

Amazon 開戶前期準備

3 項簡單準備就能快速啟動你的亞馬遜業務
(開戶準備, 創建 LISTING, 物流方案)



A. 開戶資料 - 事先準備好所需文件, 開通 Professional Seller Account

SELLING PLAN FEATURES	INDIVIDUAL	Recommended plan PROFESSIONAL
Best for Sellers who	Plan on selling fewer than 40 items a month	Plan on selling more than 40 items a month
Monthly subscription fee	N/A	\$39.99
Selling fees	\$0.99 per item + referral fees and variable closing fees ¹	Referral fees and variable closing fees ¹

[Sell as an individual](#) [Sell as a professional](#)

1. 公司營業執照彩色掃描件：

*香港企業：公司註冊證明書和商業登記

2. 法人身份證彩色掃描件：

*身份證上的姓名必須與營業執照上法定代表人的姓名一致

*身份證件上的姓名應與註冊的亞馬遜帳戶上的姓名完全匹配

*身份證必須在有效期內

3. 付款信用卡：

*亞馬遜會收取專業銷售戶口一個固定的月費 (美國 USD39.9; 歐洲 GBP25; 日本 JPY4900)

*可進行國際付款的信用卡 (VISA 或者 MasterCard, 首選 VISA)

*確認開通銷售國幣種的支付功能。若同時開通多個商城, 建議使用可以支持多幣種支付信用卡

* 確認您的信用卡尚未過期並具有充足的信用額度，且對網購或郵購付款沒有任何限制

4. 聯繫方式：

*聯繫人的電子郵箱地址

*聯繫人的電話號碼（建議填寫法人的聯繫電話）

*公司的地址，且必須跟帳單上的一致

*請務必提供正確的電話號碼，如果有任何重要問題，亞馬遜官方會通過此聯繫方式聯繫你

5. **銀行帳戶**：用於接收付款的銀行帳戶，有以下三方式可供選擇（三選一）

*國內銀行帳戶

*美國/香港的銀行帳戶

*第三方存款帳戶

註冊資料都是必須提供的資料，若資料不完整不真實，將無法註冊成功。

B. 創建 LISTING – 把你的產品上架到亞馬遜產品目錄



1. 什麼是亞馬遜 Listing ?

亞馬遜的列表頁面就是亞馬遜網站上的商品詳情頁面，每一種商品通過賣家後台上傳成功後，就會生成一個獨立的列表和與之對應的 ASIN 號，而相同的商品（信息完全一致，包括 UPC，品牌，廠商，包裝及商品各種參數）共享同一列表頁面。消費者可以直接通過瀏覽列表頁面了解您所售的商品和下单

2. Listing 資料準備

一個 Listing 頁面的基本組成部分包括 10 個部分，分別是：

1. 產品圖片
2. 產品標題
3. 產品價格
4. Bullet Points 5 個

5. 產品 Description
6. 產品 Question&Answer
7. 產品 EAN

3. 創建新 Listing (商品信息)

1. 登錄亞馬遜賣家後台，依次點擊【庫存】>【添加新商品】>【創建新商品信息】
2. 上傳或匹配現有 Listing
3. 完成!

Add a Product

Selling application status

Show tour

List a new product

Search Amazon's catalog first

Product name, UPC, EAN, ISBN, or ASIN

If it is not in Amazon's catalog: [Create a new product listing](#)

List many products via bulk upload

Use Inventory File Templates

[Download an Inventory File](#)
[Check and Upload your Inventory File](#)
[Monitor Upload Status](#)

Get started

C. 物流方案 – 選擇適合你的物流方式

亞馬遜物流配送當前常用的方式有 3 種：亞馬遜 FBA、第三方海外倉和自發貨

1. 亞馬遜 FBA 發貨

很多亞馬遜賣家會優先選擇 FBA 發貨，不僅僅是因為 FBA 物流發貨速度快，客戶較為信任，更主要的是亞馬遜 FBA 能提升 listing 排名，而且如果碰到買家因物流原因給的差評，亞馬遜會幫忙刪除。當然，亞馬遜 FBA 比較不好的地方就是整體費用會偏高，頭程操作也挺繁瑣，也需要賣家清關，買家退貨率易上升，從而增加壓貨成本。如果賣家做的是美國 FBA，退貨地址就只支持美國

2. 第三方海外倉



第三方海外倉，和亞馬遜 FBA 相比，費用較低，能縮短物流時效，利於開拓當地市場。需要注意的是第三方海外倉的庫存壓力較大，有積壓風險，管理水平也參差不齊。

3. 從香港自行發貨

自發貨的優點就是操作靈活性較高，倉儲費用也比較低，可以減少壓貨成本。但是 listing 的曝光和排名沒有亞馬遜 FBA 給的多，買家也比較容易因為物流而給差評，同時，自發貨也沒有 Prime 標誌，也就難以引起 Prime 會員的關注。

自發貨也有分為 3 個類別：**郵政、快遞和專線**。郵政服務雖然重量受到限制，但是價格會便宜一些；快遞雖然價格偏高，但是能快速到達，時效性較強；至於專線物流，不僅高效，而且更安全，好評率也比較高。賣家要根據自己銷售產品的特性、買家對時效的要求程度、所在地、物流預算和淡旺季來選擇適合自己的自發貨方式。



免責聲明

本指引所提供的資料只作一般參考用途，純屬編輯者個人意見，內容詳情或最新版本請瀏覽 Amazon 官方平台為準。對在任何情況下使用該等資料的準確性或恰當性，本公司並沒有作出任何明示或隱含的陳述、申述、保證或擔保。本公司保留權利，可隨時運用其絕對酌情決定權，省略、暫停或編輯本指引所載的資料，而無須給予任何理由，亦無須事先通知。對於因使用或依賴本指引的資料，包括但不限於任何錯誤、誤差、遺漏、或侵權性質、誹謗性質或虛假性質的信息或任何其他可導致冒犯或在其他方面引致發生任何追索或投訴的資料或遺漏，而導致之任何損失或損害，本公司概不承擔任何有關責任。