

受疫情影响，亚马逊卖家可以如何调整运营策略发现新的市场机会？ 【洛菲纳做亚马逊多久了】

产品名称	受疫情影响，亚马逊卖家可以如何调整运营策略发现新的市场机会？【洛菲纳做亚马逊多久了】
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

作为亚马逊卖家，几乎不可能避免在COVID 19疫情期间，销售受到影响。从库存短缺到亚马逊对亚马逊物流发货的限制，经历了很多问题。这意味着即使您能够从供应商那里获得库存，在中国解除了封锁，亚马逊不允许您将库存发送到FBA仓库。结果，许多卖家不得不坐下来感受疫情带来的影响，因为他们的库存耗尽了，产品在亚马逊目录中显得不可用。

新的COVID19限制

但这只是过去的一切，并且取消了FBA中的大多数限制。但是，仍然存在一些长期限制，例如对发送到FBA仓库的入库库存的限制。因此，尽管您现在可以将大多数类别的商品发送到FBA仓库，但是现在可以发送的商品数量受到限制，这些限制仅适用于那些不是高卖家且库存转移缓慢的产品。例如，如果您可能能够发送1000单位的高价商品库存，但产品质量不高且销售速度不快的商品可能会限制您允许存储/发送的单位数。

为了帮助您更好地了解这一点，亚马逊推出了“库存补充”工具，该工具显示了这些限制。

真的不是那么糟糕，不是吗？

您可能会认为这还不错，因为您可以发送库存并继续进行亚马逊卖家业务。但是，由于许多卖方难以找到合适的运输计划，因此对他们的影响更大。运输少量库存可能具有挑战性且昂贵。航空运输变得越来越昂贵，而船运或铁路运输对于小批量运输不是一个好选择，对于大型物品尤其如此，因为这对于通过航空邮寄可能没有意义，这意味着卖家现在被迫发送乘飞机空运货物，并扣除所有产品费，物流费，进口税，亚马逊卖家费后，可能没有多少利润。

然后您会遇到问题，如果您通过船运或者铁路运输发送货物，则由于交付速度缓慢且亚马逊不会让您过剩，您很可能缺货。如果您没有库存，您的清单将停止销售，甚至可能从亚马逊搜索结果中消失。如果乘飞机运输，最终可能不会赚钱。价格上涨可能也不是一种选择，因为许多卖家都降低价格以摆脱库存

并摆脱库存中的钱。

话虽如此，在COVID 19锁定之后，还有许多产品类别显示出需求的大幅增加，许多卖家从这种情况中获利颇丰。例如，自禁令开始以来，家庭健身器材和DIY器材的销售就大大增加了，因为消费者为自己的生活做好了准备，计划了新的家庭和花园DIY项目，并设定了他们一直在制定的新的健康和健身目标多年了。

所以现在怎么办？

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。

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

那么，作为亚马逊的新手甚至是运营多年的老卖家，我们该怎么办？

我们肯定需要做的一件事就是开始寻找新的机会。我们认为到目前为止所了解的市场已经完全改变，过去有机会的地方可能不再需求。但是，以同样的方式，每天都有新的机会出现，而且似乎销售缓慢或过度饱和的品类可能会产生完全不同的结果。

Covid 19出现了几个站点，以跟踪新产品趋势和客户购买者的行为。因此，如果您要出售新产品，这是一个很好的起点。

<https://www.stackline.com/news/top-100-gaining-top-100-declining-e-commerce-categories-march-2020>

<https://meetglimpse.com/covid19/>

这些网站专门研究当前哪些产品畅销，其需求发生了巨大变化。

其他选择？

许多亚马逊卖家的另一个流行举动被证明是转向更小更轻的产品。诸如小型电子产品和配件之类的产品。尽管过去这些产品由于产品类别过饱和和产品复杂性（即电子产品）而对许多产品都没有吸引力，但我们现在看到这些类别中出现了许多新卖家。

由于进入高饱和市场或使用复杂的电子产品的风险似乎要比赌运费和将资金投入更大项目的股票低。

Covid 19为亚马逊卖家带来的整体不确定性使许多卖家在将资金投入股票时都变得谨慎，即使我们谈论的是成熟的产品。目前，快速周转似乎是一个更好的选择。

未来的新机遇

因此，尽管由于引入了COVID19亚马逊FBA限制，我们中的许多人遇到了巨大的困难和对亚马逊卖家业务的破坏，但结果也带来了许多新的机遇。如果您发现销售下降，现在可能是开始学习的正确时机。

了解如何了解亚马逊指标以及如何了解产品销售下降的原因。了解如何使用PPC和其他广告方式来恢复销售，而不必花大钱在PPC广告上。建立您的品牌形象并建立社交媒体形象。通过研究新兴产品并研究Covid19期间的买家趋势和行为来找到新的机会。