

今年，新手卖家该如何做好亚马逊运营？

产品名称	今年，新手卖家该如何做好亚马逊运营？
公司名称	郑州稻草垛商贸有限公司
价格	100.00/套
规格参数	亚马逊ERP:20 河南云时代跨:20 蚂蚁店长:02
公司地址	郑州市金水区环球大厦B座15
联系电话	17335733553

产品详情

很多亚马逊卖家慢慢的学习运营套路之后，店铺都有了点起色，但是经过一段时间之后就会进入一个瓶颈期，优化的操作技巧每天都在做，推广的方法也试了很多，但是销售额就是提升不了，小编VX：(jie66186) 亚马逊开店不是一件简单的事情，每天都要担心今天listing是否正常，ACOS是否过高，做梦都在想着什么时候会爆单。卖家真的忙起来可能就会晕头转向地遗漏一些事务，从而造成店铺的损失,尤其是在今年疫情肆掠的大环境下。那么亚马逊运营是做什么的呢？很多亚马逊卖家慢慢的学习运营套路之后，店铺都有了点起色，但是经过一段时间之后就会进入一个瓶颈期，优化的操作技巧每天都在做，推广的方法也试了很多，但是销售额就是提升不了，这时候卖家可能需要重新审视，寻找你的亚马逊运营难点了。首先你的知道你这种瓶颈期是什么原因引起的，才能更好的去调整。当然在这之前我们要调整好自己的心态，这也是疫情下非常重要的一点。调整心态首先如果你是刚入行亚马逊，一定要做好心理准备，这场新冠肺炎已经蔓延至六十多个国家，对全球的经济都会产生影响，这个时候要时刻关注政策变动，即使销量不是很好也不要太过灰心，该做什么的照继续做就好，等疫情结束了，你的技术也练上来了。另外如果你本身不是做口罩类产品的，不可盲目跟风卖，等你一切都准备好的时候，政策早已经变动，就比如现在已经有卖家接到海关通知不可出口口罩、防护服等防疫物资。所以面对这个热点一定要冷静，考虑清楚自己是否能承担住风险。查看各种数据销量、引流、转化.....这些数据能够看出你的店铺的决策是否正确，增加了就继续保持优化你的运营方法，下降了就要制定预案，防止进一步的下跌；第二个就是要看关键词排名，这个是反应Listing效果的重要指标，也是你接下来需要优化的重点；第三要看下客户信息相关，这个是反馈产品表现最佳渠道，有什么售后的问题和纠纷要及时处理，同时针对客户反馈制定产品的优化检查站外信息因为FBA发货是亚马逊官方的物流模式，卖家也不用多操心，注意好库存和发货情况即可。站内广告也要查看，它不仅跟产品的曝光率和转化率息息相关，也是你资金流出的一环，要检查成本做好预算；不要忘记了查看站外引流的效果，修改表现不好的宣传帖子形式，同时积极发现新平台，使用不同的社交网络进行引流。优化细节内容看好数据等等店铺相关信息之后，接下来就是着手进行优化了，产品本身的质量、Listing的竞争力优势.....这些都是需要优化的。关键词肯定需要优化，因为亚马逊的热点经常会改变，卖家可以从首页热卖商品中获得参考，针对自己产品的特点进行优化。最后作为以用户体验为第一要义的亚马逊平台，售后的细节绝对不能忽视。旺季是一个很好的检验你亚马逊运营技能的机会，亚马逊黑色星期五也已经过去半个月，如何处理好以下亚马逊运营问题，迎接下一个销售旺季才是最关键的。遇到退换货的物品该怎么处理？销售旺季的大量订单，必然遇到的退货以及换货的数量也上升不少，但这个正常现象，卖家不必过于忧虑。对于退货的，卖家

要详细了解原因，对产品进行评估，建议先暂时下架退货比较多的产品，检查清楚做出调整；关于换货的问题，卖家要提高客户体验，诚恳的接受客户的需求，积极跟进换货的物流事宜，从而降低退换货的比例。Review的差评多怎么办？订单上去了，Review的数量自然也会水涨船高，不可避免的会有差评。相信每个亚马逊卖家都不愿意看到差评。但是差评也是对你产品的一个警告，如果是恶意差评，可以直接向亚马逊官方申诉；用户差评，首先要试着联系买家了解差评的原因，再通过一些解决方案来试着消除差评。差评绝对不是一个难攻不落的亚马逊运营问题，只要处理的好，它也会成为你积累用户的一种方法。旺季过后，产品流量排名下跌怎么办？促销带来的巨大流量会有意无意的提升你的产品排名，像Prime Day黑五、网一这种旺季活动结束后，卖家就会遇到排名不断下降的问题。排名下跌其实这个也是正常的问题，因为淡季的流量是肯定比不上旺季的。卖家要注意的是自己的排名跟之前相比是不是持平，如果下降到了更下位你就要警觉了，开始审查自己运营的一些相关信息是不是出现了问题，并制定相应对策。比如优化产品Listing、站内广告流量审查、站外引流的粉丝群运营.....卖家一定要端平心态，做好对策，不要手忙脚乱。亚马逊销售旺季过后的空闲期其实就是给卖家查缺补漏的时期，卖家在做好每天的日常运营之外还要时常检测自己的店铺状态，不要让这些亚马逊运营问题成为你下一个销售旺季的绊脚石。亚马逊运营是一个长期的工程，如果每天发现事情太多做都做不完，不如先自问一下亚马逊运营是做什么的？然后做一个计划表。对照着理清需要做什么应该做什么，并着手去改进优化，亚马逊运营才会越做越好！