

亚马逊全球开店指南

全球开店只需 5 步

(1) 创建卖家账户

10 分钟快速注册卖家账户，注册页面支持中文；

(2) 发布商品，开始销售

上传商品图片和添加商品描述到卖家平台；

(3) 将商品配送给顾客

收到顾客订单后，可选由亚马逊物流 FBA 配送或自由配送；

(4) 结算货款

亚马逊将定期与您结款，您可选择多种灵活结算货款方式；

(5) 优化产品，开展推广

根据顾客评论和热销榜单优化产品，通过商品推广增加销量。

全球开店的入驻条件

亚马逊全球开店都需要哪些入驻条件？

01、法人实体营业执照扫描件或复印件(香港公司则为公司注册证明书+商业登记条例)

1. 中国大陆境内、香港特区、台湾地区注册的有限公司法人

2. 不接受个体工商户
3. 不接受澳门特区法人
4. 复印件应该清晰可读,营业执照不能过期,且营业执照上的公司名称应与您注册的亚马逊账户上的名称一致。

02、身份证正反两面的扫描件(应清晰可读)

1. 您的身份证明文件必须为以下语言之一:中文、英语、法语、德语、意大利语、日语、葡萄牙语或西班牙语。如果不是其中任何一种语言,请提供您的护照或公证翻译成其中一种语言的身份证明文件。
2. 身份证上的姓名应与您注册的亚马逊账户上的名称一致。

03、公司账单或者法人个人账单 (入驻美国站点必须提供, 欧洲/日本站点暂不需要)

1. 必须为正规公用事业单位出具的近 90 天内任一水/电/煤气/宽带/电话/手机账单/发票
2. 开具机构须为自来水公司、煤气公司、电力公司、电信分公司、税务机关等,须真实有效
3. 银行账户对账单上的地址和公司名称,应与您注册的亚马逊账户上的一致。
4. 不接受任何由物业公司或私人房东开具的账单、发票、收据
5. 不接受任何银行的信用卡账单

04、一张 VISA 信用卡

1. 可使用中国境内银行签发的 VISA 双币信用卡(能扣美金),日本站除 VISA 外也可用

JCB

卡(能扣日币)

2. 美国/日本站点可以使用持卡人为他人的信用卡

3. 欧洲站点的信用卡持卡人必须为公司法人/受益人或者由公司承债的商务信用卡

05、一个海外收款帐号 (下列任意一种收款方式)

1. 海外银行借记账号 (美国、英国、德国、奥地利、法国任何一国的当地银行账号)

2. 香港银行账号(非中国境内银行属性)

3. 第三方收款机构签发的跨境收款帐号(例如 Payoneer 卡)

说明：

1. 个人银行账户或者公司银行账户都可以

2. 美国/日本站点可以使用别人的账号/借记卡

3. 欧洲站点如使用个人账户，则收款帐号必须为法人/受益人的借记卡或银行帐号

06、具备 ISO9001 质量标准认证

不论是哪种类型的卖家，均需要具备国际资质专业检测公司审核颁发的有效 ISO9001 质量标准认证。生产厂商需提交 ISO9001 质量管理体系认证，贸易服务商需提交所售产品工厂的 ISO9001 质量管理体系认证。

亚马逊全球站点介绍

北美站：链接北美消费者的通路

一次注册同时开通**美国**，**加拿大**，**墨西哥**站点；

卖家商品接触每月超 **9500 万**北美客户；

在北美树立自己的品牌，让中国品牌“走出去”；

一流 FBA 物流服务，替卖家打理物流、客服、后勤等繁琐工作；

为卖家提供可靠的创新和服务，帮卖家轻松管理全球业务。

欧洲站：一网打尽英法德意西 6 大欧洲主要站点

欧洲 6 国**总人口数量众多**，市场规模堪比北美；

1 国入仓 6 国销售，触及欧洲 7 国运营中心；

相比北美，欧洲依然是蓝海市场，业务发展潜力大；

多样化的亚马逊物流服务方案；利用国际商品目录工具，同步管理 6 国业务。

日本站：您身边的跨境电商“新蓝海”

加入世界第三大经济体，日本 **1.28 亿**人口，其中 70% 的买家在线购物；

对中国卖家开放较晚，竞争仍不饱和，**市场机会众多**；

比邻中国，**物流费用较低**；

亚马逊日本站官方客服团队为中国卖家提供客服支持，提升客户满意度，降低差评索赔风险；

亚马逊全球开店团队提供商品详情页的日语翻译和上传。

海途跨境专注亚马逊代注册、代运营一站式服务,官网:www.amazon818.com 手机:18148563258 (微信同步)

澳洲站：掘金南半球新商机

澳大利亚人口约 2400 万，超 80%消费者在跨境电商购物跨境消费率世界第一；

电商业务持续增长，2017 年销售额突破 100 亿美元；

FBA 物流服务，解决仓储、配送、客服等后顾之忧；

中国是澳大利亚**最大贸易伙伴**及第一大进口来源地；

亚马逊澳洲站 Prime 会员数量迅速增长，消费潜力巨大。

亚马逊全球开店简介

优质消费群体，海量业务机会

全面开放北美欧洲日本澳大利亚 14 大海外站点

3 亿活跃付费账户包括亚马逊 Prime 会员

遍布全球的跨境电子商务运营中心

全球显著的跨境电商流量优势

中国卖家的跨境电商战略支持

专属本地团队服务

多种跨境电商营销工具助您打造“国际品牌”

海途跨境专注亚马逊代注册、代运营一站式服务,官网:www.amazon818.com 手机:18148563258 (微信同步)

出口各环节全方位解决方案提供商网络

面向中国卖家的电子商务专属本土服务

创新工具轻松拓展国际电商业

线上、线下丰富电商培训资源

全方位跨境物流和仓储服务

多样化的跨境物流仓储解决方案优化成本选择最佳方案

借助亚马逊全球物流体系提供全套跨境物流仓储服务

提供 7X24 小时专业跨境电商客服支持,省心无忧

遍布全球的超过 175 个电商运营中心

商品可配送至全球 185 个国家和地区

亚马逊全球开店费用

北美站亚马逊开店费用图：

账号类型	个人销售计划 Individual	专业销售计划 Professional
注册主体	个人/公司	个人/公司
月租金	免费	39.99 美元/月
按件收费	0.99 美元/件	免费
销售佣金	根据不同品类亚马逊收取不同比例的佣金，一般为 8%-15%	
功能区别	单一上传，无数据报告	单一上传/批量上传，可下载数据报告

欧洲站亚马逊开店费用图：

账号类型	个人销售计划 Individual	专业销售计划 Professional
注册主体	个人/公司	个人/公司
月租金费	免费	25 英镑/月
按件收费	0.75 英镑/件	免费
销售佣金	根据不同品类亚马逊收取不同比例的佣金，一般为 8%-15%	
功能区别	单一上传，无数据报告	单一上传/批量上传，可下载数据报告

日本站亚马逊开店费用图：

账号类型	个人销售计划 Individual	专业销售计划 Professional
注册主体	个人/公司	个人/公司
月租金	免费	4900 日元/月
按件收费	100 日元/件	免费
销售佣金	根据不同品类亚马逊收取不同比例的佣金，一般为 8%-15%	
功能区别	单一上传，无数据报告	单一上传/批量上传，可下载数据报告

亚马逊开店账号类型

在亚马逊上经营必须注册账户，账户分为自注册账户和招商经理的全球开店账户两种。

1、自注册账户

自注册是以个人身份在亚马逊平台上注册卖家账户。点击亚马逊网站(www.amazon.com) 的 Sell on Amazon (在亚马逊上销售)。点击 Start selling (开始销售) 按钮，按照要求填写好所需要的资料。

亚马逊账户具有唯一性，即一个营业执照、一个网络 IP、一个身份证号只能注册一次账户。

在注册时，一些微小的错误都会导致注册失败。在第二次注册时就需要全新的营业执照、网络 IP、身份证号等。所以，不建议新卖家自行注册账户。

2、招商经理的全球开店账户

亚马逊在中国有招商团队,新卖家只需要联系招商经理,提交一套全新的资料(包括营业执照一份、双币信用卡一张、法人身份证扫描件和全新的电子邮箱),在得到招商经理提供的注册链接后按照要求注册就可以。

02 自注册和招商经理邀请的区别

自注册用户分为**企业账号**和**个人账号**,全球开店账号只接受企业入驻,自注册企业账号以及全球开店账号在后台操作界面是一致的。

自注册的优势:账号注册快,在你的资料都没有任何问题的情况下,两小时之内就可以把账号开通。

全球开店的优势:全球开店账户的优势:可以享受招商经理一整年的扶持计划,可以定期参加培训,进而迅速熟悉后台操作;自建 Listing 前三个月可拥有购物车;可申请各个站点 Lighting Deal、Best Deal 等活动,提高产品销量。

全球开店的劣势:

1、非常难申请;全球开店计划意在筛选优质卖家入驻亚马逊平台,所以对卖家的资质审核比较严格,不是想入驻就可以入驻的。Note:卖家自己申请全球开店通过率 5%不到,一旦

海途跨境专注亚马逊代注册、代运营一站式服务,官网:www.amazon818.com 手机:18148563258 (微信同步)

卖家自己申请全球开店没有通过 ,那么用于申请全球开店的那个公司不能再次用于全球开店的申请。

2、周期非常长；全球开店账号的注册周期一般是在 7-15 个工作日左右。（7-15 个工作日是指通过我们的招商经理链接进行注册的平均周期 ,卖家自己申请的话至少都是在三个月以上），一般情况下，所有站点的注册中，美国站的会相对来说比较快。

3、监管非常严；经营全球开店账号，必须严格遵守亚马逊的平台规则，产品图片、标题格式等等都必须严格按照要求执行，否则会被警告。

如需咨询亚马逊开店、代运营服务，请联系我们

