

2020 Prime Day 会员日卖家备战计划

【洛菲纳6年跨境电商亚马逊一站式服务综合商】完善的服务体系

产品名称	2020 Prime Day 会员日卖家备战计划 【洛菲纳6年跨境电商亚马逊一站式服务综合商】完善的服务体系
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

在2019年的Prime Day中，亚马逊共销售出1.75亿件商品，第三方卖家在这两日的销售额超过20亿美金。这个成绩甚至超过了2019年黑五和网一的总和，是亚马逊有史以来zui大的第三方卖家销售记录。

如下是2019年Prime Day会员日各品类销售额对比黑五网一各品类销售额总和增幅

同时，Prime Day 会员日当天销售额与6月日均销售额对比增长了355%，广告支出增长235%。

可见，Prime Day会员日的流量不可小觑。

随着疫情的发展，不爱存钱的美国人民虽然囊中羞涩，但是在支付Prime会员上却一点都不“羞涩”。据有关数据显示，Prime会员的数量一直在增长，2020年3月，亚马逊Prime会员数量就以1.18亿再次创下新纪录，高于2019年的1.09亿人。

而随着欧美国家逐渐解封，Prime Day会员也开始提上日程，返校季也即将来临，多份流量加持，2020年的Prime Day会员日，卖家该如何备战呢？

1、选品

Prime Day会员日和返校季消费者购买多的产品类别包括：

服装及配饰、电子产品、鞋、学习用品（笔记本、钢笔、背包、午餐盒等）

大学消费者常购买的产品包括：

电子产品、服装及配饰、宿舍公寓家居装饰产品、食品、鞋、个人护理用品、礼品卡、学习用品

今年受疫情影响，卖家可以在考虑如上这些类目的同时，将目光更多的放在日常消耗品上，如美容美妆，母婴，健康护理等。虽然各国开始逐渐解封，但是人们的居家线上购物需求还是会继续保持稳定的增长。这些都是属于日常消耗品，购买需求大，复购率高；品牌集中度较低，Top产品持续变化，消费者对新品也有比较好的接纳度；产品培养周期短；国内供应链成熟，选择范围广；合规市场流程成熟等。

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，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?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。

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，后续物流问题全由洛菲纳解决，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

2、做好listing优化

对于新的listing来说，重要的因素之一就是review，消费者在这种大型促销活动选择产品时更偏向于冲动型消费。保持自己的review在4.5星以上，能让消费者在浏览完产品链接之后直接进行购买。

当然，listing的优化包含各个方面，卖家需要在Prime Day会员日到来之前，从标题，图片，五点，描述，A+，价格，库存等反复检查listing，确保listing在Prime Day会员日到来时不会出现失误。

3、将产品进行捆绑销售

Prime Day会员日和返校购物者通常会有很多东西需要购买，他们可能会有一长串的购物清单，卖家可以将消费者需要的同类别的产品捆绑销售，帮助他们一次性买全自己需要的产品。

4、及时测试并随时调整广告活动

在大型促销活动面前，即使自己的促销折扣力度再大，产品再好，如果没有广告将产品曝光，产品的销量也会大打折扣。

针对商品推广、品牌推广以及品牌旗舰店，卖家可以分别进行以下测试和调整：

A、通过测试不同的商品标题，排列顺序，品牌旗舰店的布局等获取数据，选出表现突出的设置以便找到优策略。

B、为了提高商品曝光量，可以测试并优化品牌、品类、竞争对手和匹配类型的关键词策略，关键词投放选择品类词，广泛匹配方式，并提高竞价争取获得更好的广告位置。

C、Prime Day来临时消费者会提前搜索商品，这段时期的CPC会高于平时，建议将每日预算调高至少200%，以避免广告因超出预算而停止展示。

D、确保广告与落地页面的关联性，相关性越强，越能满足消费者的期望，增强消费者的购买欲望。

5、快速筛选高绩效关键词

A、首先确保筛选出的关键词跟产品的关联性，删除与产品没关联，产品特性也不匹配的关键词。

B、确定好关键词之后，分别用广泛匹配、词组匹配、精准匹配，建立三个广告组，创建手动广告。

C、运行2周后优化，删掉点击量高但不出单的词，把ACOS过高或过低的关键词的竞价调低。

6、保持充足的库存

卖家在发货到FBA仓库时一定要做好库存规划，虽然各国逐渐解封，FBA发货数量限制已经解除，国内供应商问题也逐步缓和，但是高昂的运费也让很多卖家喘不过气来。因此，卖家在发货的时候，要做好市场预测，并且备货数量要在预估的基础上多，保证活动期间绝不会缺货。

以上就是给大家总结的Prime Day 会员日和返校季的备战计划，希望对卖家有帮助，在Prime Day 会员日大卖！