

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 亚马逊全球收款卖家使用指导手册

本章将帮助您了解亚马逊全球收款服务

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 新卖家入门大礼包

本章将帮助您了解新卖家入门大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

目录

6. 新卖家入门大礼包	2
6.1 什么是新卖家入门大礼包	3
6.2 新卖家入门大礼包的好处	8
6.3 任务及福利详情	9
6.4 更多详情	16

6.1 什么是新卖家入门大礼包

6.1.1 新卖家入门大礼包简介

在新卖家入门大礼包（New Seller Incentives）中，亚马逊基于过往数据分析，为新卖家提供一系列起步阶段的官方操作建议（主要包括品牌注册、加入亚马逊物流、使用商品推广、使用亚马逊优惠券等）。同时亚马逊针对这些操作，提供了一系列费率优惠，为卖家降低采取这些操作的风险及成本，助力卖家实现销售额的快速增长。

已上线站点：美国站、日本站、欧洲站（英国/法国/德国/意大利/西班牙）、澳洲站、加拿大站。

6.1.2 加入新卖家入门大礼包的条件

符合以下条件的卖家将会**自动加入**新卖家入门大礼包计划：

- **卖家要求：**必须注册为专业卖家（Professional Sellers）。
- **时间要求：**
 1. 成熟站点（美、欧、日）新卖家必须于2024年3月1日或之后¹发布首个可供购买的 ASIN；
 2. 澳洲站新卖家必须于2024年1月1日或之后发布首个可供购买的 ASIN；
 3. 加拿大站新卖家必须于2025年1月1日或之后发布首个可供购买的 ASIN，且使用本地 FBA 或卖家自配送。若您之前使用亚马逊物流远程配送（NARF）在加拿大销售，只要满足卖家要求+时间要求（开启 NARF 的时间需要在2023年8月1日或之后），也可获得福利资格。

6.1.3 新卖家入门大礼包任务内容及相应福利-成熟站点（美、欧、日）

新卖家入门大礼包为卖家准备了4条任务支线，完成即可获得相应福利！

入场资格：**适用于2024年3月1日或之后**发布第一个可供购买的 ASIN 的专业卖家（Professional Sellers）。任务时长基于第一个可供购买的 ASIN 的发布时间计算。

注：1.如果您在2023年3月1日至2024年2月29日（太平洋时间）期间发布首个可供购买的 ASIN，请参考2023年新卖家入门大礼包相关任务及福利条件。

任务1： 品牌主6个月内完成品牌注册

- 福利：**
- 首5万美金品牌商品销售额返还10%! 之后的品牌销售金额返还5%，最高首年或首100万美元品牌商品成交额返还52,500美元¹
 - 200美元亚马逊评论管理工具 (Vine) 优惠²

任务2： 加入亚马逊物流 (FBA)

福利： 若您90天内运送库存至亚马逊运营中心可获得 (按 FBA 货件创建日计算90天)：

- 400美元入库配置服务费优惠 (限美国站)
- 最高200美元入库或配送费优惠³
- 自动加入 FBA 新品入仓优惠计划
- 10%折扣, 用于前100件亚马逊多渠道配送产品的配送费

所有新加入 FBA 的卖家：

- 前365天⁴内免收仓储利用率附加费
- 前365天⁴内免收低量库存费
- 前90天 AWD 仓储费9折

任务3： 90天内使用亚马逊商品推广，创建一个广告活动

- 福利：**
- 50美元亚马逊商品推广广告折扣券 (适用于美国站、日本站、英国站和德国站卖家)
 - 领取后30天内未使用过期

任务4： 90天内使用亚马逊优惠券

- 福利：**
- 50美元亚马逊优惠券费用优惠
 - 领取后一年未使用过期

注：1.已累积返还将在累积时段结束12个月后到期。若您领取的是2022或2023版的新卖家入门大礼包已累计的返还将在累计时段结束24个月后到期。2.要领取200美元的亚马逊评论管理工具 Vine 费用优惠，卖家必须在完成品牌注册后90天内 (或上线首个可供购买 ASIN 后90天内，以较迟者为准) 注册 Vine 计划。3. ①若您从目的国境内运输至亚马逊物流中心，则可以获得100美元优惠用于您的亚马逊合作承运人的入库运输费；②若您从中国直接发货至亚马逊物流中心，则可以获得200美元优惠用于您的亚马逊运营中心配送费，但需使用亚马逊跨境物流服务 (AGL) 或 Amazon SEND 运输入库。4. 在首次收到亚马逊物流库存之日后开始计算。

6.1.4 新卖家入门大礼包任务内容及相应福利-新兴站点（澳洲站）

入场资格：**适用于2024年1月1日或之后**发布第一个可供购买的 ASIN 的专业卖家（Professional Sellers）。任务时长基于第一个可供购买的 ASIN 的发布时间计算。

任务1： 品牌主6个月内在澳洲站完成品牌注册

福利：

- **品牌商品成交额5%返还！** 首年或首150万澳元品牌商品成交额返还，高达75,000澳元。已累积返还将在累积时段结束12个月后到期

任务2： 90天内运送库存至亚马逊运营中心

福利：

- 最高300澳元入库或配送费优惠
- 领取后一年未使用过期

注意：

- ① 若您从澳洲发货，则可获得150澳元亚马逊合作承运人（PCP）的入库运输费优惠
- ② 若您从中国发货，则可获得300澳元亚马逊运营中心配送费优惠，但需使用 Amazon SEND 运输入库

任务3： 90天内使用亚马逊商品推广广告活动

福利：

- 75澳元亚马逊商品推广广告折扣券
- 领取后30天内未使用过期

6.1.5 新卖家入门大礼包任务内容及相应福利-新兴站点（加拿大站）

入场资格：

- 适用于**2025年1月1日或之后**发布第一个可供购买的 ASIN 的专业卖家（Professional Sellers）。
- 可供购买的 ASIN 必须使用本地 FBA（发往加拿大的运营中心）或卖家自配送。
- 任务时长基于第一个可供购买的 ASIN 的发布时间计算。

注意：

若您之前使用亚马逊物流远程配送（NARF）在加拿大销售，只要满足卖家要求+时间要求（开启 NARF 的时间需要在2023年8月1日或之后），也可获得福利资格。

任务1：

品牌主6个月内在加拿大站完成品牌注册（需被认定为首个品牌所有者）

福利：

- 71,000加元预付代金券，可抵扣销售佣金

注意：

- ① 首7万加元品牌销售额，每笔订单可按销售额10%的等额代金券抵扣佣金；7万加元之后的品牌销售额，每笔可按销售额的5%抵扣佣金，直到71,000加元佣金代金券全部使用完毕
- ② 代金券将在发放12个月后到期

任务2：

90天内运送库存至亚马逊运营中心

福利：

- 免低量库存费、仓储利用率附加费
- 可加入“新品入仓优惠计划”，享受更多物流福利

注意：

加拿大站卖家如何加入“新品入仓优惠计划”：访问卖家平台“亚马逊物流新品入仓优惠计划”帮助页面，点击页面中的“立即注册”

任务3：

90天内使用亚马逊商品推广广告活动

福利：

- 70加元亚马逊商品推广广告折扣券
- 领取后30天内未使用过期

▶▶ 通过下方表格，对比了解不同站点任务及福利

	成熟站点	新兴站点	
	美、欧、日站点	澳洲站	加拿大站
	任务时长基于第一个可供购买的 ASIN 的发布时间计算		
入场资格	适用于2024年3月1日或之后发布第一个可供购买的 ASIN 的专业卖家 (Professional Sellers)	适用于2024年1月1日或之后发布第一个可供购买的 ASIN 的专业卖家 (Professional Sellers)	<ul style="list-style-type: none"> 适用于2025年1月1日或之后发布第一个可供购买的 ASIN 的专业卖家 (Professional Sellers) 可供购买的 ASIN 必须使用本地 FBA (发往加拿大的运营中心) 或卖家自配送
任务1	品牌主6个月内完成品牌注册	品牌主6个月内在澳洲站完成品牌注册	品牌主6个月内在加拿大站完成品牌注册 (需被认定为首个品牌所有者)
任务1-对应福利	<ul style="list-style-type: none"> 首5万美金品牌商品销售额返还10%! 之后的品牌销售金额返还5%，最高首年或首100万美元品牌商品成交额返还52,500美元 200 美元亚马逊评论管理工具 (Vine) 优惠 	品牌商品成交额5%返还! 首年或首150万澳元品牌商品成交额返还, 高达75,000澳元。已累积返还将在累积时段结束12个月后就到期	71,000加元预付代金券, 可抵扣销售佣金
任务2	加入亚马逊物流 (FBA)	90天内运送库存至亚马逊运营中心	
任务2-对应福利	若您90天内运送库存至亚马逊运营中心可获得 (按 FBA 货件创建日计算90天): <ul style="list-style-type: none"> 400美元入库配置服务费优惠 (限美国站) 最高200美元入库或配送费优惠 自动加入 FBA 新品入仓优惠计划 10%折扣, 用于前100件亚马逊多渠道配送产品的配送费 所有新加入 FBA 的卖家: <ul style="list-style-type: none"> 前365天内免收仓储利用率附加费 前365天内免收低量库存费 前90天 AWD 仓储费9折 	<ul style="list-style-type: none"> 最高300澳元入库或配送费优惠 领取后一年未使用过期 	<ul style="list-style-type: none"> 免低量库存费、仓储利用率附加费 可加入“新品入仓优惠计划”, 享受更多物流福利
任务3	90天内使用亚马逊商品推广, 创建一个广告活动	90天内使用亚马逊商品推广广告活动	
任务3-对应福利	<ul style="list-style-type: none"> 50美元亚马逊商品推广广告折扣券 (适用于美国站、日本站、英国站和德国站卖家) 领取后30天内未使用过期 	<ul style="list-style-type: none"> 75澳元亚马逊商品推广广告折扣券 领取后30天内未使用过期 	<ul style="list-style-type: none"> 70加元亚马逊商品推广广告折扣券 领取后30天内未使用过期
任务4	90天内使用亚马逊优惠券		
任务4-对应福利	<ul style="list-style-type: none"> 50美元亚马逊优惠券费用优惠 领取后一年未使用过期 	/	/

6.1.6 新卖家入门大礼包“黄金90天”

什么是新卖家“黄金90天”

新账号从有可售库存上架开始计算的90天之内（FBA 卖家从产品入库上架起计算，自配送卖家从有可售库存上架开始计算），称之为“**新卖家黄金90天**”。数据显示，这90天内开通及使用亚马逊系列工具（如亚马逊物流 FBA、品牌注册、亚马逊广告、优惠券等）的新卖家表现更为卓越。

首单出单时间

比其他卖家快 **1** 个月

全年店铺销量

为其他卖家的约 **10** 倍

店铺第二年销量

为其他卖家的约 **15** 倍

*以上数据来自新卖家的历史数据，实际情况可能因账号运营情况而有所差异，数据仅供参考。

6.2 新卖家入门大礼包的好处



● 销售额返还最高可达5万美元¹

新卖家入门大礼包重磅福利！针对品牌销售额返还，按月发放，**直接抵扣下月销售佣金**！首年或首100万美元品牌商品成交额返还，高达52,500²美元。另有**物流、促销、广告**等多重福利发放！



● 官方为新卖家提供起步指引

在起步阶段，面对纷繁的事务，卖家到底该优先处理哪些？哪些操作可以帮助卖家快速打开业务局面？新卖家入门大礼包结合**数据分析**及**以往成功卖家的经验**，为卖家提供**起步建议**，并奉上相应的费用抵扣优惠，降低卖家的风险及成本。

注：1.针对新品牌所有者的品牌销售额，新卖家入门大礼包中的5%返还将会首先生效，卖家可在享受新卖家入门大礼包的5%的销售额返还之后，再通过亚马逊物流新品入仓优惠计划享受其中的新选品销售额（平均10%）返还：对符合要求的亚马逊物流（FBA）新父 ASIN 销售额将按月获得平均10%的销售额返还，请前往[亚马逊物流新品入仓优惠计划网页](#)了解更多详情。2.前5万美金销售额返还10%，之后的品牌销售金额返还5%。



● 自动加入无需手动操作

免除繁杂手续！新卖家符合条件，就会自动加入新卖家入门大礼包计划，无需手动注册，立即生效，“低门槛”开店就在今天！

6.3 任务及福利详情

6.3.1 新卖家入门大礼包建议产品

新卖家入门大礼包基于数据分析，建议新卖家在起步阶段优先使用以下亚马逊产品，并为您提供相应福利支持：

a) 品牌成长 (Grow Your Brand)

- 解锁亚马逊品牌工具，保护品牌权益，讲述品牌故事。
- 马上加入品牌注册，就有机会获得首年或首100万美元品牌商品成交额返还，高达52,500¹美元，200美元 Vine 产品优惠（用于管理评论）。

b) 业务扩张 (Scale Your Business)

- 从商品挑选、打包、寄送，到售后服务，亚马逊物流（FBA）为您提供一站式解决方案！
- 即刻使用亚马逊物流（FBA），节省最高200美元入库运输费，符合条件的库存还可以减免月度仓储费、批量清货费以及退货处理费。

c) 引流转化 (Promote Your Products)

- 亚马逊的各项促销活动能助力您吸引更多买家。
- 现在使用亚马逊优惠券，即可获得50美元亚马逊优惠券费用减免。
- 参与商品推广，还可以获取50美元亚马逊商品推广广告优惠。

注：1.前5万美金销售额返还10%，之后的品牌销售金额返还5%。

6.3.2 品牌成长：亚马逊品牌注册

品牌主在发布首个可供购买 ASIN 后6个月内完成品牌注册，即可解锁以下福利：

a) 5%的品牌销售额返还¹

- 新卖家每月将收到相当于上月品牌销售额5%的返还金额。
- 品牌所有者或品牌公司内部人员完成品牌注册后，**首5万美金品牌商品销售额返还10%!** 之后的品牌销售金额返还5%，最高首年或首100万美元品牌商品成交额返还52,500美元¹。
- 返还金额将抵扣下月的销售佣金。
- 了解关于品牌注册的更多信息，请访问[亚马逊品牌注册网页](#)。

b) 200美元 Vine 产品优惠²

- 亚马逊 Vine 邀请亚马逊上最值得信赖的评论者针对新商品发布他们的看法，以帮助其他买家做出明智的购买决定。
- 参与该计划的卖家免费向评论者提供商品。
- 该费用优惠可用于抵扣使用 Vine 的费用，90天内未使用的优惠将过期。
要领取200美元的 Vine 费用优惠，卖家必须在完成品牌注册后90天内（或上线首个可供购买 ASIN 后90天内，以较迟者为准）注册 Vine 计划。
- 了解更多关于 Vine 产品评论计划的信息，请访问 [Vine 计划网页](#)。

注：1.若您从目的国境内运输至亚马逊物流中心，则可以获得100美元优惠用于您的亚马逊合作承运人的入库运输费。2.若您从中国直接发货至亚马逊物流中心，则可以获得200美元优惠用于您的亚马逊运营中心配送费，但需使用亚马逊全球物流（AGL）或 Amazon SEND 运输入库。3.除了在2024年3月1日当天或之后发布首个可供购买 ASIN 的卖家外，在2024年1月1日至2024年3月1日期间首次发布报价的新卖家也有资格享受入库配置服务费优惠。

▶▶ 加拿大站品牌销售额返还规则

与其他站点不同，加拿大站会在确认资格后的一周内，向卖家直接发放52,500美元款项，无需在第一个月累计金额并等到第二个月开始抵扣！

a) 解锁方式

- 品牌主在发布首个可供购买 ASIN 的6个月内完成品牌注册，且被认定为该注册品牌的首个品牌所有者
 - 如何进行品牌注册？请点击查看：[如何完成品牌注册？](#)

b) 福利内容：52,500美元销售额返还

- 完成上述资格要求一周内，您将一次性获得**52,000美元预付代金券**，代金券将在发放12个月后到期
- 首5万美元品牌销售额，每笔订单可按销售额**10%的等额代金券抵扣佣金**。例如，如果一笔订单总额100美元，您可为该订单抵扣10美元元的销售佣金
- 7万美元之后的品牌销售额，每笔可按销售额的**5%抵扣佣金**，直到52,500美元佣金代金券全部使用完毕
- 无需额外操作，符合要求的订单，将自动使用代金券

	前5万美金 10%抵扣	过渡期 (已产生4.99万美金)	剩余95万美金 5%抵扣
订单金额	\$100 (首单)	\$300	\$100
原始佣金 (8%)	\$8	\$24	\$8
本单适用抵扣金额	\$10 (100*10%)	\$20 (100*10%+\$200*5%)	\$5 (100*5%)
可用抵扣总额度	\$52,500	\$40,000	\$10,000
本单可抵扣金额 (佣金和抵扣额取较小者)	\$8	\$20	\$5
实付佣金	\$0	\$4	\$3
剩余抵扣总额度	\$52,492	\$39,980	\$9,995

6.3.3 业务扩张：亚马逊物流

卖家在发布首个可供购买 ASIN 后90天内创建首个 FBA 货件，即可解锁以下福利：

a) 100美元亚马逊合作承运人费用优惠或200美元亚马逊运营中心配送费用优惠

- 如果卖家是首次注册亚马逊物流（FBA）服务，亚马逊将向卖家提供100美元亚马逊合作承运人费用优惠¹，或200美元亚马逊运营中心配送费优惠²。
- 要领取该项费用优惠，卖家必须在线上首个可供购买 ASIN 后90天内创建首个 FBA 货件。
- 卖家可选择使用亚马逊合作承运人、亚马逊跨境物流服务或 Amazon SEND，运送库存至亚马逊运营中心，以获取相应的优惠。
- 并非只有亚马逊物流（FBA）的新 ASIN 才能获得此减免优惠，优惠将适用于未来一年内的物流费用。一年内未使用的优惠将过期。
- [点击链接](#)了解 Amazon SEND 项目的详细信息。

b) 多种库存及配送费用优惠

所有加入亚马逊物流的新卖家均可享受：

- 前365天内免收仓储利用率附加费：在收到亚马逊物流库存后的前365天内免收仓储使用费。
- 前365天内免收低量库存费：在首次收到亚马逊物流库存之日后的前365天内将免除低量库存费。
- AWD 仓储费9折：在第一批货发往亚马逊仓库后起90天内，自动享受90天 AWD 仓储费9折（限美国站）。

卖家在发布首个可供购买 ASIN 后90天内创建首个 FBA 货件，可解锁以下福利：

- 10%折扣，用于前100件亚马逊多渠道配送产品的配送费：前100件亚马逊多渠道配送商品可享受配送费用9折优惠，使您能够利用亚马逊的配送网络和专业知识，通过任何非亚马逊渠道按时配送买家订单。
- 400美元的入库配置服务费抵免额³：您可以通过将库存发送到单个配送中心来利用高级配送选项，并让亚马逊代表您在亚马逊的网络中分散库存。（**仅限美国站**）

注：1.若您从目的国境内运输至亚马逊物流中心，则可以获得100美元优惠用于您的亚马逊合作承运人的入库运输费。2.若您从中国直接发货至亚马逊物流中心，则可以获得200美元优惠用于您的亚马逊运营中心配送费，但需使用亚马逊全球物流（AGL）或 Amazon SEND 运输入库。3.除了在2024年3月1日当天或之后发布首个可供购买 ASIN 的卖家外，在2024年1月1日至2024年3月1日期间首次发布报价的新卖家也有资格享受入库配置服务费优惠。

b) 自动注册亚马逊物流新品入仓优惠计划

- 亚马逊物流新品入仓优惠计划为符合条件的亚马逊物流 (FBA) 新 ASIN 提供限时免费仓储、免费移除和免费退货处理等服务。
- 新父 ASIN 均可获得上述费用减免优惠，没有数量限制。
- 卖家在上线首个可供购买 ASIN 后90天内创建首个 FBA 货件，即可自动加入该计划。
- 您可以在[该计划页面](#)了解更多关于新品入仓优惠计划的内容。

▶▶ 一表总结新卖家使用 FBA 所有福利

FBA 费用一览		福利内容	资格要求
头程空运/海运费		\$200 AGL 或 Amazon SEND 头程运费优惠	<ul style="list-style-type: none"> • 首次使用 FBA • 上线首个可供购买 ASIN 后90天内创建首个 FBA 货件 • 使用 AGL 或 SEND 运送库存至亚马逊运营中心
入库环节	入库配置服务费	\$400 入库配置服务费优惠	卖家在发布首个可供购买 ASIN 后90天内创建首个 FBA 货件
	入库缺陷费	/	/
仓储环节	基本月度仓储费	接受库存120天内，免收每个父 ASIN 前100件商品（大件为50件）月度仓储费。此外，新卖家首次开启 FBA 后，39周无限库容	
	仓储利用率附加费	接收库存365日内，免收仓储利用率附加费	首次使用 FBA
	超龄库存附加费	/	/

(接下页)

FBA 费用一览		福利内容	资格要求
仓储环节	AWD 仓储费用	若卖家使用 AWD 进行海外仓储，接收库存90天内，默认享受 AWD 仓储费9折优惠	首次使用 FBA
配送环节	低量库存费	接收库存365日内，免收仓储利用率附加费	首次使用 FBA
	尾程配送费	接收库存120天内，每个父 ASIN 新品最多有100件商品（大件为50件），享受销售额平均10%返还，可抵扣 FBA 配送费	卖家在发布首个可供购买 ASIN 后90天内创建首个 FBA 货件
退货环节	退货处理费	接收库存180天内，免收每个父 ASIN 前20件商品的退货处理费	卖家在发布首个可供购买 ASIN 后90天内创建首个 FBA 货件
	退款管理费	/	/
清冗环节	移除、弃置或批量清货费	接收库存180天内，免收每个父 ASIN 前100件商品（大件为50件）批量清货费	卖家在发布首个可供购买 ASIN 后90天内创建首个 FBA 货件

6.3.4 引流转化：亚马逊商品推广

卖家在发布首个可供购买 ASIN 后90天内设置一个广告活动，即可解锁以下福利：

a) 50美元亚马逊商品推广广告折扣券*

- 任何未使用的广告折扣券将在发放30天后过期。
- 卖家可以通过“广告活动管理”查看促销点击量。
- 了解关于“商品推广”的更多信息，请访问[商品推广网页](#)。



(没有活动结束时间设置的要求)

b) 50美元优惠券费用优惠

- 卖家可使用优惠券在亚马逊上创建促销活动，这些促销活动有针对性且效果显著。
- 要领取50美元的 Coupon 费用优惠，卖家必须在线上首个可供购买 ASIN 后90天内创建首次优惠券促销活动。
- 无论是否加入亚马逊物流（FBA），均可获得优惠。
- 该费用优惠可用于您的首笔50美元 Coupon 产品收费，一年内未使用的优惠将过期。
- 了解关于优惠券的更多信息，请访问[亚马逊优惠券网页](#)。

注：在2024年3月1日（太平洋时间）之后发布首个可供购买 ASIN 的卖家——在发布首个可供购买 ASIN 的90天内创建一个广告活动（没有活动结束时间设置的要求）即可获得50美元商品推广广告折扣券。

6.4 更多详情

6.4.1 新卖家入门大礼包进度看板

您可[点击此处](#)进入新卖家入门大礼包看板，查看更多信息。

如果您已按要求完成品牌注册

您的面板上会显示符合条件的品牌销售额、已获得的总返还金额、已用于支付销售佣金的总返还金额，以及符合销售额返还的 ASIN 列表。



如上图所示，展示的各项金额按照【总计】和【月度】两项时间维度统计。

6.4.2 各站点福利一览

仅“新卖家入门大礼包”

	美国	欧洲站	日本	加拿大	澳大利亚
品牌销售额返还，抵扣佣金	前5万美元10%，之后5%，最高52,500美元				5% 返还，最高50,000美元
头程运费 \$200 优惠	√	√	√		√
入库配置服务费优惠	√	无该种费			
免仓储利用率附加费	√	√	√	√	
免低量库存费	√	√	√	√	
AWD 仓储费9折	√				
MCF 10%折扣	√	√	√		
Vine \$200 优惠	√	√	√		
SP \$50 优惠	√	√	√	√	√
Coupon \$50 优惠	√	√	√		

与“新品入仓优惠计划”叠加，上线首个可供购买 ASIN 后90天内创建首个 FBA 货件即可享受

	美国站	欧洲站	日本站	加拿大站	澳大利亚站
品牌销售额返还， 抵扣佣金	前5万美元10%，之后5%，最高52,500美元				5% 返还，最高 50,000美元
头程运费优惠	√	√	√		√
入库配置 服务费优惠	√	无该种费			
免月度仓储费	√	√	√	√	√
新品销售额返还， 抵扣 FBA 配送费	平均10%		平均5%	平均10%	
免仓储利用率附 加费	√	√	√	√	
免低量库存费	√	√	√	√	
AWD 仓储费9折	√				
MCF 10%折扣	√	√	√		
免退货处理费	√	√	√		
免批量清货费	√	√			
免库存移除费			√	√	√
Vine\$200优惠	√	√	√		
Vine25%折扣	√	√	√	√	√
SP\$50优惠	√	√	√	√	√
Coupon \$50优惠	√	√	√		

▶▶ 想深入了解“新品入仓优惠计划”的具体政策，请访问以下卖家大学课程链接：

- [北美站](#)
- [欧洲站](#)
- [日本站](#)

6.4.3 卖家案例

Adam 最近想在美国站销售小型头戴灯，使用“新卖家大礼包”，叠加“新品入仓优惠价”，一起来算算他的成本。



正常成本在18.03美元
利润率大概24.8%，有利可图

如果 Adam 使用 FBA 上新品，
薅尽官方各种福利：

	正常成本结构	新卖家
采购价	¥25≈\$3.43	\$3.43
销售佣金	\$3.6	0
SEND 海运头程	¥5≈\$0.68	0
入库配置服务费	\$0.16	0
3个月 FBA 仓储费	\$0.09	0
尾程配送费	\$3.88	0
预估折损	\$5	\$0.5
退换货及清冗	\$0.69	0
预估营销费用	\$5	0
总成本	\$18.03	\$3.93 降78%
预计售价	\$23.99	\$23.99

6.4.4 常见问题

更多问题，请联系亚马逊查看更多内容。



该计划对现有卖家是否适用？

Q1

现有卖家如果希望在美国站、欧洲站、日本站、加拿大站或澳洲站开设新业务，则可以享受新卖家入门大礼包的各项福利，比如：一位目前在美国站开店的卖家即将在日本站开店，并满足其他适用条件，则可以享受相应福利。注意：已在以上任一欧洲站开店的卖家，在其他欧洲站点开设新业务不符合新卖家入门大礼包的参与资格，比如：已有德国站卖家不可以通过在法国站开店来享受新卖家入门大礼包的各项福利。因此，一个新卖家最高可以享受5次全套新卖家入门大礼包福利，符合条件的品牌所有者最高可获超25万美金返还！现有卖家在上述站点开设新业务也可享受此福利。



只有品牌所有者才可以获得新卖家入门大礼包中的福利吗？

Q2

此版本新卖家入门大礼包是针对所有**2024年3月1日（太平洋时间）或之后**在美国站、日本站、英国站、德国站、法国站、意大利站和西班牙站发布产品的新卖家的。然而只有品牌所有者可以享受品牌销售额的返还，以及 Vine 产品的优惠。





在哪里可以查看福利领取和使用情况?

Q3

卖家可以在新卖家入门大礼包看板, 查看各项福利的发放、领取、使用情况。

2025年, 亚马逊计划提供给卖家可下载的列表, 详细列出已使用福利的订单。



如果在2024年2月29日前发布 ASIN, 是否就无法享受计划福利?

Q4

如果您在2023年3月1日至2024年2月29日期间发布首个可供购买的 ASIN, 则需参考2023年新卖家入门大礼包相关任务及福利条件。



6.4.5 常见问题——品牌销售额返还

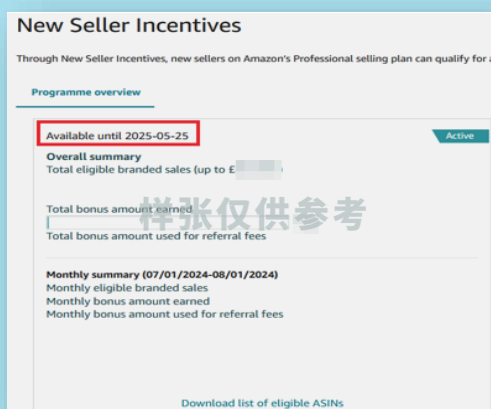
更多问题，请联系亚马逊查看更多内容。



什么时候可以开始享受品牌销售额返还?

Q1

如果卖家符合返还资格，可以在[新卖家入门大礼包看板](#)查看返还截止日期。返还开始日期为该日期减一年。



有其他方式确认这个日期吗?

Q2

有的，您也可以通过您的上线日期、品牌注册日期来推算，福利发放时间以两者中较晚的时间开始。



哪些 ASIN 可以享受品牌销售额返还？在哪里查看这些 ASIN？

Q3

一年内的每个月，卖家的每笔品牌商品销售额，可以返还10%（首5万美金）或5%（之后的95万销售额），该返还金额，将用于抵扣后续月份的销售佣金，直到全部抵扣完毕。



6.4.6 常见问题——物流

更多问题，请联系亚马逊查看更多内容。



卖家如何获得物流相关福利?

Q1

卖家需要创建 FBA 货件。当亚马逊运营中心收到货件后，将会发放相应的物流福利。



为什么没有获得头程运费减免?

Q2

要获得200美金头程运费优惠，卖家需要符合以下条件：1) 新 FBA 卖家；2) 专业卖家；3) 头程使用亚马逊跨境物流服务 (AGL) 或 Amazon SEND 运输入库；4) 在上线首个可供购买 ASIN 后90天内创建首个 FBA 货件。您符合上述资格后，首笔运费仍正常收费，10天后的运费将可以使用200美金优惠减免。



为什么 FBA 货件仍被收取入库配置服务费，为什么无法使用400美金减免?

Q3

400美金优惠会在您创建 FBA 货件的10天后到达您的账户，因此在这之前的货件，仍会被正常收取入库配置服务费。



6.4.7 常见问题——Vine

更多问题，请联系亚马逊查看更多内容。



如何获得 Vine 优惠？什么时候才能获得 Vine 优惠？

Q1

卖家在品牌销售额返还开始的90天内，注册 ASIN 到 Vine 计划，即可获得 Vine 注册减免。如果您在90天后注册 Vine，将无法获得该优惠；只有品牌卖家才能获得 Vine 注册优惠。Vine 优惠一般在品牌销售额返还开始的5天后生效，如果您早于这个时间注册 Vine，将被正常收取注册费。



6.4.8 常见问题——Coupon

更多问题，请联系亚马逊查看更多内容。



如何开通 Coupon？

Q1

新卖家在发布首个可供购买 ASIN 后90天内创建一个优惠券促销活动，即可获得50美金福利。无论是否加入亚马逊物流（FBA），均可获得优惠。点击[这里](#)了解如何创建优惠券促销活动。



6.4.9 更多信息

请访问以下页面，或联系亚马逊查看更多内容。



品牌注册

[查看详情](#)



Vine 计划

[查看详情](#)



亚马逊物流

[查看详情](#)



商品推广

[查看详情](#)



亚马逊优惠券

[查看详情](#)

卖家后台帮助页面

- 美国: <https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU>
- 欧洲: <https://sellercentral-europe.amazon.com/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU>
- 英国: <https://sellercentral.amazon.co.uk/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU>
- 德国: <https://sellercentral.amazon.de/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU>
- 法国: <https://sellercentral.amazon.fr/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU>
- 意大利: <https://sellercentral.amazon.it/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU>
- 西班牙: <https://sellercentral.amazon.es/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU>
- 日本: <https://sellercentral.amazon.co.jp/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU>

全球开店官网

- 美国: <https://sell.amazon.com/grow>
- 英国: <https://sell.amazon.co.uk/grow>
- 德国: <https://sell.amazon.de/wachstum>
- 法国: <https://sell.amazon.fr/grandir>
- 意大利: <https://sell.amazon.it/crescere>
- 西班牙: <https://sell.amazon.es/crecer>
- 日本: <https://sell.amazon.co.jp/grow>

亚马逊“薅羊毛”指南



亚马逊福利优惠有哪些？怎么领？怎么用？
快使用“薅羊毛”指南，福利一键查！
一键资格自测，手把手指导领取！



01 查资格

进入工具包，在下拉菜单中选择适用信息，点击“查看我的福利”查收详细资格报告。

02 看建议

根据资格结果提供相应的操作建议，引导卖家领取礼包或如何获得资格。



03 领福利

点击“解锁更多工具”获取每个福利项目的工具合集，了解更多关于福利礼包相关信息，领取指导手册。



扫码立即前往

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

3.5 亚马逊全球收款卖家
使用指导手册

3.6 新卖家入门大礼包

3.7 中国版亚马逊
SPN 服务商网络



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



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

除了本章的亚马逊站点介绍，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

实操演示教新手运营

您可以在亚马逊官方讲堂了解并掌握更多新手运营要点，快来获取优质学习体验吧!



扫码了解更多