

您是否在烦恼新店上线还没有开单？担心新站点出单比不上欧美日等成熟站点？

别急，亚马逊这里手把手教给您快速新站点四步开卖指导，帮助您在新站点上线初期，快速开单，快人一步！

上线第一步：完善并优化亚马逊商品详情页 (Listing)

影响流量的要素	影响转化的要素
1. 商品名称 (Title) 通用格式为“品牌名+产品名+产品特征/型号”，是亚马逊站内外最重要的搜索项目。	1. 商品要点 (Bullet Point) 突出商品的重要信息，消费者会依此来了解商品关键特征。又被称为“五点描述”。
2. 主图 (Main Image) 显示在搜索结果和浏览页中，好的主图能吸引消费者点击。	2. 商品描述 (Product Description) 商品介绍的文本说明，为消费者提供更详细的商品信息。
3. 分类节点 分支节点用于创建店铺，叶节点用于添加商品。消费者可选择特定的商品分类缩小搜索范围。	3. 辅图 (Image) 从不同角度来展示商品、展示使用中的商品的形态和在“主图片”中没有显示的细节。
4. 搜索词 (Search Term) 消费者在搜索框输入关键词进行搜索，这些关键词将与卖家提供的信息匹配，其相关性和完整性越高，被搜到的可能性越大。	4. A+页面 “高阶版”商品描述，通过图片和文字组合提高商品宣传效果，可以更好地体现商品卖点，提高消费者的购买意愿。

上线第二步：亚马逊物流 FBA，让你的销售更简单

亚马逊物流 (Fulfillment by Amazon; FBA) 不仅是您开启跨境业务的优选物流解决方案，还能帮助您吸引更多亚马逊全球消费者。使用亚马逊物流，您只需将商品运送到亚马逊运营中心，亚马逊

会负责取件、包装和配送，并为这些商品提供买家咨询、退换货等客户服务，为您节省大量人力、物力和财力。

卖家使用 FBA 有什么好处？

1. 扩大商品的全球销售，触及亚马逊 Prime 会员，符合要求的订单可以免费配送
2. 提高销售，吸引新卖家
3. 优化物流成本，针对特定产品、地区提供特惠物流解决方案
4. 更多机会赢得购物车，加大商品曝光和参与促销活动的机会
5. 省心省力，提高绩效，7*24 小时专业客服支持。休假也可以正常销售更多有助于您管理业务的工具，减轻运营压力

点击[这里](#)，了解亚马逊澳洲/新加坡/中东/印度站点的最新 FBA 优惠政策。

点击[这里](#)，查看亚马逊新站点旺季物流小贴士，帮助你快速 get 旺季物流准备要点！

上线第 3 步：启用广告，吸引流量

投放亚马逊广告，即为商品做持续合理的推广活动，以此让商品获得更多的曝光，去吸引更多流量。

数据统计，做推广的卖家其平均销售额是不做推广的卖家的 48 倍。【数据来源：亚马逊研究（基于 2019 年上半年数据统计）】那么应该如何投放广告呢？

 <p>充足预算，持续曝光 预算应随淡旺季区别而变化。但要保证预算充足，从而带来持续曝光商品，因为买家永远在线，这样才不会错过销售机会。</p>	 <p>切忌随意停止广告活动 一个广告活动从开启到积累足够数据达到稳定产出局面至少需要花费 2-3 个月。因此一旦因为参与其他活动而关闭广告，广告历史记录就会被清零，销售历史也会受到影响，最后会导致自搜索排名的表现受到影响。</p>
 <p>洞悉事态，持续优化 发现广告投放出问题，卖家平台的各项报告会成为您的重要“帮手”。您可以根据报告，总结优化广告表现的方法，以便利用相关经验使运营更轻松。</p>	 <p>开启竞价+，占据搜索结果页的最高点 将手动投放商品推广中的广告活动开启“竞价+”，您符合条件广告的竞价就能提高最多 50%，这便有机会获得更有利的搜索结果页顶部位置。</p>

现在使用亚马逊商品推广 (Sponsored Product) 工具, 更有免费额度福利可以享受! [点击这里](#), 了解更多详情!

印度: 开通广告可享 2000 卢比新品免费额度! [点击即刻使用](#)

新手卖家第 4 步: 活用优惠券 (Coupon), 提升转化

亚马逊优惠券 (Coupons) 不仅设置门槛相对较低, 设置简单, 非常适合新品或者刚起步的卖家, 可以增加商品曝光量、精准触达目标买家, 且在亚马逊购物商城的 PC 端和移动端皆有露出, 是您推广商品的好帮手。

由于优惠券设置门槛较低, 非常适用于新品或者刚起步的卖家, [具体点击下方链接了解:](#)

[印度](#)

亚马逊印度站其他福利:

全面且贴心的卖家扶持政策: 首发上线激励计划

亚马逊 全球开店
amazon global selling
布局下一代贸易链

抢先布局, 赢在印度!

详情请联系您的运营拓展经理

项目计划

2021年的印度首发上线补贴计划开跑啦! 首发上线补贴计划是为了帮助卖家在印度站成功入驻并得到更多的扶持(例如广告和运营支持), 亚马逊印度站这次重金投入, 只为支持中国卖家成功出海抢先布局印度站!

奖励方式

第一批发货后, 可享受最多200美金账号补贴, 前三个月累计发货金额(按售价计算)超过5000美金以上, 可享受额外300美金账号补贴(总计补贴不超过500美金)

奖励规则

具体规则请咨询印度市场运营拓展经理

项目时间

截至2021年第四季度, 届时以印度站招商经理确认为主

抢先布局，赢在印度！

详情请联系您的运营拓展经理

📅 项目计划

梵星计划（又称作“SHARP计划”）是针对亚马逊印度卖家的一项补货和上新激励计划，旨在激励卖家发货入仓并销售高需求的ASIN选品。

🎁 奖励方式

FBA卖家及使用Seller Flex的卖家可获奖金高达2240印度卢比/件。金额由该ASIN过去90天内平均成交价格(ASP)决定，奖励金额大约是ASP的4%左右。

📋 奖励规则

具体规则请咨询印度市场运营拓展经理

📅 项目时间

以印度站运营拓展经理确认为主