

# 阳江亚马逊头程物流 劲航亚马逊头程物流 亚马逊头程物流

产品名称	阳江亚马逊头程物流 劲航亚马逊头程物流 亚马逊头程物流
公司名称	东莞市劲航国际物流有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广东省东莞市万江区银龙路3号泓福大厦108
联系电话	18028281567

## 产品详情

美国亚马逊FBA头程的几种物流运输渠道优劣和成本分析亚马逊FBA头程常用的物流渠道为:海运加派送(快船和慢船),空加派和快递.而海加派的模式,由于后段派送的区别,又再细分为UPS派和卡车派.下面我们简要地为广大跨境卖家小伙伴们分析一下这几种物流模式的时效及成本方面的差异,以方便卖家朋友们在选择适合自己需要的物流渠道时,有个参考,做到心里有底.

1,海运加派送,这一渠道由于海运的运价相对廉价,所以被大量运用.海加派的成本优势是显而易见的,一般海运都是采用包税的模式,所以卖家朋友在向货代公司咨询运价时,请一定提供品名,产品海关编码,后段派送地址等详细参数,而不是笼统地问一句:海运多少钱一公斤?这样货运公司很难为您估算准确运价的.海运的劣势就是时效了,一般我司主营的业务海运到美国加上后段UPS派送到亚马逊仓库的总体时效大概是20来个自然日.如果碰到意外事件,海关查验等,可能时效就得延长至少一周时间.海运+后段UPS派送一般适用小批量货量,大于100KG,小于1吨的货物,对时效方面也有一定要求的,用来运送是合适的.普通盐田快船+后段卡车派,适合于大件货卖家,一方面时效得到了保障,而且成本也有效的控制在合理范围内了.

想做好亚马逊澳大利亚FBA必须了解这些!

自从2018年2月27日亚马逊澳大利亚站FBA正式开通之后,澳洲的电商市场发展势头愈加猛烈,相关的统计数据也显示,亚马逊深受澳大利亚当地人的欢迎.有73%的澳大利亚人都乐意购买亚马逊的产品;而且大约30%的澳大利亚人表示很有可能注册Prime会员.所以我们都发觉到亚马逊澳洲站具有非常可观的发展前景,那么亚马逊卖家们在抢占澳洲市场上需要掌握什么先机呢?下面劲航就和大家一起来进行探讨分析下想做好亚马逊澳大利亚FBA必须了解哪些信息.

其实仍是有许多卖家在纠结是否加入亚马逊澳大利亚站,我们是建议客户先考虑的首要问题是你所出售的产品、你想要的受众目标以及该渠道的出售本钱结构,这些因数将怎么影响你的赢利,这个才是着重点.假如考虑好了,那么就能够定心就进行入驻出售产品了,然后再进一步去挑选FBA头程物流.

咱们了解到的亚马逊澳大利亚站的渠道本钱包含两方面的内容,首先在亚马逊澳大利亚站上架产品需求缴纳49.95澳元的费用,别的经过渠道发生的任何出售收入,都要收取6%至15%的佣钱,不过这份费用是由你所出售的产品类型所决议的.

咱们主张客户在做产品定价的时分要先考虑好自己的本钱及费用,也能够去剖析竞争对手的价格进行比照,而且要灵活到进行调整价格,针对排名以及他人的调整随时进行合理的变化而保持你的优势.

那么在澳大利亚FBA的货品的选品咱们要留意什么问题呢?

其实亚马逊买家用户会比较垂青产品的便利性和价格优势.咱们能够在选品上面多参阅有关数据,据调查澳大利亚人有47%可能会在亚马逊买书本、游戏、音乐等;35%可能会买电脑和消费性电子产品;32%则会在亚马逊上买家用电器.

别的咱们也要专注时髦品类包含服装和鞋靴产品的需求,据悉亚马逊澳洲站货品在运动休闲混搭风格具有新的增加点,而暖冬对冬装有影响,澳洲与欧美是构成反季节出售的,这个咱们需求留意.

而硬产品线即家用电器产品类,表现为多功能和小型化趋势、颜色调配现已融入到厨房等室内设计、国际零售商特卖.家居园艺由于住宅市场增加,也导致这个类目需求增加,割草机和树木修剪产品则出现缓慢需求模式.

关于消费电子类则表现为:智能穿戴,模拟指针表,OLED高清电视,蓝牙产品需求增加强势;我国品牌越来越受到欢迎,别的智能家居类产品也越来越畅销了,所以咱们能够在这方面的产品多入手.

我们都知道在亚马逊开通澳洲FBA以后,亚马逊澳洲站的卖家们可以把产品运送到亚马逊在墨尔本的物流中心,并且由平台处理包裹交付、客服、退货一系列的问题.这无疑为亚马逊澳洲站点的卖家解决货件配送难题了,这一重大举措在物流渠道的便捷性、安全性、发货速度、物流成本等方面都有了很多改进,这也是在逐步完善澳洲站点的亚马逊FBA头程物流.我们相信亚马逊澳大利亚FBA会有很好的发展前景,如果您有这方面的需求,都可以直接联系劲航,我们专注亚马逊FBA头程物流多年,具有完善的操作体系及运输经验,能够为您选择合适的物流运输方案

## 亚马逊FBA库存处理的几个小方法

对于很多亚马逊卖家来说,一般情况下,在年后或多或少都有些FBA库存需要清理.而且我们都知道在每年的2月15日和8月15日,亚马逊是会对在运营分拨中心存放超过六个月的产品收取长期仓储费的.这时候亚马逊卖家们可以在后台看到"N件商品将在X月X日收取长期仓储费"的提示,所以说对于需要清理货物积压库存的朋友们就要及时解决这个问题.

那么在此期间我们应该怎样做呢?怎样才可以快速处置亚马逊FBA库存?其实一个产品在FBA仓过久不畅销,缘由可能是listing流量缺乏(排名差所以流量就差)和review数量不够形成的.普通状况下,流量不够是主要的缘由.那流量差,要如何扩展该链接的流量?

劲航在这里分享几个方法:

一:卖家可以在店铺找一个销量不错的变体,在父体下面增加一个要清库存的子变体,这个新建的listing产品参数需求跟畅销产品分歧,价钱降到本钱就好.值得注意的是,这个请求畅销产品和另外一个销量不错的产品需求是同类,或者相关,当然不相关的也能够尝试.一旦开单,就能够运用FBA库存创立亚马逊派送订单,等亚马逊发货更新订单的号码,再把订单的号码填到订单物流信息里面.

二:恰当做捆绑销售,打折促销.把销量和review都不错的产品找出来,做站内促销,比如说做买一赠一的活动,

带动畅销的产品.这个操作要留意,产品还是要有相关的才好.千万不要犯低级错误,卖夏天的东西送冬天的产品,这样对顾客吸收也不大,要让顾客们觉得送的东西有价值.

三:目前站外deal也是比拟好的办法之一,要是折扣够大,效果应该是还行的,当然也不能扫除产品冷门,送人也置之不理.