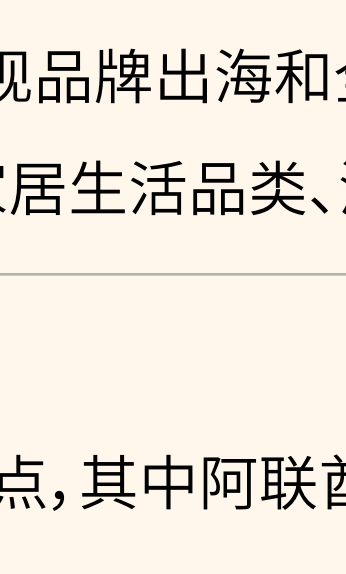
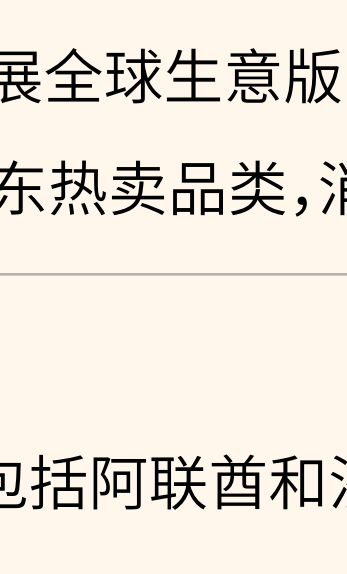




开店前-选择适合你的新兴站点生意

5大新兴站点强势商机一览



中东站(阿联酋 & 沙特站)- 辐射海湾五国, 更高利润率

★ 适宜卖家:

- 卖家希望进一步拓展全球生意版图, 全面实现品牌出海和全球化
- 所售商品品类是中东热卖品类, 消费电子、家居生活品类、消费品、时尚品类等

★ 电商环境概览:

- 目前亚马逊中东站包括阿联酋和沙特两个站点, 其中阿联酋有出口计划, 一个SKU可以卖到海湾五国
- 中东电商渗透率高, 其中沙特电商渗透率高达90%¹, 阿联酋达69%²
- 中东地区的电商平均客单价为150美金, 尤其阿联酋和沙特, 客单价甚至高于美国和英国³
- 亚马逊在中东地区深受喜爱, 常年占据中东电商网站累计访问量前列⁴



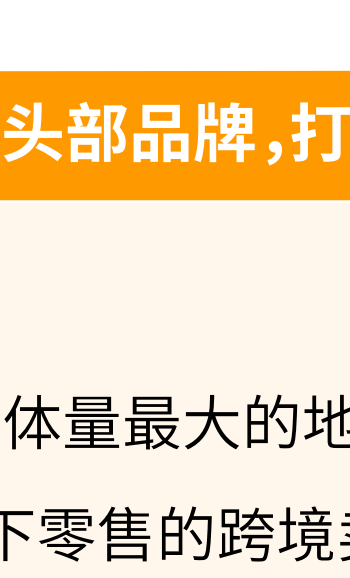
澳洲站 - 欧美卖家拓展生意第一站

★ 适宜卖家:

- 已入驻欧美等亚马逊成熟站点, 筹备全球布局
- 选品适配澳洲, 期待通过亚马逊实现跨境转型

★ 电商环境概览:

- 沿袭欧美热卖选品, 高利润反季热卖全年
- 2022年6月, 亚马逊澳洲站成为澳洲月独立访问量最高的电商网站, 同年12月问鼎澳洲电商全球月访问量第一⁵
- 搭载“新西兰出口计划”, 无需支付额外费用, 即可卖货新西兰, 触达人群扩大20%⁶



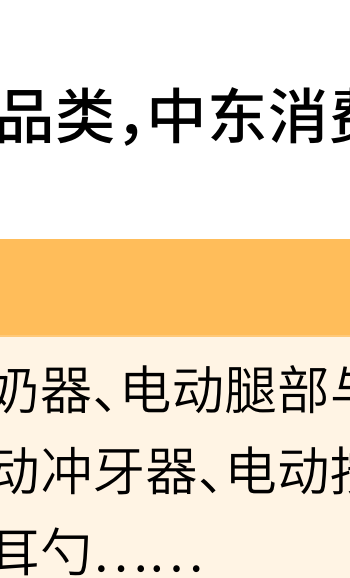
新加坡站 - 宝藏新加坡, 放眼东南亚

★ 适宜卖家:

- 所售的商品是新加坡站点的热门或高增长、高需求的细分品类
- 期望低成本轻资产实现布局东南亚、跨境转型的卖家

★ 电商环境概览:

- 权威机构预测, 2023年, 新加坡电商收入将达到65.9亿美元⁷
- 人均电商消费1,222.4美元, 比世界平均水平高126.4%⁸
- 搭载“向马来西亚出口计划”, 无需额外费用和设置, 可直接将符合要求的新加坡站商品售往马来西亚, 触及更多消费群体, 稳抓东南亚潜力商机



印度站 - 赋能头部品牌, 打造品类独角兽

★ 适宜卖家:

- 资深垂直品类跨境卖家, 希望在体量最大的地区之一打造全球品牌
- 有出口印度贸易经验或印度线下零售的跨境卖家

★ 电商环境概览:

- 15-34岁的年轻人口高达8.5亿, 年轻人作为线上购物的主要消费者使印度电商行业蕴藏巨大潜力⁹
- 电商用户数量预计到2024年将达到8.9亿, 地区潜力无限¹⁰
- 亚马逊是当地访问量领先的购物网站¹¹

各新兴站点全年潜力品类推荐

中东站(阿联酋 & 沙特站)

- 「电子及配件」持续稳定热卖, 创新科技产品在中东站大有可为
- 「个人护理仪器」在亚马逊中东站持续迅猛增长, 筋膜枪、按摩椅等都成为了五星推荐选品
- 「服饰」品类也涵盖多了个高潜力品类, 中东消费者对于穿着的关注由此可见

热卖类目	热卖单品
个人护理仪器	吸奶器、电动腿部与足部按摩仪、筋膜枪、肩颈按摩仪、电动冲牙器、电动按摩椅、眼部按摩仪、磁疗戒指、电动挖耳勺.....
服饰及箱包	背包、儿童背包、阅读眼镜、运动衫、单肩包、墨镜、行李箱、挎包、披肩.....
电子及配件类产品	相机补光灯、车载盒子、倒车影像、智能手机、车载充电器、卡拉 OK 机.....
厨房	雾化器、地毯、烘焙纸、LED 灯泡、餐具套餐.....
珠宝	鞋子装饰串珠.....

澳洲站

- 「电子」与「家居」类产品持续表现良好
- 「美容美妆」品类增长迅猛, 包括指甲油、穿戴甲、发夹等

热卖类目	热卖单品
电子及配件类产品	手机充电器、相机补光灯、汽车充电器、智能手表替换表带、音频和视频配件、壁式插座、家居自动化 / 智能化.....
家居	手持火焰喷枪、庭院照明装饰、电子闹钟、行李收纳组合、植物种植工具.....
美容美妆	指甲油、甲油胶、穿戴甲及其配件、美甲打磨器、发带、发夹.....
电脑及配件	游戏手柄背键改装.....
无线设备及配件	便携式移动电源.....

新加坡站

- 「电子」和「家居」品类保持稳定发挥
- 「健康个护」继续表现良好, 「婴儿用品」成为黑马选手

热卖类目	热卖单品
婴儿用品	婴儿监控摄像头、挤奶器、婴儿车、婴儿食品储藏盒.....
电子及配件类产品	路由器、打印设备、无线蓝牙通话设备、智能手表、电脑耳麦、U 盘.....
电脑及配件	笔记本电脑、单反镜头.....
健康个护	沐浴乳、冲牙器、香薰机、手持按摩器、毛巾.....
家居	手持无线吸尘器、监控摄像头、地毯、枕头、挂钟.....

印度站

- 「厨房」和「个人护理仪器」持续受到印度用户喜爱
- 时尚装扮、防晒避暑等选品的夏季需求量大
- 太阳眼镜、腕表在内的「配饰」品类热度飙升

热卖类目	热卖单品
厨房	扫地机器人、平底锅、煎锅、手持式真空吸尘器、空气炸锅、台式电风扇.....
个人护理仪器	手持式电动按摩器、电动吸奶器、卷发棒、直发夹板、电动脚底按摩器、吹风机.....
服饰	短裤、T 恤衫、太阳镜、睡衣和睡袍、睡衣套装.....
无线消费电子产品附件	基本款手机壳、HDMI 数据线、无线 USB 适配器、屏幕保护罩.....
电子及配件类产品	入耳式耳机、户外播放器、罩式耳机.....

(* 温馨提示: 1. 亚马逊每季度都会分享热卖选品清单, 了解更多请持续关注“亚马逊全球开店”公众号及“拓新助攻计划”社群
2. 相关信息及建议仅供参考。亚马逊不保证数据或计算的准确性, 也不保证公司遵循潜力品类推荐所产生的任何特定结果。)

新兴站点更低佣金和配送成本带来更高利润空间

毛利率=(预估售价-成本)/预估售价

成本=生产或采购费用+头程运费+类目佣金+FBA仓储费+FBA配送费+折损费+退换货+广告费用

相较于成熟站点, 亚马逊新兴站点成本更低, 利润空间更大, 具体表现为:

- ★ 仓储成本低: 新兴站点的仓储费远低于成熟站点的仓储费用, 还有不间断的仓储优惠及福利加持, 让卖家新兴站点仓储更优惠。
- ★ 配送费用低: 多个新兴站点已经实现了次日达, 与此同时, 新兴站点整体配送费用也低于成熟站点收费。
- ★ 推广费用低: 相较于成熟站点的激烈竞争, 新兴站点营销竞争小很多, 部分新站点的站内营销费用甚至不到成熟站点所需费用的一半。
- ★ 品类佣金低:

品类	北美站 (美国站)	沙特站	阿联酋站	澳洲站	新加坡站	印度站
美妆	8%或15%	7%或9%	9%	8%或13%	8%或10%	4.5%
移动电话设备	8%	5%	4%	7%	6%	8%
电子配件	8%	7%或10%	8%或10%	13.50%	6%	8.5%
消费电子	8%或15%	10%	8%或10%	7.5%或13.5%	8%或10%	8.5%
家居	15%	10%	10%	7%	10%	8%
厨房用品	15%	8%或10%	10%	11%	10%	4.5%-13%

不同品类佣金, 新兴站点 vs 成熟站点 (温馨提示: 品类佣金可能会随时间变动, 具体请以卖家平台为准)

开店中-使用“一键通全球”注册工具 开店更快更省力

除印度站外, 其他新兴站点已开通一键通全球注册功能, 新卖家只需注册一次即可快速开通澳洲站等17个站点店铺, 减少多国开店繁琐流程, 开店更快更省力。

注册流程 / 如果您是老卖家

1. 选择注册方式, 并开始注册

- ★ 无需准备额外资料, 只需要在卖家平台, 通过“一键通全球”的注册功能, 即可开启新兴站点

- 方式 1: 打开卖家平台后, 在您所在页面选择 Sell Globally, 并选择目标站点
- 方式 2: 您可以直接填写潜在卖家信息登记表, 并且选择您的目标站点。
(请填写您已经注册的邮箱即可, 如果您想申请印度站, 请填写全新邮箱地址)

2. 资质验证

- ★ 您可能会进行的验证审核主要为:

- 身份审核 / 提交身份验证资料, 如法定代表人身份证, 公司营业执照
- 视频验证 / 通过视频通话完成身份验证, 按照审核人员指示展示文件
- 地址验证 / 填写亚马逊邮寄至您所填写地址的明信片上的地址验证码至审核网页

3. 注册完成!

注册流程 / 如果您是新卖家

1. 注册资料准备

- ★ 注册亚马逊账号前, 需要先按照要求准备好所有资料, 主要包括:

- 公司营业执照彩色扫描件 / 必须由中国大陆, 中国香港或中国台湾出具
- 法定代表人身份证彩色扫描件 / 姓名与营业执照法定代表人的姓名、注册亚马逊账户上的姓名一致
可进行国际付款的有效信用卡 / VISA 或 Mastercard
- 准确且最新的联系方式 / 联系人的电子邮箱、电话号码; 公司的地址、
- 联系电话
- 用于接收付款的银行账户 / 可选择: 国内银行账户、海外或中国香港地区的有效银行账户、第三方合规服务商

2. 开始注册

- ★ 您需要填写的资料主要为:

- 公司所在地国家、类型、名称
- 注册号码、营业地址、法定代表人姓名、主要联系人电话号码
- 法定代表人身份信息及地址、受益人信息
- 信用卡信息、收款账户信息
- 店铺、产品信息

3. 资质验证

- ★ 您可能会进行的验证审核主要为:

- 身份审核 / 提交身份验证资料, 如法定代表人身份证, 公司营业执照
- 视频验证 / 通过视频通话完成身份验证, 按照审核人员指示展示文件
- 地址验证 / 填写亚马逊邮寄至您所填写地址的明信片上的地址验证码至审核网页

4. 注册完成!

小提示: 中东站需要 VAT (增值税) 税号注册, 您应在向阿联酋 / 沙特客户进行首次含税销售后的 30 天内提出注册申请, 了解详细信息请联系您的账户经理

开店后-高效运营加速出单

新卖家在新账号90天内的运营行为是决定新账号未来业绩表现的关键期被称为“黄金90天”。

如何抓住黄金90天进行冷启动

第一阶段/打基础

完成注册后的一个月内是非常关键的打好基础时期

• 完成品牌注册(现在)

通过进行亚马逊品牌注册,即“品牌备案”,可以帮助您进行品牌保护 / 品牌营销 / 品牌数据分析,帮助您打造跨境出海品牌形象!

• 使用亚马逊物流FBA (0~20天)

亚马逊物流(FBA)具有极大的优势,包括触及亚马逊 Prime 会员 / 次日达 / 隔日达服务 / 赢得“购买按钮”/ 全天候专业客服。

• 完善、测试并优化Listing (0~30天)

Listing 是展示产品所有信息的独立商品页面,完整丰富的 Listing 内容可以大幅度提高产品引流转化率。

第二阶段/谋全局

接下来就可以开始考虑如何获得更多的流量了

★ 使用三大基础搜索广告工具(15~35天)

• 商品推广 (Sponsored Products)

通过在购物搜索结果中显示的广告来提高单个商品的曝光量,帮助激发消费者购买意向并提升销售额。

• 品牌推广 (Sponsored Brands)

通过在购物搜索结果中显示包含您的商标、自定义标题和商品的广告,帮助消费者发现并关注您的品牌。

• 展示型推广 (Sponsored Display)

通过易于创建和管理的展示广告,根据消费者的兴趣吸引在亚马逊网站内外的消费者。

第三阶段/展实力

这个时期可开始考虑使用促销工具和品牌保护工具

• 使用亚马逊优惠券 (Coupons)(20~40 天)

亚马逊优惠券 (Coupons) 是为单个商品或一组商品创建折扣,设置门槛较低,还有专属流量入口展示,是您吸引流量,节约成本的优质之选。

• 使用亚马逊 Deal 工具 (20~40 天)

对于表现优秀的商品将有机会获得亚马逊 Deal 促销资格,可以参加秒杀、7 天促销、镇店之宝等促销活动,快速提升销量进一步促进转化,持续刺激销量。

• 使用品牌保护工具 (0~60 天)

需要开始维护自身品牌权益,告别假货侵扰、跟卖问题,让消费者放心购买,保障销量更稳定。

亚马逊运营福利与支持

中东站(阿联酋 & 沙特站)

• 免月租

通过一键通全球注册功能在中东站开店的卖家,可免付月租费。

(* 温馨提示: 如果您也在其他亚马逊商店销售,您仍将支付这些商店的每月订阅费。您可以在完成注册后随时降级)

• 亚马逊跨境承运伙伴方案:

跨境电商卖家可直接在亚马逊卖家平台使用该服务,由第三方承运商提供端到端跨境头程物流体验。全程物流轨迹线上可追踪,明确运输时效,卖家可以实时掌握货物动态。

• 中东站第三方物流服务项目 Pre-S:

该项目可以有效地帮助卖家节约物流成本,提高入仓效率。

(* 温馨提示: 相关服务由独立于亚马逊的第三方服务商提供,具体信息请与服务商沟通确认)。

• 新兴站点头程物流拼货计划:

运输商品无需最低起重要求,大幅节省物流成本。

(* 温馨提示: 相关服务由独立于亚马逊的第三方服务商提供,具体信息请与服务商沟通确认)。

• 亚马逊物流新品入仓优惠计划:

目前在亚马逊中东站点能享受到“亚马逊物流新品入仓优惠计划”,使用该服务的 FBA 卖家将享受仓储费和移除费等限时优惠,让您低成本试错新品!

澳洲站

• 注册即可共享月租!只需 \$39.99

只需注册一次即可快速开通澳洲 / 北美 / 欧洲 / 日本等 17 大热门站点,且共享一份月租,只需 \$39.99。

• 新西兰出口计划,一键直卖新西兰:

原先在亚马逊澳洲站上,只有澳洲境内的买家才能购买您的商品,现在邮寄地址在新西兰境内的买家均可以订购您符合该计划要求的商品。

• 新兴站点头程物流拼货计划:

运输商品无需最低起重要求,大幅节省物流成本>(* 温馨提示: 相关服务由独立于亚马逊的第三方服务商提供,具体信息请与服务商沟通确认)

• 亚马逊物流新品入仓优惠计划:

目前在亚马逊澳洲站点能享受到“亚马逊物流新品入仓优惠计划”,使用该服务的 FBA 卖家将享受仓储费和移除费等限时优惠,让您低成本试错新品!

新加坡站

• 免月租

通过一键通全球注册功能在新加坡站开店的卖家,可免付月租费。(* 温馨提示: 如果您也在其他亚马逊商店销售,您仍将支付这些商店的每月订阅费。您可以在完成注册后随时降级)

• 新兴站点头程物流拼货计划:

运输商品无需最低起重要求,大幅节省物流成本(* 温馨提示: 相关服务由独立于亚马逊的第三方服务商提供,具体信息请与服务商沟通确认)

• 亚马逊物流新品入仓优惠计划:

目前在亚马逊新加坡站点能享受到“亚马逊物流新品入仓优惠计划”,使用该服务的 FBA 卖家将享受仓储费和移除费等限时优惠,让您低成本试错新品!

印度站

• 免月租

从现在开始印度站点注册并开店的卖家可免付月租费

• 印度站首发上线激励计划:

FBA 上线新品牌最长可获得长达半年的 50% 的佣金折扣补贴

其他福利与支持

★ **Listing一键同步及Review共享:**现在开通新兴站点,可以实现一键Listing搬家,同时可以直接将您在欧美日的review共享至新兴站点,新店起步有基础!

★ **入驻卖家可享受免费提报活动,免费升仓等福利。**

★ **“品牌周”(Brand Week)&“国际品牌馆”(IBP)引流项目&及促销活动补贴:**参与新兴站点“品牌周”项目,即可获得对应优惠。

★ **新兴站点选品指导:**基于亚马逊大数据支撑,专为新兴站点卖家提供季度选品指南。

★ **新卖家校友会:**亚马逊全球开店官方成立的卖家社区,致力于帮助新卖家在亚马逊首年的起步与成长。从注册指导到物流方案,从店铺出单到活动大促,我们将为您提供全站点的海量资源分享与手把手的运营扶持。

★ **超过100位本地账户经理在线支持:**通过在线答疑、定期分享、政策更新通知等多种方式,为您的新兴站点运营保驾护航。

新兴站点大促丰富,跟上“营销节奏”,抓住旺季商机

新兴站点营销日历

中东站(阿联酋 & 沙特站)

1月

2月

3月

斋月

4月

开斋节

5月

Mobile Mania

6月

7月

Prime会员日

8月

返校日

9月

Mobile Mania
沙特国庆日

10月

排灯节

11月

白色星期五
11&11大促

12月

阿联酋国庆节

澳洲站

1月

返校季

2月

情人节
大学入校季

3月

微笑日促销
(秋促)

4月

5月

母亲节

6月

财年末促销

7月

Prime会员日

8月

父亲节

9月

10月

春促

11月

黑色星期五
网购星期一

12月

圣诞节
Boxing Day&节日礼

新加坡站

1月

元旦

2月

农历新年
情人节
22大促

3月

33大促

4月

44大促

5月

母亲节
55大促

6月

父亲节
66大促

7月

Prime会员日
77大促

8月

国庆节
88大促

9月

99大促

10月

10&10大促

11月

黑色星期五
网购星期一
11&11大促

12月

新年前夜
圣诞节
12&12大促

印度站

1月

2月

3月

酒红节
国际品牌日

4月

佛陀满月节

5月

夏季促销
母亲节

6月

雨季/返校季
衣橱节
父亲节
国际品牌日

7月

Prime会员日

8月

Freedom Sale

9月

国际品牌日

10月

排灯节

11月

黑色星期五

12月

衣橱节
圣诞节