中国企业打开了一扇通往海外的便捷大门，压缩中间环节、建立独立垂直渠道、提升运营效率、完善服务体系，最终帮助企业实现创建自有品牌并推广海外，扎根海外市场，掌握定价权。

服务内容——

运营服务流程

一、产品市场调研

核心：对客户产品在Amazon、eBay、wish、Lazada等跨境电商平台（以Amazon平台为主，以北美、欧洲、日本、澳洲市场为主）上进行市场调研、产品分析、所有相关成本核算，得出产品销量及利润率等核心数据预估，根据实际数据判断项目的可行性，并与客户进行沟通协商，签订运营服务合同。

二、运营流程

第一阶段：筹备期。

团队准备：总监、运营、客服、项目经理、美工、推广，物流、仓储...

产品规划：结合产品做详细市场分析。针对 amazon 店铺同行分析，做出热销产品的价格战略方案，初步定制有竞争力的卡位款、跑量款、利润款、形象款；预算成本、规划渠道、工厂备货。

店铺全新上线准备：

店铺注册、商标/专利申请、第三方收款账户申请；

店铺上架准备：优秀拍摄方案整理，包装设计，品牌故事编纂，产品上传，备货发货等；

备货：预估数量、标贴打印、确定包装和装箱、安排物流、准备发货。

制定营销计划：做好第一批产品推广计划，前期主要完成站内推广数据测试，分析验证备货合理性和安全性。做好站内PPC工作计划。

第二阶段：试运营期。

优化listing：标题优化、Search Terms 优化、图片优化、Bullet Point和A+页面优化。

测试销售：站内推广工作的顺利开展，站内SEO工作的顺利进行，产品市场匹配度高度吻合，顺利开展站内销售工作。

PPC广告推广和站内SEO工作，通过一定周期的数据分析，第一批产品的整体产品架构得到明确，加大主推销量款的综合ROI分析，拉升销售。

记录每天的各项数据并进行分析，制定第二批产品运营计划。

完成Facebook YouTube等目前主流SNS的框架建设工作，做好站外品牌推广的计划。

第三阶段：运营期。

根据数据情况，制定周期性的推广计划，分阶段的完成目标并分解指数。

根据店铺的 Session, PV, 转化率，客单价等数据分析店铺可能存在的问题并及时改善，以周为单位周期性的进行店铺诊断。

第一批产品的销售情况已经明确。对滞销难消产品进行优化和促销。提高动销率。同时根据FBA库存情况进行补货，同时可以增加流量订单量表现好的产品也走FBA，根据各项数据表现，重点推潜力爆款，启动站外团队的初步推广，吸纳该类目需求强大的粉丝群体，寻找红人合作。将爆款作为品牌的代表产品，推向社交媒体。同时继续优化站内表现一般的产品。

整个运营推广期的推广以 amazon 站内推广为主，站外推广为辅。站内主要以PPC推广为主，站外主要是SNS社交媒介，从第二阶段就开始的站外粉丝群体吸引，到利用粉丝群体带来经济效益的过程，如站外折扣，站外广告等。

策划出有针对性的活动，商讨后优化方案并执行，引进流量大涨爆款。

优化客户体验，及时跟进。

第四阶段：成熟期。

通过前期收集的稳定粉丝群体，深度优化品牌形象，做品牌营销。比如新品上线策划，优秀产品的站外直销测试等。完成视频策划方案，优化的产品视频，使用视频，客户反馈视频等。

品牌形象二次打造(品牌故事，统一设计包装盒，包装袋，品牌形象小礼品等)。让产品成为真正的互

联网品牌。将流量引入官网。

对店铺进行正常维护，包含账号安全维护，爆款产品保证FBA不断货，及时跟进补货。

不断进行站内外优化。

基于站内数据，做好不断的新品研发、创新、升级换代工作。