

如何在亚马逊上免费卖产品？

产品名称	如何在亚马逊上免费卖产品？
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

您是否知道您实际可以免费开始在亚马逊上开店？本文将教您所有需要了解的知识，让你无需在打开钱包的情况下即可开始在亚马逊上卖产品。

然后，一旦您了解了亚马逊的运作方式，便可以开始对您的业务进行更多的投资。

让我们看一下如何免费开始使用Amazon。

如何在亚马逊上免费卖产品（只需四个简单步骤）

要开始在亚马逊上销售，只需四个简单步骤：

- 1、寻找免费的产品出售。如果您像我，那么您的房子周围可能会堆满一堆东西，收集灰尘。为什么不在亚马逊上出售它呢？
- 2、创建一个免费的Amazon帐户。在亚马逊上创建个人卖家账户绝对不会花任何钱。您所需要的只是向Amazon提供一些信息，您就该走了。
- 3、免费在亚马逊上列出您的产品。Amazon.com的产品数据库拥有超过1.66亿个产品。因此，很有可能您希望出售的任何产品都已上市。如果是这样，您要做的就是将您的名字添加到已经提供该产品的卖家列表中。
- 4、产品出售后发货。在Amazon上进行销售后，您所要做的是将产品运送给用户。

在亚马逊上出售要花钱吗？

而在亚马逊销售可以花钱，这是可以做到这一点不花一毛钱。

实际上，在Jungle Scout的2020年对1000多个亚马逊卖家的调查中，我们发现，以更少的现金开始的亚马

逊卖家从长远来看会获得更多的成功。

- 55%的\$ 500或以下的卖家已经卖了三年或更长时间
- 收入在\$ 500美元或以下的卖家中有38%的人每月收入5,000美元或以上

因此，刚开始时需要考虑两个主要成本：费用和产品成本。

亚马逊的费用是多少？

您需要关注的两个主要费用是：

亚马逊的**佣金**

（通常约为销售价格的15%）。如果您不是专业卖家，则个人按商品收费是您需要支付的固定费用；您将必须为所售商品支付\$ 0.99。

在您进行销售后，这两项费用均已扣除。因此，您无需预先**付款**。

注意：亚马逊还有其他费用，但是只要您是作为一个单独的卖家开始的（一个每月销售少于40种产品的卖家），您就不必担心这些。

如何找到在亚马逊上出售的免费产品

如果您只是刚起步并且担心降低成本，建议您在房屋周围寻找二手物品出售。

二手书，厨房用品，玩具，有时甚至是**电子产品**

，都可以在家里找到。您可以在亚马逊上快速列出这些商品，如果它们足够受欢迎，则列出后它们可能会立即出售。

或者，您可以制造自己的产品。如果您有制作和设计的诀窍，请考虑使用Amazon Handmade和/或Amazon Merch。

使用手工制作，您的产品成本就是您用来制作商品的材料。使用Merch，除了您的时间外，没有任何前期费用。

您如何知道您的产品是否会在亚马逊上销售？

在您的商品在亚马逊上列出之前，您要确保它能卖：

1.检查产品的畅销书**排名**（BSR）

亚马逊在其1.66亿个产品数据库中几乎将每个产品都授予特别奖，称为BSR。产品列出的每个类别都有一个BSR。

产品的BSR越低，它的销量就越高。BSR为# 1的产品每月可能卖出数千个产品，而BSR为# 300,000的产品可能在同一时期只售出几个产品。

在采购和列出产品时，请确保检查产品的BSR。您可以在“说明”部分的产品列表页面上找到它。如果价格低（或好），这可能是您将产品添加到列表中尝试销售的好机会。

2.估算您的销售额

将商品的BSR放入Jungle Scout的免费Amazon Sales Estimator中，该商品可计算该产品每月的平均销售数量。

考虑使用Jungle Scout的多合一平台在亚马逊上销售，该平台提供了一整套解决方案，您可以免费尝试在亚马逊上开始销售。

3.估算您产品的销售速度

知道产品的BSR和该产品每月的平均销售额后，只需将平均月销售额除以30。

结果是产品每天在亚马逊上销售的次数。

因此，如果您销售的产品每天销售10件（每月300件），则您的产品在上市第一天就很有可能会销售。

如何创建一个免费的亚马逊帐户？

首先，了解有关如何创建亚马逊卖家账户的所有知识。

然后，当您在专业卖方帐户和个人卖方帐户之间进行选择时，选择个人卖方帐户。

如果您选择专业卖家帐户，则需要支付39.99美元的订阅费。

如何在三个免费步骤中在亚马逊上免费列出产品？

如上所述，几乎所有您可能想到的产品都可以在亚马逊上找到。

因此，除非您要出售前所未有的全新产品（例如手工产品或您生产的产品），否则要在亚马逊上列出产品，要做的就是找到现有产品的列表。

最快的方法就是像逛街一样简单地去亚马逊寻找。

1.在亚马逊上找到产品页面

在搜索栏中，输入您要销售的产品。您可以提供产品说明，也可以输入产品的UPC（如果是书籍，则输入ISBN）。您可能需要在搜索选项中滚动以找到希望列出的确切产品。

2.单击“在亚马逊上出售”按钮

找到产品后，在屏幕右侧产品购买框下方，您会看到一个灰色按钮，上面写着“在亚马逊上出售”。

3.输入您的产品信息

单击按钮后，Amazon要求您提供有关产品的以下信息：

条件：如果您要出售新商品，则条件为“新”。否则，请使用亚马逊的条件准则来确定您出售的二手产品的质量。

价格：除非您的产品处于比列出的其他产品更好的状态，否则，您可能希望提供最低的价格。通常，亚马逊会给您一个价格建议，使您的价格最低。

数量：您要销售多少产品？如果只有一个，则可以保留为空白。否则，输入总数。

送货方式：产品售出后如何发送给客户？我们将在下面介绍两种方法。

之后，点击“保存并完成”。通常，您的产品会在两个小时内出现在产品的列表页面上。

产品在亚马逊上销售后，如何运送产品？

好的，您已经成交了！怎么办？出货时间。

而且，尽管您无法真正“免费送货”到亚马逊，但您可以做很多事情来降低成本。

这里有一些提示：

1.使用已有的**包装**材料

如果您像我，有很多快递箱子 – 甚至还有亚马逊的箱子！重复使用这些盒子以及附带的任何包装物品，例如气枕，包装花生或切碎的纸。只要确保您的包装盒上没有旧标签且标签完好即可。

2.出售轻巧和小型产品

您销售的产品越小，运输成本就越低。对于书籍和媒体产品等产品尤其如此。借助USPS Media Mail，您可以以不到\$ 3.00的价格运送不到1磅的书。

3.使用亚马逊的亚马逊**物流**（**FBA**）计划

您是否知道亚马逊实际上会为您保留您的商品并在商品售出后发货？亚马逊将其作为其亚马逊物流（FBA）计划的一部分。

不仅如此，而且亚马逊做到这一点的成本通常比您自己动手做的要少。

另外，亚马逊从您的资金中扣除**运费**，就好像是一笔费用。这样一来，您就不必花很多钱来运送所销售的产品。

您要做的就是将您的产品运送到亚马逊，然后亚马逊会帮你进行处理。