

将亚马逊企业购添加到卖家账户

课程路径图及内容



2.1

绩效与费用标准

帮助您检查是否满足开通亚马逊企业购业务的绩效要求，及相关费用。



2.2

实用卖家功能介绍

了解 B 端卖家功能各站点概览。



目录

1. 绩效与费用标准	2
1.1 <u>开通亚马逊企业购的卖家绩效标准</u>	3
1.2 <u>在亚马逊企业购开店的费用价目表</u>	3

1.1 开通亚马逊企业购的卖家绩效标准

在开通亚马逊企业购之前，想必您已在亚马逊卖家平台开通了标准账户并成功销售商品。但如果您还想要加入亚马逊企业购，则需要保持比标准亚马逊网站要求更高的绩效水平。您可通过下表对比了解详细的绩效标准：

标准亚马逊网站	亚马逊企业购
<ul style="list-style-type: none"> 订单缺陷率（ODR）不高于1% 发货前取消率（CR）不高于2.5% 迟发率（LSR）不高于4% 	<ul style="list-style-type: none"> 订单缺陷率（ODR）不高于0.5% 发货前取消率（CR）低于1% 迟发率（LSR）低于1% 极少出现信用卡拒付、亚马逊商城交易保障索赔和负面反馈等

*如果您还不清楚以上绩效中各项指标的具体要求，[点击这里查看详情](#)。

注意：

除了以上的绩效要求外，您同样需要遵循亚马逊面向企业端的[销售要求](#)：

- 每个企业订单包裹都必须有追踪编码；
- 每个企业订单包裹都必须有装箱单；
- 每个企业订单包裹都必须有订货单编号。

1.2 在亚马逊企业购开店的费用价目表

要在亚马逊企业购上销售商品，不仅要满足绩效标准，您还需要一个专业销售计划的卖家账户（[点击这里查看销售计划比较](#)）。如果您已经是专业销售计划的卖家账户，可以直接开通亚马逊企业购。否则您需要升级您的账户为专业销售计划，并支付相关的月服务费。下表为亚马逊各站点专业销售计划的月服务费：

服务站点	月服务费
北美站	39.99美元
日本站	4,900日元
欧洲站	25英镑

*如果您同时拥有两个及以上的站点，您的专业销售计划月度费用具体取决于您的账户是否为合并账户。

注意：上述服务费是所有亚马逊专业销售计划卖家平时支付的订阅费，并不是指开通亚马逊企业购这一功能所需要的费用，如果您已是专业销售计划的卖家，则不用再次支付这项费用。此外，您的亚马逊物流费用和销售佣金也需要遵循标准亚马逊账户规则，[点击这里查看费用价目表](#)。

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

2.1 绩效与费用标准

2.2 实用卖家功能介绍

3.1 亚马逊企业购卖家故事



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

除了本章的将亚马逊企业购添加到卖家账户，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