

亚马逊个人卖家与专业卖家的区别

产品名称	亚马逊个人卖家与专业卖家的区别
公司名称	郑州飞申商贸有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省郑州市管城回族区云时代广场
联系电话	15036839679

产品详情

亚马逊个人卖家与专业卖家的区别

亚马逊的店铺分个人卖家和专业卖家，很多新手朋友在开通店铺时通常会对个人卖家和专业卖家有所疑惑，那么下面为大家介绍一下亚马逊个人卖家与专业卖家的区别，这样大家在遇到这个问题时就可以轻松决定了。

编辑

1、店铺月租费用不同

个人卖家—无需店铺租金，费用是每卖出一个产品会收取0.99美金和销售每个产品亚马逊所收取的佣金。

专业卖家—25欧元的店铺租金和销售每个产品亚马逊所收取的佣金。

2、亚马逊促销计划不同

个人卖家—不能创建促销计划等细节服务。

专业卖家—可以通过创建促销计划和礼品服务来增添销量与店铺流量。

3、黄金购物车功能

个人卖家—不具备抢获购物车的功能，不能成为特色卖家。

专业卖家—可以通过完美的客户指标和具有竞争力的价格来抢获黄金购物车，提高销量。

4、特色卖家权限不同

个人卖家—没有争取获得亚马逊特色卖家的权限。

专业卖家—可以通过好的店铺表现成为亚马逊特色卖家，增加店铺的曝光机会和转化率。比如包邮、秒杀、满减、买一送一等活动都属这一范畴

5、批量上传功能和订单数据报表

个人卖家—没有批量上传功能，只能通过单个添加来上传产品，没有订单数据报告。

专业卖家—SKU比较多的时候，可以通过后台批量上传功能来上传产品批量表，可以在后台查看订单数据报告。

6、可发布产品类目不同

个人卖家—可发布的产品类目非常有限，相比专业卖家(Professional)的可用产品类目来说比较少。

专业卖家—可选择产品类目较多。

7.FBA 服务

个人卖家—无法申请亚马逊的仓储物流服务，只能自己发货

专业卖家—有资格申请使用FBA服务

8.店铺数据

个人卖家—亚马逊不提供店铺订单相关统计数据。

专业卖家—亚马逊会提供非常详尽的数据服务，包括流量、转化率、客单量、销售量等数据都会在报表中呈现，有助于卖家及时了解店铺经营情况，适时调整营销计划和销售策略，来实现对店铺的良好运营。

。