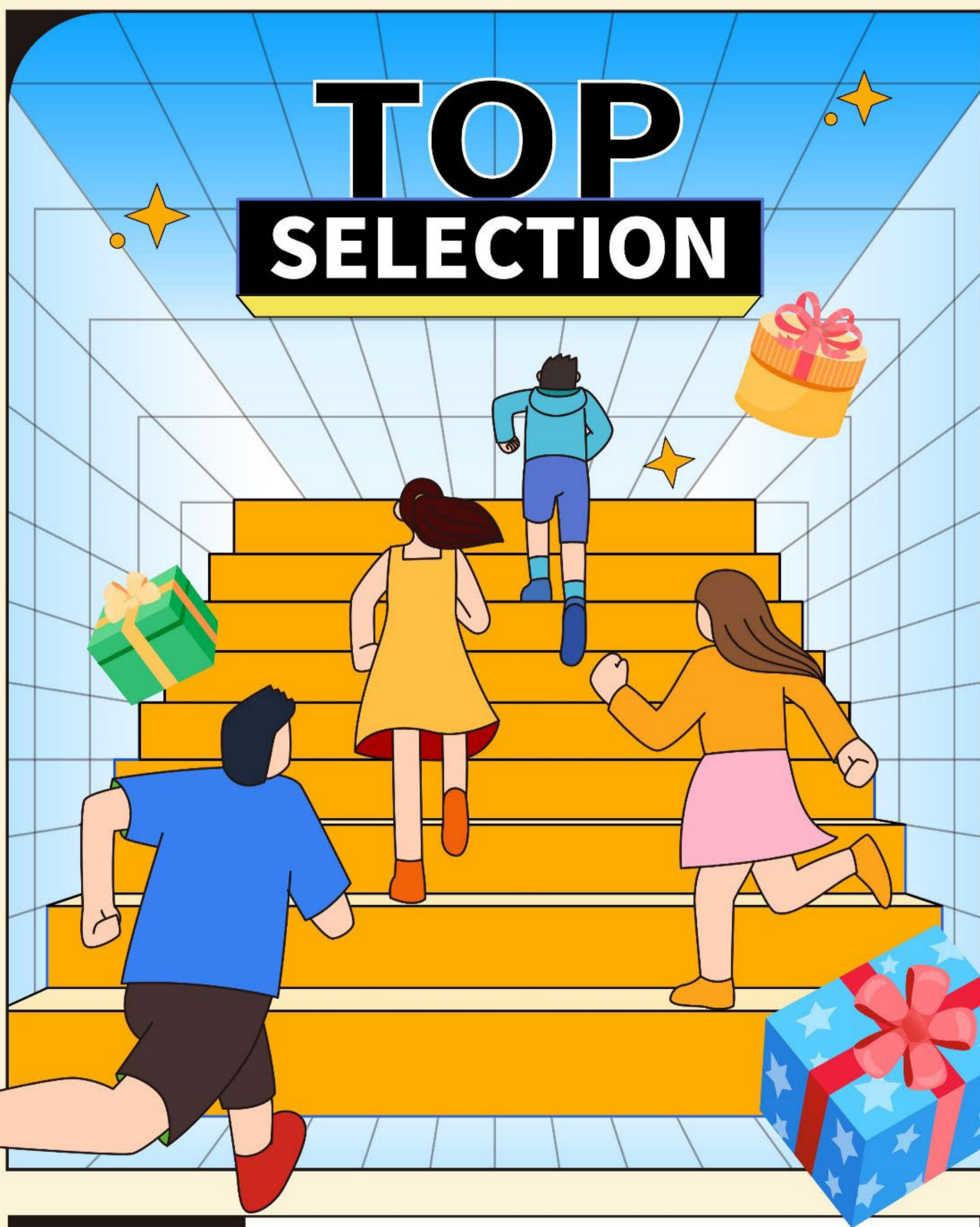


# 五三選品法

## 亞馬遜選品成功寶典



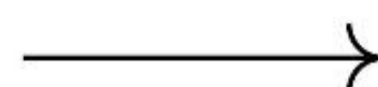
5

五重官方福利

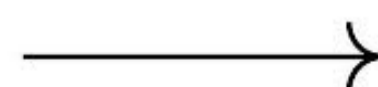


3

三個關鍵步驟



輕鬆選好品



CATALOGUE

# 目錄

## 解構市場需求

知己知彼，  
百戰百勝！

## 深度產品分析

價格選的好，  
銷售沒煩惱！

## 高效科學測品

選品好與壞，  
測了才知道！

在正式進入選品流程前，不妨先來解鎖兩大官方選品工具，為選品做好準備工作！

**亞馬遜機會瀏覽器：**一款發掘海外消費者對新選品真實需求情況的創意選品工具。

前往亞馬遜賣家平台，點擊「成長>機會瀏覽器」，在搜尋欄輸入您的目標品類，得出目標市場。進一步探索使用該工具，掌握一手消費需求。

**亞馬遜選品指南針：**提供目標品類各項數據指標及消費者的購買偏好。

前往亞馬遜賣家平台，點擊「成長>選品指南針」，查看不同類型的選品推薦、熱門客戶偏好和個性化的選品建議。



### 亞馬遜物流新品入倉優惠計畫

對於所有新加入亞馬遜物流且符合要求的父ASIN，免除多項倉儲/清貨等費用，實現「選品無憂、測款無限」！

### 亞馬遜Vine計畫

Amazon Vine評論者發佈試用評論，助推新選品成功！

### 新賣家入門大禮包

真金白銀的品牌銷售額回饋和工具試用，讓選品測品低試錯成本。

手持通關法寶後，正式開始選品三步驟吧！

**Ready Go!**



MARKET DEMAND

01

# 解構市場需求

- 解構市場需求，好比外科手術。
- 如何做到精準切入外部環境機會點、做同質化市場差異化賣點？
- 宏觀市場情況分析+精準品類競爭情況分析，助您邁出選品通關第一步！

# 1.1 市場情況分析

市場脈絡枝葉繁多，著手點在哪裡？市場容量、增長率、銷量情況和季節性趨勢都是您不可忽視的評估維度。有什麼辦法能一步到位即能減輕海外數據收集難度，又能清晰梳理市場現狀、瞄準未來？

## ➤ 透過亞馬遜機會瀏覽器：

### 框定分眾市場容量。去繁就簡，大數據助您理清思路

1. 透過機會瀏覽器上端搜尋欄中輸入您的目標品類，得出目標市場。
2. 將過去360天或過去90天搜尋量從大到小排序，得出搜尋量較大的潛力市場。

返回商机探测器

商机探测器 了解更多信息 | 为此页面评分

了解买家对新商品的需求

按分类查找机会

通过搜索寻找机会

我们会定期优化商机探测器的细分市场，以提供最准确的客户搜索和购买行为洞察分析。我们最近发现了点击次数指标的数据问题，我们将进行重新校正，在此期间其将被暂时移除。请关注此空间以便

#### 美国商城中与搜索词“notebook”匹配的细分市场

当前显示第 1-25 个 (共 172 个)

篩選結果

买家需求 示例图片	热门搜索词	搜索量 (过去 360 天)	搜索量增长 (过去 360 天)	搜索量 (最近 90 天)	搜索量增长 (最近 90 天)	平均售出的商品数量 (过去 360 天)
	journal journals for writing notebooks for work	8,361,772	+7.91%	2,222,039	+18.78%	6,000-8,000
	gel pens pen sharpie s gel pens	2,255,608	+20.85%	2,321,783	+16.47%	20,000-25,000
	3 ring binder binders 3 ring binder 1 inch	1,330,222	+13.19%	640,764	-17.15%	6,000-8,000

樣本僅供參考

#### 結果篩選器

搜索量 (过去 90 天)	最小值
搜索量变化百分比 (过去 90 天)	输入最小值
搜索量 (过去 360 天)	<input type="checkbox"/> 而是显示 个范围
搜索量变化百分比 (过去 360 天)	最大值
平均售出的商品数量	
点击量最多的商品数量	输入最大值

注意：

透過篩選器進行結果篩選，您可以自己定義搜尋量、銷量找到目標產品

相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

### 框定分眾市場增長情況。增減數據不用算，市場基本盤一目了然

1. 透過機會瀏覽器上端搜尋欄中輸入您的目標品類，得出目標市場。
2. 將過去360天或過去90天搜尋量增長情況從大到小排序，得出市場增長情況。



相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

### 得出分眾市場平均銷量。市場潛力看得見，入局出局盡在掌握

1. 透過機會瀏覽器上端搜尋欄輸入您的目標品類，得出目標市場；
2. 透過比對不同分眾市場的平均售出商品數量，了解對應的銷量情況。如圖中以「Notebook」搜尋詞為例，根據比較不同分眾市場的搜尋量及平均售出數量，可以大致框定不同分眾市場的銷量轉化情況。

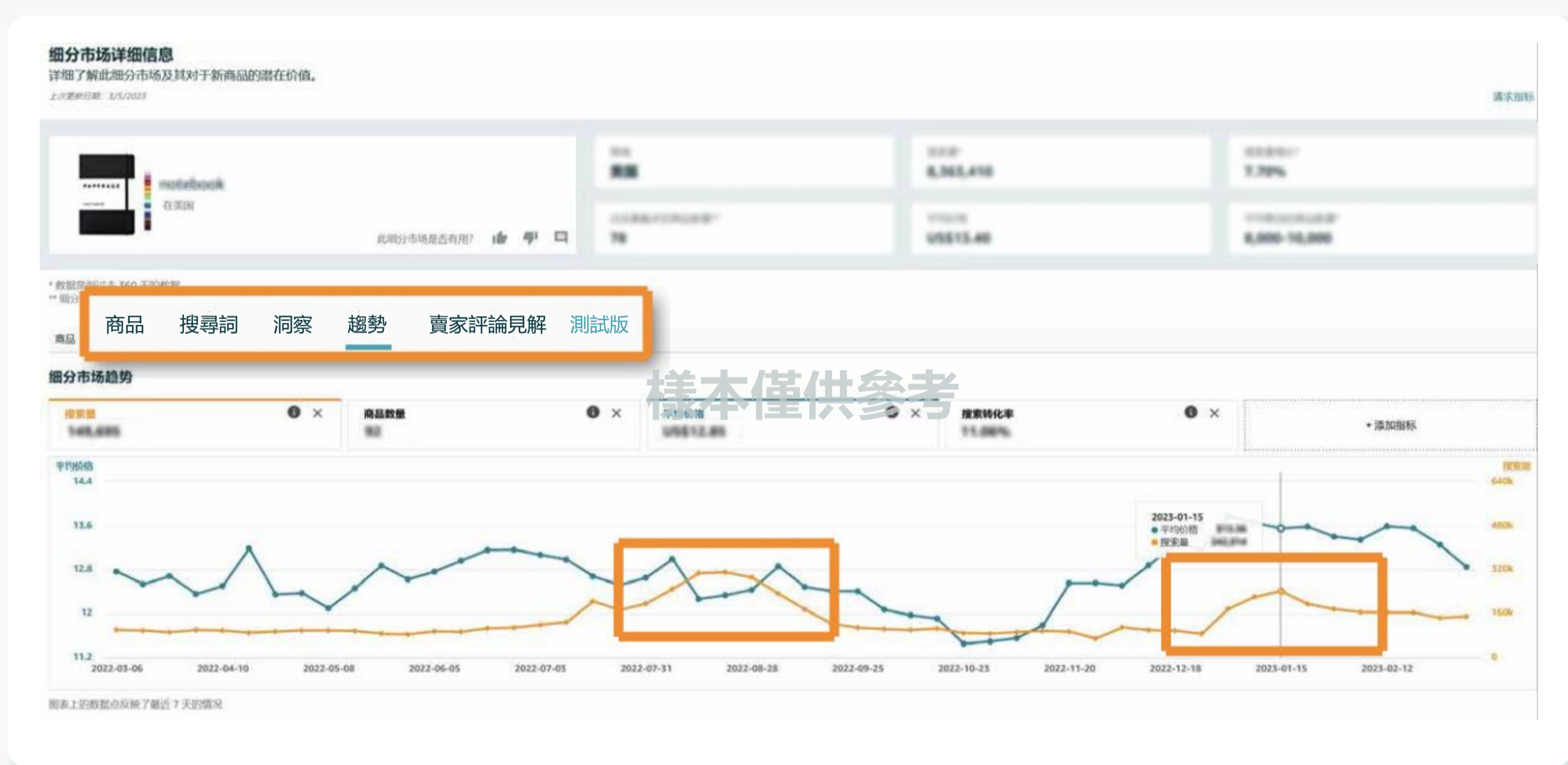


相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

### 判斷分眾市場季節性走向。掌握需求大趨勢，旺季不錯過

透過機會瀏覽器選定目標分眾市場後，可以在趨勢板塊查看過去12個月商品搜尋量、商品數量、平均價格、搜尋轉化率等指標，了解產品需求和供給的季節性變化。

如圖中進入「Notebook」分眾市場，能看到過去12個月中，在7/8月和1月寒暑假臨近開學時會有流量高峰期，具有一定的季節性，您可以根據數據提前進行備貨與促銷計畫。



相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

### 透過亞馬遜選品指南針：

### 判斷分眾品類季節性走向。掌握分眾趨勢，備貨有成算

在「選品指南針>品類分析」選定目標網站、品類等分眾選項後，您可以查看關鍵字維度分眾品類的過去12個月/6個月/30天的商品售出數量及流覽量，判斷產品需求和供給的季節性變化。



相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

## 1.2 品類競爭情況分析

在理清市場情況脈絡後，不要著急！想要全方位地解構市場需求，還需解決品類競爭這一關卡。市場對新手的友好度有多少，同品類市場內生存空間如何？亞馬遜為您帶來細緻數據！

### ➤ 透過亞馬遜機會瀏覽器：

判斷分眾市場新手友好度。輕鬆評估入局難易，前期投入有準備

商品名称	品牌	类别	发布日期	点击份额	平均销售价格	总评分
Journal Notebook (Black) 160 Pages Medium 5.7 inches x 8 inches - 100 GSM Thick Paper Hardcover	P...	Office & School Supplies/Paper/Notebooks & Writing Pads	1/2023	5.8%	USD\$8.97	4.8/5
Notebook 6 Pack 1 Subject College Ruled Paper 8 x 10-1/2 Inch Color Assortment May Vary (65007)	O...	Office & School Supplies/Paper/Notebooks & Writing Pads	6/2022	4.8%	USD\$15.96	4.6/5
Notebook for Work 196 Pages Medium 5.7 x 8.5 Hardcover Notebook Journal with Pen Loop (Black Ruled)	C...	Office & School Supplies/Paper/Notebooks & Writing Pads	1/2023	5.8%	USD\$7.71	4.7/5

相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

使用機會瀏覽器進入目標分眾市場後，您可在商品板塊選擇按照發佈日期或點擊比例排序，綜合比較該分眾市場新品點擊比例情況，從而輔助判斷該分眾市場新手進入的難易程度。

如圖中進入「Notebook」分眾市場，您可以看到將點擊比例按照從大到小排序後，點擊比例較高的商品發佈日期均距離現在較遠，則說明新品可能相對較難進入。

商品名称	品牌	类别	发布日期	点击份额	平均销售价格	总评分	平均买家评分	平均BSR
Modern Pantry Cabinet Modern Tall Cabinet with Glass Doors and Adjustable Shelves	F...	Furniture/Accent Furniture/Pantries	8/2022	6.8%	USD\$179.97	4.7/5	4.8/5	5
4 Shelf Cabinet Grey 1-Pack	S...	Storage & Organization/Racks, Shelves & Drawers	11/2022	6.8%	USD\$19.99	4.8/5	4.8/5	100
Storage Cabinet Soft White Finish	S...	Furniture/Accent Furniture/Storage Cabinets	8/2022	6.8%	USD\$88.99	4.7/5	4.8/5	5

相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

在商品板塊，您還可以查看該分眾市場點擊比例排名靠前的商品的平均買家評分和平均BSR（暢銷商品排名）情況。透過更多維度了解目標分眾市場的熱賣商品情況，提供更多數據參考維度。



### 透過亞馬遜選品指南針：

判斷分眾品類新手友好度。掌握產品同質化程度，賦能差異化產品打造。

在「**選品指南針**>**品類分析**」選定目標網站、品類等分眾選項後，您可以查看關鍵字維度分眾品類的過去12個月/6個月/30天的賣家數量、新品牌和新ASIN數量，框定該分眾品類的新手入駐情況。



相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

### 透過亞馬遜機會瀏覽器：

篩選高潛力商品。權衡市場，找到「爆品」機會點

您還可以在洞察板塊，查看該分眾市場過往一年/90天/今天排名前5名及前20名商品和品牌的點擊比例、平均暢銷商品排名、分眾市場的平均銷售夥伴年齡，以及過往一年/半年的成功發佈的商品數量，從而幫助權衡該分眾市場的新品入駐難度，獲取已入駐銷售夥伴的情況概覽。



相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

如圖中進入「**Wireless Earbuds**」分眾市場，透過查看商品推廣的商品百分比占比，從近90和360天描述變化得出廣告激勵程度。再結合Top5/Top20的商品點擊比例和品牌點擊變化看競爭程度。

# 深度產品分析

- 在第一步中，掌握市場狀況和競爭情況後，您可能已經對所面臨的機會與挑戰均有所了解了！
- 現在，來到第二步！打鐵還需自身硬，不妨一起看看如何選品才能在目標市場上擁有一席之地，並逐步占領品類銷量高地吧！亞馬遜官方選品工具，助您輕鬆挖掘消費需求、制訂定價方案！

## 2.1 消費需求挖掘

高潛力商品不僅是指當前已在亞馬遜上有高銷量的產品，更指那些未被滿足的消費者需求。那麼，高潛力選品有哪些特徵？是否有關鍵指標可以佐證？亞馬遜助您練就一雙「火眼金睛」！

### ➤ 透過亞馬遜機會瀏覽器：

#### 查看買家評論見解：挖掘消費者未被滿足的需求，助力產品升級

1. 透過在機會瀏覽器目標分眾市場的買家評論見解板塊，您可以直觀了解到過往六個月時間段內的消費者對分眾市場商品的評分和文字評論。進一步透過分析正面和負面評論摘要，您可以更深入了解消費者通常喜歡或者喜歡該分眾市場商品的哪些特徵，從而挖掘目前尚未被滿足的消費者需求，並且深入優化自身產品。

如圖中進入「**Kitchen Organization**」分眾市場後，您可以看到在正向影響因素中，「Storage Capacity」和「Strong」的占比較高，是買家最重要的產品購買決策因素，也說明目前這個分眾市場的普遍產品都能做到了這兩點。在負向影響因素中，「Smaller Fit」和「Value For Money」的占比較高，說明這兩點是值得賣家追蹤提升的特性。



相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

2. 透過在機會瀏覽器目標分眾市場的買家評論見解板塊，您還可以查看買家評論對星級評定的影響。如圖中「Kitchen Organization」分眾市場，從影響星級評論的主題上看，在正向影響因素中，「Storage Capacity」、「Organizing Capabilities」和「Fit overall」是買家給予正向評論時最追蹤的產品優秀功能，且在分眾市場中排名前25%的產品在前三大因素的表現較突出，說明這是這個品類的產品必須具備的基礎功能。在負向影響因素中，「Strength」和「Zipper Quality」的影響因素比例較高，頂部top25%的產品也有相同的表現，這是產品提升評分星級需要優先改善的方向。



相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

## 利用搜尋詞板塊：潛在商機一網打盡！

透過在機會瀏覽器目標分眾市場的搜尋詞板塊，您可以查看搜尋的分眾市場單詞相關的分眾搜尋詞。透過按照搜尋量、點擊比例、搜尋轉化率進行排序，可以獲取目標品類的高潛力搜尋詞，從而優化自身產品關鍵字。此外，透過比較過去360天及過去90天的搜尋詞趨勢變化，您還可以挖掘到近期漲勢迅猛的關鍵字，提前捕捉到目標市場的新需求，從而搶先滿足這些產品需求。



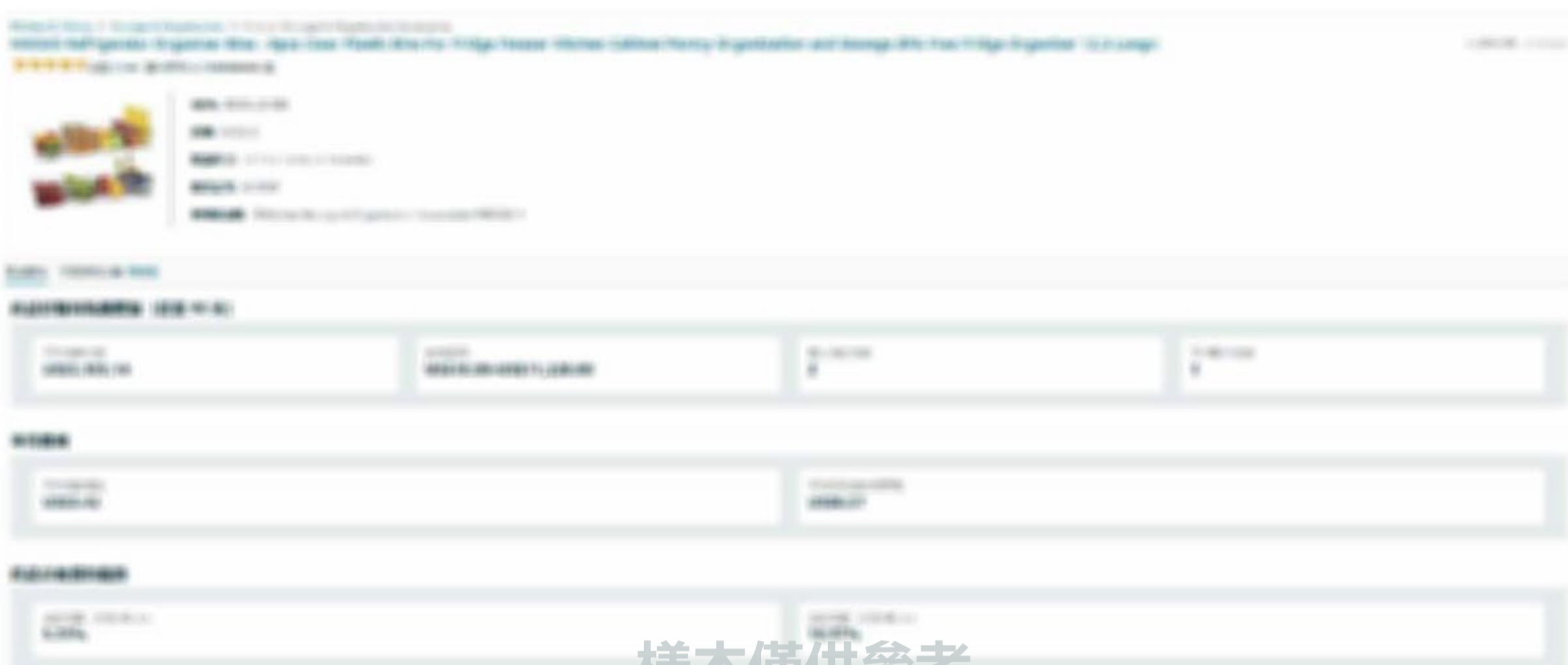
相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

## 獲取各項產品指標：深入挖掘產品趨勢，制訂產品策略

透過在機會瀏覽器目標分眾市場的商品板塊，您可以點擊想深入挖掘的具體產品，進一步了解該產品/ASIN在過去90天的商品價格和優惠數據、平均費用、商品點擊量和趨勢、趨勢動態折線圖，以及商品出現在哪些分眾市場等，從而借助這些資訊來制訂或優化產品策略。

ASIN	品牌	價格	費用	點擊量	趨勢	分眾市場
B000000000	Brand	\$10.00	\$0.50	1000	↑	Market
B000000001	Brand	\$12.00	\$0.60	1200	↑	Market

## 產品各項指標



## 產品趨勢動態



## 產品所在分眾市場

分眾市場	ASIN	品牌	價格	費用	點擊量	趨勢
Market 1	B000000000	Brand	\$10.00	\$0.50	1000	↑
Market 2	B000000001	Brand	\$12.00	\$0.60	1200	↑

相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

## 透過亞馬遜選品指南針：

**框定高需求品類：先人一步拿捏消費偏好，確立目標人群，做好產品和受眾定位**

透過在「選品指南針>品類分析」的**目標網站、類別、商品類型、關鍵字分類節點**四個維度進行篩選，您可以從柱狀圖的長短框定高需求分眾品類。柱狀圖越長，則代表該分眾品類需求量大。

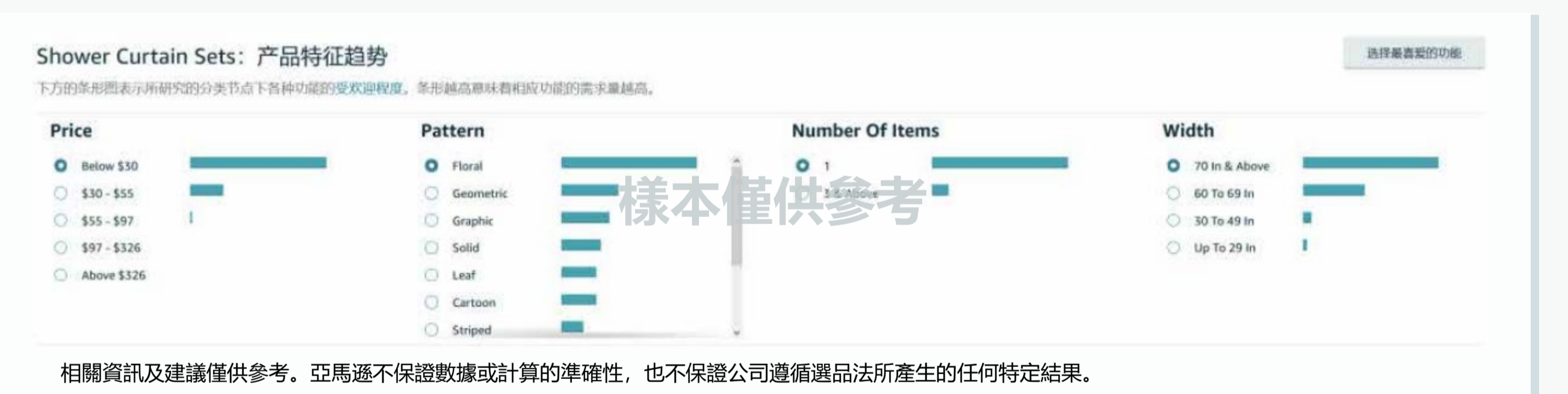
注意：該需求判斷標準來自包含銷售潛力、瀏覽量、搜尋購買比在內的300多個需求因素的綜合考量。



**挖掘高需產品具備的特徵：回歸關鍵指標，落實選品計畫**

透過在「選品指南針>品類分析」的產品特徵趨勢模組查看目標分眾品類的關鍵指標。您可以進一步挖掘消費者追蹤的各項特徵的分眾需求，如**不同價格、圖案、套裝數量、寬度、顏色、長度、重量、材質等指標**的對應購買需求。

注意：上方篩選出來的不同分眾品類對應的產品特徵類型不盡相同，選品指南針品類分析會呈現該關鍵字維度分眾品類的消費者最關心的四個特徵維度。



**了解退貨相關指標：前期避雷，拒絕資源和成本浪費**

透過在「選品指南針>品類分析」的產品表現模組的**退貨率及退貨原因占比分析**，您可以輕鬆了解該關鍵字維度分眾品類過往12個月/6個月/30天的退貨率情況及時間段內退貨的各原因占比，分析該分眾品類消費者通常詬病的產品具備的特徵，幫助您更好的優化自身產品。



## 2.2 工具幫助訂價

您可能很難確定產品當前處於哪個階段，如何訂價才能獲取最大的銷售利潤？消費者對該品類的價格接受度在多少？不必慌！依然是機會瀏覽器和選品指南針，就能幫助您快速訂價、動態訂價，訂準價格、收穫利潤。

### ➤ 透過亞馬遜機會瀏覽器：

**框定分眾市場價格帶分佈：多種訂價參考，洞悉消費走勢，精準制訂產品生命週期內的訂價策略**

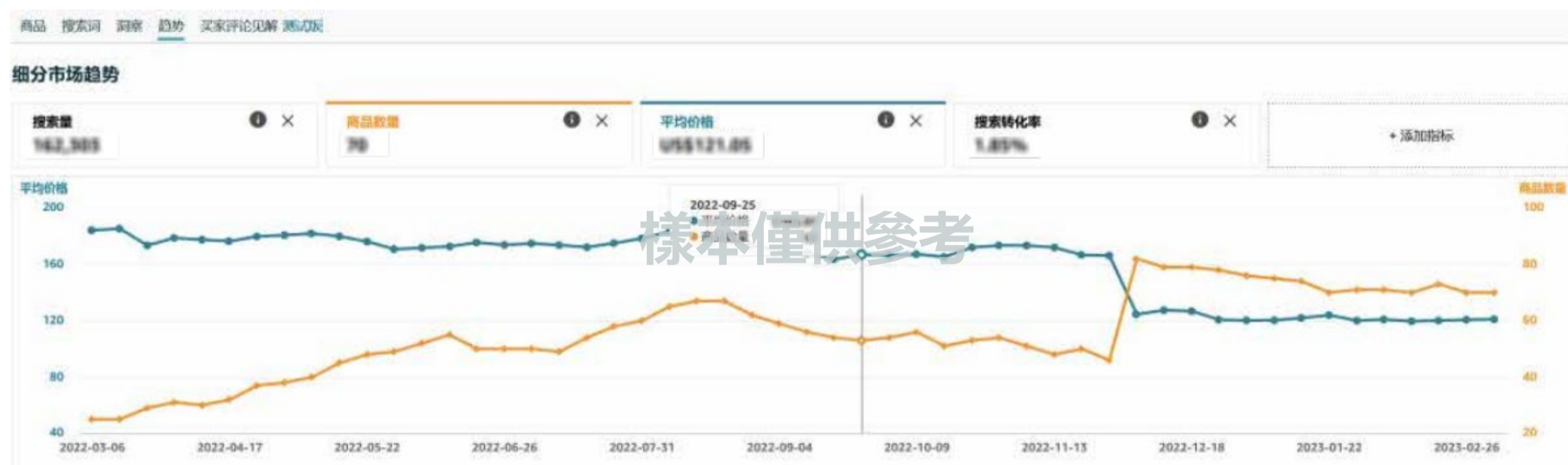
透過在機會瀏覽器搜尋分眾市場後，根據各個分眾市場的平均價格和價格範圍，您可以初步框定目標分眾市場的價格帶分佈。

买家需求 关键词	热门搜索词	搜索量 (过去 360 天)	搜索量增长 (过去 360 天)	搜索量 (最近 90 天)	搜索量增长 (最近 90 天)	平均售出的 商品数量 (过去 360 天)	点击量最多 的商品数量	平均价格 (过去 360 天)	价格范围 (过去 360 天)
storage cabinet	cabinet kitchen cabinet pantry	1,147,842	+12.24%	1,337,083	3.87%	1,080 2,080	86	US\$158.25	US\$76.75- US\$238.87
can organizer for pantry	can storage organizer pantry clear pantry storage bins pantry can organization and storage	671,867	2.89%	167,388	+14.89%	1,080 1,250	84	US\$27.23	US\$8.58- US\$68.78
coffee cart	coffee cart station coffee bar cart appliance cart	286,897	+12.84%	74,412	2.60%	6 160	90	US\$26.78	US\$17.75- US\$188.41

樣本僅供參考

相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

同時，根據目標分眾市場的趨勢板塊，勾選平均價格折線圖，您可以直觀了解到該分眾市場過往一年的平均價格走勢，為您的全年上新訂價節奏做出參考。



樣本僅供參考

相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

## ➤ 透過亞馬遜選品指南針：

### 框定品類價格帶分佈。直擊品類數據，科學訂價

透過「選品指南針>品類分析」選定目標分眾品類後，查看產品表現中的不同價格範圍訂單轉化率和產品特徵趨勢中不同價格區別對應的產品需求量高低，這些數據同樣可以作為您的科學訂價參考。



相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。





PRODUCTTESTING

03

## 高效科學測品

- 走好選品的最後一步，測品及其重要！前期透過選品指南針和機會瀏覽器完成選品，現在大家可以透過領取使用官方免費福利高效測品，順利出單！

## 3.1 FBA新品入倉優惠計畫

自2023年3月1日（太平洋時間）起，亞馬遜物流新品入倉優惠計畫再次升級，福利不斷加碼，最高平均享10%的銷售額回饋！不管您是新賣家還是老賣家，如果您準備上新又擔心測款成本高，都可以透過此項福利並降低測試新品的潛在風險和成本。

### 上線日期:

亞馬遜物流新品入倉優惠計畫於2019年3月首次上線。2023新版本將於2023年3月1日(太平洋時間)生效。

### 參與資格:

1. 已有亞馬遜物流（FBA）賣家必須註冊後才能加入(註冊連結)
2. 加入亞馬遜物流的新賣家（2023年3月1日或之後上架首個可供購買ASIN的90天內創建首個FBA貨件）將自動加入本計畫

### 計畫福利:

賣家上線符合一定限制條件的新ASIN可獲得月度倉儲費、移除費用和退貨費用等服務的限時費用減免優惠。適用於您符合條件的亞馬遜物流（FBA）新父ASIN，不限量！

	賣家參與資格	ASIN參與資格
美國 日本 英國 法國 德國	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 免費倉儲、免費退貨處理、免費移除（批次清倉僅限於美國網站）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amazon 配送（FBA）賣家</li> <li>• 庫存績效指標分數（IPI）為400分或以上，或者尚未獲得IPI分數（向物流配送中心發送新ASIN時）的賣家才有資格參與該計畫。</li> <li>• 專業賣家</li> </ul>
義大利 西班牙	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 新加入亞馬遜物流（FBA）的父ASIN</li> <li>• 2023年3月1日(太平洋時間)後發送到物流配送中心的ASIN</li> <li>• 符合要求的產品類別的ASIN*</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 以上所有+</li> <li>• 賣家為品牌所有者的品牌ASIN</li> </ul>

相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

### 3. 高效測品

官方福利助您高效測品

FBA新品入倉優惠計畫福利再升級！

#### 更高回饋

美國站及歐洲五大站銷售額回饋從平均5%提高到10%

#### 更長時效

標準尺寸產品的返還時效和庫存免費時效從90天提升至120天。

#### 更多數量

標準尺寸產品的返還，免倉儲費和移除費數量上限從50件提升至100件。

#### 免除倉儲費

在一定時間內免收每個符合條件父ASIN特定數量商品的月度倉儲費。

#### 註冊通全球

賣家只需註冊一次，即可在其擁有有效帳戶的新選品的每個站點自動享受亞馬遜物流新品入倉優惠計畫的優惠。

#### 免費批量清貨（僅限美國站）

批次清貨服務讓賣家可以回收過剩和買家退回庫存的資金，節省倉儲費。該福利僅適用於美國站點。

#### 最高平均10%銷售額回饋

（日本站平均5%銷售額回饋）

完成品牌註冊的品牌所有者，針對符合要求的亞馬遜物流（FBA）新父ASIN按月提供最高平均10%的銷售額回饋。

#### 免除退貨處理費

在亞馬遜物流中心收到首件商品後的6個月內，每個父ASIN的前20件商品免除退貨處理費！

#### 免除庫存移除費

在一定時間內免收每個符合條件父ASIN特定數量商品的庫存移除費。



相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

## 亞馬遜物流新品入倉優惠計畫案例

### FBA測新品原來可以低至0成本！

賣家簡介	產品刊登資訊	示例信息
<ul style="list-style-type: none"> <li>美國站賣家小明</li> <li>新加入FBA的賣家</li> <li>註冊ABC品牌獲得品牌主身份</li> <li>銷售鞋靴</li> <li>註冊加入了亞馬遜物流新品入倉優惠計畫</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>尺寸: 12.5英尺 x 9.7 英尺 x 4.9 英尺</li> <li>重量: 2.6 磅</li> <li>數量: 1個ASIN, 50件units</li> <li>單價: \$100</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>小明發送50件商品入倉到美國亞馬遜物流中心</li> <li>商品在亞馬遜物流中心存放了30天</li> <li>30天內若干買家一共下單購買12件商品</li> <li>其中一名買家退回2件商品</li> <li>小明從亞馬遜物流中心批量清貨了1件商品，運送到美國當地的某個地址</li> </ul>

使用FBA銷售該商品*	
FBA月度倉儲費	\$ 12.89
FBA批量清貨費	\$ 0.60
FBA退貨處理費	\$ 12.36
FBA配送費	\$ 76.68 (該產品尺寸配送費單價為\$6.39, 按銷售總件數12件配送費計算)
共計	\$ 102.56

註冊加入亞馬遜物流新品入倉優惠計畫後	
FBA月度倉儲費	\$ 0
FBA批量清貨費	\$ 0
FBA退貨處理費	\$ 0
FBA配送費	\$ 0
FBA配送費	(12件品牌商品銷售額\$1200, 鞋靴品類回饋10%共回饋\$120可用於抵扣FBA配送費)
共計	\$ 0

相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

## 亞馬遜物流新品入倉優惠計畫+輕小計畫示例

### 您還可以透過同時加入亞馬遜物流輕小商品計畫，省上加省！

賣家簡介	產品刊登資訊	示例信息
<ul style="list-style-type: none"> <li>英國站FBA賣家小明</li> <li>註冊ABC品牌獲得品牌主身份</li> <li>銷售數據線新品</li> <li>註冊加入了亞馬遜物流輕小商品計畫</li> <li>註冊加入了亞馬遜物流新品入倉優惠計畫</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>尺寸: 19.80x9.60x1.10cm</li> <li>重量: 20g</li> <li>數量: 1個ASIN, 50件units</li> <li>單價: £8.99</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>小明發送50件商品入倉到英國亞馬遜物流中心</li> <li>商品在亞馬遜物流中心存放了30天</li> <li>30天內若干買家一共下單購買45件商品</li> <li>小明從亞馬遜物流中心移除了5件商品</li> </ul>

使用FBA銷售該商品*	註冊加入亞馬遜物流輕小商品計畫後	註冊加入亞馬遜物流新品入倉優惠計畫後
FBA月度倉儲費 £ 0.41 FBA庫存移除費 £ 0.20 FBA配送費 £ 81.45 <small>(該產品尺寸配送費單價為£1.81, 按銷售總件數45件配送費計算)</small> 共計 £ 82.06	FBA月度倉儲費 £ 0.41 FBA庫存移除費 £ 0.20 FBA配送費 £ 46.35 <small>(該產品尺寸配送費單價為£1.81, 按銷售總件數45件配送費計算)</small> 共計 £ 46.96	FBA月度倉儲費 £ 0 FBA庫存移除費 £ 0 FBA配送費 £ 5.89 <small>(45件品牌商品銷售額£404.55, 電腦配件品類回饋10%, 共回饋£40.46可用於抵扣FBA配送費)</small> 共計 £ 5.89

相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

您可以透過[亞馬遜物流新品入倉優惠計畫控制台](#)查看計畫詳情，包括您的註冊狀態和資格、已註冊的ASIN、銷量和已節省的费用，以及其他已獲取優惠的使用情況。

## 3.2 亞馬遜Vine計畫

亞馬遜Vine計畫是亞馬遜向品牌賣家開放的一款評論管理工具，可以幫助賣家為商品獲得優質評論。參與亞馬遜Vine計畫的賣家可以免費提供商品，供亞馬遜精心挑選的Amazon Vine評論者（也稱為Vine Voice，Vine發言人）領取和試用，快速獲取真實可靠的商品評論，從而幫助更多買家了解產品並做出購買決策。**可謂是新品上線的測款神器！**

### ➤ Vine計畫為新選品上線帶來更高流量、更低試錯成本、更多優化空間：

1. 提高流量和轉化率：90%的買家會閱讀商品評論，並影響他們的購買決定參與亞馬遜Vine計畫最高能帶來30%的銷售提升\*
2. 快速獲得可信評論：一般情況下，評論者會在領取商品後平均17天內發佈Vine評論，可以幫助賣家樹立商品知名度\*
3. 更好地優化產品：在上線初期即可收到詳實的商品回饋，從而及時對商品進行針對性的改進，更精準吸引買家

\*亞馬遜內部數據研究|Amazon Internal Studies

### ➤ 即刻加入Vine計畫，快速獲取首評，賦能選品測款！

#### 加入條件

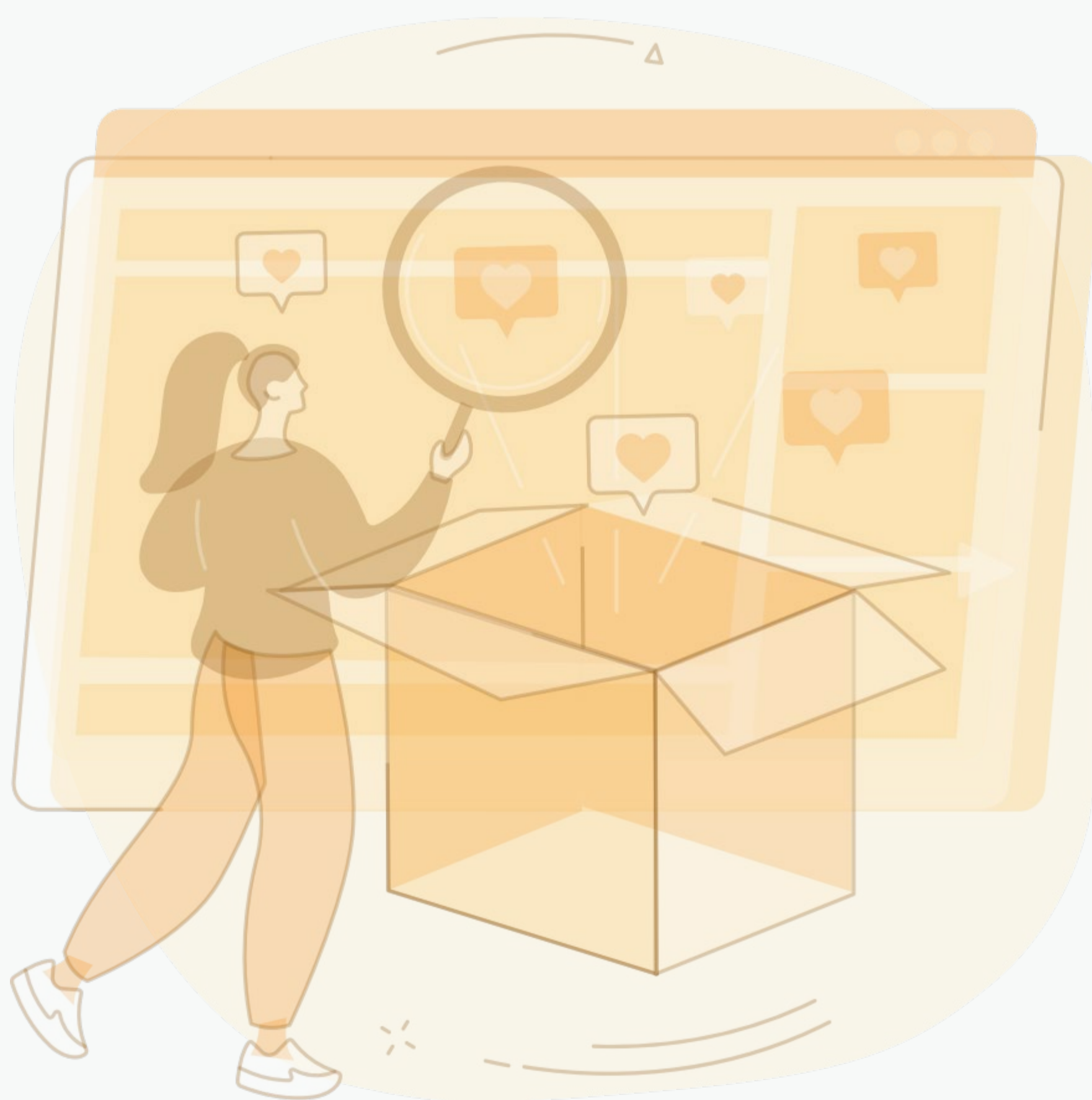
1. 須為亞馬遜美國、英國、法國、德國、義大利、西班牙、日本站的亞馬遜**品牌註冊賣家**（即BrandOwner角色的賣家）。
2. 符合要求的商品須為：
  - 商品詳情頁面評論少於30條
  - 處於「全新未使用產品（New）」狀況
  - 商品為亞馬遜物流（FBA）配送，並有可用的FBA庫存
  - 非成人用品/數位軟體或應用程式
  - 配有標題、圖片和描述的商品
  - 在註冊時已發佈的商品，而非待發佈商品

## 如何啟用Vine計畫?

1. 登入亞馬遜賣家平台，點擊「廣告」>「Vine」，進入Vine頁面



2. 在註冊搜尋框中輸入您要註冊的ASIN，選中並設定數量（每個ASIN最多30個），點擊提交
3. 追蹤進度，在控制台中查看ASIN是否被領取、評論是否被發佈



## 3.3 新賣家入門大禮包

在新賣家入門大禮包 (New Seller Incentives) 中，亞馬遜基於數據分析，結合過往成功賣家的經驗，為新賣家提供一系列起步階段的官方操作建議，並提供相應的費率優惠，為賣家降低採取這些操作的風險及成本，助力賣家實現銷售快速增長。眾多優惠福利及工具，可供賣家快速實現新品測款、上線營運。

**適用站點：**美國、日本、英國、法國、德國、義大利及西班牙站點。

**適用賣家：**2023年3月1日（太平洋時間）或之後發佈第一個可供購買的 ASIN 的專業賣家（Professional Sellers）。

**任務時長：**基於第一個可供購買的 ASIN 的發佈時間計算。

**禮包福利：**

- 1.首年或首100萬美元品牌商品成交額5%回饋<sup>[1]</sup>
- 2.200美元亞馬遜評論管理工具 (Vine) 優惠
- 3.200美元亞馬遜跨境物流服務優惠
- 4.50美元亞馬遜商品推廣廣告折扣券
- 5.50美元亞馬遜優惠券費用誘惑

[1]注意：一個新賣家在單站點最高可獲5萬美金回饋，最多可以享受歐美日三次全套新賣家入門大禮包福利，符合條件的品牌所有者最高可獲15萬美金回饋！現有賣家在上述站點開設新業務也可享受此福利。

### 任務詳情：

<b>任務1：</b> 品牌主6個月內完成品牌註冊	<b>任務2：</b> 90天內運送庫存至亞馬遜物流中心 (按FBA貨件創建日計算90天)
<b>福利：</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 首年或首100萬美元品牌商品成交額5%回饋</li> <li>• 200美元亞馬遜評論管理工具(Vine)優惠*</li> </ul>	<b>福利：</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 最高200美元入庫運輸費優惠**</li> <li>• 自動加入亞馬遜新品入倉優惠計畫</li> </ul>
<b>任務3：</b> 90天內使用亞馬遜商品推廣 創建一個廣告活動	<b>任務4：</b> 90天內使用亞馬遜優惠券
<b>福利：</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 50美元亞馬遜商品推廣廣告折扣券</li> </ul>	<b>福利：</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 50美元亞馬遜優惠券費用優惠</li> </ul>

\*包含200美元Vine計畫優惠。

\*\*包含100美元亞馬遜合作承運人費用優惠或200美元亞馬遜跨境物流服務優惠，賣家可選擇使用亞馬遜合作承運人，亞馬遜跨境物流服務或亞馬遜跨境承運夥伴方案 (SEND)，運送庫存至亞馬遜物流中心，以獲取相應的優惠。

相關資訊及建議僅供參考。亞馬遜不保證數據或計算的準確性，也不保證公司遵循選品法所產生的任何特定結果。

## 附錄01

### 消費趨勢及選品推薦

除了選品方法和福利之外，您還可以在這裡獲取最新的海外消費趨勢介紹及各網站最新選品資訊，全面構建您的選品知識網。

點擊下方連結立即查看全球消費趨勢與選品工具

<https://gs.amazon.com.tw/category>

### 最新消費趨勢介紹

全球消費者偏好有哪些變化？亞馬遜帶來官方趨勢解讀，助您挖掘商機！

#### 全球最新消費趨勢



逃離生活去遠方

後疫情時代，美國消費者外出旅行意願積極提升，讓靈魂“在路上”，奔赴陌生的風景和文化，給身心“放個假”，主打一個擺脫繁瑣的工作和生活壓力，追求“冒險”和“新體驗”！

[查看選品推薦](#) ↑



中性不中庸

“個性”亦是潮流！新一代美國消費者尤為認同尊重個性和自我表達的價值觀，拒絕性別刻板印象。隨著他們力量的壯大，這一價值觀也進一步影響著消費選擇。

[查看選品推薦](#) ↑



銀髮遇上數位化

當歐洲各國老齡化社會與極速數位化潮流碰撞，越來越多的老年人選擇了加入網購大軍，且其中不少表示會在未來提升網購頻率，展現出這一群體的長久消費潛力！

[查看選品推薦](#) ↑



讓未來回到過去

在對環境問題的憂慮以及其他因素的影響下，歐洲各地的消費者更為認同過去的價值觀，表現出更強的懷舊情節，催動了復古潮流的回歸，帶來了新的商機。

[查看選品推薦](#) ↑



私車出遊新常態

疫情結束後，日本國民逐漸認知到開車出行更方便一眾親友出遊，也有更多的靈活性和自由度。再加上日本政府的電動車推廣政策，多重因素帶動了日本私車出遊火熱升溫。

[查看選品推薦](#) ↑



突破夾縫中的她

過去的“全職太太”們逐漸投身於職場，然而這不代表她們能從家務、育兒等夾縫中解脫出來。兼顧工作、家庭和個人形象是她們尤為關心的訴求，也催生了新的消費趨勢。

[查看選品推薦](#) ↑

[查看完整報告，獲取更多選品資料洞察](#) ↓

[還沒看夠？查看更多選品指南專欄文章](#) →



# 附錄02

## 產品合規指南

您可以透過「**合規性參考**」這樣一個「品類合規寶典」工具查詢在亞馬遜銷售的高風險產品類型，比如兒童玩具、吹風機、燈具、充電寶等的合規要求和解決方案。它可以幫助您在計畫上架新品和拓展品類的階段，就了解到相關的目標市場的合規政策，並提供合規服務商資訊的合規解決方案。

入口

賣家平台，【**管理您的合規性**】>【**關鍵字/選擇商品類型/HS代碼搜尋**】三種方式查詢商品。



\*掃描QR Code獲得更多資訊

您只需要選擇出境國、目的國、商品類型。2023年「合規性參考」將新增【**生產者責任延伸EPR**】和【**歐盟商品安全法規GP**】等，目的國也會擴展到更多國家。

### 合規性參考

使用关键词或商品类型从一个位置研究合規性帮助内容，然后查看可帮助您满足相关要求的提供商。所提供的帮助内容仅供参考。

常见问题

请选择您的发货地址和收货地址。

您的商品从哪里发货?

您想在哪里销售商品?

使用关键词/商品类型或 HS 代码进行搜索 [商品类型](#) | [HS 编码](#)

输入描述您的商品的关键词

或者

使用商品类型进行搜索

Toys	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dolls</li> <li>Party Supplies</li> <li>Outdoor and Sports Toys</li> <li>Infant/Preschool</li> <li>Toys</li> </ul>	Squishy Toy
------	--	-------------

商品类型定义

**Squishy Toy**

A squishy or squishy toy is a toy made of specially formulated soft foam that slowly returns to its original shape after being squeezed. Squishy toys are manufactured into many different objects and sizes, such as but not limited to: animals and food items. Some may be scented to match the object represented.

有关更多信息，请参阅帮助页面

查看帮助内容