

亚马逊项目介绍

课程路径图及内容

3.1

亚马逊的物流服务

本章将帮助您了解亚马逊物流服务

3.2

亚马逊卖家成长服务

本章将帮助您了解亚马逊卖家成长服务

3.4

亚马逊对卖家的培训支持

本章将帮助您了解亚马逊培训服务

3.3

亚马逊企业购助力掘金企业采购新机遇

本章将帮助您了解亚马逊企业购服务

3.5

亚马逊跨境收款解决方案

本章将帮助您了解亚马逊跨境收款解决方案

3.7

中国版亚马逊 SPN 服务商网络

本章将帮助您了解亚马逊 SPN 服务商网络的作用及使用方法

3.6

新卖家入门礼包

本章将帮助您了解卖家入门礼包的加入条件与具体福利内容

3.8

新卖家黄金90天

本章将帮助您了解亚马逊新卖家黄金90天最优时间表和行动建议

3.9

新卖家上线欧洲知识宝典

本章将帮助您了解新卖家上线欧洲站的相关事宜

目录

3. 亚马逊企业购助力掘金企业采购新机遇	-----	3
3.1 亚马逊企业购简介	-----	3
3.2 亚马逊企业购专属功能	-----	9

3.1 亚马逊企业购简介

除了个人消费者，也有大量的企业在亚马逊网站上进行采购。亚马逊卖家的商品同时可销售给个人消费者和企业买家。

亚马逊企业购是亚马逊针对企业客户所提供的企业采购业务。企业客户使用企业账户登录亚马逊，进入亚马逊企业端，浏览并采购亚马逊上的丰富选品。

亚马逊企业购的目标是为喜爱亚马逊网站的企业及机构客户提供便利的采购体验，同时也为卖家提供了联结全球数百万优质企业及机构买家的高效工具和渠道，以进一步帮助提高卖家在亚马逊网站上的销售。

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 (“仅限商业”优惠除外)	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	

企业购为亚马逊卖家提供了更多工具，对比如下：

		亚马逊卖家	亚马逊企业购卖家
买家类型	个人客户	√	√
	具有税号的企业、组织	√	√
定价模式 付款方式	零售	√	√
	企业折扣		√
	批量折扣		√
商品展示	只对企业用户展示部分商品		√
运营工具	欧洲增值税计算服务 (VCS)		√
	企业用户专属促销活动		√



为什么选择亚马逊企业购？

亚马逊企业购已成为企业在线采购的首选站点。根据 B2BecNews 调查显示，大约每10个美国企业客户中，就有8个通过亚马逊搜索和购买产品。卖家可以利用在亚马逊上销售带来的曝光度来扩展全球业务，并将客户群扩展至在亚马逊上的数百万企业及机构买家。

自2015年运营以来，亚马逊企业购发展迅速。运营的第一年，销售收入就达到10亿美元。2024年，亚马逊企业购在全球已经扩展到十个国家：美国、加拿大、墨西哥、英国、意大利、印度、日本、德国、法国、西班牙。

截至2024年，亚马逊企业购累计有超过五百万优质企业与机构买家，并产生全球年销售收入超过**350亿美元**，其中50%的销售额来自第三方卖家。

全球年销售收入超过
350 亿美元

全球已经扩展
十个国家

第三方卖家占比
50%

全球
600 万
企业与机构买家

如今，亚马逊企业购优质企业及机构客户覆盖医疗健康、政府机构、教育机构、商业用户四大垂直领域，包括零售业、制造业、制药、银行、能源、信息科技、餐饮业、娱乐业、电子通讯等众多行业。这些企业包括**80多家美国财富100强企业**，**92家全美 Top100医院**，以及**90多个人口排名前100的地方政府**。在日本，**超过90%的国立大学**和**超过80%的日本市值 Top100公司**已注册成为亚马逊企业买家。在欧洲，超过一半的英国富时100指数企业，**全英最大20所大学中有15家**，**德国25家 DAX30指数企业**，以及**西班牙超过1650所学校和大学**都在使用亚马逊企业购。

企业客户采购数量较高、采购次数更加频繁、复购率高，是亚马逊上的优质客户，为亚马逊上不同领域的卖家提供了丰富的商业机遇。



80+家

美国财富100强企业



超过**1650所**

西班牙学校和大学



92家

全美 Top100医院



美国**90多个**

人口 Top100地方政府

超过**一半**的

英国富时100指数企业

90%

日本国立大学

德国**25家**

DAX30指数企业

英国**15家**

Top20大学

Forrester 的一项调查显示，92% 的 B2B 买家使用亚马逊来研究工作采购，82% 的买家在亚马逊网站上进行工作采购。这些专业企业客户已经习惯了从亚马逊采购。

一个亚马逊卖家账户，可同时面向个人与企业买家，一个库存，单一运营，跨境电商 B2B 与 B2C 市场尽收囊中，也免去了这些企业采购时所需的合同等复杂要求。



92% 的 B2B 买家
使用亚马逊来研究工作采购



82% 的买家
在亚马逊网站上进行工作采购

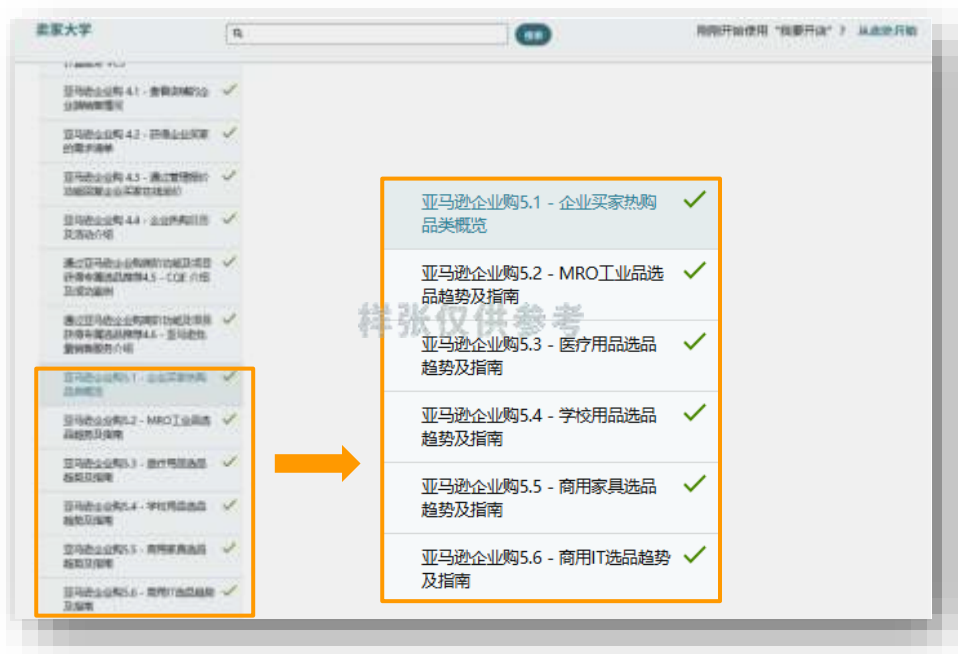
亚马逊上的卖家可以触达这些高质量、可以持续采购的企业客户，利用亚马逊的技术、知名度和流量优势快速开展面向企业的业务。

亚马逊企业购企业客户需要什么样的产品？

企业客户可以采购所有在亚马逊上的商品。亚马逊根据企业客户的购买行为和习惯，总结出了**15个**海外企业的高需求品类如下：

				
商用家具	商用 IT	办公用品	学校用品	MRO 工业品
				
实验室	商用餐厨及设备	酒店用品	维修汽配	幼儿早教
				
医疗用品	茶水间	牙科用品	清洁用品	沙龙和 SPA 用品

想要了解企业买家热购品类的更详细信息，请前往卖家大学 亚洲全球卖家的基本模块 - 亚马逊企业购 5.1 至 5.6，或直接[点击这里](#)了解更多详情。



3.2 亚马逊企业购专属功能

亚马逊上的各种官方项目和工具，包括物流、广告、促销等，都是同时面向个人消费者和企业买家的，卖家无需分别操作。

同时，为了协助卖家更好地和企业用户做生意，亚马逊企业购还提供了一系列特色功能。



企业商品价格

卖家可以在卖家平台“库存 - 库存管理”，为商品设置企业价格，只对已注册的企业客户可见。此外，还可以限制某些产品，使其只对经过验证的企业买家可见。



数量折扣

为方便客户批量购买，卖家可以为每种产品设置定价层级。企业客户可以查看某些批量购买的价格折扣，并申请更大宗订单的特价。



欧洲增值税计算服务 (VCS)

VCS (VAT Calculation Service) 免费帮卖家自动开票，生成增值税计算报告，在卖家的商品详情页面显示不含税价格，增加卖家赢得购物车 (featured offer) 的机率，带来更高转化率。



增强商品内容

可通过提供企业客户所需的详细内容来优化产品页面，帮助客户更加准确地了解和使用产品。例如：

- 用户指南；
- 规格表；
- MSDS/SDS (安全技术说明书)；
- 安全信息；
- 对比图表；
- CAD 文件 (计算机辅助设计图纸)；
- 应用指南。



资格认证和质量证书

越来越多的企业客户希望了解更多的供应商信息以实现高质量采购目标，或实现社会责任支出目标，亚马逊企业购可以帮助卖家申请质量、多元化和所有权认证，这些认证将帮助卖家在更多优质客户面前脱颖而出。

亚马逊专业卖家都可以免费开通企业购。 [点击此处](#)获取更多亚马逊企业购内容。

📁 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

📍 3.2 亚马逊卖家成长服务

📍 3.3 亚马逊企业购助力
掘金企业采购新机遇

📍 3.4 亚马逊对卖家的
培训支持



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



拓展全球业务

- 爆发中的跨境出口电商
- 亚马逊站点介绍
- 亚马逊项目介绍

除了本章的亚马逊项目介绍，拓展全球业务系列中还有更多内容等着您，别忘了持续学习更多…



Level 0: 零基础快速出单实操

8 小时纯干货课程直播

您可以在亚马逊官方讲堂了解并掌握更多新手运营基本技能，快来获取优质学习体验吧！



扫码了解更多