

# 细数亚马逊账号被冻结的常见原因 洛菲纳分析

产品名称	细数亚马逊账号被冻结的常见原因 洛菲纳分析
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

亚马逊现在有大量的卖家在其平台开展业务。无论你是新卖家还是老卖家，每个卖家最怕的事情就是自己的账号被亚马逊冻结，这对你的业务可能会造成很大损害。亚马逊确实提供了申诉的渠道，但申诉需要时间，而且并不总是能成功。亚马逊账号被冻结的主要原因包括：· 销售受限制/禁止的产品

你可以研究亚马逊允许销售哪些产品，这样就能很容易避免因这种情况被冻结。对其平台上允许和不允许销售的产品，亚马逊有着非常严格的规定。

深圳市洛菲纳电子商务有限公司（简称洛菲纳）成立于2014年底，主要运营亚马逊，速卖通等第三方平台和自营独立站业务，总部位于跨境电商的前沿阵地-深圳。

公司一贯坚持“用户至上，互惠双赢，信守合同”的宗旨，凭借科学的发展策略，先进的运营模式和良好的信誉与优质的服务，创造了不可思议的口碑效应。5年时间，洛菲纳合作伙伴遍地开花，分别在北京，天津，山西，河南，福建、江西，湖南，安徽，江苏，四川，湖北，辽宁大连，云南、内蒙古等地成功孵化了500余家，人员规模达上万名，同时协助数千个人卖家，迅速实现了月纯利润超万元的个人创业目标。

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。

作为中国唯一一个亚马逊海量SKU运营服务高端提供商，目前洛菲纳已经孵化500余家跨境电商公司、数千名个人学员，已与全国20余所大中专院校达成校企合作，成为跨境电商行业新模式的领导者。

## 一、独特的运营模式

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。依托十亿级数据库的跨境电商全流程服务的自建智慧生态系统，逐步完成跨境交易链条的生态系统创建。2019年年初成立专业国际货代公司服务于全国的孵化公司。当孵化公司产生订单后，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，再按照国际物流发货标准进行二次打包，通过空+派形式送到消费者手上，孵化公司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。

## 二、洛菲纳智慧生态系统无缝对接亚马逊等主流跨境平台

洛菲纳集团打造了洛菲纳跨境电商智慧生态系统，由阿里架构师和百度产品经理及几十位IT精英组成强有力的技术团队自主研发和不断优化，塑造了以销代购物的商业链条模式，可无缝对接多种主流跨境电商平台，拥有可持续发展的模式，利润通过多平台管理放大了N倍。采用海量SKU+以销代购的方式，收到客户订单后才采购发货，消除了以往电商货物积压风险，提升了系统性能，不再有语言障碍，员工只要会电脑就能操作。

## 三、洛菲纳国际物流仓储中心

洛菲纳采用线上线下结合的“一站式物流”服务方案，全方位精准对接跨境物流各个环节的所求所需。线上精确高效地处理订单物流数据，匹配最优的货运方案，支撑线下各个独立的仓库则快速运输到深圳总仓库，进行统一验货和国际货运标准的二次包装等服务。标准化的服务和高效的配送机制为货物安全、稳定和持续运行提供了强有力的技术保障。

## 四、强大的师资队伍

集团数十位资深电商经验师资队伍，从业务拿到结果，手把手教导，教导技术手段，优化选品，提高业绩，多个技术手段培训。

## 五、高质量服务

集团一站式服务平台辅助学员快速入门跨境电商，更好的运营店铺，提高业绩以及店铺运营效率，辅助合作伙伴更好盈利。即时服务，终身服务。

### 一、跨境电子商务

亚马逊、速卖通等跨境B2C销售，以及独立站项目

### 二、物流以及仓储服务

国际物流以及亚马逊、速卖通等卖家产品的仓储服务

### 三、分公司孵化

全程指导全国各加盟公司的开业培训、账号注册、洛菲纳智慧生态系统软件使用，以及技术指导、品牌注册、物流仓储服务、境外收款等一站式服务。

### 四、跨境电商创业园孵化

自建跨境电商创业园，为有志于跨境电商行业的个人提供入门培训、账号注册、洛菲纳智慧生态系统软

件使用，到入驻园区、技术指导、品牌注册、包装物流、境外收款等一站式服务。

唯一官网<http://www.lonfenner.cn>

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

### 1、旧帐户被暂停后重新开设新帐户

这么做是不被允许的，因为亚马逊对此有规定，以确保其平台上的质量。

### 2、开设多个帐户以销售相同的产品

通常，除非有特殊原因，否则从多个账号销售相同的产品是不被亚马逊允许的。对于这种特殊情况，必须从亚马逊获得批准，并且必须保留单独的银行帐户和电子邮件。

### 3、绩效指标差

绩效差是亚马逊卖家账号被冻结的最主要原因。亚马逊为了确保客户满意度，因此制定了绩效目标，每个在亚马逊上销售的卖家都必须实现这些目标。这些绩效指标包括：

### 4、订单取消率低于2.5%

订单取消率是通过将发货前的订单取消数除以特定时间段内的订单数得出的。如果订单取消率高于2.5%以上，则肯定会导致亚马逊帐户被冻结。

### 5、缺陷订单率

避免获得负面反馈或退款非常重要。因为这表明你的产品与承诺不符，亚马逊对此非常重视。如亚马逊

所述，其缺陷订单率应小于1%。

## 6、延迟发货率

延迟发货是不可接受的，因为这会使客户对亚马逊的服务非常不满意。延迟发货率的限制为4%，这是通过将延迟发货超过2天的订单除以同期的订单总数得出的。

## 7、完美订单率（适用于美国的卖家）

完美订单率是指客户所下的订单没有退款等任何问题。这是通过将90天内的退款或退款除以总订单数得出的。亚马逊表示该指标必须高于95%，许多卖家面临着与此相关的问题。

与客户的交流很重要。如有任何问题，请与客户联系并清楚说明原因。你也可以在下次购买时提供折扣或免费赠品，以避免他们提出投诉。这些问题必须立即解决，不能通过逃避问题来解决。还请确保你能够随时给客户补偿，以避免进一步的问题。

尝试提高销量。你拥有的订单越多，纠纷带来的风险就越小。最后，总是会有一些客户留下负面反馈。无论你做什么，都会发生欺诈性纠纷。你的首要任务应该是保证产品质量并确保客户的满意度。