

亚马逊限制入仓后的升仓策略

【深圳前海洛菲纳技术咨询主要提供的是什么服务】

产品名称	亚马逊限制入仓后的升仓策略【深圳前海洛菲纳技术咨询主要提供的是什么服务】
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

近有关于亚马逊为旺季做准备，并且限制滞销库存入仓的通知让许多荟员和卖家陷入了焦虑。今天将为大家详细解读亚马逊入仓的全新规定，并将针对如何跨越入库限制提供建议。

第1部分亚马逊入库新政5个重点

上周一亚马逊通过卖家中心和公众号突然宣布，为了提前准备2020年旺季的正常FBA配送时效，将针对新品和销量不佳的ASIN进行FBA入仓限制。相关政策大家可以在亚马逊公众号和自己的卖家中心后台“新闻”中看到。在这里Bamboo不再复述，仅为大家提供通知中的几个重点：

1. 针对市场：美国站
2. 针对对象：库存绩效指标分数低于500的商品
3. 执行时间：从2020年8月16日开始到2020年12月
4. 免费移仓：从2020年7月14日开始如果卖家自愿移除冗余库存，可以免去移除费
5. 政策目的：为库存绩效高于500的ASIN留出更多库存空间。

第二部分如何看待亚马逊入库新政？

看来，这是一次正常，同时非常积极的信号，因为：

首先，这条通知验证了上个月对于亚马逊2020年Prime Day（会员日）大促时间的预测。根据我们从亚马逊西雅图总部获得的直接消息，因为疫情亚马逊今年的Prime Day促销时间从7月中旬推迟到了9月。也就是说，今年的节日季将比往年提前至少1个月，也就是从9月10日左右从会员日开始一直持续到2021年的1

月6日。

其次，疫情对选品和销量产生了重大变化。一方面是热门产品和品类会与以往有很大区别，另一方面是今年由于线下零售的需求量会大减，所以亚马逊预计今年的销量与往年相比将呈现暴增的情况。因此，需要对销量大的商品给予更大的入库空间。

再次，冗余库存既会对卖家的资金流产生很大影响，也会占用大量的亚马逊FBA仓储空间。所以这项政策也会在很大程度上降低卖家的试错风险，把有限的资金用在更有销量的商品上。

亚马逊从7月14号开始取消了冗余库存移除费，这对于有大量滞销商品，特别是产品价值较低，甚至比库存移除费更低的卖家提供了一个非常好的解决方案。

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。

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

第三部分卖家为什么会恐慌？

但是，这条新政仍然引起了卖家的恐慌，而恐慌主要集中在2点：

中国卖家对入库限制正常的担心

1. 担心1: 现有销量好的商品会被限制入库

亚马逊官方给出的答案是：是的。发往亚马逊运营中心的所有商品都会有数量限制，同时多数商品将有足够的仓储空间可用于3个月以上的商品销售。而如果商品被列为危险品或者限制类别的商品将会被限制入库（与往年一样）。

2. 担心2: 新品推广时可能无法掌握好发货数量

亚马逊官方给出的解决方案是：亚马逊会对所有商品都会提供一个初始的数量限制（200个），以建立销售历史记录。随着商品销售绩效的产生（可能需要4周的时间），数量限制也会提高。

第四部分如何破局，快速升仓？

在这里需要特别提醒大家，亚马逊强调，不会接受任何扩仓申请。也就是说，你只能通过提升销量来提升库存数量！

现在将根据亚马逊新政以及IPI（库存绩效指标）的算法给大家一些建议：

建议1: 8月15日之前，尽量多发库存到FBA仓库

建议2: 8月15日之前，尽可能参加亚马逊站内促销，这包括：LD秒杀、7天促销、Coupon促销，并配合荟网试销、红人组群折扣促销、DealsNews和SlickDeals促销尽快提升销量和BSR排名。

建议3: 避免雷区，选品要精zhun

如果大家要上新的商品，切记首先按照荟网课堂选品的课程选出真正可以销售的商品，这里为大家列出几个选品核心标准：

1. 务必看亚马逊Best Seller排行榜，不要轻易尝试没有销售记录的新奇特商品
2. 打开分级类目（子类目）销量排行榜，子类目的名称zui好是能够代表你商品的精zhun关键词
3. 分级类目（子类目）中需要有与你相同或者类似的商品进入前50名；
4. 与你相同或者类似的商品进入前50名的数量是否少于5个，zui好少于3个，这样你的对手不会很多；
5. 你的商品与前50名中与你相同或者类似的商品相比，是否具备价格优势？
6. 前50名中与你相同或者类似的商品是否有评价（Rating）数量少于100的商品，这样你的推广应该会比较轻松；

建议4: 重中之重，现在到年底运营核心：猛冲BSR

亚马逊开始实施IPI新政的时间是8月16日，也就是说亚马逊给大家1个月的时间来证明自己的产品是可以卖的动的。所以，如果大家希望为你的ASIN获得更多库存，唯一可行的方式就是“猛冲BSR销售排名”，记住：因为亚马逊会以你的4周销量为基础x3，来计算你可以入库的库存，所以你的小目标应该是月销售额突破至少200单，并且越高越好，同时你如果你想在9月份开始有爆款销量，你的大目标应该是在4周以内进入大类1万名。可用的方式就是：送测+站内秒sha+站外促销。

建议5: 注意使用海外仓，随时对亚马逊补货

这里给大家的建议是：

1. 如果亚马逊给予了你3个月或3个月以上的库存，大家可以在美国海外仓备货1-2个月的库存，因为旺季的销量会大增。
2. 如果亚马逊限制了你的商品入库数量，或者把你的商品列为危险品或者限制品类，建议大家在美国海外仓备货3-4个月的库存。