

# 茂名亚马逊头程物流 劲航国际物流 亚马逊头程物流

产品名称	茂名亚马逊头程物流 劲航国际物流 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

亚马逊FBA海运头程发一个整柜到美国是多少个方?运费要多少钱?

亚马逊FBA海运整柜,一般走的柜型都是20GP,40HQ,40GP或者是45HQ,20GP=28立方,40GP=58立方,40HQ=68立方,45HQ=76立方.

当然,这个只是理论容积,在实际外贸操作中,都要留有一定的余量,不然会出麻烦.而且亚马逊装柜要求里也有说明,卡板四周需留有空位.像类似于鞋子,灯饰等这些不是很充实的包装,货物与外包装之间存在很大的空隙.塞得太满再加上海运途中的颠簸,很容易将外包装挤坏.如果因为外包装出问题,导致货物无法入仓就很不值得了.以上数据供整柜发亚马逊FBA的卖家们参考,以便做出货计划安排.

一个整柜发FBA到美国的运费,这个算法就需要具体问题具体分析了.

首先,我们亚马逊FBA海运渠道都是采用双清包税的模式来运作,也就是我们给卖家的报价,是包含了头程+双清关+关税+尾程的全包费用.哪种产品出口美国,所面临的税率是不一样的,特别是近期中美贸易摩擦,导致一些产品关税税率猛增,卖家朋友自己可能都无法精准预估出货所应缴的税额.而且FBA发货的运费也跟柜型,后段派送地址(具体是到美东还是美西仓库)等相关的.所以一条柜子发FBA到美国的话,需要您提供下列的准确数据给我们:集装箱柜型,产品品名,产品关税编码,后段派送地址等这些,我们才可以很准确地为您报价.

劲航国际物流专门从事中美专线海运物流服务,在多年的亚马逊FBA头程服务过程中,积累了丰富操作经验,利用自身的优势资源,在亚马逊FBA整柜海运,FBA海运散货拼箱门到门,FBA空运,美国海外仓仓储,一件代发,退货换标增值服务,以及美国转口贸易反倾销方面,积累了一批优质客户.我们愿意同广大跨境人携手共创中国外贸辉煌.

## Amazon亚马逊Prime Day你知道多少?

其实所谓的Amazon Prime

Day,指的是亚马逊年度促销狂欢日,这是一个专门面向平台上所有签署"亚马逊当日送达服务"(Amazon's one-day delivery service)的Prime会员而举办的网购狂欢活动,优惠力度和受欢迎程度相当高,这对于亚马逊卖家来说是非常重要的,也是卖家们做促销进行盈利的好时机,所以大家都要好好把握住这个销售时段.为了让亚马逊卖家尤其是新手对于Prime Day有一个更好的了解,下面劲航就来对Amazon亚马逊Prime Day进行简单的分析.

Prime Day举办的日期并不是固定的,而起源是在2015年由亚马逊的CEO贝佐斯发起的,其目的主要是为纪念亚马逊成立20周年而举办的.2015年的Prime Day是7月15日,而2016年的Prime Day是7月12日,2017年的Prime Day是7月11日,那么今年的Prime Day估计也是在7月份中旬,具体也是要到时才会知晓.

对于需要参与Prime Day促销活动的亚马逊买家,是必须先签署Amazon Prime订阅服务的,这样子可以获取无限量的当日送达服务,同时还可享受亚马逊Prime视频(Prime Video), Prime音乐(Prime Music), Prime阅读(Prime Reading)以及提前参与的特权.而免费申请亚马逊Prime会员的时效仅有30天,所有亚马逊都是一样的惯例,到期后会自动进行扣费,所以对于不想被扣钱的朋友记得及时取消自动续费.

按照规则,Prime Day的订单都是一天内送达,部分适用于亚马逊Prime Now服务的商品,则可以实现2小时内送达.

据估计,2016年亚马逊Prime

Day订单要比前一年提高60%.还有一点值得关注的是,亚马逊见证了超过100万个消费者使用Amazon app下单,移动端的重要性可想而知.由此见得,亚马逊举办Prime Day的主要目的,当然是通过这一Prime会员独享的优惠活动,刺激并吸引更多消费者加入Prime会员.毕竟,Prime会员是亚马逊扩张全球业务,提升用户粘性的一大宝.

2016年亚马逊还推出了2种不同的促销类型:Lightning Deals和Deals of the Day.其中Lightning Deals(亚马逊特惠活动)是一个限时特惠活动,而Deals of the Day是一天24小时持续的促销活动.

而2017年Prime Day与以往的不同之处在于:活动将从Prime Day前一天18点正式开始,持续30个小时,直到Prime Day结束.根据Statista的数据,2017年Prime Day销售额比2016年增长了60%.近15亿美元从其他零售商转移到亚马逊.

2018年亚马逊Prime会员预计达到1亿人,这代表着价值约30亿美元的业务.所以大部分亚马逊卖家也是很看中这个销售机遇的,不过大家也要做好产品的运营,尽量保持良好的产品质量销售评价,努力为Prime Day打好销售的基础.

## 亚马逊FBA优点和缺点你知道多少?

我们常常都听到FBA这个名词,但还有许多人不明白到底什么是FBA,其实FBA是Fulfillment by Amazon的简称,指的是亚马逊物流配送效劳服务.FBA是2007年亚马逊创立的物流效劳,即亚马逊将本身渠道开放给第三方卖家,将其库存归入到亚马逊全球的物流网络,为其供给拣货、包装以及终端配送的效劳,亚马逊则收取效劳费用.FBA是配送订单的一种挑选,需求运用效劳时,需求卖家自即将产品进口到开店的各个海外国家,并储存在相应的亚马逊物流中心,由亚马逊来完结当地国的订单配送.那么FBA于亚马逊卖家来说有什么好处和坏处呢?下面劲航就和大家一起来讨论下.

FBA的优势主要包含以下几个方面:

1.能够协助卖家进步Listing排名,并让卖家成为特征卖家和取得购物车,进步客户的信赖度,然后有助于销售额的提高;2.多年丰厚的物流经历,遍及全世界的库房,能够进行智能化的办理;3.配送时效快速有保证,并且库房大多建机场码头邻近;4.享用亚马逊专业客服,无后顾之忧;5.削减因为物流引起的差评和胶葛;6.关于单价超越300U美金的产品,免除一切FBA物流费用.

7.多渠道发货,能够满意卖家跨渠道运营的需求

但是FBA也存在相应的缺陷,体现在以下的几个方面:

1.一般来说,FBA费用要比国内发货偏高,不过也要看产品重量来具体分析;2.不够灵敏,言语变换比较费事,需求用英语来进行沟通处理相关事宜;3.比较注重运营各方面的合作,假如FBA前期工作没做好,标签扫描出问题等等都会影响货物入库,乃至无法入库;4.假如是做美国站点的亚马逊卖家,那么FBA退货地址只支撑美国.

5.亚马逊FBA不会为卖家供给清关效劳

亚马逊FBA物流有许多自己的优势,但也有无法躲避的缺点,劲航是建议卖家要根据自己的实际状况,从发货间隔和发货数量等状况酌情挑选适合自己的物流.卖家在运用FBA时还要留意查看每款产品的数量是否与网上所出现的数据共同;其他要按照亚马逊所供给的文件来制造标签,来保证标签洁净明晰;还要保证产品的资讯与您所贴的标签相符,挑选能供给货品追寻号的物流商,以便亚马逊追寻物品的运送状况.假如您有亚马逊FBA头程发货的需求都能够联系我们,劲航专心致力于跨境电商物流运送,具有丰厚的FBA头程经验,让您的货物运送全程无忧!