

亚马逊自发货模式了解 洛菲纳电商一站式服务

产品名称	亚马逊自发货模式了解 洛菲纳电商一站式服务
公司名称	深圳市前海洛菲纳技术咨询有限公司
价格	1.00/平米
规格参数	品牌:洛菲娜
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

首先，先来了解一下亚马逊对自发货卖家物流的考核指标有哪些？卖家们必须要注意其中的一些细节。

指标1：订单迟发率 订单迟发率是指，在统计周期内，未在预计发货日期之前确认发货的订单数占同时期所有自配送订单的比例，订单迟发率应该小于4%。

如何做到降低订单迟发率呢？

合理预估配送准备时间 在订单迟发率这一指标中，预计发货日期是哪来的呢？其实是按照买家下单的日期和商品的配送准备时间确定的，可以通过ERP系统的多重预警机制来降低迟发及断货缺货概率。

如果备货时间确实不足，可通过编辑商品属性来延长配送准备时间。通过此设置，管理买家对于收货时间的预期，也给自己更合理的备货时间。

ERP系统与亚马逊平台实时对接，客户下单后直接同步到软件后台，可在最短时间内处理订单

指标2：订单有效追踪率

订单有效追踪率是指，在统计周期内，亚马逊自发货卖家能提供有效追踪码并能在亚马逊网站查询到追踪信息的订单数占同时期所有自配送订单的比例。

这个很简单，就是一定要在亚马逊平台能查到物流信息，所以选择亚马逊自发货的物流渠道和物流商时要选择亚马逊平台认可的，在亚马逊平台填写物流追踪号时一定要设置好对应的物流商和正确的物流追踪号。

ERP系统对接各大亚马逊指定物流，可通过订单号、国际追踪码、买家邮箱等实现订单追踪透明化，实时监控货物走向。

对于一些无货源直发欧洲的卖家，客户下单后，需要采购货物到自己家（国内快递大概需要2-3天）到手后再拆封检验，重新封装发到国际快递仓库（2-3天）最后由国际快递清关发走。时间周期太长，订单迟发频频出现，轻则影响店铺权重销量，重则导致账号被封。

而有一些盲目选择第三方合作商发货的卖家也发现一些致命问题：

不拆封检验直接贴标发走（商品质量无法得到保障、发错商品、上游厂家喜欢在包裹里索要好评价卡，进价清单等。）

物流渠道对接错误，渠道少（一些商品由于尺寸超规，在达到仓库后被退回，来回耽误2-3天时间。并且造成高额物流费用）

仓库监管不力，造成丢件、忘发（导致亚马逊后台查询不到订单，客户退款。卖家造成采购亏损）

物流中转仓分别设在深圳市宝安、坂田，对接邮政包裹、国际快递、专线物流等各种渠道。每一件商品做到拆封检验，并及时与卖家沟通。做到无错发、无漏发。物流费用透明公开！真正做到管家式服务，节省自发货卖家的时间精力。

指标3：配送前取消率

配送前取消率是指，在统计周期内，卖家在确认发货前取消的订单数占同时期所有自配送订单的比例。

这个怎么办呢？好像也只能在产生订单后及时跟买家沟通，及时发货。如果以上指标都未达标，或是其中一项或某几项不达标，都有引起listing被审核或是店铺被冻结的风险。

卖家如果遇到这些情况，要针对具体问题采取具体的改进措施，比如要及时处理差评、退货订单，及时回应客户等，目的是为了预防客户留下差评，特别是欧洲站有多个站点，卖家需要花费更多精力去运营，恰当的利用第三方运营工具或许可以让您轻松不少。

二、关于亚马逊FBA与自发货区别

1.关于亚马逊FBA：是要把商品寄到亚马逊的美国仓库，有订单后亚马逊从仓库直接发货，那么从国内寄到仓库的运输，是全部自己解决，都是自己联系物流公司，只要把货运到仓库，然后数量是按照每个型号自己备货。

2.自发货：买家下单后，从国内到买家手中，就是自己寄国际快递或者别的能到达客户手中的物流，费用其实就是快递费加成本费。

洛菲纳集团，联系人：蓝经理 18926752640 微信：lfn01

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！

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。

跨境电商一站式服务平台-洛菲纳Lonfenner

洛菲纳集团基于大数据分析技术，自主研发的跨境电商供应链整合模式，通过亚马逊等电商平台销售产品，可以通过大数据技术，在淘宝，京东，天猫，速卖通，阿里巴巴，等平台的网店随意抓取众多适合亚马逊平台销售的货品销售到国外。

洛菲纳集团一站式跨境电商培训服务公司，招代理以及服务商，竭诚为广大亚马逊等跨境平台卖家服务。

总部坐标深圳，老牌公司，跨境行业领导者，更值得赖！！！

解决大量注册店铺问题。大量铺货问题，批量翻译，大量P图问题，批量发货问题，采购问题,全套的跨境电商解决方案，利用自主研发系统软件，解决人力，时间等各项成本！

联系人：蓝经理 18926752640

联系微信：luofn01

总部地址:广东省深圳市西乡银田宗泰文创产业园3A栋406

跨境电商是国家意志,从主席G20峰会讲话到李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,从平台到服务商均已到位。洛菲纳为您提供及时的亚马逊资讯 亚马逊是一个国际性跨境电商平台,平台政策千变万化,尤其在亚马的销售旺季,平台政策调整更为频繁。Lonfenner为您提供及时的跨境电商相关新闻与动态，助力广大卖家及时了解平台政策变化、知识产权、商标权、关键词优化、运营推广等相关资讯。洛菲纳愿与您一起分享信息,共享财富！我们为您提供专业的亚马逊运营服务 洛菲纳拥有“跨境电商供应链整合模式”、“国际贸易ERP件”和“国际物流优化方案”三大核心技术，确保亚马逊卖家能够在第一时间掌握实操技能、提高工作效率、实现稳定出单。目前，已经在全国21个省市成功孵化了300余家分公司和3000多个人卖家。我们为您提供海量的亚马逊运营资源 .美亚销量排行榜

.专业长尾词寻找工具 .美亚新品排行榜 .在线关键词搜索追踪工具

.产品跟踪+销量估算 .商标快速查询工具 .关键词变化趋势

.专利搜索工具 .供应+采购趋势分析 .货源网站推荐.搜索引擎优化资料及工具

.美国Lightning Deals. -----与其在别处仰望 不如在这里并肩----- 想做跨境电商？不懂

申请账号？缺乏运营经验？不懂国际收款？缺乏高效国际物流？不会选品？进货资金有限？不会外语？

现在 加入我们！！！！

洛菲纳集团运用独特的运营模式，从众多跨境平台公司中脱颖而出。今年年初成立专业国际货代公司服务于全国的加盟商。当加盟商产生订单后，系统提示备货，卖家将采购的商品邮寄地址填写洛菲纳一号仓库，仓管人员收到货物后进行验货确保无误，再按照FBA发货标准进行二次打包，通过空+派形式送到消费者手上，加盟商只需要采购订单工作量即为结束，后续物流问题全由总部解决，真正托管服务。

洛菲纳集团SKU海量铺货战果累累

洛菲纳集团是跨境电商全面解决方案提供商，成立至今，公司已先后在北京、天津、山西、河南、福建、江西、广东、湖北、湖南、山东、云南、四川、甘肃等地成功孵化了近三百多家分公司和数千个人创业者。2018年销售额突破4亿元，同比上年同期增长102 %

。目前已经成为中国区连接工厂和外贸商圈最具影响力的综合服务商之一。

2020年的亚马逊运营会有更多机会，紧抓机会持续努力，洛菲纳集团全新SKU铺货新模式，带您一起飞，创业致富不是梦，您还等什么？了解更多可以 私：luofn01

经常有卖家朋友向跨境小编抱怨，现在的亚马逊越来越难做，却又不知从哪方面突破。其实不难看出有的卖家还的思想观念还处于，那个卖啥都快速赚钱的美好年代，现在平台的规则政策繁多不说，随着卖家的暴涨，流量和订单越来越难得！如今的亚马逊运营，经常要面对大量的分析工作，包括开发新品，解剖竞争对手，或品类调查等，说白了就是需要耐心和时间去不断的去学习和适应平台和市场的变化才有机会突破困境。我知道，绝大部分人没有耐心看一篇文章，尽管只需花10分钟，他们还是愿意去抖音上多看几个“精彩”的视频。但是请相信我，你如果能安静下来阅读这10分钟，收获一定很大。的确，自从头条、快手、抖音相继火爆之后，我们越来越没有耐心去学习或者安静思考一件事了。

1、盲目崇拜大神 哪有那么多大神，大神和你又有半毛钱关系。盲目崇拜所谓的大神正是卖家们焦虑、不自信、不成熟的表现。盲目的崇拜会导致盲目的跟从，缺乏判断力和质疑能力。是的，学会质疑和独立思考，要有自己的理解，这样至少可以避免被套路。 2、招商经理不是你的救命稻草 很多平台都有招商经理这种职位，招商经理确实是在帮扶新卖家成长起到很大作用，但也很容易形成对于招商经理的过度依赖。虽然手中会有一定的政策权限，可能可以给到一些关照。但帮扶还是有限，如何成长关键还得靠自己。当然，我也见识过一些毫无节操的招商经理，赤裸裸的伸手向卖家要钱的。

3、实事求是，脚踏实地，专注一些 少做点白日梦，多干正事。整理下自己的优势劣势，一步一步脚踏实地，专注一些，切勿三天打鱼，两天晒网，从一个平台鼓捣另一个平台，然后一堆平台。

4、不要铺货，谨慎铺货 对于中小卖家，我更建议不要铺货，或者谨慎铺货。这是过来人的经验。在你没有一套相对完善的管理系统之前，盲目铺货，会大大增加你的库存压力，资金压力，以及平台风险。这也是很多中小卖家最容易犯的错误。 5、亚马逊后台操作很重要，但是更重要的是前台 亚马逊是B2C的内容，而B2C其实是一个非常易复制的模式，都是做平台。但是区别就是，一个运营亚马逊的公司管事的那个人是把精力放在了后台操作，还是前台的规律总结了，产品刊登，表格使用，FBA发货，设置Sponsor等基础操作真的没有那么重要，如果你不需要天天操作的话，就真没必要搞得很熟悉。如果你真的要去操作，三天就够了。三天已经够你熟悉后台，上传产品了！假如你有一个团队就可以安排一部分人去负责这个后台工作，另一部分人，或者说搞高级运营的那个人要把更多的精力放在前台的规则去，研究消费者的关注点，消费者的浏览习惯和搜索习惯等等，去尝试把自己作为一个消费者去亚马逊买东西，自己会关注什么，做下记录，然后研究其可行性，尽快实施。还比如说研究前台流量有哪些入口，就都记录下来，然后在后台把这些入口都占领。 6、参加培训不如学点技术 技术创新是最能让你弯道超车的有效方式。参加培训学习平台规则，学习爆款策略，还是算了吧，政策会变的，而且变得越来越快，一些爆款策略可能寿命只有几个月，这些都是昙花一现。2年前，针对这些政策开发的程序已经变成了垃圾。好在技术还在，可以鼓捣出新的程序。只是技术也在不断更新，这事也挺头疼。