



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

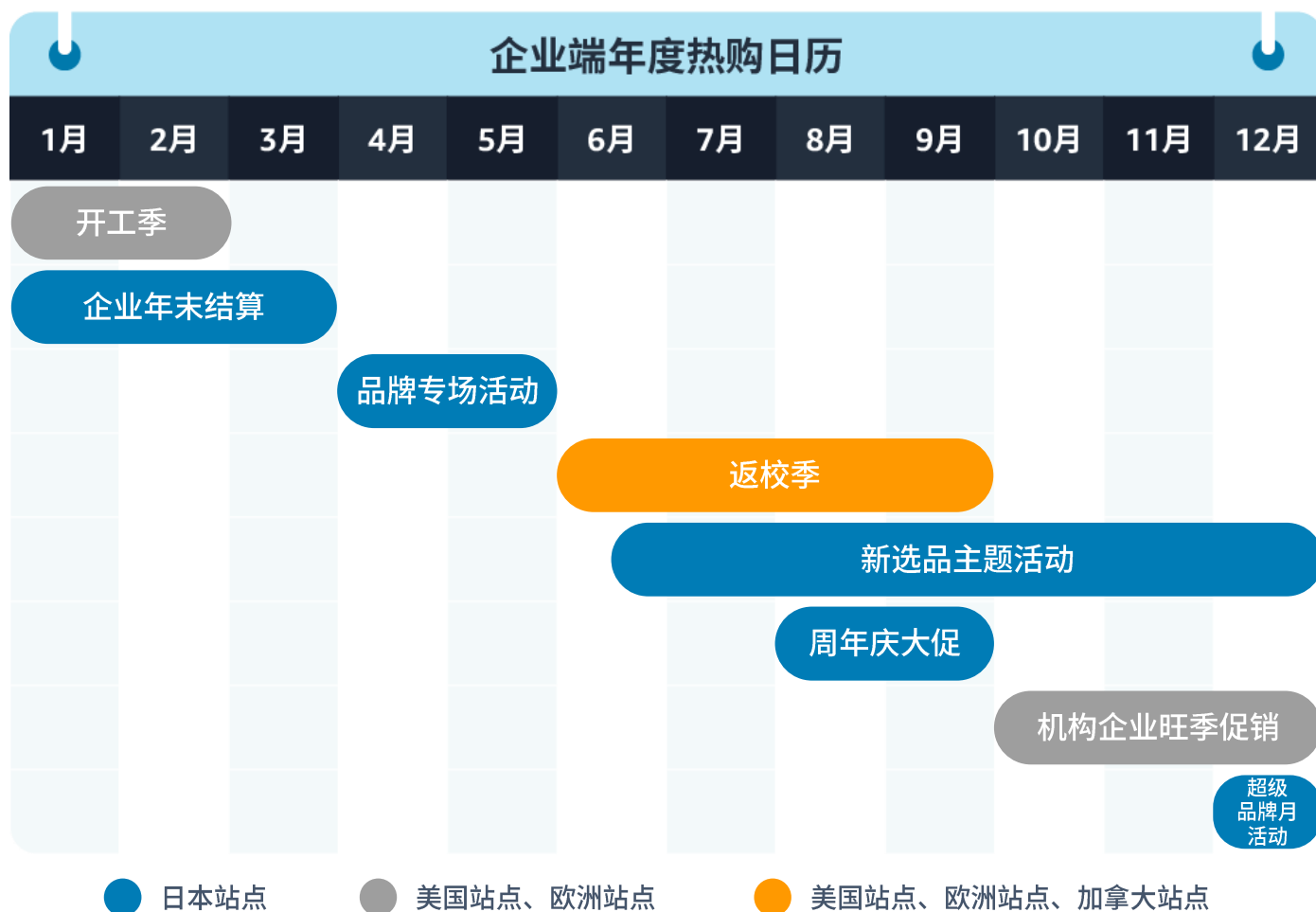
4. 亚马逊企业购企业热购日历及活动介绍	2
4.1 企业端旺季活动介绍	3
4.2 热购企业买家类型	12
4.3 热购重点品类	13



4.1 企业端旺季活动介绍

亚马逊企业购卖家不仅能参与 Prime Day、黑五网一等全站促销活动，并在亚马逊企业端首页获得专题推广入口，优先展示企业商采选品。还可以参与专门面向企业及机构买家的**企业购专题旺季活动**。也就是说，上线亚马逊，**一个账号就能获得双边流量、参加两端活动**。抓住旺季节奏，并有针对性地设置优惠信息有助于店铺从平台期到跳跃期的关键拉升，对获取新客户、提高店铺活跃度、验证新营销模式都有着关键作用。

旺季日历可作为您在不同时期的选品及备货参考。亚马逊各站点的具体促销活动将以实际情况为准。届时请关注亚马逊的邮件通知，并遵循账户经理的指导。以下将为您揭秘企业端年度热购日历：





1月 - 2月：开工季（美国站点、欧洲站点）

活动简介：

每年大约从1月到2月是“美国开工季”。各行业都在此时升级工作环境，添置更新换代的高科技商品，补充办公室必需物品和专业器具等。每年的这段时间也是亚马逊企业购美国站点的第一波旺季活动。

运营建议：

美国站：

- 设置企业商品价格和数量折扣，向企业顾客提供购买2个及以上商品数量时，至少5%的数量折扣。满足条件的ASIN 将被自动捕捉并在活动页面进行固定展示；
- 将活动期间后台提报的 Best Deal 信息提交给账户经理，获得在此活动页的展示机会；
- 假期后断货情况普遍，卖家应及时补足库存以应对年初活动带来的销售增量。

欧洲站：

- 提报选品需满足 B 端的品类要求，并设置至少95折的企业价格；
- 开通亚马逊增值税计算服务（VCS）；
- 卖家需通过账户经理提报申请。



1月初 - 3月底：企业年末结算（日本站点）

活动简介：

- 4月是日本新财年的开始，众多日本企业会选择在1-3月年度财年末期间进行采购。为此，亚马逊日本站每年会有专门面向企业买家的企业购年末决算活动。企业买家能够在亚马逊企业端首页醒目位置看到促销活动。

运营建议：

- 设置20%off 及以上企业价格或数量折扣的商品可以参与特殊展示界面进行固定展示，需通过账户经理提报申请；
- 符合要求的 ASIN 将自动投放至活动页，无需通过账户经理申请（仅适用于部分活动，以经理通知为准）：设置5%off 及以上的企业价格或数量折扣的商品会在活动展示界面滚动列出；设置购买2个及以上商品数量时，至少5%数量折扣的商品将被自动捕捉并在活动页面进行固定展示；
- ASIN 消费评分大于3.5分的选品，或者是无评分的新选品；
- 活动期间保持库存充足，不断货；
- 赢得购物车。



4月初 - 5月底：品牌专场活动（日本站点）

活动简介：

质优物美的品牌商品一直是日本B端市场的热卖品，得到了很多日本企业买家和个人事业主的青睐。日本新财年伊始，亚马逊企业购隆重推出日本站品牌专场活动，并打造专属活动页面，为各位品牌卖家吸引更多企业买家的流量，促进B端销量。

运营建议：

- 该活动面向品牌卖家，需要满足以下任一条件：已在 Amazon JP 完成品牌备案，是品牌拥有者，或被授权使用品牌；卖家有合法注册的品牌，但还没有在 Amazon JP 备案，请在填报活动前联系您的账户经理，出示品牌证书/品牌授权书；
- ASIN 已设置至少5%的企业价格或数量折扣，在 C 端购物车价格减去积分的基础上打折；
- 该活动有首页展示品牌 LOGO 及商品的机会，有不同的折扣档位条件，需通过账户经理提报申请；
- ASIN 消费评分大于3.5分的选品，或者是无评分的新选品；
- 活动期间保持库存充足，不断货；
- 赢得购物车。



6月 - 9月底：返校季 (美国站点、欧洲站点、加拿大站点)

活动简介：

亚马逊企业购的“返校季”专场可以为准备迎接新学年的各种学校和教育机构，提供所需商品和促销折扣。

运营建议：

美国站：

- 设置企业商品价格和数量折扣，向企业顾客提供购买2个及以上商品数量时，至少5%的数量折扣。满足条件的ASIN 将被自动捕捉并在活动页面进行固定展示；
- 将活动期间后台提报的 Best Deal 信息提交给账户经理，获得在此活动页面的展示机会；
- 提交针对教育型企业买家的专属价格给账户经理，获得在专属页面的展示机会。

欧洲站：

- 活动时间为8月；
- 卖家需通过账户经理进行提报；
- 提报选品需满足 B 端的品类要求，并设置至少95折的企业价格；
- 开通亚马逊增值税计算服务（VCS）。



6月下旬 - 12月底：新选品主题活动（日本站）

活动简介：

2023年开始，亚马逊企业购将在下半年推出新选品主题活动，帮助卖家推新引流，是日本卖家获取更多企业采购的订单的好机会！以亚马逊企业端首页中部广告位和专属活动页的形式对入选新品进行推广，其中重点品类会有特殊的展示位。

运营建议：

- 2023年度上线的新选品，ASIN 消费评分大于3.5分或者无评分；
- 设置5%off 及以上的企业价格或数量折扣；
- ASIN 在所在类目销量 Top10000的名单中；
- 若需要特殊展示位，需通过账户经理申请，ASIN 享受活动页最上方的黄金展位；
- 若无需特殊展示位，系统将自动捕捉满足条件的 ASIN 投放至活动页，无需通过账户经理申请。



8月 - 9月：周年庆大促（日本站点）

活动简介：

亚马逊企业购日本站点自从2017年9月上线后，企业客户数量、企业商城页面流量等数据成倍增长，吸引了包括运输业、餐饮业、媒体娱乐、零售、地产、教育等众多标杆企业。该促销面向在亚马逊企业购注册的企业买家和个人买家们提供优惠商品。企业购周年纪念活动是日本站企业端每年下半年最大的活动，迄今已经举办四年。在2021年的4周年活动中，参与活动的卖家来自企业买家的销售额相比活动前都有非常明显的增长。

运营建议：

- 设置企业商品价格和批量折扣；
- 活动期间针对满足条件的商品有特别展示位，需要卖家通过账户经理提报申请；
- ASIN 消费评分大于3.5分的选品，或者是无评分的新选品；
- 活动期间保持库存充足，不断货；
- 赢得购物车。



10月 - 12月：机构企业旺季促销 (美国站点、欧洲站点)

活动简介：

到了年底，企业和机构们为筹备年末派对、答谢客户和员工们，将要采购一大批物品。这时亚马逊企业购美国站点的“机构企业旺季促销”也会分成不同端口供买家选购，您要做的就是准备好商品量与折扣价，等着这些企业和机构买家青睐了。

运营建议：

美国站：

- 设置企业商品价格和数量折扣，向企业顾客提供购买2个及以上商品数量时，至少5%的数量折扣。满足条件的ASIN 将被自动捕捉并在活动页面进行固定展示；
- 10月前备足库存，尤其是派对装饰，节日卡片，游戏娱乐相关的商品；
- 优化 Listing 页面以烘托节日氛围；
- 注重礼品类商品的包装。

欧洲站：

- 活动时间从11月开始，提前；
- 设置企业商品价格和数量折扣，向企业顾客提供购买2个及以上商品数量时，至少5%的数量折扣；
- 活动期间会帮助企业买家筛选主题不同的选品，根据不同主题优化 Listing；
- 开通亚马逊增值税计算服务（VCS）；
- 活动需通过账户经理提报申请。



12月：超级品牌月活动（日本站点）

活动简介：

亚马逊企业购发起的日本站“超级品牌月”活动，是为优质中国品牌卖家打造的 B 端专属活动。品牌卖家品质优势加上企业价格/数量折扣价格优势，有助于卖家 B 端业务增长。

运营建议：

- 品牌 LOGO 将有机会在的活动专题页面广告位露出，需由客户经理邀请；
- 设置9折以上的企业价格或批量折扣，活动需通过客户经理提报申请；
- ASIN 消费评分大于3.5分的选品，或者是无评分的新选品；
- 活动期间保持库存充足，不断货；
- 赢得购物车。

4.2 热购企业买家类型

通过第一章（1.1.2 亚马逊企业购站点分布及企业客户介绍）的介绍，相信您已经获知亚马逊企业购的核心客户包括**教育机构**、**商业企业**、**医疗机构**和**政府机构**。



您可以通过下表更清晰地查看这四大机构和企业买家的细分行业类型：

教育机构	商业企业	医疗机构	政府机构
<ul style="list-style-type: none"> • 科研实验 • 幼儿早教 • K-12 教育¹ • 高等教育 • 老年大学 	<ul style="list-style-type: none"> • 科技公司 • 汽车制造 • 酒店餐饮 • 地产建筑 • 媒体及娱乐 • 运输业 	<ul style="list-style-type: none"> • 急诊/非急诊医院 • 护理机构 • 牙医 	<ul style="list-style-type: none"> • 联邦政府 • 地方政府 • 非盈利机构

1. K-12 教育：是美国基础教育的统称。“K12”中的“K”代表 Kindergarten（幼儿园），“12”代表12年级（相当于我国的高三）。“K-12”是指从幼儿园到12年级的教育，因此也被国际上用作对基础教育阶段的通称。

4.3 热购重点品类

根据企业买家的采购习惯与需求，亚马逊企业购将重点商品重新划分为以下几大品类，分别为工业品、办公用品、学校用品、商用家具、商用 IT、维修汽配、商用餐厨、酒店用品、科研实验用品和医疗用品。您可以通过下表查看各大品类所包含的细分品类：

工业品	办公用品	学校用品	商用家具	商用 IT
				
<ul style="list-style-type: none"> • 安防劳保 • 物料搬运 • 工具产品 • 测试测量 • 工业电气 • 商业照明 • 清洁用品 • 胶粘润剂 • 水暖管道 	<ul style="list-style-type: none"> • 打印耗材 • 文档管理 • 办公文教 • 办公收纳和整理 • 书写工具及配件 	<ul style="list-style-type: none"> • 白板 • 手工艺布料 • 文体活动设施 • 课堂教具 • 会场影音设备 	<ul style="list-style-type: none"> • 办公桌 • 组合柜 • 吊灯/壁灯 • 隔离屏风 	<ul style="list-style-type: none"> • 办公电子设备 • 网络相关产品 • 电子产品配件 • 通讯设备
维修汽配	商用餐厨	酒店用品	科研实验室用品	医疗用品
				
<ul style="list-style-type: none"> • 汽车配件 • 制动器相关 • 电动汽车相关 • 轮胎设备相关 • 维修工具 • 休闲车相关 	<ul style="list-style-type: none"> • 制冷设备 • 小型厨电 • 厨具餐具 • 酒店展示类产品 • 食物储存及搬运设备 • 食物处理等商用后厨设备 	<ul style="list-style-type: none"> • 户外遮阳棚 • 户外储物箱 • 花园家具套装 • 花酒 	<ul style="list-style-type: none"> • 实验室测试仪器 • 器皿及耗材 	<ul style="list-style-type: none"> • 医疗器械及用品 • 医疗护理产品

您可以继续浏览[第五章：企业买家热购品类](#)，详细了解选品介绍及推荐。

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

4.3 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

5.1 企业买家热购品类概览



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！

此内容是否有帮助？



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