



亞馬遜美國站 - [註冊前] 開店評估

註冊前關鍵流程

自我評估

輔導資源

選品

- 亞馬遜前台網頁
 - ❖ 觀察競爭對手的商品詳情頁/產品特點/星等/評論數
 - ❖ 品類的[Best Seller Rank](#)前100名
- [亞馬遜選品指南](#)

成本

- 觀看[亞馬遜四大營運成本介紹影片](#)
 - ❖ 在[FBA計算器](#)中輸入競品ASIN或您產品的材積重量，即可試算FBA費用
 - ❖ 亞馬遜物流FBA的配送費是按材積計算
 - ❖ 倉儲費是按月按產品件數計算
- 根據算出的成本結構，檢視並優化佔比較高的項目

合規

- [合規總覽](#)
- 參考此[新賣家合規檢查表](#)了解品類合規，確認自家商品是否屬於需檢驗的限制性品類，常見如：消費性電子、兒童玩具、美妝、食品、嬰幼兒用品等。
- 了解品類合規及商品是否屬於危險物：
 - ❖ [亞馬遜合規性參考工具](#)
 - ❖ [危險貨物合規說明](#)
- [品類合規簡介](#)
- [進出口貿易合規](#)
- [亞馬遜安規與政策大全影片](#)

頭程物流

- [跨境物流知識總覽](#)
- 頭程物流：從發貨地運送至亞馬遜倉庫的物流
- 根據產品的材積、重量、首批貨量來決定運輸方式
 - 快遞(約3-7天到倉)：適用於總重量不超100kg
 - 空運(約10-15天到倉)：適用於總重量超過100kg
 - 海運(約30-45天到倉)：適用於超過3立方公尺
- [官方推薦頭程物流](#)：使用[亞馬遜跨境合作承運方計畫](#)可享低價優勢+專人1對1協助，更加實惠可靠！
- [第一次備貨量怎麼估計](#)
 - ❖ 建議首批發貨準備3個月貨量，因新品上線有黃金90天流量紅利期，須避免斷貨

商標申請

- 確認公司是否已擁有美國商標(選填)
 - ❖ 有美國商標才能免費於亞馬遜註冊品牌、享有[品牌功能](#)
- [品牌如何影響跨境電商生意](#)
- [有品牌 VS 沒有品牌的區別](#)
- [亞馬遜品牌功能有哪些?營運地圖解析](#)

- 與帳戶經理討論
 - ❖ 選品市場
 - ❖ 成本結構

- [報名一對一選品成本輔導](#)，官方顧問手把手帶您
 - ❖ 銷量趨勢、平均價及熱門關鍵字查詢
 - ❖ 銷售毛利試算

- 與帳戶經理討論合規、頭程物流、商標申請的時程規劃
- 聯繫[亞馬遜跨境頭程物流合作承運商 \(P.11\)](#)
- 聯繫[台灣銷售至美國的第三方服務商](#)
 - ❖ 申請[合規檢驗](#)
 - ❖ 註冊[美國商標](#)



亞馬遜美國站 - [註冊後] 30天開賣計畫

註冊後
關鍵流程

準備與註冊 [1~2 週]

完成帳號註冊 [3~5天]

- 開始註冊
- 登入賣家平台完成審查

與服務商接洽 [7~10天]

- 申請銷售國商標
- 選擇存款方式
- 產品認證
- 接洽物流服務商

拿到銷售國的TM標即可至亞馬遜註冊品牌

註冊品牌 [1~3天]

- 註冊亞馬遜品牌
- ❖ 註冊實操影片
- ❖ 申請品牌的好處

商品上架 [1~2 週]

使用賣家平台, 觀察市場數據 [1~3天]

- #### 選品指南針(講義)
- 過去一年銷售量走勢及季節性
 - 轉換率及退貨率
 - 市場喜好特徵

- #### 機會瀏覽器(講義)
- 市場規模
 - 競品特徵
 - 搜尋關鍵字
 - 客戶評論分析

準備上架內容 [7天]

- #### 上架前準備
- 產品認證、條碼
 - 品類銷售許可(部分)
- #### 準備刊登素材
- 選擇產品分類
 - 5~8張商品圖片
 - 標題/五點描述/商品描述/關鍵字/價格

完成上架操作 [1~3天]

- #### 選擇上架方式
- 跟賣上架
 - 逐一上架
 - 批量上架
- #### 解決上架報錯
- 開立客服指南

發貨 [2~3 週]

準備發貨 [7天]

- 準備產品包裝
- 決定寄貨方式與發貨數量
- 建立 FBA 發貨計畫
- 完成商品預處理與貼標
- 交給頭程物流服務商出貨

商品入倉開賣 [7~14天]*

- 商品完成入倉
- 開賣

*以空運為例

準備

- 帳號註冊流程 ★
- 賣家平台導覽 ★
- 產品合規
- 新賣家合規自查 ★
- 合規性參考工具
- 品牌註冊流程 ★
- 品牌註冊必備
- 品牌註冊手冊 ★
- 選品趨勢與工具
- 學習資源彙整

報名註冊手把手

刊登產品

- 商品上架 ★
- 上架具體操作 ★
- Listing是什麼 ★
- 跨站點上架 ★
- GTIN條碼
- Listing被移除?
- GTIN豁免申請 ★
- 錯誤代碼8541
- Listing資源
- 錯誤代碼5665
- Listing優化
- 錯誤代碼5461
- Listing客服
- 建立商品變體
- 需品類審核清單 ★
- 亞馬遜企業購
- 品類審核步驟 ★
- B2B數量折扣
- 定價入門
- 商品補充文件上傳

報名上架手把手

報名上架問題排除

物流

- 亞馬遜物流 ★
- 什麼是FBA
- FBA發貨操作 ★
- FBA入倉前準備
- FBA庫存管理
- FBA新選品計畫
- FBA費用概述
- FBA費用計算機 ★
- 賣家自配送簡介
- 物流FAQ指南

報名發貨手把手

必修課程
(★重點)



亞馬遜美國站 - [開賣後] 出單密技

基礎廣告促銷 [0~4 週]

長期經營

領取新賣家大禮包

- ❑ 6個月完成品牌註冊
- ❑ 立即啟用亞馬遜優惠券 (90天內可享優惠)
- ❑ 立即啟用商品推廣廣告 (90天內可享優惠)

完成以上即可領取
多項回饋及優惠

立即開通基礎廣告&促銷

- ❑ 開啟優惠券、Prime 專享折扣
- ❑ 開通商品推廣廣告
- ❑ 了解站點旺季日曆
- ❑ 了解如何解讀廣告指標及報告

綠色字體為品牌註冊後可享專屬權益

升級商品展示

- ❑ 設定A+頁面
- ❑ 設定品牌旗艦店
- ❑ 使用VINE獲取評論
- ❑ 上傳商品影片

持續優化展示

- ❑ A/B Test 管理試驗
- ❑ 持續改進SEO/商品頁
- ❑ 嘗試不同展示方式

使用品牌分析工具

- ❑ 找尋適合的關鍵字
- ❑ 深入了解使用者輪廓
- ❑ 深入了解競品

增加選品

- ❑ 根據市場需求與客戶反饋新增選品
- ❑ 機會瀏覽器

使用進階廣告促銷

- ❑ 使用品牌推廣廣告
- ❑ 使用展示型推廣廣告
- ❑ 申請秒殺及七天促銷

持續優化廣告效益

庫存管理與持續優化

廣告

廣告課程總整理 ★

廣告概念解析 ★

商品推廣廣告 ★

建立廣告活動 ★

優化廣告活動

廣告預算說明

廣告競價說明

廣告報告指標

提高廣告業績

品牌專屬廣告

報名廣告手把手

品牌工具

從0到1做品牌 ★

品牌註冊流程 ★

品牌營運地圖 ★

品牌行銷基礎 ★

註冊VINE計畫 ★

品牌旗艦店 ★

品牌數據分析工具

A+內容說明 ★

Listing加影片

A+最佳實踐

報名品牌註冊手把手

旺季與促銷

旺季與促銷 ★

銷售旺季概覽

建立促銷工具 ★

促銷工具使用方法

有效利用促銷

優惠券設定教學 ★

Prime專享折扣

如何提報Deal活動

備戰銷售旺季

旺季準備指南

報名優惠券手把手

賣家帳戶健康

賣家帳戶健康

亞馬遜政策

客戶服務指標

避免退換貨

處理負評

提升客服體驗

舉報違規行為

帳戶/刊登違規

品牌保護計畫

帳戶健康評等

開賣後關鍵流程

必修課程 (★重點)

為何黃金 90 天那麼重要

開賣後的前90天，使用下列亞馬遜營運工具對新帳號的未來業績有著決定性的作用：

第一單**出單時間**比其他賣家
快**1個月**！店鋪**全年銷量**
為其他賣家的**約10倍**店鋪**第二年銷量**為其他賣家
的**約15倍**！把握開賣後90天內啟用下方工具，加速出單！
(方塊大小代表重要程度)

建立基礎

增加點擊機會 (0-20天)

加速轉單 (20-40天)

重要

亞馬遜物流 (FBA)

- 確認商品為FBA寄倉方式銷售
- 觀看FBA發貨流程教學影片

註冊亞馬遜品牌

- 觀看品牌註冊教學影片
- 用已註冊的品牌上架時請使用品牌名稱
- 享有各項品牌專屬功能
- 品牌前5萬美金銷售額回饋10%，之後的品牌銷售金額回饋5%*

開啟優惠券

- 觀看優惠券設定方式
- 盡速領取50美金優惠*

註冊 Vine
新品評論計畫

- 觀看Vine設定方式
- 快速獲取評論
- 盡速領取200美金新品優惠*

開啟
商品推廣廣告

- 增加曝光與銷售機會
- 觀看廣告建立方式
- 盡速領取50美金優惠*

建立A+頁面

- 觀看A+頁面設定方式
- 需有品牌註冊或品牌名稱為Generic才可建立A+頁面

*新賣家入門大禮包福利內容，詳請以官方網站最新資訊為準。

台灣賣家專屬教育資源

官網學習中心

一站式學習，想讀教學手冊，想看影片課程，這裡都有！趕快上官網挖寶吧！

前往官網

觀看教學影片

賣家大學

7×24 小時線上學習全面的營運知識，從概念到实操，邊學習邊操作

前往賣家大學

免費直播課程

手把手帶您完成「開店前準備」、「上架」、「發貨」及「出單」四大新手營運基礎，協助賣家快速獲取第一單！

報名新手賣家必修課

官方免費上線輔導 立即報名

一對一免費帶您了解七大主題，縮短摸索期，擊破各個痛點：

- ◆ 選品市場分析：包含第1次、第N次、跨站點選品，了解選品市場分析架構與工具、顧問建議等。
- ◆ 商品上架：帶您排除上架階段遇到的問題，包含手把手操作
- ◆ FBA發貨：帶您排除出貨階段遇到的問題，包含手把手操作
- ◆ 成本分析：分析亞馬遜銷售產生之四大成本，推算銷售毛利。
- ◆ 出單加速：協助判斷當前銷售問題，並理解其對應的處理方式以及優化順序，增加銷售機會
- ◆ 廣告優化：釐清站內廣告問題、瞭解如何解讀廣告報表並進一步做優化。
- ◆ 庫存優化：理解庫存管理問題，並提高未來做庫存优化的意識及作法

跨境電商體驗中心

透過台中實體空間與賣家面對面互動，培育跨境電商人才。近期更推出可客製化主題 (從亞馬遜上架營運，到公司經營、募資甚至AI相關主題，都可安排) 的免費企業培訓班，協助同性質的賣家加速企業轉型。