

# 洛菲纳教你 亚马逊卖家要如何清理滞销品

【深圳洛菲纳6年亚马逊一站式服务经验】全国已有500余家分公司

产品名称	洛菲纳教你 亚马逊卖家要如何清理滞销品 【深圳洛菲纳6年亚马逊一站式服务经验】全国已有500余家分公司
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

在目前的亚马逊平台，越来越多的权重被分配到FBA产品上面，FBM自发货的产品，想获得一定的曝光都变得十分困难。

就像之前一个过来咨询的卖家，说为什么自己上传了几千个FBM产品，却还是没有出单。

道理很简单，可能这些产品连曝光量都没有，没有曝光的产品，谁会知道它的存在呢，这也可以解释为什么现在做亚马逊的风险越来越大。

因为你想要获得曝光，就可能会选择FBA的模式，选择FBA的模式，一旦产品滞销，就要面临金钱的损失。

这些货物一旦离开中国的口岸，无论销量如何，都不太可能再拉回来。

所以，很多卖家在新品推广失败以后，面对亚马逊仓库里的FBA滞销产品，都是一脸愁容。

有些卖家可能要问：“我不清理不行么？我留着慢慢卖不行么？”。

如果知道亚马逊有个收费项目叫做“长期仓储费”的话，大概你就不会这么想了，即便存储时间没有超过365天，那么月度仓储费还是要付的吧。

所以对于那些已经上线三四个月而又动销缓慢的产品来说，可能清理库存是你zui佳的选择。

一方面可以避免仓储费用的浪费，而来也可以让你腾出更多的精力去运营其他的重点产品。

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，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。

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。

## 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

对于清理滞销的库存，目前主要的做法有以下几种：

### 1. 捆绑或打折促销

把自己Review数量比较高的，评分比较好的Listing选出来，这些类型的产品可以在站内先做促销，做秒杀，把自己同类产品有关联的都做捆绑销售。

具体怎么打组合拳完全看运营自己安排，一定要分析一下产品是不是当下能卖的，并且亚马逊上有不同类型的促销活动，包括Lightning Deals(只要库存充足，符合资格)，都可以进行秒杀。

### 2. 全部销毁

把感觉自己完全无法处理的货分出来看下，如果货值不高，数量不大，全部销毁。

对于库存较少，价低质劣的产品直接通过卖家中心后台申请由亚马逊销毁即可。

如此一来，亚马逊会收取少量的费用清理掉这些货，卖家就可以集中精力主攻好的产品，进而打造爆款。

### 3. 报秒杀

秒杀的效果相信不用我多说，BD的申请需要比较久，如果你的商品符合LD的条件，使用这个方法无疑是快又直接的，符合条件的卖家可以直接通过亚马逊后台申请。

根据消费者心理，促销的时候需要给他们营造一种“紧迫”的氛围，让他们感觉到再不买就没这么优惠了或者再不买这东西就没有了。

例如明确促销的时间区间或倒计时，当然这也取决于你的产品。

### 4. 价格不要调整的太低。

很多时候，价格越低越卖不出去，部分卖家面对清货时直接就采取降价措施，根本没有发现商品卖不出去的真正原因在哪。

根源就是流量，如果流量不够，你降价别人也不一定能看到你的商品，所以建议通过站外促销去提高流量。

### 5. 发邮件

给过去买过的客户发一遍邮件，告诉他现在复购就打五折。

## 6. 线下清理

寻找资源找到当地的线下批发商，折价卖给他们一些，这样可以挽回一点损失。

而且如果线下卖出去，能跟批发商达成长期合作，其他产品以后也可以走这个渠道。

## 7. 亚马逊试点计划

借助亚马逊的试点计划清算库存，试点计划允许我们在亚马逊美国运营中心通过亚马逊子公司的协助清算库存。

在别无选择的情况下，这个选择就显得特别有价值了，因为它能够帮助我们将“惨淡”的库存变成资金，回收一部分库存成本，同时移除此库存，以免为其支付长期仓储费。

## 8. 用滞销品做赠品

滞销品既然已经实现不了盈利，不如把滞销品拿来当做其他产品的促销手段，卖家可以通过赠送免费的产品，鼓励消费者注册账号、购买其他产品或参与你的社交媒体活动。

这一方法对长期销售非常有用，卖家换来的是更多用户以及他们未来的关注和消费，但这可能就会产生一些运营经费。

## 9. 抢占Buy box清库存

Buy box一直都被认为是销量的保障，当你准备清库存的时候，产品的定价必然会大幅降低，依靠着先前已经有的销售记录，你完全可以成为Buy box强有力的竞争者。

## 10. 站外Deals

站外Deals是大多数卖家清库存的最后一根稻草，如果你的折扣够大，效果应该还可以，大家热衷的找网络红人的方案。

一般的红人基本效果其实不大。前期投入少可以试试，但是期待值不要过高，风险还是比较大的。

总之，亚马逊的运营风险越拉越大，在产品上线前还是要做好产品的市场调研和前景预测，尽量避免出现长期清库存的情况。