

# FBA 惠州FBA 劲航国际物流

产品名称	FBA 惠州FBA 劲航国际物流
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

### 劲航FBA头程服务优势及注意事项

FBA头程关于亚马逊FBA卖家来说对错非常重要的一段运送,从亚马逊平台的销售额来看,美国以及欧洲地区FBA头程服务对错常有优势的,每个物流企业都会有不同的亚马逊FBA头程服务优势.

从产品类别来看,计算机和消费电子产品将成为今年美亚站上吸钱的品类,销售额占美国总销售额的25.5%,达658亿美元.其次是服装&配饰类的产品,所占份额达15.4%,价值398亿美元.

FBA头程物流到美国欧洲,全国各地均能够接货,能够供给空运双清包税到门,海运双清包税到门.物流方案劲航世界物流来帮您规划,运送的难题劲航世界物流能够帮您解决,为您节省名贵的金钱和时间,直到把货品完好无缺的送到你们客户手中.

劲航FBA物流的服务优势如下:

- 1)到美国,欧洲FBA头程物流时效快,第二天能够上网跟踪查询.
- 2)到美国,欧洲各国FBA头程物流由3年以上操作经验的操作员,全程操作,让您的货品安全更有保障,供给保价服务,损缺货品按货值赔偿;3)价格合理,无任何隐性费用.货品包清关,包关税,派送到门.

以上渠道假如是因为运送丢件我司都会按货值赔偿,选择劲航国际物流,不仅仅能带给你一个好的价格,更多的是服务好,合作起来比较放心;我们供给亚马逊FBA空运,海运头程清关一条龙服务;欧美有自己的专业操作团队.

### 一、FBA头程运送中所需的标签

国家标:FBA要求外箱张贴国家标,国家标的尺度为边长4cm的正方形.一般国家标张贴在每箱货品窄侧面的右上角,一式两份.

**FBA label标签:**FBA label为亚马逊库房收货时确认货品的外包装箱标识,由FBA信息和code 128条码组成.FBA label为amazon体系内生成的,一般是A4版面的pdf格局,有1张、4张或6张等几种方式FBA label.

**Made in China标签:**出口美国&南美&欧洲,一定要贴Made in China标签,外箱和每个产品上都要贴上"MADE IN CHINA"标签,否则会被当地海关扣下、退回.

**产品SKU码:**产品的SKU码是品种、类型、尺度一一对应的产品标识,亚马逊认码入库.若是亚马逊入库发现SKU码有误,需求亚马逊代更换时,会产生高昂的处理费用.

**超重标:**若货品超过Amazon的分量规范,则需张贴超重标.Amazon对货品分量的规范分为强制规范和建议规范两种.

**Amazon强制规范:**单箱包裹不可以超过30kg;

**Amazon建议规范:**单箱包裹不可以超过15kg.假如超过了15kg,请依照Amazon FBA的规定,贴上"Team Lift"标签,提醒amazon操作人员,两个人操作.

**电池标:**带电池货品,需加贴电池标识.

**清关相关信息标签:**清关信息标签上有必要包含收货地址、清关主体、国家税号、本地物流组联系方式、欧洲地区则有欧盟EORI码等.物流公司在出口报关时操作人员会在每箱货品的正面或侧面张贴清关标签.

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

## 劲航帮您解决亚马逊FBA卖不掉货的问题

亚马逊FBA卖不掉货是困扰很多跨境电商客户的一个问题,如果我们不妥善解决这个问题,那么就会产生很大的亏损.那么为什么亚马逊FBA会卖不掉货呢?这个也是需要卖家客户去思考的问题.其实我们都知道产品卖不卖得出去其实跟价格没太大关系,因为只要你产品质量没问题,listing做好,那么我们要考虑的就是流量问题了.简单来说,如果我们的产品在市场上的价格正常是50-100,那么如果我们卖10块钱,那么在外国客户的眼里你的货物肯定是质量不过关的,也肯定不会找你购买了.所以其实我们在考虑分析亚马逊FBA卖不掉货的问题上,不能只去靠降低价格来获取客户的购买力,而要多方面做分析衡量.亚马逊店铺产品运营其实也是要几个重要的因素:了解产品、灵活定价、实现Listing自动化、优化产品listing、遵守平台规则去操作一般都不会有什么大问题了.

希望大家多用心在亚马逊店铺运营上,这样也就不会有卖不掉货的问题了,不过这个也是比较难把控的事情.既然有这个问题的困扰,那么下面劲航就来做告诉你怎么解决亚马逊FBA卖不掉货的问题.

### 一、我们可以选择直接清库存

假如凝滞的产品库存数量少价值低或者是不良品,为了不影响长期的运营节拍,放弃也不会形成过多的本钱损失,那么能够直接经过卖家中心后台创立移除订单,申请由亚马逊销毁即可,如此一来,亚马逊会收取少量的移除费用.

### 二、选择捆绑销售也是一个不错的选择

捆绑销售能够在相同的流量下得到更大的转化,而且捆绑销售的产品排位比广告的排位更高.应用好捆绑销售,能够有效的帮你清局部积压库存,当你的其中一款产品可以稳定带来订单,假如这时分你将你的畅销款和你的热推款停止捆绑销售,那么在进步热销款单个订单销售额的同时,畅销款也会相对应的带动销量了.另一方面,假如你的店铺中有两款有一定相关性的产品(比方说手机和手机壳贴膜等),这时分停止捆绑销售,会制造另一个吸收点给到买家,从而更有利于订单的转换.

### 三、做打折促销活动来吸收客户购置

能够思索赠送给老顾客,树立回头客.或者设置买赠活动.找一些与产品相关的产品,停止买赠活动.我们都晓得站内后台有促销和打折的功用,能够依据的产品去选一个适宜的促销.价值小的能够选择赠送,或者买相关产品送这个产品,价值高的,设置几折扣,或者附带送一件价值低的东西.并且亚马逊上有不同类型的促销

活动,包括LightningDeals(只需库存充足,契合资历).无论怎样的促销,都是在折扣、优惠上下手,给足客户甜头.还有我们倡议是促销期间也要坚持一如既往的贴心效劳,确保listing的title,bullets,deion和images精准无误,这样,你的店铺才干取得高质量的评价.

#### 四、另外选择站外引流也是不错的办法

假如产品有足够库存和一定的受众群体,卖家能够应用一些社交软件去推行,能够应用一些平台联络一些对价钱敏感的客户,告知客户:假如你原价购置我A产品同时给我留五星Review同时不在Review中表述所谓送样测评的话语,我将免费送你一个价值XX的B产品(B产品就是你的凝滞库存),一些对价钱比拟敏感的买家会接纳这样的条款,这样,作为卖家,既能够促进A产品的销售,又能够顺带的清掉B产品的凝滞库存,同时,能够顺带的,多为A产品收获一些好的Review.

#### 五、或者我们转到其他平台销售

假如库存中有少量价值偏高同时质量较好的产品,并且卖家同时有其他销售渠道,此时你能够依据其他平台的相应订单,在亚马逊后台创立线下订单或者移除订单(CreateFulfillmentOrder,CreateRemovalOrder),把地址填写成对应的客户地址,然后,在被亚马逊收相应的费用后,经由亚马逊把这些产品发送给客户,此时,能够完成既减少凝滞库存,又完成了快速为客户发货的目的.

#### 六、将产品移出到海外仓

将产品移出到海外仓不只能够俭省FBA仓库的仓储费用,而且卖家能够有更多的方式办法来处置这些产品.

一,能够问朋友帮助找销路,或者转让给卖的好的竞争者.二,发明产品的新价值——旧貌换新颜,卖家能够依据客户所能承当的价位引荐新的可以满足其需求的产品.这种战略就是增加产品的外延度,创新产品,完善产品功用或者包装等,让客户重新思索与本人需求的匹配度.