

洛菲纳跨境电商 为什么你的产品在亚马逊前台搜索不到了？【洛菲纳目前有多少分公司】海量sku怎么样

产品名称	洛菲纳跨境电商 为什么你的产品在亚马逊前台搜索不到了？【洛菲纳目前有多少分公司】海量sku怎么样
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

当卖家上传完产品以后，通常都会在前台试着搜一下自己的产品，看看自己listing的被搜索情况。

其实，不只是新产品，在日常的运营中，卖家也需要时不时的去用主关键词搜索一下自己listing的排名，来检测一下产品在主关键词的排位情况。

洛菲纳，联系人：宋经理 18926752640 15361698380 微信：luofn01 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。

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。

Ionfenner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？jiandan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。

洛菲纳的优势

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。

唯一网址<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 联系手机：18926752640
15361698380 微信：luofn01 luofn02

当然，这些工作有很多软件可以代替。

但是，即便是有软件的支持，自己偶尔也需要检查一下，一来是检查软件的准确度，二来是观察一下新老竞品的销售情况。

这对于自己不断去修正自己的产品运营策略，都是很重要的方面之一。

也有卖家朋友在我的跨境私密圈向我提问，为什么自己的产品会在亚马逊前台搜索不到？

jintian我们就来分析一下这其中可能存在的原因，卖家朋友可以根据自己的情况去对症下药。

1、前台收货地址不对

当卖家注册完一个卖家账户的时候，亚马逊会附送一个买家账户给你。

而你去前台搜索你产品的时候，用的就是这个亚马逊附送的买家账户。

因为你的卖家账户使用中国的资料和地址注册的，所以这个买家账户也是默认的中国的地址。

但是，亚马逊美国站或其他站点的商品，默认的设置状态是不会发往中国的。

所以，如果你在亚马逊的前台搜索不到你的产品，首先看一下自己的买家账户的地址，是否是设置为了中国。

买家账户的地址显示的界面如下：

填入一个美国的地址和邮编，就可以解决这个因为地址而导致的无法被搜索的问题。

当你将自己收货的地址设置为美国当地的地址时，这时候你就相当于在美国本土进行产品的搜索了。

美国人能看到的搜索结果，你也是可以全部看到的。

2、权重过低

如果你想搜索的是自己刚上线没多久的产品，那么如果这款产品用关键词无法搜索到，那么可能是这个listing权重过低的原因。

众所周知，亚马逊对于一款产品在某个关键词上的排名，是采用权重高低来进行排序的。

权重高的，排在该关键词搜索界面的前端，权重低的，自然会排到后面去。

这就跟小学生的教室排位一样，成绩好的同学，永远是坐在第1排的中间位置上。

那么权重又是由什么决定的，权重是由该listing的转化率、销量、ratings数量和质量、价格等等因素综合决定的。

而一款新产品刚刚上线时，这些因素都无法和已经存在的产品进行PK，所以刚上线的产品，排在关键词的末端，也是无可厚非的。

而现在，在顾客不选择产品具体类目的情况下，亚马逊对每个关键词，是只展示前面7页的搜索结果的。

只有当你选择具体的产品类目时，亚马逊才会将搜索的结果扩展到400页。

也就是说，如果你的产品在某个关键词项下，并没有排在前7页，消费者很大程度上是搜索不到你的产品的。

因为很少有顾客在搜索的时候会去设置具体的产品类目，绝大部分的买家都是通过“ All（所有类目）”去搜索产品的。

所有，如果是这种原因导致你的产品无法被搜索到，简单直接的办法就是提升转化率，让产品在关键词

项下的排名挤到搜索页面的前面去。

3、产品突然被搜索不到

有些卖家的listing，在正常销售的情况下，会突然出现搜索不到的情形。

这个时候，首先要查看一下卖家后台的产品编辑界面，是否会出现“禁止显示”的标志。

如果出现“禁止显示”的标志，则这个listing是被亚马逊给屏蔽掉了。

一般被屏蔽掉的原因，亚马逊都会在“禁止显示”的标识旁边进行明确的解释。

你只要按照说明中的要求去改正并更新listing就可以了。

如果后台显示的是“在售”，但是你的产品突然间就搜索不到了，那么要检查一下自己的产品有无被标记为“成人用品”。

就说明你的这款产品已经被归为了“成人用品”类目。

成人用品是无法搜索到的，只能通过产品的类目树去寻找。

所以你的产品就会出现无法搜索到的情形了。

那么你的产品为什么会被划归到成人类目的旗下呢？

原因可能是多方面的，可能是你的竞争对手恶搞，也可能是listing中的某系而关键词，触发了亚马逊的系统审核。

当系统误认为你这是一款成人用品时，也会自动把这款产品的类目归纳到成人类目之下。

解决这个问题的方法也很简单，直接在后台开case证明你售卖的不是成人用品即可。

以上就是出现频率较高的产品不能被搜索到的原因。