



跨境电子商务 II

商学系 高扬

Pre-class Speech

课前演讲要求：

- 1.走向世界的中国制造。（选择这一种速卖通平台/阿里巴巴平台畅销的中国产品，或者是自己入企企业运营的产品，分析这种产品在跨境电商中的优劣）
- 2.入企体会。（谈一谈自己入企参与跨境电商运营的体会）

本课程教学模式

依托企业项目教学做一体化、实战操作与自主创业相结合

企
业
项
目

日照新耀食品有限公司

苏州索菲娜婚纱礼服有限公司

日照东港区柯然服装有限公司

日照汇丰网具有限公司

爱迈家具（日照）有限责任公司

日照嘉禾科技发展有限公司

日照得益科技有限公司

日照农伟贸易有限公司

情境导入

情境：

- ❖ 苏州索菲娜婚纱礼服有限公司主要从事婚纱礼服的制造和销售。公司刘经理打算拓展公司业务，开展跨境电商业务零售业务，那么思考一下，刘经理应该先做哪些准备工作呢？

任务：

- ❖ 你对跨境B2C了解多少？一起来进入跨境电商的世界吧。

任务3.1 认识Amazon平台

-
-



教学目的

通过本章的学习，了解Amazon的发展历史以及在中国的发展历程；认识亚马逊品类扩展和国际扩张的步伐。掌握Amazon平台与其他跨境电商平台相比，其特点与优势。理解Amazon平台上中国卖家的优劣势。





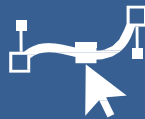
- 01 | **Amazon平台简介**
 - 02 | **亚马逊平台的优势和特点**
 - 03 | **Amazon各站点简介**
 - 04 | **Amazon中国卖家的优劣势**
-

/01 Amazon平台简介

- 01. Amazon发展历程
- 02. Amazon中国发展历程



认知亚马逊



亚马逊历史转变



做电商什么最重要



亚马逊平台介绍



1995年 Jeff Bezos

杰夫·贝佐斯

美国西雅图

历史**3**次转变

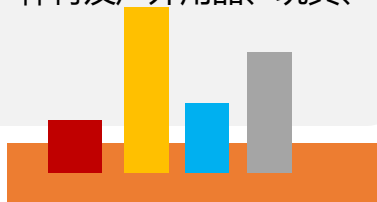
1994年-1997年：地球上**最大**的书店

1997年-2001年：**最大**的综合网络零售商

2001年-至今：**最以**客户为中心的企业

1. Amazon发展历程

- ◆ 亚马逊公司是在1994年7月由杰夫·贝佐斯成立的，位于华盛顿州的西雅图。早期只经营网络的书籍销售业务，1995年7月，amazon.com作为“网上书店”正式上线。
- ◆ 到1999年，亚马逊的官网上销售商品已经扩展到了音乐、视频、电子产品等。
- ◆ 2000年初，亚马逊简化了网站的界面设计风格，随后又新增了家庭用品、婴儿用品、美妆用品等分类，此时的亚马逊像是一个“百货”。
- ◆ 截至到2017年，亚马逊发展成为综合网购商城，为客户提供数百万种独特的全新、翻新及二手商品，如图书、影视、音乐和游戏、数码下载、电子和电脑、家居园艺用品、玩具、婴幼儿用品、食品、服饰、鞋类和珠宝、健康和个人护理用品、体育及户外用品、玩具、汽车及工业产品等32大类、上千万种产品。



2. Amazon中国发展历程

- ◆ 亚马逊中国是一家中国B2C电子商务网站，前身为卓越网，被亚马逊公司收购后，成为其子公司。经营图书音像软件、图书、影视等。卓越网创立于2000年，为客户提供各类图书、音像、软件、玩具礼品、百货等商品。亚马逊中国总部设在北京，并成立了上海和广州分公司，至今已经成为中国网上零售的领先者。亚马逊中国秉承“以客户为中心”的理念，承诺“天天低价，正品行货”，致力于从低价、选品、便利三个方面为消费者打造一个百分百可信赖的网上购物环境。
- ◆ 亚马逊中国拥有非常先进的运营网络，目前拥有15个运营中心：北京（2个）、广州（2个）、成都（2个）、武汉、沈阳、西安、厦门、昆山、上海（2014年1月运营）、天津、哈尔滨、南宁。

- ◆ 亚马逊运营中心主要负责厂商收货、仓储、库存管理、订单发货、调拨发货、客户退订、返厂、商品质量安全等工作。同时，亚马逊中国自己拥有专业的配送队伍和客服中心，为消费者提供更加便捷的配送和售后服务。——亚马逊本土化服务的一大创新。
- ◆ 亚马逊中国是亚马逊全球唯一拥有自建物流的国家。在中国70%的用户可以享受当日达或者是次日达。在中国率先推出“定时送货”服务。后来还推出“夜间送货”。而这些个性化的服务则完全是依赖亚马逊强大的IT系统。



/02

Amazon平台的优势和特点

01. Amazon平台的优势

02. Amazon平台的特点



1. Amazon平台的优势

- ◆ 引流多，用户质量好。
- ◆ 仓储物流服务好，效率高。
- ◆ 支付服务和技术实力强大。



做电商什么最重要



Guess? ? ?

做电商什么最重要? ? ?

做电商什么最重要



全球网站流量排名

1 Google™

国内电商平台

跨境电商平台

2 facebook®

13 淘宝网
Taobao.com

19 ebay

3 YouTube

34 天猫 TMALL.COM

25 AliExpress

4 YAHOO!

86 JD 京东
JD.COM

56 阿里巴巴
Alibaba.com.cn

5 Bai du 百度

amazon

6

做电商什么最重要

网站信息查询
Alexa.cn

http://www.

ALEXA查询

PR查询

关注的站点: alibaba.com aliexpress.com ebay.com jd.com tmall.com taobao.com

站点 amazon.com 的全球网站排名查询结果

当日排名	排名变化趋势	一周平均排名	排名变化趋势	一月平均排名	排名变化趋势	三月平均排名	排名变化趋势
6	↑1	6	0	6	↑1	6	0

网站 amazon.com IP & PV 值, 以下数据为估算值, 非精确统计, 仅供参考

日均 IP [周平均]	日均 PV [周平均]	日均 IP [月平均]	日均 PV [月平均]	日均 IP [三月平均]	日均 PV [三月平均]
225000000	2475000000	221130000	2653560000	219180000	2630160000

> 3亿

亚马逊全球活跃用户

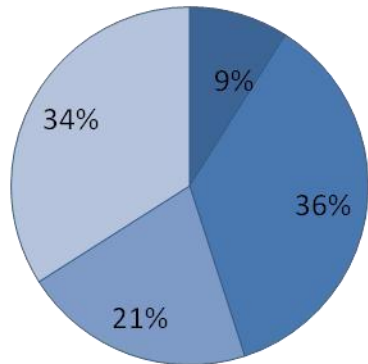
> 2百万

亚马逊全球卖家数量

> 50%

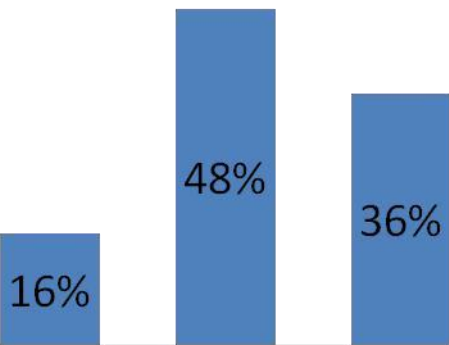
第三方卖家销售产品数量占
亚马逊平台总销售量

亚马逊买家平均年龄



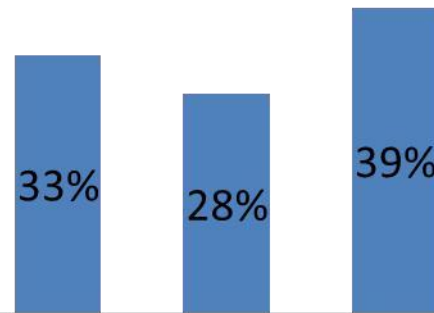
■ 0-18 ■ 19-34 ■ 35-44 ■ 45+

亚马逊买家平均收入



<\$25K \$25K-\$75K >\$75K

亚马逊买家平均线上消费金额



<\$50 \$50-\$200 >\$200

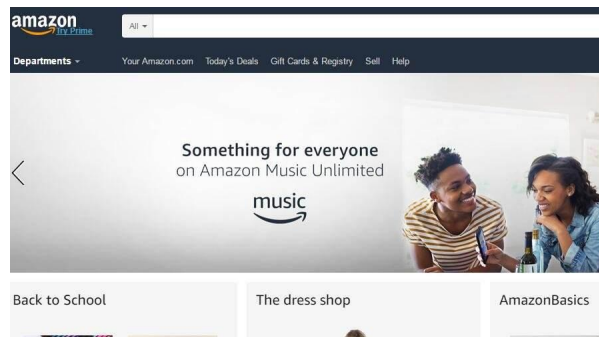
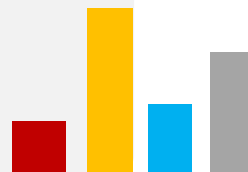
Why Do Consumers Shop At Amazon?

亚马逊平台介绍



2. Amazon平台的特点

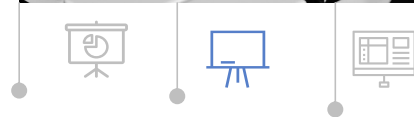
- ◆ 亚马逊是重推荐，轻广告的平台。
- ◆ 重产品详情，轻客服，鼓励买家自助购物。
- ◆ 重产品，轻店铺，搜索关键词一般出现的都是产品。
- ◆ 重视客户反馈，包括商品评论和服务质量的评价等级；轻卖家。



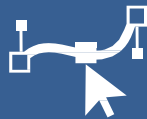
/03

Amazon各站点简介

- 01. 北美区域的三个站点简介
- 02. 欧洲区域的五个站点简介
- 03. 亚洲区域站点简介



亚马逊站点分布及各站点收费标准



亚马逊站点分布



亚马逊月租费用



如何查询平台类目佣金

亚马逊站点分布

amazon.ca

amazon.com

amazon.com.mx

amazon.com.br

amazon.co.uk

amazon.nl

amazon.de

amazon.es

amazon.fr

amazon.it

amazon.co.jp

amazon.cn

amazon.in

amazon.com.au

Get to Know Us

Careers

About Amazon

Investor Relations

Amazon Devices

Make Money with Us

Sell on Amazon

Sell Your Services on Amazon

Sell on Amazon Business

Sell Your Apps on Amazon

Become an Affiliate

Advertise Your Products

Self-Publish with Us

Become an Amazon Vendor

[› See all](#)

Amazon Payment Products

Amazon.com Rewards Visa Card

Amazon.com Store Card

Amazon.com Corporate Credit Line

Shop with Points

Credit Card Marketplace

Reload Your Balance

Amazon Currency Converter

Let Us Help You

Your Account

Your Orders

Shipping Rates & Policies

Amazon Prime

Returns & Replacements

Manage Your Content and Devices

Amazon Assistant

Help

14个国家站点

amazon.com

Australia Brazil Canada China France Germany India Italy Japan Mexico Netherlands Spain United Kingdom

11个国家站点对中国卖家开放

亚马逊站点分布

北美站



美国



加拿大



墨西哥

欧洲站



英国



意大利



德国



法国



西班牙

亚洲站



一个账号可操作管理多站点订单

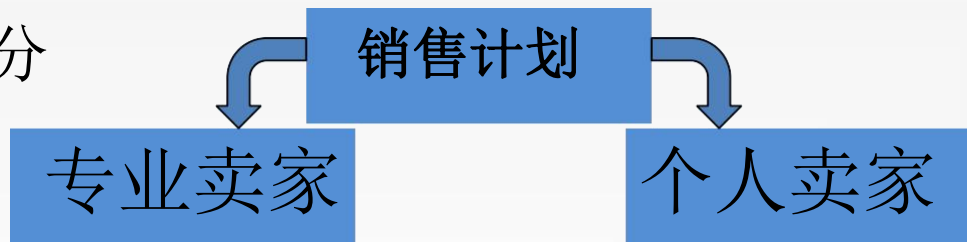
亚马逊账号划分

销售计划

专业卖家

个人卖家

地区	项目	Sell as a Professional	Sell as an Individual
	销售类目	所有类目	部分类目
	销售数量	无限制	不超过40件货品/月
	账号费用	\$39.99 /月	无
	成交费用	成交佣金*	\$0.99 /笔+成交佣金
	销售类目	所有类目	部分类目
	销售数量	无限制	不超过34件货品/月
	账号费用	£25.00 /月	无
	成交费用	成交佣金*	£0.75 /笔+成交佣金



	销售类目	所有类目	部分类目
●	销售数量	无限制	有限制
	账号费用	¥ 4900日元/月	无
	成交费用	成交佣金*	¥ 100/笔 +成交佣金

ps: 澳洲站专业卖家账号月租金是49.95澳元

不要随意将专业卖家账号降成个人卖家账号!

如何查询平台类目的佣金

Search seller help

Everything **Help articles** Forum answers

Selling on Amazon Fee Schedule

Note: The **Fee Schedule for selling on Amazon.ca** is available on this page: [Amazon.ca Fee Schedule...](#)

[Seller Central Help](#) > [Account settings](#) > [Reference](#) > [Policies and agreements](#)

Selling on Amazon Business Fee Schedule

additional monthly program **fee** to participate. For more information on **fees**, see the **Selling on Amazon Fee...**

[Seller Central Help](#) > [Account settings](#) > [Reference](#) > [Policies and agreements](#) > [Selling on Amazon Fee Schedule](#)

Categories	Amazon deducts the greater of the applicable referral fee percentage or applicable per-item minimum referral fee. See "Referral fees" notes above.	
	Referral fee percentages	Applicable minimum referral fee (applied on a per-item basis unless otherwise noted)
Amazon Device Accessories	45%	\$1.00
Baby Products (excluding Baby Apparel)	15%	\$1.00
Books ⁴	15%	--
Camera and Photo ¹	8%	\$1.00
Cell Phone Devices*	8%	\$1.00
Consumer Electronics	8%	\$1.00
DVD ⁴	15%	--
Electronics Accessories	<ul style="list-style-type: none">15% for the portion of the total sales price up to \$100; and8% for any portion of the total sales price greater than \$100	\$1.00
Furniture & Decor	15%	\$1.00
Home & Garden (including Pet Supplies)	15%	\$1.00
Kitchen	15%	\$1.00
Major Appliances	<ul style="list-style-type: none">15% for the portion of the total sales price up to \$300; and8% for any portion of the total sales price greater than \$300	\$1.00

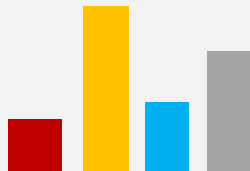
1. 北美区域的三个站点简介

◆ 美国站

美国站是目前市场容量（体量）最大、品类最全的市场，但是竞争相应的也是最大的；入驻条件是所有站点里面最低的。

◆ 加拿大站

1) 加拿大是个地广人稀的国家，市场体量不大。2) 由于加拿大冬季时间长，气温低，因此，帽子，围巾，手套，皮草外套等保暖物很畅销。3) 婚礼及婚礼产品需求旺盛。4) 体育用品市场大。5) 玩具行业市场。





墨西哥站

- 1) 墨西哥是人口大国，需求量大。
- 2) 墨西哥站操作简单，费用低。
- 3) 墨西哥站销量比较好的品类比如消费电子类、美妆、家居、厨房、玩具。
- 4) 墨西哥的物流费用比较昂贵，清关难度较大，因此，卖家要找专业的物流合作伙伴。

印度站

印度这边有几个特点：1.人口多；2.价格（物价）低；3.不太介意产品质量，但是物流不太发达就对了。要特别注意他们的宗教信仰，有些东西不要去触碰。某些品类在印度属于极度需求的，大家可以好好的去调研，空间之大不可想象。



2. 欧洲区域的五个站点简介

- ◆ **按照体量来排序德国站点的体量是最大的**，再下来是英国，但是两个总体相差不大，剩下的法国、西班牙、意大利可能是因为本身语言也属于小语种体量非常的小，这种的跨境人才也是非常的稀缺；当然国土面积小、人口基数小也是很重要的原因。
- ◆ **欧洲站点入驻的条件是所有的站点里面最高的**，除了满足其它站点的要求外还要准备有VAT和KYC，还有客服问题，欧洲的客服不是很容易，特别提醒，注册VAT的时候一定要选择正规的公司，最好是用亚马逊推荐使用的公司，比较有保障。

03. 亚洲区域站点简介

◆ 日本站

是一个蓝海站点，体量大、人口多、相对美国站点竞争力也算是很小了，所以相应的利润点也就比较的可观。是一个要求比较高的站点，它不仅要求产品的质量要高，还会要求包装要精美并且环保。

◆ 澳洲站

很友好的，而且购买力非常的强，消费水准非常的高，并且地广人稀，非常的适合发展电商，主要英语，沟通方便。

◆ 印度站

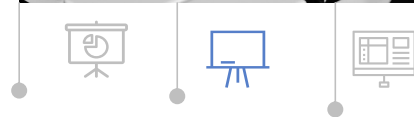
印度这边有几个特点：1.人口多；2.价格（物价）低；3.不太介意产品质量，但是物流不太发达就对了。要特别注意他们的宗教信仰，有些东西不要去触碰。某些品类在印度属于极度需求的，大家可以好好的去调研，空间之大不可想象。

/04

Amazon中国卖家的优劣势

01. 中国卖家优势

02. 中国卖家劣势



01. 中国卖家优势

- ◆ 中国是制造业大国，很多中国企业有传统外贸的背景。
- ◆ 人工成本比较低。
- ◆ 政府扶持力度大。
- ◆ 全方位高时效的物流配送和多样化的跨境支付。
- ◆ 勤劳。



02. 中国卖家劣势



- ◆ 品牌意识差，容易侵权。
- ◆ 沟通问题。
- ◆ 物流。
- ◆ 收款。
- ◆ 营销推广相对受限。
- ◆ 恶性竞争。

练习题

- 1.简述亚马逊在中国的发展历史。
- 2.亚马逊平台与其他跨境电商平台相比，有哪些优势？
- 3.中国卖家进驻Amazon平台的优势有哪些？劣势有哪些？



Amazon平台注册及账号安全管理

-
-



教学目的

通过本章的学习，了解注册Amazon中国卖家账号必备条件，了解Amazon卖家账号类型，理解Amazon账号关联因素，掌握Amazon账号防关联技巧、Amazon 美国站中国卖家账号注册流程。





目录

- 01 | 注册Amazon中国卖家账号前的准备工作
 - 02 | Amazon中国卖家账号注册
 - 03 | 账号关联因素与防关联技巧
 - 04 | 卖家账户风险及其防范
-

/01

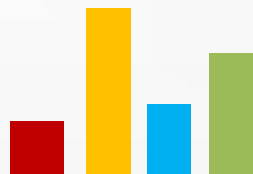
注册Amazon中国卖家账号前的准备工作

01. Amazon 中国卖家账号注册必备条件
02. Amazon 开店规则



1.Amazon 中国卖家账号注册必备条件

- ◆ 一台具有独立IP地址网线的电脑，且该电脑和IP地址未登陆过卖家账号。
- ◆ 各大银行发行的VISA或Master双币信用卡，以及有效的账单地址。
- ◆ 一张美国本土银行卡或美国站支持的其他国家银行账户。
- ◆ 一个手机或者座机。
- ◆ 一个常用的国际邮箱地址。
- ◆ 中国卖家目前只能用企业名义申请亚马逊卖家账户，因此要准备企业的营业执照，该企业的经营范围要列明“贸易进出口”。



亚马逊入驻准备资料



注册北美站/日本站
需准备资料



注册北美站/日本站需准备资料

- 注册邮箱
- 双币visa信用卡（美金额度要大些）
- 电话
- 公司营业执照彩色扫描件
- 身份证正反彩色扫描件



Tips:

注册亚马逊账号，所有的信息最好用同一个人的！

部分亚马逊账号会被抽检，进行2次审核！！！！

亚马逊入驻准备资料



注册欧洲站
需准备资料

除了北美站注册资料外，还需要准备以下资料：

- 信用卡账单交易明细
- 法人户口本
- 银行对公账单
- 打印出亚马逊条例，并盖好公章

2. Amazon 开店规则

1) Amazon 卖家账号分类

众所周知的亚马逊卖家账号有四大类，分别是：Amazon Seller Central(3P)、Amazon Vendor Central(VC)、Amazon Vendor Express(VE)和Amazon Business Seller(AB)。Amazon Business Seller(AB)可以理解为Amazon Seller

表 4-4 Amazon 卖家账号对比表

Seller Central	Vendor Express	Vendor Central
任何人可以注册账号	美国本土企业	邀请入驻（目前暂停邀请）
收款相对快速 M1AN	按照付款条款	按照付款条款
不允许 A+页面	部分支持 A+页面	全面支持 A+页面
简单推广方式	较多的推广方式	丰富全面的推广方式
面向任何卖家	面向不同规模的公司	企业级
产品只显示第三方卖家	产品可显示 Amazon 自营	产品显示 Amazon 自营
B2C/C2C	B2b/B2C	B2B

自注册与全球开店账户区别



自注册与全球开店概念



全球开店优劣势



自注册优劣势

自注册与全球开店概念

1 亚马逊全球开店：

如果卖家选择亚马逊全球开店，那么就必须要用公司的名义来注册，不管你是大陆还是香港的都可以，但亚马逊全球开店仅仅只是亚马逊的一个名称而已，并非你通过了就会拥有一个亚马逊“全球店铺”类似的名称，亚马逊全球开店要分站点的

2 自注册：

如果是个人自注册，就直接登录亚马逊网站注册就行了，只要个人身份证或者公司资质都可以。但是有点需要注意，只要注册成功后就不能够对接对应的招商经理转化成亚马逊全球开店的账户，并且也不能享受亚马逊全球开店的优势

全球开店

优劣势

优势：

1. 账号安全性高，封店率<9%

2. 有对应的招商经理扶持

指导和监管卖家账户运营，帮助卖家解决操作中的问题，账户有小问题会提前预警，可以申请线下秒杀活动，有需要升舱的卖家也可以通过招商经理去完成

3.有官方的培训支持

培训内容：后台操作培训(单独刊登，批量刊登，跟卖，订单处理，客服处理，后台设置，报告解读)如何提升销量，FBA详解，最新政策，活动解读

全球开店

优劣势

劣势:

1. 难申请

全球开店计划意在筛选优质卖家入驻亚马逊平台，所以对卖家的资质审核比较严格，不是想入驻就可以入驻的

Note: 卖家自己申请全球开店通过率5%不到,一旦卖家自己申请全球开店没有通过，那么用于申请全球开店的那个公司不能再次用于全球开店的申请

2. 监管严

经营全球开店账号，必须严格遵守亚马逊的平台规则，产品图片、标题格式等等都必须严格按照要求执行，否则会被警告

自注册优劣势

优势

个人就可以注册，注册周期比较快

自注册优 劣势

劣势

1. 账号安全性低，封店率>56%，不会有任何的预警和帮助
2. 没有客户经理

很难申报秒杀活动，除非这个自注册卖家店铺绩效非常的高，是个大卖家才会收到亚马逊的申请邀请，否则一般是无法参加的

3. 无官方培训支持，普通卖家账户

Amazon Seller Central 简称SC或AS，也称为3P Seller(第三方卖家)，是目前最普遍的卖家类型。

◆ 按照注册方式：全球开店&自注册

全球开店只是亚马逊官方针对中国卖家的一种开店方式，2012年初正式引入中国。这种方式首先需要审核公司（包括大陆公司以及港澳台公司，全球开店只接受企业入驻）和其它一些内容。审核公司的目的主要就是筛选优质卖家，防止不良卖家入驻扰乱市场。

◆ 按照注册资料来分：个人资料注册的卖家&企业资料注册的卖家 目前Amazon只接受中国卖家用企业资料来注册。

◆ 按照卖家计划不同：个人卖家&专业卖家

表 4-5 个人卖家和专业卖家的区别

账号类型	个人销售计划	专业销售计划
注册主体	个人/公司	个人/公司
月租金	免费	39.99 美元/月
按件收费	0.99 美元	免费
销售佣金	根据不同亚马逊收取不同比例佣金	一般 8%-15%
功能区别	单一上传, 无数据报告	可批量上传, 可下载数据报告
黄金购物车	无	有
亚马逊促销计划	不能创建促销计划和礼品服务	可以创建促销计划来增加销量与店铺流量
特色卖家权限	无	可以通过

2) 全球开店项目账号和自注册账号的区别

◆ 全球开店账号的优势:

- ①客户经理跟踪服务一年,
- ②上线经理指导答疑
- ③自建 listing 前三个月可拥有购物车
- ④新账号前期通过招商经理可以申请 LD(Lighting Deal), BD(Best Deal), 后期LD在Amazon卖家后台会有申请入口

- ### ◆ 全球开店账号的劣势: ①非常难申请。 ②周期非常长。 ③监管非常严。

/02

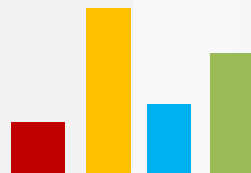
Amazon中国卖家账号注册

01. Amazon美国站中国卖家账号
自注册流程
02. Amazon美国站中国卖家账号
全球开店注册流程



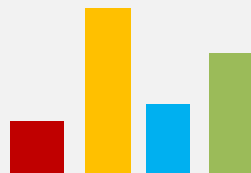
1.Amazon美国站中国卖家账号自注册流程

- ◆ 打开网页www.amazon.com，滚动到页面底部，点击Sell On Amazon;
- ◆ 点击“Start Selling”，然后进入Creat Account页面。
- ◆ 新账号页面账户信息填写，
- ◆ 卖家协议页面的填写
- ◆ 卖家信息页面的填写
- ◆ 信用卡信息填写，进入“Billing/Deposit” 页面。
- ◆ 税务信息填写。
- ◆ 填写Identity Verification(身份认证)



2.Amazon美国站中国卖家账号全球开店注册流程

- ◆ 预审：通过www.amazon.cn提交预审信息;
- ◆ 初审：提交独立的B2C网站及产品信息表格(50SKU);
- ◆ 复审：预审和初审都是由亚马逊中国团队审核，复审是由美国和英国团队审核;
- ◆ 账号注册
- ◆ 线上培训;
- ◆ 上传产品;
- ◆ 上线审核;
- ◆ 上线销售。



/03

账号关联因素与防关联技巧

- 01. 账号关联的后果
- 02. 账号关联的因素
- 03. 防止账号关联的核心技巧



1. 账号关联的后果

- ◆ 账号关联是指Amazon通过技术手段获取卖家信息通过匹配关联因素判断多个账号是否属于同一卖家。
- ◆ 账号关联可能会有几种不同的情况，也会造成不同的后果，具体如下表4-6 账号关联情况表。

表 4-6 账号关联情况表

同站点几个账号关联且产品交叉	一般会被强制要求将新账号中的全部Listing下架。
同站点几个账号关联，账号表现均良好，产品不交叉	账号有可能全部存活。
在任何站点某个账号与已被关闭的账号关联	该账号肯定会被关闭，只是关闭的时间不确定。

02.账号关联的因素

◆ 造成Amazon账号关联的因素可以分为软件因素和硬件因素两个方面。

1) 软件因素： IP地址、浏览器指纹、Cookies、邮件中的图片或Flash、账户信息、收款账号

2) 硬件因素：网卡、路由器、产品因素

防止账号关联的

核心技巧

干净的设备：路由器，网卡MAC地址，Cookies,Flash对象，硬盘信息

全新的网络：外网IP地址

干净的注册信息：信用卡，账单地址，电话，邮箱

干净的账号信息：地址，SKU,模板，图片，Listing信息，收账账号

/04 卖家账户风险及其防范

01. 账户表现界面
02. 卖家评级(Seller Rating)
03. 买家反馈(Customer Feedback)
04. 账户各等级风险及防范

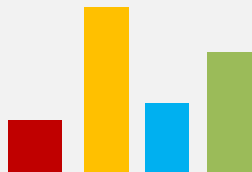


1. 账户表现界面

进入卖家账户后台主页，单击页面上方的“PERFORMANCE”（绩效）选项卡，在弹出的下拉列表中选择“Customer Satisfaction”（客户满意度）选项：主要有3个区域，具体介绍如下。

- ①Account Health:账户健康;
- ②Seller Rating:卖家评级;
- ③Customer Feedback:买家反馈。

作为Amazon卖家，要想让自己的店铺保持活跃，就必须让自己的账户各项指标维持在良好状态。



2. 卖家评级(Seller Rating)

进卖家评级是根据卖家提供的服务质量做出的一个整体评分，它可以帮助卖家发现自身服务中的缺陷，帮助卖家提高自身客服质量。“Customer Satisfaction” (客户满意度)页面中单击“Seller Rating” (卖家评级)选项卡，即可查看自己的卖家评价。

卖家评级得分在0-100分的范围内，其数值被分为以下4个等级，

表 4-9 卖家评级表

优秀(Excellent)	98.50~100分
非常好(Very Good)	96.50~98.49分
好(Good)	84.50~96.49分
一般(Fair)	0.00~84.49分

3. 买家反馈(Customer Feedback)

买家可以对每个订单提交一个反馈信息，按照5星评价体系，买家的反馈信息被分为以下3个等级。

表 4-10 买家反馈信息分级表

好评(Positive Feedback)	5星或4星
中评(Neutral Feedback)	3星
差评(Negative Feedback)	2星或1星

买家反馈评分的计算方法为：

$$\text{买家反馈评分} = \text{好评} / \text{中评} / \text{差数} \div \text{评价总数}$$

公式中，评价总数是按照最近 30 天、90 天、365 天或一直以来累计计算的。假设某个卖家 30 天内的反馈分数如下表 4-11 所示。

表 4-11 某卖家 30 天内反馈分数表

评价等级	5 星	4 星	3 星	2 星	1 星
评价个数	52	48	15	3	2

那么，该卖家 30 天内的好评率的计算过程为：

$$\text{好评总数} = \text{5 星个数} + \text{4 星个数} = 52 + 48 = 100$$

$$\text{评价总数} = \text{1 星到 5 星累加} = 52 + 48 + 15 + 3 + 2 = 120$$

$$\text{反馈评分} = \text{好评总数} \div \text{评价总数} = 100 \div 120 = 83\%$$

在此需要注意的是，买家反馈评分最终的计算结果是四舍五入取整数，因此若将所有等级的评分相加，最终的结果要小于 100%。如上例中该卖家 30 天内的好评率为 83%，中评率为 12%，差评率为 4%，则总评率为 99% (83%+12%+4%)。

4. 账户各等级风险及防范

表 4-12 账户风险原因及对策列表

账户风险	原因	防范对策
Listing block (封锁 Listing)	买家频繁投诉产品货不对版	按照 Amazon 提示做申诉，提供相应的资料去证明。若申诉不成功及时下架商品。
	初次品牌侵权	
	多次投诉产品安全隐患	
警告处分	1 个指标超标	立即停止相应的违规行为，不能申诉，改正，不再犯就好。
	买家投诉多次产品质量问题	
	初次侵权小品牌	
账号暂时被封	账户指标严重超标	采用申诉的方法，停止所有销售，写解封邮件。
	买方投诉严重质量问题，影响生命安全	
	侵权知名品牌	
账号永久被封	卖家销售仿牌商品而被封号，比如仿迪奥，香奈儿等名牌。	一切都是徒劳，唯有接受。

当卖家账号暂时被封，请遵循 Amazon 申诉的指引链接，若不能登陆后台，直接写申诉邮件发送到 Seller-performance@amazon.com.

申诉的思路概括

- (1) 表明诚意，申诉信最好以老板、CEO 等名义来写
- (2) 找到账号被封的直接原因，虚心地承认错误。
- (3) 提出相应且具体的改进方案 (action plan), 尽量量化, 可操作性强。

如停止违规行为、学习 Amazon 规则及知识产权的知识、注册品牌并备案、检查账户其他 Listing、夸奖 FBA 并表示会使用 FBA、处理未发货的订单、回复未回复的邮件、跟买家道歉、对于犯错员工给予惩罚、体现出自己的实力等。

- (4) 务必要展望未来，写出相应的发展计划。
- (5) 提出最殷切的期盼。

练习题

- 1.简述注册Amazon中国卖家账号需要准备哪些资料?
- 2.中国卖家注册的Amazon账户一般是哪种类型?
- 3.Amazon中国卖家该如何预防账号关联?





亚马逊账户注册流程

主讲人：高扬



亚马逊账户注册流程（以美国站为例）



亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

Tips:（注册亚马逊账号之前，先用**TXT**文档把以下内容先填好）

- ✓ 姓名: San Zhang
- ✓ 注册邮箱: 123456789@qq.com
- ✓ 信用卡卡号: 131321313213321
有效期: 01/20, 持卡人姓名: Zhang San, 双币visa信用卡, 额度大一些
- ✓ 联系电话: +86 12354646566
- ✓ 邮编: 322000
- ✓ 营业执照名称: Yiwu *** E-Commerce Co., Ltd
- ✓ 营业执照地址: 浙江省义乌市***街道***栋***单元
Unit X, Building X, District X
Liuyi Village, Beiyuan Street
Yiwu City, Zhejiang Province
- ✓ 店铺名: *** Store

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

收到**亚马逊招商经理**下发的注册链接，进行亚马逊账户注册：

amazon services
seller central


Register and Start Selling Today

What is your email (phone for mobile accounts)?

E-mail or mobile number:

Do you want to use an existing Amazon.com account or complete a previous registration?

- Create a new account
(you'll create a password later)
- Use an existing account,
and my password is:

Continue 

[Forgot your password?](#)

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）



Register and Start Selling Today

Create a new account

First and Last Name:

张三写: San Zhang

Email Address:

.....@qq.com

Re-type E-mail Address:

.....@qq.com

Password:

.....

Re-type Password:

.....

Continue

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）



Register and Start Selling Today

Please have the following before you begin:

- Your business name, address, and contact information
- An internationally-chargeable credit card with valid billing address
- A phone number where you can be reached during this registration process
- Your tax identity information

If you are located outside of your Elected Country, as defined in the [Agreement](#), you also need to read and comply with this [important notice for international sellers](#).

If you are located outside the US, you also need to read and comply with this important [notice for international sellers](#)

If you cannot comply with the requirements of this registration, please do NOT continue with this registration process.

Seller agreement

Legal Name:

Yiwu [redacted] E-Commerce Co., Ltd

写自己公司营业执照英文名称或拼音

If registering as a business, enter the business's legal name. If registering as an individual, enter your name.

Amazon Services Business Solutions Agreement:



I have read and accepted the terms and conditions of the [Agreement](#)

Continue

[Privacy Notice](#)

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

amazon sellercentral

REGISTRATION

CATALOG NEW

INVENTORY

Choose Merchant

English ▾

Search



Help | Settings

Welcome [redacted]

Complete a few more steps to finish setting up your seller account.

If you don't have the requested information available, you can skip a step and return to it later. Your subscription will begin when you finish the setup process.

Seller Information

Display name: Check availability

Address:

Address line 2:

City/Town:

State/Province/Region:

Postal/ZIP code:

Country:

Phone number: Add extension

Service

Selling on Amazon - Professional

[Change](#)

FAQs

What is a display name?

Can I change my display name later?

Should I include my country code if I provide an international (non-US) phone number?

[Skip Step](#)

[Save & Continue](#)

[Go to setup summary](#)

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

amazon sellercentral

REGISTRATION CATALOG **NEW** INVENTORY

Choose Merchant

English ▾

Search



Help | Settings

Add Credit Card Information

We will ask your bank to authorize use of your credit card to verify your identity and validate your credit card.

Credit card number:

Expiration date:

 /

Cardholder name:

Billing address:

Yiwu E-Commerce Co., Ltd - Yiwu

[Redacted]

Yiwu
Zhejiang
322000
China
+86

[Add new address](#)

Service

Selling on Amazon - Professional

[Change](#)

FAQs

[Why do I need to provide credit card information?](#)

[When will you charge my credit card?](#)

[Can I provide a different credit card after I open my account?](#)

[Skip Step](#)

[Save & Continue](#)

[Go to setup summary](#)

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

Verify Your Identity

- Call me
 Send me a text message

1. Enter mobile number

Mobile Number 🇨🇳 +86

For international phone numbers, please include the complete phone number with the country code (including a leading "+"). Example: +1 123 456-7890

SMS Verification Language Chinese

Text me now

2. Verify your PIN

3. Congratulations! Your identity has been successfully verified, please continue to next step of registration.

Skip Step

[Go to setup summary](#)

Service

Selling on Amazon - Professional
[Change](#)

FAQs

[I don't have access to a phone right now, what should I do?](#)

[I did not receive a phone call, what should I do?](#)

[I tried 3 times and now I can't try again, what should I do?](#)

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

Verify Your Identity

- Call me
- Send me a text message

1. Enter mobile number

2. Verify your PIN

Your one-time PIN: 6791

Verify PIN

Did not receive the PIN? Click Resend to get a new PIN [Resend PIN](#)

3. Congratulations! Your Identity has been successfully verified, please continue to next step of registration.

Service

Selling on Amazon - Professional

[Change](#)

FAQs

I don't have access to a phone right now, what should I do?

I did not receive a phone call, what should I do?

I tried 3 times and now I can't try again, what should I do?

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

amazon sellercentral

REGISTRATION

CATALOG **NEW**

INVENTORY

[Choose Merchant](#)

English ▾

Search



Help

Settings

Verify Your Identity

1. Enter mobile number

2. Verify your PIN

3. Congratulations! Your Identity has been successfully verified, please continue to next step of registration.

[Go to setup summary](#)

[Continue](#)

Service

Selling on Amazon - Professional

[Change](#)

FAQs

I don't have access to a phone right now, what should I do?

I did not receive a phone call, what should I do?

I tried 3 times and now I can't try again, what should I do?

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

amazon sellercentral

REGISTRATION

CATALOG **NEW**

INVENTORY

Choose Merchant

English

Search



Help

Settings

Setting Up Your Account

Your Selling Plan

Current service: Selling on Amazon - Professional
[Change](#)

Completed

Seller Information

Display name: [Redacted]
Business address: [Redacted]
Yiwu
Zhejiang
322000
China
+86 [Redacted]
[Change](#)

Completed

Charge Method

Credit card: Visa ending in [Redacted]
Expiration date: [Redacted]
Cardholder name: [Redacted]
Billing Zip code: 322000
[Change](#)

Completed

Identity Verification

Completed

Tax Identity Information

Start

Continue

FAQs

How do I start using the service that I have subscribed for?

Can I stop now and complete my registration at a later time?

Can I modify the information that I previously provided?

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

Tax Identity Information

1. Start Tax Interview

You can start the tax interview by clicking the Launch Interview Wizard Button.



Launch Interview Wizard

2. Tax Interview Completed

Skip Step

[Go to setup summary](#)

亚马逊账户注册流程

Tax Information Interview

Select Language

English

Who will receive income from Amazon or its subsidiary?

Individual/ Sole-Proprietor

Business

For U.S. tax purposes, are you a U.S. person?

Yes

No

Name of organization

Yiwu E-Commerce Co., Ltd

Disregarded entity name (Optional)

Country of organization

China

Type of beneficial owner

Corporation

Permanent address

Yiwu, Zhejiang 322000
China

Edit

Mailing address

Same as Permanent Address

Do you consent to provide an electronic signature for your IRS Form W-8BEN-E?

Yes

No

亚马逊账户注册流程

Under penalties of perjury, I declare that I have examined the information on this form and to the best of my knowledge and belief it is true, correct, and complete. I further certify under penalties of perjury that:

1. The entity identified on line 1 of this form is the beneficial owner of all the income to which this form relates, is using this form to certify its status for chapter 4 purposes, or is a merchant submitting this form for purposes of section 6050W,
2. The entity identified on line 1 of this form is not a U.S. person,
3. The income to which this form relates is (a) not effectively connected with the conduct of a trade or business in the United States, (b) effectively connected but is not subject to tax under an income tax treaty, or (c) the partner's share of a partnership's effectively connected income,
4. For broker transactions or barter exchanges, the beneficial owner is an exempt foreign person as defined in the instructions, and
5. I agree that I will submit a new form within 30 days if any certification on this form becomes incorrect.

Furthermore, I authorize this form to be provided to any withholding agent that has control, receipt, or custody of the income of which the entity on line 1 is the beneficial owner or any withholding agent that can disburse or make payments of the income of which the entity on line 1 is the beneficial owner.

The Internal Revenue Service does not require your consent to any provisions of this document other than the certifications required to establish your status as a non-U.S. person, establish your chapter 4 status (if required), and, if applicable, obtain a reduced rate of withholding.

Signature (Type your full name)

填写法人的名字

By typing my name on the given date, I acknowledge I am signing the tax documentation under penalties of perjury.

Date

I certify that I have the capacity to sign for the entity identified on line 1 of this form.

Submit

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

Tax Information Interview



Your IRS Form W-8 has been received

Your information has been received. There is nothing else you need to do. We will contact you if we require additional information.

Exit interview

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

Tax Identity Information

1. Start Tax Interview

2. Tax Interview Completed

You have already provided your tax identity information and it is pending validation. During this time, you may not enter new tax identity information. After verification is complete, you may enter new information.

[Go to setup summary](#)

[Complete Registration](#)

Service

[Selling on Amazon - Professional](#)

[Change](#)

FAQs

[What is the tax interview?](#)

[Am I required to provide tax identity information?](#)

[What happens if I abandon the tax interview without completing it?](#)

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

amazon seller central

Status

Status for your currently selected merchant and marketplace



Enable Two-Step Verification

Amazon strongly recommends that you enable Two-Step Verification to protect against unauthorized use of your account. Based on your feedback, we are developing alternative solutions to enable Two-Step Verification, and your access to Seller Central will not change until these solutions are available. [Learn more](#)

Sign in as a different user

Remind me later

Enable Two-Step Verification

CID: A1JJ13NTOEFEU3

MCID: A1JJ13NTOEFEU3

MKID: ATVPDKIKX0DER

S: 49bd18ae

When: Jul 3, 2017 3:08:00 PM

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）



The image shows the Amazon sign-in page. At the top is the Amazon logo. Below it is the heading "Sign in". There are two input fields: "Email (phone for mobile accounts)" containing "@qq.com" and "Password" containing ".....". A "Forgot your password?" link is next to the password field. Below the fields is a yellow "Sign in" button. Underneath is a checkbox labeled "Keep me signed in. Details" with a dropdown arrow. A red box highlights this checkbox, and a red arrow points to it from the right. At the bottom, there is a "New to Amazon?" link and a "Create your Amazon account" button.

amazon

Sign in

Email (phone for mobile accounts)
@qq.com

Password [Forgot your password?](#)
.....

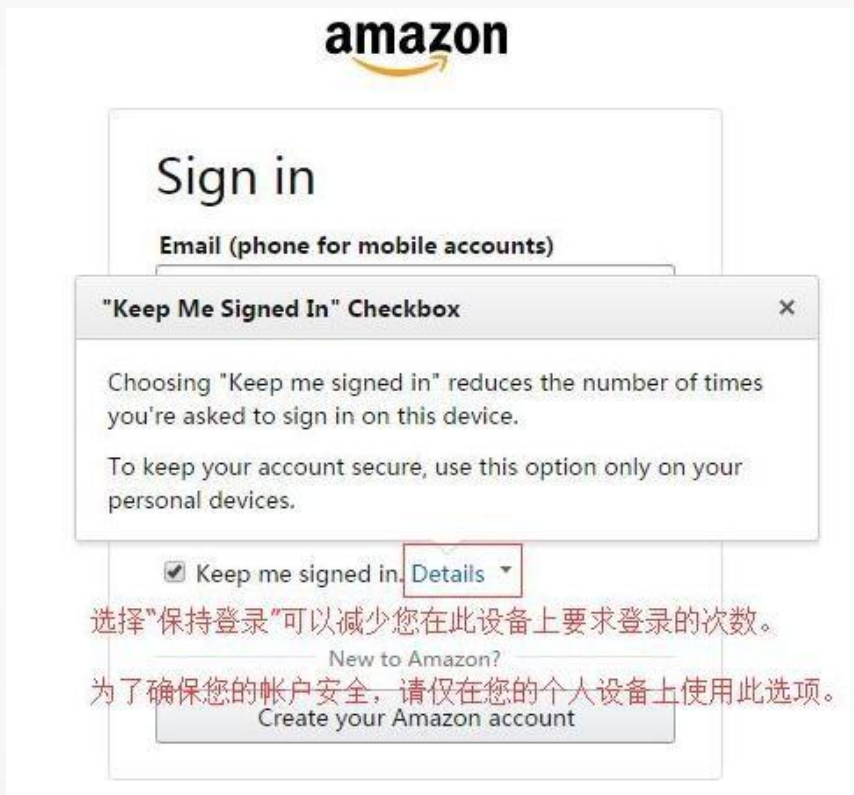
Sign in

Keep me signed in. Details ▾

[New to Amazon?](#)

Create your Amazon account

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）



选择“保持登录”可以减少您在此设备上要求登录的次数。

为了确保您的帐户安全，请仅在您的个人设备上使用此选项。

Create your Amazon account

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

Your Account > Login & security > Advanced Security Settings > Two-Step Verification

Step 1 of 3

Choose how you'll receive codes

Text message (SMS) Receive codes on your phone

Tell us the mobile phone number where you would like to receive Two-step Verification codes. This phone should be available whenever you sign in to your Amazon account and must be able to receive SMS messages.

Enter the phone number where you want to receive codes.

China +86 ▾

Send code

We have texted you a code. It may take a few minutes to arrive.

Enter the code that is sent to your device

066998

Verify code and continue

Message and data rates may apply.

Authenticator App Generate codes even when you don't have cell service

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

[Your Account](#) › [Login & security](#) › [Advanced Security Settings](#) › [Two-Step Verification](#)

Step 2 of 3

Add backup method

If you don't have access to your preferred method, you can use a backup method in order to sign in. Adding a backup method is required to prevent losing access to your account. You can always edit these methods on your Advanced Security Settings page.

Phone number Receive codes on your phone

Authenticator App Generate codes even when you don't have cell service

Rather than having a code texted to you every time you sign in, you will use an Authenticator app on your phone to generate a code. You will enter the code at sign in the same way as with texted codes.

1. **Open** your Authenticator App. [Need an app?](#)
2. **Add** an account within the app, and scan the barcode below.



[Can't scan the barcode?](#)

3. **Enter code.** After you've scanned the barcode, enter the code generated by the app:

Verify code and continue

亚马逊账户注册流程（以美国站为例）

Almost done...

Just two more important things to know:

1. Alternate sign in method

Some devices are unable to display a second screen prompting you to enter a security code, but Two-Step Verification will still be required. Here's how it will work:

1. Sign in with your password. An error message will occur.
2. A security code will be sent to your preferred phone. You may also use an authenticator app.
3. Add ("append") the security code to the end of your password, and click "sign in" again.



You will then be signed in to your Amazon account.

2. Skip codes on your personal devices

If you are signing in on a personal device that you use often, you can choose to not be asked for codes on that device in the future. Any time you sign in again on that device, you will only need your password.

Don't require codes on this device

Got it. Turn on Two-Step Verification