

亚马逊SP广告要怎么做才行呢 洛菲纳跨境电商一站式服务平台 目前有多少分公司

产品名称	亚马逊SP广告要怎么做才行呢 洛菲纳跨境电商一站式服务平台 目前有多少分公司
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

运营亚马逊店铺，SP广告是不可或缺的一个环节。

广告做得好不仅能增加产品曝光、提高销量，更能给店铺带来直接收益。

亚马逊广告是卖家对亚马逊站内流量进行精准营销的重要手段。问我如何降低他的ACoS，我这才意识到尽管很多人都在做Products，但是更多的展现在搜索重要位置的原生广告(指和自然流量没有外观区别的广告)。

展示带“Sponsored”字样就是sponsored product ads,除了Sponsored标识外，它和自然流量无异。

对于卖家来说，亚马逊广告是必争之地。可以让产品出现在搜索结果的首屏，为新品推广和活动冲量。因此，SP也成为

洛菲纳，联系人：宋女士 15361698380 微信：luofn02

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，行业先驱，更值得信赖！！

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，利用自研发系统软件，解决人力，时间等各项成本！

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

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。

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有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佼佼者。

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、强大的师资团队

集团数十位电商经验师资团队，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：15361698380
微信：luofn02

那么，谁可以投呢？

Amazon平台有两类卖家：Vendor和Seller。

这两类卖家都可以使用Sponsored Product产品。

其时初衷是面向卖家，将产品交给产品Amazon，Amazon提供采购费，然后售卖的工作由Amazon负责，设seller是由卖家自营产品和销售，Amazon可以提供物流服务。

也就对这三者又有两个管理平台：Seller Central, Vendor Express, Vendor

这有个因为当时在2017年下半年有无限申请某些Deal的权利。同时还可以投放Vendor专属的Display Ads。

而对于要投放SP广告的卖家们，都有以下要求：

1. 申请了广告权限

2. 亚马逊账号活跃

3. 在SP所支持的品类下，至少拥有其中一个品类的活跃Listing销售新产品，不是二手或者翻新产品

4. 有Buy Box

若投放SP广告的产品没有Buy Box,那么就是为其他的卖家引流了，这应该是所有卖家们都不想看到的。

Sponsored Product Ads又是如何收取你的费用呢？

（说到费用，世界上总有一些聪明人让你不得不心甘情愿，老老实实的自掏腰包）

SP按照点击付费，简称CPC（cost per click）。

考虑到互联网广告形式有很多种，在Amazon平台当中，当下有按点击付费和按展现付费（CPM，为了方便大家区分不同收费方法的优劣，我们也做一个小科普。

随着数据需求越来越高，也因能精准定位用户数据，所以这牵涉到同时广告的投放当中，对于数据商家可以以更低的价格来推广产品（一种形式sale）。这样可以让广告主精确控制成本。广义来说，

总结下CPC广告是按点击付费（CPC），付费方案当中，对于广告主（卖家）按有利方式可以总结为对Sponsored Product有一定了解之后，那么就来看看如何来设置SP广告。

目前，有3种方法可以操作：

01

广告后台直接操作

这种操作方法比较简单，适合新手。

1步：直接进入Campaign Manager。

2步：填写Campaign信息：Campaign名称、Campaign起止日期、每日预算限制、竞价策略等等。

3步：创建Ad Group。

4步：添加Keywords并设置竞价。

广告后台批量上传

尤其适合广告主没有专业开发，但数据分析师能力较强时。

API接口

操作更简单并和大部分主要类别程序数据的获取。在2018年就已全面使用。API接口和广告后台批量上传在那SP广告开启之后，又如何去看数据报告，从中得到我们想要的信息呢？

广告后台获取

在后台进行查看重要数据需要参考的。广告的数据报告较多。从卖家的角度来看，只有搜索词报告（Search Term Report）是重要数据需要参考的。这个报告给了我们很多信息，比如转化率、点击率、转化率等等。可以从其中知道流量的只要来源集中在那几个Query，也能得到我们

如何去看这份报告呢？（这里给个简单的示例，感兴趣的可以加入知识星球——亚马逊广告深造圈，后续会持续更新哦～）

按重新计算新字段需按Clicks降序就可以得到啦，还想知道几个主要Query的关键性指标，可根据已有字API接口获取

API接口可根据不同的要求任意组合，但不限于亚马逊后台数据下载的时间限制（近2个月）。同时，数据可