

洛菲纳教你亚马逊运营思路【深圳洛菲纳跨境电商一站式服务】

产品名称	洛菲纳教你亚马逊运营思路 【深圳洛菲纳跨境电商一站式服务】
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

亚马逊选品核心思路与品类分析：

我们经常听到同行说，做亚马逊，七分靠选品，三分靠运营，因此，选品对于一个亚马逊店铺来讲至关重要。

但是，亚马逊上的类目那么多，这使得许多卖家看花了眼，手足无措。

所以，在此做个人的简单分享，给还在纠结的大家提供参考。

品类分析

3C类产品：近几年在亚马逊美国市场3C类目的体量逐年增长，消费电子产品出单非常快的一个品类，那些质量有保障、外观有吸引力、价格不是很高的产品非常受欢迎。

运动户外类：运动户外产品是亚马逊美国站四大类目之一。

户外家居：亚马逊每年的旺季期间，户外家具和烧烤用具等相关产品也将畅销，并且利润率高。

厨房用品：厨房用品基本是每个家庭中都会用到的，市场容量很大。

汽配类：汽配类目的市场容量庞大，机会与挑战并存，这类产品的进入门槛较高，需要有资源优势，了解消费者的核心诉求。

LED灯具：灯具类产品如果做起来了销量非常可观，但这个前期投入的成本比较高，资金充裕有资源的卖家可以考虑。

宠物市场：据国外市场调查，如果你做猫咪用品，可以多考虑日本、德国这些国家，狗狗用品的话，则

可以考虑美国、法国、意大利、英国。

母婴市场：在跨境出口电商市场里，美国和巴西是母婴服饰和玩具的重点国家市场。

健康美容：随着生活品质的提升，健康美容产品顺势成为全球跨境网购第二大热门品类。

办公用品：从外媒近日的报道中了解到，全球办公用品的市场规模超过20亿美元。

工业及科研：从全球来看，商业、工业及科研用品体量达到数万亿美元，MRO是重要的组成部分。

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。

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

产品分析

搜索热度：产品的需求量通过搜索热度是可以看出来的，通过关键词搜索，可以看到买家的月度搜索量，而这个月度搜索量就代表了需求量。

产品趋势：产品根据不同需求，应运而生，可见趋势分析非常重要，它一方面能让卖家了解产品的火爆期，另一方面提醒卖家滤掉当前季节不适合的产品。

利润率计算：每个亚马逊的卖家都清楚，要取得理想的成绩，必须得有足够的利润空间。

所以卖家在选品时，一定要综合考虑各方面的成本，计算好产品的利润率，综合决定是否要选择这款产品。

定价分析：价格不是卖家定的，而是由市场所决定，卖家应根据市场上普遍的价格区间来定，而不是只根据自己的成本高低定价格。

竞争分析

竞品Listing分析：卖家可以了解一下竞品的上架时间，卖家在选品前，也需要分析竞争品的Listing和文案。

Review调研：卖家可以看看自己产品所在的品类下，那些竞争对手的产品都有多少的评价。

要知道评价是影响转化的重要因素，也是产品是否能够获得更好排名的影响因素。

对一个产品来说，Review是一个很好的反馈信息，我们需要了解到市场客户对这个产品的满意度是否OK，就要从Review来看。

我们可以找到较多Review的Listing，把Review好的和不好的全部罗列出来，总结出此类产品客户比较满意的点和不满意的点。

差异化分析：公模产品缺少独特性，容易被跟卖，既没亮点还被跟卖，很容易造成运营节奏乱了套。

所以，卖家在选品时要尽可能考虑优先选择可以进行差异化改造的产品，这些差异化改造可以是丝印Logo、更换部件颜色、独立定制包装等方面。