

亚马逊店铺做不起来

产品名称	亚马逊店铺做不起来
公司名称	郑州暖粮商贸有限公司
价格	200.00/1
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

朋友都来问我，为什么他做了那么久的亚马逊店铺就是没起来，排名低、销量少，这是什么原因呢？下面就给大家分析一下！

第一点：缺乏运营知识

- 1、缺乏对商业知识、营销知识以及平台规则的了解
- 2、不知道如何激发用户购买欲，如何提升转化率，每天只会机械式堆积产品数量，投入的时间、精力越多，成效越低。

应对方法：多查资料或者逛论坛，了解商业营销知识与平台规则

第二点：缺乏选品能力

- 1、单纯以自己的偏好来进行选品，忽视了市场的需求。
- 2、盲目跟风，追求热门、竞争激烈的、被大卖把持的低价产品。
- 3、过度追求差异化、独家私模和产品升级改造，浪费了时间，也往往会因为预期与市场的偏差而导致付出了大量的试错成本。
- 4、选择了更新换代快或者季节性过于明显的产品。

应对方法：对于选品应该注意这几点：商品价格不要太高，重量要轻，具备需定期购买的性质（消费群体多），listing 具有进步和优化的空间，具备多样化的关键词（客户搜索到商品的机率更大）

第三点：市场分析不足

- 1、忽略对竞争环境的分析，导致被竞争对手恶意攻击。
- 2、市场趋势把握不足。
- 3、供应商数据、销量等市场情况一无所知。

应对方法：首先要清楚选择的商品是否可以轻易地在中国找到供货商，类似的商品在eBay、wish、shopee、速卖通等上是否也有贩售，面对竞争对手恶意攻击需要有应对策略（如果是进行恶意差评，那么可以选择点击举报）。

第四点：缺少账户操作

1、没有大量的买家号进行帮助操作

2、对于一些点击关键词或测评服务只能盲目的找服务商

应对方法：为什么说提升店铺销量还需要大量的买家账户呢？那是因为对于一个新店铺来说，如果前面三点都做好了还是没有太大起色的话，那么就需要借助外力来进行操作，如果有大批量的买家账户的话可以模拟真实的买家操作，可以点击关键词、加购购物车、测评等，这样对于提高产品的点击率及曝光率是非常有利的！