

亚马逊运营攻略 洛菲纳一站式电商服务

产品名称	亚马逊运营攻略 洛菲纳一站式电商服务
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:洛菲纳
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

相对国内电商来说，亚马逊是一个重产品、轻店铺的平台，运营亚马逊店铺要学会删繁就简，轻装上阵，“少做产品，做精产品”是亚马逊成功卖家分享给大家的八字箴言。围绕做精产品，该卖家认为，应该先做好产品，再引流。

弱化店铺，关键在爆款

亚马逊是重产品的平台，通过这个平台，卖家用心做好品牌，做好营销，生意就会好起来，它不适合通过不断上货来获得订单，适合做精。

那么如何做精，这个是有学问的，首先在店铺做爆款选品上就是一个问题。

选品是一个测试市场的过程，在这个不断试错的过程中，没有永远万能的单品，但却总有万能的思路 and 方向，我们先来看看爆款应该具备的几个“特性”：

1、产品尺寸

产品宽度

基本要求：小于18英尺(45.72厘米)

精品要求：小于15英尺(38.1厘米)

产品重量

基本要求：轻于5磅(2.26千克)

精品要求：轻于3磅(1.36千克)

产品的大小和重量会直接影响到库存成本和物流运输，对同一件产品而言尺寸也会影响到顾客的使用体验，因此合适的产品尺寸对打造爆款而言十分重要。

2、产品定价

基本要求：15-100美元

精品要求：20-75美元

任何超过售价超过50美元的产品都不在顾客的“冲动购买范围”，或许更高的利润可以弥补售量的不足，但这也仅限于一定的范畴。

3、产品雷区

第一，避免产品受季节性波动，从而只能在特定季节销售的产品，例如：只能在春季销售的复活节彩蛋以及只能在冬天售卖的圣诞树。能够全年稳定销售的产品不仅可以降低业务风险，也会有更多的数据反馈，以便于卖家做相关调整。

第二避免生产过程过于复杂或时长过久的产品。一旦接到这些类目的大批量订单就意味着按时交付的生产压力以及运输损坏的风险。而且这些品类的退款和换货数量也高于一般品类。

4、产品亮点

第一，利基产品。卖家在进行选品调研时不妨考虑尚未饱和的利基市场，这意味着较弱的市场竞争、固定的需求受众和稳定的市场利润。

第二，用户痛点。卖家在选品时一定要关注产品是否解决了顾客的需求痛点。尤其是在同类产品的筛选中，一些产品细节的设计或变化或许就可以解决顾客的某个痛点，从而获得顾客得喜爱和购买。

亚马逊运营攻略：打造精品

亚马逊是一个重产品、轻店铺的平台，其卖家介绍，运营亚马逊店铺要学会删繁就简，轻装上阵，“少做产品，做精产品”是亚马逊成功卖家分享给大家的八字箴言。围绕做精产品，该卖家认为，应该先做好产品，再引流。

深圳某外贸公司老板吕先生也表示，亚马逊区别于其他外贸平台的一个最大特点是“重产品，轻店铺”。他入驻亚马逊之前在速卖通平台销售，速卖通和其他外贸零售平台的做法在其看来就是大量铺货。

“最多的时候，我速卖通上的产品Listing甚至达到了2000个，一个月统计下来其实出单的产品无非就是100多款，而且这100多款产品出单也是比较平均的，每个产品几个或者几十个，很难出现一个月单品上300 pcs销量的小爆款产品，剩下的一千多个listing，居然在30天之内都没有销售记录。”他说。

对比之下，吕先生发现很多亚马逊优秀卖家整个店铺居然只有几十款产品，更恐怖的是其中有几家都只有10个左右的产品，但是每个月的好评率居然高达上百。他解释道，“你要知道亚马逊的留评率是非常非常低的，这就更加验证了要做好亚马逊这个平台就必须做‘精品’，必须控制单品数量，像我们这种小卖家根本没精力在那么多产品上面面俱到。”

吕先生说，“少做产品，做精产品”的策略在库存上帮了公司很大的忙，以往做速卖通、eBay的时候，库存管理非常混乱，因为总是这个产品今天出几个单又要订货，过了几天另外一个产品缺货了又要联系

供应商拿货，非常麻烦。

“做亚马逊就非常轻松，我们有个同事专门负责库存及供应商把控，反正就一二十个产品，全都是直接联系工厂订货，一次都是几百上千个起订，这就不会发生那种客户下单了但是没货发的尴尬情况。”吕先生表示。

因为做精产品，吕先生的公司在订单处理的速度和质量上也有了很大的提升，从客服和售后来说，因为产品太多，以往销售可能都不知道一些产品是什么，干嘛用的，对产品非常不了解。但是，现在销售都非常懂产品，因为全公司就做一二十款产品，天天接触，客户如果发站内信询问产品使用或者兼容性，销售和客服都能够给出专业的解答。

洛菲纳，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。

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！

ERP软件解决人力和时间等各项成本

做跨境电商，亚马逊无货源的店铺运营，为了节约时间和人力、财力，物力，通常会有很多的卖家或者新手会选择ERP这个系统上进行操作，但是不知道的是肯定会有很多问ERP是什么？简单来说的话就是方便你管理亚马逊店铺、方便采集铺货，并且帮助卖家实现产品的管理以及订单分类管理，采集翻译和物流订单等等，可以帮助咱们卖家更容易的管理店铺。

铺货是如何挣钱的？

什么是海量SKU？

从业多年的深圳洛菲纳，是跨境电商一站式解决方案供应商，其自主研发智慧生态ERP系统，可实现海量商品信息的采集，通过商品信息采集从而搬运到自己亚马逊店铺中，将铺货模式做到极致。

什么是以销代购？

客户下订单之后，货款打到第三方平台账户，洛菲纳跨境电商智慧生态系统自动提醒卖家发货。以销代购即不需要货源，也不需要囤货，更不需要太多资金投入，全网都是你的货源。中国卖家将质优价廉的中国产品卖到了全世界，并创造了一个个创富神话。

如何将海量SKU模式做到极致创造电商新奇迹？

首先，依靠海量SKU出订单的原则是铺货，货越多，订单转化越多。那么人工铺货效率低下，需要利用ERP系统每天上传成百上千产品。这些产品需要去国内外各大平台采集商品信息。洛菲纳跨境电商智慧生态系统2.0版本将商品采集-信息修改-一键翻译-订单管理-物流售后-邮件回复模板等进融合，从而极大简化了工作量，甚至不需要导表，直接将产品上传至亚马逊店铺，真正实现无缝对接亚马逊后台，免去了大量繁琐的工作程序。

洛菲纳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。