

# 深圳洛菲纳解析 亚马逊新品如何做listing 方式方法有哪些

|      |                                 |
|------|---------------------------------|
| 产品名称 | 深圳洛菲纳解析 亚马逊新品如何做listing 方式方法有哪些 |
| 公司名称 | 深圳市前海洛菲纳技术咨询有限公司                |
| 价格   | 100.00/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

对于亚马逊的运营我们一直遵循的原则是有曝光—点击—转化—销售。在这里，前期运营需要着重于提高曝光量，从关键词、广告、促销活动等方面入手吸引更多的流量。

前两个月是打造一个成功listig的关键，如果过了这个阶段还没做起来，那基本是不会有有什么大起色了

别觉得我这么说太过于武断，试问在亚马逊扶持阶段你都没能成长起来，靠自己就能做起来?在新品黄su mke金期，你需要做好这几步：

### 一、则了解站内规则

需要做的是：

了解亚马逊政策规则;

注册目标站点账号;

熟悉并掌握亚马逊后台基础操作;

制定销售目标和预售成本;

### 二、准备充分

作为一个新品，在上架之前必须严格的过了质量问题这一关，这关乎产品能否走得更远的问题，其次就是需要在标题，关键字，图片宣传，卖点分析上做文章了。

#### 01、标题

对于标题而言，权重都是  
从左往右依次递减的，核心关键词在前，品牌在中，卖点在后，一个好的标题是决定你能不能  
夺得头彩的关键一步，字符控制在80-120字符。最后根据自己的风格而定。

## 02、关键字

一个新品上架时，自身带的流量几乎是没的，而能增加流量和曝光的无疑就是长尾关键词了，这是比较实用的一种能准确捕捉意向客户的关键点。

## 03、图片宣传

对图片的要求必须严格，因为这是一个能准确提高转化率的方法，底色采用白色(255,255,255)像素采用(1001x1001)具有放大缩小功能的图片，注意细节的打造，这是一个产品的门面，第一决定客户下不下单，最大的影响因素就在于你产品图片，你的图片要能成功勾起客户的购买欲

## 04卖点梳理

详细的写出产品的卖点，激发顾客的购买欲，最大程度的将产品做到差异化，拥有自己独特的风格，写出顾客心理和预期的产品，在质量上够硬，刺激消费。

## 三、运营的配合

亚马逊平台的消费者大多数是不喜欢留评价(Review)的，但是在购买的时候又习惯把评价作为一个重要的参考指标。因此成了一个特背重要的打造对象，必须要采用更加合适的方式来增加Review。

有人问：刚上新品就要找人做Review吗？

回答：是的，没有积累一定的Review，你根本玩不动。

此外，在整个美国店铺运营过程中，代表一条listing口碑正是Review，所以Review是非常重要的。无论是推新品过程中还是后期稳定销售中，Review都非常重要。

Review的获取，刻不容缓，Review的有无，关乎你整个listing的命运。

## 四、调低价格

对于美国亚马逊店铺刚上架的新品来说，Listing各方面的权重相对而言会偏低。那么价格成了最大的营销方式，降低价格是新品常推的杀手锏，也是一种比较客观的方法，一般会比同行卖家低个2-3美刀，刺激消费者的心理价格误差，从而促成成交，以此获得好的Review，促成良性循环。

## 五、上广告

在新品上由于没有权重，曝光少，流量少，站外是上不了的，ppc站内广告是新品的首选。

因PC广告拥有流量精准、转化率高的优点，可以获得更多的曝光和流量，另外，如果店铺有产品Review的话，会很大程度上提升站内PPC广告的转化率。

在投放广告的时候切记使用大词，这种词虽然带来的流量是巨大的，但转化率却低的可怜，盲目的投放广告，只会劳民伤财，并不能得到什么帮助。

有很多卖家都是抱着走一步做一步的心态去完善的，

这种想法其实从一开始就是个错误的，提升listing权重，从一开始就需要有一个完美的状态呈现，其实只要熬过开头之后，后期的发展会如愿许多。

后期再修修补补，一般都早已没了前期的优势，很难补出高度来。

洛菲纳集团电子商务培训服务公司，招代理以及服务商，竭诚为广大亚马逊站群铺货卖家服务。

老牌公司，行业领导者，更值得信赖！！！！

解决大量注册店铺问题。大量铺货问题，大量翻译，大量P图问题，大量发货问题，采购问题！

跨境电商是国家意志,从主席g20峰会讲话到克强总理各场合大力倡导；

跨境电商是转型机遇,中国传统企业转型跨境电商,是外贸转型重大机遇；

跨境电商是企业内需,传统企业已无法承担高成本、低利润的的经营压力；

跨境电商是全球刚需,全球的消费者都希望通过电商便捷地购买中国商品；

跨境电商是产业趋势,中国跨境电商产业配套,从平台到服商均已到位。

深圳洛菲纳集团致力于跨境电商亚马逊已5年有余，唯一官网：<http://www.lonfenner.cn/>

提供亚马逊全球卖家账户申请及KYC审核、自主研发ERP店群系统终身使用权、完善的物流体系、全流程开店扶持指导、铺货运营技术培训、精细化运营技术培训、技术团队售后指导、店群运营建设、财务体系搭建、推广渠道搭建等

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 电话：联系手机：18926752640  
15361698380 微信：luofn01 luofn02