

亚马逊跨境电商运营宝典



[亚马逊跨境电商运营宝典_下载链接1](#)

著者:老魏

出版者:电子工业出版社

出版时间:2018-6

装帧:平装

isbn:9787121342851

《亚马逊跨境电商运营宝典》详细讲解亚马逊的平台知识和运营技巧，内容围绕亚马逊卖家的日常工作，系统讲解亚马逊账号注册、后台操作、选品、产品发布、Listing优化、站内广告、FBA发货、VAT

税务等内容，并且通过大量的案例分析，用生动翔实的案例为读者传递运营中必备的操作技巧和运营方法。

《亚马逊跨境电商运营宝典》内容针对性强，讲解的知识、技巧和方法都充分考虑到易学、易懂、易操作、易落地执行，是跨境电商从业者不可或缺的运营指导书。

《亚马逊跨境电商运营宝典》适合电子商务专业学生、跨境电商从业者和创业者使用。

作者介绍:

赢商荟-老魏，原名魏家波，赢商荟跨境电商学院创始人，资深跨境电商人，多家国内高校的跨境电商创业导师。从事跨境电商行业近十年，有着丰富的平台实操经验，熟悉各跨境电商平台的经营。

长期以来，老魏一直践行“行胜于言”的原则，累积撰文1000余篇，分享跨境电商方面的运营经验，总阅读量超过800万人次。

目录: 第1章 亚马逊，不容错过的跨境电商平台

1.1 各大跨境电商平台对比

1.1.1 易贝 (eBay)

1.1.2 亚马逊 (Amazon)

1.1.3 速卖通 (AliExpress)

1.1.4 Wish

1.2 亚马逊平台优势

1.2.1 亚马逊平台体量最大

1.2.2 亚马逊平台客户最优

1.2.3 亚马逊平台规则最规范

1.2.4 亚马逊平台平均利润率最高

第2章 亚马逊账号概述和注册流程

2.1 概述

2.1.1 账号类型介绍

2.1.2 公司全球开店账号注册所需资料

2.2 全球开店注册流程

2.3 账号注册步骤详解

2.4 如何防止账号关联和确保账号安全

2.5 账号的风险防范与规避

2.6 平台收费

2.7 收款账号

第3章 卖家中心后台实操

3.1 卖家中心后台登录

3.2 卖家中心界面介绍

3.3 卖家中心后台基本设置

3.3.1 Account Info (账号信息设置)

3.3.2 Notification Preferences (系统通知偏好设置)

3.3.3 Login Settings (账号登录设置)

3.3.4 Return Settings (退货地址设置)

3.3.5 Gift Options (礼品选项)

3.3.6 Shipping Settings (发货及运费设置)

3.3.7 Tax Settings (税务设置)

3.3.8 User Permissions (子账号设置)

3.3.9 Your Info & Policies (卖家信息和卖家政策设置)

3.3.10 Fulfillment by Amazon (亚马逊完成代发货的服务)

第4章 极致选品，亚马逊制胜的首要法宝

4.1 亚马逊选品的逻辑

4.2 玩转亚马逊选品的六大要素

4.3 从一个小卖家的选品样本看如何刚需选品

4.4 选品，是一个从选择热卖到满足刚需的进阶过程

4.5 选品，是一个试错和试对的过程

4.6 卖家应该掌握的亚马逊选品三板斧

4.6.1 亚马逊选品三板斧之一：揪头发

4.6.2 亚马逊选品三板斧之二：照镜子

4.6.3 亚马逊选品三板斧之三：闻味道

4.7 刚需选品，给客户一个无法拒绝的理由

4.8 选品是抓住用户的需求点和痛点

4.9 从三个案例看选品中的差异化策略

4.10 亚马逊运营中的选品思路解析

4.11 亚马逊选品的七种方法

4.11.1 站内 Best Sellers 选品法

4.11.2 类目深挖选品法

4.11.3 大卖家新品跟进法

4.11.4 优秀店铺复制法

4.11.5 供应商新品推荐法

4.11.6 价格区间选品法

4.11.7 国外社交媒体选品法

4.12 如何从分析一个产品到评估一家店铺

第5章 Listing 优化，亚马逊制胜的必要条件

5.1 Listing 优化内容

5.1.1 Listing 优化之一——产品图片

5.1.2 Listing 优化之二——产品标题

5.1.3 Listing 优化之三——五行特性

5.1.4 Listing 优化之四——产品描述

5.1.5 Listing 优化之五——关键词

5.1.6 Listing 优化之六——价格

5.1.7 Listing 优化之七——库存数量

5.1.8 Listing 优化之八——产品评价

5.1.9 Listing 优化之九——产品问答

5.1.10 Listing 优化之十——面对移动端的优化思考

5.2 Listing 优化应该保持怎样的节奏和频率

5.3 Listing 优化是学会给用户讲故事

第6章 亚马逊站内 PPC 广告的极致玩法

6.1 投放亚马逊站内 PPC 广告的意义

6.2 PPC 广告投放的前提条件

6.3 PPC 广告的设置方式

6.4 PPC 广告的展示位置及原理

6.5 如何设置和优化 PPC 广告关键词和广告计划

6.6 如何阅读 PPC 广告数据报表和优化 PPC 广告

6.7 Negative Keywords（否定关键词）的应用技巧

6.8 亚马逊运营中投放站内 PPC 广告的必要性

6.9 亚马逊的站内 PPC 广告该如何做才有效

6.10 你的广告费有一半被浪费了，你知道是哪一半吗

6.11 站内 PPC 广告运行中的优化策略

6.12 为什么站内广告的成本越来越高，转化却越来越差

6.12.1 广告暂停

6.12.2 Listing 优化频繁

6.12.3 增加变体

6.12.4 产品涨价

- 6.12.5 遭遇断货
- 6.12.6 收到差评
- 6.13 卖家在站内 PPC 广告投放过程中应有的姿态
 - 6.13.1 广告优化应该是从 Listing 优化开始的
 - 6.13.2 广告优化意味着卖家要熟悉产品，熟悉产品的关键词
 - 6.13.3 广告优化是一个长期持续的过程
- 6.14 PPC 广告要持续投放才是上策
- 第 7 章 防范跟卖，小心胜利果实被剽窃
 - 7.1 跟卖的概念
 - 7.2 Listing 被跟卖的后果
 - 7.3 针对被跟卖，如何采取行动
 - 7.3.1 注册本地商标
 - 7.3.2 进行 GCID 商标备案
 - 7.3.3 发邮件警告跟卖者
 - 7.3.4 下测试购买订单（Test Buy Order），然后向亚马逊投诉
 - 7.3.5 独特的产品才是防止被跟卖的根本
 - 7.3.6 壮士断腕，以“毁掉”自己 Listing 的方式驱赶跟卖
- 第 8 章 多维度的亚马逊运营
 - 8.1 亚马逊的四大商业理念
 - 8.1.1 重推荐，轻广告
 - 8.1.2 重展示，轻客服
 - 8.1.3 重产品，轻店铺
 - 8.1.4 重客户，轻卖家
 - 8.2 亚马逊运营没你想象的那么难，听话照做就行
 - 8.2.1 选品
 - 8.2.2 Listing 优化
 - 8.2.3 价格
 - 8.2.4 FBA 发货
 - 8.3 运营的要义是流程和执行
 - 8.4 玩转亚马逊运营的五部曲
 - 8.4.1 多账号呈梯队状配置，确保运营安全
 - 8.4.2 选品，坚持以“站内为主，站外为辅”
 - 8.4.3 Listing 优化，努力体现细节之美
 - 8.4.4 投放站内 CPC 广告，主动引流拉销量
 - 8.4.5 多维度立体化运营，成就最终赢家
- 第 9 章 爆款打造，亚马逊运营的终极玩法
 - 9.1 案例说（1）：从店铺 Etekcitcity 看亚马逊爆款打造的五要素
 - 9.2 案例说（2）：从 KastKing 店铺看如何在细分类目专注运营
 - 9.3 运营中最有效的螺旋式爆款打造模型
 - 9.4 运营中最重要的事，努力卡位还是精打细算
 - 9.5 如何推动单价低的产品成为爆款
 - 9.6 什么因素影响了你的 Listing 排名
 - 9.7 遭遇断货之后，卖家该如何重新拉动 Listing 的销量
- 第 10 章 客服与账号申诉，注重细节成就长远
 - 10.1 日常客服
 - 10.2 差评修改
 - 10.3 账号申诉
 - 10.3.1 申诉时效
 - 10.3.2 问题分析
 - 10.3.3 准备行动计划
 - 10.3.4 提交申诉
 - 10.4 申诉邮件模板
- 第 11 章 FBA 发货在运营中的重要作用
 - 11.1 关于 FBA 发货

- 11.1.1 什么是 FBA
- 11.1.2 FBA 发货对卖家的利与弊
- 11.1.3 FBA 费用计算公式
- 11.1.4 FBA 发货注意事项
- 11.1.5 FBA 发货的头程物流选择
- 11.1.6 FBA 撤仓的三种方式对比
- 11.2 新手卖家有必要采用 FBA 发货吗
- 11.3 FBA 操作中的注意事项
- 11.4 采用 FBA 发货时，你该有的心理准备
- 第 12 章 VAT 税务相关事项
- 12.1 关于 VAT
- 12.2 VAT 事务中的常见问题
- 第 13 章 亚马逊店铺运营手记
- 13.1 运营开始
- 13.2 选品进行时
- 13.3 产品发布准备
- 13.4 优化应在发布前
- 13.5 产品发布中的注意事项
- 13.6 FBA 发货
- 13.7 GCID 商标备案
- 13.8 投放站内 CPC 广告
- 13.9 我是这样做广告优化的
- 13.10 遭遇差评及应对
- 13.11 广告优化和选品反思
- 13.12 再谈选品
- 13.13 日常运营那些事
- 13.14 设置促销的注意事项
- 13.15 更多产品，更高价格
- 13.16 谈谈资金周转率
- 13.17 遭遇无良跟卖
- 13.18 如何规避运营中的潜在风险
- 13.19 乌龙事件：贴错 FBA 产品标签
- 13.20 永不停息的亚马逊运营
- 第 14 章 常用邮箱列表及工具推荐
- 14.1 亚马逊卖家常用邮箱列表
- 14.2 亚马逊常用工具推荐
- • • • • [\(收起\)](#)

[亚马逊跨境电商运营宝典_下载链接1](#)

标签

亚马逊 跨境电商

跨境电商

电商

亚马逊跨境电商；亚马逊；跨境电商

互联网

运营

亚马逊

跨境

评论

123章可以不看，456非常有用，值得多看一遍。你与其花钱去听别人讲一些无关痛痒的课，去参加无聊的电商吹水聚会，还不如把这几章活学活用起来。

少见的干货书，他的打法跟很多大公司都不一样，适合中小卖家

难得能碰到一本系统完整教你如何进行亚马逊FBA的好书，比市场上零散的文章或者夸张的视频好太多。

一下午都在看这本书。虽然还是没有看完，然后很多内容也不记得了。作者的出发点是解释清楚，亚马逊这个平台的运营规则。可以去找一找关于阿里巴巴与wish，然后比较一下，应该会更有兴趣。

讲的比同事们絮絮叨叨半个多月还要好

虽然很基础，但是里面的思想对我来说很受用的，尤其选品这一块让我看到了自己的问

题。

亚马逊跨境电商扫盲。

反正我是读不下去

跨境电商入门之北

微信读书上评价显得热情得多，感谢老魏带我走进亚马逊这个神秘世界，心里不发怵了。
。

12

读晚了，现在有点信心了，加油吧

看着这本书入门的

不错。

里面还是有一些实用的内容的

看起来是实战经验，不过还是缺了一些图片描述，细节可能还是需要读者自己去摸索，
作为一本系统介绍的书籍已经很详实了

一堆废话

比较基本

运营小白表示非常有用，看完以后信心满满

干货满满，虽然内容有些重复。

[亚马逊跨境电商运营宝典 下载链接1](#)

书评

[亚马逊跨境电商运营宝典 下载链接1](#)