

亚马逊更新品牌推广功能 洛菲纳

产品名称	亚马逊更新品牌推广功能 洛菲纳
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

1. 亚马逊更新品牌推广活动编辑功能

「4月22日消息，据“TouchData”获悉，亚马逊广告于今日宣布，品牌推广活动编辑已更新，可灵活编辑现有的广告活动创意设置，并支持更新品牌推广活动、直接修改，历史数据和广告报告也可一起保留。

卖家只需点击品牌推广广告活动名称，选择“广告素材”选项，看到预览画面和“编辑广告”按钮后便可使用新功能，节约更多时间。

在该功能更新后，当卖家准备对产品进行相关修改时，可直接更新ASINs、修改广告标题、品牌名称和商标。当卖家频繁调整广告活动的创意元素进行A/B测试时，也可通过调整不同的广告创意元素进行测试。

亚马逊广告还上线了三大全新功能，以满足商户推广需要。这三大功能分别是用于商品推广的广告报告功能更新，品牌推广的旗舰店焦点模式、桌面展示形式。」

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。

作为中国唯一的一个亚马逊海量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，已在全国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团队，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

2. eBay针对企业卖家推出Listing Week Promotion计划

「4月22日消息，据“TouchData”获悉，eBay于近日推出了Listing Week Promotion计划，并对已注册的企业卖家发起了邀请参与计划。本计划自4月20日起，为期一周。

目前得知该计划仅为内部邀请制，eBay通过邮件向符合要求的卖家发送了相关通知，收到通知的卖家可按照邀请邮件指示操作激活，激活后可免刊登费上架Listing。不过需要注意的是，特定的类目限制、以及promotion条款和条件也适用。

受邀请的企业卖家在本周可免除最多100条Listing刊登费。同时，这些Listing在30天内售出的每件产品，最多只收取1元成交费。

eBay方面透露，若该活动可达到满意效果，吸引卖家增添商品Listing数量和库存，并实现转化率和销量的提升，平台将会在之后重复进行邀约该计划。」

3. eBay：大中华区卖家在新冠疫情期间重申服务标准

「4月22日消息，据“TouchData”获悉，近日，eBay发布公告，重申eBay大中华区卖家在新冠疫情期间服务政策标准。

公告指出，eBay作为一个连接全球买家和卖家并提供公平、可信交易的平台，始终要求卖家在销售物品时，必须价格合理、产品符合合规标准，并提供准时的物流服务，特别是目前新冠疫情在全球蔓延的时期。

eBay坚持杜绝任何因紧急情况或灾难造成需求高涨或供应减少时试图获取暴利、损害买家利益的行为。

eBay全球各平台近期正在严格按照各平台所在国家就疫情期间防疫物品的限制销售和限制价格等有关法律法规以及eBay平台的政策规范销售行为，对不符合这些政策和法规的有关帐号及物品刊登，将采取强制下架、交易受限、额度限制及帐号冻结等严厉措施，特别是在与疫情相关的物品品类目录下进行的刊登。」

4. Marketplace Pulse数据：亚马逊3月份有51%的新卖家来自中国

「4月22日消息，据“TouchData”获悉，第三方数据公司Marketplace Pulse的数据显示：亚马逊一半以上的新卖家来自中国，创历史新高。

每年2月，由于农历新年实际上将中国关闭了两个星期，因此，新的中国卖家数量最少。3月恢复增长，到2020年迄今创下新纪录。

根据Marketplace Pulse的研究，3月份有51%的新卖家来自中国，高于去年的39%。今年3月，不仅在美国的亚马逊上，而且在欧洲和日本的亚马逊市场上，都超越了往年。今年2月至3月的加速度也高于以往。

在亚马逊上超过一百万的活跃卖家中，中国卖家占36%，而在平台上TOP卖家中，中国卖家占全部的49%。一个月前，围绕新型冠状病毒的关注主要集中在对从中国进口的影响上。」

5.七大部门：推动跨境电商产品通过中欧班列实现常态化运输

「4月22日消息，据“TouchData”获悉，昨日，商务部、交通运输部、国家邮政局等七大部门联合发布《关于当前更好服务稳外贸工作的通知》。

《通知》指出，要推动中欧班列高质量发展，发挥中欧班列在疫情期间的重要通道作用，并加强与中欧班列运营平台公司和相关企业的工作对接，推动国际邮件快件、跨境电商产品通过中欧班列实现常态化运输。

同时，也要对班列运输组织进行优化，统筹考虑货源组织和运输组织的衔接，打通中欧班列运输“微循环”。并鼓励港航企业与铁路企业加强合作，促进集装箱海运与铁路相互调运。」