

手工工具產業 跨境電商品類攻略手冊

亞馬遜全球開店

01

台灣製造轉型 挑戰與困擾

02

全球市場概況及消費趨勢

03

跨境電商成為新常態

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

優質台灣製造 挑戰與困擾

手工工具製造領先全球, 但台灣優質製造面臨轉型危機?

營收集中
代工製造



為少數賣家製造生產,
長久以來制式的代工銷售模式,
我們的更多選項是甚麼?

代工利潤
越來越差



來自中國, 越南, 印度的低價競爭
各項成本不斷增加...
我的產品售價又被迫凍漲?

公司營收提升
遇瓶頸



客戶委由Agent開發, Agent有點難drive?
Agent不願意推新產品
開發新客戶耗時又昂貴

致力製造優質產品, 但既有銷售模式總是備感困擾?

面對市場
總是像隔層紗



不易收到使用者反饋

收到的使用反饋慢且不精準?

市場現在的趨勢為何?

我的產品有競爭力嗎?

Buyer強勢
製造商難捍衛權益

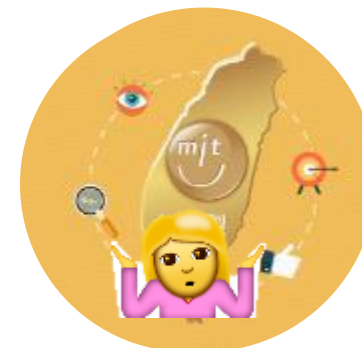


超長付款天數

嚴苛的交貨條件

出大貨時總是擔心 QC 不過關?

MIT好產品
卻無人知曉



台灣消費者

總是以高價從國外買回

台灣製產品?

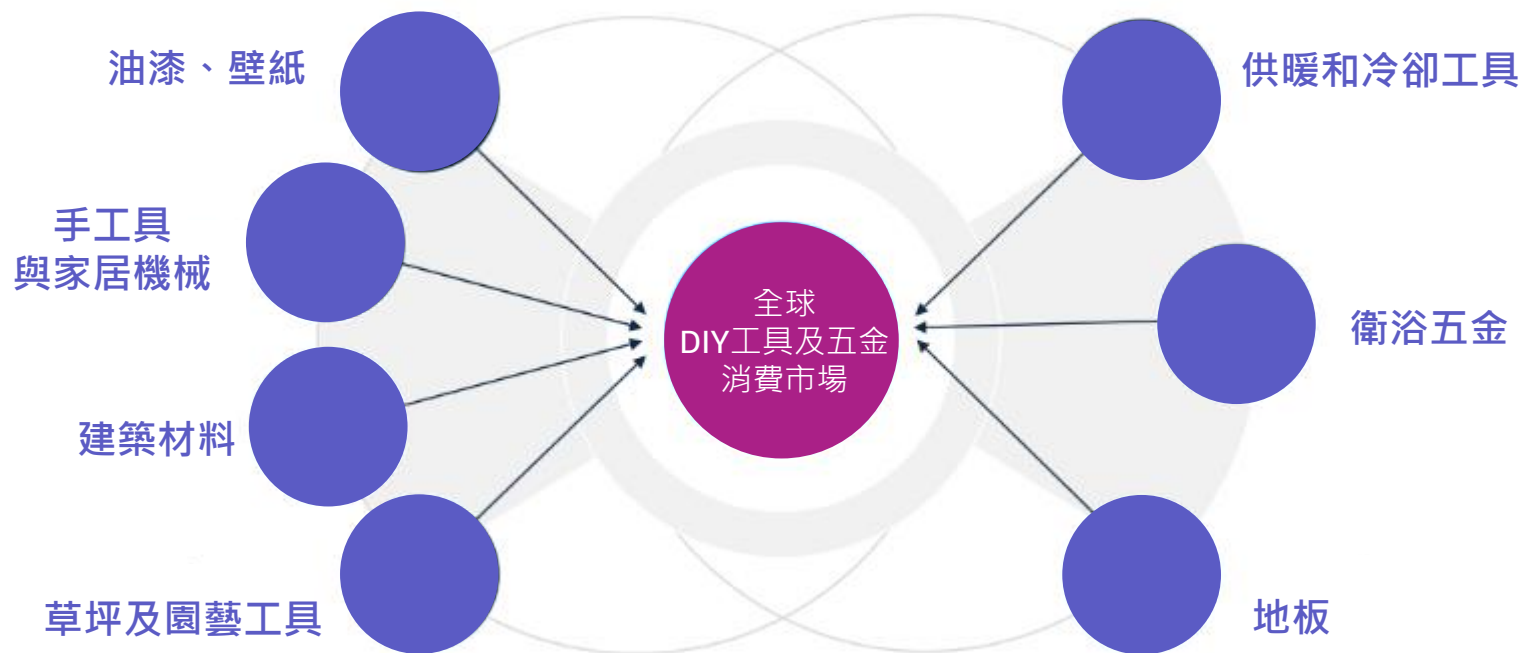
02

全球市場概況及消費趨勢

全球DIY工具和五金消費市場由七個子品類所組成

比起聘請專業裝潢/維修人員，消費者更喜歡自己動手(Do-It-Yourself)，至實體店面以及線上商店採購各種產品，包括電動/手工具、建築材料、油漆用品和草坪及園藝工具等，完成不管是生活空間簡單的修理到完整的翻新，除了達到省錢的效果也能表現個人的創造力及品味。

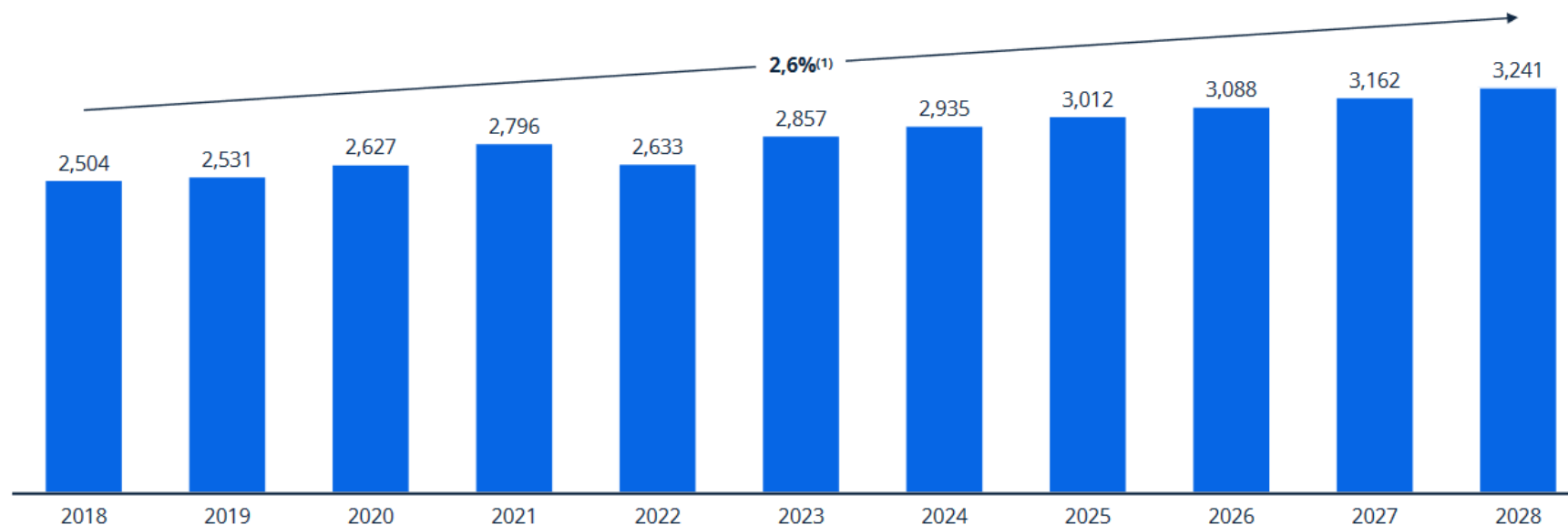
DIY工具和五金市場提供廣泛的產品，幫助消費者透過簡易工具及材料進行家居環境的維修以及美化。



至2028年，全球DIY和五金品消費市場將達到3,241億美元

年均複合增長率約2.6%

Revenue in billion US\$



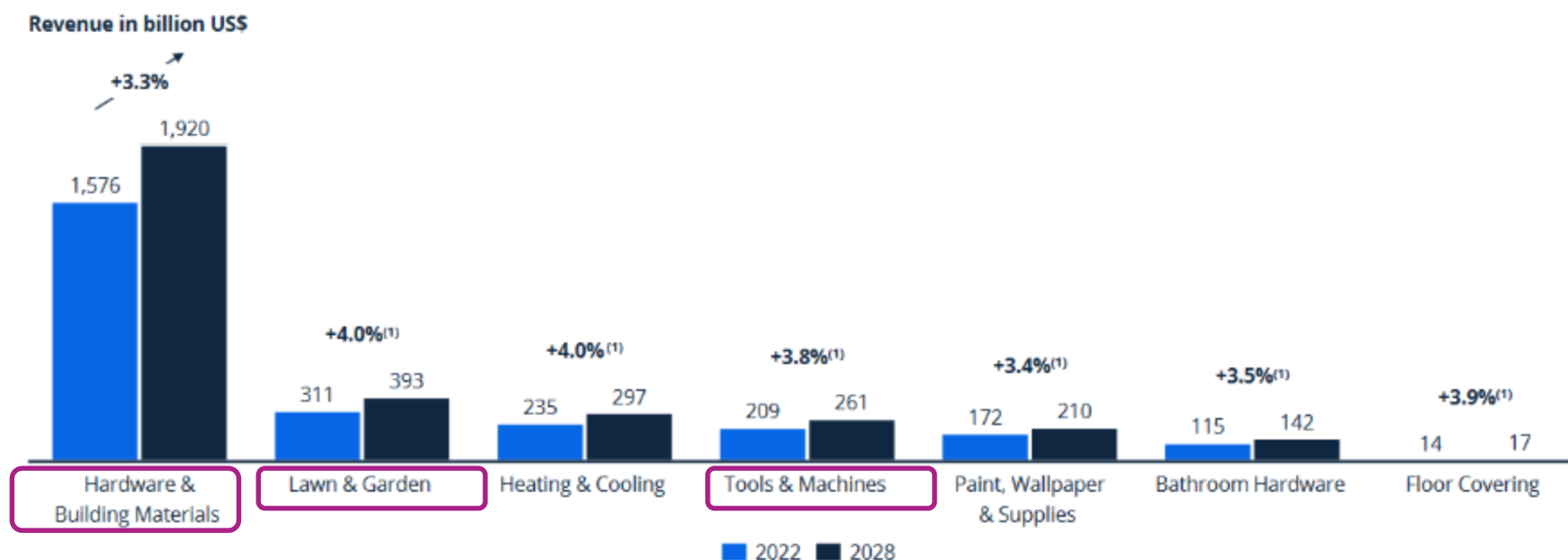
(1) CAGR: Compound Annual Growth Rate / average growth rate per year

Sources: Statista Market Insights 2023

房屋需求增加帶動全球DIY及五金消費市場增長

在全球DIY及五金消費市場中，五金和建材品類銷售金額最大，到2028年將來到1,920百億美元；而園藝工具/產品(Lawn & Garden)最具增長潛力，預計從2022年到2028年的年均複合增長率(CAGR)達到4%，為七個子品類中最高。

台灣廠商生產最多的工具類產品 (Tools and Machines)，將於2028年達到261百億美元規模，年均複合增長率(CAGR) 達到3.8%，增長僅次於園藝工具品類。

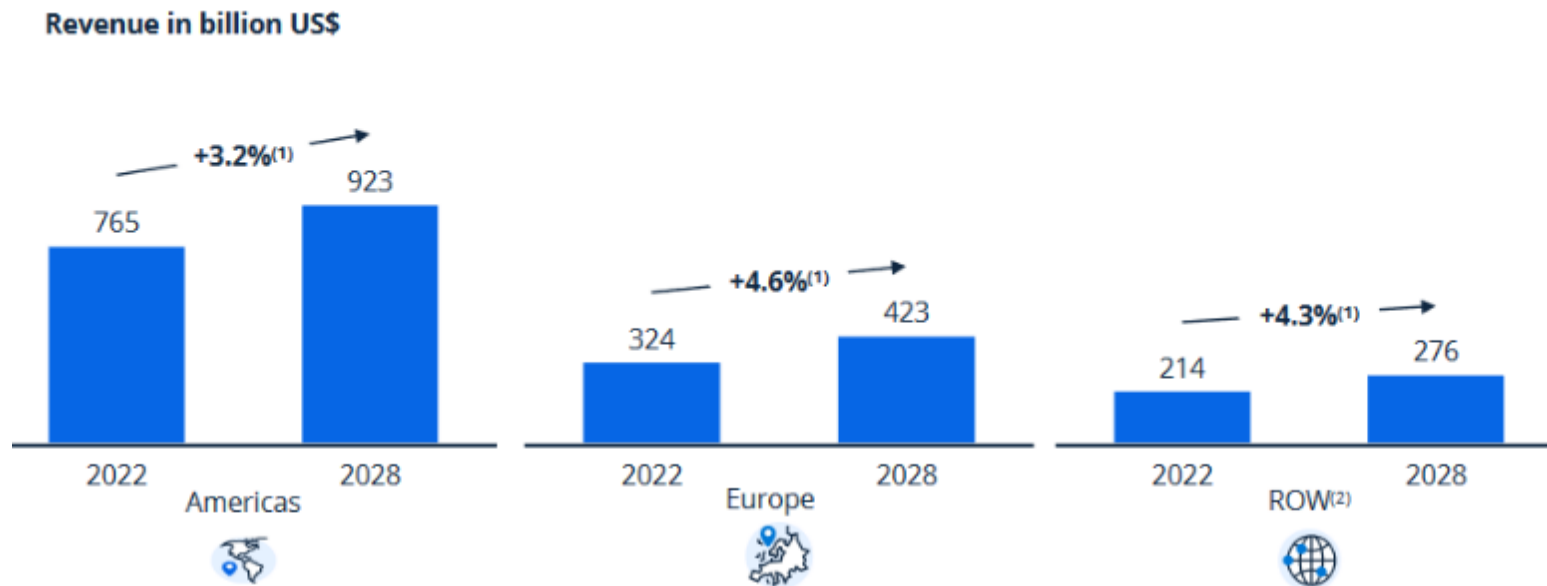


(1) CAGR: Compound Annual Growth Rate / average growth rate per year

Sources: Statista Market Insights 2023

消費市場以美國最大，歐洲市場成長最快

到2028年，美國DIY及五金產品消費市場將達到923百億美元規模，而歐洲市場以4.6% 年均複合增長率(CAGR)成長。

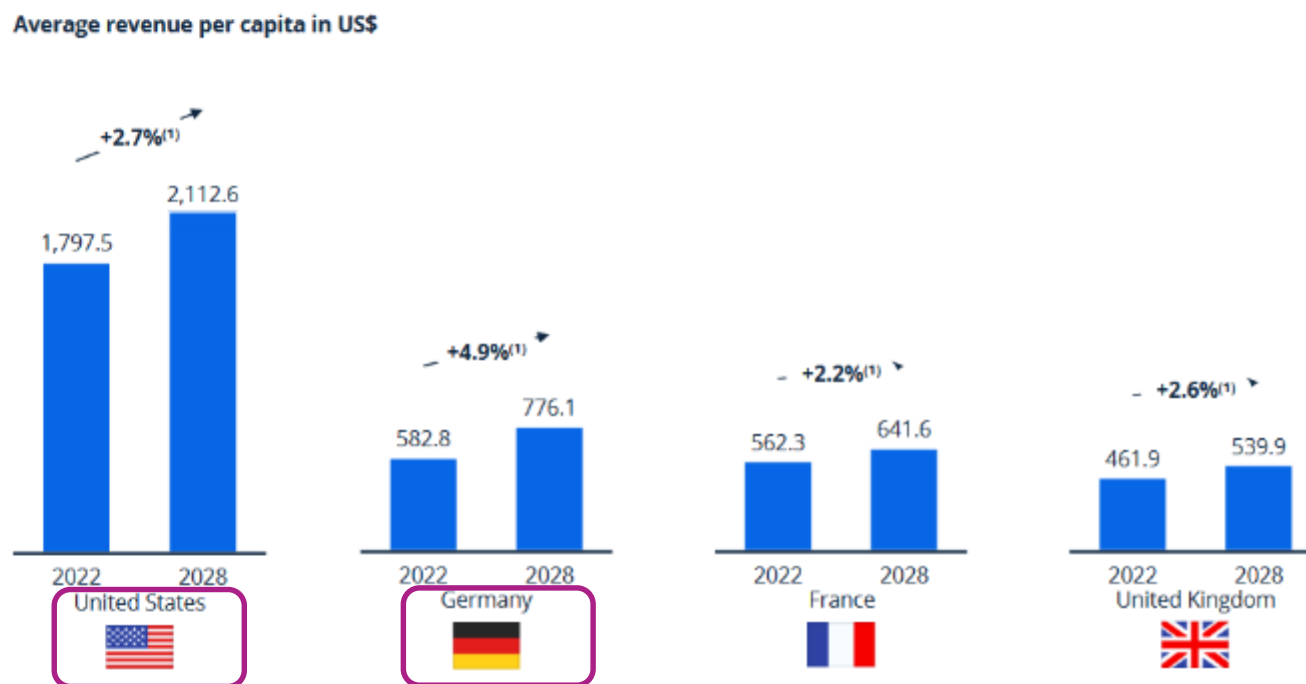


(1) CAGR: Compound Annual Growth Rate / average growth rate per year

Sources: Statista Market Insights 2023

人均消費金額以美國市場最高，在2022年已達1797.5美元

到2028年，美國人均消費DIY及五金產品金額將達2,112.6美元，年均複合增長率(CAGR) 2.7%；德國、法國、英國為其他主要消費國家。以德國人均消費增長最為顯著，至2028年，年均複合增長率(CAGR) 達到4.9%。



(1) CAGR: Compound Annual Growth Rate / average growth rate per year

Sources: Statista Market Insights 2023

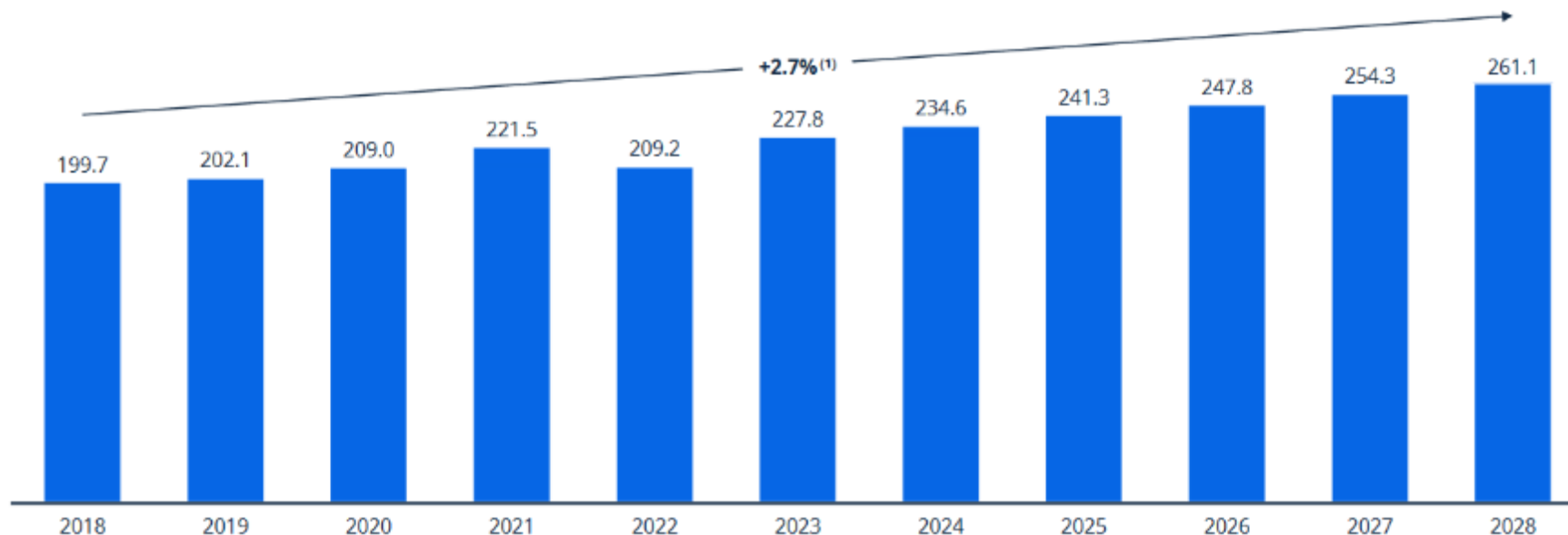


工具和家居機械產品 (Tools and Machines) 在全球DIY和五金市場銷售佔比7.95%

工具和簡易家居機械產品市場專注於各種類型的工具，讓個人能夠完成家居生活各種DIY自行修繕項目。這些產品包括手工具、電動工具、測量和切割工具等產品。

工具與簡易機械消費市場預計在2028年達到261.1百億市場規模，從2018年到2028年的複合年增長率(CAGR)達2.72%。

Revenue in billion US\$

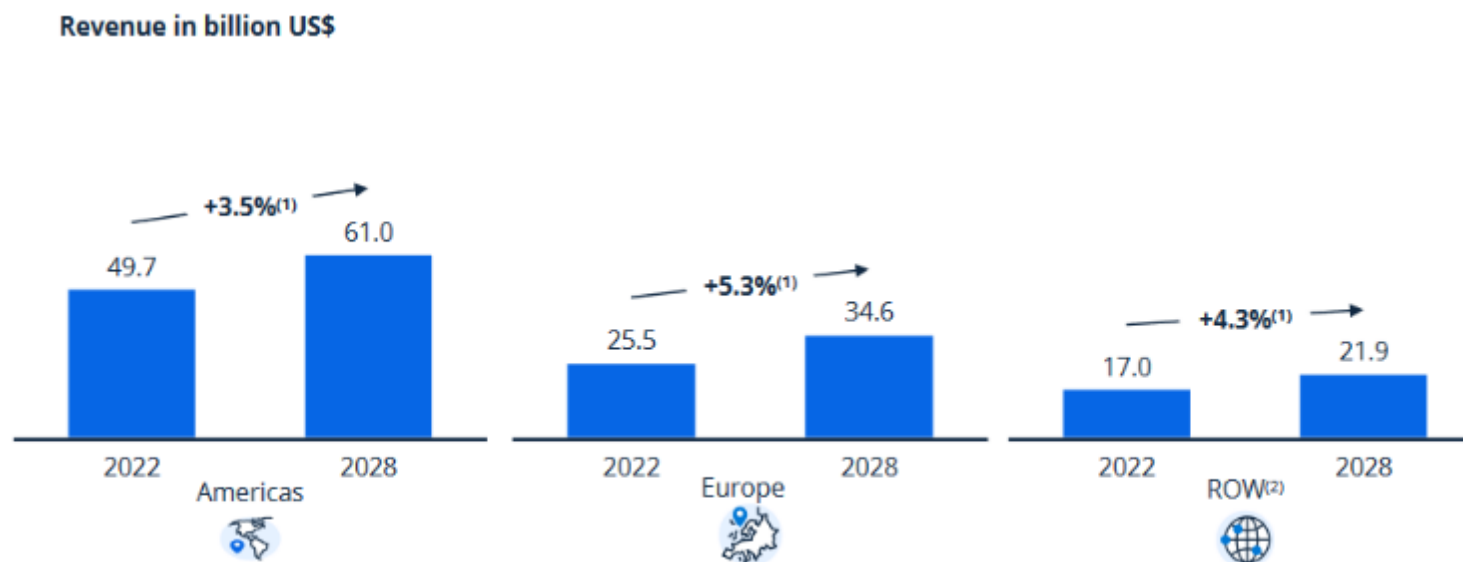


(1) CAGR: Compound Annual Growth Rate / average growth rate per year

Sources: Statista Market Insights 2023

消費市場以美國最大，歐洲市場成長最快

到2028年，美國DIY及五金產品消費市場將達到61百億美元規模，而歐洲市場以5.3% 年均複合增長率(CAGR)成長。

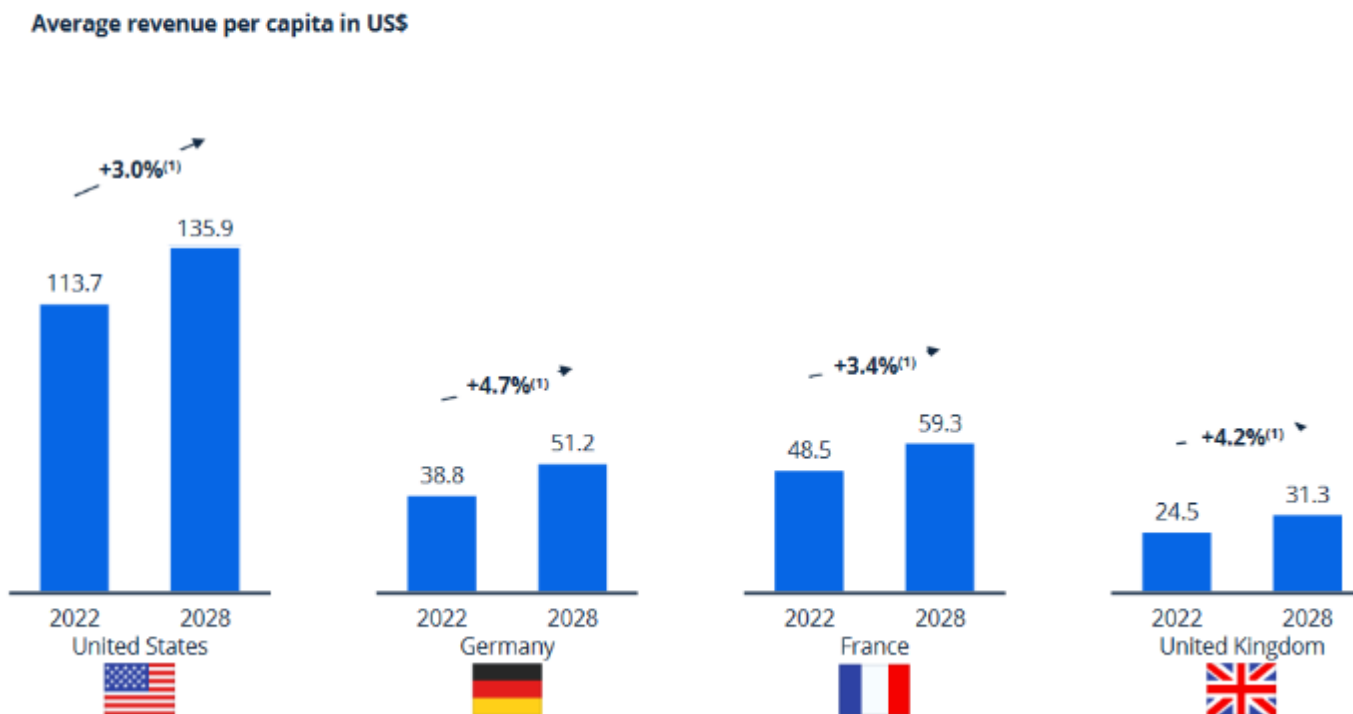


(1) CAGR: Compound Annual Growth Rate / average growth rate per year

Sources: Statista Market Insights 2023

人均消費金額以美國市場最高，在2022年已達113.7美元

到2028年，美國人均消費工具和家居機械產品金額將達135.9美元，年均複合增長率(CAGR) 3.0%；德國、法國、英國為其他主要消費國家。以德國人均消費增長最為顯著，至2028年，年均複合增長率(CAGR) 達到4.7%。



(1) CAGR: Compound Annual Growth Rate / average growth rate per year

Sources: Statista Market Insights 2023

DIY愛好者人數增加 推動全球DIY及五金消費市場增長

在過去十年中，工具和家居機械 (Tools & Machines)消費市場經歷了顯著的增長。主要推動因素為

- 1) 房地產市場的強勁增長
- 2) 家居改造電視節目也是一個強大的推動因素，因為它為人們提供了他們自己項目的想法和靈感。
- 3) 社交媒體的活絡。它通過提供教程、視頻和論壇，讓全球人民更容易進行自行動手 (DIY) 項目。

新冠疫情對工具與機器類消費市場產生了顯著影響: 封鎖和供應鏈中斷導致需求下降，特別是在建築行業中。然而，隨著人們在封鎖期間轉向DIY項目，家居改造工具的需求激增。

線上購物提供消費者尋找到符合其特定需求和品味的產品

客製和產品個性化已成為越來越受歡迎的趨勢，相較於先前購買大量生產的物品，消費者渴望獲得符合其特定需求和品味的獨特和個性化的產品，而電商平台及線上採購的發展，使得消費者更容易接觸到更多可定制的產品。

線上/實體零售商提供了更多定制和個性化選擇。例如，提供更多五金產品顏色的選擇，如黃銅、鍍或黑色，以滿足不同的設計喜好，或是提供更多的產品供消費者選擇。也有零售商使用客戶數據來進行個性化的產品推薦，幫助顧客找到符合其需求的合適產品。

人口結構改變對全球DIY和五金消費市場產生正面影響

- 符合老年人口使用的產品需求正在增加，例如提升家中無障礙性，包括抓握扶手、樓梯升降機和輪椅坡道等。
- 隨著更多千禧世代進入房地產市場，千禧世代所偏好的產品需求也在增加，例如節能家電、智慧家居和符合千禧世代風格的工具類及五金產品。
- 越來越多人居住於城市公寓中，住房空間縮小，小型工具和收納產品的需求顯著提升。

趨勢四

房地產市場的變化直接影響屋主的消費行為

房地產市場對DIY裝修和家居修繕消費市場有很大的影響。在房地產市場強勁的情況下，房屋價值正在增加，屋主更有可能投資於家居修繕以提升其房屋的價值。導致DIY產品（如油漆、地板和景觀用品）的銷售增加，以及更大型的家居改善項目，如廚房或浴室的翻新。

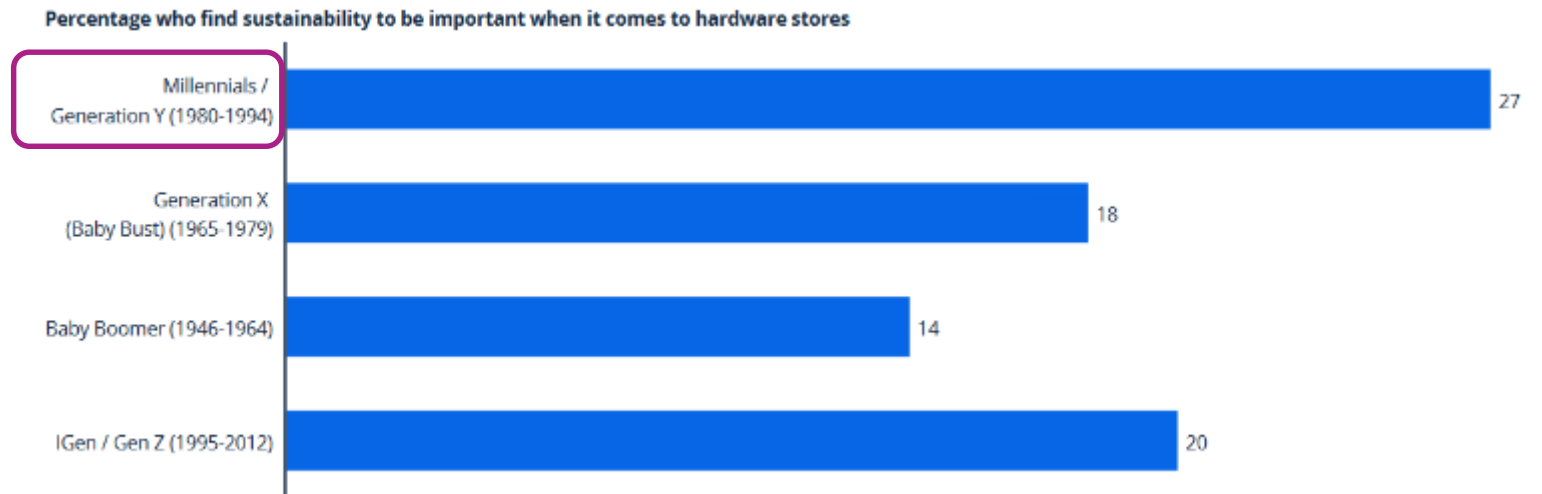
對環境問題日益增長的關注推動了對可持續產品的需求

可持續性和環保已成為DIY和五金產品消費市場日趨重要的趨勢。這可以歸因於人類活動對環境的影響引起的擔憂日益增長，以及消費者減少碳足跡的願望。因此，對環保產品和材料的需求激增。

零售商已經對這一趨勢作出回應，提供了更廣泛的可持續和環保產品。例如，他們現在提供了使用回收材料製成的產品，例如使用回收塑料製成的露台板或使用回收玻璃製成的隔熱材料。零售商還在採取措施減少其對環境的影響，例如實施回收計劃、減少包裝垃圾，並在其店鋪中推廣節能效率。一些零售商還與供應商合作，確保他們供應的產品符合特定的可持續性標準。

千禧世代為綠色產品需求的主要推動者

當被問及對於工具及五金產品採購時，產品永續性是否重要，千禧世代(1980-1994)為最關心環保的消費者族群



03

跨境電商成為新常態

疫後的全球零售電商，仍持續高速發展



8.9%

2023 全球零售電商
成長率達¹



2.3 倍

全球零售電商
增速是全球零售的¹



\$6 兆

2023 年首次
全球零售電商銷售額突破²



18.4%

2022-2026 全球跨境電商市
場年複合成長率¹



2.3 倍

全球跨境電商增速度
是全球電商增速²



35.6%

至 2026 全球跨境電商
占全球零售電商的比例¹

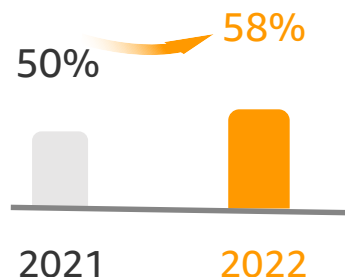
• 數據來源：

- 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¹

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²

企業採購



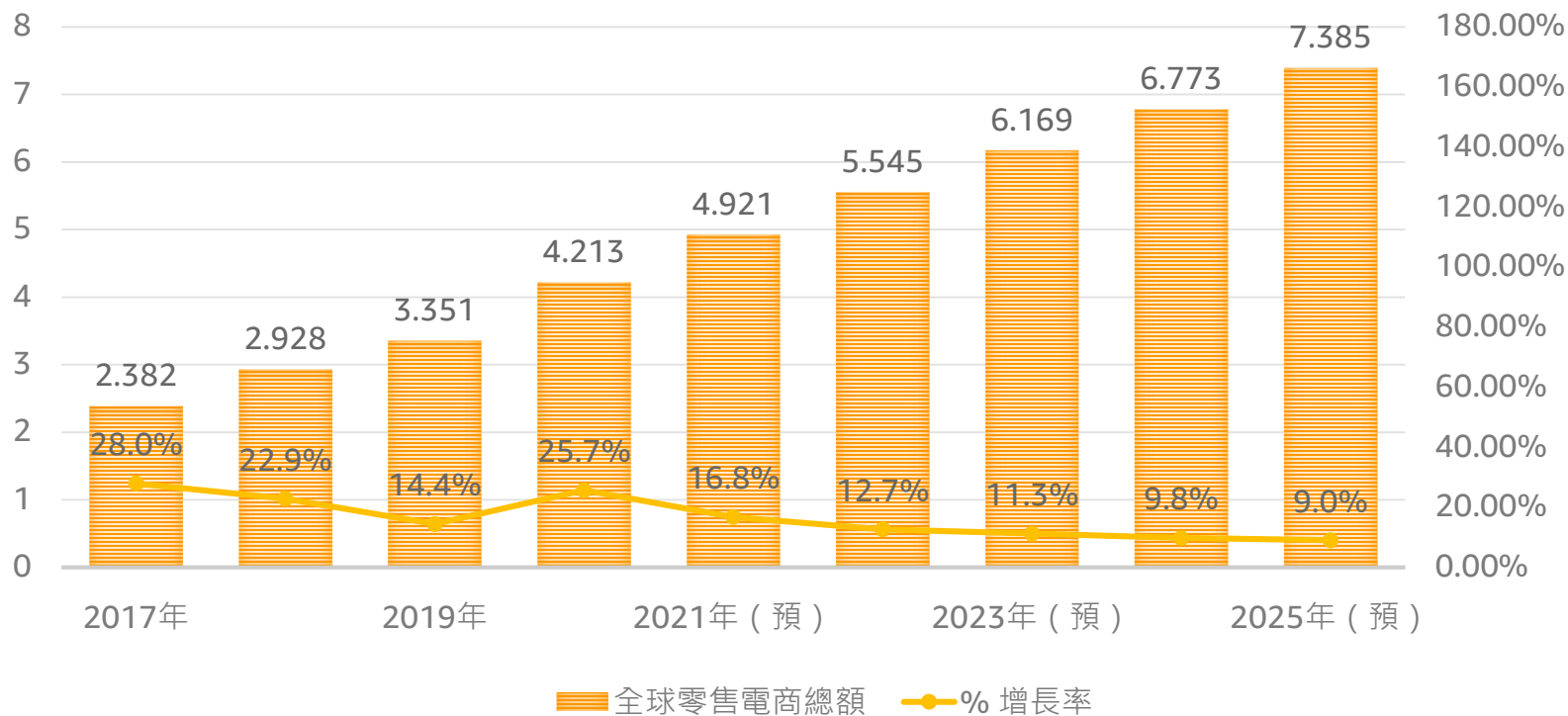
有 **68%**
已透過線上³

• 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。¹

預計2025年，全球將近 **八成** 的B2B交易會轉為線上。²

預計2030年全球B2B電商生意規模達 **333,173 億** 美元³

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>

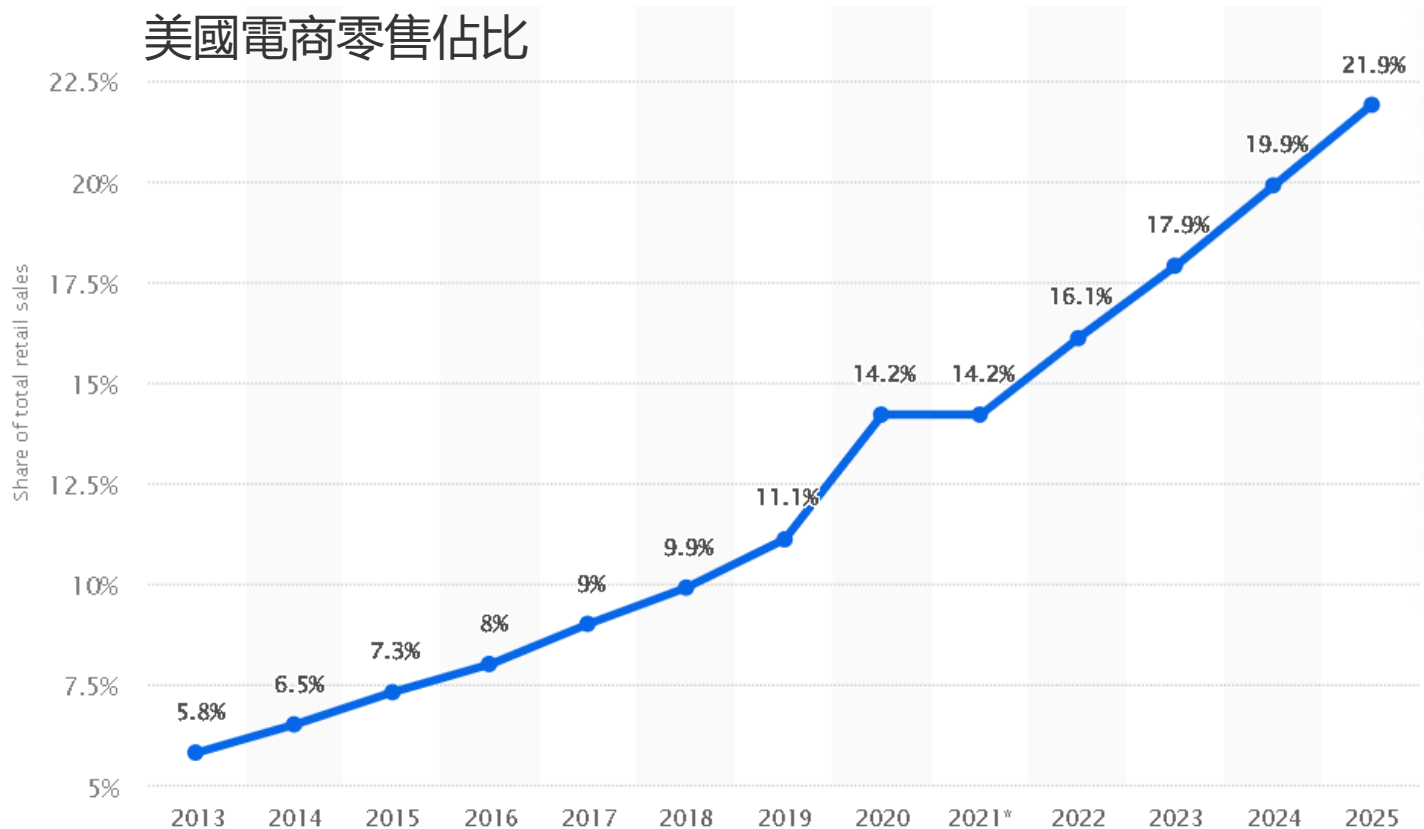
美國電商市場量體全球最大，人均消費也持續提升



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



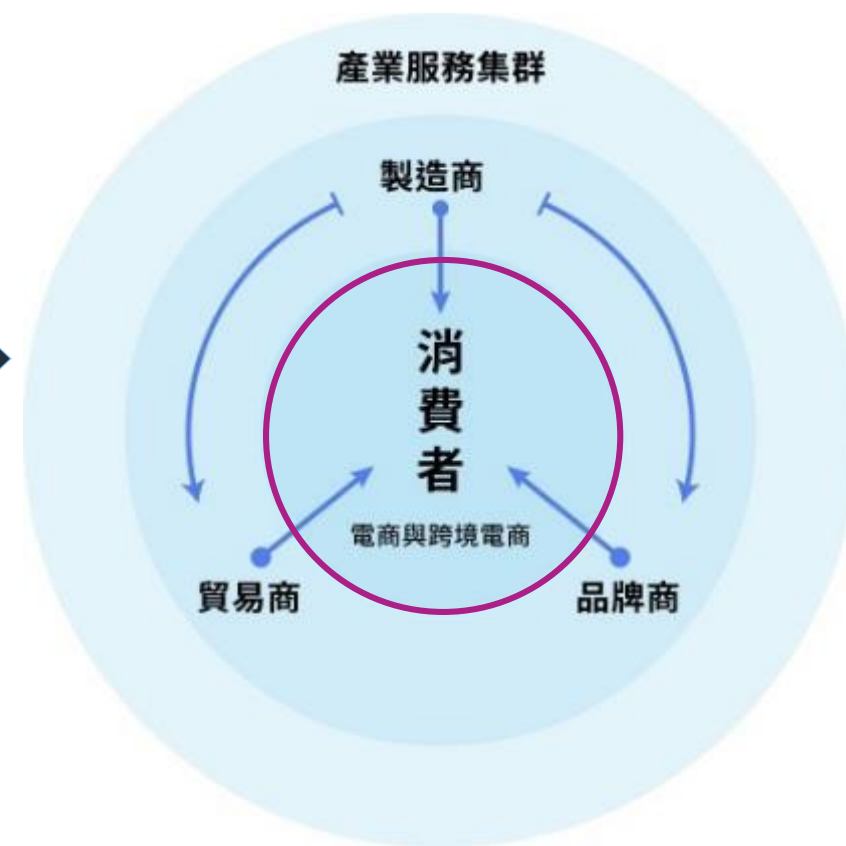
Source: [Statista](#)

- 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



手工工具品類在亞馬遜上的熱門選品

工具	銷售額	成長率	商業採購 成長率
手動工具			
hand-tool-sets	★★★★★	★★★★★	★★★★★
screwdriver-bit-sets	★★★★★	★★★★★	★★★★★
combination-wrenches	★★★★★	★★★★★	★★★★★
rebar-cutters-and-benders	★★★★	★★★★	★★★★★
adjustable-wrenches	★★★★★	★★★★	★★★★★
wire-cutters	★★★★	★★★★	★★★★★
socket-wrenches	★★★★★	★★★★★	★★★★
screwdrivers	★★★★	★★★★★	★★★★
drive-socket-sets	★★★★★	★★★★	★★★★
wire-strippers	★★★★	★★★★★	★★★★
power-tool-replacement-parts	★★★★	★★★★★	★★★★
torque-wrenches	★★★★	★★★★	★★★★

衛浴五金在亞馬遜上的重點品類



洗衣池及設施



浴室傢俱及配件



廚房水槽及配件



水過濾裝置及替換件



衛浴五金及安裝配件



廁所及配件

衛浴五金重點選品分析

熱賣選品：花灑

頂噴花灑噴頭、明裝花灑、暗裝花灑、按摩花灑、智能花灑

熱銷網站：

美國、歐洲、日本

參考價格區間：

花灑噴頭：15-65美元、12-55歐元、1,700-7,400日元

花灑：69-275、60-235歐元、10,000-25,000日元

消費者關注點：

歐美消費者非常鍾情於頂噴大花灑，是否節水、是否有具有除氯、淨水、增壓等附加功能；美容花灑是新的風潮，在使用時產生1微米-100微米的微奈米氣泡和0.13微米左右的超細氣泡等；顏色簡潔大方，偏好銀色和白色

給賣家的建議：

- 注意相關認證：英國衛浴是WRAS認證、德國則為KTW、DVGW認證、法國為ACS認證等
- 建議搭配用介面和軟管



台灣賣家 透過亞馬遜強化全世界銷售網絡



台灣知名品牌



傳統製造商/貿易商轉型



網路新創品牌



賣家成功案例 – 工具組

- 開賣年度: 2021

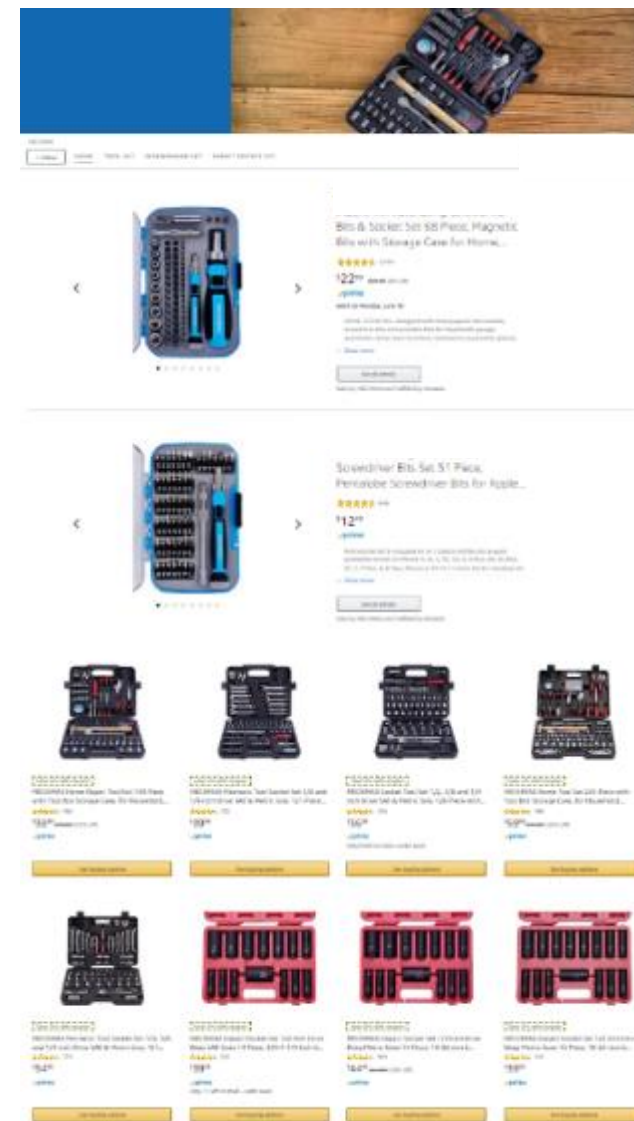
- 賣家型態:

品牌商 (貿易商)。兩位創辦人在工具業界已經有超過25年的經歷，在疫情時透過過往的經驗開發適合美國市場的工具選品。

- 銷售成功模式: **積極廣告投放策略**

初期鎖定螺絲起子組、套筒組與家居修繕工具組。

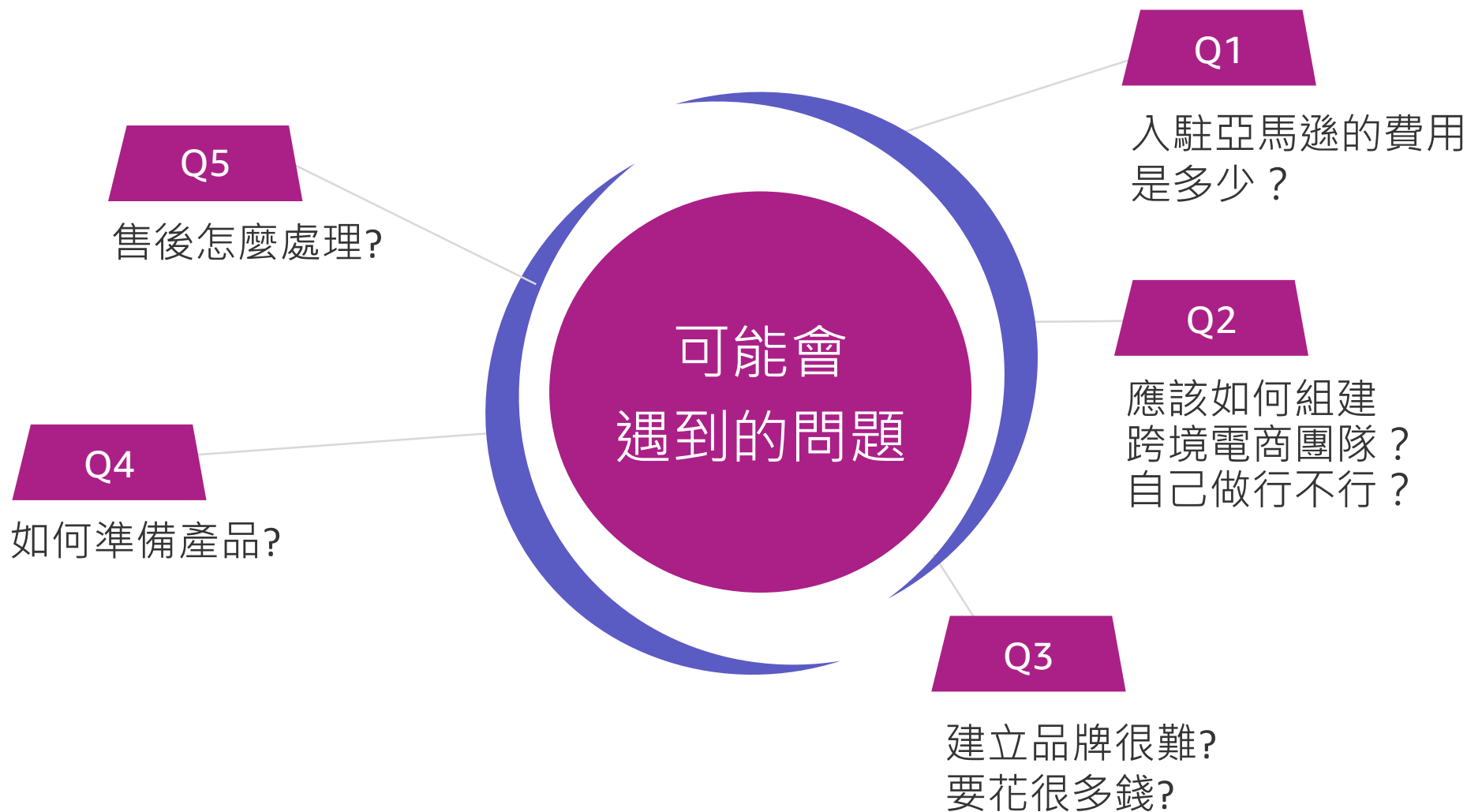
開賣前兩週的廣告投放非常積極，廣告預算是每天\$1000，藉此獲得品類新品排行榜第一名，等自然流量與排名進步後便降低廣告費，而整體的自然流量與銷量也水漲船高。



04

評估跨境電商常見5大問題

評估跨境電商常見5大問題



Q1

入駐亞馬遜的費用
是多少？

Q1.入駐亞馬遜很貴?

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	<ul style="list-style-type: none"> 專業帳戶月費: 39.99 USD/月 (不限站點數) 	<ul style="list-style-type: none"> 銷售佣金: 銷售金額的15%
FBA 倉儲及物流服務	<ul style="list-style-type: none"> 頭程物流, 進出口清關費用, 關稅 FBA倉儲費, 配送費, 入庫配置服務費* 	<ul style="list-style-type: none"> FBA 配送費
營運成本	<ul style="list-style-type: none"> (一次性) 商標, 認證, 條碼費用等 人事, 廣告費 (依據點擊收費) 	<ul style="list-style-type: none"> 金流手續費 (提領才收費)

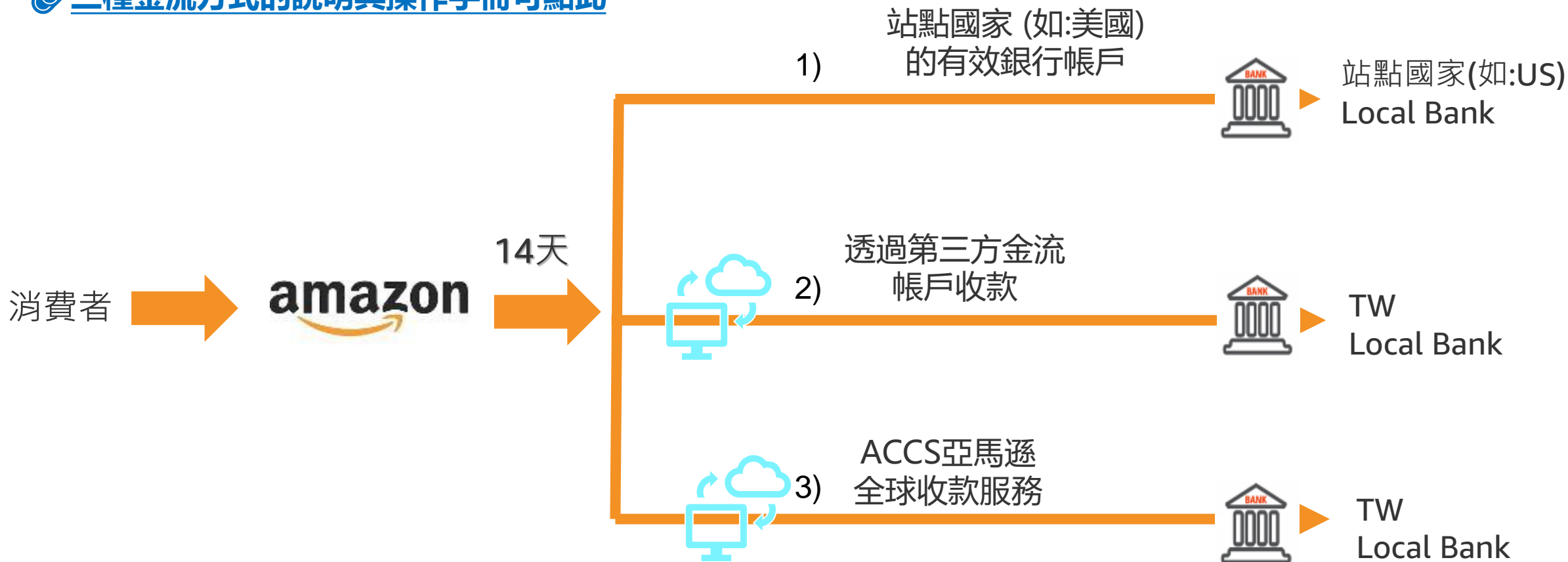
限時優惠: 2024/9/30
前在美國站完成註冊,
6個月月費僅需1美元!

*FBA fee 計算器:



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)

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

(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。



• 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



Q1.入駐亞馬遜很貴?

成本結構分析 - 以專業剪刀為例



零售價: \$25

毛利率: 15%~29%

FOB價格	頭程海運成本	關稅成本	FBA費用	Amazon 銷售佣金	SP 行銷成本	總成本
\$90	\$5.0	\$2.0	\$8.38	\$31.5	\$10.5-41.0	\$147.38-177.88

*FBA費用=Fulfillment Fee + 倉儲費 (按平均庫存周轉天數30)

*關稅稅率按25%計算

*SP行銷廣告費按綜合5%-20%計算

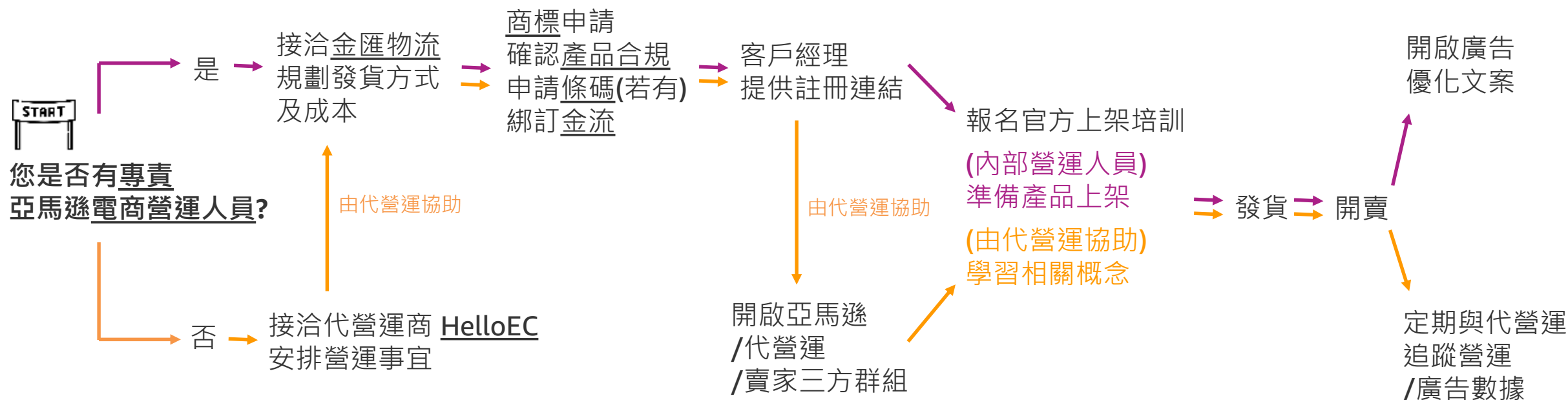
Q2

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!



Q2. 組建電商團隊,
自學或外包?

資源1. 官方專屬客戶經理 - 免費一對一 年度輔導 官方上線輔導團隊 - 七大主題專人 一對一免費 諮詢

註冊帳號前

註冊帳號與品牌

開通帳號後

開始銷售後



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。



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。



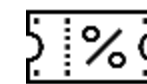
商品上架&FBA 發貨問題輔導

(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)。

- ✓ 每場30min專人一對一免費輔導
- ✓ 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



報名連結

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 ★	賣家帳戶健康
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	亞馬遜政策
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 ★	客戶服務指標
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	避免退換貨
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	處理負評
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 ★	提升客服體驗
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	舉報違規行為
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	帳戶/刊登違規
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	品牌保護計畫
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	帳戶健康評等
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	

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. 熟悉手工具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¹, **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**²。

- 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 NT\$35k~\$60k

幫產品自我介紹: 產品介紹頁



Cartman 160 Piece General Household Hand Tool Set Kit with Plastic Toolbox Electricians Tools

Visit the CARTMAN Store

4.6 5,882 ratings

50+ bought in past month | 700+ viewed in past month

-15% \$34.99

List Price: \$40.99

No Import Fees Deposit & \$17.36 Shipping to Republic of Korea

Coupon: Apply 15% coupon Shop items » | Terms

Available at a lower price from other sellers that may not offer free Prime shipping.

Style: 160 PC

160 PC	136 PC	218 PC
\$34.99	\$28.99	\$49.99

- **Comprehensive Tool Set:** The Cartman 160-Piece Tool Kit includes all the crucial tools needed for everyday home repairs and maintenance, from cutting to tightening, measuring to hammering.
- **Durable and Corrosion-Resistant:** All tools in the kit are heat-treated, ensuring that they resist corrosion and remain durable over time.
- **Convenient Storage:** The kit comes in a sturdy and handy blow-molded case, which securely houses each tool in its respective molded slot, making it easy to locate and organize your tools.
- **Quality Guaranteed:** All tools in the kit meet or exceed critical standards, ensuring that you get great value for your money.
- **Perfect Gift:** This tool set is a great gift idea for housewarming, corporate, and college-bound students. It contains the tools needed for most small repairs around the house, making it an ideal gift for homeowners and DIY enthusiasts.

See more product details

Customer ratings by feature

Easy to use 4.5

For small spaces 4.5

點擊可到
品牌旗艦店

1. 標題

2. 設定父子變體

3. 五點描述

4. 主圖
(去背白底)

4. 附圖(規格、
情境、產品)

5. 影片(不一定要)

Buy new:

\$34.99

No Import Fees Deposit & \$17.36 Shipping to Republic of Korea Details

Delivery **Tuesday, September 12**. Order within 13 hrs 51 mins

Or fastest delivery **Monday, September 11**

Deliver to Republic of Korea

In Stock

Qty: 1

Add to Cart

Buy Now

Payment: **Secure transaction**

Ships from: **Amazon**

Sold by: **Cartman**

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

Add a gift receipt for easy returns

Save with Used - Like New

\$29.69

Arrives: **Tuesday, Sep 12**

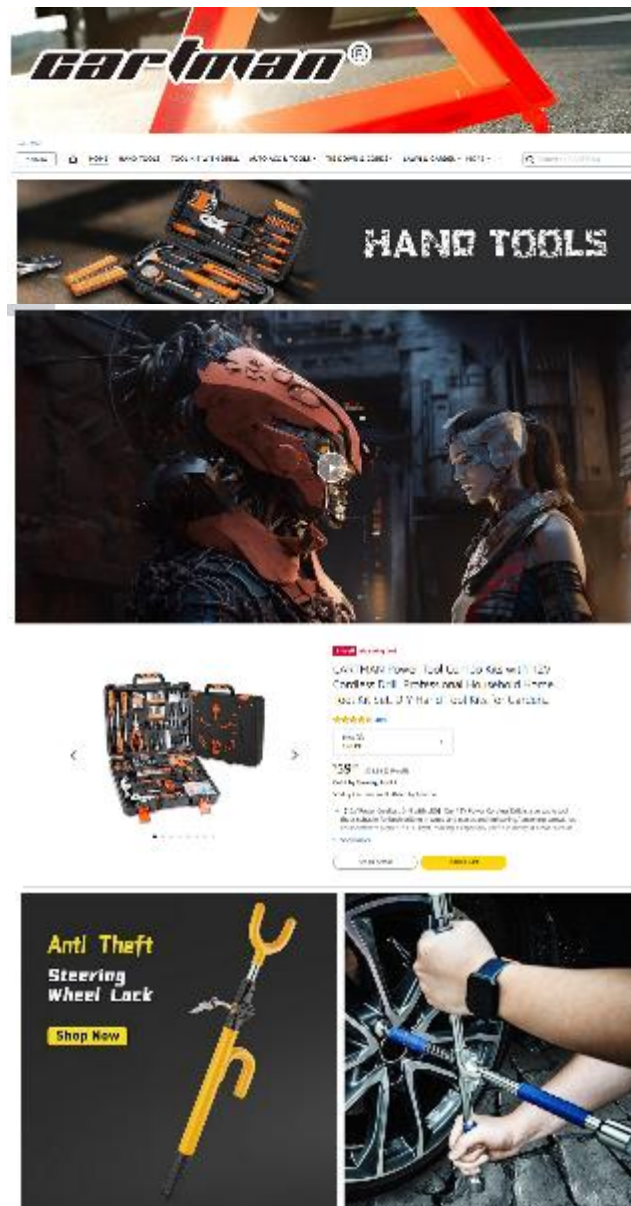
Ships from: Amazon

Sold by: Cartman

Add to List

Q3. 建立品牌很難很貴?

幫品牌自我介紹: 建立品牌館



Q4

如何準備產品？

首批少數量上架及準備產品可銷售的包裝

1. 完成產品研發及生產
 - 首次上架可用**5個SKU以內** 先行上架測試
2. 確認單個產品包裝, 常見手工具產品的B2C包裝包含:
 - 背卡+塑膠殼
 - 紙盒、工具組塑膠盒
 - 低單價產品可以規劃多入裝以提高售價



確認產品合規性, 注意各國限用物質

手工具產品出口各國無特殊產品合規要求, 唯以下限用物質需特別注意。

US 美國一般要求

- California Proposition 65 加州 65 法案
- TSCA 毒性物質控制法案
- PFAS 多氟烷基物質



EU 歐盟一般要求

- REACH SVHC 高關注物質
- REACH ANNEX 17 禁限用物質
- RoHS 電子電器產品禁限用物質
- PAHs 多苯環芳香族烴
- EU POPs 持久性有機汙染物
- PFAS 全氟多氟烷基物質

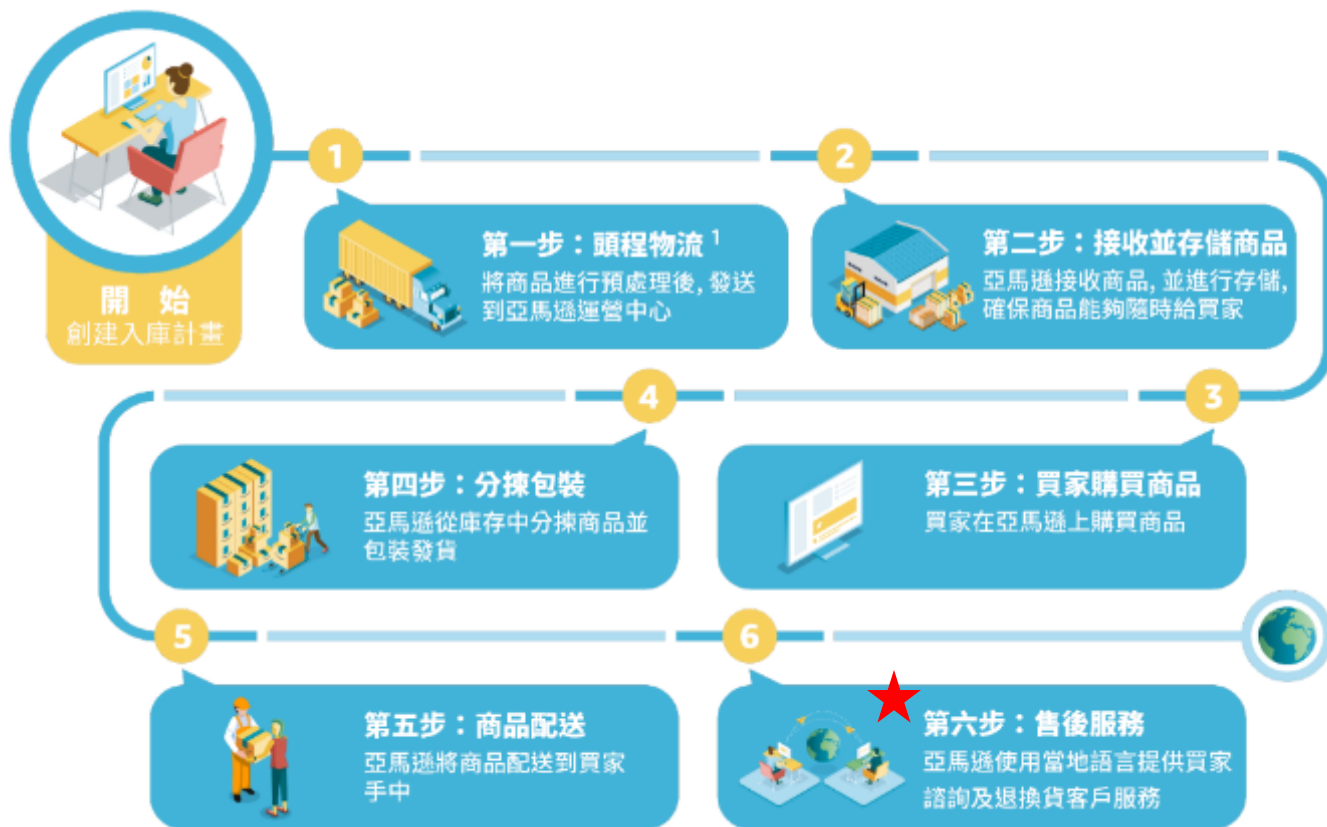


歡迎聯繫第三方服務商 **SGS**
以了解更多資訊

Q5

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?

- 開賣前準備

30天開賣準備計畫*

準備與註冊 [1~2 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

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

- 開立銷售夥伴客服指南

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

註冊後關鍵流程

*供參考, 詳細時程視賣家準備狀況而定

年度銷售準備日曆

手工具沒有明顯季節性，重點銷售檔期為: 1) 返工季, 2) 父親節, 3) Prime day

	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
返工季			返工季									
父親節						父親節						
Prime 會員日						Prime day						
返校季								返校季				
黑五網一											黑色星期五 網購星期一	

06 

新賣家限時優惠 

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

*細節詳情請見亞馬遜官網



跨境電商強化企業的全球佈局



輕量化投入，更快速

無須搭建海外團隊
低成本 快速建立營銷管道



多角化經營，更避險

B2B + B2C 雙管齊下
強化企業經營韌性



數據化營運，更精準

即時銷售報告
消費者及品類消費趨勢
數據驅動, 推進公司產品開發

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



附件

亞馬遜 全球開店
amazon global selling

熟悉手工工具產業的第三方服務商 堅強跨境支援體系

代營運: 你好電商有限公司 **Hello EC**

彭凱 0920999228 LINE ID: pong228
kaipong@helloec.biz

產品合規檢測 **SGS**

林曼雯 02-22993279#3507
Vanessa.Lin@sgs.com

頭程物流: 金匯國際物流 **GOLDEN WELL**
International Logistics

Linda Tsai 02-26530032 Ext 170
lindatsai@goldenwelltw.com

商標  金銳國際專利商標
聯合事務所
GOLD KEEN INTELLECTUAL PROPERTY OFFICE

姚漢婷 Anna 0975205855
ip@gold-keen.com

金流:  Payoneer

派安盈 (Payoneer)
台灣客服專線: 02-77417935

逆物流: Return Helper 

Alyse Chen 0983406811
alyse@returnhelper.com

第三方物流服務商 手工具廠商專屬特惠服務方案



金匯國際物流股份有限公司 amazon spn

- FBA 美國及日本線 物流集貨方案，輕運量到規模運量，跟賣家一起成長。
- 多元增值服務供客戶選擇：FBA 澳洲、新加坡、歐洲 物流服務、海外倉儲、代辦進口人、使用Payoneer收款等...
- 線上即刻試算物流運費
- 系統管理訂單及海外庫存，出貨無時差、追蹤零距離。

2024.02版

美國 頭程物流 海運集貨服務

輕運量	50公斤 \$119 /kg	100公斤 \$99 /kg
小中運量	未滿5CBM 2CBM \$22800 \$6000/箱CBM	5-8CBM 2CBM \$22800 \$5500/箱CBM
	8-15CBM 8CBM \$53800 \$4500/箱CBM	超過15CBM 15CBM \$83800 \$4000/箱CBM

備註：
報價皆包含提貨卡車費（不含東部提貨）、國際運費、兩地出口雜費；
不包含後段倉庫送貨、進口關稅及5%營業稅。
報價適用於2月底，金匯物流保有價格調整權利。

歡迎洽詢
LINE
掃描QR CODE，留下公司資料
專人查閱協助安排

金匯物流
為您布局美國市場

2024.02版

日本 亞馬遜 頭程物流海運方案

金匯物流 為您布局日本市場

一條龍含提派

未滿3CBM 首CBM \$26800 \$8000/箱CBM	4-6 CBM 4CBM \$47800 \$5000/箱CBM	7-8 CBM 7CBM \$60800 \$3000/箱CBM
--	---	---

超過8 CBM、分倉或其他區域報價請洽詢業務

備註：
報價皆包含提貨卡車費（不含東部提貨）、國際運費、兩地出口雜費及
兩東/西區亞馬遜單一倉庫派送費；不包含進口關稅及5%營業稅。
若因市場波動，價格調整恕不另行主動通知，出貨前請聯繫您的業務專員。

超值服務
ACP申請費
USD 150
快遞、空海運皆適用

審 逆 算 文 件

Linda Tsai
lindatsai@goldenwelltw.com
02-26530032*170

電商快運通
E-commerce

歡迎洽詢



*請以服務商實際報價為主

第三方代營運服務商 手工具廠商專屬特惠服務方案

服務方案

Hello EC

起跑方案

NT89,000 (含稅)

開賣準備期 + 服務期3個月

代辦帳號申請・審查應對

上傳產品資料(入庫)

每日運營執勤

開賣廣告活動執行

打造開賣首部曲

領先方案

NT189,000 (含稅)

開賣準備期 + 服務期12個月

代辦帳號申請・審查應對

上傳產品資料(入庫)

每日運營執勤

規劃年度推廣計畫

年度運營計畫執行

店鋪管家續約

月繳：NT20,000 (含稅)

季繳折扣價：NT49,000
(平均NT16333/月) (含稅)

年繳折扣價：NT162,000
(平均NT13500/月) (含稅)

你好電商有限公司

彭凱 0920999228

LINE ID: pong228

kaipong@helloec.biz

*請以服務商實際報價為主

第三方合規服務商 - 各國禁限用物質要求

SGS提供完整化學性分析與檢測服務，讓您的明星商品在世界各國市場暢行無阻。

測試項目	相關產品	送測目的
美國 CPSIA、CPC	▪ 各式兒童用品	確保產品符合 CPSIA 法規要求，兒童產品上架前需附 CPC 證書。
美國加州65	▪ 所有成品及半成品	高風險物質測試與警語標示
歐盟 RoHS	▪ 各領域電子類產品	符合歐盟之電子類產品有害物質限用指令
歐盟 REACH	▪ 所有成品及半成品	符合歐盟之禁限用物質與高關注物質要求
歐盟 POPs 持久性有機汙染物	▪ 所有成品及半成品	符合歐盟持久性有機汙染物要求
歐美 PFAS 全氟/多氟烷基物質	▪ 所有成品及半成品	符合歐盟及美國市場之PFAS物質法規要求

更多相關測試如：扭力、硬度、成分分析、鹽霧、抗UV等，歡迎與 **SGS** 聯繫：
Vanessa.Lin@sgs.com 02-2299-3279 #3507

