

# 什么是亚马逊企业购？

## 课程路径图及内容

1.1

### 亚马逊企业购是什么？

介绍亚马逊企业购的业务模式和企业买家类型，了解如何直通更多优质企业买家。



1.2

### 为什么要开通亚马逊企业购？

了解 B2B 电子商务市场规模及趋势、亚马逊企业购业务为卖家带来的优势。



1.3

### 如何开通亚马逊企业购？

确认是否已开通亚马逊企业购卖家功能，及其开通步骤。



# 目录

|                                      |          |
|--------------------------------------|----------|
| <b>1. 什么是亚马逊企业购?</b> -----           | <b>2</b> |
| <b>1.1 亚马逊企业购业务模式</b> -----          | <b>3</b> |
| <b>1.2 亚马逊企业购站点分布及企业客户介绍</b> -----   | <b>5</b> |
| <b>1.3 企业买家如何通过亚马逊企业购购买商品?</b> ----- | <b>6</b> |

# 1.1 亚马逊企业购业务模式

亚马逊企业购是指卖家和企业之间，通过互联网进行商品、服务和信息的交换，使得各买家和供应商在亚马逊企业端网站实现销售与采购。

- 对于卖家而言，在上线亚马逊，并开通了亚马逊企业购之后，即可在亚马逊卖家平台同时向个人买家和企业买家销售商品，而无需额外创建 Listing，并使用相同工具进行促销和推广。支持向企业买家灵活提供不同的定价。同样的运营方式，成倍的订单收益。卖家还可以使用企业购的专属运营资源与工具，提升 B 端流量和销售，并有机会获得批量大单。
- 对于企业买家来说，当他注册企业买家账号并登录亚马逊企业端网站时，可以看到全新的亚马逊企业购网站，同时又能够浏览所有亚马逊商品。虽然网站仍然与个人买家的运作方式相同，但亚马逊企业购网站的所有功能均是为企业用户量身定制。（为确保企业客户的质量，只有拥有营业执照的企业用户才可以申请企业账户。）
- 下图为企业买家登录亚马逊企业购所看到的网站页面：



在亚马逊上，个人消费者和企业买家的购物体验区别如下：

| 买家类型   | 个人客户                                    | 具有税号的企业、组织                    |
|--------|---|-------------------------------|
| 买家账户类型 | 单用户                                     | 多用户                           |
| 定价模式   | 零售                                      | 企业定价、零售、协议定价                  |
| 付款方式   | 信用卡、亚马逊网站商店专用信用卡                        | 企业信用卡、亚马逊网站企业信用卡              |
| 可购买的产品 | 亚马逊上所有产品                                |                               |
| 批量折扣   | 无                                       | 数量阶梯折扣                        |
| 配送服务   | Prime、卖家自配送 Prime 计划                    | Business Prime、卖家自配送 Prime 计划 |
| 采购洞察   | 订单历史                                    | 审批 workflow、采购分析              |
| 卖家推广   | 卖家使用的优惠与促销、投放的广告 (SP/SB) 将同时用于个人客户与企业客户 |                               |

## 1.2 亚马逊企业购站点分布及企业客户介绍

亚马逊企业购覆盖全球主力电商国家，并累积了全球数百万高质量的企业及机构买家。您可以通过亚马逊企业购接触海量买家来扩展业务，从而进一步帮助提高销售额。

### • 亚马逊企业购站点分布

亚马逊企业购在全球拥有**美国、加拿大、墨西哥、英国、德国、法国、意大利、西班牙、日本、印度**十大站点。

### • 亚马逊企业购企业客户介绍

亚马逊企业购的企业客户包括了四大垂直机构以及企业，即**教育机构、商业企业、医疗机构和政府机构**。目前，亚马逊企业购帮中国卖家高效触达美国、欧洲及日本等地的海量优质企业和机构终端买家：

#### • 亚马逊企业购**美国站**：体量庞大机会广阔



美国近**80%**  
Top100教育  
机构

美国超过**80家**  
财富100强企业

美国**92家**  
Top100医院

美国超过**90个**  
人口排 Top100  
地方政府

#### • 亚马逊企业购**欧洲站**：增长迅猛机不可失



英国最大的  
**15所**大学

**50%**的  
英国富时100  
企业



德国**13家**  
Top15大学

德国**10家**  
Top15医院

德国**11个**超过  
50万人口的  
市政府

英国超过**三分之**  
**一**的 Top15医院

英国**85%**的  
Top15最大城市

德国**25家**  
DAX30指数企业

德国**96个**  
Top100最大城市

德国**20000多**  
个公共机构客户



法国**3000多**  
所学校和大学

法国**90%**的  
CAC40指数  
企业



意大利**53%**的  
富时 MIB40指数  
企业



西班牙超过  
**1650所**学校  
和大学

法国**300多**所  
医院、诊所和  
养老机构

意大利**数千个**  
非盈利组织

西班牙**54%**的  
IBEX35指数  
企业

#### • 亚马逊企业购**日本站**：潜力巨大蓝海商机



超过**90%**的  
日本国立大学

日本超过**80%**  
市值 Top100  
企业

## 1.3 企业买家如何通过亚马逊企业购购买商品

### 1.3.1 企业买家账户介绍

海外商业用户、教育机构、政府、医疗机构等企业及机构买家通过注册企业买家账号，并登录亚马逊企业端网站后，即可看到企业买家才能访问的亚马逊企业购采购网站。亚马逊企业购为企业用户量身定制了以下功能：

- 可以创建多用户账户，用户可以共享付款方式和添加多个配送地址；
- 使用 Business Prime 会员，符合条件的商品可享受免费两日配送；
- 享受企业专用定价，并获取数量折扣价；
- 轻松购买平时不易购买到的商用选品，例如交通标志和工业设备；
- 可以执行审批 workflow，以确保公司支出控制；
- 在美国站点免税购买（[点击这里查看免税详情](#)）或在欧洲站点轻松获取增值税发票；
- 通过核对采购审批流程与采购订单对账；
- 获得企业买家的专属客户顾问服务；
- 深入的可视化分析仪面板，提供个人和企业级的详细支出活动。

亚马逊企业购不仅拥有以上这些吸引各种规模企业买家的功能，其运作方式仍与个人消费者账号相同，所以企业买家在降低采购成本的同时，可以在熟悉的亚马逊界面里轻松采购商品。



为什么我登录后却没看到这些功能呢？

目前，只有在“亚马逊企业购”上开放站点所在国家注册的公司，即美国、加拿大、日本、英国、德国、法国、意大利、西班牙、印度注册的公司主体，才可以注册并使用企业买家账户及功能。如果您没有海外主体公司注册的企业买家账号，在您登录亚马逊企业端网站时，看到的仍是个人消费者的购买界面。

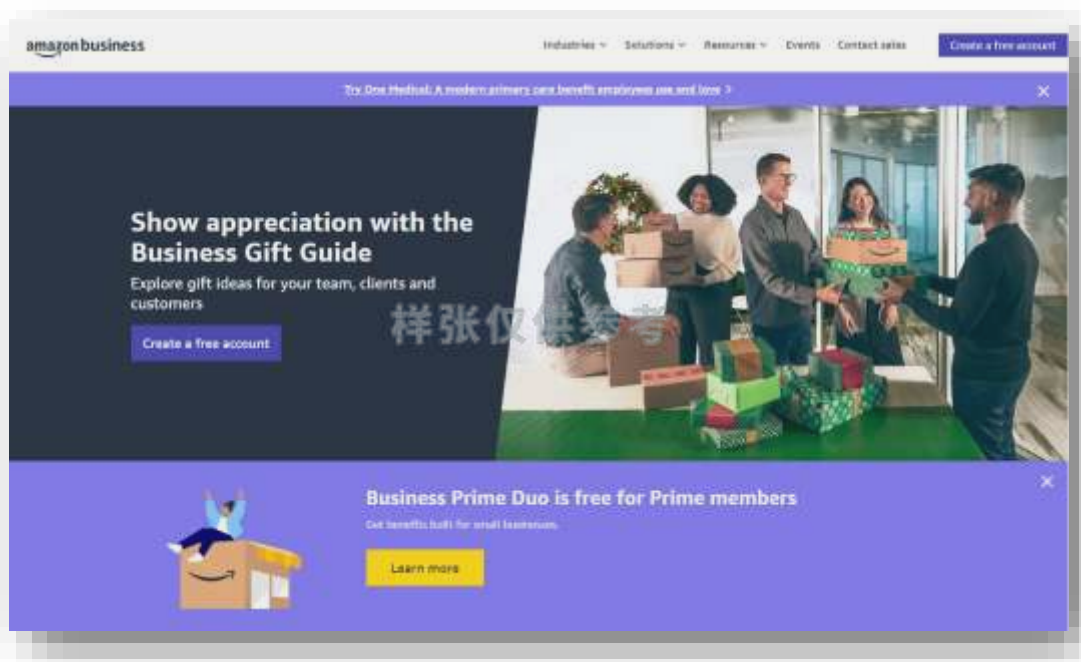


### 1.3.2 企业买家在亚马逊企业端如何采购

作为卖家，如果您想提高企业端（B 端）销量，您可以先通过了解企业买家的购买流程，更直观地查看亚马逊企业购功能对买家采购商品时每个环节所带来的影响，从而有针对性地进行运营策略的调整并促进销量提升。下图为多数企业买家在采购时经历的流程：



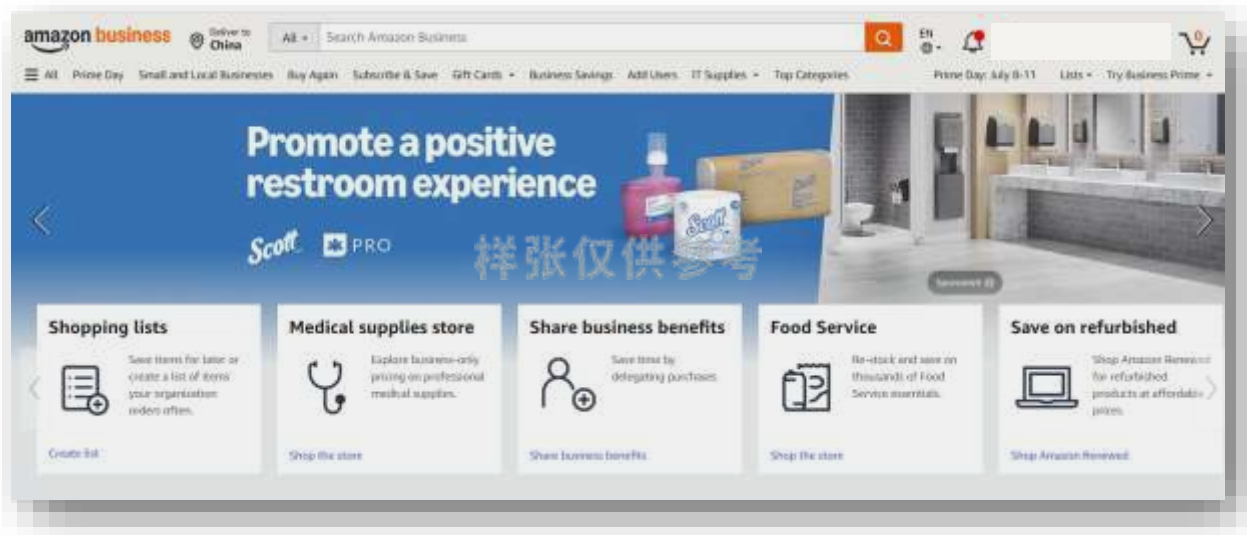
亚马逊企业购旨在为企业买家提供可以一站购买几乎所有工作需求的商品。当企业买家在浏览亚马逊企业端网站时，会先通过首页所展示的搜索栏，品类模块或正在促销的活动界面等途径发现心仪的商品；然后，企业买家会根据商品信息及自己的需求考虑是否购买；待决定后进行购买。



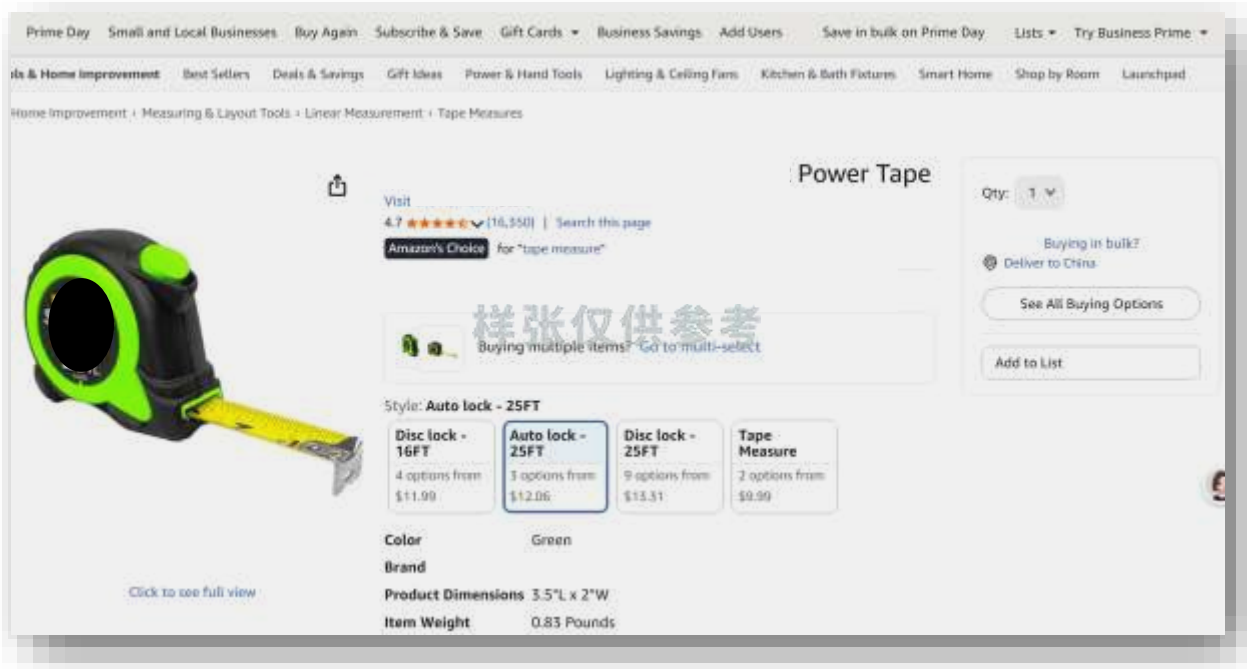
(图为企业买家登录亚马逊企业端网站所看到的界面)

亚马逊将模拟企业买家在前端的采购体验，通过以下步骤向您清晰展示买家从决定到购买的完整流程：

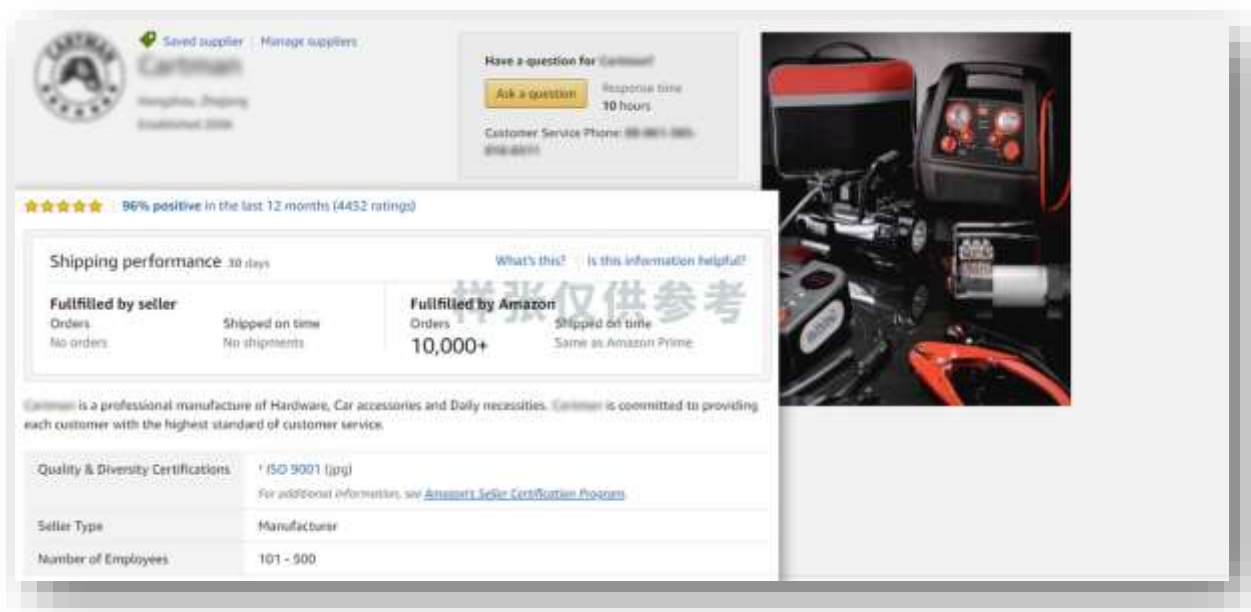
第一步，在亚马逊企业端购买网站搜索想要购买的商品；



第二步，查看商品是否标有企业价格和数量折扣价格；



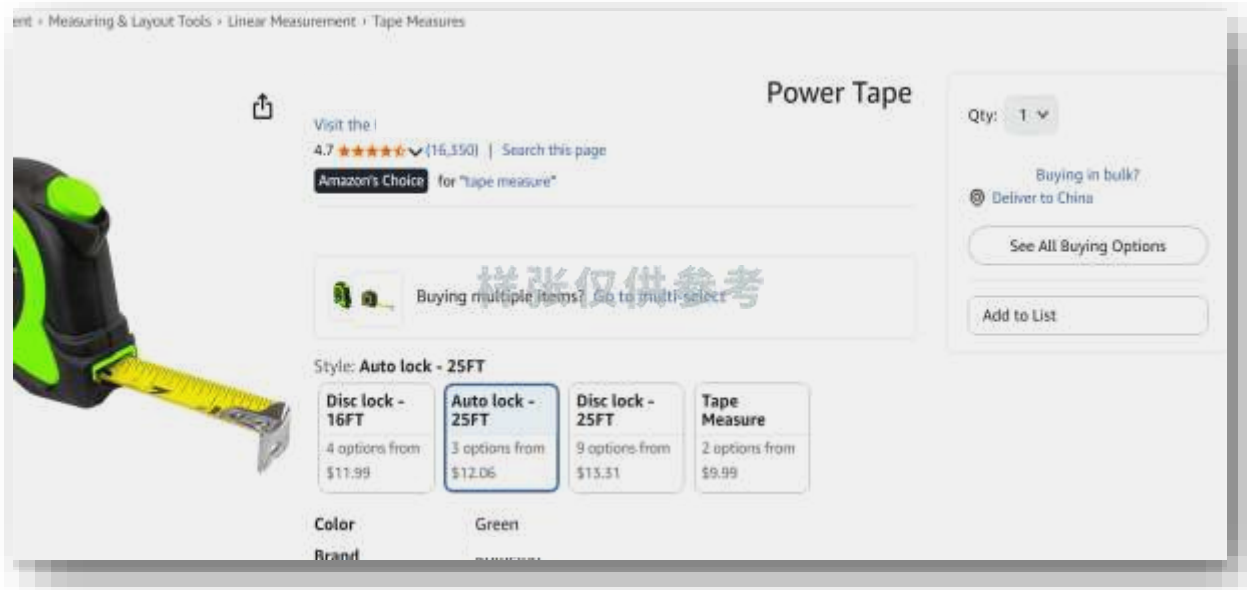
第三步，采购所需商品前，通过查看店铺评分、发货情况、质量证书等进一步评估卖家资质；



第四步，通过商品详情页面，仔细浏览商品的相关参数及使用说明作为购买参考；



第五步，根据需求下单购买数量，并获得相应的批量价格折扣；



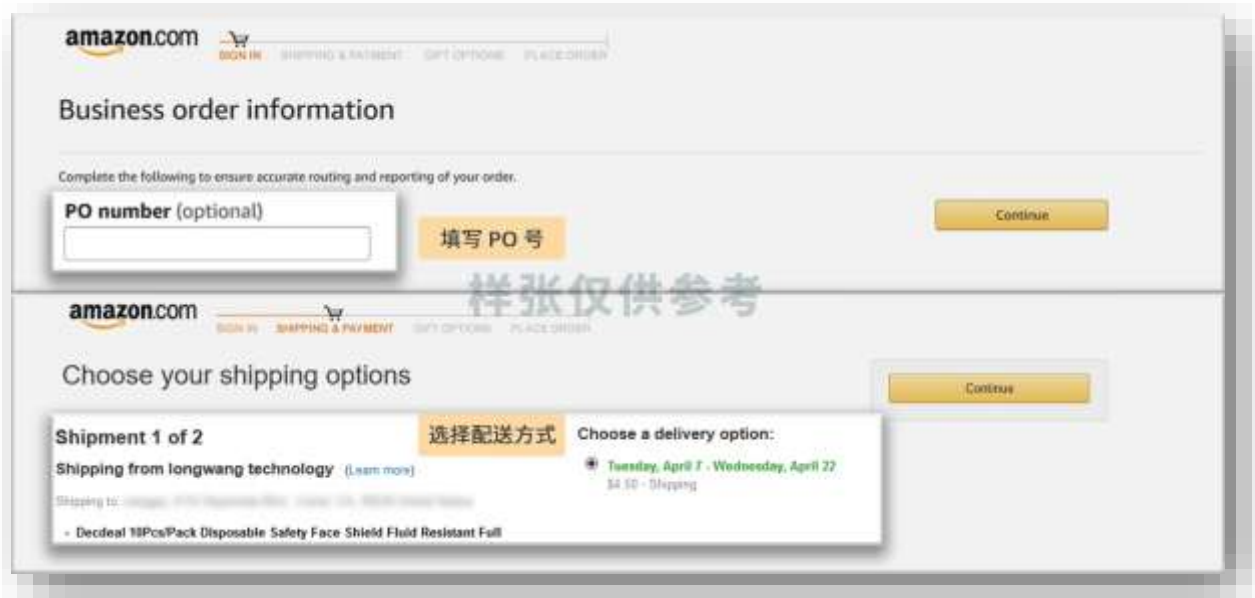
第六步，买家在将商品加入购物车之前，通过点击“批量购买？”链接，进入批量购买选项页面，点击“请求报价”。也可以向卖家发起询问，提出预计采购数量来咨询可享受的更大折扣，以及希望收到报价反馈的时间；



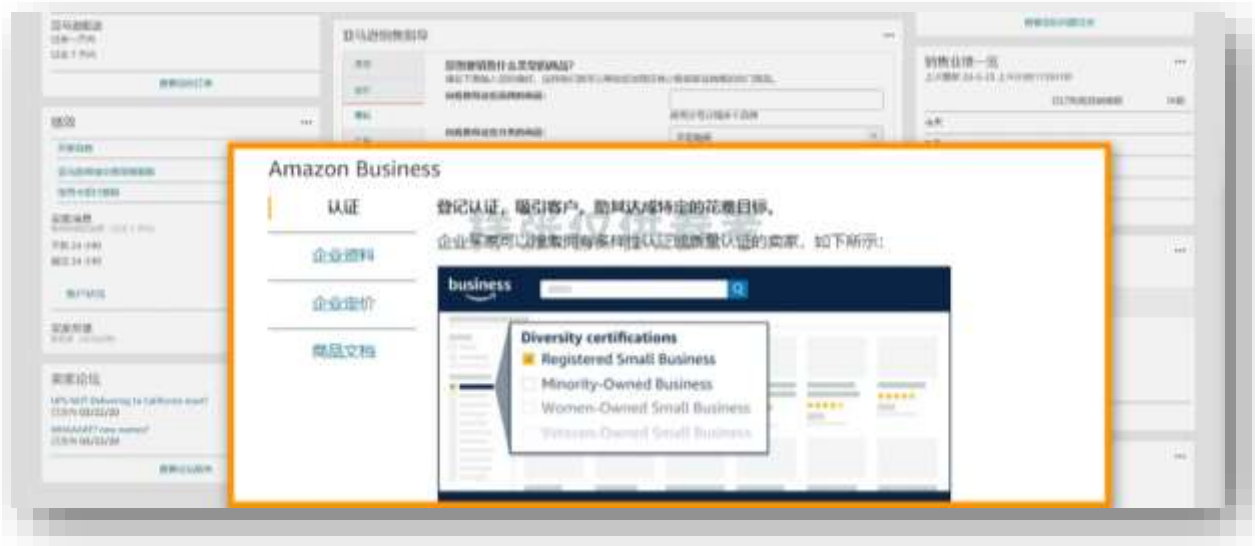
您可以点击以下链接，参考详细内容：

- [批量订购产品并要求报价](#)
- [满足您的批量购买需求的两种方式](#)
- [管理报价](#)

最后，企业买家在确定商品及价格后，填写 PO 号并选择配送方式。如果该企业买家申请的购买账户类型为多用户账户，则也需要该账户的管理员进行订单批准；



以上就是企业买家采购商品时所经历的主要流程了。相信您已发现，商品详情页面的展示设置对企业买家采购抉择的每一个环节都具有影响力。开通亚马逊企业购后，您可通过卖家平台首页功能栏中的四个基础功能吸引更多企业买家，提升您的销售额。



### 1.3.3 企业买家账户总结

亚马逊企业购凭借着便利的工具，不仅满足了年轻企业采购者的在线采购需求，更在最大程度上解决了长尾采购带来的难题和不便。越来越多的企业买家选择亚马逊企业购作为首选采购站点，对于中国所有卖家而言，商机已经摆在眼前，能否把握并大卖全靠您是否主动出击！

# 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

1.1 亚马逊企业购是什么？

1.2 为什么要开通亚马逊企业购？

1.3 如何开通亚马逊企业购？



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



### 亚马逊企业购

- 什么是亚马逊企业购？
- 将亚马逊企业购添加到卖家账户
- 通过亚马逊企业购基础功能帮助提高销售额
- 通过亚马逊企业购高阶功能及项目获得专属选品推荐
- 企业买家热购品类

除了本章的什么是亚马逊企业购，亚马逊企业购系列中还有更多内容等着您，别忘了持续学习更多...



### 亚马逊官方讲堂

由官方金牌讲师授课，为有意向开店及已开店的中国卖家，量身打造线上及线下精品付费培训。



扫码了解更多