

掌握这4个关键点，亚马逊PPC转化率想不提高都难

【洛菲纳跨境电商一站式服务】全国已有500余家加盟商

产品名称	掌握这4个关键点，亚马逊PPC转化率想不提高都难【洛菲纳跨境电商一站式服务】全国已有500余家加盟商
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

很多卖家想了解关于亚马逊PPC广告玩法，但又担心钱白花了。

亚马逊广告成功的5个基础要素

很多卖家一开始将listing弄好，迫不及待地要开广告了。小派不建议这样做。为啥呢，因为这种做法无疑就像肉包子打狗，有去无回。要想广告开的好，在打广告前，必须得做好方方面面的准备。这里，小派主要强调listing是否做好准备工作。

评论

一定要等产品有一些订单和几个好评之后再开。你想想，如果一条listing没有订单和好评，即使通过广告把用户吸引过来了，他们也不会下单。因为在每个顾客心里会有一杆秤，多多少少有几个评论才敢下决定购买产品。而对亚马逊来说，会认为你的广告转化率低，会大大降低你的展现几率，从而降低产品转化率。

所以，以个人经验来看，在打广告前，你的listing至少有10条评论，而且listing的整体评分应该在四星级及以上。这里，小派推荐几个增加测评的方法，主要是微信测评群，AMZDiscover找reviewer，使用Deals站如Slickdeals，Cashbackbase打低价折扣，还有Facebook 群组测评等等。

一般来说，listing的图片至少是4张，图片必须是高清的，长度和宽度至少在1000像素以上。要准备一张产品应用场景的图片，让客户一看就知道产品是干嘛用的。

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。

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

产品描述

这里需要检查一下产品描述是否清楚，尽量做到简洁明了，产品里面包含USP。

产品分类和标题

我们都知道，产品搜索结果是按照品类范围显示，把产品列在正确的分类里是非常重要的。同时要在标题里列出自己产品的核心竞争力，与其他产品的不同之处。

价格

这里，往往设置一个性价比较高的价格，可以设置一个原价和折扣价，这样更能吸引买家的购买。

什么是ACoS？

对大部分卖家来说，如果能够ACoS降到zui低，也就达成了zui终的广告目标。

很多人对ACoS的概念还不太理解，简单的跟大家聊下。

ACoS的意思你可以理解为广告成本与销售的占比。

它的计算方式如下：

$ACoS = (\text{售价} - \text{产品成本价} - \text{FBA费用} - \text{其他杂费}) / \text{售价}$

比如一把雨伞在亚马逊上的售价是\$25，产品工厂成本价是\$5，FBA费用是\$11，运输和包装等费用是\$5,那么我们的ACoS就是 $(25 - 11 - 5) / 25 = 40\%$ 。

亚马逊广告4个正确的操作步骤

理解了一些基本的概念后，这里教大家开广告的4个步骤。

步骤一：广告测试

第1步，要做广告测试。如果刚开始做广告，先不要着急考虑收益问题，你先需要做的是：“研究关键词”。怎样研究关键词呢，我们来了解一些亚马逊的两种广告类型：Automatic targeting和Manual targeting。Automatic targeting，为自动广告，只需要设置好广告时间，每天的预算就可以；Manual targeting，为手动广告，而手动广告需要你自己去设置一些关键词，选择关键词匹配方式，并给到相应的出价。所以，第1阶段推荐大家就用Automatic targeting来进行广告测试，通常测试时间为一周。在这一周内，不要调整广告计划，如果你看到没销量也不要气馁。

步骤二：收集关键词

一周过后，你从后台的Automatic targeting下载一份报告，可以从中挑选一些转化率较高的关键词。也有一部分卖家，除了从报告中挑选外，也可以从在亚马逊搜索框里、关键词工具中搜集一些关键词。

步骤三：设置Manual targeting广告

接下来，第二周你可以把这一批关键词都设置Manual targeting广告，小派建议可以设置广泛匹配（Broad match），可以让你的广告计划尽可能多的展示多。

这个阶段也不要大调，如果你觉得不相关的词太多，只需要把那些关键词设为negative，增加对有转化的关键词的投入。

步骤四：再次筛选关键词

等第二周结束后，你再筛选一批转化率较高关键词出来，设置一组新的广告，设置为词组匹配（phrase match）或者是精确匹配(Exact match)。

下面的步骤就是重复步骤三和步骤四，不断优化调整自己的关键词和出价，这样你的广告就会越来越精确。

关于关键词的三点建议zui后，在这里给出关于关键词的几点建议：

1. 把ACoS作为考虑标准

如果ACoS高于你的预期，你可以放弃这些关键词。但是如果ACoS较高，但是转化率还不错，你可以适当保留这些关键词并且减少出价。

2. 不断开拓长尾词通常来说，长尾词的竞争力比较小一些，而且量又很大，有很大几率可以让卖家以很低的价格带来很多有价值的流量。长尾词的主要困难是难以找到，建议大家用一些关键词工具来减轻工作。

3. 挖掘竞争对手的关键词所谓知己知彼，百战百胜。要适当的去研究一下竞争对手对关键词的投放和竞价，不断调整策略。

zui后一点就是，手动广告和自动广告一定要同时进行。打广告是件细活，一两天看不出很大变化，你需要十足的耐心，要随时根据关键词的变动及市场变化作出调整，这样才能让自己投入与产出比达到zui大。

。