

2017亚马逊新春见面会暨 雨果网中国跨境好卖家&好工厂

全国巡演 苏州站

团队TEAM

产品PRODUCT

合作
TEAMWORK

盈利PROFIT

主办：



协办：



合作伙伴：



1

团队架构建设

2

产品架构

3

账号运营

4

TEAMWORK

销售团队建设



产品研发团队

基础



供应链管控团队

运作



运营团队

数据



客服团队

服务



站外推广团队

拉升

各个重要性

75%

团队协作

优秀的团队协作，产品研发给到优秀的产品，供应链端做好对接管控，交于运营团队销售运营团队做好数据推广，客户团队优秀的客户体验，站外团队带来更多的有效流量

50%

选品

好的产品等于成功了一半，亚马逊选品就是一个试对试错的过程，选品要以站内为基准，站外为辅

25%

运营销售

亚马逊运营就是传统的销售业务员，产品的上架销售和产品的引流，流量的最大化，转化的最大化为目标。

10%

客户体验

零售针对的是终端消费者，是直接购买者。理解客户才能让客户接受你的产品。



产品是销售的根本

酒香不怕巷子深，产品研发（开发）的工作目的就是寻找产品卖点，市场的热点。站内开发为主，站外开发为辅。



市场调研



痛点分析



卖点开发



成本预估

成本控制，备货准备

准确合理的控制成本，备货数量确定

发货多方合作（物流，工厂）

选择合适的物流方式，时效，价格！

备货周期，备货准备

根据备货表做好常备库存方案





运营是团队的发动机

- 工作职责：产品的上架，站内SEO，站内PPC
- 工作的目标：最优的价格，流量的最大化，转化率的最大化
- 考核标准：销售额=客单价*访客数*转化率

转化率的利器

扎实的英文功底，无障碍沟通。根据客户的购物反馈，反馈到产品开发部门去调整产品。整合C端市场中小B端贸易商。

热情

耐心

反馈





流量高手团队

亚马逊站内的流量增长是有限的，竞争越发激烈，各色卖家涌入，分摊到每个人的有效流量越来越少，也就是大家说的：生意越来越难做。



推广渠道



推广手段



热点制造



销售拉升

1 团队架构建设

2 产品架构

3 账号运营

4 TEAMWORK

工作流程



分析表

纵向分析要素：标题，售价，售卖形式，运费，图片形式，发货方式，搭配销售，材质，颜色，重量，包装，尺寸，BSR,预估销量
库存余量，Reviews, Q&A等

横向分析要素：在线产品数量，产品类型，结构布局，价格区间，平均review数量，品牌卖家数量，细致点的到颜色分布，FBA占比，广告位，平均reviews评级，拍摄方案等

店铺名称	图片	ASIN	标题	规格	售价	运费	视频	Ships ?/Sold ?	跟卖	Frequently Bought Together	材质	颜色	净重	包装后的重量	包装	包装尺寸	上架时间	BSR	预估销量	类目路径	Review	Q&A
Leatherman		B019E...	Wave Multi-Tool, Stainless Steel with Leather Sheath (FFP)	17 TOOLS	\$89.85	FREE Shipping	有	Sold by NetRush and Fulfilled by Amazon in easy-to-open packaging.	0		不锈钢	银色	8.5 ounces	1.2 pounds		10 x 6.5 x 4.5 inches	12/15/2015	16	53	Home Improvement > Power Tools & Hand Tools > Hand Tools > Multi-Tools > Accessories > Multi-Tools	199个； 4.5分； 5%差评率	产地，包装
LA Police Gear		B005K...	Rebar Multi-Tool, Stainless Steel with Leather Sheath	17 TOOLS	\$67.35	FREE Shipping	有	Ships from and sold by LA Police Gear.	5		不锈钢	银色	6.7 ounces	10.6 ounces		4 x 100 x 100 inches	9/2/2011	56	20	Home Improvement > Power Tools & Hand Tools > Hand Tools > Multi-Tools > Accessories > Multi-Tools	284分； 4.7分； 3%差评率	包装，功能，使用对象
Leatherman		B0009J...	Wave Multi-Tool, Black with Leather Sheath (FFP)	17 TOOLS	\$99.86	FREE Shipping	有	Sold by NetRush and Fulfilled by Amazon in easy-to-open packaging.	0		不锈钢	黑色	7.2 ounces	7.2 ounces		10 x 6.5 x 4.5 inches	12/15/2015	32	6	Home Improvement > Power Tools & Hand Tools > Hand Tools > Multi-Tools > Accessories > Multi-Tools	785个； 4.5分； 7%差评率	包装，具体功能使用
Leatherman		B0032...	Squirt PS4 Multi-Tool, Red	17 TOOLS	\$29.89	FREE Shipping	无	Ships from and sold by Amazon.com	5		不锈钢	红色	2.4 ounces	2.4 ounces		2 x 3 x 1.5 inches	1/5/2010	47	2	Home Improvement > Power Tools & Hand Tools > Hand Tools > Multi-Tools > Accessories > Multi-Tools	1127个； 4.6分； 4%差评率	产品对比

产品架构



1 团队架构建设

2 产品架构

3 账号运营

4 TEAMWORK



工作职责

- 1, 产品图片的卖点挖掘, Listing的编纂, 描述。
- 2, Listing的上传
- 3, FBA发货
- 4, 站内CPC广告推广
- 5, 数据分析 (广告的ROI计算, 后台数据的整理)
- 5, 细节决定成败: reviews, QA, 图片, 价格, 描述等



产品上架

优秀的文案, 能让产品活起来。本土化文案编辑能让消费者感到舒服。



FBA

FBA是客户体验最根本的一个环节。重要性不言而喻



数据分析

通过数据分析能够让工作有目的性起来, 知道如何去优化工作内容




站内SEO和推广

运营的根本就是为了流量的拉升, 没有流量一切都是扯淡

 ROI=sales/speed 越大越好

分解下 $ROI = UV * \text{转化率} * \text{客单价} / \text{单次点击收费} * UV$
广告的重点就知道了：提高客户点击量（点击率提高），产品客单价（合适的价格），转化率（优化的点），广告选词优化（降低综合点击收费）

ROI

 ACoS = total spend ÷ total sales x 100 越小越好

道理同上

ACOS

NO ACOS! NO ROI!

REASON: ACOS和ROI和盈利是无关的。它评判的是你的广告价值。

Eg1: 产品成本20, 毛利5, 售价25, 广告花费10, 卖了1件, 销售25
 $ACOS = 10/25 = 40\%$ 实际亏损 $10 - 5 = 5$

Eg2: 产品成本50, 毛利10, 售价60, 广告花费10, 卖了1件, 销售60
 $ACOS = 10/60 = 16\%$ 实际亏损 $10 - 10 = 0$

结论: ACOS越低越好, 但是不能判断广告是否能盈利

判断广告盈利标准=1: 售价/毛利

Eg1: 产品成本20, 毛利5, 售价25, 广告花费10, 卖了1件, 销售25
盈利标准=1: (售价/毛利) = 1:5

Eg2: 产品成本50, 毛利10, 售价60, 广告花费10, 卖了1件, 销售60
盈利标准=1: (售价/毛利) = 1:6

产品分析

1, 流量高, 转化高, 利润稳定的款

(Parent) ASIN	Title	Sessions	Session Percentage	Page Views	Page Views Percentage	Buy Box Percentage	Units Ordered	Unit Session Percentage	Ordered Product Sales	Total Order Items
[REDACTED]	[REDACTED] Rope [REDACTED] in PU [REDACTED]s Dot [REDACTED] Unisex Training Rugged Speed Jump Rope	23354	13.27%	26362	13.53%	100%	4566	19.55%	\$22784.34	3516
BC [REDACTED]	TEK [REDACTED]s for squats and lunges workout	15188	8.63%	16658	8.55%	99%	1794	11.81%	\$15334.65	1535

2, 流量低, 转化一般, 利润高的款






(Parent) ASIN	Title	Sessions	Session Percentage	Page Views	Page Views Percentage	Buy Box Percentage	Units Ordered	Unit Session Percentage	Ordered Product Sales	Total Order Items
[REDACTED]	[REDACTED] for wedding dress AUTORIPER [REDACTED] White / Fine wedding dresses / coat Under [REDACTED]s Vintage Bridal Undermade Wedding	2,660	18.29%	3,917	20.76%	62%	174	6.54%	\$2,974.26	170

3, 流量低, 转化高, 利润高的款

(Parent) ASIN	Title	Sessions	Session Percentage	Page Views	Page Views Percentage	Buy Box Percentage	Units Ordered	Unit Session Percentage	Ordered Product Sales	Total Order Items
B06XD2TYHR	Durable Natural Finish Wooden Clothes Hangers with Soft Non-slip Stripes	110	0.76%	152	0.81%	100%	35	31.82%	\$582.65	8

4, 流量低, 转化低, 利润高的款

产品分析

(Parent) ASIN	图片	Title	Sessions	Buy Box Per	Units Ordered	Ordered Product Sales	Total Order Item	转化率	客单价	操作
B000000000		V...	869	92%	126	\$1,384.74	110	12.66%	\$10.99	
E000000000		V...	1,188	100%	120	\$795.90	102	8.59%	\$6.63	
B000000000		...	549	100%	39	\$313.21	39	7.10%	\$8.03	
D000000000		...	1,023	84%	33	\$532.67	33	3.23%	\$16.14	
E000000000		...	8,985	69%	136	\$10,560.64	135	1.50%	\$77.65	FBA保持库存余量，不要出现断货断码

1 团队架构建设

2 产品架构

3 账号运营

4 TEAMWORK

团队协作

优秀的产品，交于优秀的供应链管控团队手中，让产品活起来。运营团队让整个销售节奏跑动起来，完善的客户服务加上站外团队再次的流量拉升。提到站外不得不提品牌。



品牌团队

中国品牌出海的未来在我们年轻一代人的手中，小米，华为…
Amazon上的Anker, Bestek…
越来越多的中国品牌会走出去，优秀和精准的品牌定位，产品定位，产品品牌形象。



TEAMWORK

ABOUT US



亚马逊代运营

国外+国内专业
Amazon运营团队
丝路互联专注Amazon
代运营
因为专注所以专业



海外仓

8000平米超大存储空间
海外市场拓展得力
助手
买家所在国本土发货
大幅度降低物流成本
完善用户体验 缩短订
单周期 提升重复购买
率



丝路电商学院

专注Amazon高端人才
培养
我们不做Amazon基础
培训
我们只专注Amazon高
端人才培养

CODE



Kevin-yu 

江苏 苏州



扫一扫上面的二维码图案，加我微信



华东跨境b2c交流群1



Valid until 4/20 and will update upon joining group



华东跨境b2c交流群2



Valid until 4/20 and will update upon joining group

2017亚马逊新春见面会暨 雨果网中国跨境好卖家&好工厂

全国巡演
苏州站

更多跨境电商资讯；干货

- 请移步雨果网官网：www.cifnews.com
- 雨果网微信公众号：cifnews



(扫描二维码关注)

跨境电商之行 始于雨果网

资讯 | 活动 | 教程 | 干货 尽在雨果网APP
回复「亚马逊」等关键词，获取实时资讯

联系我们：

☎ 0592-5191318

✉ herry.he@cifnews.com



长按识别二维码