



# 通过亚马逊企业购高阶功能 及项目获得专属选品推荐

## 课程路径图及内容

4.1

### 查看店铺的企业端销售情况

查看店铺的企业端销售业绩，并准确获知买家类型及热销商品，从而帮助您快速追踪并提升 **B2B** 销量。



4.2

### 获得您的专属选品推荐清单

了解什么是商品机会，并通过亚马逊卖家平台下载 **B** 端潜力商品清单获取属于您的新销售机会。



4.3

### 通过管理报价功能回复企业买家在线询价

回复企业买家的在线询价来获得更多销售机会并拓展业务，在线达成更多交易。

4.4

### 亚马逊企业购企业热卖日历及活动介绍

根据不同旺季的主题及买家类型，有针对性地设置优惠信息，并通过选品推荐及运营建议及时补足相应库存。



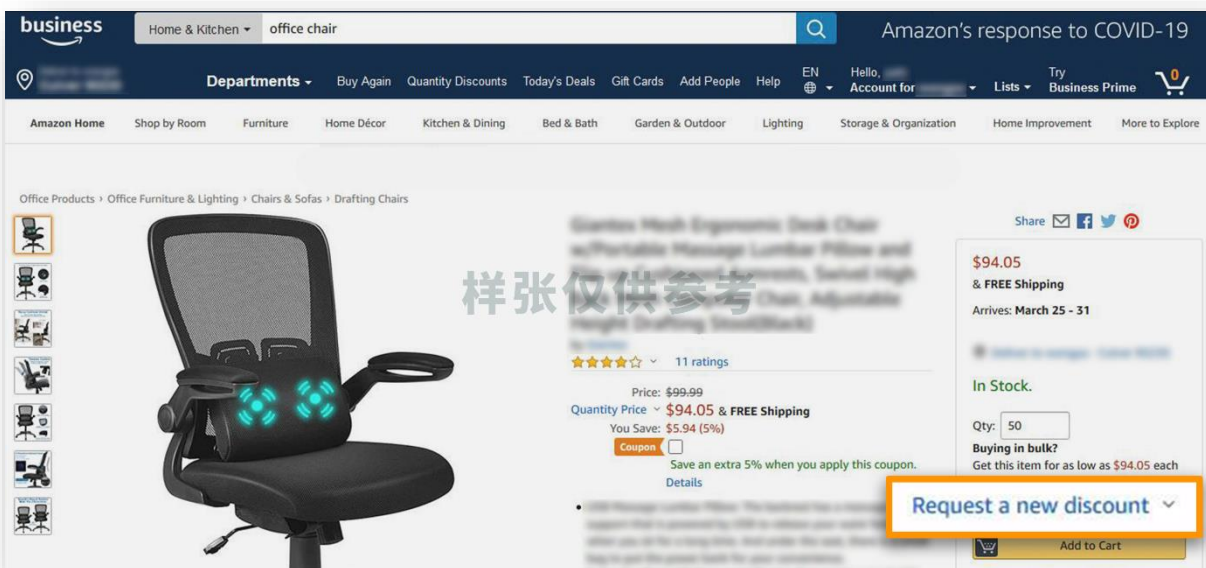


# 目录

<b>3. 通过管理报价功能回复企业买家在线询价</b> -----	<b>2</b>
<b>3.1 <u>RFQ</u> 概述</b> -----	<b>3</b>
<b>3.2 <u>回复买家的在线询价</u></b> -----	<b>4</b>

## 3.1 RFQ 概述

企业买家在采购的过程中，可以通过向卖家询价来享受更大的折扣，这一流程中涉及到的功能就是RFQ。RFQ 全称 Request for Quotation，即在线询价。企业和机构买家在采购商品时，可通过商品详情页的“Request a new discounts”向所有在售卖家进行一键在线询价。



卖家可以在亚马逊卖家平台“B2B > 管理报价”中查看所有询价需求，并根据买家提供的采购数量及希望的优惠折扣，设置商品的数量折扣或谢绝询价请求。

## 3.2 回复企业买家的在线询价

当您完成企业商品价格设置后，又收到了企业及机构买家的在线询价，该如何回复呢？

第一步，进入管理报价页面，按商品名称或 SKU 搜索，您也可以选择查看所有请求的询价，或者是通过数量范围搜索具体的询价要求；



第二步，根据买家们的购买数量和希望得到的优惠折扣，选择“管理您的折扣”来调整商品的售价；如果您觉得价格不合适，可选择“忽略”谢绝询价请求。当您完成“管理您的折扣”或“忽略”设置后，该设置就会适用于所有亚马逊企业购买家。



### 注意：

- 不管您有没有设置数量折扣，企业买家都能发起询价；
- 为了增加您的销售和业务拓展机会，请在收到询价的48小时内设置折扣。



# 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

4.2 获得您的专属选品推荐清单

4.3 通过管理报价功能回复企业买家在线询价

4.4 亚马逊企业购企业热卖日历及活动介绍



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

除了本章的通过亚马逊企业购高阶功能及项目获得专属选品推荐，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