

亚马逊运营的一些小技巧

产品名称	亚马逊运营的一些小技巧
公司名称	郑州暖粮商贸有限公司
价格	700.00/1
规格参数	
公司地址	河南自贸试验区郑州片区商务内环海逸名门22号楼2单元2层201
联系电话	17329316526

产品详情

想要产品销量好，运营少不了，但是如果只盲目的运营，效果也不会很好，找对方法很重要，下面就分享一下亚马逊店铺运营需要知道的7大技巧

1、选择一款好的产品

选品是很重要的，选好了产品对于后期的运营也是很方便的，不过对于选品方面需要多做市场研究，多研究一下市面上客户的刚需是哪一种。建议不要选择大卖的产品，因为对于刚上架来说是无法竞争过销量更高的卖家的，竞争过多很难使自己的产品又销量！

2、优化好listing

对于店铺运营来说，仅有好的产品还远远不够，还需要通过合适的外包装，外在美观了买家才有一窥内里的兴趣。人们都是视觉动物，视觉的第一体验决定了是否会购买一件产品，因此，对于卖家来说，listing的图片、标题等等因素至关重要。无论是内容还是呈现形式，都必须用心。只有listing出色，买家才会被吸引，才有可能下单，店铺的销量才有可能增长。

3、多做竞品分析

在亚马逊，凡你没想到、没做到的，你的同类商品卖家都帮你想到并且做到了。因为每一个人的想法都是不同的，亚马逊的运营永远都是一个动态中找平衡，对比中求超越的过程。通过竞品分析，了解同类商品卖家，熟悉同类商品卖家的一举一动，才能让自己的销量稳步增长。Listing详情、产品价格、促销

活动、广告投放、review等等，都是我们要分析和研究的对象，只有将同类商品卖家的精华吸收，糟粕去除，才能够碾压对手，让对手望尘莫及。记住，同类商品卖家是您最好的老师。

4、有竞争力的价格

现在越来越多的同类产品价格都是差不多的，如果是新上架的产品肯定是比不过大卖的，因此想要吸引更多的客户，在产品价格上面要只有略低才能具有竞争力，才更容易获得更大的市场份额。想让价格具有竞争力，首先得先除去成本和物流这类的价格，这样和同类商品卖家竞争起来才不至于被动挨打。

5、站内引流

亚马逊的站内CPC广告是卖家站内引流的有效方式。如果卖家想要打造爆款，推动产品的销量增长，亚马逊站内广告必不可少。通过站内广告投放，原本排名靠后的listing才有机会展示靠前，已经靠前的listing才有可能获得更多的展示位。这些产品展示将会转化成流量，进而进化为订单，提升销量。

6、站外引流

站外引流方式方法得当，效果也常常能够出人意料。站外引流的渠道包括Facebook，Youtube，以及各种Deals网站等等。

7、鼓励、引导客户留评

运营中，好的review对于销量提升的作用非常明显。一条没有review的listing，转化率会很低；而一条review星级很差的listing，销量也会很惨淡。因此引导客户留评也是很重要的！