

# 李斯婷 追求計畫 LISTING 優化工具大集合

Listing  
0-100  
公開課



## 李斯婷就是商品詳情頁 Listing!

李斯婷是誰?

李斯婷是誰?



學習建立 Listing 是在亞馬遜上開店的第一步。想成為跨境出海資優生、實現高效引流熱銷，掌握 Listing 的優化技巧更是不容小覷的一環。

為了幫您用正確的姿勢追到李斯婷，亞馬遜全球開店推出**李斯婷追求計畫——Listing 0-100公開課**，為新老賣家提供從0-1、從1-100的 Listing 學習、進階成長指南，不僅助力新賣家更快上手 Listing 的建立優化，也可以幫助老賣家自省自查，不斷更迭優化，打造高品質的商品詳情頁。

### Listing 優化工具大全

01工具包

李斯婷對您真的很重要!

四本超全「追求指南」幫您高效理清「追求計畫」思路!

首先打開第一本「**Listing 優化工具大全**」

一覽所有優化 Listing 的工具清單!

適用於所有賣家

### 旺季 Listing 備戰指南

02大促包

- 影響旺季流量和轉化的因素
- 旺季優化 Listing 的架構與步驟
- 適合不同網站的旺季風格與要素

適用於所有賣家

### Listing 健康診斷與修復

03健康包

- Listing 完整度(IDQ)的重要性、自我檢查修復
- AHR 是什麼? 影響 AHR 的 Listing 要素
- 可能的 Listing 合規風險避免與處理

適用於所有賣家

### 從0到1 新手Listing 指南

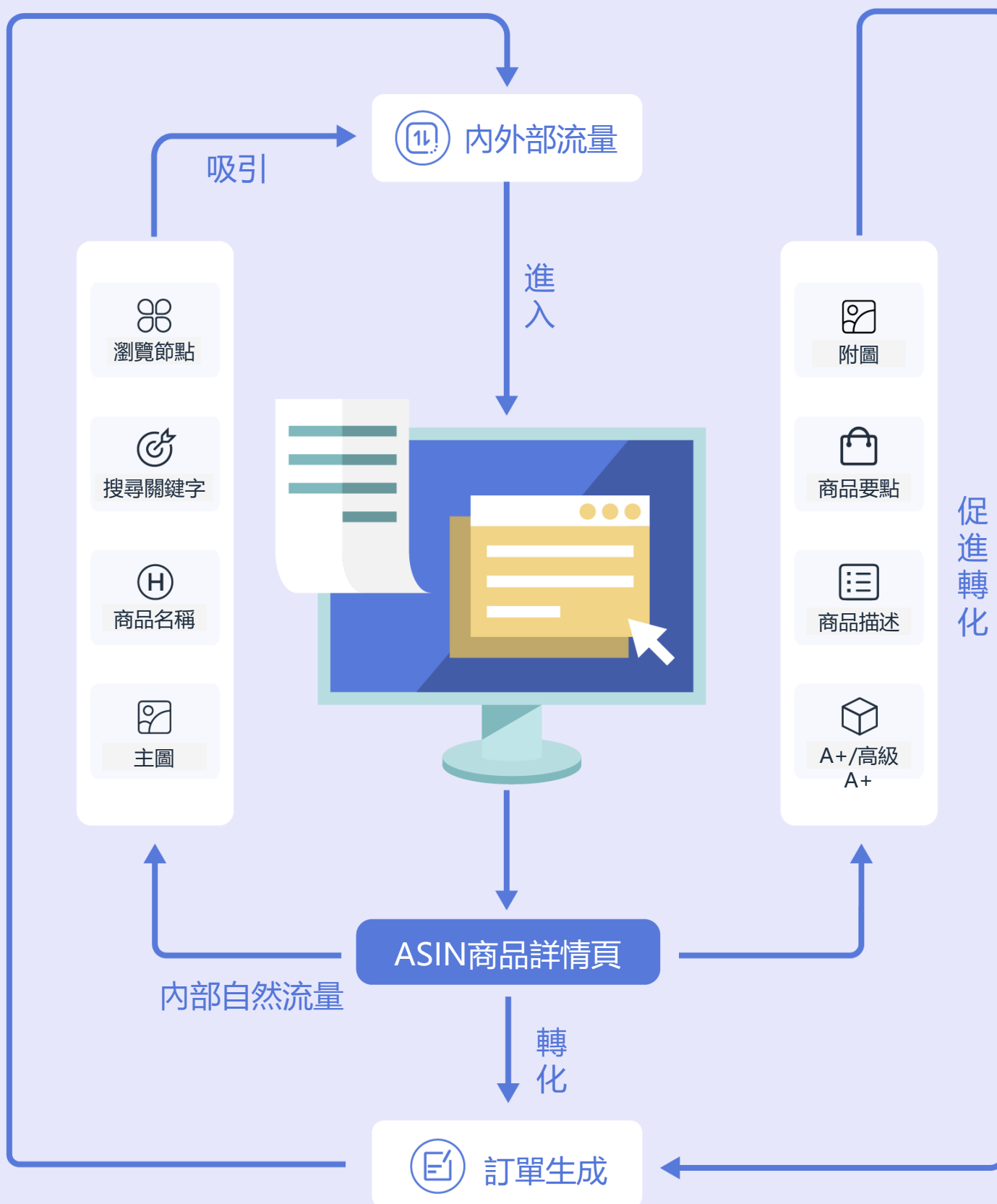
04新手包

- 了解 Listing 定義和在亞馬遜商城的角色
- 買家購買流程中的 Listing 要素
- 上傳 Listing 前的準備工作、自查清單
- 上傳第一個 Listing 的具體操作
- 上傳第一個 Listing 後的注意事項

適用於新手賣家

## Listing 優化為何重要?

持續優化形成良性迴圈



# 透過 Listing 優化工具集合

我們希望能幫助解答以下問題：



## 檢查並修復 Listing

為什麼我的 Listing 不可販售？  
如何自行修復 Listing？



## 口碑與推廣

怎麼獲取更多優質的客戶評論？  
如何獲得站內流量、推廣我的 Listing？  
有什麼增加站內外社群互動、展示 Listing 的方式？



## 發現優化 Listing 機會

我的 Listing 有什麼部分需要優化？  
該優先優化哪些 Listing？



## 為詳情頁增加更多展示形態

如何用影片、圖片更清晰展示商品特色？  
有什麼模組可以讓消費者了解產品故事和品牌？



## 跨網站上傳/批量上傳 Listing

如何跨網站同步商品詳情頁？  
如何選擇適合我的上傳/同步工具？



## 諮詢與建議

如何獲得專業的建議，從根本優化商品詳情頁？  
是否有自動建立、翻譯 Listing 的方式？

# 目錄 Contents

## 成長工具 05

- 成長機會 Growth Opportunities 05

## 展示工具 07

- A+ 頁面 07
- 品牌旗艦店 Stores 09
- 產品影片 10
- 360° View 11
- New Version/New Model 12

## 修復/優化詳情頁 13

- 修復商品工具 Fix Your Product 13
- 商品刊登品質儀表板 Listing Quality Dashboard 14

## 推廣詳情頁 15

- 商品推廣廣告 15
- 品牌推廣廣告 16
- 展示型推廣廣告 17

## 互動展示、評論 18

- 直播 Amazon Live 18
- 貼文 Posts 19
- Vine 計畫 20

## 數據分析工具 21

- 管理實驗 Manage Your Experiments 21
- 亞馬遜品牌分析 Amazon Brand Analytics 22

## 上傳和跨網站工具 24

- 一鍵 Listing 通全球 25
- 建立國際刊登資訊 26

## 官方資源 28

- Listing 品質提升支援 28
- 亞馬遜官方商品詳情頁面優化服務 Listing by Amazon 29

## 成長工具

### 找到最值得追求的李斯婷



#### • 成長機會 *Growth Opportunities*

該功能是一個自訂推薦的工具，藉由大數據演算法，盤點店內所有 ASIN，找到高價值和高潛力的 ASIN；再透過系統評估鎖定這些重點 ASIN 的短板和潛力。



#### ▶ 入口

賣家平台 > 成長 > 成長機會

#### ▶ 適用賣家

亞馬遜美國、英國、德國、法國、義大利、西班牙、日本和印度站的賣家

#### ▶ 功能優勢



#### 成長機會推薦動作類型

針對重點 ASIN，系統會為您量身定做，給予客製化的具體推薦動作。推薦動作主要分為優化 Listing 頁面和優化定價策略兩個維度，且陸續會增加更多新的推薦動作類型



#### 成長機會推薦數據維度

系統會向您顯示商品每日對應的查看次數、ASIN 轉化率、分類轉化率、銷售排名和庫存數量。這些關鍵績效指標可以幫您確定商品的流量和轉化率變化趨勢，並決定對哪些商品採用哪些推薦動作，以便高效提升流量、轉化率、銷售排名及銷量

## ▶ 操作建議

- 新增主圖片
- 新增高解析度主圖片
- 建立 A+ 對照表
- 建立 A+ 內容
- 註冊 Amazon Vine 計畫
- 優化商品名稱



## ▶ 閱讀更多

[成長機會的功能詳解](#)

## 展示工具

讓李斯婷展現最好的一面



### • A+頁面

透過該功能，您可以利用圖片和文字的組合，透過展現場景化的商品圖片來講述獨特的品牌故事，讓買家充分了解商品，增強宣傳效果進而提升銷售轉化。



### ▶ 入口

賣家平台 > 廣告 > A+ 頁面

### ▶ 適用賣家

須為亞馬遜各網站的品牌賣家

### ▶ 功能優勢

選擇要建立的A+內容類別型:

增強型商品描述		其他內容類別型
<p><b>基礎</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>最多建立5個增強內容模組以突出顯示產品的功能</li> </ul> <p>建立基礎</p>	<p><b>高級</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>升級到7個模組，包括影片功能、更大的圖像和互動體驗。</li> </ul> <p>建立高級A+</p>	<p><b>品牌故事</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>講述涵蓋您品牌中所有商品的品牌故事</li> <li>加入輪播顯示且可連結到其他ASIN和您的商店的內容卡片</li> <li>商品描述會顯示在增強商品描述上方的一個新部分中</li> </ul> <p>建立品牌故事</p>



## 基礎 A+ 頁面

使用 A+ 頁面功能，利用圖片和文字的組合，透過展現場景化的商品圖片來講述獨特的品牌故事，提升複購，增強宣傳效果進而促進銷售業績。透過 A+ 商品描述管理器，您可以使用自訂的內容模組、基於大數據的內容推薦和多語言、多變體的內容複製功能，來輕鬆建立和管理內容



## 高級 A+ 頁面

高級 A+ 頁面為您提供了首屈一指的商品詳情頁搭建工具，透過一系列獨特的內容模組，例如影片模組、互動式熱點模組、輪播模組、高級比較表，您可以傳遞豐富的產品資訊並講述品牌故事。與基礎 A+ 頁面相比，高級 A+ 頁面可以促進更高的轉化率



## 品牌故事

品牌故事能讓您在競爭中脫穎而出，並透過講述獨特的品牌故事來與買家建立聯繫。您不需要調整現有 A+ 內容，就可以新增品牌故事模組，以突出品牌的關鍵要素並展現旗下其它商品。透過該功能，您的品牌故事將與商品描述模組區分，在商品詳情頁的「From the brand」部分獨立展示

### ▶ 操作建議



## A+ 頁面內容搭建思路

您可從企業使命、品牌定位、確定目標買家、商品賣點發掘四個角度考慮，來完成 A+ 頁面的內容搭建



## A+ 頁面搭建建議

您可以從寫多少、寫什麼、怎麼寫、加分技巧四個角度考慮，來完成 A+ 頁面的內容搭建

### ▶ 閱讀更多

[高級 A+ 頁面向第三方品牌賣家開放](#)



## • 品牌旗艦店 Stores

無論您的品牌規模如何，品牌旗艦店都能為您提供一個沉浸式的空間，向受眾介紹您的品牌故事、使命和產品。它可以作為您站外引流的目的地，也可以作為展示品牌形象、維護買家互動的陣地，進一步提升品牌黏性。



### ▶ 入口

賣家平台 > 品牌旗艦店 > 管理店鋪

### ▶ 適用賣家

須為亞馬遜各網站的品牌賣家

### ▶ 功能優勢

#### 獲得您自己的亞馬遜專屬網址

使用您獨有且易於記憶的亞馬遜URL，透過亞馬遜站內廣告和站外行銷活動，將買家導流至品牌旗艦店

#### 使用品牌旗艦店見解優化廣告活動

藉由品牌旗艦店見解模組，您可以深入了解品牌旗艦店銷量和流量來源

#### 特色品牌旗艦店

使用不同模組進行多樣組合，輕鬆建立多個頁面

#### 追蹤 Follow

追蹤按鈕會出現在貼文、商品詳情頁及品牌旗艦店上。作為品牌粉絲的買家也會在瀏覽過程中更先透過貼文看到品牌相關動態，如折扣、新品發佈和暢銷產品

### ▶ 操作建議

- 在品牌旗艦店生成器中建立首頁
- 選擇首選範本
- 建立品牌旗艦店子頁面
- 選擇內容模組和小部件
- 審查並發佈

### ▶ 閱讀更多

[裝修品牌旗艦店的實際案例](#)

## • 產品影片

透過該工具生動全面展示產品，能夠增加消費者印象，有助於提高轉化，觀看影片的消費者比不看影片的消費者購買的可能性高出3.6倍！



### ▶ 入口

賣家平台 > 型錄 > 上傳及管理影片

### ▶ 適用賣家

針對所有擁有品牌註冊亞馬遜賣家開放

### ▶ 功能優勢

您上傳的影片，除了顯示在在售商品的主圖板塊中，可能還會出現在商品詳情頁面的影片部分和搜尋結果中，展示產品更生動全面，增加消費者印象，有助於提高轉化

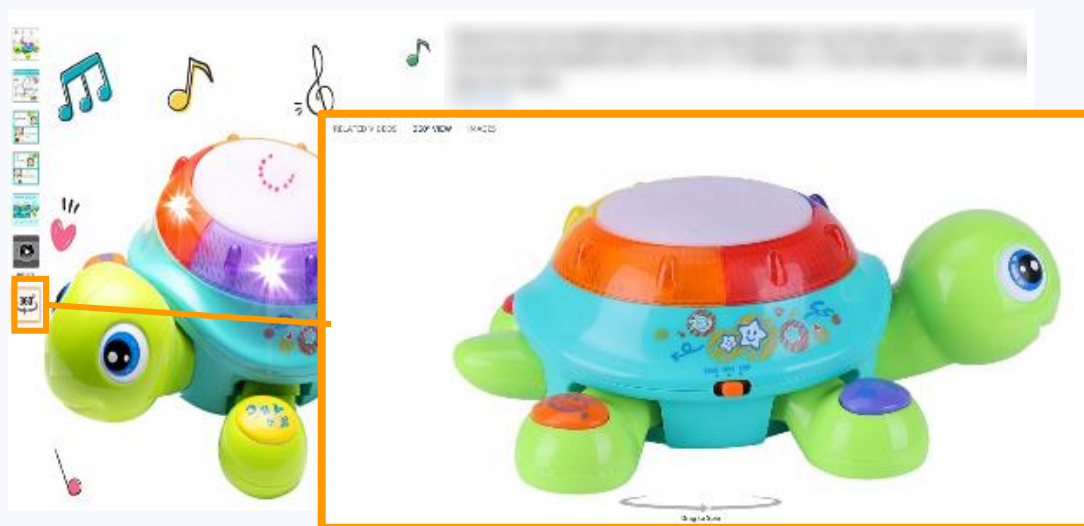
### ▶ 操作建議

- ┆ 轉至上傳及管理影片頁面
- ┆ 查看亞馬遜的社區準則和受限商品政策
- ┆ 點擊右上角的「上傳影片」
- ┆ 輸入必填欄位：影片檔案、縮圖、影片標題和相關 ASIN



• 360° View

360°視圖是72張不同角度圖片組成的可以360°旋轉的視圖功能；使買家能夠以更直接的方式與產品進行交互，旋轉產品從不同的角度了解它們。



▶ 入口

需聯繫您的帳戶經理進行申請

▶ 適用站點

北美站（美國、加拿大和墨西哥站）、歐洲站（英國、德國、法國、義大利、西班牙站）、日本站

▶ 適用品類



傢俱  
Furniture



家居  
Home



家裝  
Home Improvement



廚房用品  
Kitchen



草坪花園  
Lawn and Garden



燈具  
Lighting



Photo



體育用品  
Sport



玩具  
Toy



Hobby



汽車用品  
Automotive



寵物用品  
Pet Products



大家電  
Major Appliances



工業與科研用品  
Biss Basic

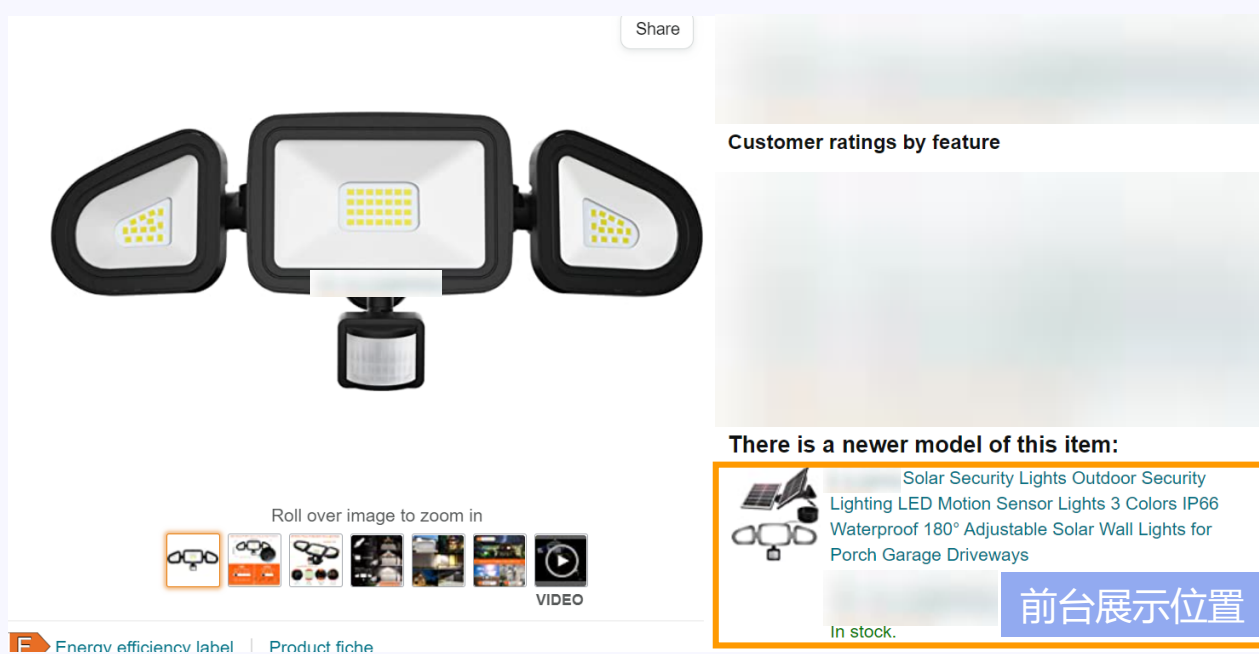
## ▶ 素材要求

- ▮ 72張照片
- ▮ 每張圖片5°旋轉角度
- ▮ 所有照片一致高度
- ▮ 刪除所有背景細節
- ▮ 所有圖片色調/飽和度一致
- ▮ 裁剪圖像尺寸為正方形



### • New Version/New Model

旨在透過亞馬遜商城，將產品的最新版本資訊傳達給客戶，用來改善客戶體驗，以幫助客戶做出明智的購買決策。在商品詳情頁面的商品要點下方，會出現該產品的最新版本推薦，透過這個方式給予顧客最直覺的印象。



## ▶ 參與方式

聯繫您的帳戶經理，填寫相應資料，通過審核後可關聯加入 New Version/ New Model

## 修復/優化詳情頁

### 發現並治癒受傷的Listing



#### • 修復商品工具 *Fix Your Product*

修復商品工具 (Fix Your Product, 簡稱 FYP) 可以幫助賣家發現並修復因 Listing 詳情頁品質問題而被搜尋抑制的 SKU (如缺少顏色或尺寸、主圖缺失、標題長度過長)。



#### ▶ 入口

庫存 > 管理所有庫存 > 已禁止顯示搜尋結果且非在售商品

#### ▶ 適用站點

所有網站通用

#### ▶ 操作建議

- 「庫存 Inventory」下拉式功能表中點擊「管理所有庫存 Manage Inventory」
- 點擊「已禁止顯示搜尋結果且非在售商品」
- 在「修復商品」頁面點擊「在搜尋結果中禁止顯示」查看詳情，並根據提示進行修改

#### ▶ 閱讀更多

[買家搜不到我的 Listing? 完整度不足怎麼辦?](#)

## ● 商品刊登品質儀表板 *Listing Quality Dashboard*

商品刊登品質儀表板 (Listing Quality Dashboard, 簡稱 LQD) 是賣家平台上的一種工具, 可以向賣家突出顯示重要的商品資訊。這些突出顯示的建議旨在幫助廣告主提高商品的曝光率, 帶來全新的商品詳情頁面體驗, 還有可能減少消費者退貨。



### ▶ 入口

庫存 > 管理所有庫存 > 商品刊登品質儀表板

### ▶ 適用站點

美國站、印度站、歐洲站 (英國、德國、法國、義大利、西班牙站)、日本站

### ▶ 功能優勢

- ❑ **查漏補缺:** 幫助賣家直覺的查看需要補充缺失屬性的商品清單和屬性
- ❑ **突出重點商品, 優先修改:** 優先排序優先修改可以根據商品的搜尋展示量排序, 優先補充展示量高的商品的屬性

### ▶ 操作建議

- ❑ 「庫存 Inventory」下拉式功能表中點擊「管理所有庫存 Manage Inventory」
- ❑ 點擊「商品刊登品質儀表板」
- ❑ 查看需要補充屬性值的產品或者直接在搜尋框內輸入 ASIN / SKU / 商品標題, 找到對應產品 (如果搜尋不到結果代表該產品沒有需要補充的屬性)
- ❑ 點擊「查看所有 x 個缺失屬性」查看所有缺少的屬性。
- ❑ 根據提示補充完整相應的屬性值, 加入完成後, 點擊「Save and close」

### ▶ 閱讀更多

[商品刊登品質儀表板-賣家百科操作指南](#)

## 推廣詳情頁

向所有人宣傳我的Listing



### 商品推廣廣告

透過快速建立可展示在相關購物搜尋結果和商品詳情頁上的廣告，幫助買家發現您的商品。



#### ▶ 入口

賣家平台 > 廣告 > 廣告活動管理程式

#### ▶ 適用賣家

須為亞馬遜各網站的專業賣家

#### ▶ 功能優勢



#### 提升曝光

商品推廣是一種按點擊付費的廣告解決方案，讓賣家能夠透過廣告來推廣銷售的商品，幫助感興趣的消費者在購物搜尋結果中輕鬆發現廣告主的新商品、在消費者在亞馬遜上瀏覽時，提高各個商品的可見度和購買意向

#### ▶ 操作建議

- 設定廣告活動持續時間（建議將其設定為「無結束日期」來讓廣告活動不間斷開展）和每日預算
- 選擇您要推廣的商品，設定競價，並啟動廣告活動
- 透過自動投放，亞馬遜廣告將為您投放的商品自動與相關的商品以及關鍵字進行匹配，輕鬆快速地建立廣告活動
- 對於擁有投放經驗的廣告主而言，可以透過手動投放針對特定的關鍵字和商品投放廣告

## ▶ 閱讀更多

[下載亞馬遜新品成長手冊\(廣告篇\)](#)

### • 品牌推廣廣告

透過在相關亞馬遜購物搜尋結果中顯示的創意廣告來幫助顧客發現您的品牌和商品。



## ▶ 入口

賣家平台 > 廣告 > 廣告活動管理程式

## ▶ 適用賣家

須為亞馬遜各網站的專業賣家

## ▶ 功能優勢



### 發現

鼓勵消費者發現並追蹤廣告主的品牌、透過自訂的廣告創意在購物搜尋結果中提升品牌認知度

## ▶ 操作建議

- ▮ 設定廣告活動持續時間（建議將其設定為「無結束日期」來讓廣告活動不間斷開展）和每日預算
- ▮ 加入標題並選擇要推廣的商品，建立並自訂廣告
- ▮ 選擇合適的廣告格式，包括商品集、品牌旗艦店焦點和影片
- ▮ 設定不同的著陸頁，將流量引導至最符合自身需求的頁面，可以是商品詳情頁面或品牌旗艦店及其子頁面
- ▮ 提交您的廣告以供審核。亞馬遜廣告將在72小時內進行審核

## ▶ 閱讀更多

[提高品牌知名度](#)

[亞馬遜新品成長手冊\(廣告篇\)](#)



## • 展示型推廣廣告

能夠觸及站內外各個消費階段的目標買家群體，幫助新買家發現您的品牌。



### ▶ 入口

賣家平台 > 廣告 > 廣告活動管理程式

### ▶ 適用賣家

須為亞馬遜各網站的專業賣家

### ▶ 功能優勢



#### 觸及消費者並再次與之互動

利用顯示在亞馬遜網站內外的廣告位來提升認知度、購買意向和轉化率，有助於觸及相關的受眾

### ▶ 操作建議

- ▮ 設定每日預算
- ▮ 選擇商品
- ▮ 選擇方案：受眾投放，包括再行銷瀏覽定向、購買再行銷和亞馬遜消費者和內容相關投放，包括商品定向和品類定向
- ▮ 指定競價

### ▶ 閱讀更多

[建立展示廣告活動](#)

[亞馬遜新品成長手冊\(廣告篇\)](#)

## 互動展示、評論

互動展示，李斯婷有各種可能



### • 亞馬遜直播 Amazon Live

亞馬遜直播以一種即時互動的線上影片方式為消費者提供靈感、資訊和娛樂，為消費者考慮新品牌建立信心並幫助做出購買決定。其中，亞馬遜製作的主題直播讓您能夠展示您的品牌和商品，主題直播可以顯示在亞馬遜上多個醒目的廣告位中。



amazon live



### ▶ 入口

亞馬遜廣告 > 產品 > 品牌購物體驗 > Amazon Live

快捷入口: <https://www.amazon.com/live>

### ▶ 適用賣家

須為亞馬遜美國站已開通品牌旗艦店的品牌賣家

### ▶ 操作建議

您可以選擇透過 Amazon Live Creator App 自助直播，或透過亞馬遜廣告團隊協助直播

### ▶ 閱讀更多

[觀看講解影片](#)

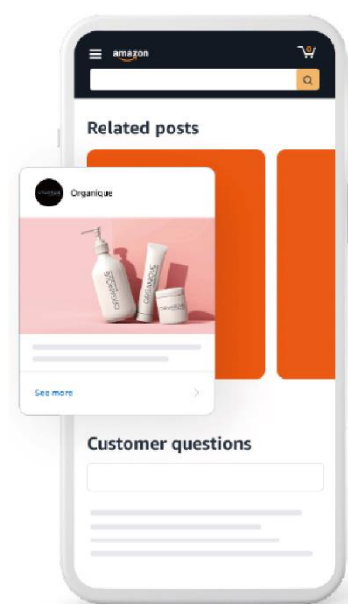
[開始直播](#)

[下載 Amazon Live Creator App](#)

[用亞馬遜直播打造沉浸式購物體驗](#)

## 貼文 (測試版) Posts

透過發佈自訂圖片、文案和商品資訊，幫助購物者直覺感受您的商品在現實生活中的使用情況。貼文的發文頻率不限，且無需支付任何費用。貼文發佈後，您可以查看多維度的指標來衡量貼文效果：互動量、觸及人數、可見展示量、商品點擊次數等。



### ▶ 入口

亞馬遜廣告 > 產品 > 品牌購物體驗 > 貼文

快捷入口：<https://posts.amazon.com/>

### ▶ 適用賣家

須為亞馬遜美國站已開通品牌旗艦店的品牌賣家

### ▶ 功能優勢

- 讓品牌脫穎而出
- 結合重要指標展示廣告成效
- 使用和發佈不額外收費
- 培養消費意識，啟發思考

### ▶ 操作建議

- 使用亞馬遜廣告平台或賣家平台憑證登入
- 透過驗證品牌名稱並上傳品牌logo來建立資料
- 透過上傳圖片、撰寫說明並標記相關商品來開始建立貼文

### ▶ 閱讀更多

[品牌旗艦店說明頁面](#)

[開始搭建品牌旗艦店](#)

[開始發佈貼文](#)

[品牌賣家使用貼文的優秀案例](#)

## • Vine 計畫

透過該計畫，您可邀請具備符合 Vine 資質的消費者免費使用該商品並留下評論，快速獲得高品質評論。



### ▶ 入口

賣家平台 > 廣告 > Vine

### ▶ 適用條件

#### ➢ 適用賣家：

┆ 須為亞馬遜美國、英國、法國、德國、義大利、西班牙、日本站的品牌賣家

#### ➢ 適用商品：

- ┆ 商品詳情頁面評論少於30條
- ┆ 處於「全新未使用產品」狀況
- ┆ 商品為亞馬遜配送（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

### ▶ 功能優勢

┆ 快速獲得可信評論、提高流量和轉化率、更好地優化產品

### ▶ 操作建議

- ┆ 透過賣家平台中的「廣告」，進入 Vine 頁面
- ┆ 在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）並提交
- ┆ 追蹤進度，在控制台中查看 ASIN 是否被領取、評論是否被發佈

### ▶ 閱讀更多

[Vine Program 說明頁面](#)

[亞馬遜商品評論政策官方詳解](#)

## 數據分析工具

### 用數據擄獲李斯婷的心



#### • 管理實驗 Manage Your Experiments

管理實驗（全稱 Manage Your Experiments，簡稱 MYE），透過該工具，您可以對品牌商品的 A+ 商品描述、商品名稱和主圖片進行 A/B 測試。透過實驗，您可以將兩個版本的商品詳情進行對比，以便查看哪個版本效果更受消費者歡迎。實驗結束後，您可以選擇發佈獲勝的商品詳情頁。



#### ▶ 入口

賣家平台 > 品牌 > 管理實驗

#### ▶ 適用條件

##### ➢ 適用賣家：

- 1 須為亞馬遜美國、加拿大、墨西哥、英國、德國、法國、義大利、西班牙、波蘭、荷蘭、瑞典站的品  
牌所有者

##### ➢ 適用商品：

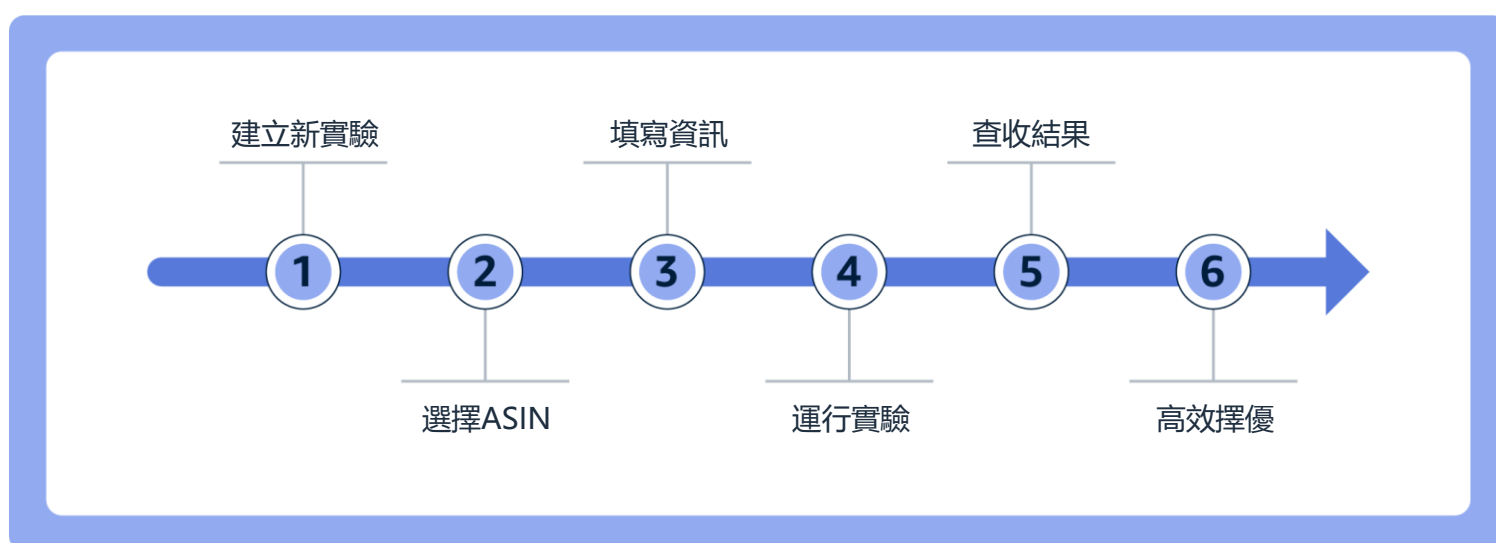
- 1 須已擁有足夠的流量，且已經發佈了現有內容才能進行實驗

## ▶ 功能優勢

- ▮ 高效擇優，提升轉化
- ▮ 更直覺地看見銷量



## ▶ 操作建議



## ▶ 閱讀更多

[管理實驗的設想和操作](#)

### • 亞馬遜品牌分析 *Amazon Brand Analytics*

品牌分析（全稱 Amazon Brand Analytics，簡稱 ABA）提供六份品牌分析數據報告，包括亞馬遜關鍵字搜尋、重複購買行為、市場籃子分析、人數統計（買家畫像）、全系商品搜尋表現和搜尋詞表現等維度，貫穿選品、引流、轉化、複購的亞馬遜銷售全鏈路。



## ▶ 入口

賣家平台 > 品牌 > 品牌分析

## ▶ 適用條件

### ➢ 適用賣家：

- ┆ 須為品牌所有者

### ➢ 適用網站：

- ┆ 人數統計（買家畫像）、全系商品搜尋表現報告和搜尋詞表現報告目前只對美國站開放
- ┆ 其它報告在以下多個網站開放：美國、加拿大、墨西哥、英國、德國、西班牙、法國、義大利、日本、瑞典、荷蘭、澳洲、新加坡

## ▶ 功能優勢



## ▶ 操作建議

### 01 選品場景下

- ┆ 搜尋特定品類詞，找到熱度較高的相關子品類詞，縮小相應的選品範圍
- ┆ 在該子品類詞下查看消費者最常點擊的 ASIN，進一步研究各 ASIN 的定價、商品功能、詳情頁、評分和消費者評論

### 02 引流場景下

- ┆ 下載亞馬遜關鍵字搜尋報告，查看行業熱詞變化趨勢，預估市場走勢
- ┆ 找到相關品類搜尋詞，檢測該品類下搜尋詞排名變化，根據趨勢調整營運動作
- ┆ 找到相關品牌詞或商品詞，查看特定 ASIN 的點擊和轉化情況，以此判斷品牌/商品維度表現

## ▶ 閱讀更多

[品牌分析報告案例解讀](#)

[全系商品搜尋表現和搜尋詞表現報告介紹](#)

[《全系商品搜尋表現》和《搜尋詞表現》上線解析](#)

## 上傳和跨網站工具

讓李斯婷走向更大的國際舞台吧!



### 一鍵 Listing 通全球 V.S. 建立國際刊登資訊

現在，亞馬遜已經有兩個不同的 Listing 同步工具，分別是「一鍵 Listing 通全球」和「建立國際刊登資訊」，有了這兩套同步工具，您只要發佈一次商品，就可以在亞馬遜全球網站的店鋪中銷售，幫助您以在一個國家或地區營運的工作量，發展全球業務。



#### 一鍵Listing通全球

#### 建立國際刊登資訊(BIL)

#### 上線時間

- 2022年新上線

- **初代**Listing 同步工具.

#### 賣家入口

- 已無縫嵌入現有Listing建立和編輯流程中；操作介面友好

- 在賣家平台擁有單獨的入口  
(三級入口)

#### 同步方式

- 都支援以SKU為單位的Listing翻譯和同步
- 都支援從一個源網站向單個或多個目標網站的同步
- \*建立國際刊登資訊還支援以整個商品目錄為單位的Listing翻譯和同步

#### 定價同步規則

- **靈活性強**：可個人化編輯ASIN在不同網站的價格

- **統一度高**：透過統一的商品定價規則來同步定價

#### 適用賣家

- 帳戶健康狀態良好的賣家
- 全球帳戶或關聯帳戶的賣家使用體驗更佳
- 全球範本功能僅專業銷售計畫賣家可使用

- 面向加入專業銷售計畫的賣家
- 擁有對應的聯合帳戶或關聯帳戶的賣家



# 上傳和跨網站工具

## 一鍵 Listing 通全球

「一鍵 Listing 通全球」工具是 Listing 工具的升級和擴展，現已經無縫嵌入到目前的 Listing 建立和編輯流程中。幫助賣家將 Listing 同步上傳到多個網站進行銷售，以和單個網站差不多的營運投入開展全球業務，告別多網站重複上傳 Listing 的繁瑣流程。



### ▶ 入口

賣家平台 > 庫存 > 管理所有庫存 > 選擇 SKU 並點擊「編輯」 > 在「報價」選項卡底部找到「多網站視圖」介面

### ▶ 適用賣家

- ┆ 帳戶健康狀態良好的賣家
- ┆ 全球帳戶或關聯帳戶賣家使用體驗更佳
- ┆ 全球範本功能僅專業銷售計畫賣家可使用

### ▶ 功能優勢

- ┆ 多網站視圖
- ┆ Listing 文字智慧翻譯
- ┆ A+ 頁面自動翻譯
- ┆ 單位/尺寸 (例如英寸和公分) 自動轉化
- ┆ 支援批量上傳「一鍵 Listing 通全球」商品

### ▶ 操作建議



## 查看並編輯全球商品資訊



- ┆ 進入賣家平台，點擊功能表列「庫存 > 管理所有庫存」
- ┆ 選擇想要同步的商品，點擊「編輯」
- ┆ 進入「報價」選項卡介面，在選項卡底部新增了多網站視圖
- ┆ 您可以查看和編輯該商品在已售網站的基本資訊，包括狀態、數量、銷售價格
- ┆ 如果您要拓展銷售，可以點擊「在某網站銷售」按鈕，一鍵將該商品 Listing 同步翻譯並銷售到目標網站



## 批量管理商品 Listing

批量上傳範本中已經嵌入了「一鍵 Listing 通全球」的全球範本功能，或者也可以透過「賣家平台 > 型錄 > 透過上傳新增產品」，直接進入上傳介面。

- 1 進入上傳介面後，依次選擇「搜尋/選擇商品類型」、選擇希望上架的網站並確認範本的其他設定、確認模版資訊後，下載模版
- 1 全球範本中只需要輸入一次產品數據，設定地區級的產品數量和網站級價格，不需要的網站則無需填寫任何資訊
- 1 填寫完成後，返回主介面，選擇「上傳您的庫存檔案」選項卡，選擇檔案類型、上傳檔案並點擊上傳
- 1 上傳後介面將返回至「監控上傳狀態」頁面，查看每一條 Listing 的全球網站資訊與處理報告，該報告彙總了所有網站的錯誤，並提供解決問題的說明，您可以點擊下載並查看



### ▶ 閱讀更多

[「一鍵 Listing 通全球」詳情](#)

[「一鍵 Listing 通全球」與建立國際刊登資訊 \(BIL\) 工具的區別](#)

### • 建立國際刊登資訊 *Build International Listings Tool*

建立國際刊登資訊（全稱 Build International Listings Tool，簡稱 BIL）使用此工具可在一個或多個目標商城中建立和更新來自單個來源商城的商品。根據您指定的設定以及貨幣匯率，將來源商城中符合要求的商品和價格更新到目標商城中。



### ▶ 入口

賣家平台 > 庫存 > 全球開店 > 建立國際刊登資訊

### ▶ 適用賣家

- 1 面向加入專業銷售計畫的賣家
- 1 擁有對應的聯合帳戶或關聯帳戶
- 1 帳戶在要關聯的商城內信譽良好

## ▶ 功能優勢



- ┆ 將某來源商城中的商品建立到一個目標商城
- ┆ 同步目標商城中的商品價格
- ┆ 根據目標商城貨幣的匯率波動定期調整價格
- ┆ 在目標商城中加入或刪除相應的商品
- ┆ 在其中商品提供亞馬遜配送歐洲整合服務的歐洲商城之間同步庫存
- ┆ 嘗試在目標商城中翻譯和建立商品詳情頁面

## ▶ 操作建議

- ┆ 在「建立國際刊登資訊」中選擇來源商城和目標商城，點擊「儲存並繼續」
- ┆ 點擊「更改商品」自主選擇要在目標商城中複製的商品（設定規則或者選擇特定產品），然後點擊「儲存並繼續」
- ┆ 定義預設價格規則，然後點擊「儲存並繼續」
- ┆ 查看您的設定
- ┆ 等待亞馬遜處理關聯事宜。處理完畢後，您會收到一封電子郵件
- ┆ 請在控制台查看您的上架商品狀態，並查看建立國際刊登資訊報告
- ┆ 更新關聯和排除商品

## ▶ 閱讀更多

[「一鍵 Listing 通全球」與建立國際刊登資訊 \(BIL\) 工具的區別](#)

## 官方資源

「官宣」是我最大的底氣



### Listing 品質提升支援

有針對性的免費 Listing 優化指導，多平台管道，面向所有賣家

- Listing 排名規則及品質評估標準解析
- Listing 政策紅線解讀，預防下架
- 全店鋪 Listing 診斷，完善 Listing 完整度
- 核心要素（標題/關鍵字/瀏覽節點）優化建議



### 功能優勢



補全Listing知識盲點



突破0銷售



促轉化

### 參與方式

- [Listing 系列直播課程](#)
- 郵件指導
- 優化專家線上答疑
- [亞馬遜全球開店訂閱號#打造優質Listing 話題文章](#)

## 亞馬遜官方商品詳情頁面優化服務 Listing by Amazon

亞馬遜官方商品詳情頁面優化服務（全稱 Listing by Amazon，簡稱 LBA）旨在幫助賣家打造多網站當地語系化 Listing。透過一對一的優化及諮詢服務、頁面診斷、精準關鍵字推薦與分析，以及強有力的售後追蹤等，幫助賣家實現銷量突破。



### ▶ 適用站點

美國站、日本站、英國站

### ▶ 功能優勢



精準選詞



Listing診斷



文案本土化



圖文指南



瀏覽節點



售後服務

### ▶ 參與方式

掃描QR Code申請，按郵件提示完成註冊、簽約與付款，優化經理將聯繫您並開始服務



掃描QR Code報名