

# 電腦及電腦周邊 跨境電商品類攻略手冊

亞馬遜全球開店台灣

01

台灣電腦及電腦週邊產業挑戰

02

跨境電商逆勢而上

03

美國亞馬遜 電腦及電腦周邊市場

04

評估跨境電商常見5大問題

05

如何開始？

06

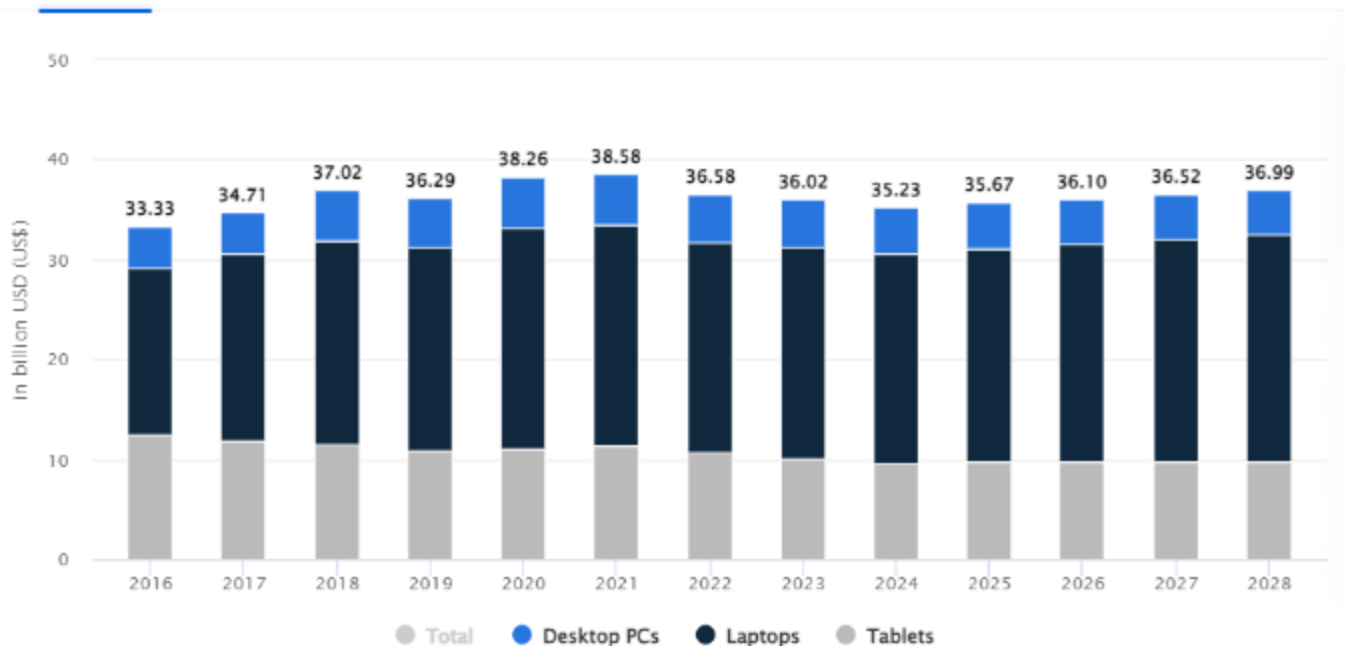
新賣家限時優惠/資源

01 

# AI PC浪潮下 台灣電腦及電腦週邊產業 機會與挑戰

# 隨著AI PC問世，美國電腦及電腦週邊市場穩健復甦

REVENUE BY MARKET



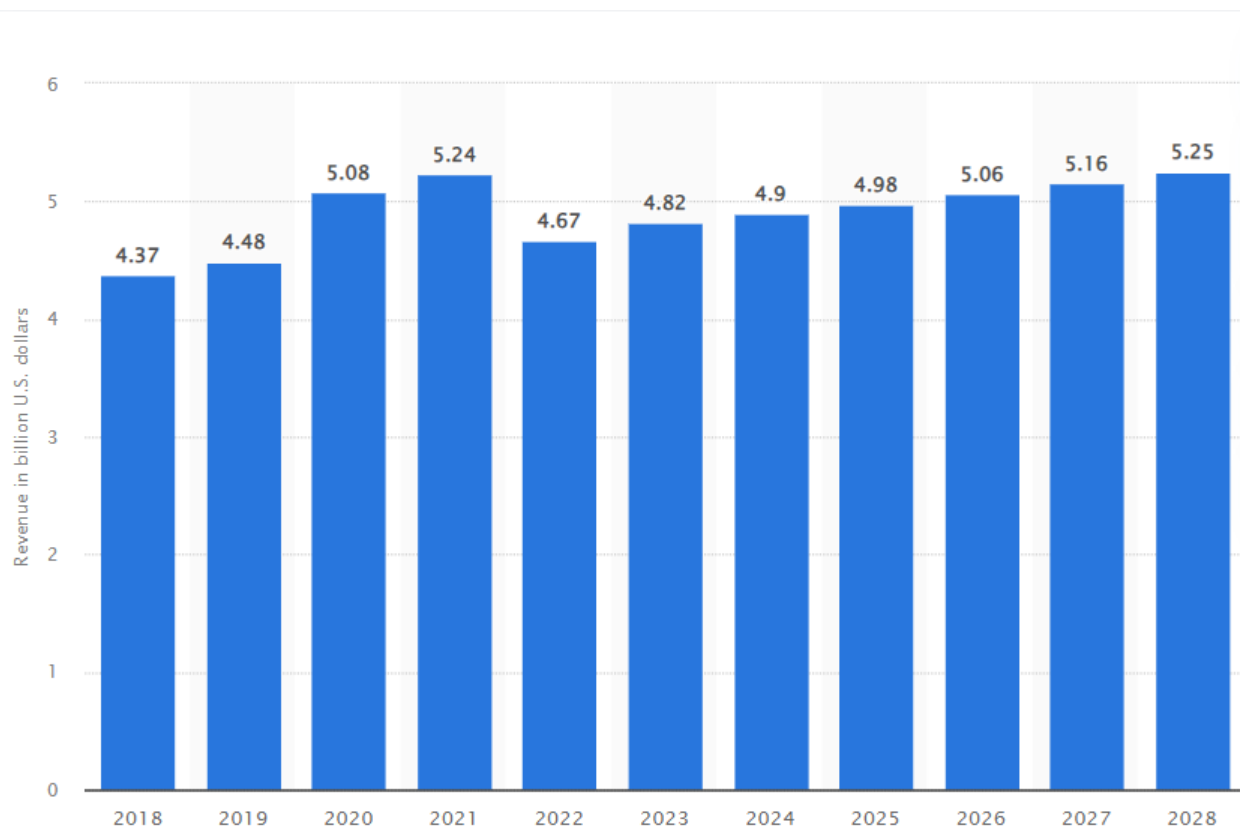
Notes: Data shown is using current exchange rates. Data shown reflects market impacts of Russia-Ukraine war.

Most recent update: Nov 2023

<https://www.statista.com/outlook/tmo/devices/pcs/united-states>  
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS52019024>

- 根據IDC, 全球 2024 Q1 PC shipment 約 59.8M Units (YoY +1.5%) 已回到疫情前水準
- 隨著2024年 AI PC逐步問世, 且商用客戶需要汰換疫情間採購之裝置, 2024 全球PC市場將逐步復甦 (recovery)
- 預估2024-2028將以CAGR 1.22%態勢穩定增長

# 電腦週邊市場亦將隨AI PC浪潮而逐步成長



## 以Keyboard為例：

- 隨著全球 PC市場逐步復甦，預估2024-2028全球 Keyboard市場將以CAGR 1.72%態勢穩定增長

<https://www.statista.com/forecasts/1256992/worldwide-computer-keyboard-revenue>

# 純代工OEM/ODM 面臨轉型危機?

模式1 – 純代工OEM/ODM

→ 建立自有品牌電商，為企業帶來新的成長引擎，並提高利潤率



- 營收過於集中少數客戶
- 地緣政治使生產及利潤壓力遽增
- 供應鏈長尾效應難以有效控掌

# 只靠經銷代理「遙控」做海外市場 面臨轉型危機?

模式2 – 只靠經銷代理「遙控」做海外市場

→ 經營自有品牌電商，直接獲取消費者反饋，並減少中間商利潤稀釋



- 缺少銷售實績，新品牌難以得到當地強勢通路用心推廣
- 欠缺當地市場最終端消費者Know-how，選品、定價、與讓利往往只能被通路商牽著走

## 台灣電腦及電腦週邊賣家進駐亞馬遜時常見的問題

- 新功能與新技術日新月異，亞馬遜是否能給我選品、選款與定價建議？
- 進軍美國電腦及電腦週邊市場前，我該取得哪些安規認證檢驗？
- 商品競爭激烈，我如何能效率地操作亞馬遜平台上的廣告？
- 如何做好電腦及電腦週邊商品的產品行銷與品牌行銷？



# 02

## 跨境電商逆勢而上



# 逆境下的全球零售電商，仍持續高速發展



8.9%

2023 全球零售電商  
成長率達<sup>1</sup>



2.3 倍

全球零售電商  
增速是全球零售的<sup>1</sup>



\$6 兆

2023 年首次  
全球零售電商銷售額突破<sup>2</sup>



18.4%

2022-2026 全球跨境電商市  
場年複合成長率<sup>1</sup>



2.3 倍

全球跨境電商增速度  
是全球電商增速<sup>2</sup>



35.6%

至 2026 全球跨境電商  
占全球零售電商的比例<sup>1</sup>

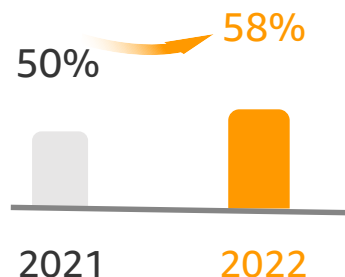
• 數據來源：

- 1. eMarketer, June 2023, <https://forecasts-na1.emarketer.com/5a53f4d9d8690c0d70ffaa04/5a53e370d8690c0d70ffa9a5>
- 2. eMarketer, Global Ecommerce Forecast 2023, July 2023 <https://content-na1.emarketer.com/global-ecommerce-forecast-2023>
- 3. <https://business.amazon.com/en/discover-more/blog/state-of-procurement-2022>

# 線上消費成為新常態

個人與企業趨於轉往線上購物逐漸成形

## 線上消費



**58%** 的消費者  
2022 他們仍繼續線上購物<sup>1</sup>

2023年 **34.1%** 全球14歲  
及以上人口都在進行線上購物，

人數將超過 **27.3 億**

## 個人消費



**67%** 的消費者認為  
疫情的改變增加了  
他們對電商的依賴<sup>2</sup>

## 企業採購



有 **68%**  
已透過線上<sup>3</sup>

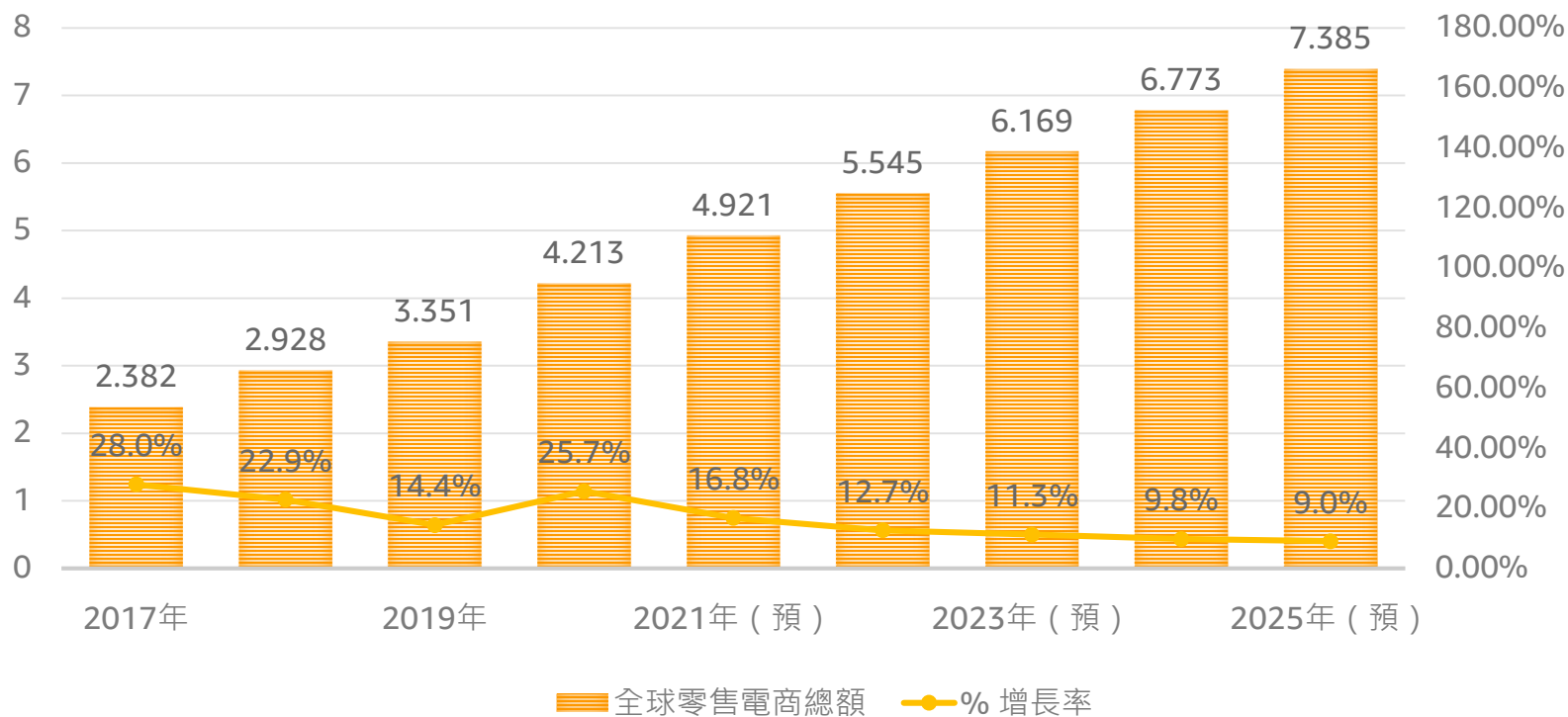
• 數據來源：

- 1. [Survey Reveals Consumers' Shopping Behaviors for the 2022 Retail Peak Season](#)
- 2. <https://www.meteorspace.com/2022/08/15/e-commerce-consumer-buying-behaviour-trends-and-statistics/>
- 3. <https://business.amazon.com/en/discover-more/blog/state-of-procurement-2022>

# 全球零售電商逆勢而上

過去5年翻一番，未來5年快速增長 年複合增長率是全球整體零售的**近4倍**

## 全球零售電商總額



預計2024年電商滲透率：

美國 **85%**

英國 **85%**

日本 **91%**

資料來源：

1. 全球零售總額, eMarketer, 2019-2021
2. 全球零售電商總額, eMarketer, 2019-2021
3. Global Cross-border e-Commerce Market 2020, Accenture, 2019



# 全球B2B電商化趨勢明顯，線上商業採購再創新高

亞馬遜全球開店  
amazon global selling

亞馬遜企業購  
amazon business

預計從2022年到2030年全球B2B電商生意規模將以**19.7%**的複合年增長率(CAGR)擴大。<sup>1</sup>

預計2025年，全球將近**八成**的B2B交易會轉為線上。<sup>2</sup>

預計2030年全球B2B電商生意規模達**333,173 億**美元<sup>3</sup>

数据来源

1. <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/business-to-business-b2b-e-commerce-market>
2. 中国国际经济交流中心发布《数字平台助力中小企业参与全球供应链竞争》报告
3. <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/business-to-business-b2b-e-commerce-market>

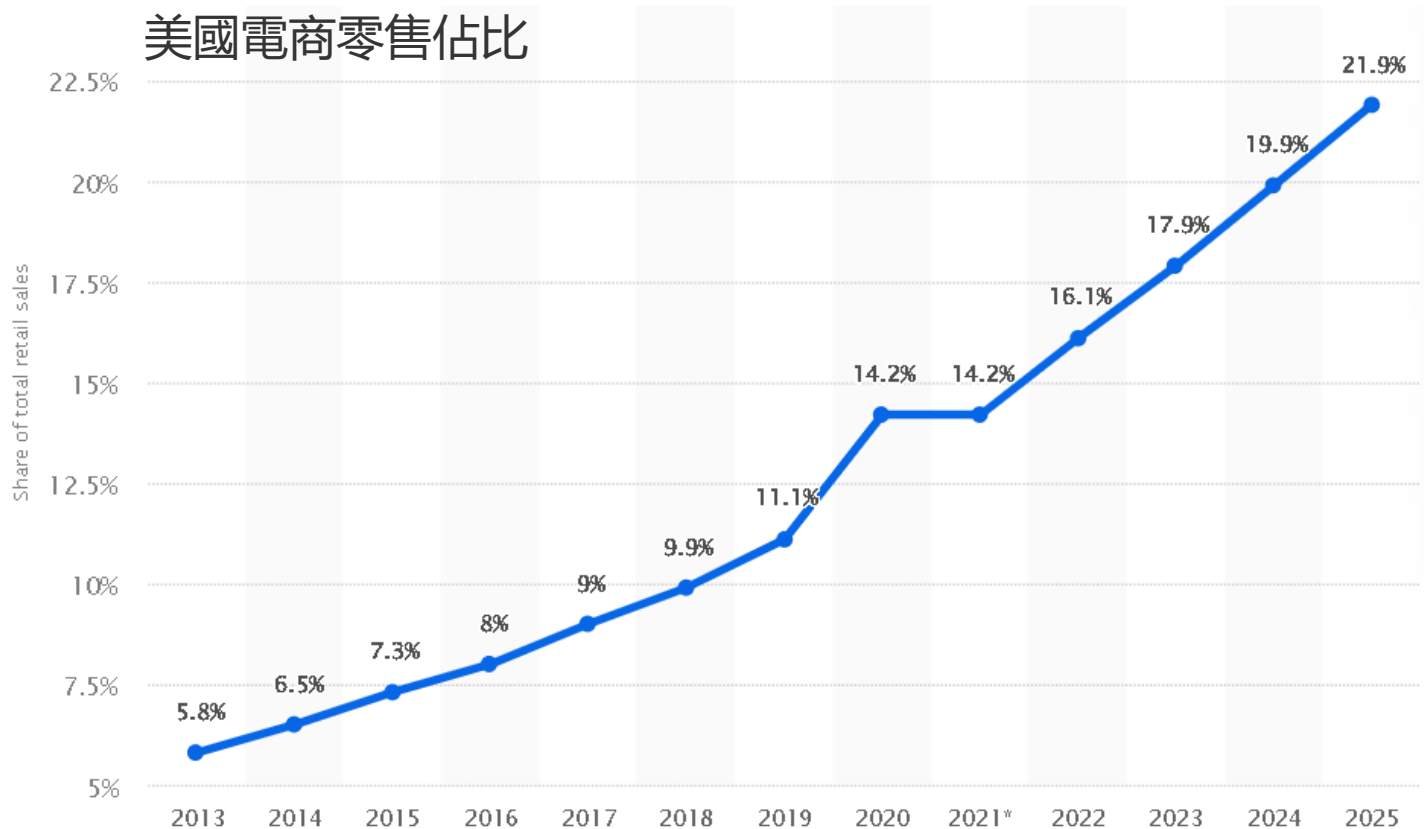
# 美國電商市場量體全球最大，人均消費也持續提升



Source: [Statista](#)

- 美國電商市場成長並非僅來自於更多人上網購物，而是每個人會越買越多
- 2022年電商人均消費達3,000美元，預計2027年將成長至5,000美元
- 2022-27年複合成長率達10%，明顯高於整體零售成長率

# 美國電商滲透率持續攀升，疫情後仍穩定成長



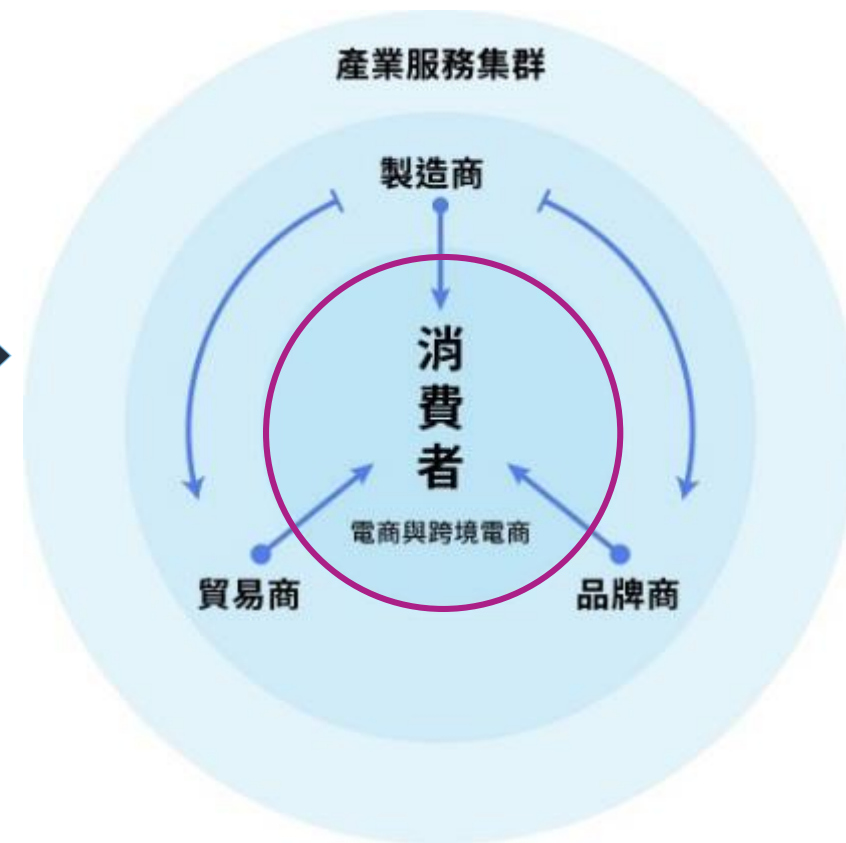
Source: [Statista](#)

- 發展線上策略2020年美國電商滲透率大幅提升，疫情後並無反轉趨勢
- 電商佔比預計在2025年突破20%，總銷售額預計達~1.7兆美元
- 傳統線下零售通路也積極轉往線上

# 跨境電商翻轉模式 以消費者為中心出發 定義產業新未來

無論是製造商、貿易商或是品牌方可以直達消費者，並且從即時大數據中取得有用的消費者洞察資訊，在產品設計、生產及定價決策擁有更高的自主權，形成高效的生意模式。

## 跨境電商交易鏈





# B2B+B2C 亞馬遜助力台灣賣家擴大海外市場



# 03

## 美國亞馬遜 電腦及電腦周邊市場

# 美國亞馬遜上的熱門「電腦及電腦週邊」Top 25 熱門選品

品項	市場大小 推薦指數	市場成長率 推薦指數
Tablets 平板電腦	★★★★★	★★★★
LCD Monitors 液晶螢幕	★★★★★	★★★★
Graphics Cards 顯示卡	★★★★★	★★★
Keyboards 鍵盤	★★★★★	★★★
Cables and Cable Adapters 線材及線材轉接頭	★★★★	★★★★
Desktops 桌上型電腦	★★★★	★★★★
Mini PCs 迷你電腦	★★★	★★★★★
Other Tablet Accessories 其他平板電腦用配件	★★★	★★★★★
Laptops 筆記型電腦	★★★★★	★★
Internal Solid State Drives 內置型固態硬碟	★★★★	★★★
Mice 滑鼠	★★★★	★★★
Laptop Carrying Cases & Style 筆記型電腦隨行布袋	★★★★	★★
Other Laptop Accessories 其他筆記型電腦用配件	★★★	★★★
TV Tuners & Video Capture 電視調諧器及視訊擷取器	★★	★★★★
Servers 伺服器	★	★★★★★
Laptop Locks and Security 筆記型電腦鎖	★	★★★★★
Wiring & Connecting 連接線材	★	★★★★★
PC Memory 記憶體模組	★★★	★★
Laptop Batteries & Chargers 筆記型電腦用電池	★★★	★
Single Function Inkjet Printers 噴墨印表機	★★	★★
Tablet Screen Protection 平板電腦保護貼	★★	★
Headphones 手機	★★	★
Travel/Wall Chargers 旅行充電器	★★	★
Cooling Pads/Lap Pads 散熱墊	★	★★
Tablet Batteries & Chargers 行動電源及充電器	★	★

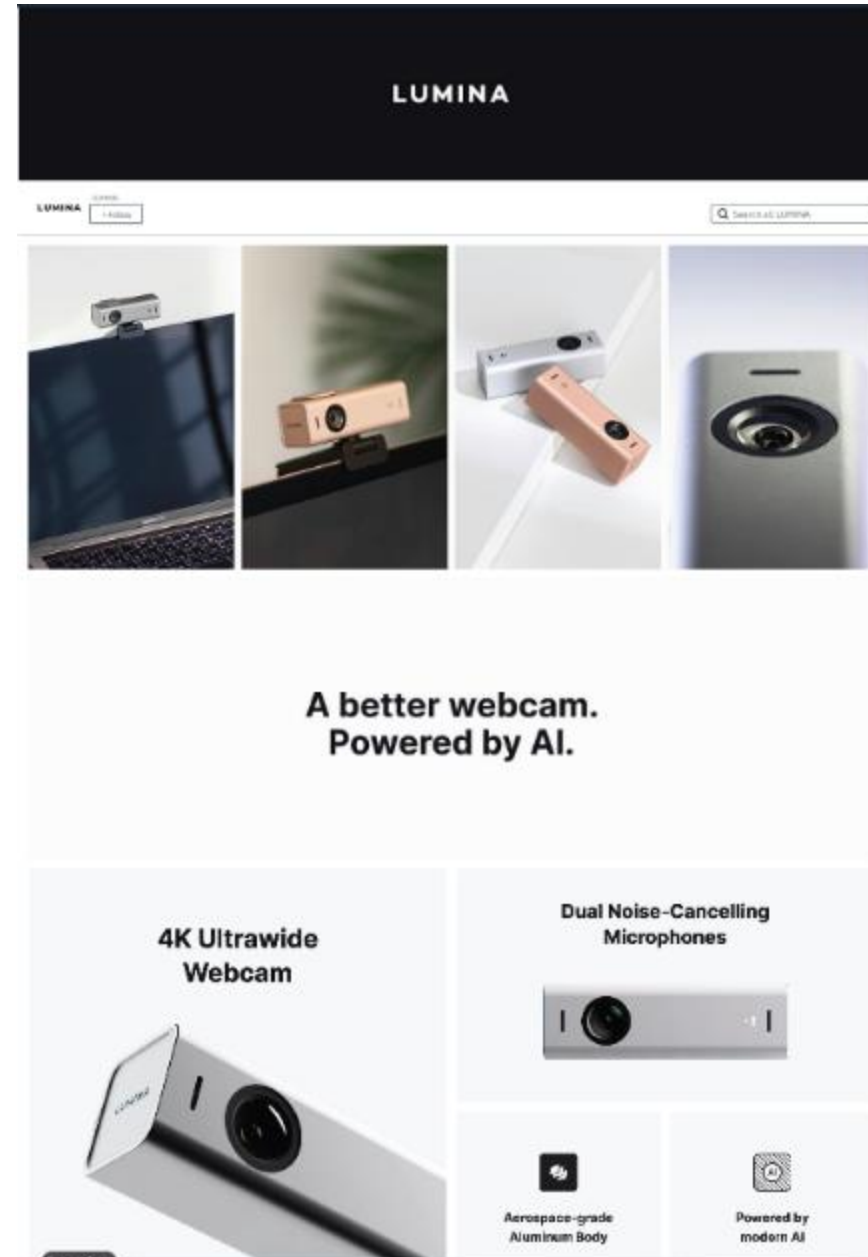
# 賣家成功案例 1 – LUMINA





## 賣家成功案例 – LUMINA (1)

- 2022年亞馬遜新賣家，屬於新創公司。團隊負責完整的設計研發並委外生產
- 考量到**品牌定位**、**銷售國消費水準**及**商機大小**，LUMINA一開始就瞄準北美跟歐洲消費族群，以**100% D2C** (官網+第三方平台) 為銷售策略
- 選擇亞馬遜的原因是看到亞馬遜的品牌威力、在北美市場**滲透率高**，符合消費者消費習慣，且亞馬遜的FBA可以解決物流的最後一哩路，**將物流跟客服交給亞馬遜**，**品牌就可以專注在產品本身**。



## 賣家成功案例 – LUMINA (2)

- 2022年3月開賣，2個季度內銷量成長了80-100%
- 起初亞馬遜佔品牌全部銷售比例約5%，目前已經提升到35-40%。



亞馬遜的評論做假機率是比較低的，相對有公信力，所以如果能在亞馬遜上有好的評價，可以幫助我們建立品牌可信度。

**Mike Lee**

LUMINA 電商總監

**4K Webcam: Studio-Quality Webcam Powered by AI. Look Great on Every Video Call. Compatible with Mac and PC (Silver)**

Visit the LUMINA Store  
4.3 ★★★★★ 857 ratings | Search this page  
50+ bought in past months

**\$175.00**  
FREE Returns

Get \$50 off instantly: Pay \$125.00 upon approval for Amazon Visa.

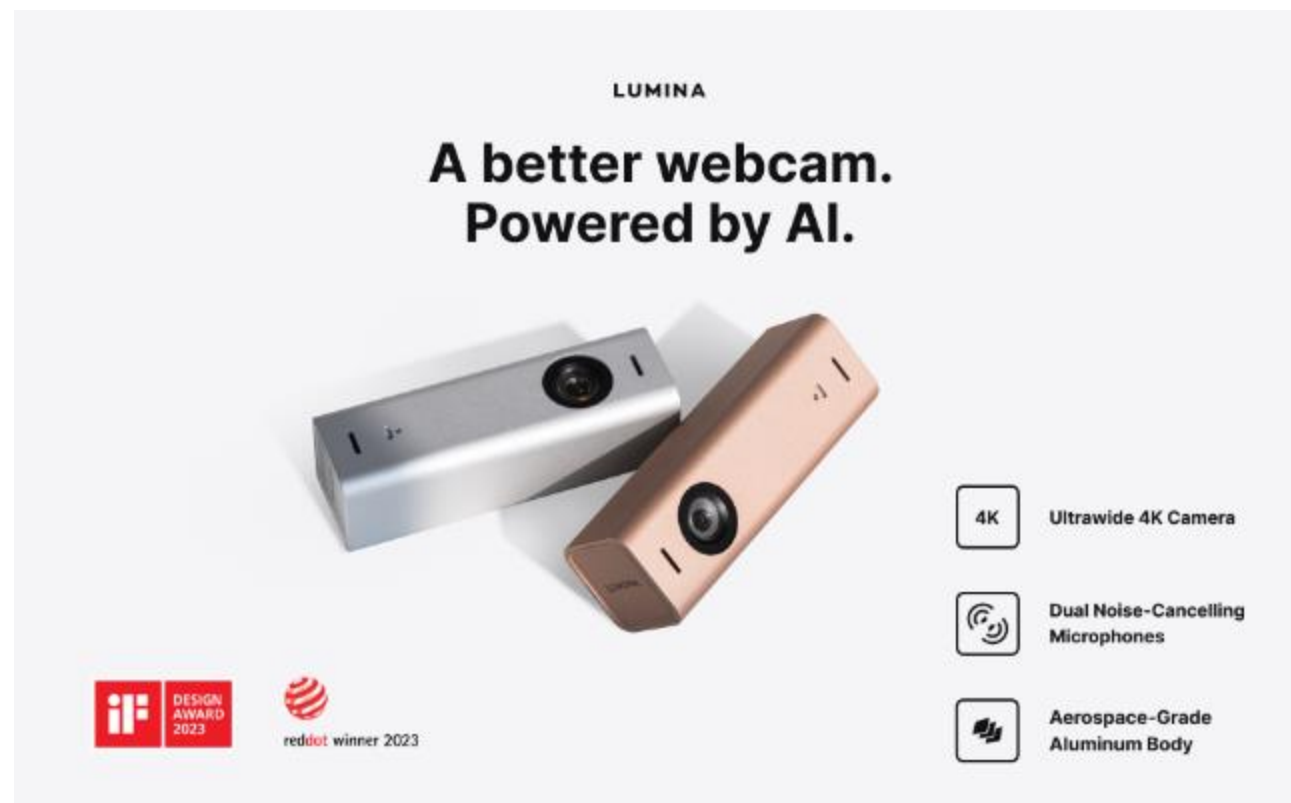
Color: Silver

\$175.00	\$175.00	<b>\$175.00</b>
----------	----------	-----------------

Brand: LUMINA  
Connectivity Technology: USB  
Color: Silver  
Video Capture Resolution: 4K  
Lens Type: Zoom

## 賣家成功案例 – LUMINA (3)

- 產品策略：商品**差異化**、擁有大品牌沒有的**敏捷力**，**定期更新**軟體、推出**新的功能**。
- 完成亞馬遜品牌備案 (Amazon Brand Registry) 後，運用「**管理您的實驗**」(Manage Your Experiment) 去測試產品標題、產品展示圖片與產品說明頁。此工具能讓人知道哪一個標題或是圖片比較吸引人，進而幫助產品頁達到更好的轉換率。
- 善用亞馬遜廣告「**競品target**」功能，讓自己有機會接觸到競品的客戶，對於新創品牌是很好的工具。



## 賣家成功案例 2 – Akasa







## 賣家成功案例 – Akasa (1)

- 公司最初只負責接單生產製造，透過經銷商或代理商外銷，客群主要以B2B客戶為主。
- 一開始是希望把亞馬遜作為另外一個官網，優化頁面，提升品牌形象，這樣B2B客戶看到就更有信心去下單。後來透過亞馬遜Listing優化達到銷售成長、提升品牌知名度，在增加銷售額的同時，也同步檢視過去不足的地方，拿到更多零售及企業客戶訂單。



## 賣家成功案例 – Akasa (2)

- 商品詳情頁面優化後，線上銷售額成長10倍
- Akasa分享：「當國外客戶在亞馬遜上搜尋相關商品時，他覺得我們的產品線看起來很成熟，而他也有自己的通路可以銷售時，就有機會有新的業績產生，像我們就**因為上架亞馬遜而接觸到土耳其的客戶**。」

“

當亞馬遜這個通路做起來，就變成是你完全掌控銷售策略，不需要去依靠經銷商他跟你叫的貨多少，或是他有沒有去宣傳他手上這些東西，品牌可以完全由自己來掌控。

陳韋佑

Akasa 資深電商經理

Akasa Maxwell Pro Plus, Aluminium Fanless Mini-ITX Case, LGA1700 Ready, Thermal Kit Included, Small Form Factor Computer Chassis for Gaming & HTPC & Audiophile Environments, A-ITX48-M2B

Visit the Akasa Store  
4.0 ★★★★★ 10 ratings

\$165.00

FREE Returns

Pay \$27.50/month for 6 months (plus S&H, tax) with 0% interest equal monthly payments when you're approved for an Amazon Store Card.

Style: Mini-ITX Case (LGA1700 Ready)

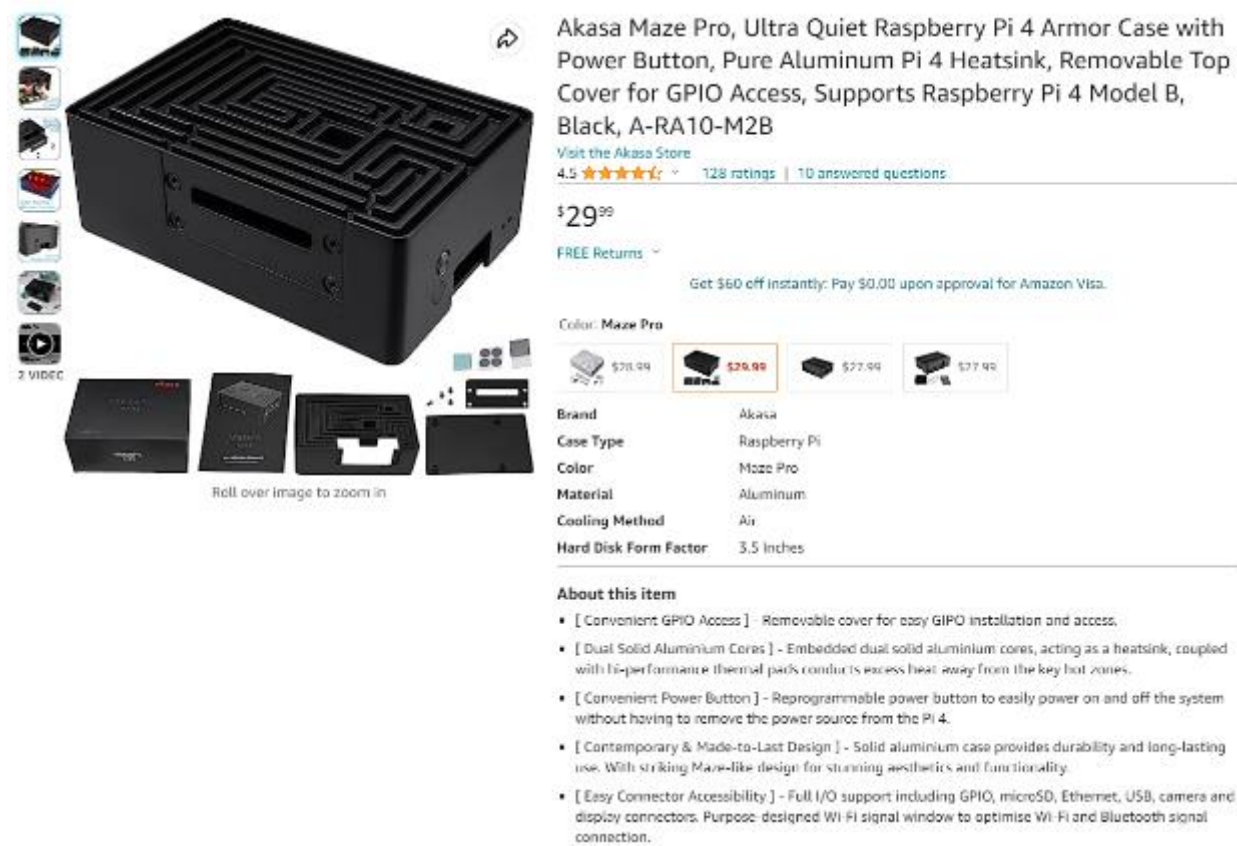
Mini-ITX Case (LGA1700 Ready) \$165.00	Mini-ITX Case (LGA1700 Ready) & PSU Units \$279.00
---	---

- [ Plus Version with Better Compatibility ] - Supports 65W TDP processors for both Intel and AMD Mini-ITX platforms. Includes retention plate for Intel LGA1700 socket.
- [ Customised Thermal Kit ] - Includes easily adjustable thermal module and copper heat pipes to ensure CPU receives optimal cooling.
- [ Efficient Heat Dissipation ] - Bi-symmetrical extruded fins and thermal kit maximise heat dissipation and enhance performance. Coupled with the vented panel to keep the components cool.
- [ Completely Silent ] - Fanless technology design eliminates the need for noisy mechanical fans so that true silence can be achieved.
- [ Use in Multiple Places ] - Maxwell Pro Plus features a black anodised aluminium body with diamond-edge finish. It can be

Roll over image to zoom in

## 賣家成功案例 – Akasa (3)

- 把亞馬遜作為另外一個官網，讓B2B客戶能更有信心去下單。完善建置**品牌館 Brand Store**，在跟客戶溝通的時候，可以直接讓對方看更清楚美觀的商品資訊。
- 運用**亞馬遜廣告-影片廣告**，發現影片廣告的說服力與點擊率都比關鍵字廣告更高，所以轉化率在影片廣告上就好很多。
- 運用**亞馬遜廣告-展示型推廣**，即使競爭者在我們自己品牌下關鍵字廣告時，當消費者搜尋我們時，仍會有固定的廣告版面在頁面上方，可以有效確保這些人還是會來買我們的產品。



**Akasa Maze Pro, Ultra Quiet Raspberry Pi 4 Armor Case with Power Button, Pure Aluminum Pi 4 Heatsink, Removable Top Cover for GPIO Access, Supports Raspberry Pi 4 Model B, Black, A-RA10-M2B**

Visit the Akasa Store  
4.5 ★★★★★ 128 ratings | 10 answered questions

\$29.99  
FREE Returns

Get \$60 off instantly: Pay \$0.00 upon approval for Amazon Visa.

Color: Maze Pro

Color: Maze Pro	\$29.99	\$29.99	\$27.99	\$27.99
-----------------	---------	---------	---------	---------

Brand	Akasa
Case Type	Raspberry Pi
Color	Maze Pro
Material	Aluminum
Cooling Method	Air
Hard Disk Form Factor	3.5 Inches

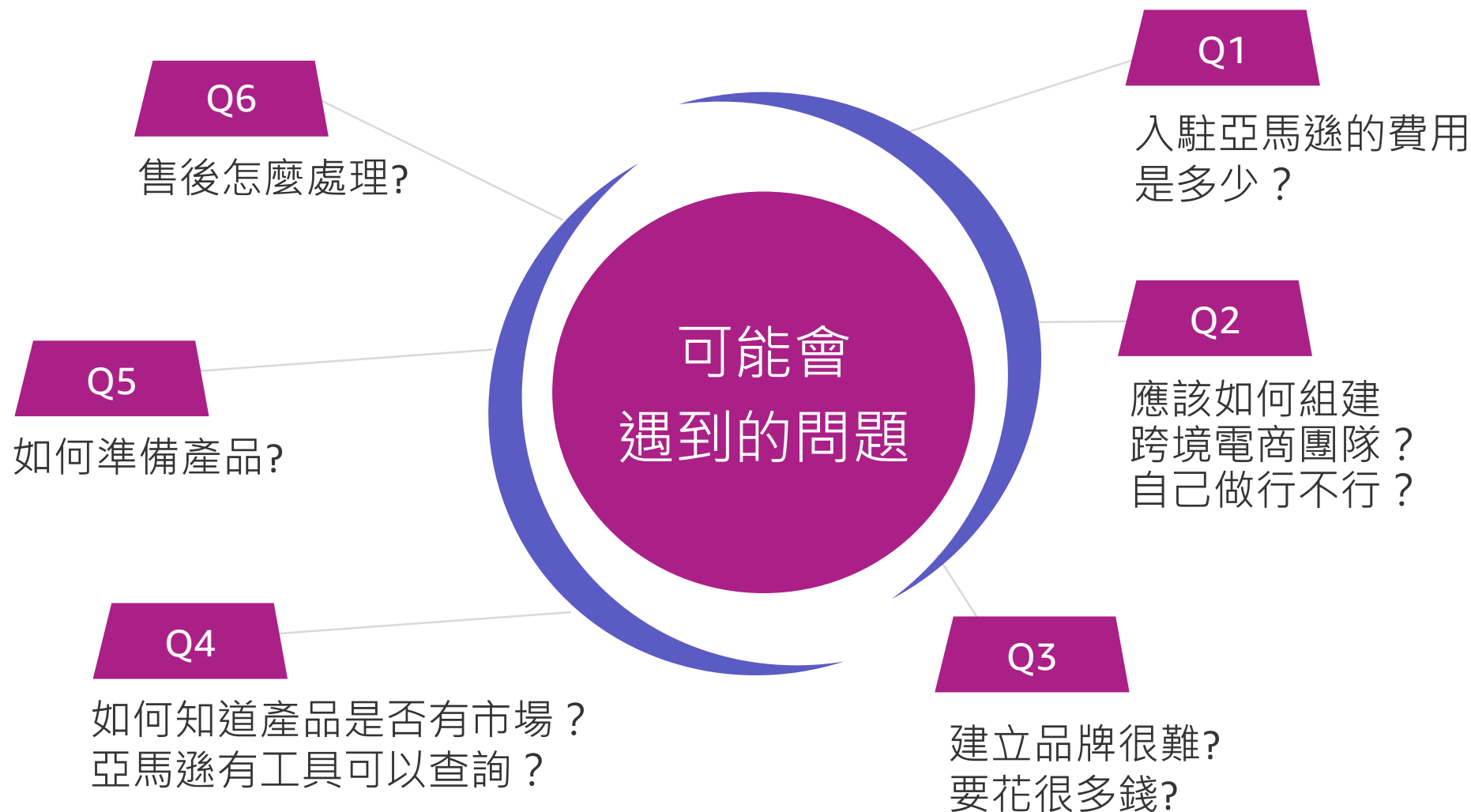
**About this item**

- [ Convenient GPIO Access ] - Removable cover for easy GPIO installation and access.
- [ Dual Solid Aluminium Cores ] - Embedded dual solid aluminium cores, acting as a heatsink, coupled with hi-performance thermal pads conducts excess heat away from the key hot zones.
- [ Convenient Power Button ] - Reprogrammable power button to easily power on and off the system without having to remove the power source from the Pi 4.
- [ Contemporary & Made-to-Last Design ] - Solid aluminium case provides durability and long-lasting use. With striking Maze-like design for stunning aesthetics and functionality.
- [ Easy Connector Accessibility ] - Full I/O support including GPIO, microSD, Ethernet, USB, camera and display connectors. Purpose-designed Wi-Fi signal window to optimize Wi-Fi and Bluetooth signal connection.

# 04

## 評估跨境電商常見5大問題

# 評估跨境電商常見6大問題



Q1

入駐亞馬遜的費用  
是多少？

# 低進入門檻, 亞馬遜銷售成本結構

	交易產生前成本	交易產生後才收費
專業賣家銷售費用	<p>限時優惠: 2024/9/30 前在美國站完成註冊, 6個月月費僅需1美元!</p> <ul style="list-style-type: none"><li>專業帳戶月費: <b>39.99 USD/月</b> (不限站點數)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>銷售佣金: 銷售金額的15%</li></ul>
FBA 倉儲 及物流服務	<ul style="list-style-type: none"><li>頭程物流, 進出口清關費用, 關稅</li><li>FBA倉儲費, 配送費, 入庫配置服務費*</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>FBA 配送費</li></ul>
營運成本	<ul style="list-style-type: none"><li>(一次性) 商標, 認證, 條碼費用等</li><li>人事, 廣告費 (依據點擊收費)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>金流手續費 (提領才收費)</li></ul>

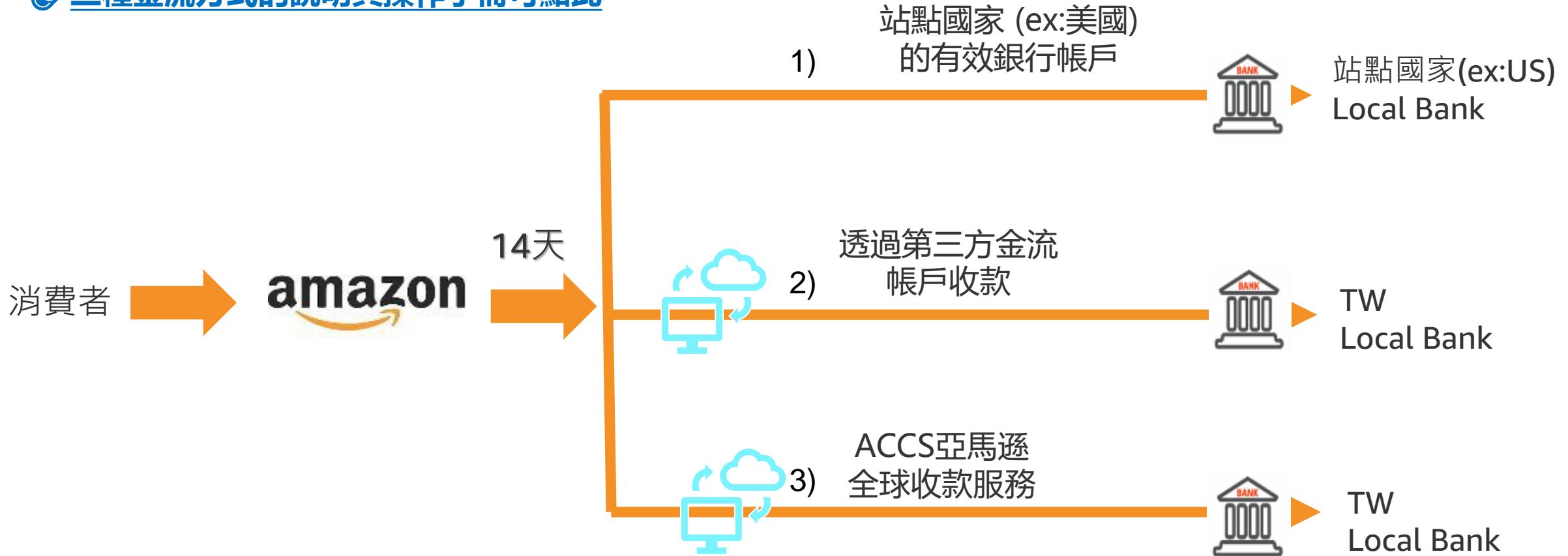
\*FBA fee 計算器:



Q1.入駐亞馬遜很貴?

# 3種金流綁定方式, 亞馬遜每14天打款

[三種金流方式的說明與操作手冊可點此](#)





Q1. 入駐亞馬遜很貴?

# 一站式跨境出口物流方案，高效開拓國際市場

(賣家負責)

## 步驟1. 頭程物流

賣家只需將商品送到  
亞馬遜物流中心

(可使用 **SEND 亞馬遜跨境合作承運方計畫** 或是 **第三方物流服務商** 協助)

(亞馬遜負責)

## 步驟2. 亞馬遜物流服務 (Fulfillment By Amazon)

亞馬遜會負責取件、包裝和運送，並為這些商品提供買家諮詢、退貨等客戶服務，為賣家節省大量的人力、物力和財力。



**NEW!**  
SEND 亞馬遜合作承運方計畫

比市價優惠  
**20%**  
頭程空運費用

新賣家享  
**\$200**  
尾程物流減免

- 當銷量節奏可預期後，利用不同的頭程運輸方式，降低每單位頭程物流運費，獲取更高的利潤



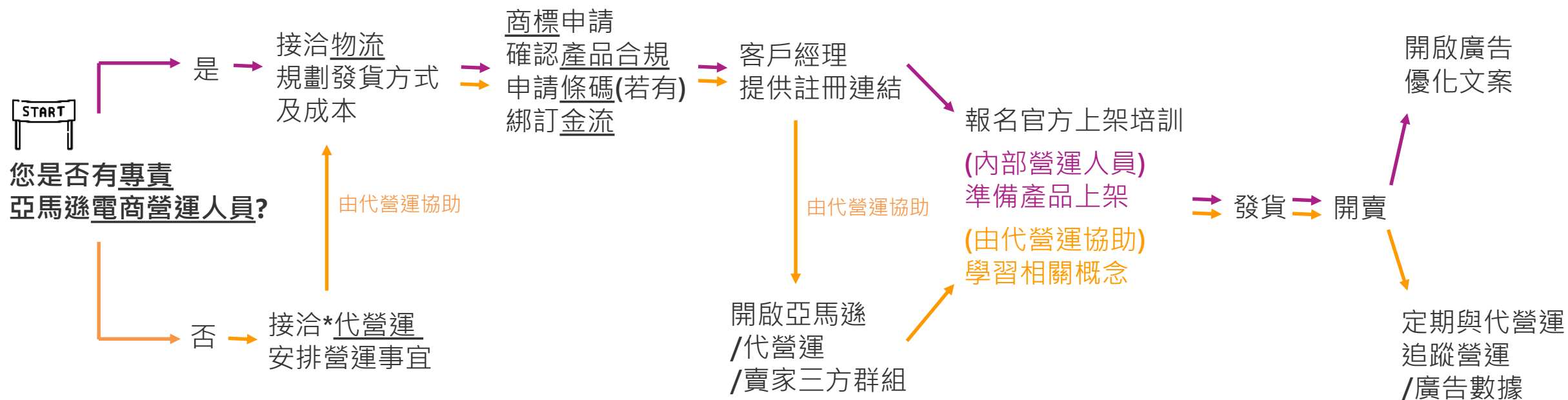
Q2

應該如何組建跨境電商團隊？  
自己做行不行？

Q2. 組建電商團隊,  
自學或外包?

# 如何開始? 從有無電商營運人員判斷 開啟不同路徑

不管公司內部有無電商營運人員, 全方位資源讓您順利出海!





立即掃QR code 報名免費主題輔導服務

亞馬遜全球開店  
amazon global selling

- ✓ 每場皆為30min專人一對一免費輔導，報名後請留意報名成功信件
- ✓ 高效協助您解決問題，並了解日後如何自行排解障礙、順利開賣
- ✓ 客製化提供各項主題建議，會後統整重點資訊助您輕鬆評估
- ✓ 若不知道專屬經理，問卷中請選“不知道/不確定我的帳戶經理”，將會有專人為您確認帳戶經理並聯繫您

## 註冊帳號前



選品分析  
輔導

提供欲販售商品的搜尋量、銷量趨勢、平均價格及熱門關鍵字等建議。



成本分析  
輔導

分析亞馬遜銷售產生之四大成本，幫助您推算可能的銷售毛利。

## 註冊帳號與品牌



賣家帳號  
註冊流程手把手

在您擁有註冊連結後，協助您更好地瞭解註冊流程及問題排除。



亞馬遜品牌  
註冊流程手把手

在您擁有銷售目的國商標後，協助您開通亞馬遜品牌功能。

## 開通帳號後



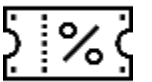
商品上架&FBA  
發貨問題輔導

(需向經理索取專屬代碼)手把手帶您上架與出貨，以及排除上架/發貨問題。



商品廣告  
開啟手把手

手把手帶您開啟第一支自動廣告，增加曝光(賣家需自行決定預算範圍)。



Coupon 開啟  
手把手

手把手帶您開啟第一次亞馬遜優惠券，透過促銷增加曝光(賣家需自行決定預算範圍)。

Q2. 組建電商團隊,  
自學或外包?

# 資源2. 完整學習資源 沒經驗也能快速上手

開賣前 必修課

開賣後 營運寶典

準備	刊登產品	物流	廣告	品牌工具	旺季與促銷	賣家帳戶健康
帳號註冊流程 ★	商品上架 ★	上架具體操作 ★	亞馬遜物流 ★	廣告課程總整理 ★	從0到1做品牌 ★	旺季與促銷 ★
賣家平台導覽 ★	Listing是什麼 ★	跨站點上架 ★	什麼是FBA	廣告概念解析 ★	品牌註冊流程 ★	銷售旺季概覽
產品合規	GTIN條碼	Listing被移除?	FBA發貨操作 ★	商品推廣廣告 ★	品牌營運地圖 ★	建立促銷工具 ★
新賣家合規自查 ★	GTIN豁免申請 ★	錯誤代碼8541	FBA入倉前準備	建立廣告活動 ★	品牌行銷基礎 ★	促銷工具使用方法
合規性參考工具	Listing資源	錯誤代碼5665	FBA庫存管理	優化廣告活動	註冊VINE計畫 ★	有效利用促銷
品牌註冊流程 ★	Listing優化	錯誤代碼5461	FBA新選品計畫	廣告預算說明	品牌旗艦店 ★	優惠券設定教學 ★
品牌註冊必備	Listing客服	建立商品變體	FBA費用概述	廣告競價說明	品牌數據分析工具	Prime專享折扣
品牌註冊手冊 ★	需品類審核清單 ★	亞馬遜企業購	FBA費用計算機 ★	廣告報告指標	A+內容說明 ★	如何提報Deal活動
選品趨勢與工具	品類審核步驟 ★	B2B數量折扣	賣家自配送簡介	提高廣告業績	Listing加影片	備戰銷售旺季
學習資源彙整	定價入門	商品補充文件上傳	物流FAQ指南	品牌專屬廣告	A+最佳實踐	旺季準備指南
報名註冊手把手	報名上架手把手	報名上架問題排除	報名發貨手把手	報名廣告手把手	報名品牌註冊手把手	報名優惠券手把手
						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

# 資源3. 免費官方培訓課程 帶您掌握出單秘笈

## 線上直播

### 新手賣家必修課

在家也能輕鬆學習亞馬遜營運知識

#### ● 開賣前準備

選品與成本計算  
安規與政策大全  
選品入門  
亞馬遜後台操作

#### ● 上架刊登

上架商品的必備實操  
Listing優化案例分享  
常見Listing錯誤解析與開Case指南

#### ● 跨境物流

一次搞懂跨境物流與FBA  
從台灣到銷售地的發貨實務操作

立即報名

觀看錄影

## 實體培訓

### 基礎營運實操課

上機實作，即時免費諮詢官方資深講師

#### ● Listing優化技巧課

一次說清楚Listing怎麼寫、怎麼改、怎麼錯!

#### ● 物流實操課

FBA全解析、常見誤區大揭密

#### ● 促銷工具實操課

亞馬遜引流工具清單式分享

#### ● 基礎廣告課

自動 vs 手動廣告全教學、ACoS廣告效益計算詳解

查看單課開班狀況

## 資源4. 台中跨境電商體驗中心, 在地資源協助

結合產、官、學、研界的力量，加速中南部賣家之電商外貿能力、人才培訓與電商技能的快速發展。



### 三大服務內容:

#### 1. 實體課程培訓

- 基礎營運實操課
- 開店實戰工作坊
- 服務商專題講座

#### 2. 賣家社群與交流

#### 3. 成功賣家經驗分享

#### 學員真實反饋:

- ✓ 非常實用，有說明到一些很小的細節，講解仔細
- ✓ 有講到主題重點及後台怎麼操作，主題實用，建立我很多的新操作方向
- ✓ 環境很棒，講師的分享含金量很高



地址：臺中市中區綠川西街 145 號 2 樓

# 資源5. 熟悉消費性電子產業的第三方服務商 堅強跨境支援體系





Q3

建立品牌好像難？  
要花很多錢？

## 品牌建立兩大元素: 品牌名 + 銷售目的國商標

- 建議申請銷售目的國商標\*, 以及進行亞馬遜品牌註冊
  - 首年或首100萬美元品牌商品**成交額5%回饋**
  - 保障品牌商權益
  - 銷售增長優於非品牌賣家



資料調研顯示<sup>1</sup>, **80%**的消費者通過亞馬遜**發現新品牌和新商品**; 亞馬遜全球開店官方資料也顯示, 品牌賣家的**銷售增速**是整體賣家銷售增速的**1.5倍**<sup>2</sup>。

- 品牌註冊流程:  
(優質商標服務商協助申請)



\* 申請美國商標費用約 新台幣三萬五千元 ~ 新台幣六萬元

# 幫產品自我介紹: 產品介紹頁

4.主圖  
(去背白底)

4.附圖(規格、  
情境、產品)

5.影片(不一定要)



Roll over image to zoom in

4K Webcam: Studio-Quality Webcam Powered by AI. Look Great on Every Video Call. Compatible with Mac and PC (Silver)

Visit the LUMINA Store

4.3 ★★★★★ 857 ratings | Search this page

50+ bought in past month

\$175.00

FREE Returns

Get \$50 off instantly: Pay \$125.00 upon approval for Amazon Visa.

Color: Silver



Brand	LUMINA
Connectivity Technology	USB
Color	Silver
Video Capture Resolution	4K
Lens Type	Zoom
Compatible Devices	Windows, Mac

### About this item

- Look better on every video call. Lumina's proprietary AI makes you look amazing on calls.
- DSLR quality video. Ultrawide 4K camera with a wide-angle 95 degree field of view.
- Dual mics, crystal clear sound: capture natural sound and eliminate noise from your surroundings
- Control your appearance with the Lumina Studio App: 30+ different settings including: exposure, white balance, saturation, background blur, field of view, AI auto-framing feature
- Aerospace-grade aluminum body: premium matte design that fits perfectly with modern workspaces

See more product details

點擊可到  
品牌旗艦店

2. 設定父子變體

1. 標題

**prime**

Enjoy fast, free delivery, exclusive deals, and award-winning movies & TV shows with Prime

Try Prime and start saving today with fast, free delivery

Delivery Pickup

\$175.00

FREE Returns

FREE delivery Friday, April 12

Or fastest delivery Tuesday, April 9. Order within 19 hrs 45 mins

Deliver to New York 10001

In Stock

Quantity: 1

Add to Cart

Buy Now

Ships from Amazon

Sold by Lumina\_Inc

Returns Eligible for Return, Refund or Replacement within 30 days of receipt

Support Product support included

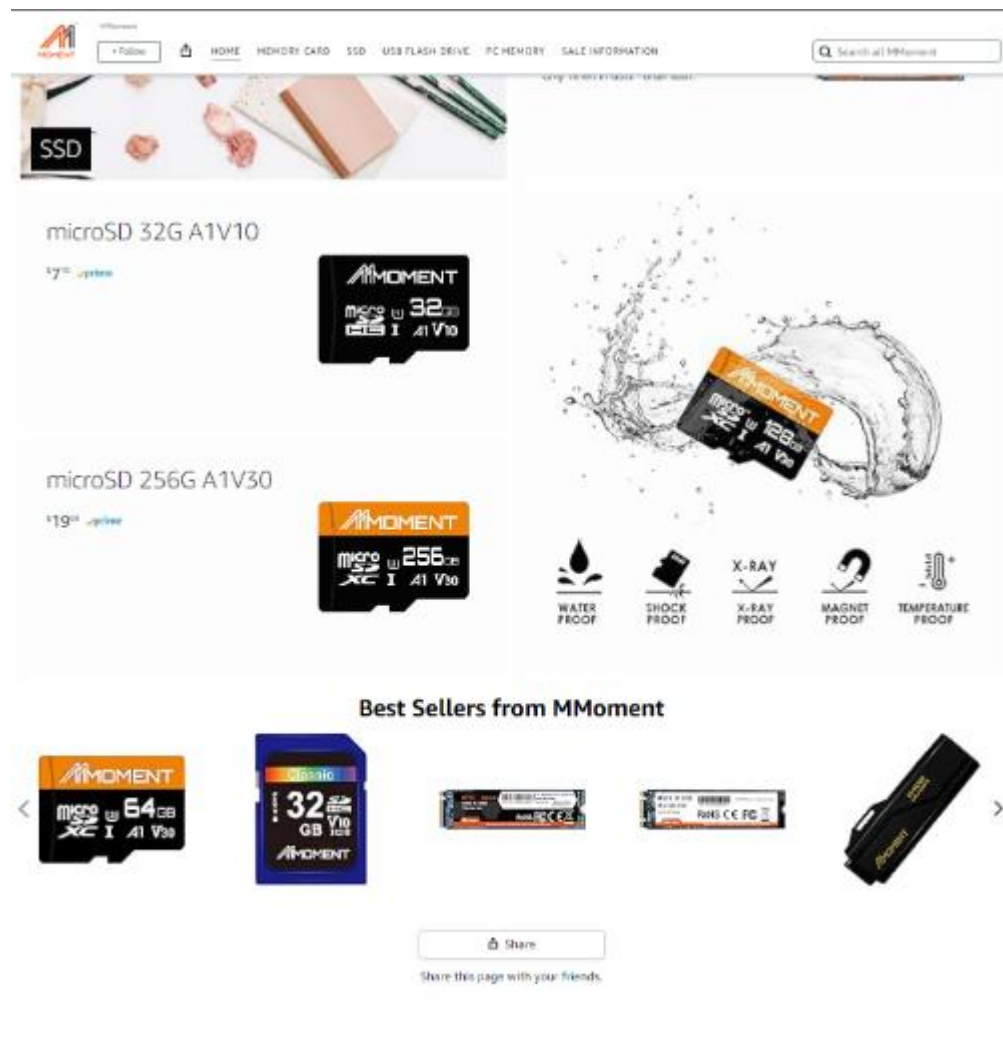
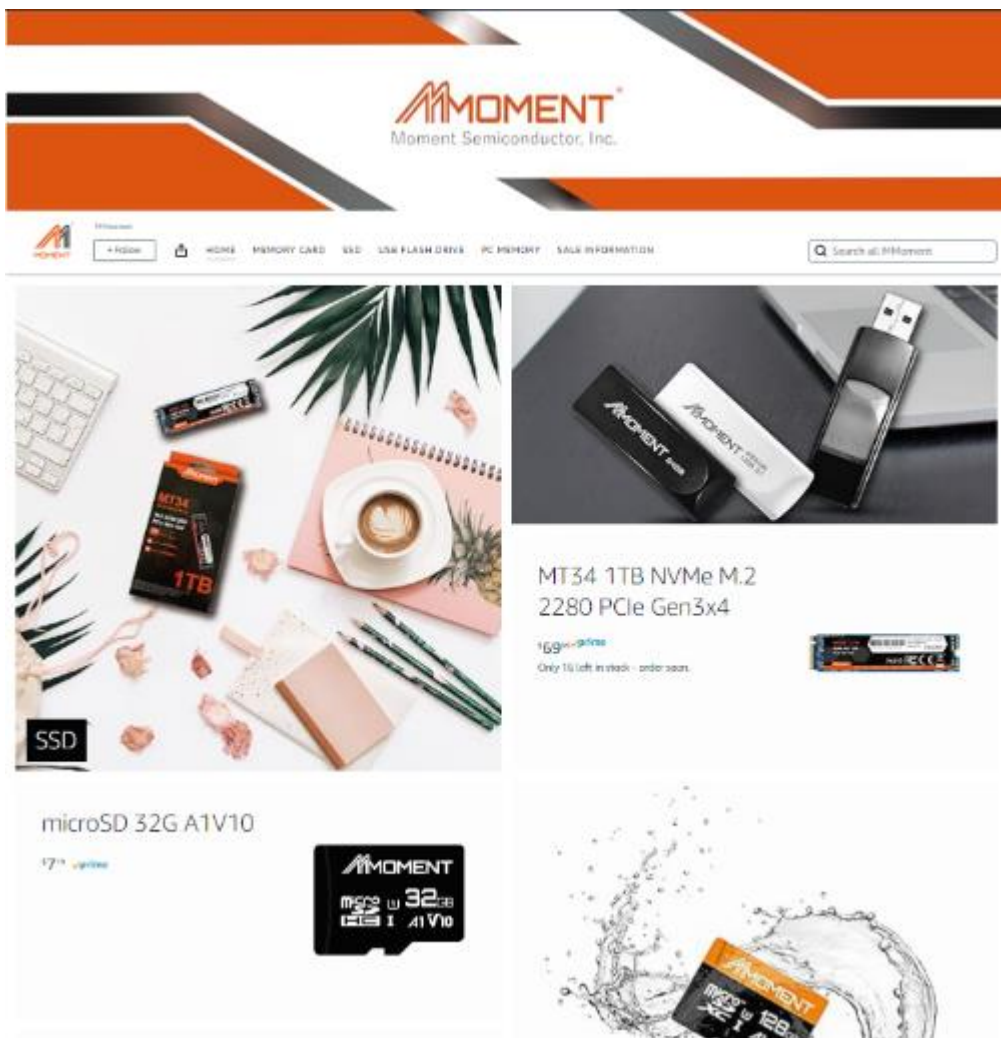
See more

Add a Protection Plan:

3. 五點描述

Q3. 建立品牌很難很貴?

# 幫品牌自我介紹: 建立品牌館



Q4

如何知道產品是否有市場？  
亞馬遜有工具可以查詢？

Q4如何知道產品是否有市場？

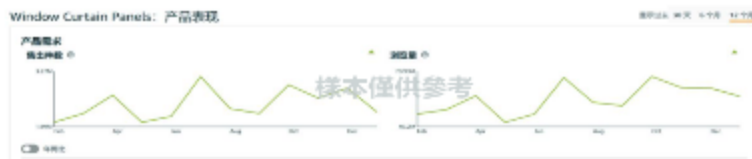
# 免費選品工具：

(註冊帳號後即可使用) 路徑：賣家後台 > 目錄Catalog > 增長Growth

善用亞馬遜兩大選品工具，助您快速掌握選品與市場機會！



工具	適用站點	功能	維度
選品指南針-類別分析	美國、日本、英國、德國	<ol style="list-style-type: none"> <li>快速了解品類銷量季節性趨勢、退貨率及熱門商品特徵</li> <li>一次解鎖多站點市場數據</li> </ol>	過去一年的銷售數量及金額 搜尋購買率、退貨原因及比例 競爭賣家/品牌/商品數量 受歡迎的商品特徵
機會瀏覽器	美國、日本、歐洲9國	<ol style="list-style-type: none"> <li>深度探索市場情況，全方位判斷新手友好度</li> <li>一次解鎖多站點市場數據</li> </ol>	搜尋成長率、銷量、價格帶 競品資訊、熱搜關鍵字 頂尖商品集中程度、新品友好度 購買驅動因素、消費者評論、退貨分析



選品指南針-類別分析



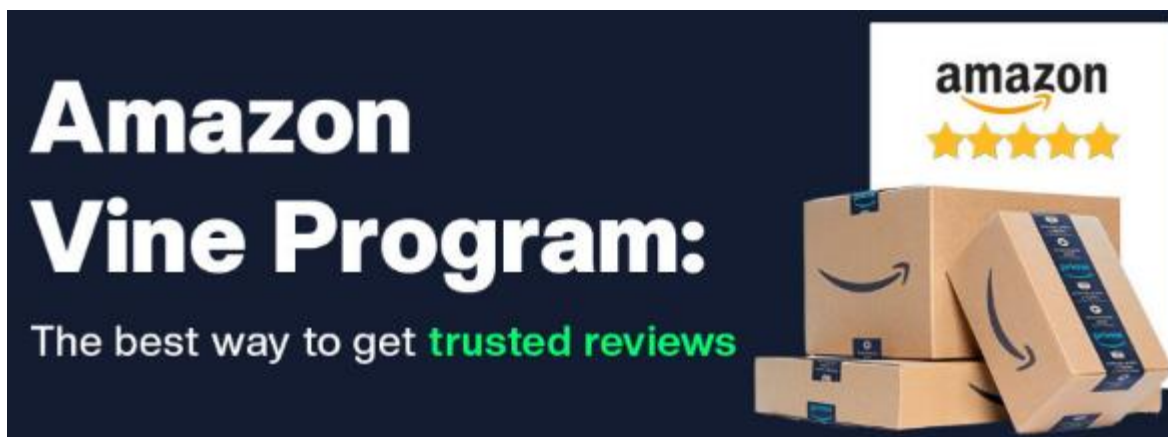
機會瀏覽器

立即報名選品輔導  
官方顧問提供您客製化選品建議

Q5

# 如何準備產品？

## 善用 Amazon VINE 讓新品上市時快速取得消費者真實反饋



- 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，將商品免費提供給亞馬遜精心挑選的 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，協助更多買家瞭解產品並做出購買決策。

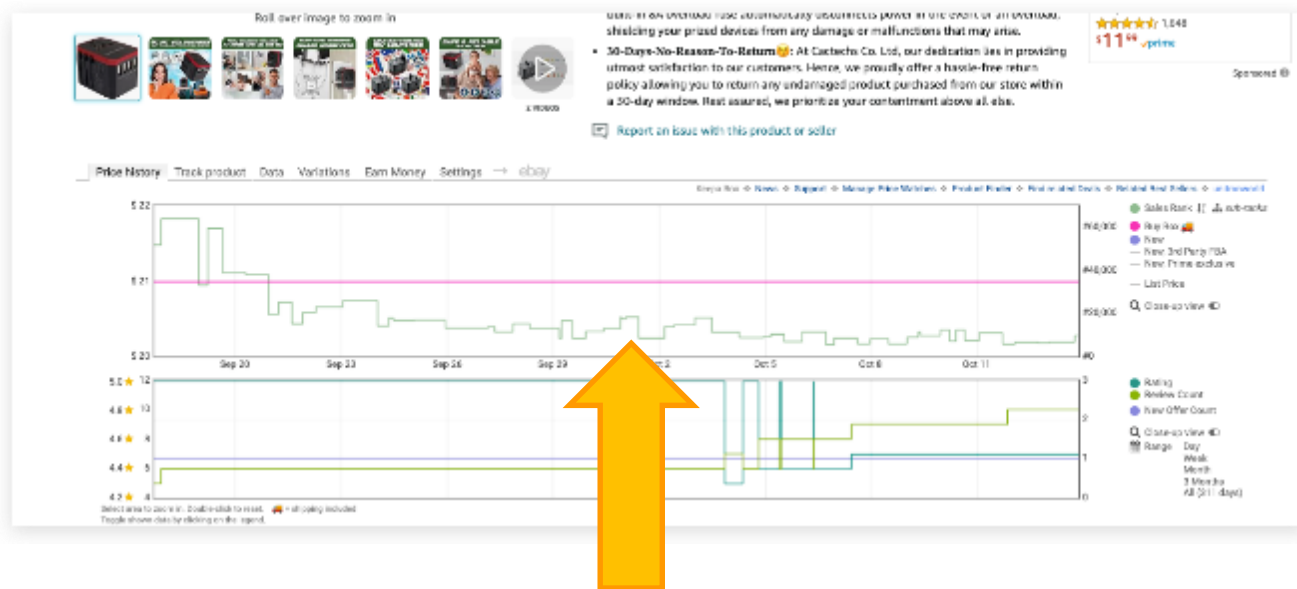


# 合規

日常生活少不了消費性電子產品使用, 因此安全性很重要。哪些基本合規要求需要評估呢?

國家	應注意合規項目
美國	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 兒童玩具 : ASTM F963. CPSIA</li> <li>• 兒童產品 : CPSC 1500. CPSIA</li> <li>• 帶有鈕扣電池產品除基本相關測試, 尚須符合美國最新電池要求16 CFR Part 1263 &amp; ANSI/UL 4200A</li> <li>• 非交流電.產品工作頻率大於1.705MHz, 須符合FCC</li> <li>• 帶有無線功能產品須申請 FCC ID</li> </ul>
歐洲	<ul style="list-style-type: none"> <li>• CE : 玩具. 無線產品. ..等CE規範品項 (非所有品項都屬於CE 規範)</li> <li>• <a href="https://www.trade.gov/country-commercial-guides/eu-labelingmarking-requirements">https://www.trade.gov/country-commercial-guides/eu-labelingmarking-requirements</a></li> <li>• RoHS : 所有消費性電子都須符合相關規定, 無論外觀可接觸材料或內部材料</li> <li>• REACH : 歐洲化學物質管制要求, 所有在歐洲流通產品皆須符合相關規定</li> </ul>
日本	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PSE : 457種管制電子產品</li> <li>• <a href="https://www.meti.go.jp/english/policy/economy/consumer/pse/index.html">https://www.meti.go.jp/english/policy/economy/consumer/pse/index.html</a></li> <li>• TELEC : 帶有無線功能產品</li> <li>• J-Moss : 七大類電氣電子產品 (個人電腦、單元式空調、電視機、電冰箱、洗衣機、微波爐、乾衣機)</li> </ul>

# 產品行銷注意事項



2週時間精準佈局長尾關鍵詞旅遊配件，快速切入市場曝光  
BSR大類別排行榜從**59,000**名晉升至**5,000**名  
打進小類別百名排行榜，建立品牌知名度

## 事先做好充足關鍵詞調查

消費性電子產品屬於競爭領域，需要跟大陸、全球賣家競爭，事先產品就要切入差異化  
從長尾關鍵詞開始佈局，鄉村包圍城市取得銷量

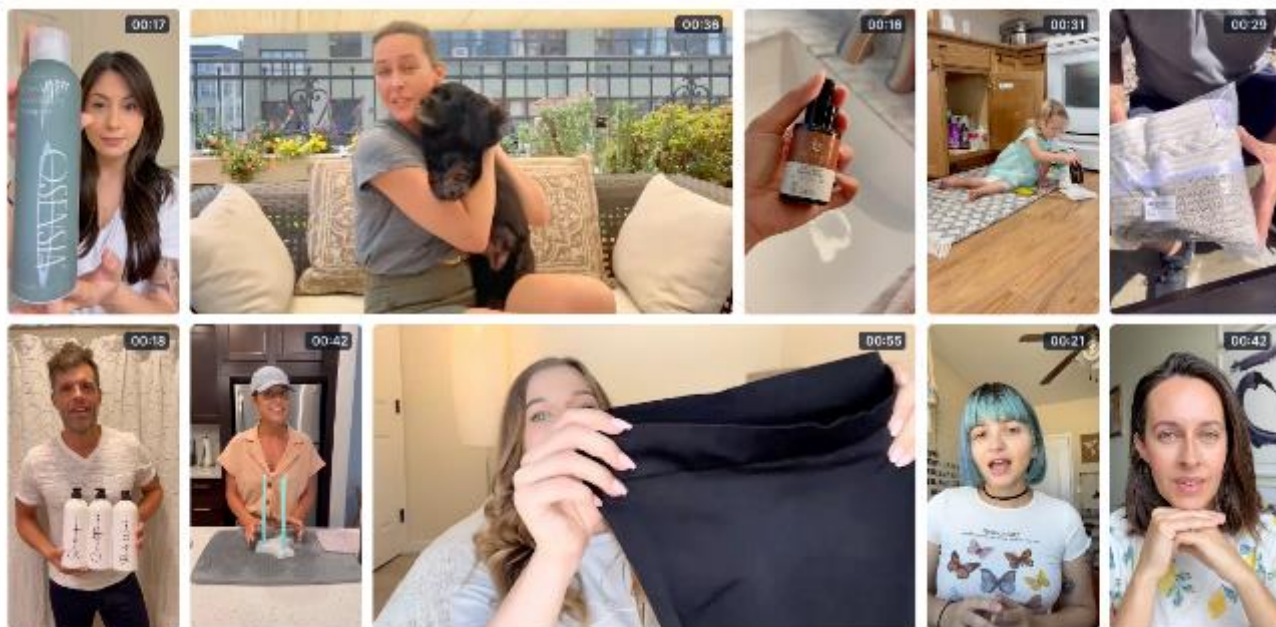
## 新手應避免手機殼等汰換率高產品

多數性Amazon產品生命週期有大約3~4年，手機殼類汰換率過高行銷時機不好掌握，難度較高

## 善用網紅資源搶奪站外流量

運用如Joinbrands等平台網紅佈局，讓新品牌快速建立知名度，建立消費者信任感佈局

## 品牌行銷 - 站外導流, KOL開箱評測



圖源：Joinbrands.com

### 短影音新時代，掠奪注意力必備

消費性電子產品受眾屬於偏年輕用戶  
因此，搭配短影音不論是TikTok, Shorts, Reels，能趁著紅利流量快速出單，建立 Social Proof

### 新品上線必備

新產品推升，想要快速讓消費者認知  
除了站內廣告外，透過站外開箱評測  
提高100%速度快速建立消費者心智認知

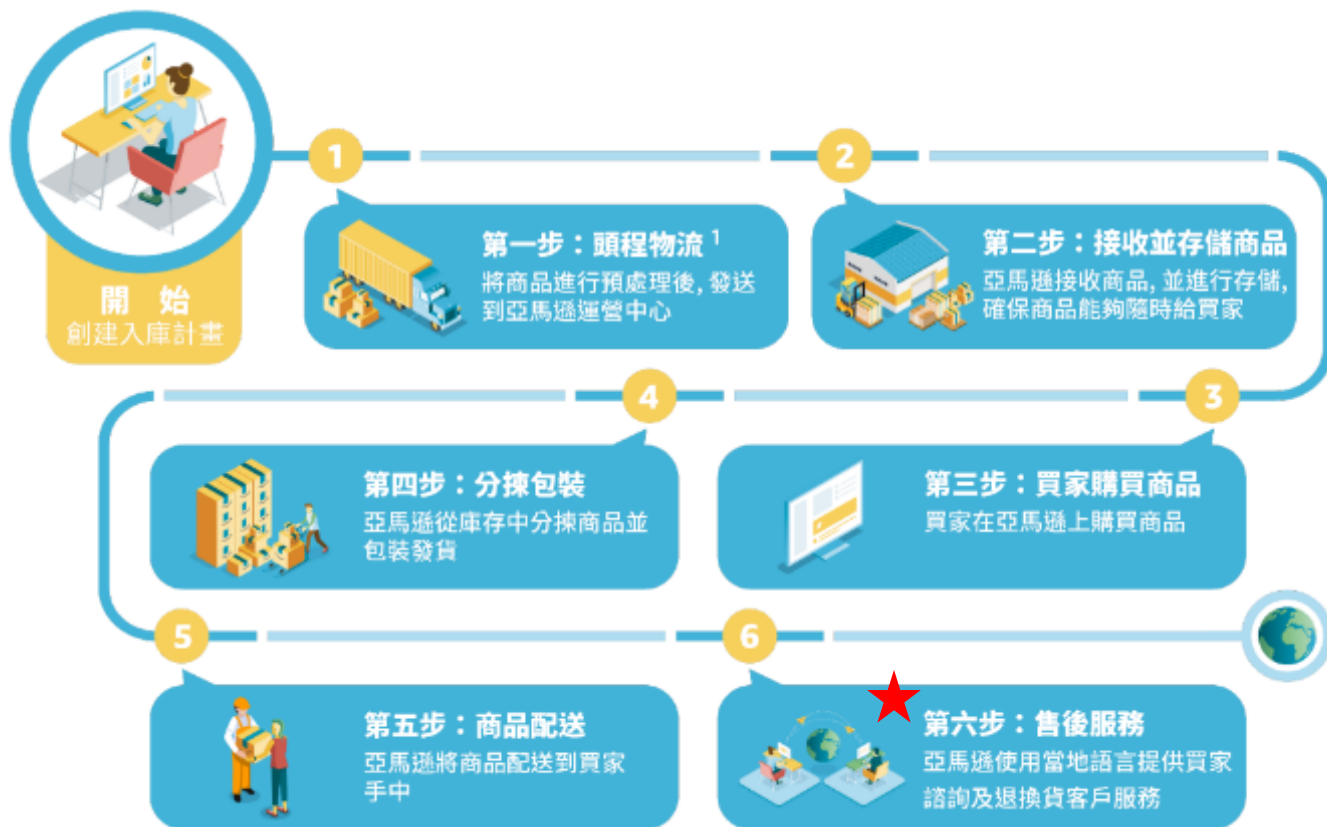
### 運用Amazon Attribution紅利提升利潤

Amazon Attribution幫你掌握站外流量轉單  
情況，同時返佣金10%，節省大量成本  
讓品牌站外曝光越多，賺越多

Q6

售後怎麼處理？

# FBA倉庫 (Fulfilled by Amazon)協助退貨處理



## 7\*24小時專業客服支援

休假也可以正常銷售，運用更多有助於您管理業務的工具，減輕營運壓力



## 省心退貨處理

FBA協助做退貨的可銷售性判斷，可繼續銷售產品將回復上架



## 多種產品翻新方式

針對判斷無法繼續販售之退貨產品，FBA提供重新包裝服務、翻新服務。您亦可與逆物流服務商Return Helper合作，其提供客製逆物流方案，提升海外退貨彈性方案及降低成本

# 05 如何開始?



# 30天開賣準備計畫\*

準備與註冊 [1~2 週]

商品上架 [1~2 週]

發貨 [2~3 週]

完成帳號註冊

[3~5天]

- 登入賣家平台開始註冊
- 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

拿到銷售國商標的TM標  
即可至亞馬遜註冊品牌

註冊品牌

[1~3天]

- 前往官網註冊亞馬遜品牌
- ❖ 申請品牌的好處

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

- 開立銷售夥伴客服指南

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

\*供參考  
詳細時程視賣家準備狀況而定

註冊後  
關鍵流程

# 消費性電子旺季日曆

消費性電子重點銷售檔期為: (1) Prime Day、(2) Back to School、(3) 黑五網一、(4) 聖誕節

	一月	二月	三月	四月	五月	六月	七月	八月	九月	十月	十一月	十二月
新年	新年											
父親節						父親節						
Prime Day (Prime 會員日)							Prime Day					
亞馬遜企業購 - 中小企業專題									中小企業 專題			
Back to School 返校季							Back to School返校季					
黑五網一 (黑色 星期五 + 網購星 期一)											黑色星期五 網購星期一	
聖誕節												聖誕節



06 

新賣家限時優惠/資源 

# 2024 新賣家入門大禮包，最高可達10%銷售額回饋！

新賣家入門大禮包提供新賣家低成本試用亞馬遜產品解決方案的機會，除了可以更低成本輕鬆嘗試之外，亦可透過這些解決方案幫助新賣家更快的成長。

可在美國、歐洲、日本站點各享受最高5萬美元的回饋；多站點最高可享15萬\*美金銷售額佣金回饋。  
(\*前5萬美金銷售額回饋10%，之後的品牌銷售金額回饋5%。)

## 1 品牌主6個月內完成品牌註冊

- 首5萬美金品牌商品銷售額回饋10%！之後的品牌銷售金額回饋5%，最高首年或首100萬美元品牌商品成交額回饋52500美元。
- 200美元亞馬遜評論管理工具(Vine)優惠

## 2 90天內運送庫存至亞馬遜營運中心

- 400美元庫存配置服務費優惠 (限美國站)
- 最高200美元入庫或配送費優惠
- 自動加入FBA新品入倉優惠計畫
- 10% 折扣，用於前 100 件亞馬遜多管道配送產品的配送費

## 3 90天內使用亞馬遜商品推廣，創建一個廣告活動

- 50美元亞馬遜商品推廣廣告折扣券

## 4 90天內使用亞馬遜優惠券

- 50美元亞馬遜優惠券費用優惠



# 開啟跨境電商全球商機， 今天就是好時機！

跨境電商帶您與世界接軌，獲得全球消費市場資訊，  
開發出更優質的MIT好產品！



立即掃碼  
專人30分鐘 免費成本分析諮詢

若想獲得更多最新消息與學習資源，可參考以下官方資訊：

Facebook  
粉絲專頁



官方網站



賣家大學



LINE Official Account

# 好友 募集中

@gs.amazon.tw



# DAY ONE



## 資源5. 熟悉消費性電子產業的第三方服務商 堅強跨境支援體系

代營運: EComPlus  EcomPlus

Alex Liu 0922-919-600  
alex.liu@ecomplusco.com

頭程物流: 萬泰國際物流  **Dolphin**  
E-COMMERCE

Kent He 02-2545-9900 ext.8740  
kent.he@dolphin-gp.com

逆物流: Return Helper  Return Helper

Alyse Chen 0983406811  
alyse@returnhelper.com

產品合規檢測: Intertek  **intertek**  
Total Quality. Assured.

Rita Shih 02-6602-2888 ext.803  
rita.shih@intertek.com

商標: 律聯國際智慧財產權事務所  律聯商標專利  
宏鼎Rulebook

02-2970-1028  
service@rulebook.com.tw

金流: 尋匯  **SUNRATE**

Crystal Tu 0910876567  
crystal.tu@sunrate.com