

助您在 Amazon.com 上成功銷售的十條建議

1. 確保商品訊息準確

建立或匹配商品詳情頁面時，使用獨特的標準標識符（UPC/EAN/ISBN）。確保商品描述和狀態說明清晰易懂，能為買家提供幫助。商品詳情頁一定要為買家提供準確的商品描述。

2. 每天檢查訂單

為了做到快速發貨，您需要及時收到訂單消息。如果您註冊了訂單通知服務，我們會在顧客下單時向您發送郵件通知，但郵件可能會被過濾器作為垃圾郵件攔截，因此這種方式並不完美。因此我們建議您每天都在賣家平台（Seller Central）檢查訂單。在訂單連結下可以查看訂單列表並設置自動訂單報告。

[了解更多 →](#)

3. 確認發貨時間

只有在賣家確認發貨後，亞馬遜才會從買家的信用卡中扣款。訂單下達後，賣家要負責在規定的發貨時間內確認發貨（默認為兩個工作日）。確認方式是在訂單連結中點擊確認發貨按鈕。

[了解更多 →](#)

4. 定期檢查庫存

始終留意您的庫存數量，特別是在多渠道銷售的情況下。如果顧客下了訂單，商品卻沒有庫存，就很容易導致差評。如果遇到這種情況，最好的做法是立即通知買家，並在必要時做出適當的補償。

[了解更多 →](#)

5. 保證準確定價

“更多購買選擇”頁面會優先顯示價格最低的商品。亞馬遜買家總會尋找最優惠的價格，並傾向於購買“更多購買選擇”頁面中排名靠前的商品。

6. 嚴格遵照您的配送和物流承諾

避免顧客失望的最佳方式就是設立期望然後滿足這些期望。當您在制定配送政策時，要讓顧客清楚了解處理訂單和發貨的頻率、您所使用的物流公司以及如何諮詢物流相關問題。如果配送延遲或物品損壞，買家會感到失望，可能導致買家留下差評、申請退款或亞馬遜商城交易保障索賠，這些都會對您的帳戶帶來負面影響。

7. 隨時為顧客提供服務

對於買家來說，不了解訂單狀態是一件很令人惱火的事。為避免出現這種狀況，賣家要盡快儘可能快速地回覆買家，並在物流延遲時通知他們。除此之外，賣家還要確保顧客能方便地聯繫到自己，為顧客打造流暢且順心的購物體驗。

8. 維持良好的好評率

顧客非常注重其它買家對商品的反饋，我們也會密切關注賣家的表現。我們發現，獲得好評的關鍵在於準確描述商品、快速交付以及迅速回覆買家的問題。你也可以在裝箱單中向顧客要求反饋。

[了解更多 →](#)

9. 圓滿處理退換貨和退款

所有賣家都不希望發生退換貨和退款，但這是一個無法迴避的問題，同時，亞馬遜銷售流程也要求賣家合理地處理此類事件。圓滿地處理退換貨能夠獲得更好的顧客反饋。大多數商品的退換貨時限為交貨後的 30 天內，您的退換貨和退款政策必須符合亞馬遜當前政策（如欲了解更多訊息，請見賣家協議）。

10. 熟悉賣家平台工具和政策

建議您了解賣家平台（**Seller Central**）的所有工具、法律協議和我們的其他政策。如有任何疑問，可以點擊賣家平台（**Seller Central**）頁面右上角的幫助連結。

[尋求協助 →](#)