

解读亚马逊2019年运营趋势

产品名称	解读亚马逊2019年运营趋势
公司名称	深圳市前海洛菲纳技术咨询有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区西乡街道银田工业区宗泰文创产业园二期3A栋409室
联系电话	18926752640

产品详情

临近年尾，这篇文章主要和各位老铁谈一下亚马逊未来的趋势，让新老卖家可以更灵活掌控未来一年的生意策略！我们看亚马逊主要还是区分两区域来说，美国亚马逊和其他站点的亚马逊。欧洲其实是一个相对奇葩的存在，各国市场分散，而且政府税务问题抓得比较严格，主要是政府缺钱吧，所以会不断封营业额比较大的账号，有时候做了VAT了，也会因为没有规范报税的问题而给搞倒，但是这样反而导致年销售额20万欧元以下的中小卖家竞争相对较少，生存空间充足。2018进入下半年，不断有唱衰亚马逊的声音出现，但是我们无可否认，只要你供应链天生就有点竞争优势，美国亚马逊出单量，利润和爆发力都是最高的。虽然现在不少卖家出现了开倒车的情况，例如2017年能做30万美金一个月，2018年可能只能做25万刀左右。但是大家需要认清楚的是：在美国亚马逊平台上，月销售额20万左右这样规模的卖家有成千上万，甚至做到50万刀以上一个月的卖家在广州深圳也是一抓一大堆，而其他新兴平台或者站点做到这种规模的可不多。当然如果你作为一个全新的卖家，完全没接触过跨境电商，那么可能新站点更适合你，例如亚马逊印度站，中东站点。跨哥我已经接触了几个新卖家从0开始做印度亚马逊自发货，三个月不到，已经50-60单一天，可谓过的非常滋润。而印度比较受欢迎的类目是手机，男士服装，另外还有一堆高仿，小米和一加手机常年占据手机类第一，男士服装更是能卖出高利润，自发货当然退货率一直是一个坏点，可是在利润面前不值一谈。考虑到2019的不确定的印度招商政策，各位还是尽早开通为妙。可以免费添加文尾海报小编二维码登记开通。印度中东好做，原因无非就是卖家少，竞争也少，这就是所谓的新卖家平台红利，因为新手没有自己的产品和运营沉淀，只能复制黏贴1688的产品。但是这种红利也是相对的，也会随着进入的人越来越多人而消失，不过2019-2020年，新兴站点确实是机会。而美国欧洲，如果没有优秀的产品开发和供应链没有竞争力，平台流量也非常贵，那么试错成本就很高了，在没有跟到很好的老手教育前，新手们只能眼看各位老手在捡钱。

而对于相对成熟的亚马逊美国站卖家，未来运营主力向应该是以下三块：第一，做社群控让粉丝主动推广产品，成交后返佣，原理比较简单，但是需要系统配合返点和维护自己粉丝，根据跨哥了解，市面上有不少跨境电商大公司在这方便研究和投入已经很深，也是未来趋势，因为接下来美国亚马逊的平台流量只会继续越来越贵。第二，用谷歌直接引流到页面，然后页面显示折扣码再进入你商铺购买，这样可以利用相对比较廉价的谷歌流量，适合垂直度相对较高的产品。第三，建立自己的用户测评池，这样的测评池人员，不止可以帮你测评产品，推广排名，优质的买家用户，除了能帮你推广，还能帮你投诉不正当的竞争对手，维护自身合法的权益。另外从平台层面来说，精细化运营要求更高，甚至一些大卖也会有这样的问题，产品推上去后觉得很难维持，这个其实和你日常运营非常大关系，例如产品的留评率是否比同类产品更高。例如你的竞品出100单能留5个评价，你只能留1个。另外有差评是否及时删除

, listing页面首页是否没有显示差评, 因为这样非常影响转化。除了新手卖家外, 对于一个刚运营亚马逊1, 2年的卖家其实非常需要系统的亚马逊运营培训。对亚马逊精细化运营感兴趣的卖家可以参加跨境屋2019年举行亚马逊全阶训练营, 我们会从开店, 选品, Listing优化, 广告推广一共分4堂63个知识点系统的教授大家如何避免亚马逊的各种坑位。另外也会教授2019年亚马逊最新的推广打法和针对性地根据给位产品, 指导新卖家应该切入那些站点。