

亚马逊购物车赢得率怎么算？海淘趣贸来告诉你小技巧

产品名称	亚马逊购物车赢得率怎么算？海淘趣贸来告诉你小技巧
公司名称	四川海淘趣贸科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	成都市成华区羊子山路68号4栋2单元20层21号
联系电话	13258390165

产品详情

亚马逊购物车的设计是为了帮助买家比较提供同个产品的不同卖家，带来更好的消费体验，每个合格的卖家获得Buy Box的资格都是相同的，只不过评价越高的卖家几率会越大一些。

后台的购买按钮赢得率是什么意思？

购买按钮赢得率就是购物车在你手中的比率，如果100%，就表示购物车肯定的在你手中，这样亚马逊买家购物，第一时间优先购买你的产品，如果没有100%，则表示购物车不在你的手中，要竞争。

获得黄金购物车的资质要求：

1. 必须是注册的专业卖家账号(有些卖家为了节省专业卖家Professional，店铺月租费而降级改为个人卖家Individual，那么是有可能获得购物车的);
2. 亚马逊账号运营有2个月以上，有一定的销售记录，同时，账号正常，账号表现良好，订单缺陷率(ODR)低于1%(ODR低于1%是一个非常重要的参考指标，需要卖家慎重对待的，在任意月度的评估中超标，将意味着账号受限，需要申诉，写行动计划解限的，另外2个月以上的考核时间也不是肯定的，只是一个大概的参考，有部分卖家可以在1-2个月就已经获得购物车，有些卖家也许三个月之后依然没有购物车，店铺运营状况起到较大的影响);
3. 销售的产品必须是新品出售(有些新卖家，为了跟卖别人的Listing同时为了自以为的可以规避风险而把产品状态写为二手产品，这样是获得不了购物车的);
4. 在售Listing必须有库存(无论是自发货还是FBA发货，没有库存就没有购物车了，对于跟卖的产品，如果库存数量过少，也会影响获得购物车的几率，原因是获得购物车，可能会瞬间产生很大的销量，而如果你的库存只有很少，占得购物车的比较直接结果可能只你的库存卖完，而亚马逊的系统更新又有一个时间差，从而影响了客户购物体验，所以，亚马逊系统的内在规则是，如果库存数量很少，获得购物车的几率就很小)。

