

实操培训亚马逊培训服务运营培训订单处理课程服务

产品名称	实操培训亚马逊培训服务运营培训订单处理课程服务
公司名称	深圳市跨境汇电子商务有限公司
价格	898.00/1
规格参数	亚马逊:培训 亚马逊外贸:培训班 亚马逊怎么培训:培训机构亚马逊
公司地址	深圳市华强北华强大厦3楼
联系电话	15012677316

产品详情

上架销售

当你的产品选定之后，你要开始选择上架到 Amazon 了。

卖家上架产品有两种方式，一种就是使用 UPC 新建产品，另一种就是传说中的跟别人的 listing。自建：自建 listing，也就是我们所说的使用 UPC 上传新产品。同一款产品，如果重复上传，可以提高产品的曝光率，前提是 search term 里面需要填写不同的搜索关键词，最好不要重复。

跟卖：对于新卖家，如果有一款搜索排名或者销量第一的产品，那么卖家可以跟在该产品下面销售。显然，跟卖产品可以提高产品的曝光率和成交量，也是新卖家快速出单的重要技巧。前提是，卖家跟卖的产品没有造成侵权。

如果销售某品牌产品的卖家 A 申请了专卖权，卖家 B 跟了，轻则卖家 A 投诉至亚马逊（卖家 B 收到亚马逊的警告邮件或者产品被阻止上架），重则卖家 B 账号会被封。注意，卖家跟卖的产品一定要与对方卖家的一样，最好不要出现与图片不符，否则投诉率也会上升。

这里面需要注意几个要点：

1)，假如恰好你的店铺有购物车，那就恭喜你，你可以考虑你的利润率，以价格来取胜去获得暂时购物车，但是你是没有购物车的，那么，你能获取购物车的机会只有一个就是 FBA, FBA 的产品都是可以购物车。

如果你不想发 FBA 的话，那么唯一你能做事情，就是价格，最低的价格可能会显示或是吸引到一些客人去购买，这个时候，要考虑到你的利润率。

2),如果你是自建的话,那么你就需要花时间去做好 listing 的基本工作,特别注意以下细节:

标题

目前 Amazon 限制的标题字符到 200 个,建议把这个产品的卖点与优势往前面写,你可以去学习你的竞争对手如何表述自己的产品的标题,多学习几个竞争对手的写法,竞争对手也要选择是一些比优秀的对手,选择什么样的对手为目标,往往也会决定你的可能会成为什么水平。把卖点展现出来,同时也会有一个作用,比较在搜索页面的时候,你会发现一些内容是不展示,如果你能提前把这些卖点展示出来,可能会大大提高了购买力。

图片

在网络平台上,很大程度上决定你的产品吸引力的窗口之一,就是图片,特别是首图,你会发现无论在搜索,产品详情页,站内广告的时候,首图的最先呈现给客人,你要考虑如何更好在首图中展示到你的产品。图片的要求,最好都是1000*1000以图片,对于 Amazon 的 listing 中的放大功能就能完全用得上,这也是 A9 算法中提到的其中一个要点。

其次,详情图与细节图,当吸到客人点击进来看你的产品的时候,你还有把产品的细节都展示给客人,让客人更加下定决心跟你购买。

关键字

这里指的 search terms,通常要有 5 行要填写,每一行都是 50 个字符,建议都写完,最好要你的标题里面关键字不一样,与你的产品是相关性的产品就是最好,这里有一个讨论点,词组之间是用逗号还是空格为好,比如 iphone 7 case、Iphone7 plus Case,我听过 Amazon 的培训说要空格好,也有大神说逗号好,用了逗号就是把词组变得成更加精准,空格会变得空泛,其实也都可以考虑,看具体的词组。

备货 FBA

当你的产品做上架,在 Amazon 展示了,你可以关注你的后台的 business report 中 PV, session 数据,观察你的产品的 listing 的数据变化,同时备货去准备 FBA,你知道 FBA 的转化率是会高于自发货的 listing,在同等条件之下,你在基础工作准备好的时候,就要考虑 FBA。

同时,上完架之后,你要联系评测师给你自己产品 listing 增加评分,产品的 review 可以有助于你的产品的 listing 的转单,同时留意评测师给你的产品评语,其中提到的产品不足,就是以后你的产品后续改进或是开发的方向,大部分评测师会凭着负责任的态度去进行评测

站内广告

在你的产品开始有评分,也已经有 FBA 了,站内广告中的就要马上利用起来,对于新手,建议一开始用 automatic 方式来测试,用上一周之后,把广告的报表下载下来,然后其中热点词,转化比较高的词转出来做 Manual 的方法,这里推荐一个找词的工具:

Google 关键词规划师

站内广告的注意事项广告词的转化,最好是找长尾 + 相关性的词组,如 iphone 7 case,

这个是一个竞争热度大词，流量会大，价格会高，但是转化不一定是最好，但是如果 iphone 7 wallet case, 与你的产品相关，又是长尾词，这样子竞争力度会比 iphone 7 case 小，同时相应的转化会比 iphone 7 case 好。

审核与改进

这里提到的审核改进，其实是就是对于你上架的产品做一个优化与改进的过程，上架产品 1-2 周之后，你已经初步落实的 review, 广告，listing 的 PV 与 Session 的监控之类，这时候，你要结合你的当下的 session 情况重新审视，之前所有的工作中漏洞，是否 PV 高，但是转化不如意，这个时候，你要考虑你的价格，图片，评分中有哪些不如意的地方，

如果你的 Session 仍然比较低下，那么，你需要回头去检查你的关键字，标题，图片，是否做不够好，重新调整其中细节的地方。

其它

待你的产品经过 1-2 个月检验之后，开始有正常出单了，建议结合我在上一篇中提到一些要点进去维护店铺的安全与健康的发展。

这个时候，你可以考虑是否可以引入一些站外的资源推广，当然，要结合产品来开展，比如说，你的是做电视 TV box,对于这类产品，需要一些详细的解说与操作你的产品，你可以找一些红人在 youtube 上进行产品视频制作，然后链接到你的 Amazon 的 listing. 结合产品来选择相应站外渠道来操作才会比较有针对性推广产品。

经过这些步骤，新的店铺会一些起色，无论怎么样，新店要注意帐户的安全，确保产品质量没有有太大的问题，Feedback 的增长与销售的增长有成正比的关系。