

# 跨境电商亚马逊如何选品？六招选品思路让你轻松爆款不发愁

产品名称	跨境电商亚马逊如何选品？六招选品思路让你轻松爆款不发愁
公司名称	郑州密顾商贸有限公司
价格	3980.00/套
规格参数	云时代跨境:云时代跨境电商 蚂蚁店长:蚂蚁店长erp店铺管理系 云时代电商园:河南云时代跨境电商产业园
公司地址	河南自贸试验区郑州片区（郑东）万通街85号郑商和谐大厦1号楼8层805号
联系电话	15738399141

## 产品详情

我们的地址：河南云时代跨境电商产业园电话：联系手机：15738399141 期待您的咨询

亚马逊的选品关系着店铺的运营，可以说七分选品，三分运营，好的选品直接关系着店铺经营的好坏。所以对于卖家来说，选品很重要。

小编向公司的店铺运营同事咨询，总结了一些关于选品的重点，希望对卖家有用。

### 一、市场调研分析

通过js，keepa等插件来筛选出一些热销产品和预估产品的市场需求量，结合自身的产品能力和了解产品的相关政策，完成市场调研。

PS：产品的相关政策了解哪些：筛选出来的产品需要哪些认证，物流运输是否便利等等。

### 二、选品维度

1. 市场容量是否足够大

2. 利润空间够大

从同类产品中取高和低单价，取其平均价格。平均价格-采购价-头程费用-税费-亚马逊佣金=毛利，而理想是毛利至少在30%以上。

### 3. 竞争情况

同样的产品在不同地区表现情况不同，所以竞争程度也不一样。根据竞争大小，分析这个产品的市场容量。

### 4. 是否有资源优势

哪些工厂的卖家在这方面会比较有优势，了解产品的痛点和卖点是什么，工厂卖家加以改进，甚至工厂卖家对产品质量有更好的保证等等。

## 三、选品依据

### 1. 主关键词在亚马逊的搜索量

这个可以看出产品在平台的热度和竞争情况。

### 2. 销量分析

可以通过js等插件工具或加入购物车预测销量，虽然这些数据不一定准确，但是可以提供一个参考数据。

### 3. review

差评可以让你清晰了解这个产品的不足，之后去改进产品的不足；好评可以看出买家注意的方向不一样，利用好评价往开发一个新卖点产品等等。

### 4. review增长速度

如果排名靠前的卖家的review增长速度很慢，从一个侧面说明产品整体销量一般。

### 5. 排名

排名只是个辅助，举个例子找出一个产品排名在一千名以内的，观察一下排名在后面的产品是否有销量，如果有那就是代表我们这些中小卖家也可以考虑一下这款产品。

## 四、避免侵权

目前并没有直接的办法判断选取的产品是否会侵权，在这里只是提供一些思路给大家。

1. 看平台销售该产品的人数多少，往往一个产品在线销售的卖家越少，那它拥有专利的可能性就越高；
2. 通过关键词在商标局去查询专利情况；
3. 使用谷歌识图辨别；
4. 咨询有经验的供应商，或者身边有经验的卖家朋友。

## 五、选品思路

一般优先选择产品的标准有三点：

1. 产品受季节性影响较小的，全年可以销售；

2. 产品有改进的空间；

3. 轻小，体积小，便于发货降低物流成本。

#### 六、资金情况。

在选品上，卖家应该结合自己的资金情况，尽可能的从低价产品选起，低价产品运营成功了，有了经验总结，再一步步走高价格产品。我们做跨境电商主要是面对的是国外消费者，所以卖家在选品时，如果你站在消费者的立场上考虑产品，可能会事半功倍，卖家可以从这个思路考虑考虑，选品是个长期的过程，多总结才是正道。