



亚马逊品牌注册 与准备工作

课程路径图及内容

1.1

为什么要谈品牌？品牌如何影响跨境电商生意？

本章节帮助卖家破除认为品牌太高、太远的认识，并详细介绍品牌能为生意带来的哪些好处。

1.2

中国品牌的出海趋势和案例分析

为您更好地制定出海计划，了解其他中国品牌如何在亚马逊获得业务发展，本章节将为您详解中国品牌出海的发展趋势和中国品牌出海的成功经验。

1.3

在亚马逊做跨境电商，有品牌 VS 没有品牌有何区别？

本章节将为您详细介绍亚马逊运营中，品牌和非品牌卖家的运营区别。

1.5

建立品牌的必要前期准备

取一个好听好记的品牌名，并使用良好的品牌视觉形象来影响海外消费者是十分重要的步骤。本章节将介绍，品牌应该如何找准定位，树立形象。

1.4

在海外建立品牌的整体思路

本章节将为您详细介绍在海外建立品牌的整体思路和要点，帮助您解决品牌建立的基础问题。

1.6

如何用品牌名称和徽标打造品牌价值

本章节将为您详细介绍品牌定位的重要性，及如何利用品牌名称和徽标进一步打造品牌价值。

1.7

开始进行亚马逊品牌注册

要开始进行亚马逊品牌注册，您需要先了解完成亚马逊品牌注册的好处、要求、和具体流程，本章课程能帮助您一步一步完成亚马逊品牌注册。



目录

5. 建立品牌的必要前期准备	2
5.1 品牌和产品定位	3
5.2 商标注册	5

5.1 在海外建立品牌的整体思路

产品是品牌的核心，品牌定位也应该围绕销售的产品展开。

因为不同产品所针对的消费人群并不相同，例如剃须刀大多面向男性，玩具汽车大多面向儿童，职业装大多面向成年人等。所以在为您的品牌和产品定位时，您首先需要确定产品的**行业属性**，然后再从行业内的其他已有品牌中做参考，确定自身品牌在行业中的定位。

这样能够帮助您的目标受众快速对品牌**产生认同感**，从而为您逐步培养出忠实的品牌消费群体。



- **如何迈出品牌定位第一步？**

想要做好品牌定位，首先需要做好充足的**市场调研**。

市场调研包括行业分析、竞争对手品牌分析、客户群体定位分析、自身核心价值审视提炼等多个方面，在对目前的行业形势、竞争态势、目标客户群和品牌自身的核心实力有了充足的了解之后，您就可以立足于已有信息，来对品牌的体系进行梳理了。

例如，

根据如果您的相比于其他竞品，质量更好、功能更多、定价更高，则您的商品定位可能较为高端，针对目标客户群体也更为高级。

在已经明确了品牌定位的前提下，您就可以更加有针对性地为品牌设定合适的形象了。



- **什么是品牌形象设计？有什么作用？**

消费者在购买商品时，通常也会被商品的**品牌外观形象**所吸引。所以卖家需要做好品牌形象设计，才能吸引消费者，并对他们进行强烈的心理暗示，形成**品牌记忆**。品牌形象设计主要包括品牌的名称、标识物（Logo）和标识语（品牌口号）的设计，它们是该品牌区别于其它品牌的重要标志。

亚马逊全球开店
amazon global selling

← 品牌名

共创全球品牌新格局

← 品牌标识语

(以亚马逊全球开店 Logo 为例)

1

品牌名称：通常用文字、符号、图案或三个因素组合构成，涵盖了品牌所有的特征，具有良好的宣传，沟通和交流的作用。

2

品牌标识物 (Logo)：通常是设计图案，帮助人们认知并产生联想，使消费者产生积极的感受、喜爱和偏好。

3

品牌标识语 (品牌口号)：在品牌形象设计中，品牌标识语不是必要的，但标识语的使用可以帮助您：**1. 为产品提供联想；2. 强化名称和标识物。**

Tip:

品牌视觉必须结合消费者的心理需求，保持统一与稳定，**不能随意变动**，这是品牌吸引消费者的重要条件之一。

这主要表现在文字的统一、图形的统一、颜色的统一上，文字和图形、颜色的有机结合可以为品牌带来更加耀眼且立体的视觉效果。同时，**简洁、易记**的特点和良好的情节**联想效果**也是品牌视觉应有的基本要素。

5.2 商标注册

在确定了品牌定位，建立起了品牌的基本形象体系之后，卖家便需要开始做**品牌包装**，这其中最重要的一步就是**注册商标**。注册商标时，卖家需要准备**未曾被他人注册过的品牌名称**。



在进行跨境电商销售时，卖家需要先在**目标销售地**进行商标注册。

例如，

您现在在亚马逊美国站点销售，就需要在美国进行商标注册，并遵循美国的商标注册要求。



如果没有美国/欧洲等销售目的国商标，但国内有注册商标，是否可以先在亚马逊上销售，以后再去申请商标？

原则上可以开始销售，但是可能会有三大风险：

- 1) 在正常销售过程中可能会出现被别人抢注您的商标，反过来告您侵权的情况；
- 2) 国内注册的商标无法用来进行亚马逊品牌注册（会在下一章详述亚马逊品牌注册的重要性）；

因此，还是建议您先**申请销售目的国当地商标**，再投入使用，这样别人无法抢注您的商标，并且能够尽快进行亚马逊品牌注册，享受亚马逊为全方位保护品牌、助力销量而推出的多种便利的工具。



注册商标的流程是什么样的？

一般来说，商标注册分为4步：

- 1 对商标进行商标检索，查看想要申请的商标是否已被注册过，是否已有相同或相似的商标；
- 2 准备各目的国所要求的商标申请资料；
- 3 按各目的国的要求向商标局递交商标注册申请，拿到受理通知书后即获得 TM 商标；
- 4 进入公告期，结束后则可拿到 R 商标。

除此之外，目前海外商标注册也可以通过相关服务商来轻松办理，卖家可以直接在卖家平台“应用此程序和服务”菜单栏 > 点击“探索服务”检索相关商标注册服务商。

Tip:

公告期长短通常会根据商标申请地区不同而变化，一般在4到8个月不等，因此亚马逊建议有意打造品牌的卖家，应该**把商标注册作为第一要务**，尽早准备！

TM 商标和 R 标有什么区别？

TM 表明商标在商标局待审，尚未注册成功；
R 则表明商标已经注册成功并拥有商标专用权。

它们的区别具体体现在：



TM 商标不具法律效应，只是表达：这个商标已经申请注册了；



R 标是表示此商标已经注册下来，拿到了商标证书并受到国家法律保护；



两者代表的过程不同，一般来说，**TM 在 R 过程之前**。卖家需要先申请注册，等待商品通过管理部门的审批后才能拿到商标证书，也就是说，卖家申请的商标先要经过 TM 状态，然后才能够得到 R 标。

Tip: TM 商标也可进行亚马逊品牌注册

为了帮助新手卖家快速解锁品牌商工具、提升出单速度，目前只需拥有待处理商标（Pending Trademark）即可进行亚马逊品牌注册！且使用 TM 商标进行亚马逊品牌注册后，当后续商标状态转变为 R 标时，卖家无需做任何操作，更无需再次进行注册。

通过阅读以上内容，如果您已经对创建品牌和商标注册有了充分了解，可以进入下一章节，详细了解商标注册所需的各种准备资料，以及进行亚马逊品牌注册的具体操作流程。

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

1.4 在海外建立品牌的整体思路

1.5 建立品牌的必要前期准备

1.6 如何用品牌名称和徽标打造品牌价值



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



从0到1做品牌

- 关于“品牌”的基础知识
- 打造品牌如何从0开始
- 开启亚马逊品牌之路操作指导

除了本章的打造品牌如何从0开始，从0到1做品牌系列中还有更多内容等着您，别忘了持续学习更多…



官方讲堂-跨境品牌养成之路

从0到1打造品牌

品牌推广数据解读与结合案例实操，学习从品牌形象到页面细节的打造全过程。



扫码了解更多