



0基础跨境新手 一站式宝典

课程路径图及内容

1.1

0基础跨境新手必读：做跨境电商有哪些必须了解的事？

本章节可以帮助卖家了解跨境电商基础知识及开启跨境电商的准备事项。

1.2

做跨境电商构建核心竞争力，究竟是什么？

本章节可以帮助卖家了解如何结合外在机遇和自身内在因素，挖掘核心竞争力。

1.3

做跨境电商如何借助强势渠道力布局赛道？

本章节可以帮助卖家了解在亚马逊开店的模式、优势、全阶段扶持和优惠政策。

1.4

做跨境电商如何构建高效运营力？

本章节可以帮助卖家了解在亚马逊开店前中后期的准备工作，顺利合规运营，高效起步。





目录

3. 做跨境电商如何借助强势渠道力布局赛道？	2
3.1 做跨境电商，选择自建站还是入驻跨境电商平台？	3
3.2 亚马逊全球开店的模式选择	4
3.3 亚马逊全球开店的优势及全程服务支持	5
3.4 亚马逊提供的全阶段扶持	6
3.5 入驻亚马逊新卖家优惠政策汇总	9

“工欲善其事，必先利其器”！当您明确自身核心竞争力后，下一步就是选择合适的出海渠道强力加持跨境事业，从而起到事半功倍的效果！您可以选择自建站或是选择在现有的电商渠道上开启销售，甚至还可同时布局两个赛道，借助**强势渠道力**化解挑战、实现业务腾飞！

3.1 做跨境电商，选择自建站还是入驻跨境电商平台？

自建站是指您通过自己建立的网站、在自己的域名上经营电商店铺；而电商平台是指在现有的电商网站（如亚马逊）上开启销售。两者最大的不同在于流量获取与转化的方式、运营工具等方面。



自建站：

若您选择自建站，在获取流量方面您可能需要花费更多的精力，因为需要在各个平台上进行引流；同时，转化流程也较长，因为您需要自行处理订单、担任客服，而且在自配送的物流运输环节也可能会面临一定的挑战，这些都会对订单生成或刺激复购产生影响。



电商渠道：

选择电商渠道（包括亚马逊）对没有电商经验的卖家来说是一个更便捷的方式，因为电商平台已有的流量、引流工具以及促销活动都能够为卖家带来规模化的成熟流量并促成转化，还有更加全面到位的新手扶持服务以及丰富的资源，运营工具等，可以降低出海风险，更轻松上手跨境电商。



自建站

建立您自己的域名和电商网站

流量获取：需要花费一定的资源获取流量，例如搜索引擎优化、社交媒体营销或在线广告等

转化路线：需要时间处理订单，缺乏官方客服支持，自配送运输也是挑战



电商渠道

在现有的电商网站上开启销售

规模的网站流量

电商网站已有的规模流量、多样化引流工具、促销活动等，助力快速起步

成熟的新手扶持

提供多元且系统化的配套服务，帮助降低跨境运营成本

多元的运营工具

物流、选品、广告、品牌打造等丰富工具，搞定跨境运营全环节

3.2 亚马逊全球开店的模式选择

在亚马逊上开店，最主要的模式是**面向个人消费者销售商品**，即 **B2C 模式**。亚马逊为中国卖家提供广阔的生意机会，助力卖家将商品售往**海外18大站点**（点此了解18大站点详情），可触达**数亿+**全球活跃消费者，尽享C端商机！

数亿+



全球活跃者

截至2021年，亚马逊在全球共有**400+**个运营中心、**150+**个分拣中心和**1,000+**配送站，可为卖家提供细致高效的支持和服务，各大站点还自带多种工具和服务，助力卖家解决各种跨境物流需求，从而更便捷、更轻松、更安心地将商品送达至C端消费者手中！

400+个



运营中心

此外，亚马逊卖家不仅可以面向海量C端个人消费者，还可以选择加入亚马逊企业购，进一步挖掘B端市场，坐拥2B、2C双边商机！卖家可借助亚马逊企业购打造的商采新通路——**新型外贸模式 DTB (Direct to Buyer)**，实现一站式线上B2B交易，没有中间商，直接触达**600万+**海外优质企业及机构买家，扩大业务规模！

您可通过下图，直观了解DTB新型外贸模式与其他外贸模式的不同：



3.3 亚马逊全球开店的优势及全程服务支持

2021年，销售额超过100万美元的中国卖家数量同比增长超过**50%**。¹

50%

250亿

2020年，第三方卖家在亚马逊上销售的利润约在**250亿美元**。²

近**200万**卖家在亚马逊上进行销售，占亚马逊整体销售额的近60%。²

60%

亚马逊作为开启跨境业务的第一站，已成为许多新卖家的不二选择。

概括而言，亚马逊可以从**3大维度**帮助中国卖家赢在出海，**提供强势渠道力支持**：

触达海量活跃用户

亚马逊为中国卖家开放**18大海外站点**，助力卖家触达全球数亿买家，其中包括**2亿+**亚马逊Prime会员、**600万+**企业及机构买家，助力产品卖遍全球！

提供丰富运营支持

亚马逊为卖家提供了物流配送方案、商品详情页优化、品牌打造工具、选品工具等全方位运营工具，以及新卖家校友会、核心卖家优选计划等专业团队扶持。此外，卖家还能获得诸多官方免费课程、直播资源，系统化学习运营知识，实现轻松起步！

开启多元业务模式

除了零售电商外，亚马逊还为卖家推出了亚马逊企业购，方便您同时开展零售和商采业务，直接触达海外个人及企业买家，把握2B、2C双边商机！

数据来源：

1. 2022年，亚马逊全球开店跨境峰会

2. 2020 Letter to Shareholders

3.4 亚马逊提供的全阶段扶持



亚马逊在新卖家成长的各个阶段都准备了相应的扶持计划，帮助各位卖家快速启动，无忧出海！

3.4.1 新卖家校友会

新卖家校友会是亚马逊为了帮助新卖家在亚马逊首年的起步与成长更顺利而成立的**官方卖家社区**，通过提供多样化社群活动、丰富详尽的官方学习资料和官方经理每日在线答疑，助您快速成长。卖家将还可收获同行大卖交流运营技巧干货、明星卖家经验分享和官方资讯解读，获取1对1商品详情页优化指导服务，搞定起步难题。



3.4.2 新卖家启航计划

亚马逊将为您提供**3个月**的**官方专属经理1对1个性化扶持**，为您的账号提供量身定做的运营指导。您可以从启航计划客户经理处获得基础知识培训，个性化业务辅导及账户、选品、商品详情页优化、广告与流量等运营实操的深度支持，还可以与亚马逊的不同团队合作，从而获得全面的帮助，夯实业务基础。[点此了解更多详情](#)。



除了新卖家启航计划之外，亚马逊为帮助卖家持续提高竞争力和运营力，也会通过亚马逊官方讲堂，提供丰富的线上和线下付费课程，助您掌握运营的方方面面技巧！

3.4.3 核心卖家优选计划

亚马逊会在新账号上线90天之内呈现出高发展潜力，并将业务重点投入到北美、欧洲、日本站的新卖家中，筛选出整体表现好及有配合意愿的卖家，给予更多、更深入的扶持。因此，卖家可以抓住“黄金90天”快人一步加速出单、拓展业务，获得入选核心卖家优选计划的机会。如何把握新卖家“黄金90天”？点此即刻获取实用运营攻略。



账户全面分析

客户经理将从多维度重点分析您的账户重点问题，比对同期上线的同品类新卖家，助您抓住核心机会点。



账户页面提升

通过定制化报告，对比同类目热销产品的数据，帮助您提高店铺 Listing 的流量转化表现，更快出单。



账户选品分析

您将能够获得从竞争、增长潜力、季节性、价格带、关键词等多维度选品分析，找准产品销售机会点。



账户广告优化

针对卖家店铺实际情况，客户经理将给到可落地优化建议，提高您的销售表现与优化广告投入，并持续追踪效果。

3.4.4 亚马逊大客户专享服务计划

亚马逊大客户专享服务计划专门面向有意愿在亚马逊开拓跨境电子商务出口业务的**中国大型品牌或大型制造企业**，协助解决品牌出海过程中的相关问题，提供专业服务支持和建议，并利用亚马逊的全球资源，在开店前中后期持续赋能品牌出海，帮助中国企业探索全新海外渠道、实现业务增长，打造真正属于中国智造的全球品牌。

亚马逊大客户专享服务内容：

- 1 服务覆盖跨境全流程：**包括选品与开发、合规与国际认证、品牌建设、跨境物流、站外推广和站内运营。
- 2 提供日常业务专业指导：**包括开店流程指导、日常运营指导、亚马逊品牌注册和品牌保护等服务的相关支持。
- 3 可享专属品牌打造定制化服务：**包括业绩复盘与分析、成功品牌经验分享、“品牌打造”定制化扶持和第三方服务商渠道对接。
- 4 获取丰富资源加速品牌成长：**广告定制分析、各类官方项目和大客户高潜卖家训练营等资源助力品牌出海。

(接下页)

(接上页)

亚马逊大客户专享服务计划参与资质：

服务涵盖北美、欧洲5国及日本。且该项目本身不会有额外的费用，您仅需具备以下资质文件，即可加入！



必填：计划在亚马逊开店的营业执照



必填：目标开店国家商标，商标所有者需要是开店公司主体工商名称或法人，若不符合以上条件需要提供商标授权书，中英文皆可（TM 或 R 标）



必填：主要产品图片（带 Logo）



必填：主力供应商的合同或发票（不限金额）



必填：请在报名表中，问题“您现有主体营业额？”下，选择“**6,000万人民币及以上**”



二选一：工厂认证或产品认证

[点此前往官网](#)进一步了解详情，填写报名表并加入亚马逊大客户专享服务计划。

3.5 入驻亚马逊新卖家优惠政策汇总



除了全链路扶持外，为帮助跨境新手卖家成功从0到1完成冷启动，亚马逊还推出众多优惠政策、扶持政策和金融解决方案，供卖家顺利入门、走上正轨！

3.5.1 新卖家大礼包

解锁2023年新卖家入门大礼包，最高可得**15万美元返还**！当您完成开店注册，成为亚马逊新卖家，便可开启2023新卖家入门大礼包解锁之旅！

[点此](#)了解更多关于2023年新卖家大礼包详情。

适用站点：

美国站、日本站、欧洲站（英/法/德/意/西）

卖家资格：

- 必须注册为专业卖家
- 必须于2023年3月1日或之后发布首个可供购买的 ASIN
- 符合以上2项条件的新卖家将会**自动加入**新卖家入门大礼包计划



2023新卖家入门大礼包

通关奖励一览

- 1 首年或首100万美元品牌商品成交额**5%返还**（多站点返还总金额最高可达**15万美元**）
- 2 **200美元**亚马逊评论管理工具 (Vine) 优惠
- 3 **100美元**亚马逊合作承运人入库运输费优惠或**200美元**亚马逊运营中心配送费优惠（使用 AGL 或 SEND 获取）
- 4 **50美元**亚马逊商品推广广告折扣券
- 5 **50美元**亚马逊优惠券费用优惠

3.5.2 亚马逊物流新品入仓优惠计划

加入亚马逊物流新品入仓优惠计划，0成本测新品！对于新卖家而言，在开店前期快速找到合适的选品很重要。想更快抓住爆款、加速店铺出单？新卖家可以注册加入亚马逊物流新品入仓优惠计划，**以更低费用、更高效率测试新品**，有效节约前期选品成本，测品无限，为业务持续增长打下坚实基础！

2023亚马逊物流新品入仓优惠计划升级福利总览：

加入亚马逊物流（FBA）的卖家，在测品时需要考虑商品的 FBA 月度仓储费、入库运输费、退货处理费、库存移除费、批量清货费、配送费等多项费用。而如果您上线符合条件的亚马逊物流（FBA）新父 ASIN，将可解锁右侧奖励，全方位降低您的测品成本！

更多详情可[点此查看](#)。



上新入库

- 1 免除 FBA 月度仓储费
- 2 亚马逊合作承运人首次入库运输费优惠
(仅适用于加拿大/墨西哥站, 美国/欧洲/日本站
新卖家可通过新卖家入门大礼包享受该福利)

新品销售

- 1 最高平均10%销售额返还
- 2 免除退货处理费

冗余处理

- 1 免除库存移除费
- 2 免费批量清货 (仅适用于美国站)

3.5.3 金融方案

亚马逊推出了多个跨境金融支持服务，包括亚马逊全球收款、亚马逊卖家贷款计划和亚马逊卖家钱包等服务，助力全球生意增长。

(接下页)

(接上页)

**亚马逊全球收款：**

可协助卖家们使用国内银行账户以人民币接收全球付款，无需进行交易信息授权或跳转第三方平台，自动转账换汇，无最低提款限额，最快1个工作日到账，合规省心、快速透明！您可联系[亚马逊客户经理](#)，获取更多亚马逊全球收款信息。

**亚马逊卖家贷款计划：**

是一项协助卖家获得商业融资机会的服务，商业融资机会由中国本地金融机构及贷款推荐方提供。计划提供多样化的灵活贷款方案，助力卖家全球拓展业务。[点击此处](#)了解更多详情。

**亚马逊卖家钱包：**

是一站式跨境收款解决方案，卖家可以将当地货币存储在卖家钱包里，并可以自主选择提现时间和提现金额，提前查看预估汇率和到账金额，还可通过亚马逊卖家平台直接管理资金与转账，无需跳转外部网站，无缝管理您的跨境生意和资金，方便快捷、透明合规！[点击此处](#)了解更多详情。

3.5.4 亚马逊 SPN 服务商网络

在开店、合规、选品、引流、运营、物流派送等过程中，跨境电商卖家有可能会面对众多未知领域的问题和挑战。**亚马逊 SPN 服务商网络**，整合了**优质的第三方服务商信息**，可以帮助卖家们更快速、便捷地找到自己心仪的服务商。同时可为卖家提供**一站式跨境服务资讯**，亚马逊对此不会额外收取任何费用。



您可在微信小程序中搜索“亚马逊 SPN 服务商网络”或“亚马逊 SPN”，进入 SPN 网络界面。也可扫描左侧二维码，即刻体验！[点击此处](#)了解关于亚马逊 SPN 服务商网络的更多详情。



恭喜您完成本课程的学习

接下来有更多学习内容等着您

课程路径图

1.2 做跨境电商构建核心竞争力，究竟是什么？

1.3 做跨境电商如何借助强势渠道力布局赛道？

1.4 做跨境电商如何构建高效运营力？



动动手指，一键点亮页面右下角的“👍”
让我们为您带来更多实用的学习资料！



请扫二维码填写课程反馈
让我们持续优化您的体验

延伸学习课程



拓展全球业务

- 0基础跨境新手一站式宝典
- 亚马逊站点介绍
- 亚马逊项目介绍
- 亚马逊卖家成功案例

除了本章的0基础跨境新手一站式宝典，拓展全球业务系列中还有更多内容等着您，别忘了持续学习更多...



实操演示教新手运营

您可以在亚马逊官方讲堂了解并掌握更多新手运营要点，快来获取优质学习体验吧！



扫码了解更多