

2020年8月底亚马逊瑞典站正式开通，速看

产品名称	2020年8月底亚马逊瑞典站正式开通，速看
公司名称	郑州董抟科技有限公司
价格	8800.00/人
规格参数	品牌:蚂蚁店长
公司地址	郑州市管城回族区永平路众创电商园2、3楼整层
联系电话	18569947623

产品详情

大家好，我是阿超。自从两周前，8月28号，亚马逊正式启动了瑞典站之后，我们也是一直在研究这个站点，并且投入了人员和店铺进行测试。对于大部分中国卖家来讲呢，瑞典这个国远不如美国 英国 德国 澳洲和日本这些国熟悉，我们对这个国印象，是这个国很发达，生活在这个国的人呢，都很幸福

那么瑞典呢，总面积45万平方公里，和我国甘肃省面积相差无几，据统计，2019年瑞典人均GDP在5.16万美元，远远高于英国和德国，可以说这里的人民有强的购买力。

超过60%的瑞典消费者习惯通过谷歌等搜索引擎购物，其次是客户评论引导，如果卖家朋友后期准备做瑞典站，在推广时可以多多考虑SEO优化，以此提高产品的曝光率和转化率。

不过，从亚马逊卖家的角度来看，瑞典的短板也非常明显，总人数也才1000万，与河南省的省会郑州市总人口很接近，相对德国的1亿人口和英国的6.6千万人口，市场的体量要小很多。

另外一方面，瑞典有自己的民族特色和独立的语言，对于卖家来讲，那我们在编辑产品listing的时候呢，就会优先考虑当地的人文风俗，搜索习惯，因为小语种在产品上架的同时，难度会比较高一些，如果说你现在是在已经开通欧洲站的卖家，可以直接将产品同步到瑞典站，如果没有的话使用翻译工具直接翻译就行

那如何开通亚马逊瑞典站呢？

之前欧洲站覆盖的六个国有英德意西法荷兰，如果已经开通欧洲站，在卖家后台可以直接找到瑞典站，这些站点是关联在一起的，那如果你要单独运营瑞典站，就需要单独注册，关于月租金呢，如果是欧洲站7国全开，不用单独缴纳39.9美刀的月租金，如果是单独注册，就需要缴纳月租了，中国自发货的卖家有一部分都是集中在欧洲站的，现有卖家在不增加月租的情况下，多开一个瑞典站，肯定是很好的福利

店铺启动了，那么该上哪些产品好？

阿超对此也是查阅了大量资料，总结出了几个产品类目供大家参考。

电子产品：在亚马逊的大多站点中，3C垫资一直都是热销类目，瑞典站也不例外

服饰：瑞典地处北欧，秋冬温度低，所以目前对于保暖内衣、夹克、防寒服、围巾帽子手套之类的需求会比较大

户外运动：瑞典人民热衷于户外运动，加上瑞典近海，所以多数瑞典人会把大把的时间花在户外运动上，那么像游泳类的装备 沙滩裤啊 运动水杯啊这些，都可以提前作为明年的选品方向

瑞典是北欧五国大的经济实体，随着全球电子商务在冠状病毒的冲击下，亚马逊希望通过进军瑞典，进一步扩大欧盟的影响力，瑞典站的开通，也标志着亚马逊在北欧国发展区域性存在的一步。

好，本期视频就到这里，我是阿超，谢谢大家

跨境电商的利润点、玩法、模式等等，都很多，坑也不少。个人开店的话就很简单了，可以看我之前发的帖子，里面有需要准备的资料，把资料准备齐全之后按照系统化的流程要求提交资料，进行官方审核步骤。等待下店即可。

招商孵化，首先要具备一定规模，比方说之前是做淘宝工作室、游戏工作室等等，目前的收益不是很理想，考虑转型的团队。可以到我们公司签约合作之后，学习基础的店铺操作、招商引流、营销术语等等，全体系复制成功之后，把项目带回团队开始拓展业务。主要开发方向，可以以培训为主、也可以以软件形式为主，为合作用户提供体系完善的服务商项目，让用户店铺能够正常运作，并有高额的个人产值，从而进行二次合作、三次合作等等的机会。

想要入驻这个行业捞金。重点来了，想要入驻亚马逊都需要哪些资质呢？

- 1：营业执照（企业营业执照类型、经营类目以百货为主）
- 2：身份证（与营业执照法人一致的身份证信息）
- 3：邮箱（不建议qq邮箱，推荐新浪邮箱）
- 4：双币信用卡（信用卡带有visa 或MasterCard即可）
- 5：手机号（保证手机号没有注册过亚马逊账户）
- 6：网线（保证网线没有注册过亚马逊账户）

以上是入驻亚马逊必须具备的资质，有了以上资质就可以联系专业的孵化机构，进行系统化的学习之后，提交资料进行审核下店。

亚马逊不是简单的电子商务，日常工作也比较繁琐，需要注意的地方很多，包括平台规则、选品、listing编辑、物流发货等等，环环相扣。

平台利润高，这是公认的，但是想要进入这个行业，也是需要做好足够的了解及准备，绝不的给予高预期，否则即使入行，一旦期望达不到，就会很快放弃。

我是跨境阿超，江苏连云港的朋友有需要亚马逊开店、亚马逊店群、亚马逊精品自发货、亚马逊ERP招商贴牌定制、亚马逊ERP独立部署、亚马逊跟卖等等，都可以找我