

亚马逊 全球开店 助力中国卖家走向世界

亚马逊全球开店华南区渠道拓展经理
牛义 Neo

1

亚马逊全球布局和机遇

-Amazon Global Business & Opportunities

2

亚马逊各站点介绍

-Introduction to Amazon Marketplaces

3

亚马逊开店申请及解决方案

-Sell on Amazon with Multiple Solutions



亚马逊全球布局和机遇

Amazon Global Business &
Opportunities

The world (of Retail) is BIG!*

“大”机会！

- 2015年，全球零售总额超过**22万亿**美金，其中北美市场突破**5万亿**美金
- 2015年全球电商零售总额超过**1.5万亿**美金
- 分解至各个区域，电商零售业务金额依然显著
 - ✓ 北美3650亿美金
 - ✓ 欧洲3150亿美金

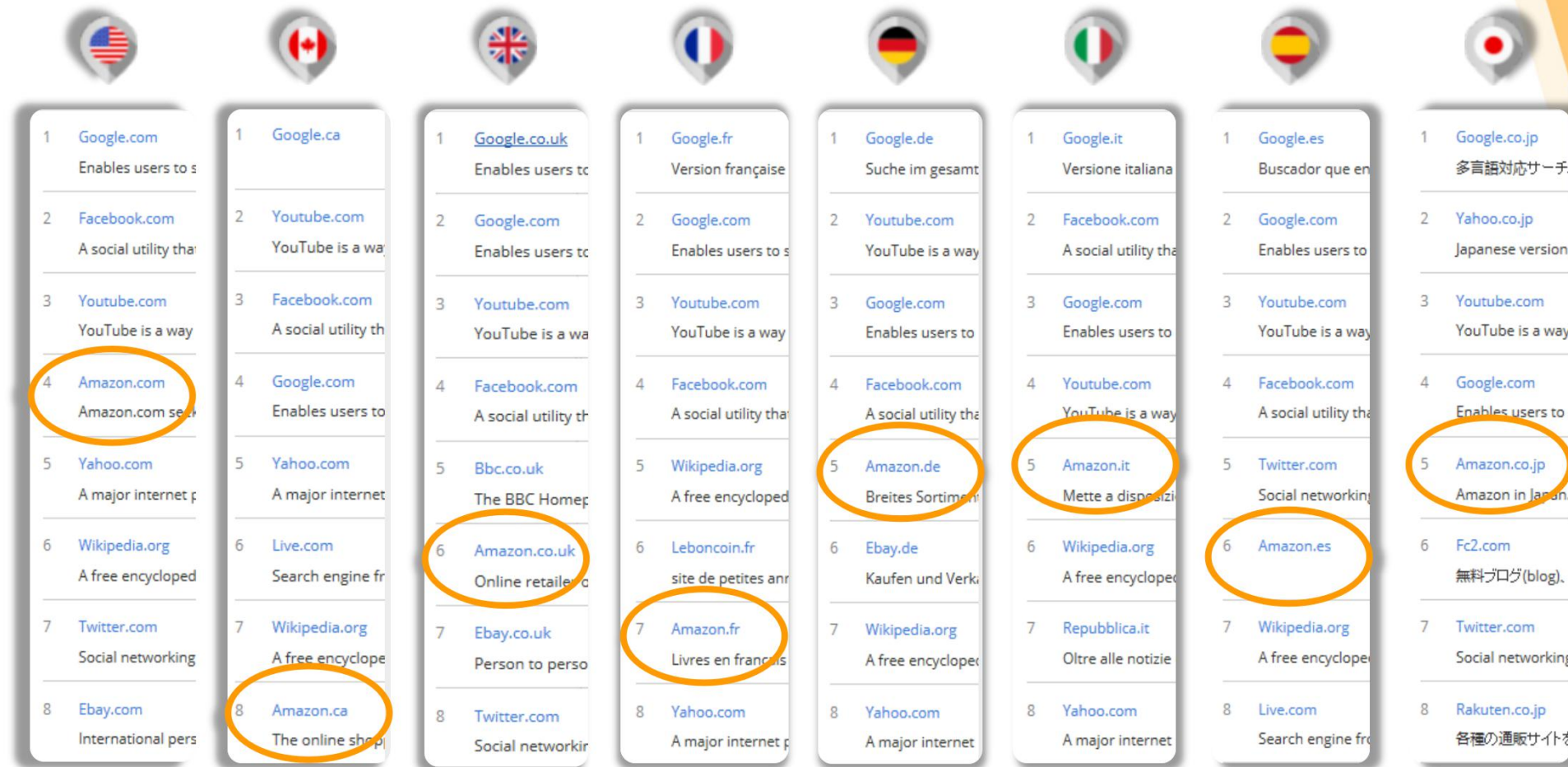


How can companies take advantage of this opportunity?

如何把握先机？

亚马逊网站的流量

Traffic at Amazon Websites



Data Source: <http://www.alexa.com/topsites/countries> - Aug 2016

Customer Snapshot 亚马逊客户



Source: 1) Q3 2016, Amazon Internal, Active Paid customers represent accounts that have placed an order during the preceding twelve month period
2) comScore Media Matrix, September 2016



3.0亿+

全球活跃用户数量

0.42亿/月

全美PC端独立访客数

1.26亿/月

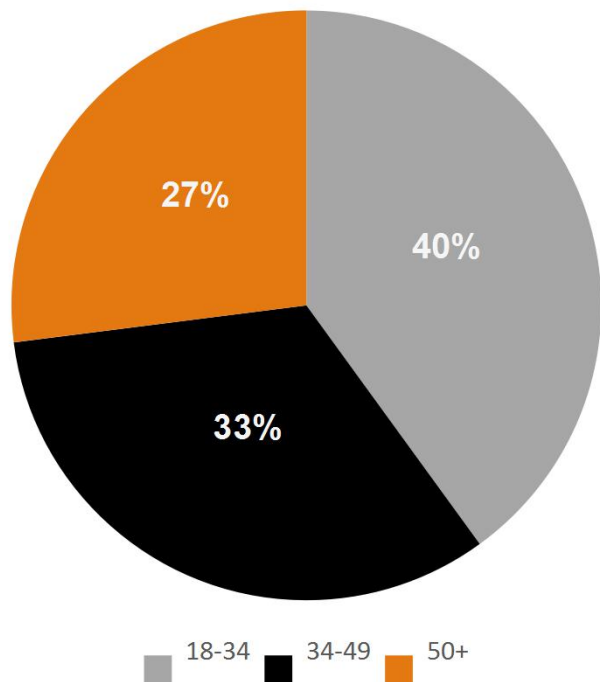
全美移动端独立访客数

谁是Amazon的顾客？

Who's Shopping on Amazon?

独立访客的年龄结构

Age Composition





亚马逊各站点介绍

Introduction to Amazon
Marketplaces

亚马逊 美国站点

www.amazon.com

创立于1994年



亚马逊的**首个**站点



Prime

成熟站点，面向**优质客群**
持续多年保持稳定的**健康增长**



创新业务模式
提供**多元选择**

亚马逊 加拿大站点

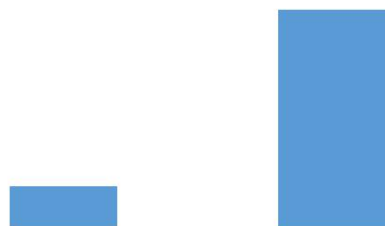
www.amazon.ca

创立于2002年

44%的加拿大消费者在搜索产品信息时使用亚马逊加拿大站¹

月独立访问用户**980万人次**²
2015年较2014年增长**32%**²

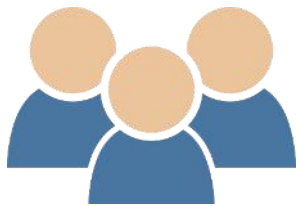
页面浏览量**5倍**于当地第二名电商网站²



亚马逊墨西哥站点

www.amazon.com.mx

创立于2015年



墨西哥互联网用户数量全球排名第**12位**¹
2009年至2014年增长**76%**²



电商规模预计在2016年突破**40亿美金**³
2009年至2014年增长**5.6倍**²



轻松同步美国、加拿大站点商品
包括商品的消费者评论

Source 1: "Internet Retailing in Mexico" . Euromonitor International, Dec 2014.

"Ease of Doing Business, Economy Rankings 2014" . World Bank Group, June 2014.

Source 2: "Mexico E-Commerce study - AMIPCI 2014" (Internet and E-Commerce Mexican Association)

Source 3: Forrester Research Online Retail Forecast, 2014 to 2019 (Latin America)

2017全球开店服务升级



为不同类型的企业提供更加专业的本地化服务



整合物流解决方案



提供全面多元的卖家培训



持续升级服务工具



欧洲市场堪比美国

European Market is comparable to the United States

93
million

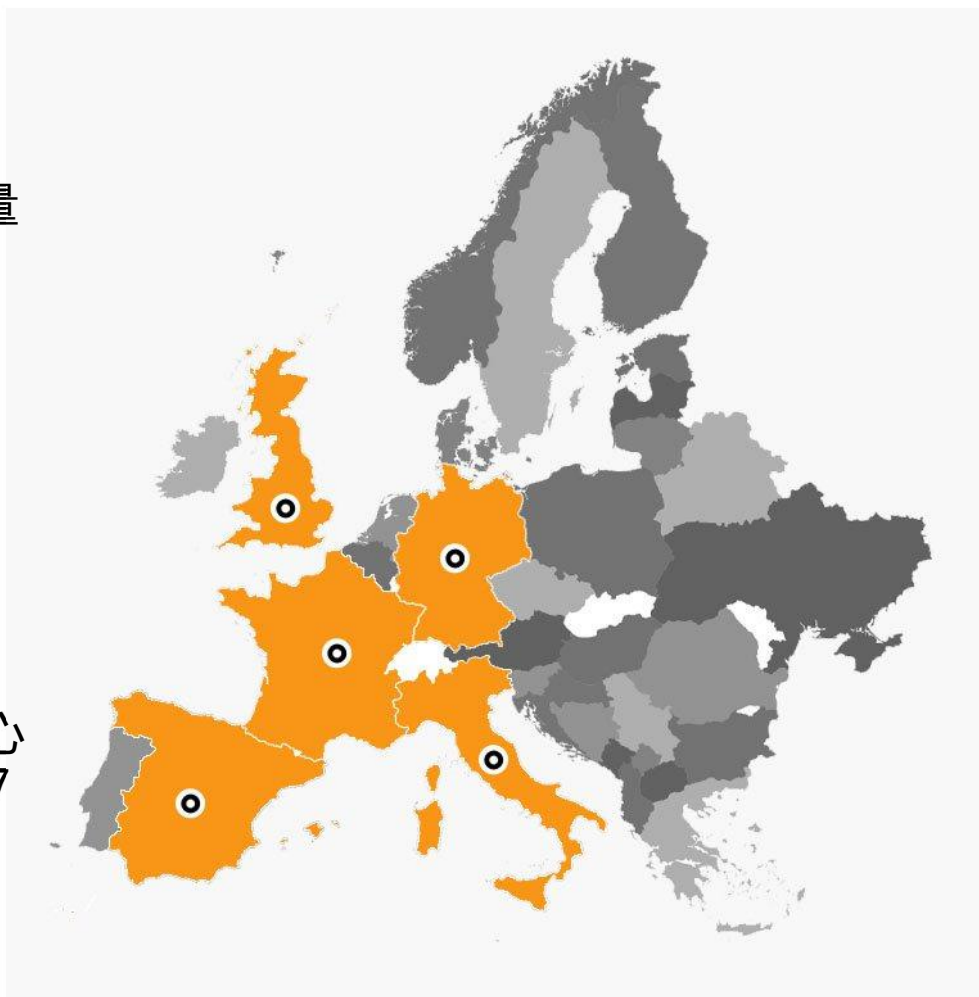
9千3百万独立访问数量
Unique Visitors

5

欧洲5国
Marketplaces

28

欧洲7国28个运营中心
Fulfilment Centers in 7
Countries



Source: ComScore data December 2015

Copyright © 2016 Amazon China. All rights reserved.

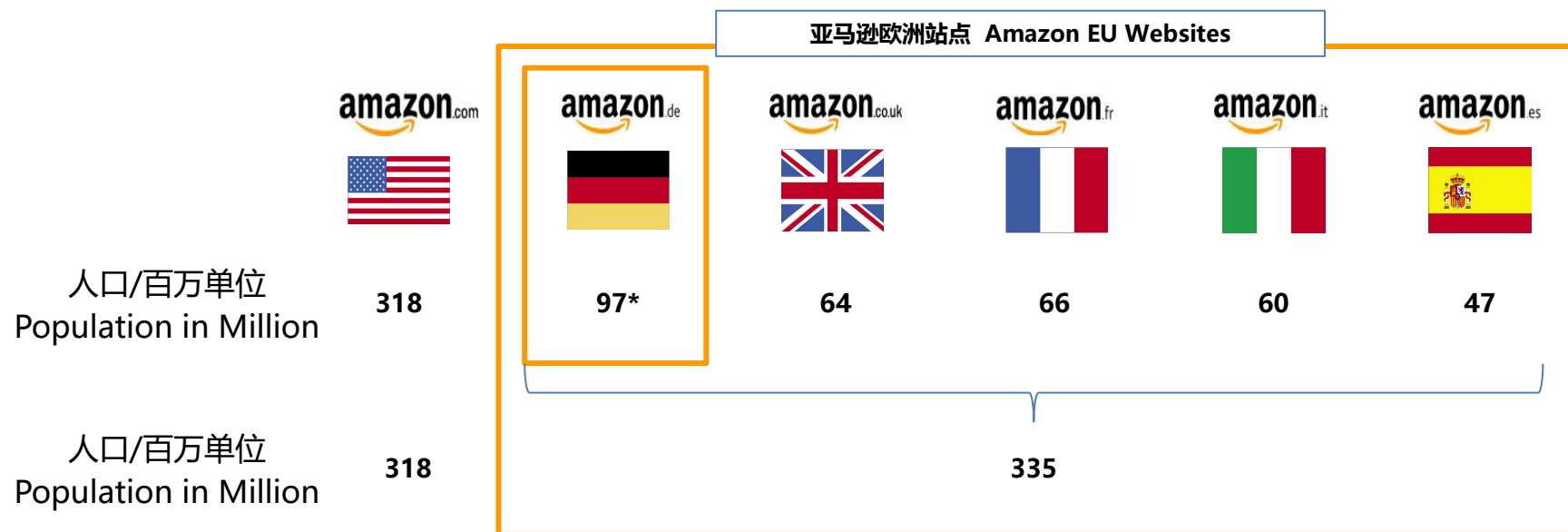
欧洲市场堪比美国—巨大的流量

European Market is comparable to the United States

月浏览量
11 亿
Monthly Sessions
1.1 billion

月访问量
108亿
Monthly Page Views
10.8 billion

月平均访问次数
5
Average Monthly Visits
5



Source: March 16th, similarweb.com

Copyright © 2016 Amazon China. All rights reserved.

亚马逊欧洲一站式服务让拓展欧洲更便捷

Pan-Europe makes European Expansion Easier

全球开店
amazon global selling



一个卖家后台销售全欧洲

Sell across Europe--Europe Unified Account



欧洲五国销售工具-建立国际商品信息

List across Europe – Build International Listing



亚马逊物流欧洲整合服务派送全欧洲

Ship across Europe – Pan European FBA

欧洲选品机会

European Selection Opportunities

中国卖家的机会类目 /Categories with high potentials for Chinese Sellers

UK	Exercise & Fitness/ Camping & Outdoor	Bikini/ Swimming	Housewares/ Mugs Cups/ Home Decoration
DE	Lighting /Power Tools	Sports/ Exercise & Fitness	Doll Accessories Costumes
FR	Floor care /Lighting	Bikini/ Sports	Costumes/Wireless
ES	Housewares / Women's Basic	Bikini/ Hot Beverage Makers	Party Decorations/Sports Activities & Games
IT	Tools, Gadgets & Barware	Sports Shoes /School Supplies	Computers for Children/Scooters
All Year	电动工具/ 小工具&酒具/ 锄草机 / 厨房五金 Power Tools /Gadgets & Barware /Law and Garden remover / Kitchen ware		



亚马逊开店申请及解决方案

Sell on Amazon with Multiple
Solutions

服务对象

满足以下条件的各类型卖家

- 大中华区（大陆，香港，台湾）注册的公司实体
- 所售商品符合目标市场法规
- 承诺提供给用户不低于亚马逊的服务质量
- 尚未在目标市场拥有亚马逊帐号

费用

北美

专业销售计划

\$ 39.99 USD /月
(约合人民币275元)

销售佣金	8%-15%
交易手续费 (媒体类商品)	\$1.35

欧洲

专业销售计划

£ 25 GBP /月
(约合人民币215元)

销售佣金	8%-15%
交易手续费 (媒体类商品)	£ 0.14 -1.32

什么是FBA？

卖家将产品批量发货到亚马逊仓库，亚马逊负责仓储

Seller sends products to Amazon FC, and Amazon takes care of storage



卖家收到订单时，亚马逊负责分拣，包装和配送

Amazon takes care of picking, packing, shipping and delivery when receiving customer orders



客户收到货后，亚马逊负责退货等客户服务

Amazon handles customer services like return after customer receives products.



“质量” 打造销量

- 1 不要销售有安全隐患的产品
- 2 不要在同一个平台注册多个账号
- 3 不要刊登涉嫌侵权的商品
- 4 不要让自己的商品与描述不符
- 5 不要刊登亚马逊禁止销售的商品
- 6 不要销售还没有取得必要认证的商品
- 7 注意商品的保质期，不要销售过期的商品
- 8 创建新品时，不要使用他人的图片
- 9 不要在取得授权的情况下销售商品



扫描二维码
与我们取得联系



扫码关注
亚马逊全球开店微信公众号



亚马逊“全球开店”官方网站：gs.amazon.cn

2017亚马逊招商
“驰骋日本”

跨境蓝海 亚马逊日本站市场解析

Business on Amazon.co.jp

Jeff

亚马逊全球开店日本站招商经理

Feb, 2017



Jeff Zhang

亚马逊“**全球开店**”日本站招商经理

Email : jiyaoz@amazon.com

QQ : 2122173483

-Japan, is a leading E-commerce industry with high IT penetration
日本，一个领先的电商行业，非常高的互联网覆盖率

-Amazon Japan, is a excellent E-commerce store with customer trust
亚马逊日本，超级网上商城，赢得客户的信赖

-Global Selling to Amazon.co.jp, is growing and growing.
全球开店携手亚马逊日本站，成长越来越快

-Amazon JP and CN will fully support your business to JP
亚马逊日本和中国全球开店将全面支持中国卖家开拓日本市场

Introduction

亚马逊日本简介

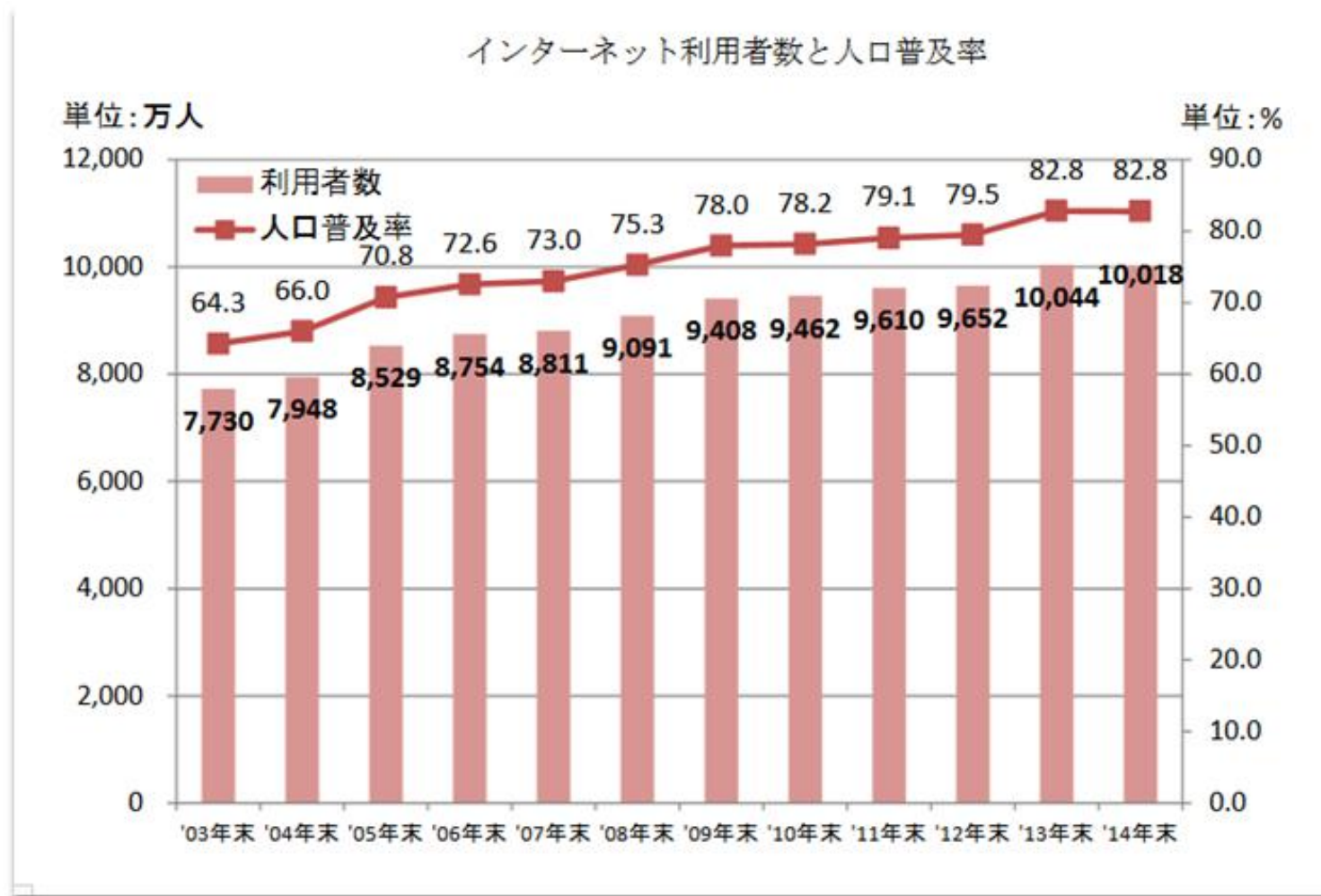
全球开店
amazon global selling

Internet and E-Commerce Industry Trend of Japan

日本互联网与电商行业解读

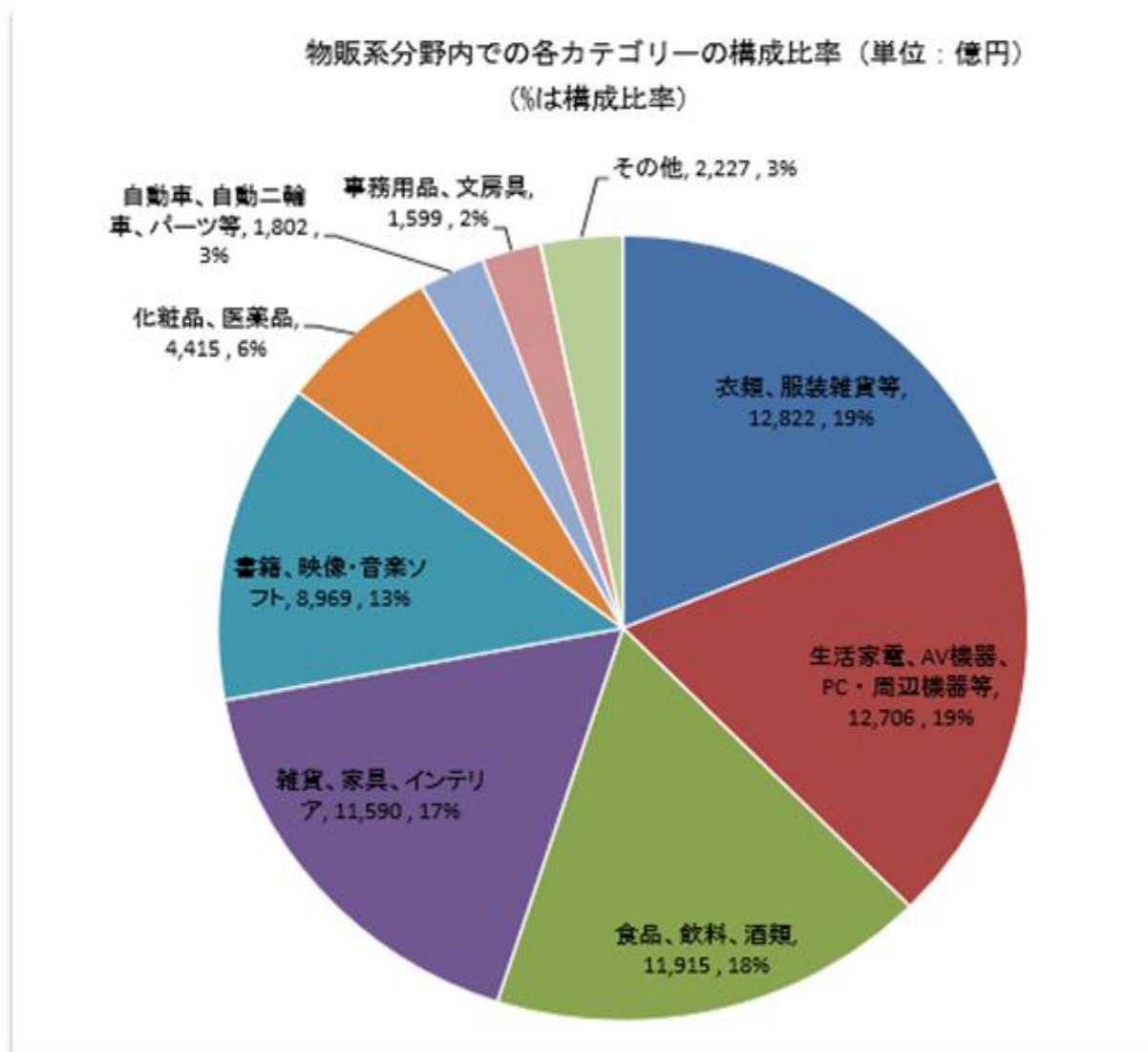
Internet population is growing in Japan

日本持续增长的网路用户



Products sold on EC

日本电商行业品类解析



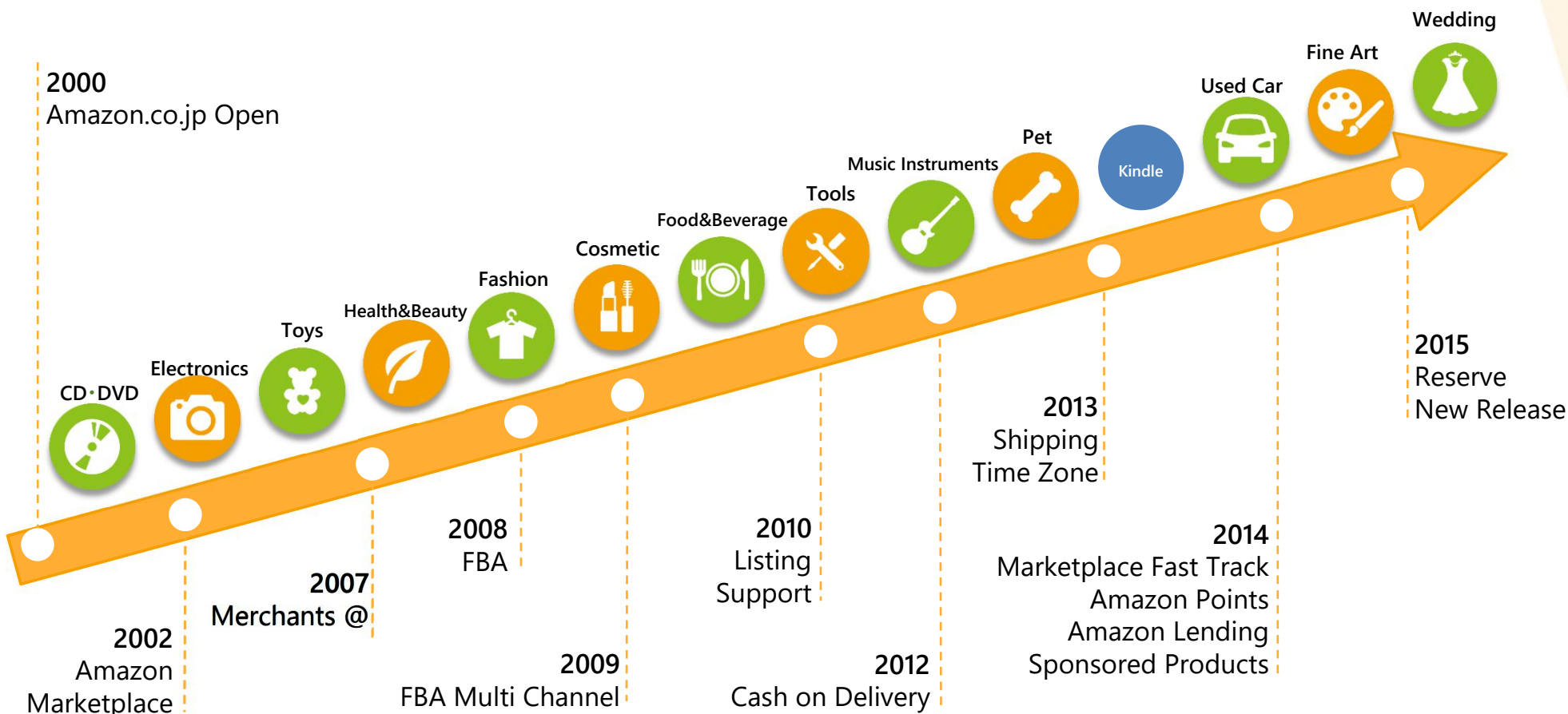
Amazon.co.jp and its success factors

亚马逊日本站解读以及成功要素

Why Successful? 亚马逊为什么成功？

1

Selection and Service 丰富的选品与客户至上的服务



Why Successful?

亚马逊为什么成功？

2

11 FCs & 2 CSs

11个运营中心 & 2个客服中心

当日到达覆盖主要的大城市
次日到达覆盖其他一些地区

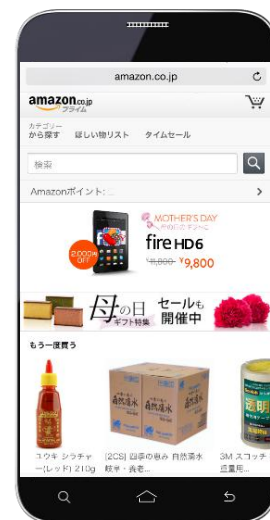
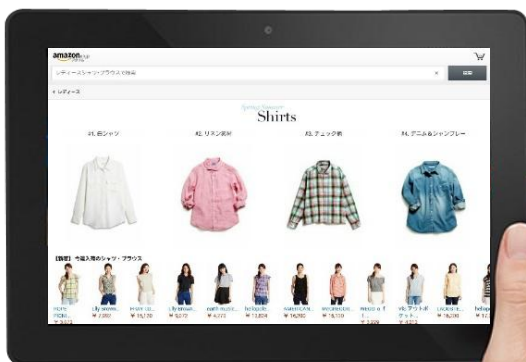


Why Successful? 亚马逊为什么成功？

3

Mobile Technology
手机端方便购物

amazon



New features for Chinese Sellers 针对中国卖家的特别支持

-Seller Central is in Chinese 中文卖家后台

You will be able to do all the process using Chinese language tool

-Seller Support for business in Japan is in Beijing 中文卖家支持

You will be able to contact Chinese speaking representative for support

-Machine Translation from English to Japanese has launched 机器翻译

We will translate your English catalog to Japanese

2017 亚马逊日本站招商项目介绍

日本站全球开店团队发展历程



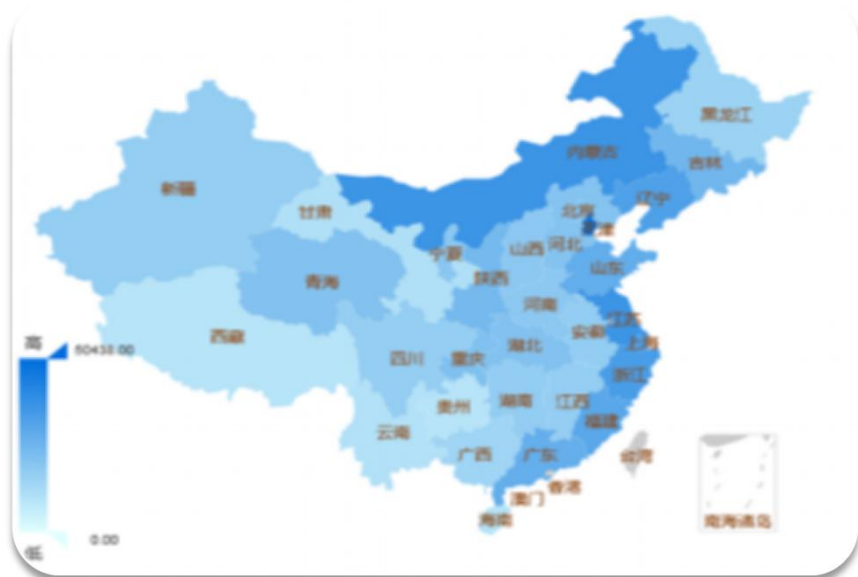
助力中国卖家打造精品

- ◆ 基于日本消费者理念的商品选择
- ◆ 对品质要求高，适合品牌战略打造

日本消费者需要



中国卖家选品资源丰富

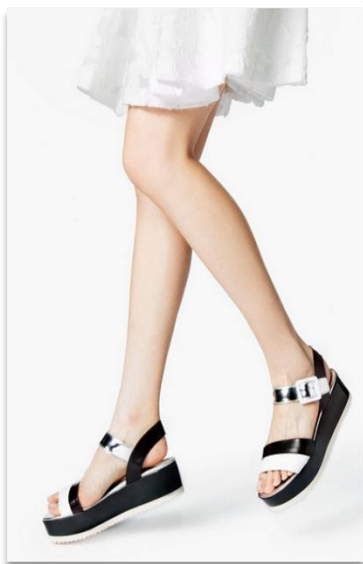


世界加工厂，丰富产业带

中国商品在日本受欢迎

- ▶ 日本消费者对商品依赖性高
- ▶ 节俭的日本民族追求高性价比商品

MADE IN CHINA



Deal(秒杀)-打造爆款商品

帮助卖家报名参加

亚马逊deal活动 (DOTD,BD,LD) 和大型促销 (Spring deal, Prime day, Cyber Monday)

提高listing排名, 打造店铺明星爆款商品

2016年, 中国团队管理的卖家获得日本团队高度评价, 将会有更多的活动机会提供给更多有潜力的中国卖家。



与日本品类经理的深度合作

月例会议



每月与各个品类经理的电话或者面对面的讨论，将日本市场最新的动态传递给中国的招商经理，更新市场的变化，锁定需求，将更优秀，更适合的卖家带到日本站。

卖家培训



邀请日本的品类经理现身卖家培训活动，在卖家中扩大精品意识，直接地传达日本站的声音，需要什么样的产品与卖家，加强日本站的影响力。

日本亚马逊之旅



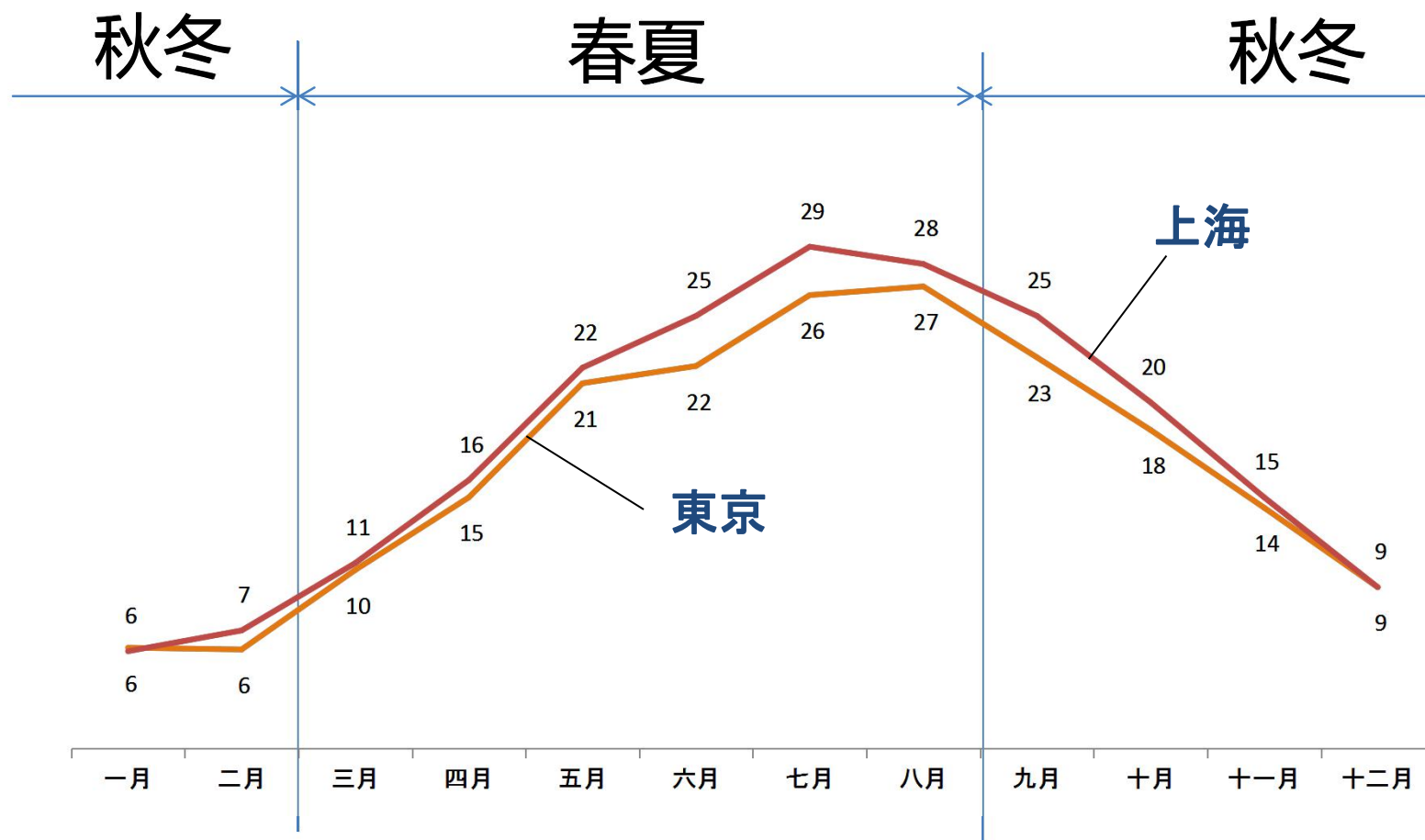
邀请优秀卖家前往日本的总部和仓库参观学习，不仅加强了卖家的积极性，更是借此机会将市场趋势和卖家声音进行碰撞，擦出更多火花。

2017年更多的合作...



敬请期待...

日本时尚市场消费的季节趋势



日本的时尚市场一般分3月~8月的春夏和9月~2月的秋冬两季

季节性的需求导向

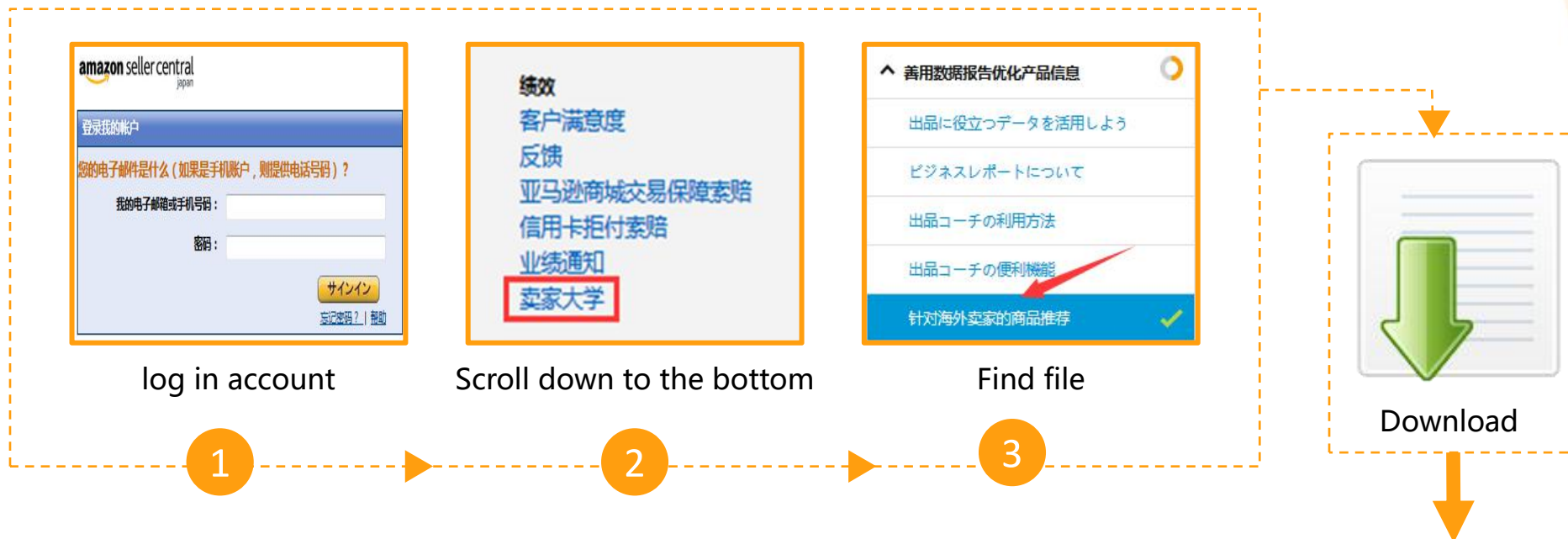
新年贺



抓住销售高峰



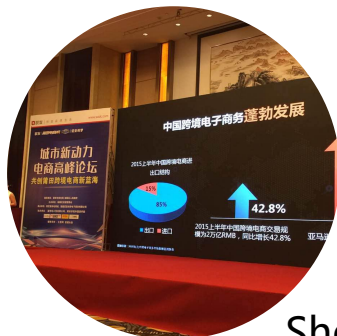
一目了然的选品指导



浏览节点	销售	FBA比率	特有商品比率	商品列表	关键词
家电&照相机/装饰品·消耗品/AAAAAA/aaaaa	高	中	高	http://www.amazon.co	XXXXX , XXXXX , XXXXX , XXXXXXXXX , XXX , XXXX
家电&照相机/装饰品·消耗品/BBBBBB/bbbbbbb	高	低	中	http://www.amazon.co	XXXXX , XXXXX , XXXXX , XXXXXXXXX , XXX , XXXX
家电&照相机/装饰品·消耗品/CCCCC/ccccccc	高	高	高	http://www.amazon.co	XXXXX , XXXXX , XXXXX , XXXXXXXXX , XXX , XXXX
家电&照相机/装饰品·消耗品/DDDDDD/dddddd	高	中	低	http://www.amazon.co	XXXXX , XXXXX , XXXXX , XXXXXXXXX , XXX , XXXX
家电&照相机/装饰品·消耗品/EEEEEE/eeeeee	中	低	高	http://www.amazon.co	XXXXX , XXXXX , XXXXX , XXXXXXXXX , XXX , XXXX
家电&照相机/装饰品·消耗品/FFFFFF/ffffff	中	中	低	http://www.amazon.co	XXXXX , XXXXX , XXXXX , XXXXXXXXX , XXX , XXXX
家电&照相机/装饰品·消耗品/GGGGGG/gggggg	高	高	高	http://www.amazon.co	XXXXX , XXXXX , XXXXX , XXXXXXXXX , XXX , XXXX
家电&照相机/装饰品·消耗品/HHHHHH/hhhhhh	低	中	中	http://www.amazon.co	XXXXX , XXXXX , XXXXX , XXXXXXXXX , XXX , XXXX
家电&照相机/装饰品·消耗品/IIIIIIII/iiiiiiii	低	低	中	http://www.amazon.co	XXXXX , XXXXX , XXXXX , XXXXXXXXX , XXX , XXXX

线下培训-送人上门助力卖家

Putian, Xiamen,
Guangzhou, Etc.



Yiwu, Yongkang,
Shanghai, Etc.



Shenzhen



Shenzhen



Qingdao,
Shanghai, Etc.



Shenzhen,
Hangzhou, Etc.



Hangzhou,
Shenzhen, Etc.



Weihai



2016

2017

Apr

May

Jun

Jul

Aug

Sep

Oct

Nov

丰富的培训内容

Category Analysis

Traffic Optimization

Selection Solution

Order Management

Customer Service

Inventory Planning

Lighting Deal

Flat file

Listing Optimization

Performance Management

Market Insight

Review & Feedback

Customer Preference

Seller University

Sponsor Product

FBA

A+

关键字广告-小投入大用处

Amazon.co.jp Sponsored Products

为商品设置关键字，在相应的关键字被搜索时显示被推广的商品显示在搜索结果下方
卖家按点击次数付费，单次点击费用通过竞标决定
只有当用户点击被推广的商品时才收取费用，仅显示不点击是不收费的
本工具集成在亚马逊卖家平台中，开通使用完全自助

针对新卖家的某些免费广告活动

【スポンサープロダクト】広告で流入を強化しよう
2016/10/25

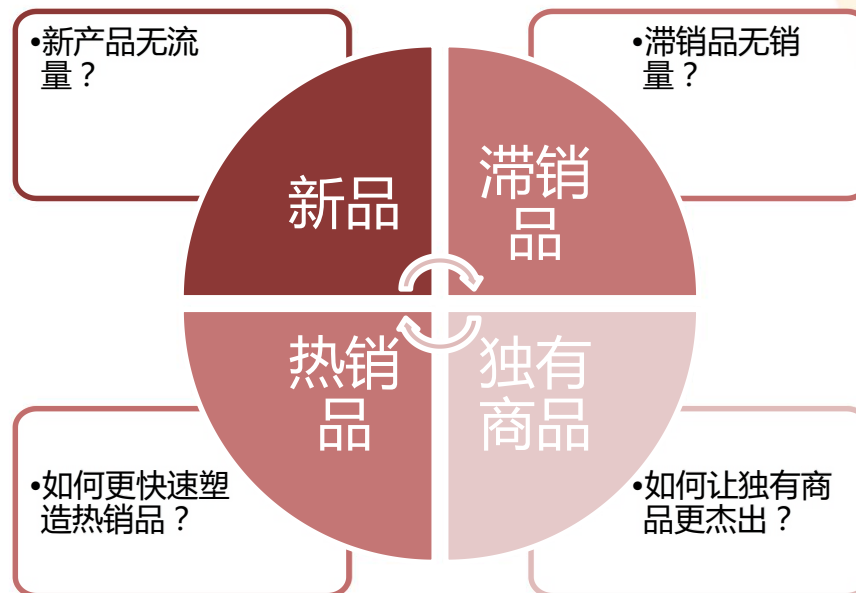
スポンサープロダクトは、購入者が検索したキーワードに関連する商品を広告として掲載できるプログラムです。登録料や月額固定費はなく、広告がクリックされた時のみ課金されます。

広告はAmazon検索結果ページや関連性のある商品詳細ページに掲載され、パソコンだけでなくスマートフォンのアプリやモバイルブラウザにも同時に自動掲載されます。

- ・ Amazon検索結果の1ページ目に商品を掲載することで、商品への流入を強化
- ・ オートターゲティングを利用すれば、数分で設定完了
- ・ 費用対効果を分析して、設定をいつでも最適化

スポンサープロダクトの登録ページはこちら

(新規登録出品者対象 広告費5,000円分無料体験キャンペーン実施中)



拉动站内流量的非常重要的工具，需要持续性的学习

展示广告-品牌方利器

Amazon.co.jp Display Ads

透过展示广告,卖家可以增加品牌及产品曝光

广告位置:日本站首页,搜索结果页上方等

展示平台:电脑、手机

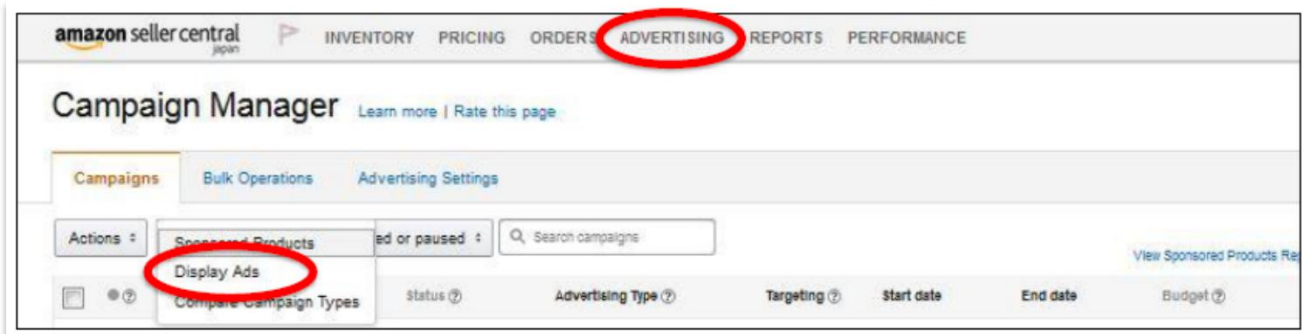
定性逻辑:消费者兴趣点、关键词、产品ASIN (根据特定广告位置不同)

广告设计:系统生成或是自行设计

宣传内容:一个或多个产品

计费方式:实时竞价,按点击收费

要求:自建产品详情页面、有GCID为佳



亚马逊积分-中国卖家新福利

开放对中国卖家的积分计划

卖家可自愿选择是否参与亚马逊积分计划。

卖家可为每个品类或每个商品设置积分。

买家获取 1 点积分，卖家支付 1 日元 (JPY) 的商品积分费用。

获得的积分成本将从卖家销售收益中扣除。

买家在 Amazon.co.jp 上进行购买时，可兑换之前赚取的积分。

上线批量设置积分的新工具(Oct.)

免费开放给中国卖家。

卖家只需要进行简单的三步操作“登录MWS账号—填写积分数量—点击更新按钮”。

无需再进行Excel较为复杂的编辑。

卖家可以根据实际需要轻松对不同产品设置0%~95%之间的不同的积分比例。

系统会自动屏蔽不能做积分的产品，如售价仅为1JPY的产品。

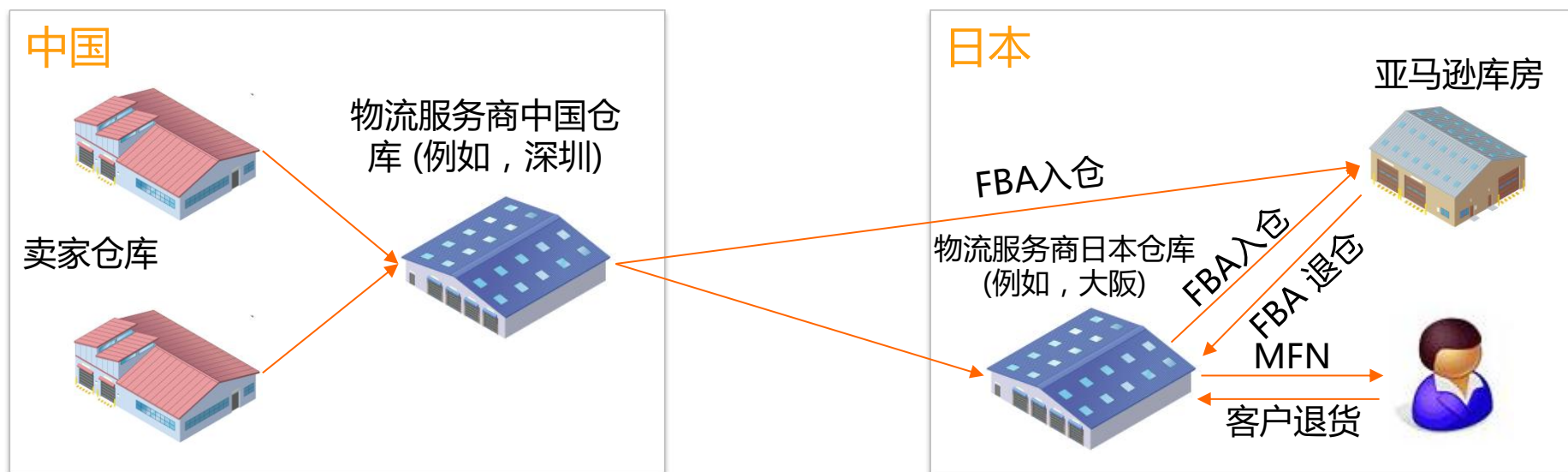


第三方物流服务（以保利佐川为例）

提供的服务

- 商品清点检查
- 贴标服务
- 装箱打包服务
- 出口报关和进口清关服务
- 从中国仓库到日本的跨境运输
- 日本亚马逊仓库入仓服务
- 海外仓库用来接受处理退仓，退货

方案框架



卖家质量管理

• 中国卖家在日亚的现状

单个卖家的销量和销售额高/卖家整体质量好/存在动漫，角色扮演，软件等高风险品类

提升中国卖家的质量和口碑



提供高品质产品和更好的买家体验



中国卖家产生账户风险的常见原因

- ① 订单缺陷率超标
- ② 写信让顾客删差评或要好评
- ③ 销售侵权商品
- ④ 销售未取得认证的商品
- ⑤ 不能提供准确的日语售后服务

• 提升卖家质量的相关措施

卖家上线前

卖家上线后

正在进行中

- ✓ 制定卖家质量培训的年度计划（包括线上和线下）
- ✓ 在招商阶段加入卖家质量要求信息、在卖家上线后邮件提醒
- ✓ 对卖家质量进行追踪
- ✓ 分析质量问题严重的卖家，以反面案例分享给其它卖家

Start your business in Japan NOW!
邀您立刻开拓日本市场！



Jeff Zhang

亚马逊“全球开店”日本站招商经理

Email : jiyaoz@amazon.com

QQ : 2122173483