

## 江西【洛菲纳跨境电商一站式服务】亚马逊选品：如何找到潜在的热销品？【洛菲纳6年亚马逊运营经验】

产品名称	江西【洛菲纳跨境电商一站式服务】亚马逊选品：如何找到潜在的热销品？【洛菲纳6年亚马逊运营经验】
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

临近旺季，你是不是在寻找有利可图的产品？发现具有市场潜力的产品对卖家来说是一项很大的挑战。

为了帮卖家找到zui有潜力的产品，下面介绍一些选品技巧：

#### 一、什么产品能成为热销品？

要成为热销品，卖家挑选的产品必须具备以下特征：

价格低，在21-200美金之间

体积小，重量轻，便于运输

日销量大于10

产品zui低利润率在20-60%左右，售价是成本的2-3倍

能使用特快空运

评论数量在150个以下

如果卖家做过了产品调研，并挑选了很多种产品，就可以按照以上标准进行筛选。当然并不是说符合的就一定是热销品，不符合就不是。而是卖家应该尽量避免投资不符合上面标准的产品。

现在再来看看卖家应该规避哪些类型的产品。一般来说，产品如果有以下特征，是无法成为热销品的：

质量标准高

产品脆弱，或者发货包装要求多的产品

有商标

一些可能是亚马逊上zui畅销的产品，比如echo dot，但对卖家来说不是好的销售机会。热销的亚马逊产品和亚马逊上热销的产品之间还是有区别的。例如下面是亚马逊上搜索次数zui多的产品，但对卖家来说，这些产品并不适合他们：

Alexa电视遥控器

Alexa echo dot智能音箱

Fujifilm INSTAX迷你胶片

Fujifilm Instax相机

PS商店礼品卡

当你搜索有利可图的产品时，需要关注亚马逊品牌之外的产品。

## 二、亚马逊卖家如何进行产品研究

发现潜在的热销产品，可以从三个方向入手：

研究兴趣、爱好相关的产品

从竞争对手那里获取产品灵感

亚马逊有很多展示产品的方式，比如相关产品、或者买家查看后购买的产品等，卖家可以利用这些渠道对产品进行研究。

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、数万个人学员，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

进行产品研究时，需要注意什么？

在亚马逊进行产品研究时，需要注意下面几点：

1 不要寻找亚马逊产品

亚马逊品牌产品比如Fire电视棒、Echo等并不适合卖家销售。

## 2 不要寻找高价产品

有些人觉得产品价格越高，利润也越高。进行产品调研时不要这样想当然，买家购买高价产品会进行更多调查和反复思考，购买率就没有那么高。就如前面所提到的，寻找产品的价格应该在21-200美金之间。

## 3 不要“我要我觉得”

产品调研切忌“我要我觉得”，要让消费者觉得。用户是否想要这款产品？用户群体多大？他们愿意购买吗？从买家的角度思考选品方向。

## 4 投资前先计算

找到产品时，卖家头脑一发热就开始采购销售，却发现利润低于预期，而且市场竞争激烈。卖家在开始电商业务之前，先做数学计算，看看各种指标是否能达到你的标准。

## 三、亚马逊上的那些热销产品

了解了亚马逊选品和产品调查的相关信息后，我们来分享下20款亚马逊上zui畅销的（以下案例摘自早期文章，仅供参考）：

### 1、弹力带（Elastic Exercise Bands）

这个产品重量轻，成本也低，符合我们刚刚说的条件。有款弹力带还获得了Amazon Choice的标志，拥有7500条评论。

### 2、宠物美容刷（Pet Grooming Brush）

宠物用品一向是热门品类。梳理宠物毛发是铲屎官每天的工作之一，宠物美容刷刚好解决了这个问题。它的重量也轻，使用图片就能抓住铲屎官的眼球，很容易在产品中脱颖而出。

### 3、烧烤垫（Grill Mat）

户外BBQ是国外常见的活动之一，烧烤垫是必备用品。现在步入秋冬季，可能户外活动减少，但是在春夏，需求绝对旺盛。

### 4、刨丝器（Vegetable Spiralizer）

Mueller Spiralizer是zui热销的刨丝器之一。这个产品很容易制造，而且用户购买这个产品时，并不是看重品牌。

如果你想销售这款产品，但又不想和畅销卖家竞争，你可以打造新版产品，比如把螺旋片换成金属的。

### 5、宠物指甲钳（Pet Nail Clippers）

这也是非常热销的一款宠物产品。你可以进行产品调查，根据消费者的需求改善产品。比如有些消费者想为大型狗狗购买指甲钳，那么卖家就可以专门推出针对大狗的指甲钳。

这类属于冲动购买产品，而且重量轻，便于运输。

## 6、瑜伽垫

瑜伽垫重量轻，售价都在10美元以上，利润空间大。据了解，FreedomFastlane.com网站的Ryan Moran在亚马逊上销售瑜伽垫，月销售额超过30万美金！

## 7、便当盒

这些便当盒可以批量出售，重量差不多在2.5磅左右。除了用来装食物，它还可以用于保鲜。

## 8、不锈钢吸管

随着人们对气候和健康越来越关心，一些旧的习惯必将发生变化。如果卖家能够发现这些变化，就可以找到潜力市场。不锈钢吸管就是一个例子，它可以重复使用，不含BPA，不会对环境产生严重影响。

## 9、不锈钢杯（Stainless Steel Tumblers）

不锈钢杯中代表品牌是Yeti。这个产品非常受欢迎，一些知名运动员也在使用它，市场潜力很大。

## 10、肌肉放松滚轮（Muscle Roller）

肌肉酸疼是健身时常遇到的问题。这款产品可以用于按摩肌肉，放松身体。一款畅销的肌肉放松滚轮拥有超过2000多条的评论，足以见它的受欢迎程度。

## 11、压力袜（Compression Socks）

压力袜重量轻，便于运输。销售这款产品重要的是找到目标人群，女性是最为理想的用户群体。而且压力袜属于消耗品，重复购买概率高。

## 12、压力护膝（Compression Knee Sleeves）

这款产品符合挑选标准，重量轻、容易制造，价格也在区间内。

## 13、硅胶结婚戒指

你不会想到这个稀奇的产品竟然能产生5000多条评论。这个市场令人出乎意料，所以市场研究非常重要，你能发现别人没有注意到，但是却利润很大的产品。

## 14、压蒜器（Garlic Press）

压蒜器没有知名的品牌，卖家完全可以出售这个产品，只要你的图片、产品描述区别于其他的卖家就能吸引消费者。

## 15、硅胶烧烤手套

这种手套重量只有半磅左右，发货方便。过去几年硅胶手套的需求猛涨，是非常不错的一个利基产品。

## 16、棉花糖烤棒（Marshmallow Roasting Sticks）

户外烧烤聚餐时，可以给孩子们烤个棉花糖，烤棒就派上用场了。

## 17、苹果切片器

苹果切片器小巧精致，占据空间也小，方便运输，是懒人神器。而且产品一直都很畅销，非常有市场。

#### 18、硅胶烘培垫

zui畅销的硅胶烘培垫甚至是亚马逊自有品牌的竞争对手。你可以生产无毒的硅胶垫，或者找到新的角度，创造新款产品，建立自有品牌。

#### 19、硅胶刮铲（Silicone Spatula）

硅胶刮铲也是一款利基产品，卖家可以根据市场需求出售产品。

#### 20、硅胶烘培杯（Silicone Baking Cups）

烘培是人们喜欢的闲余活动，相关产品一直都很热销。硅胶烘培杯在5年前顺应烘培热潮而诞生，如今依然是非常热销。