

# 合格的亚马逊运营每天的工作都做什么

## 【洛菲纳亚马逊一站式服务平台】主要包括哪些服务 正规吗

产品名称	合格的亚马逊运营每天的工作都做什么 【洛菲纳亚马逊一站式服务平台】主要包括哪些服务 正规吗
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

三分运营 七分选品 不是没有道理的

要想做亚马逊爆款，那亚马逊产品运营可以说是除了选品外，重要的部分了。很多亚马逊新手卖家都觉得，日常运营是相当繁杂的，又要分析数据，又要总结经验，做起来往往没有头绪。但实际上，老牌的运营大牛只会按照几大类去把运营上的事儿一一理清，让自己的运营变得有条不紊，就从几个方面和大家谈谈运营每天需要做的哪些事儿。

洛菲纳，联系人：宋女士 15361698380 18926752640 微信：luofn02 luofn01

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，利用自主研发系统软件，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。

## 洛菲纳的一站式服务

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。

## 洛菲纳的主要业务

### 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。

## 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？

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。

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。

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

关注销量与金额

销量与销售转化是一个运营每天首先应该关注的部分，这里推荐用SellerMotor数魔跨境的店铺管理的功能来实现，能够对销售情况进行一个多维度的呈现。

有人说，光看了销量，哪有什么用吗？当然没用，销量只是一个客观的数字体现，你看或者不看，他都会在哪里，但我们作为运营，之所以要关注销量，正是要探索这组数字背后增减的原因。销量的增加与哪些因素有关？这些因素是否可以复制或者加强表现？是因为不可控的自然原因还是人为原因所导致的？如果销量下降那又是因为什么原因导致的？之类种种的思考，都能从销量的数据中得到延伸，我们需要做的不仅仅是关注销量的数据，更多是看到“数据”背后的机遇和问题。

## 邮件与评论处理

邮件与评论的处理，这里更多谈到的是差评。差评对于一个账号的影响，是毋庸置疑的，如果一个产品的差评过多，那基本上是可以直接作废了。作为运营，我们是有责任去对差评进行处理的，不要光通过邮件去对顾客进行道德绑架，反复磨消费者的耐心，来让他们为你修改评价，这样的行为是不可取的，首先亚马逊平台本身就不倡导买卖双方间为了评价的私下沟通，而且有一部分情况可能存在竞对的恶意差评，所以在差评的处理上，我们可以调转思维，以“增评”为劝导方向，而非改评，并辅以适当的方式，效果可能会好很多。

## 检查CPC广告

CPC的检查同理与关注销量数据，作为流量的主要来源，关注CPC的转化率可以说是每个运营的日常工作重点，但CPC的转化、点击也和其他数据一样，光看不分析是没有意义的，如果不去思考CPC数据背后的消费逻辑和行为习惯，那关注CPC也是毫无意义。

## 关注竞对分析

作为一名亚马逊运营，一定要为每一条Listing找出10-20家竞争对手，数魔跨境的竞品追踪可以每天对竞争对手们的Listing状况进行查看分析，方便广大卖家关注竞对的变动。

竞争对手们的销量怎么样，和自己对比，自己的销量是否有所增长，如果没有，原因是什么？竞争对手们是否有投放广告，广告投放的内在逻辑是什么，是否比自己的投放更合理？竞争对手们的Review增长和星级是怎样的，和自己的Review相比，自己的是优呢还是劣呢？竞争对手们的价格和自己的价格相比，自己的价格是否更具有竞争优势？类似这样的问题还有很多，如果卖家能够在对比中发现问题，思考并改进，就会发现，自己对运营的理解不知不觉间就进了几阶，运营得心应手了。

## 选品优化

店铺的长盛久兴，离不开上新，所以关注市场动向，发现新的利基市场，也可以算是每个运营的日常工作之一。选品一定要从差异化入手，从价格差异化、选品差异化、包装差异化、服务差异化上重点做突破，同时具备发散性的选品思维，精品店铺的类目统一不意味着全层级类目的一致，二三级类目的品类我们可以更多的延伸，大类目不断延展到自身有价格优势的小类目，从细分市场出手，发掘有潜力的新品，同时灵活运用选品工具来增加你的效率，这样能让你的选品之路拓宽不少。

除了上述谈到的几大方面外，运营还需要做好FBA库存补充、listing优化等工作，这里就不详谈了，但基本上运营的重点注意事项都在这几大板块中。亚马逊产品运营不是一蹴而就之事，想要做好运营需要大量的时间和经验去累积，同时多多学习避坑，积累并总结出自己的一套独门运营技巧，才是成为大卖的关键