

亚马逊全球开店  
amazon global selling

共创全球品牌新格局

# 抢滩蓝海 潜力掘金

2023年亚马逊新站点卖家入驻现已启动



# 目录

CONTENTS

01

## 新机会

2023年，为什么新站点的机会你不能错过

02

## 新选择

2023年，亚马逊新站点持续全球布局

03

## 新可能

2023年新站点扶持拉满实现拓展生意新可能!

04

## 新商机

2023年，亚马逊新站点商机盎然，上百种选品精准出击!

05

## 卖家说

在亚马逊新站点开店是种怎样的体验?

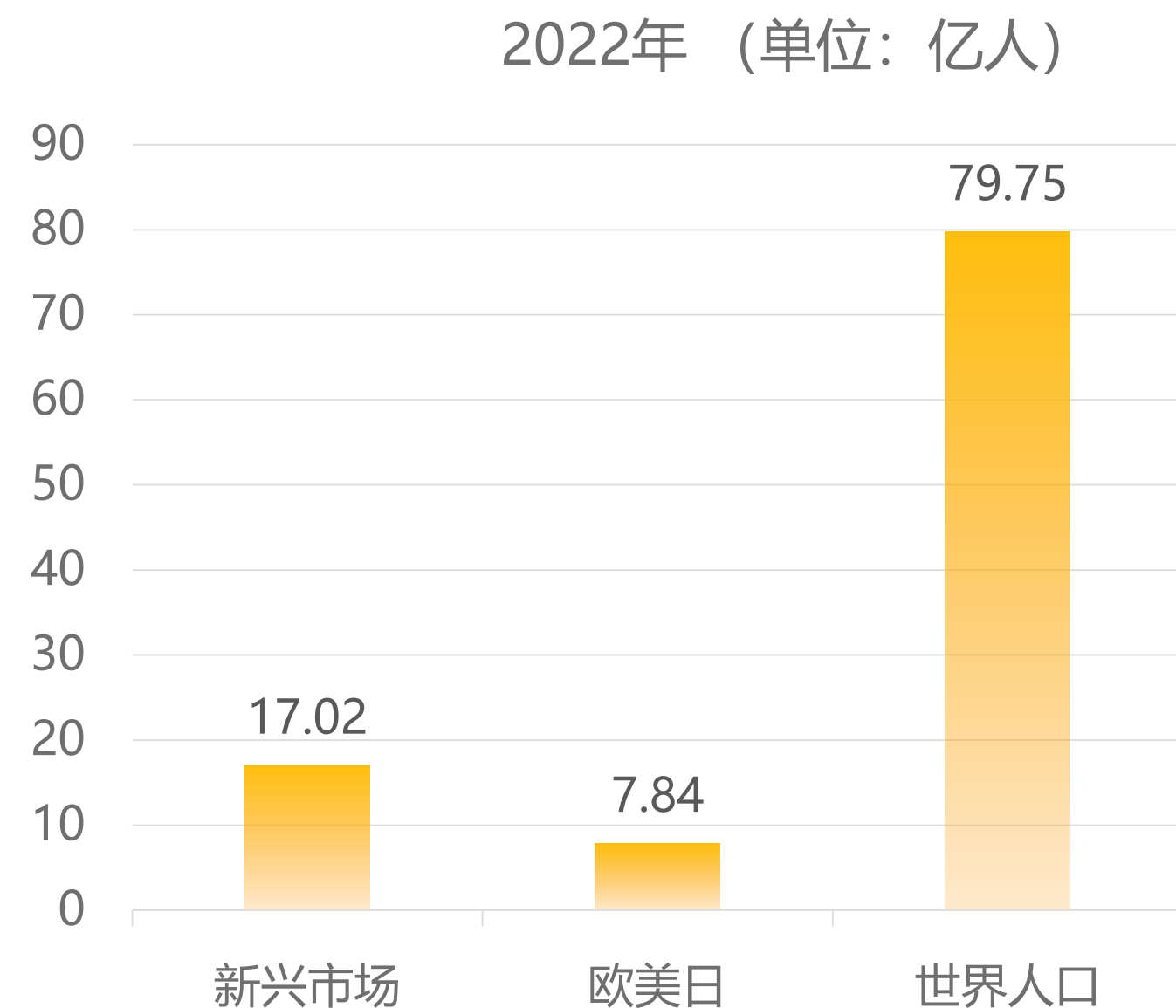
## Part 01

# 新机会

2023年，为什么新站点的机会  
你不能错过？

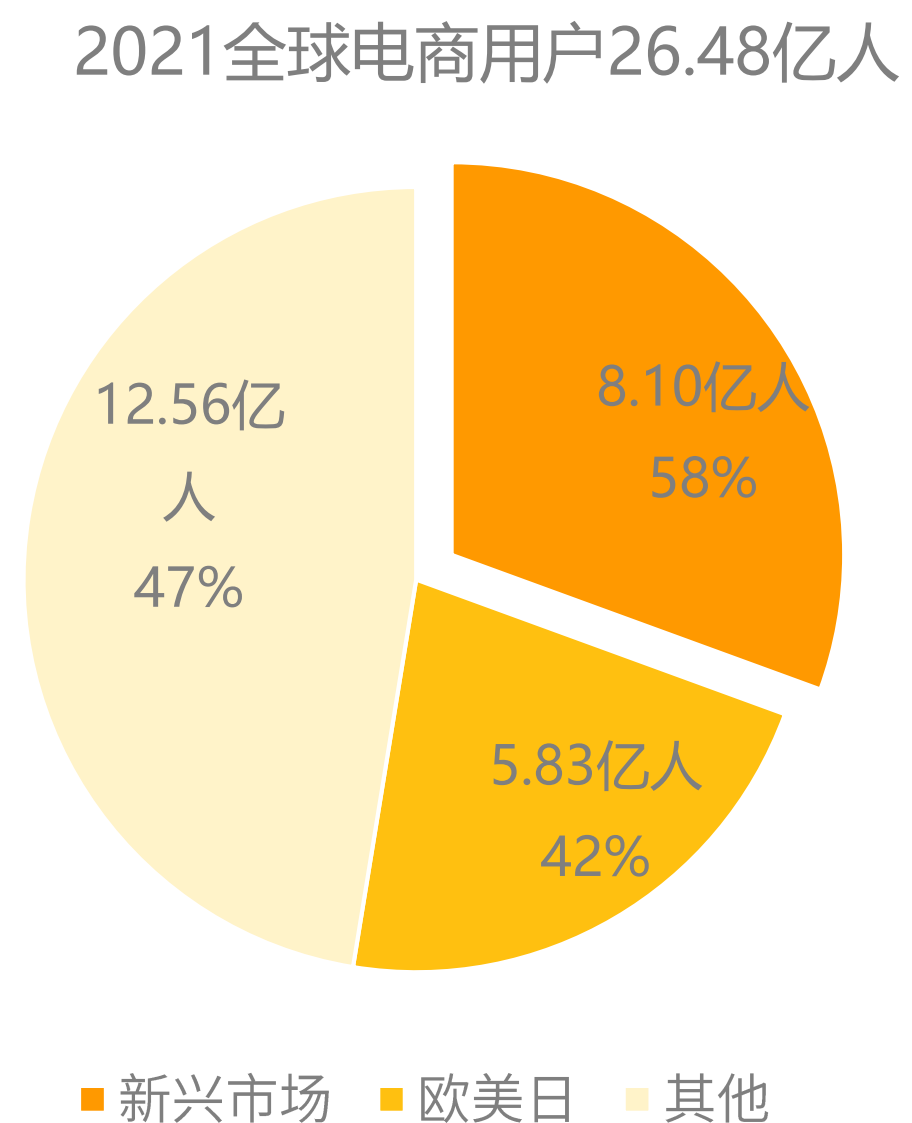
# 理由1：新兴市场人口红利足，流量潜力无限

新兴市场人口近欧美日2倍+  
且占全球人口1/5<sup>1</sup>

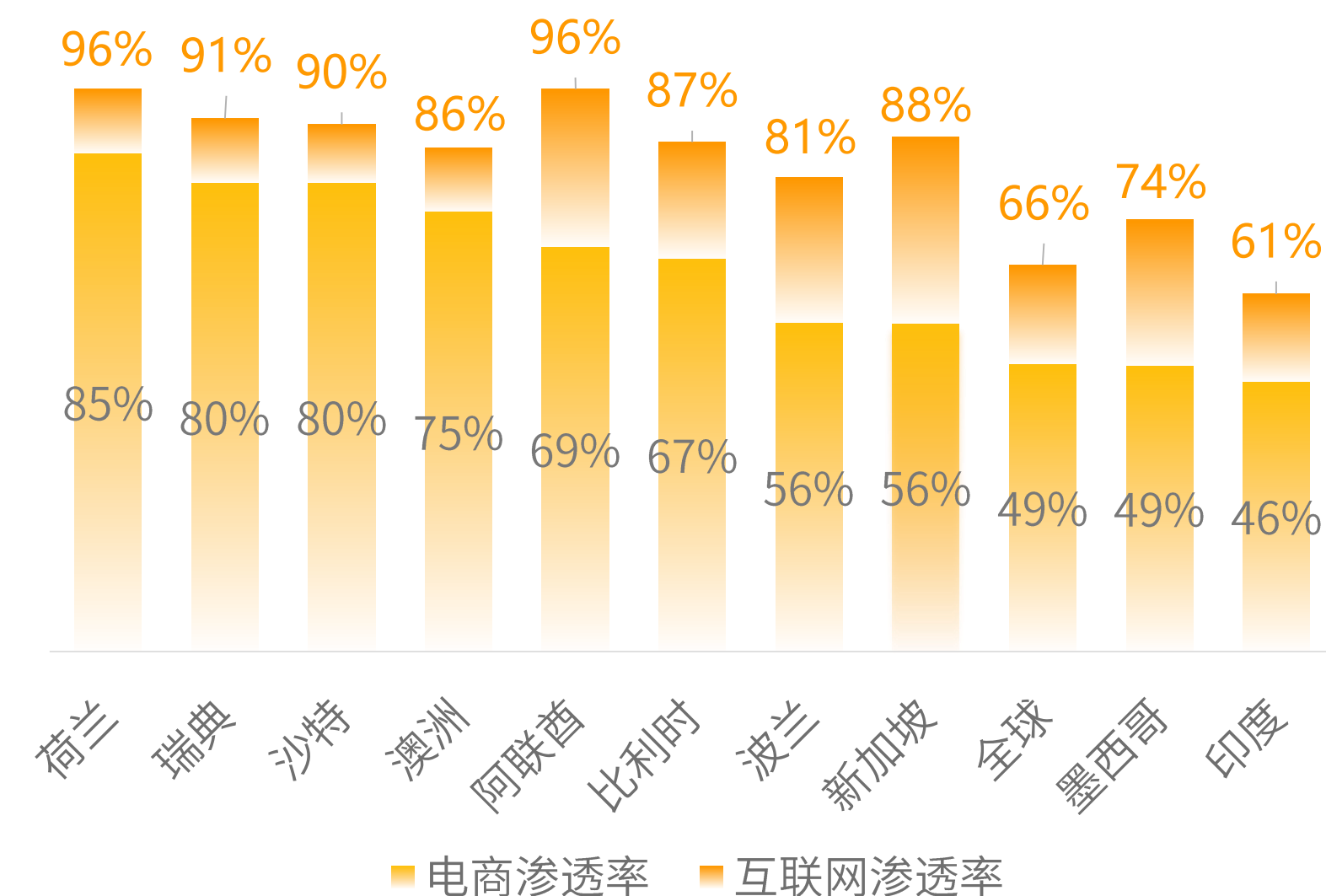


\*新兴市场站点: 澳洲、新加坡、阿联酋、沙特、印度、墨西哥、瑞典、荷兰、波兰  
\*欧美日市场站点: 英国、德国、法国、西班牙、意大利、美国、日本

新兴市场电商用户占比大<sup>2</sup>



网购普及率基本高于全球水平<sup>3-5</sup>

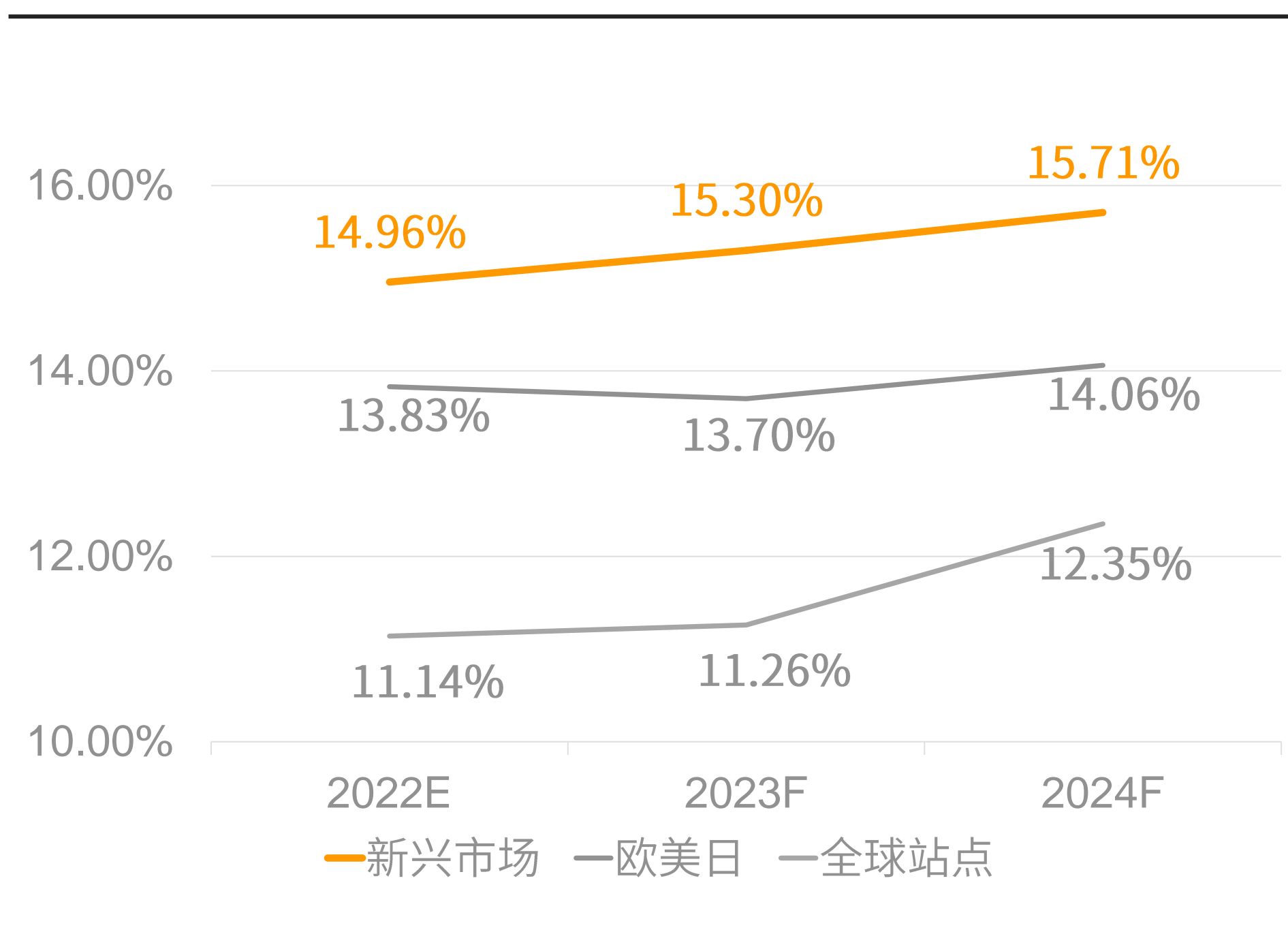


数据来源:

- [1.https://worldpopulationreview.com/](https://worldpopulationreview.com/)
- [2..https://heysara.sg/statistics-on-e-commerce-landscape-in-singapore/](https://heysara.sg/statistics-on-e-commerce-landscape-in-singapore/)
- [3.https://ecommercenews.eu/e-commerce-in-europe/e-commerce-the-netherlands/#:~:text=Ecommerce%20customers%20in%20the%20Netherlands%20Based%20on%20data,are%2013.8%20million%20online%20shoppers%20in%20the%20Netherlands.](https://ecommercenews.eu/e-commerce-in-europe/e-commerce-the-netherlands/#:~:text=Ecommerce%20customers%20in%20the%20Netherlands%20Based%20on%20data,are%2013.8%20million%20online%20shoppers%20in%20the%20Netherlands.)
- [4.https://ecommerce-europe.eu/research-figure/the-netherlands/#:~:text=Overview%20of%20Dutch%20e-commerce%20statistics%20Internet,penetration%3A%2096%25%20of%20e-shoppers%3A%2085%25](https://ecommerce-europe.eu/research-figure/the-netherlands/#:~:text=Overview%20of%20Dutch%20e-commerce%20statistics%20Internet,penetration%3A%2096%25%20of%20e-shoppers%3A%2085%25)
- [5.e-commerce\\_worldwide\\_USD\\_en.xlsx https://www.163.com/dy/article/GQ54K8GA0519811T.html](https://www.163.com/dy/article/GQ54K8GA0519811T.html)

## 理由2：新兴市场仍处在电商发展初期， 电商年收入增长快空间大

### 电商增速



15.3%

近三年，新兴市场平均电商增速为**15.3%**<sup>1</sup>，大大高于欧美日和全球站点增长率，新兴市场电商发展强劲，潜力无限。

2倍

预计到2025年，新兴市场电商收入将达479.2百万美元，相较于2021年（254.83百万美元）增长近**2倍**<sup>2</sup>。

# 理由3：各大新兴市场电商收入逐年递增

预计未来三年，各大新兴市场电商销售保持年年增长好趋势，增速普遍高于全球水平<sup>1</sup>。

新站点电商销售总额情况



国家	2022-2025年平均增速 <sup>1</sup>
沙特	19.51%
墨西哥	18.90%
印度	18.49%
新加坡	16.23%
波兰	15.28%
澳洲	14.11%
瑞典	13.02%
荷兰	12.58%
全球	11.58%
阿联酋	10.40%

## 理由4：政策利好助力中国品牌出海新兴市场

### RCEP协定提供关税优惠

海关总署19日发布的数据显示，《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）实施半年以来，今年1月份至6月份，我国出口企业申领RCEP原产地证书和开具原产地声明26.6万份、货值979亿元，可享受进口国关税减让7.1亿元，主要商品为服装及衣着附件、塑料及其制品、皮革制品等。<sup>1</sup> RCEP生效当天，大批产品关税立降为零。中国与东盟、澳大利亚、新西兰之间的立即零关税比例超过65%。<sup>2</sup>

### 中国—新西兰自贸协定（FTA）升级

达成高水平货物市场准入安排，中新双方零关税水平分别达到97%和100%，减少和消除贸易投资壁垒，为双方企业在彼此市场中发展融合创造机遇。<sup>3</sup>

## Part 02

# 新选择

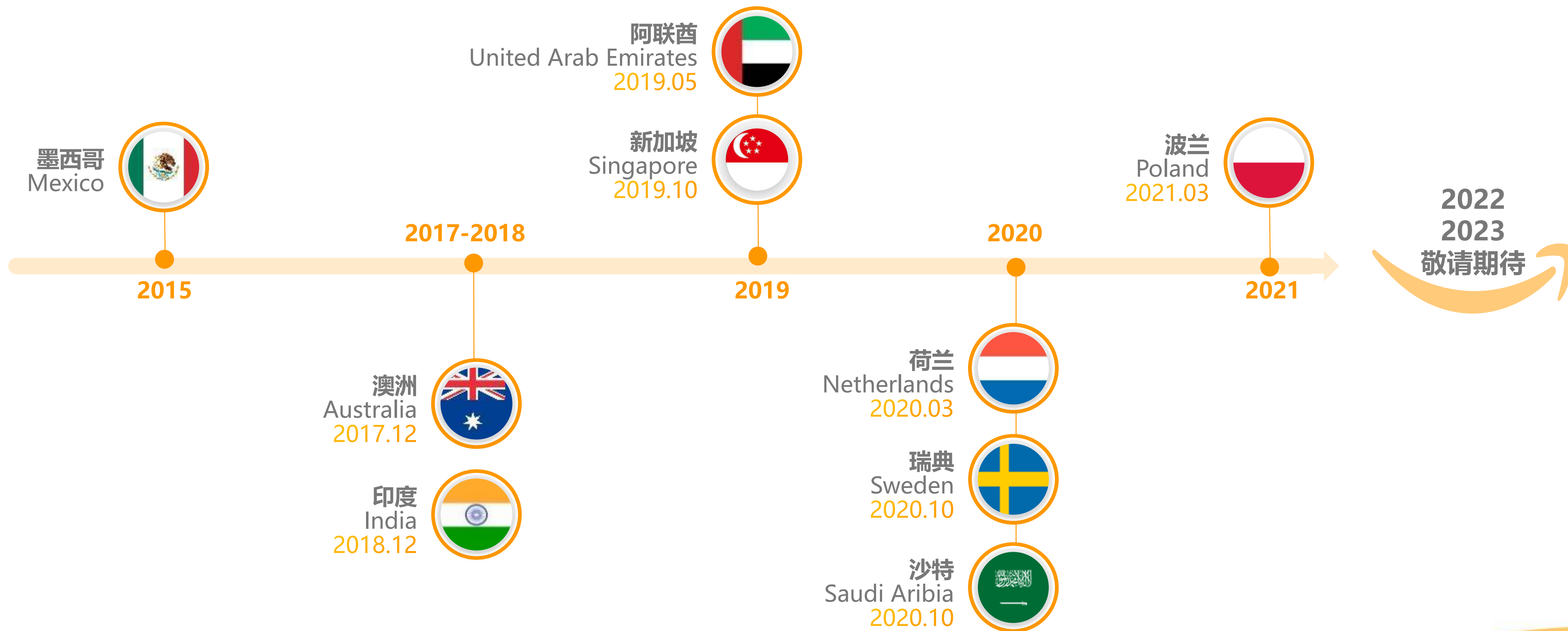
2023年，亚马逊新站点

持续全球布局

# 亚马逊新站点里程碑

亚马逊全球开店  
amazon global selling

共创全球品牌新格局



# 亚马逊新站点：蓝海电商领导者

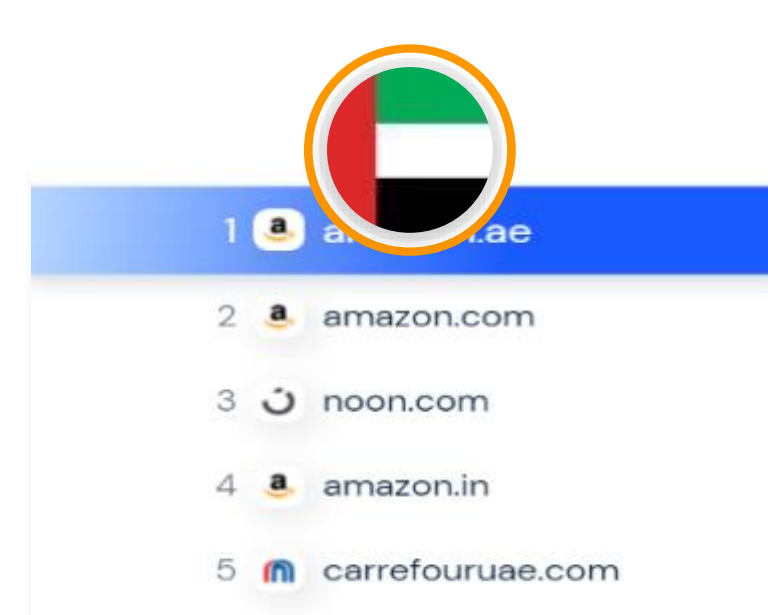
亚马逊在各新站点众多电商网站中访问量名列前茅



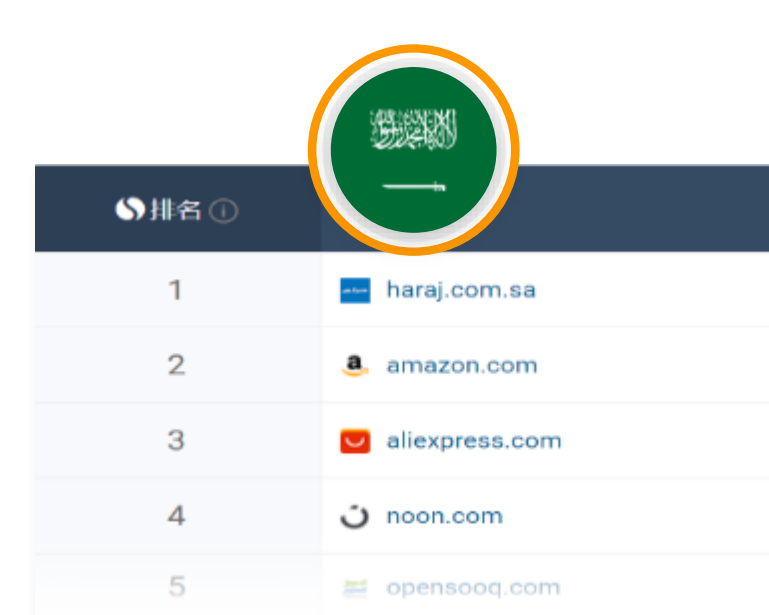
澳洲电商网站Top2



瑞典电商网站Top1



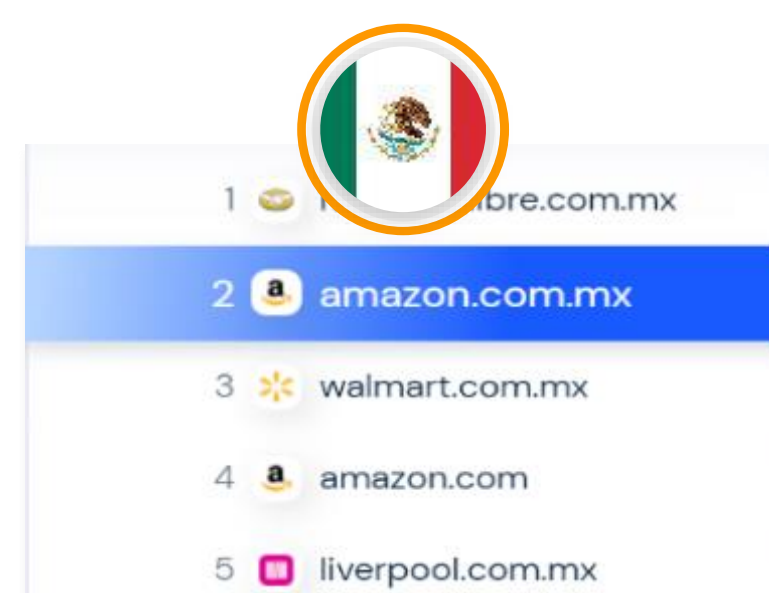
阿联酋电商网站Top1



沙特电商网站Top2



印度电商网站Top1



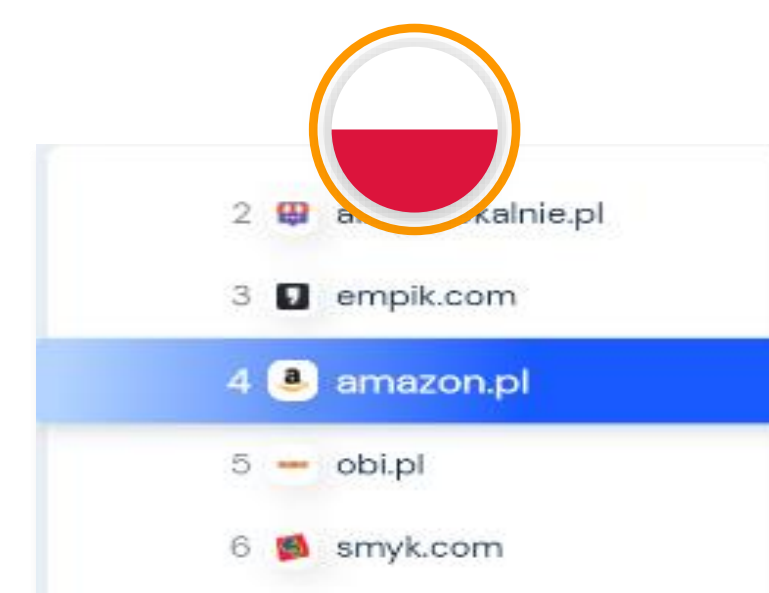
墨西哥电商网站Top2



新加坡电商网站Top3



荷兰电商网站Top3



波兰电商网站Top4

# 新站点基本信息



澳洲

欧美生意拓展第一站



新加坡

宝藏新加坡  
放眼东南亚



阿联酋&沙特

辐射海湾五国  
更高利润率



印度

高潜人口红利  
入驻资质无忧



荷兰、瑞典、波兰

一键拓展  
欧洲生意新版图



墨西哥

消费者年轻  
人口红利潜力大

# 亚马逊澳洲站：拓展欧美生意第一站

## 适宜卖家

- 已入驻欧美等亚马逊成熟站点，筹备全球布局；
- 选品适配澳洲，期待通过亚马逊实现跨境转型；

## 沿袭欧美热卖选品，高利润反季热卖全年

- 与欧美文化语言高度相似，且特殊地理位置造就了澳洲的反季节热销特色。

## 流量持续增长，月独立访客量跃居第一<sup>1</sup>

- 2022年7月澳洲站网站流量实现突破，Prime会员日期间问鼎澳洲电商网站TOP1；同时，澳洲站访问量稳步增长，受到澳洲18-45岁稳定客群欢迎<sup>2</sup>。

## 丰富的站内外营销资源助力业绩成长

- 免费日常及大促秒杀机会促进销售倍速成长，Prime会员品牌周助力品牌建设和推广。
- 联盟营销串联海量站外流量和曝光，全方位提升品牌在澳洲整体影响力。

## 无需开通账户，即可销往新西兰

- 一键将您的商品售往新西兰，触达人群扩大20%<sup>3</sup>，实现一地发货、两地盈利，全面提升您的销售额。



1. [https://pro.similarweb.com/#/digitalsuite/websiteanalysis/overview/website-performance/\\*999/3m?webSource=Total&key=amazon.com.au%2Cebay.com.au](https://pro.similarweb.com/#/digitalsuite/websiteanalysis/overview/website-performance/*999/3m?webSource=Total&key=amazon.com.au%2Cebay.com.au)  
2. [https://pro.similarweb.com/#/digitalsuite/websiteanalysis/audience-demographics/\\*999/2022.01-2022.08?webSource=Total&key=amazon.com.au](https://pro.similarweb.com/#/digitalsuite/websiteanalysis/audience-demographics/*999/2022.01-2022.08?webSource=Total&key=amazon.com.au)  
3. <https://worldpopulationreview.com/>

# 亚马逊新加坡站：宝藏新加坡，放眼东南亚

## 适宜卖家

- 所售的商品是新加坡站点的热门或高增长、高需求的细分品类
- 期望低成本轻资产实现布局东南亚、跨境转型的卖家

## 轻松入驻，尽享补贴

- 0元月租，0元报活动，无需税号即可发货；
- 欧美listing及review一键同步，事半功倍；
- 最高可领取5000元人民币FBA现金补贴

## 宝藏站点，佣金降本流量开源

- 精准选品重点招募，更有机会享受佣金低至2%；
- 站内活动丰富，全年“无休”；“国际品牌周”独家曝光；
- 站点独有的促销活动；站外流量直达选品；更有机会获得现金补贴

## 开疆拓土，发展迅速

- 亚马逊新加坡站的总访问量从新加坡电商网站第八位上升至前三位<sup>1</sup>；
- 2022年开启“向马来西亚出口”计划，放眼东南亚！

2019.10  
亚马逊新加坡站点上线



2022  
独有的促销活动  
品牌周、Double Event、  
站外促销上线



2022.08  
“向马来西亚出口”计划

2021  
总访问量上升至前三位



# 亚马逊中东站：辐射海湾五国，更高利润率

亚马逊全球开店  
amazon global selling

共创全球品牌新格局

## 适宜卖家

- 卖家希望进一步拓展全球生意版图, 全面实现品牌出海和全球化
- 所售的商品品类是中东热卖品类, 如消费电子、家居生活品类、消费品、时尚品类等

## 引领市场

- 深耕中东15年, 每月访问量达到7千万, 中东top 1电商平台<sup>1</sup>, 超高速增长。

## 毛利率高于成熟站点15%

- 中东站免月租, 更低佣金, 更低仓储费用, 更低FBA配送费用, 运营成本更低。

## 4.9亿人口 市场更大

- 中东阿联酋、沙特、阿曼、科威特、巴林均可配送, 人均GDP高, 位于全球前列, 人口富裕, 市场广阔, 新兴市场蓝海

## 阿联酋出口计划：一个SKU直接卖到海外五国

- 中东站包括阿联酋和沙特, 阿联酋出口计划, 一个SKU可以卖到阿联酋、沙特、阿曼、科威特、巴林。并且阿联酋站配备FBA保税仓仓库, 可以节约您的成本。

2006  
中东最大电商平台  
Souq创立



2018  
网站累计访问量  
名列中东电商网站  
No.1



2019&2020  
阿联酋&沙特站点  
全面向中国卖家  
开放注册



2017  
亚马逊收购Souq

# 亚马逊印度站：高潜人口红利，入驻资质无忧

## 适宜卖家

- 意愿进一步拓展品牌影响力和全球布局的卖家
- 选品有自身供应链优势的卖家
- 有出口印度贸易经验的卖家

## 流量大：月访问量约为3亿人次

- 亚马逊印度站是印度月访问量约为3亿人次，是印度访问量TOP1的电商网站<sup>1</sup>！

## 精英客群

- 亚马逊印度站70%以上是中产高收入用户群。

## 精品突围

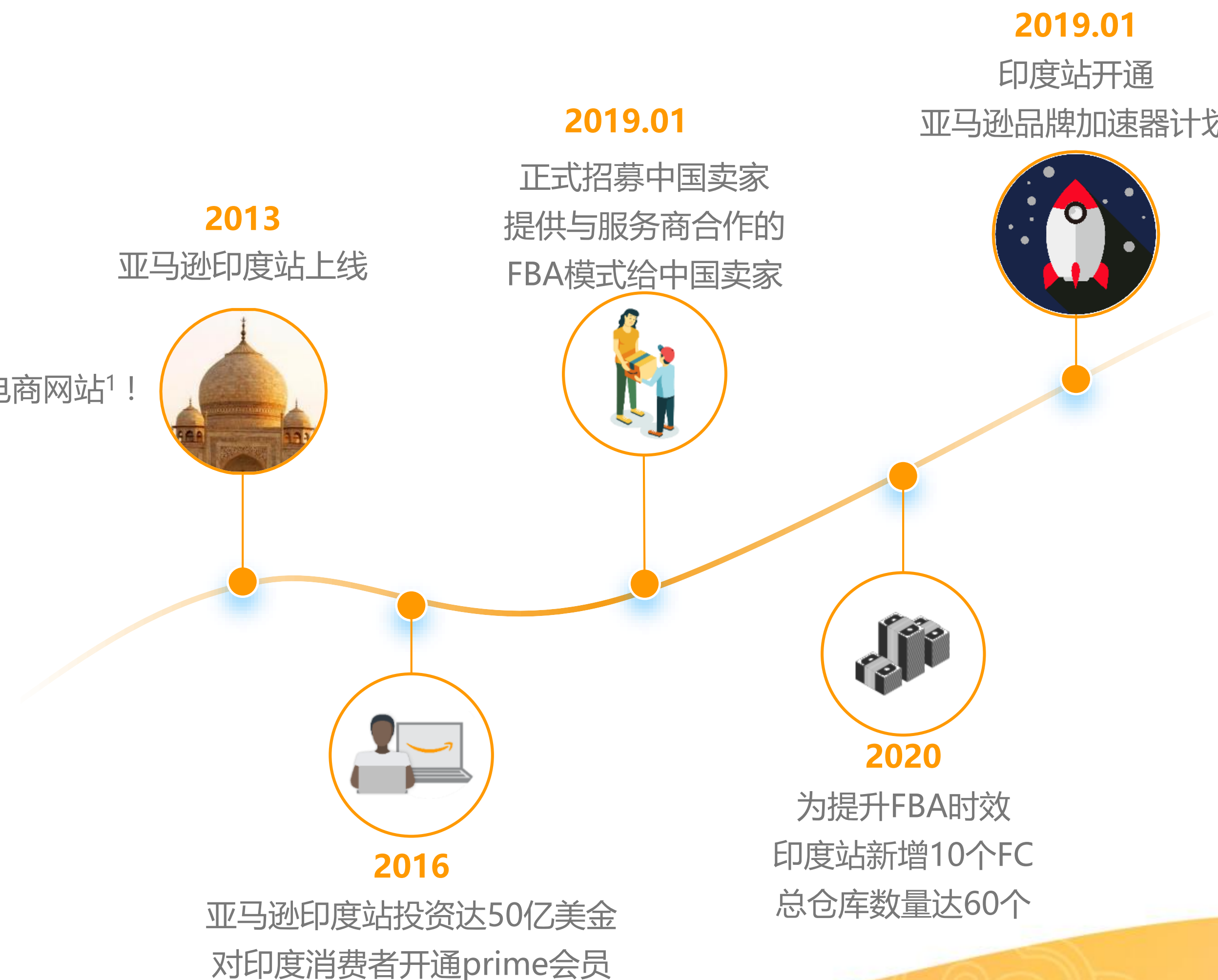
- 亚马逊大数据精准筛选高利润选品推荐。

## 入驻简单快速

- 无需印度公司也可以入驻FBA模式。

## 亚马逊已累计投资70亿美元

- 创建了60个运营中心，印度90%以上的地区实现Prime会员次日达。



# 亚马逊欧洲新站：一键再拓生意版图，不止英德法意西

亚马逊全球开店  
amazon global selling

共创全球品牌新格局

## 适宜卖家

- 已有亚马逊欧洲联合账户
- 希望快速便捷拓宽跨境生意版图

## 线上消费能力强劲，市场潜力无限

- 2021年荷兰、瑞典人均线上消费水平接近德国，比西班牙高出大约35%；波兰电商年增长率约为25%，2022年线上消费市场预计将达240亿欧元！<sup>1</sup>

## 沿袭欧洲成熟站点模式，省钱又省心

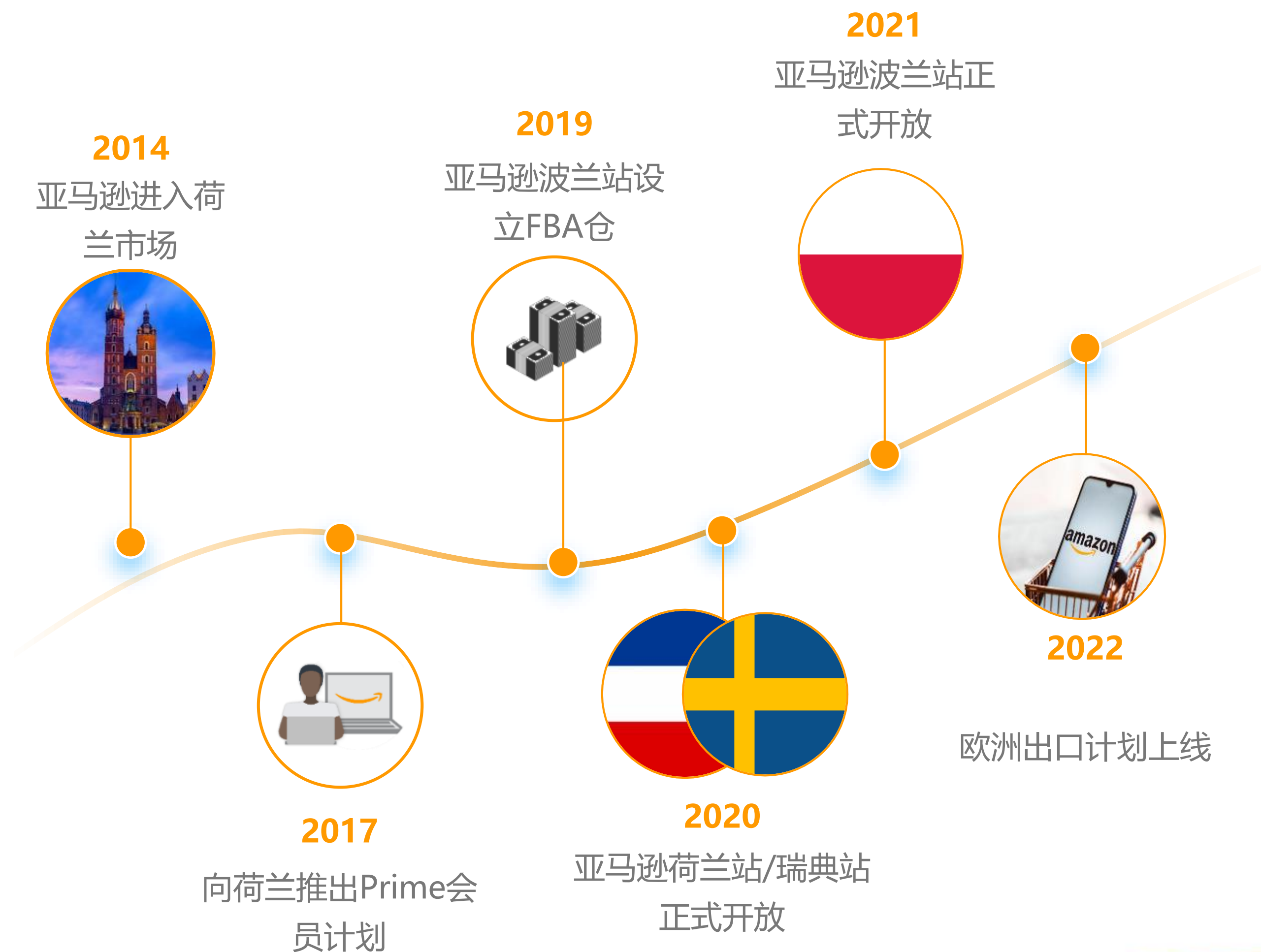
- 物流：支持Pan-EU和EFN物流模式，直接共享已有欧洲仓的库存。更可开通波兰仓、中欧计划享受最低本地配送费。
- VAT：支持亚马逊代扣代缴、亚马逊增值税整合服务（VISA）
- 福利：新站点优惠多、活动资源丰富、免费提报促销

## 一键入驻，简单快速

- 确认已开通欧洲联合账户，一键同步listing至亚马逊荷兰/瑞典/波兰站即可入驻

## 出口计划：不开新站点、1个SKU直接卖到欧洲16国！

- 不搬运listing、无需额外注册VAT，最大化利用现有欧洲站点配置，一键多卖欧洲8国！支持自配送（MFN）及亚马逊物流（FBA）



# 亚马逊墨西哥：消费者年轻 人口红利潜力大

## 适宜卖家

- 已经在美国和加拿大站入驻卖家，希望将生意辐射整个美洲；
- 性价比商品为主，多偏向于电子消费及日用品

## 墨西哥电商销售额持续增长

- 墨西哥的零售电商收入预计将在 2025 年增长到239 亿美元，年对年增长为35%<sup>1</sup>

## 年轻消费者众多

- 墨西哥在线购物人群，52%都在34岁以下，其中15-24岁占比为24%<sup>2</sup>

## 网购市场发展逐渐成熟

- 过去三年，墨西哥 线上渗透率增加了24%；预计在2023年，墨西哥市场网购卖家渗透率将达到52.5%<sup>3</sup>

## 远程物流计划+GSO双重助力，帮助卖家快速上线墨西哥

- 依托亚马逊物流远程配送计划与小语种Listing翻译GSO，卖家可快速越过RFC税号与语言难关，急速在墨西哥开始销售

2020.9

亚马逊推出

北美物流远程配送NARF计划



2015

亚马逊墨西哥站上线



2017.3

亚马逊开放墨西哥Prime会员

# 亚马逊新站点：到底哪个站点适合你？

## 澳洲站

适合卖家：

- 已入驻欧美等亚马逊成熟站点，筹备全球布局；
- 选品适配澳洲，期待通过亚马逊实现跨境转型

## 印度站

适合卖家：

- 意愿进一步拓展品牌影响力和全球布局的卖家
- 选品有自身供应链优势的卖家
- 有出口印度贸易经验的卖家

## 中东站

适合卖家：

- 卖家希望进一步拓展全球生意版图，全面实现品牌出海和全球化
- 所售的商品品类是中东热卖品类，如消费电子、家居生活品类、消费品、时尚品类等

## 新加坡站

适合卖家：

- 所售的商品是新加坡站点的热门或高增长、高需求的细分品类
- 期望低成本轻资产实现布局东南亚、跨境转型的卖家

## 荷兰/瑞典/波兰站

适合卖家：

- 已有亚马逊欧洲联合账户
- 希望快速便捷拓宽跨境生意版图

## 墨西哥站

适合卖家：

- 已经在美国和加拿大站入驻卖家，希望将生意辐射整个美洲；
- 性价比商品为主，多偏向于电子消费及日用品

## Part 03

# 新可能

2023年新站点扶持拉满实现  
拓展生意新可能!

# 拓展生意到新站点，你是否也有这4大疑问？

听说新站点不赚钱？  
利润低，ROI低？不值得投入？

不知道消费者和市场的选品洞察？

拓展生意到新站点，  
亚马逊能提供怎样的扶持？

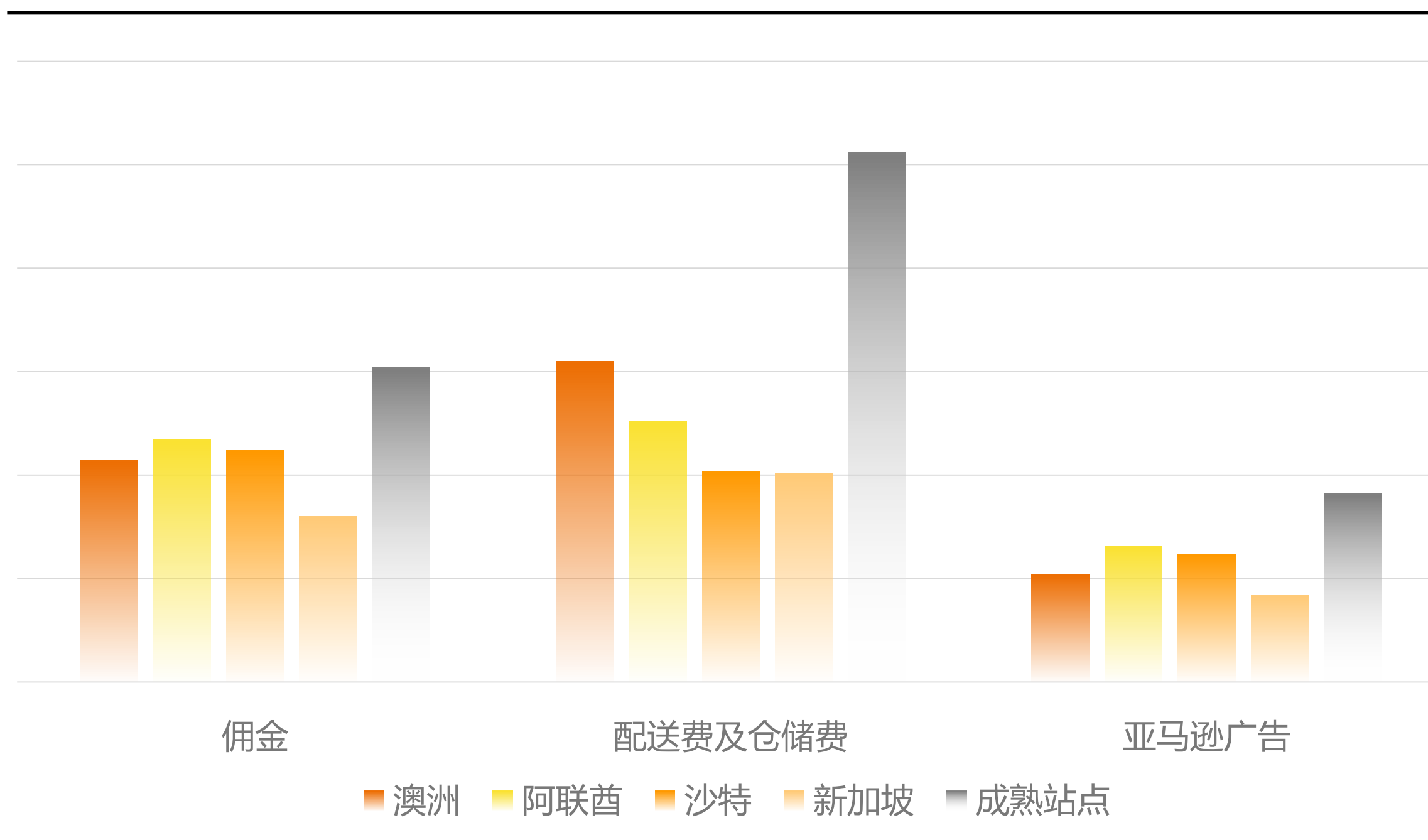
我是品牌卖家，  
想来新站点拓展生意，  
我可以得到什么？



听说新站点不赚钱?  
利润低, ROI低? 不值得投入?

# 错了！新站点2022年初整体对比成熟站点的各项成本

2022年Q2各大站点成本细项对比概览



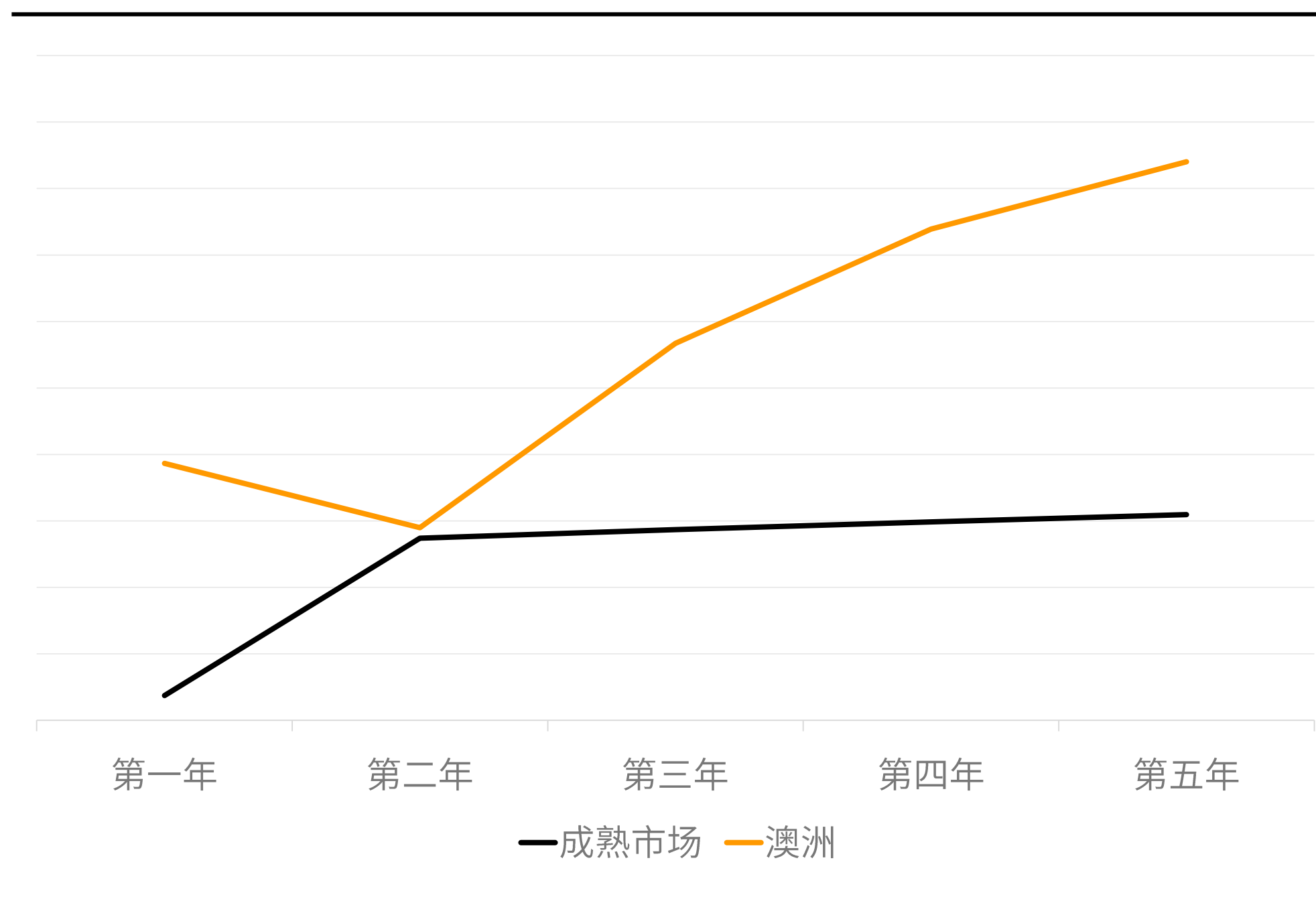
- 假设客单价全球均为**25美金**
- 售卖一件标准尺寸重量为**500克**的产品
- 亚马逊新站点各项成本总和\* vs. 成熟站点各项成本总和\*：

**至多节省27.6%。**

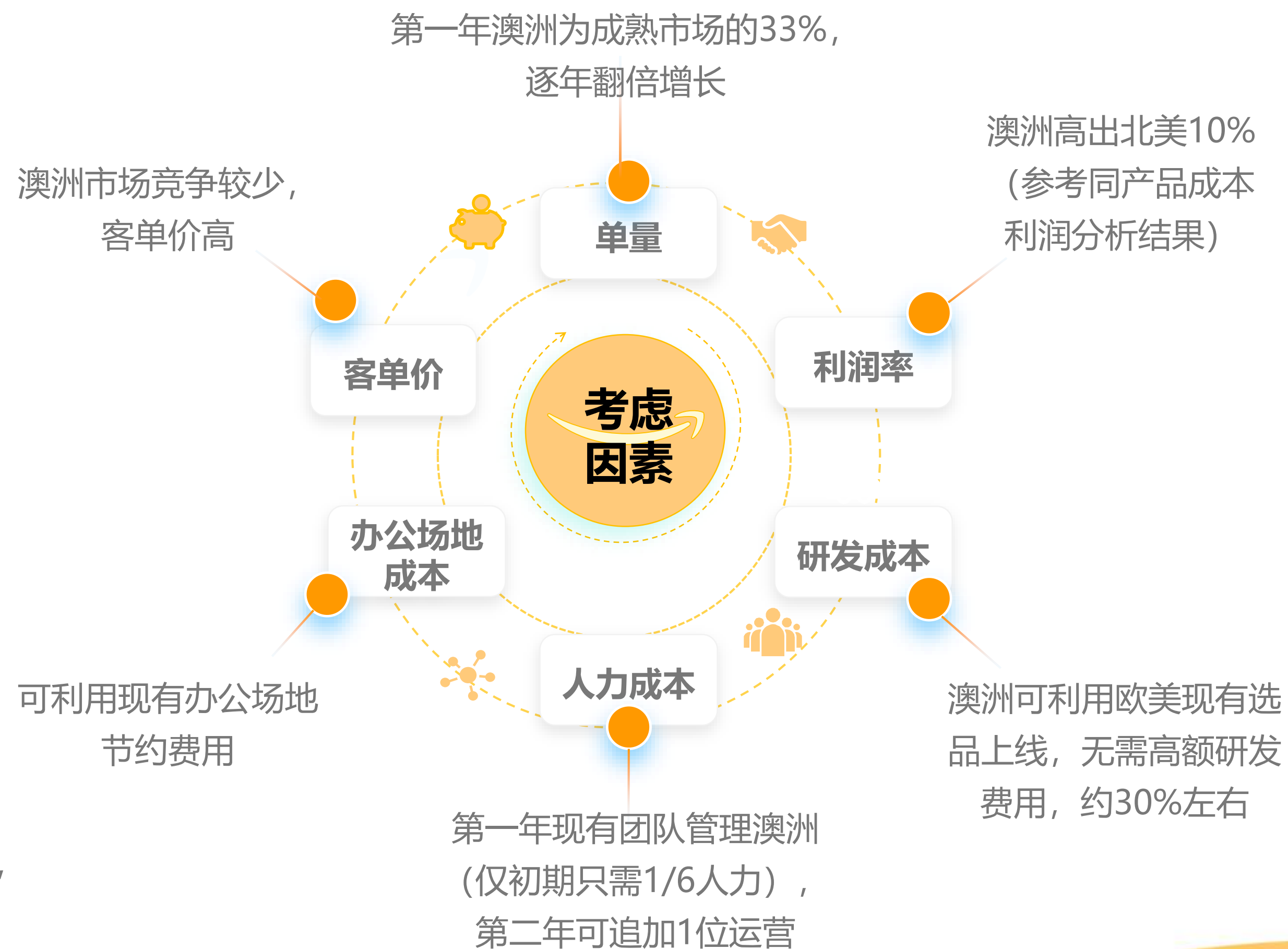
\* 各项成本总和 = 产品佣金 + 配送费及仓储费 + 亚马逊广告

# 让我们以一位品牌卖家的澳洲站点为例，来计算他的ROI究竟如何？

五年ROI曲线图



- 以成熟站点和澳洲站的**5年计划**为蓝本，某知名品牌卖家结合右图6大因素，他的澳洲站的五年整体ROI将高出成熟站点**17%**左右。





不了解新站点，  
不知道消费者和市场的选品洞察？

# 别担心！新站点为您量身定制 升级版选品指南和榜单！

## 蓝牙耳机

蓝牙耳机是体量大，增速快，流量大的明星类目  
蓝牙耳机使用场景较多，印度消费者愿意花更多的钱在更好的产品上

**品类名称** 蓝牙耳机

**销售季节性** 蓝牙耳机一年销售趋势较平均，主要销售峰期在prime day和排灯节，其中排灯节最高



挂脖式蓝牙耳机

TWS

头戴式耳机

挂脖式蓝牙耳机

游戏耳机

产品建议	品类使用场景	<ul style="list-style-type: none"> <li>有线+无线蓝牙耳机</li> <li>使用场景多样：音乐娱乐，健身，工作，VR等</li> </ul>
	外观	<ul style="list-style-type: none"> <li>印度消费者偏爱炫酷的颜色（红黄蓝）和外观</li> </ul>
	功能	<ul style="list-style-type: none"> <li>偏爱重低音</li> <li>最好有防水防汗性能</li> <li>关注蓝牙连接稳定性/续航时间/通话质量</li> </ul>
	供应链	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国卖家有巨大的供应链优势—印度80%以上蓝牙耳机来自中国进口 Made in China，具体集中在深圳/东莞/广州/惠州</li> </ul>
客单价建议	<ul style="list-style-type: none"> <li>中高价位段产品销售增长较好，USD20-25 ,USD25-30 ,USD35-50，适合中国卖家切入</li> </ul>	

经营建议	定位	<ul style="list-style-type: none"> <li>新品牌在品类中迭代崛起速度很快，适合新卖家发展</li> </ul>
	物流及认证	<ul style="list-style-type: none"> <li>优先选择FBA，时效有保证，节省客服人力成本</li> <li>节假日提前备货，保证充足库存</li> <li>蓝牙耳机产品进口印度需要WPC认证，周期短（10—14天），费用低，推荐认证服务商</li> </ul>
	推广	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sponsored Products：广告的效果投入产出比高</li> <li>Deal：CPC成本低，坚持参加每周活动</li> <li>站外红人</li> </ul>

## 2022下半年新兴站点热力选品榜-中东站

热卖类目	热卖单品	机会指数	热力指数	推荐指数
家居家具 Home	吊灯 Chandeliers	★★★★☆	★★	★★★★★
电脑/笔记本 PC	电脑吸尘器 Computer Vacuums	★★★	★★★★☆	★★☆
	绘图板 Graphic Tablets	★★★★☆	★★	★★★★☆
无线消费电子类 产品 Wireless	移动电源 Portable Power Banks	★★	★★☆	★★★★
	调频发射机 FM Transmitters	★★★★	★★	★★★★
	VR眼镜 Virtual Reality (VR) Headsets	★★	★★★★★	★★☆
	车载充电器 Automobile Chargers	★★	★★	★★★★☆
	灯带 Under-Cabinet Lights	★★☆	★★	★★☆
无线消费电子类 产品附件 Wireless Accessory	灯带 Under-Cabinet Lights	★★☆	★★	★★☆
厨卫用具 Kitchen	假花 Dried Plants	★★★★☆	★★★★☆	★★★★☆
	地毯地毯 Rugs & Carpets	★☆	★★★★☆	★★☆
	胶囊收纳抽屉 Capsule Drawers	★★	★★	★★
	滤纸 Paper Filters	★★	★★★★	★★☆

- 亚马逊大数据支撑
- 专为新站点卖家量身打造
- 目标消费者画像精准分析
- 精细至产品关键词维度
- 提供价格区间和产品功能特性建议
- 提供多种维度建议指数和选品趋势



## 拓展生意到新站点， 亚马逊能提供怎样的扶持？

# 新站点为新卖家提供首年 全链路扶持

新卖家校友会全阶段扶持

新站点专属福利扶持

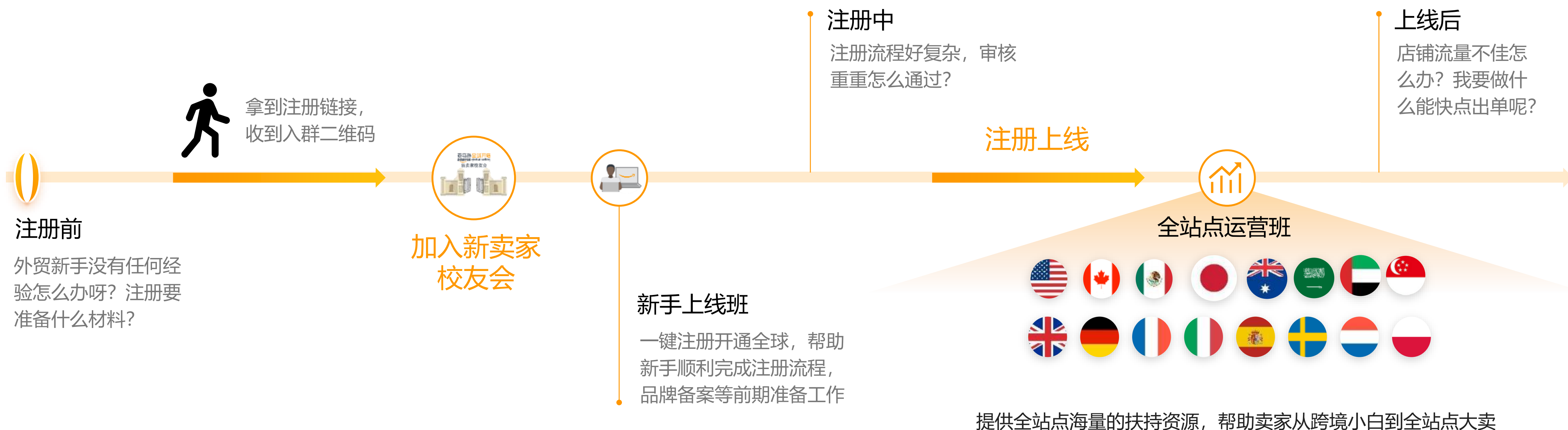
亚马逊专业团队在线支持



# 新卖家校友会-赢在DAY 1，助力新卖家全阶段成长

## 什么是新卖家校友会?

我们是亚马逊全球开店官方成立的卖家社区，致力于帮助新卖家在亚马逊首年的起步与成长。从注册指导到物流方案，从店铺出单到活动大促，我们将为您提供全站点的海量资源与手把手的运营扶持。



加入新卖家校友会


助力出单


卓越卖家


# 新卖家校友会-赢在DAY 1，助力新卖家全阶段成长


## 我们有什么？


## 加入我们，即刻入群

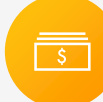
 **官方经理每日在线答疑**  
账户经理及时答疑，助你解决从注册上线到快速出单等运营实操具体问题

 **丰富详尽的官方学习资料**  
金牌讲师海量直播课程，《新卖家运营一本通》等多元资料助您轻松上手

 **同行牛人交流运营干货**  
与行业资深卖家共同剖析生意痛点，交流跨境热点话题

 **商品详情页定制优化服务**  
定期检测您名下商品的Listing关键要素，并为群内卖家提供优化建议和专家一对一优化指导

 **明星卖家剖析成长经历**  
和一群卓越卖家欢聚一堂开麦对线，听大卖分享运营心路

 **官方资讯导读及时避坑**  
跨境出海政策资讯，亚马逊官方福利与扶持，经理第一时间为你解读

那么这么丰富详实的校友会资源如何获取？如何第一时间加入官方组织？别担心，沿着这条路就能找到我们：

**Step 1** 请留意这样一封账户经理发送的注册链接邮件



**Step 2** 在里面找到你的校友会入群二维码



**Step 3** 扫描添加“校友会亚亚”并备注注册邮箱  
即刻开启一整年的扶持

加入新卖家校友会

助力出单

卓越卖家

# 亚马逊专业团队在线支持：助力您在新站点快速成长

## 本地市场团队



- 客户经理在线答疑
- 运营洞察定期分享
- 政策更新及时通知
- 本地团队洞察分享
- 还有更多专业团队支持助力

## 中国全球开店团队

9 大站点

100+ 位客户经理

# 亚马逊专业团队在线支持：社交媒体全渠道覆盖



官方微信公众号，直播及最新政策资讯推送

官方抖音号，更多行业洞察

定期邮件分享站点最新信息和选品洞察

各类知名跨境业务平台精准推流

# 新站点专属福利：助您 节省运营成本

## 仓储

专属佣金优惠 (中东/波兰)  
破浪大礼包-佣金减免10% (印度) 佣金低至2% (新加坡)  
月租免费 (中东/印度/新加坡)  
月租优惠 (澳洲/墨西哥)  
无额外月租费 (荷兰/瑞典/波兰, 对于已开通欧洲联合账户卖家)

## 流量

亚马逊物流新品入仓优惠计划 (澳洲/新加坡/中东)  
CSP头程拼货计划 (澳洲/新加坡)  
第三方物流服务项目Pre-S (中东)  
免费升舱扩容 (印度/新加坡)  
支持Pan-EU和EFN物流模式, 直接共享已有欧洲仓库存  
(荷兰/瑞典/波兰)  
新站点“出口计划”, 一站上线卖通全球

澳洲站: 一个SKU, 可同时卖到澳洲和新西兰  
新加坡站: 一个SKU, 可同时卖到新加坡和马来西亚  
中东站: 一个SKU, 可同时卖到中东5国  
欧洲站: 一个SKU, 可同时卖到欧洲16国

新站点  
专属福利



## 月租/佣金

新品入仓补贴计划 (新加坡站)  
梵星2.0计划- 新品入仓商品售价约5%补贴 (印度)

## 物流

免费提报促销 (澳洲/中东/欧洲新站点/新加坡/印度/巴西)  
站外达人引流合作 (澳洲)  
站外引流活动 (新加坡)  
上线最高1000美金广告补贴 (印度/新加坡)  
“品牌周” 引流项目以及促销活动补贴 (新加坡)

# 注册支持

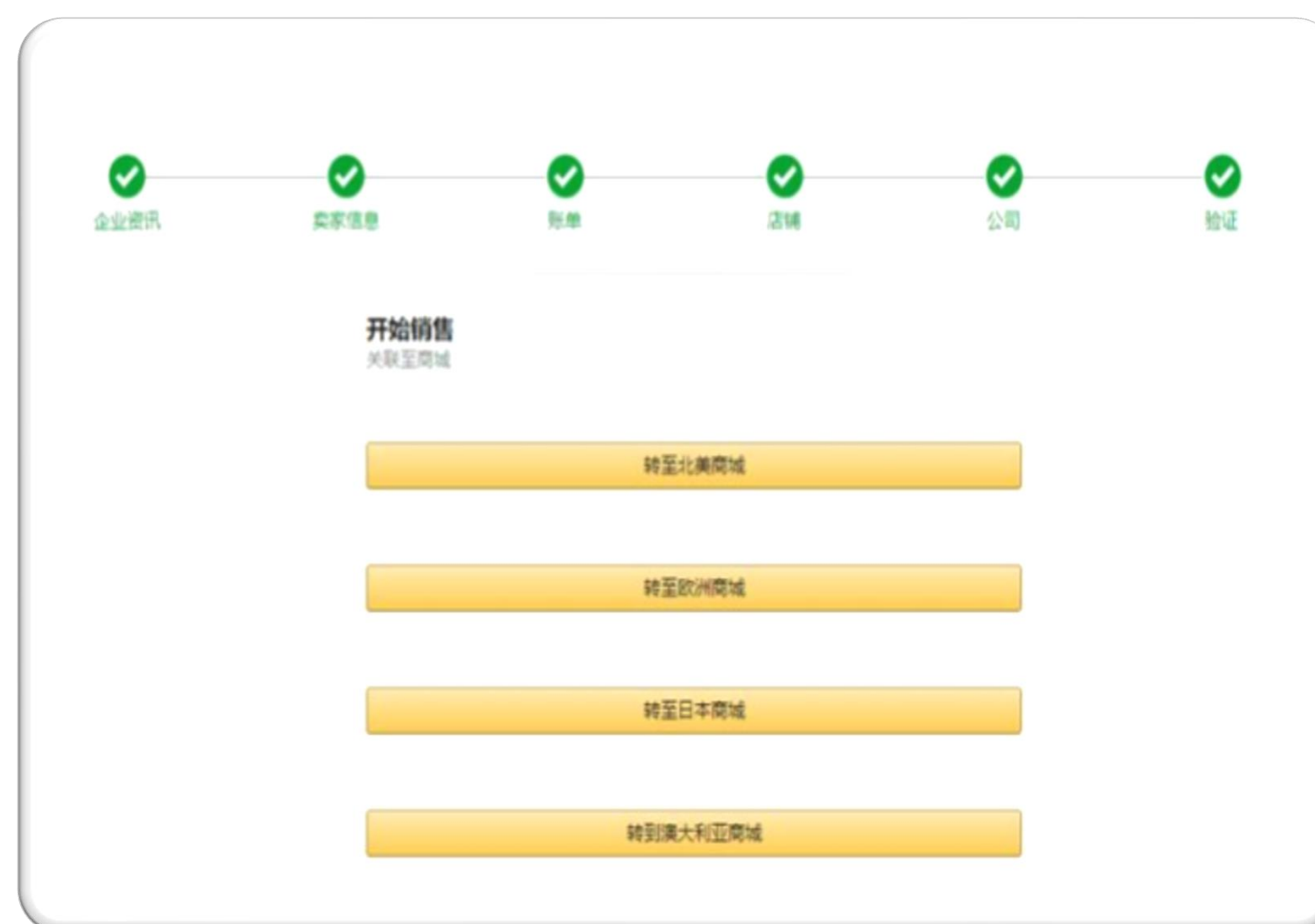
## 新加坡/中东/印度站

提供详细注册指导  
客户经理全程沟通，帮助您解决注册时的疑难杂症



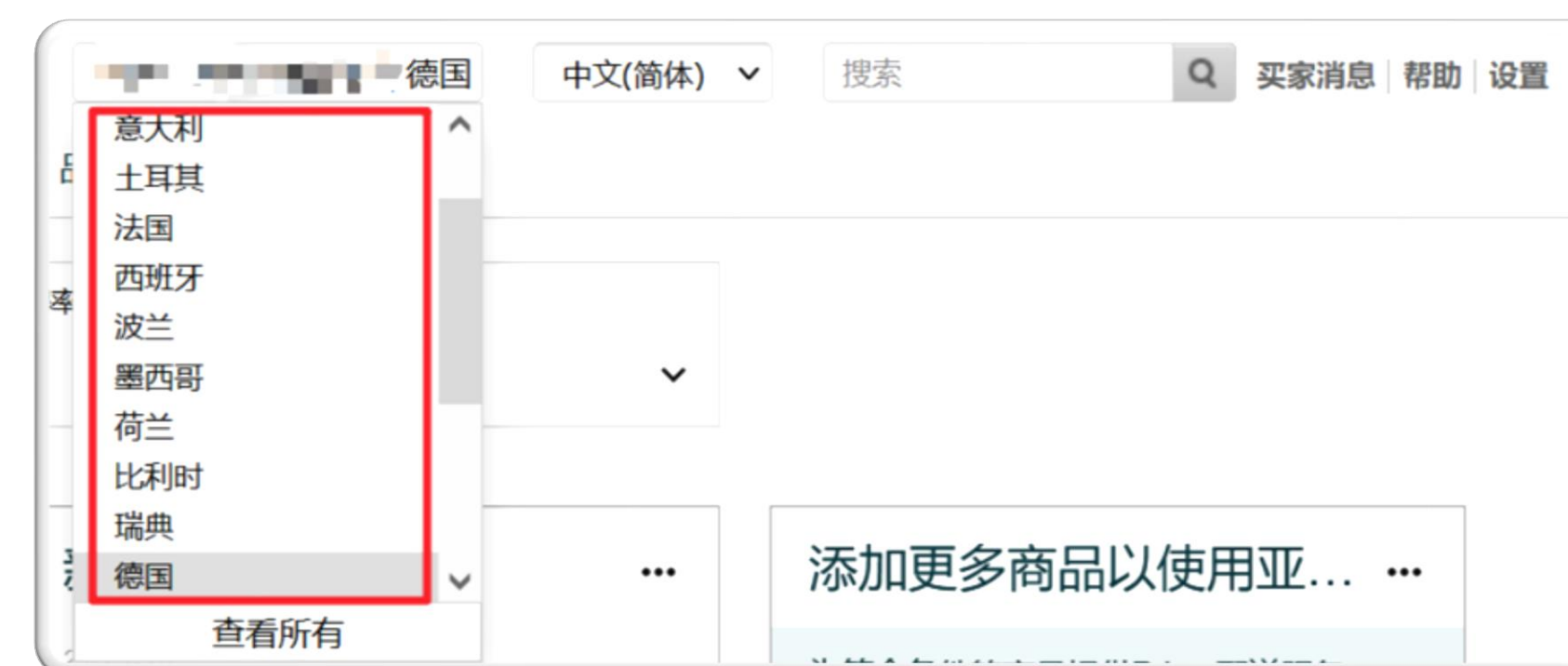
## 澳洲站

一套注册资料，快速开通澳洲/北美/欧洲/日本13大热门站点



## 瑞典/荷兰/波兰/墨西哥站

仅需开通欧洲/美国站，即可通过卖家平台一键拓展至瑞典/荷兰/波兰（欧洲联合账户）或墨西哥（北美联合账户），省时省力！



# 选品支持：亚马逊新站点选品指导

## 蓝牙耳机



蓝牙耳机是体量大，增速快，流量大的明星类目  
蓝牙耳机使用场景较多，印度消费者愿意花更多的钱在更好的产品上

**品类名称** 蓝牙耳机

**销售季节性** 蓝牙耳机一年销售趋势较平均，主要销售峰期在prime day和排灯节，其中排灯节最高



产品建议	品类使用场景	<ul style="list-style-type: none"> <li>有线+无线蓝牙耳机</li> <li>使用场景多样：音乐娱乐，健身，工作，VR等</li> </ul>	经营建议	定位	<ul style="list-style-type: none"> <li>新品牌在品类中迭代崛起速度很快，适合新卖家发展</li> </ul>
	外观	<ul style="list-style-type: none"> <li>印度消费者偏爱炫酷的颜色（红黄蓝）和外观</li> </ul>		物流及认证	<ul style="list-style-type: none"> <li>优先选择FBA，时效有保证，节省客服人力成本</li> <li>节假日提前备货，保证充足库存</li> <li>蓝牙类产品进口印度需要WPC认证，周期短（10—14天），费用低，推荐认证服务商</li> </ul>
	功能	<ul style="list-style-type: none"> <li>偏爱重低音</li> <li>最好有防水防汗性能</li> <li>关注蓝牙连接稳定性/续航时间/通话质量</li> </ul>		推广	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sponsored Products：广告的效果投入产出比高</li> <li>Deal：CPC成本低，坚持参加每周活动</li> <li>站外红人</li> </ul>
	供应链	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国卖家有巨大的供应链优势—印度80%以上蓝牙耳机来自中国进口 Made in China，具体集中在深圳/东莞/广州/惠州</li> </ul>			
客单价建议	<ul style="list-style-type: none"> <li>中高价位段产品销售增长较好，USD20-25, USD25-30, USD35-50，适合中国卖家切入</li> </ul>				

## 2022下半年新兴站点热力选品榜-中东站

热卖类目	热卖单品	机会指数	热力指数	推荐指数
家居家具 Home	吊灯 Chandeliers	★★★★☆	★★	★★★★★
电脑/笔记本 PC	电脑吸尘器 Computer Vacuums	★★★	★★★★☆	★★★
	绘图板 Graphic Tablets	★★★★☆	★★	★★★★☆
无线消费电子类产品 Wireless	移动电源 Portable Power Banks	★★	★★★	★★★★
	调频发射机 FM Transmitters	★★★★	★★	★★★★
	VR眼镜 Virtual Reality (VR) Headsets	★★	★★★★★	★★★
	车载充电器 Automobile Chargers	★★	★★	★★★★☆
	灯带 Under-Cabinet Lights	★★★	★★	★★★
无线消费电子类产品附件 Wireless Accessory	灯带 Under-Cabinet Lights	★★★	★★	★★★
厨卫用具 Kitchen	假花 Dried Plants	★★★★☆	★★★★☆	★★★★☆
	地毯地垫 Rugs & Carpets	★★	★★★★☆	★★★
	胶囊收纳抽屉 Capsule Drawers	★★	★★	★★
	滤纸 Paper Filters	★★	★★★★	★★★

- 亚马逊大数据支撑
- 专为新站点卖家量身打造
- 目标消费者画像精准分析
- 精细至产品关键词维度
- 提供价格区间和产品功能特性建议
- 提供多种维度建议指数和选品趋势

# 上架支持：轻松搬运成熟站点资源 上架更高效

## BIL实现Listing一键同步

使用**建立国际商品信息 (BIL)**，可将其他站点的Listing同步至新站点，使用BIL工具，可以帮助您：

- 自动在目标商城中同步所有商品价
- 在目标商城中自动翻译商品详情页
- 设置具体的定价规则以提升竞争力

## 全球版创建商品信息工具 (LOSG)

卖家入口：已嵌入现有listing创建和编辑流程中

同步方式：支持SKU为单位或整个商品目录为单位，支持从一个源站点到单个或多个站点同步。

定价同步规则：可个性编辑每个Asin在不同站点价格

透明度：可显示同步失败原因



# 合规及支付支持

不断优化和完善的服务商网络



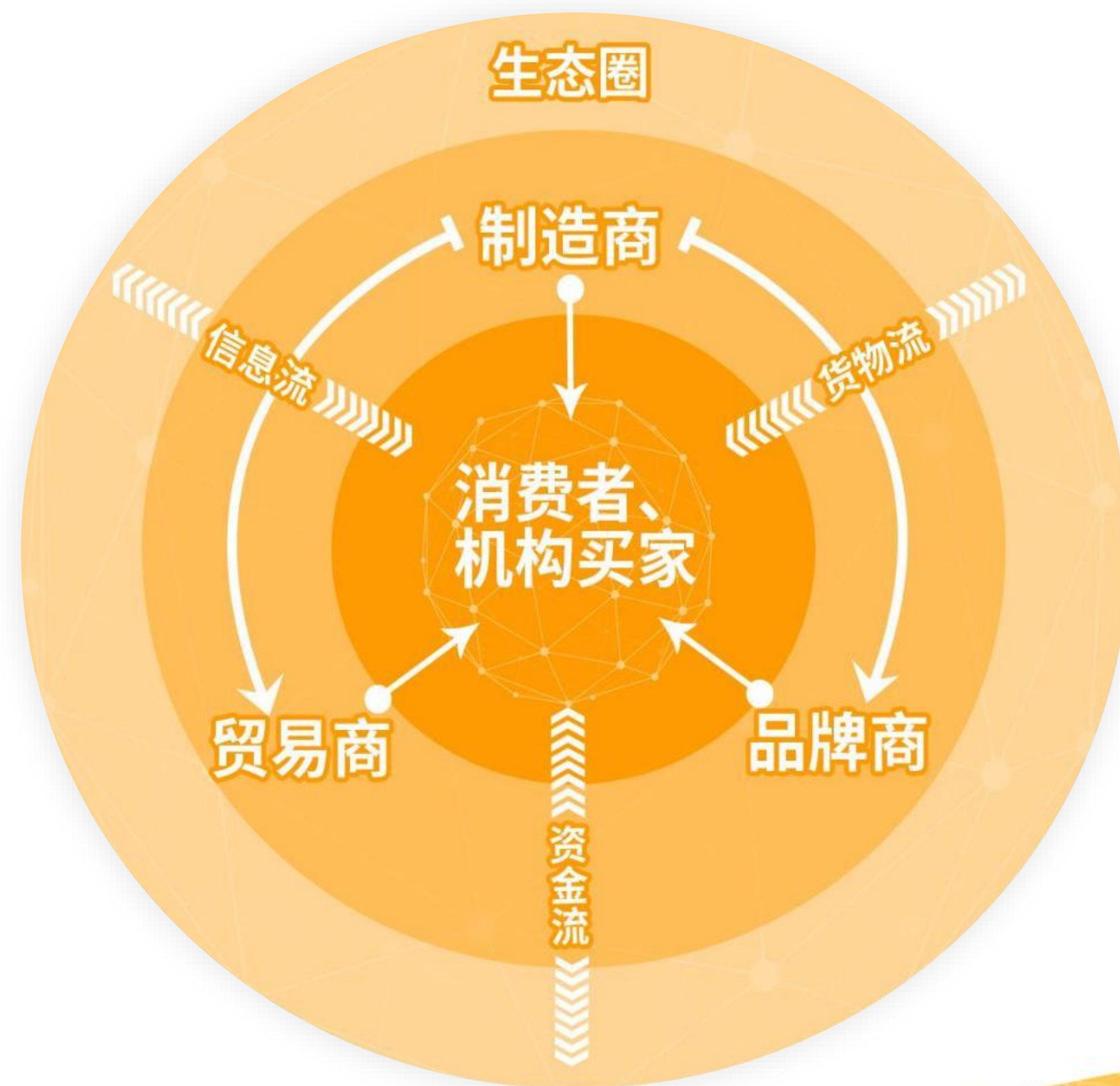
共计超过百家服务提供商



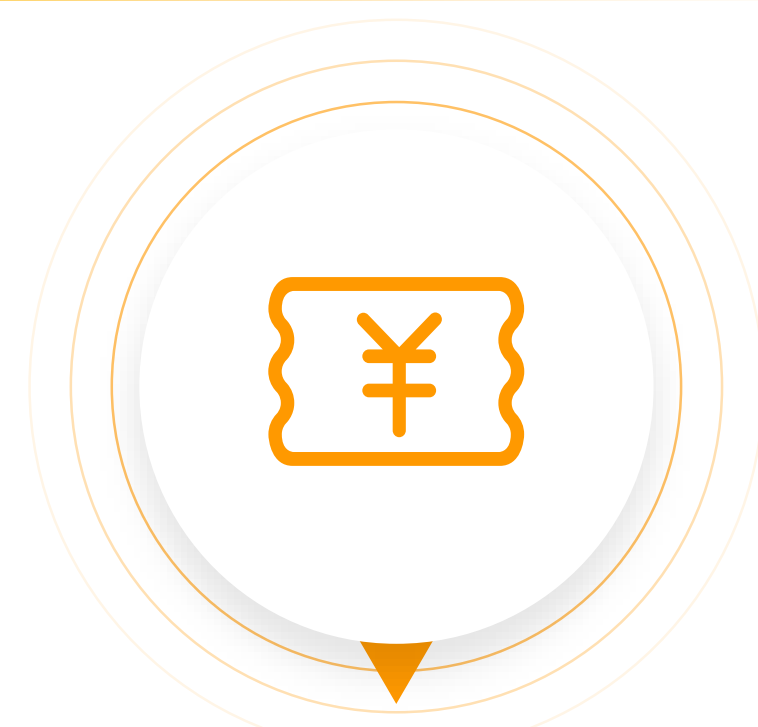
涵盖物流、广告优化、税务、  
第三方收款、合规、培训等领域



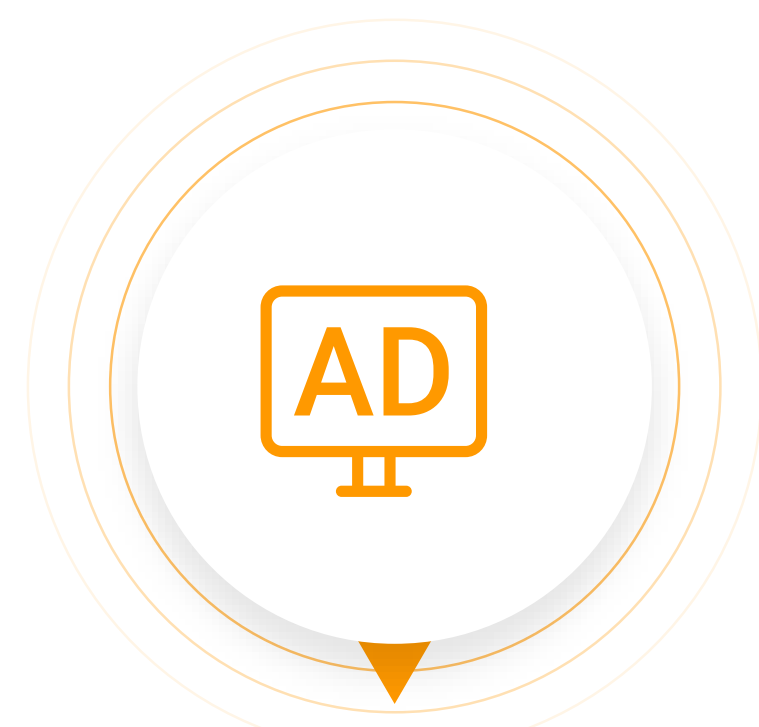
更多服务商持续入驻中...



# 引流支持：多样化流量扶持



优惠券  
Coupon



站内广告  
Sponsor Product  
(除波兰外)



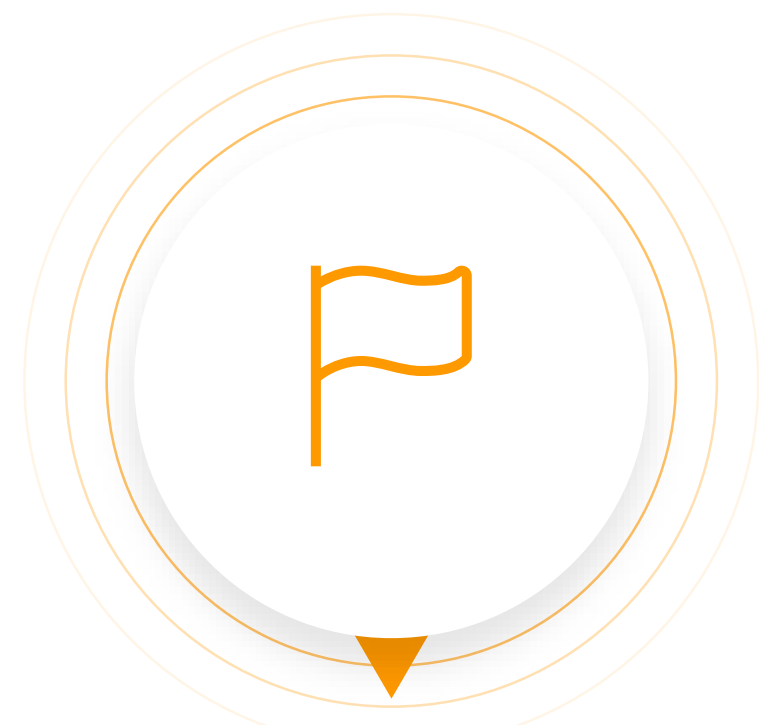
站内促销活动  
Deals



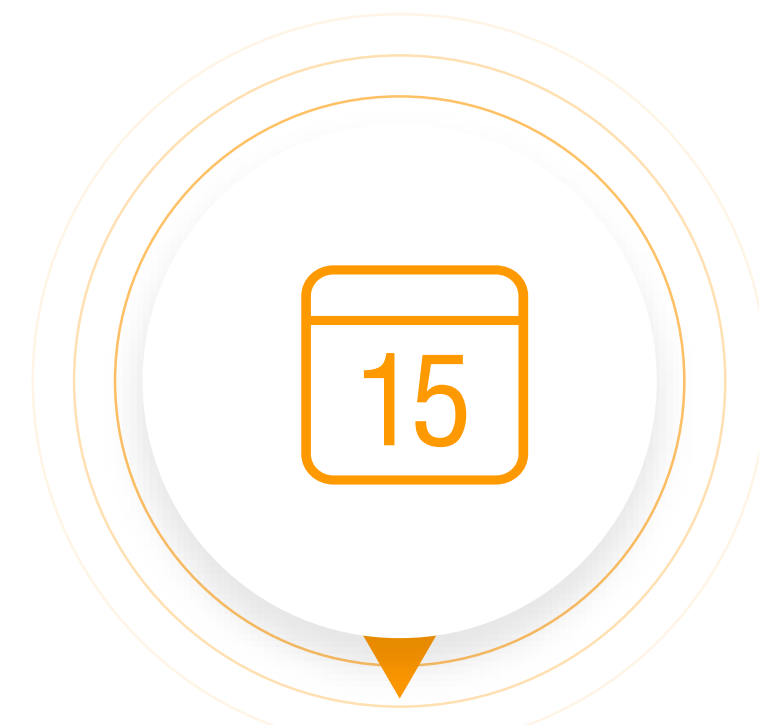
站内引流  
Traffic



国际品牌馆  
IBP



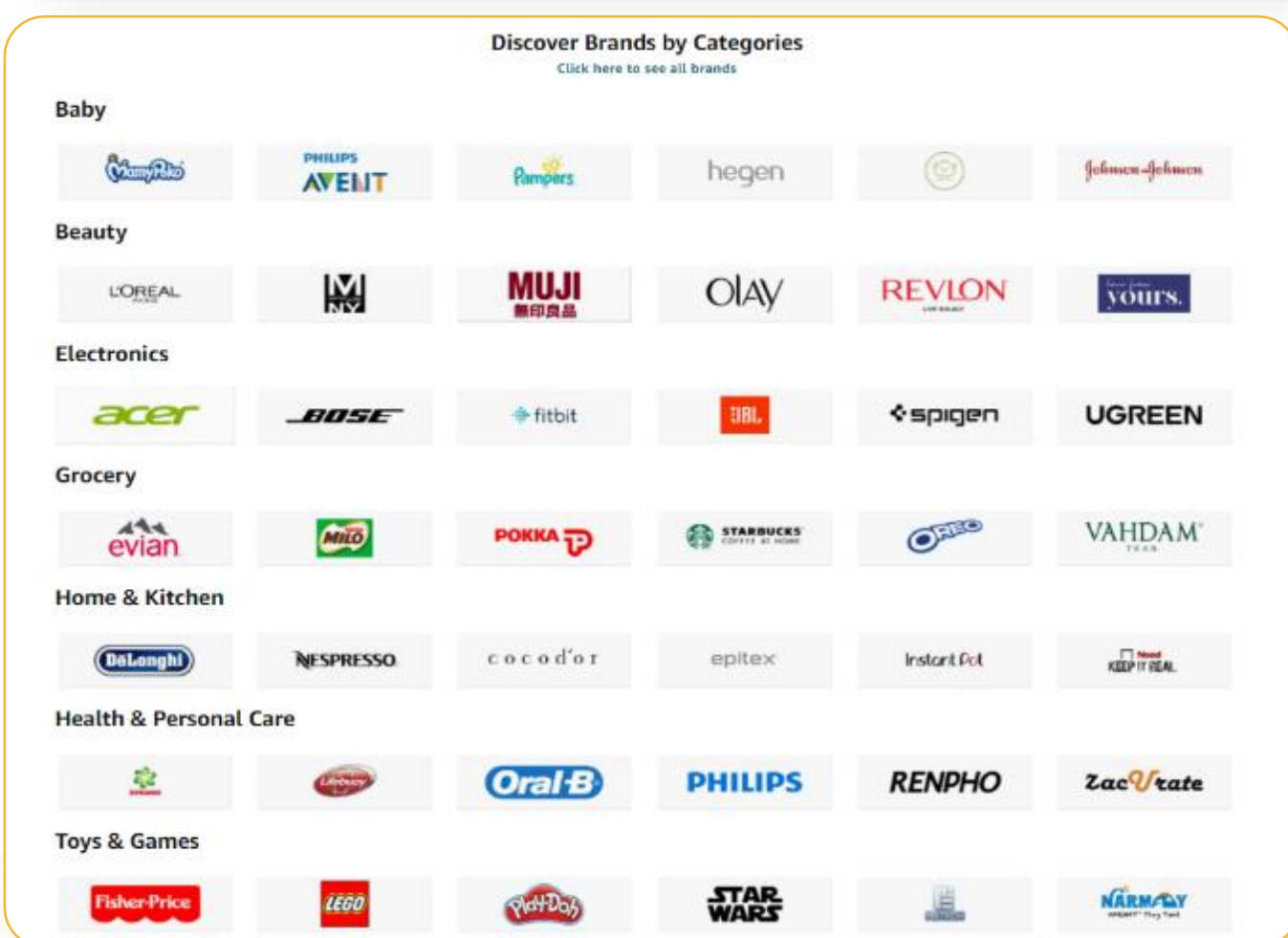
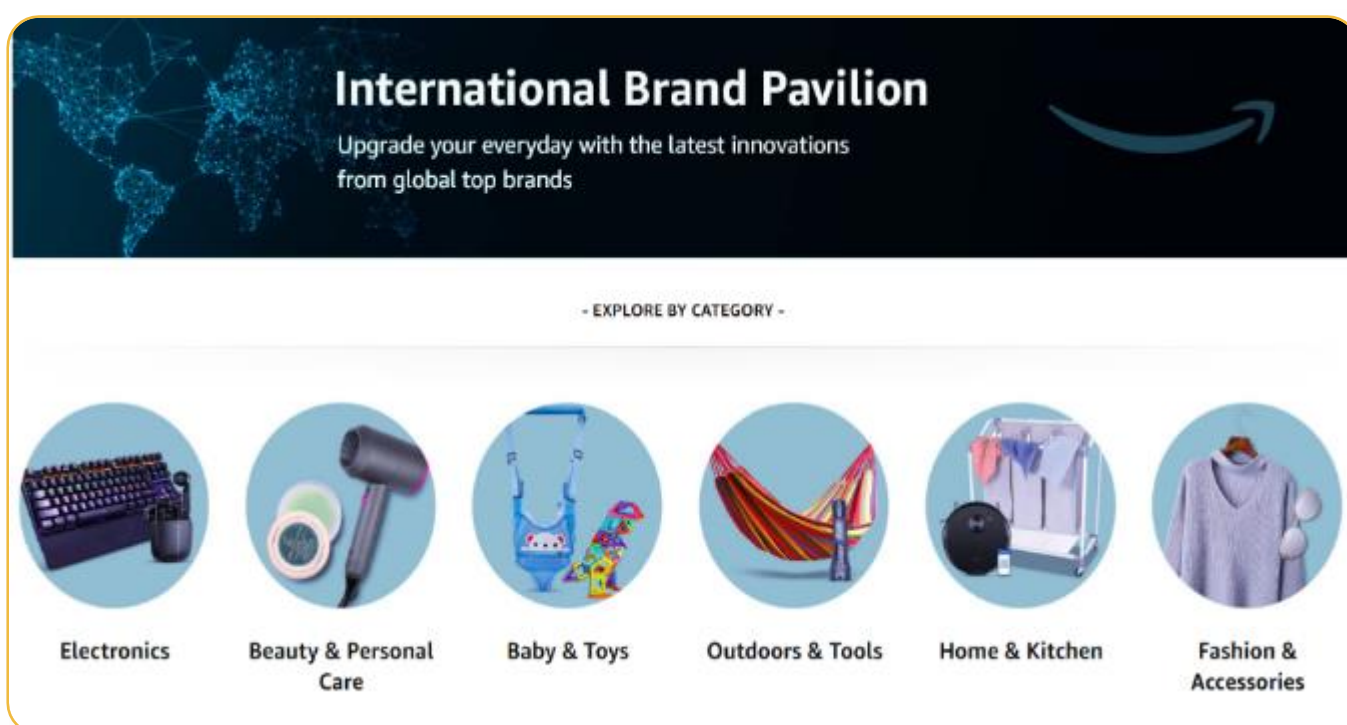
品牌周活动  
Brand Week



特色节日促销  
Events

# 新站点提供亚马逊一级页面流量入口资源

## 国际品牌馆 (IBP)



## 品牌周 (Brand Week)



- 新站点头部卖家特有资源
- 在品类页面和首页集中展示知名品牌
- 在大促页面中提升品牌曝光
- 在营销邮件中增加曝光(同站外流量部分)

10x流量

# 数十个促销节日，全年热卖不停歇

1月

澳洲  
Back to school  
中东  
迪拜购物节  
新加坡  
Chinese new year  
印度  
Great India Sale  
墨西哥  
Los Reyes Magos

2月

澳洲  
Off to University  
中东/印度/欧洲新站/墨西哥  
Valentine's Day

3月

澳洲  
Off to University  
中东  
Everything for you sale  
新加坡/墨西哥  
International Women's day  
印度  
Summer sale  
欧洲新站  
St. Patrick's Day

4月

澳洲  
Autumn Sale\Mother's Day  
中东  
Ramadan  
新加坡  
Mother's day  
印度  
Akshay Tritiya  
欧洲新站  
Spring Sale

5月

澳洲  
Mid-Year Sale  
中东  
Mobile mania  
印度  
Great India Sale  
欧洲新站/墨西哥站  
Mother's Day  
墨西哥  
hot sale

6月

澳洲/中东/新加坡  
Prime Day  
印度  
Back to School  
欧洲新站  
Father's Day

7月

中东  
Dubai Summer surprises  
印度/欧洲新站  
Prime Day

8月

澳洲  
Father's Day  
中东  
Back to school  
新加坡  
National Day Sale  
印度  
Great India Sale

9月

澳洲  
Spring Sale  
印度  
Diwali-Biggest festival in India  
欧洲新站  
End of Summer Sales  
墨西哥  
Mexico's Independence Day

10月

中东  
Halloween store & Diwali  
印度  
Diwali-Biggest festival in India  
欧洲新站  
Halloween

11月

澳洲/欧洲新站  
Christmas & Black Friday  
中东  
白色星期五+双十一  
新加坡  
BFCM  
印度  
Winter Sale  
墨西哥  
Death Day Buen Fin

12月

澳洲/欧洲新站  
Christmas & boxing Day  
中东  
holiday gift guide  
新加坡  
Double 12  
印度  
Winter Sale

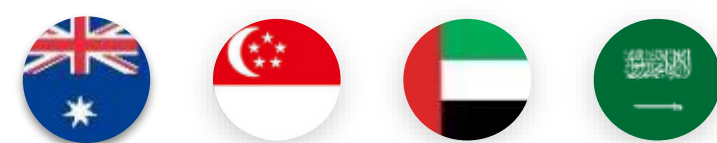
# 物流解决方案支持：全链条覆盖的优惠物流政策

## FBA/MFN全覆盖



- 新站点已全部覆盖 FBA/MFN服务

## 头程无忧



- 丰富的物流服务商系统
- 中东站头程SEND项目 (亚马逊跨境承运伙伴方案)
- 中东站头程Pre-S项目 (第三方物流承运商方案)

## 共享库存



- 北美远程配送服务 (NARF)
- 欧洲物流整合服务 (pan-EU)

## 费率优惠



- 入仓优惠计划
- 仓储费低于成熟站点

## 出口计划

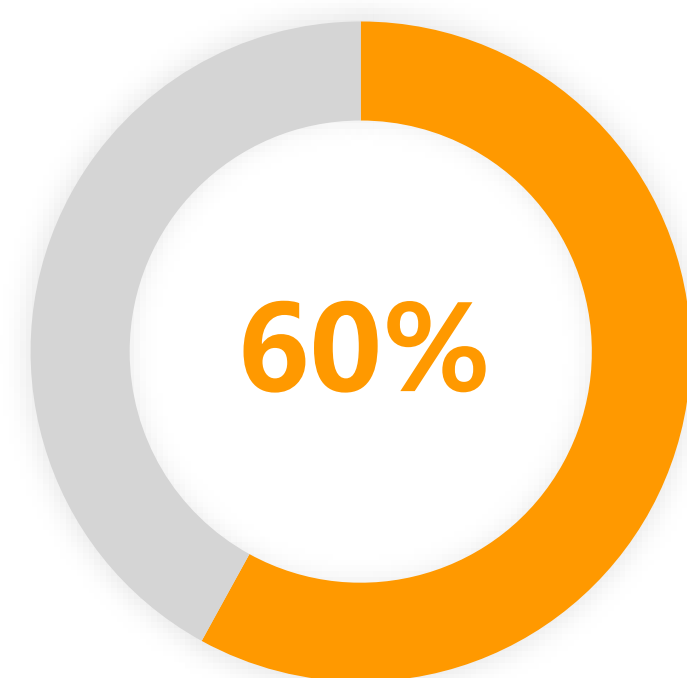


- 1个SKU, 可同步销往多国, 无需开通新站
- 支持自配送 (MFN) 及亚马逊物流 (FBA)

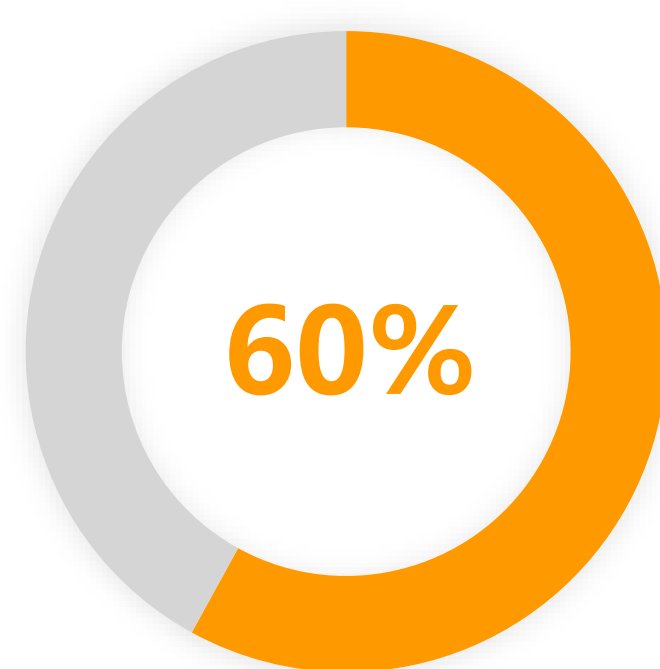


**我是品牌卖家，想来新站点拓展生意，  
我可以得到什么？**

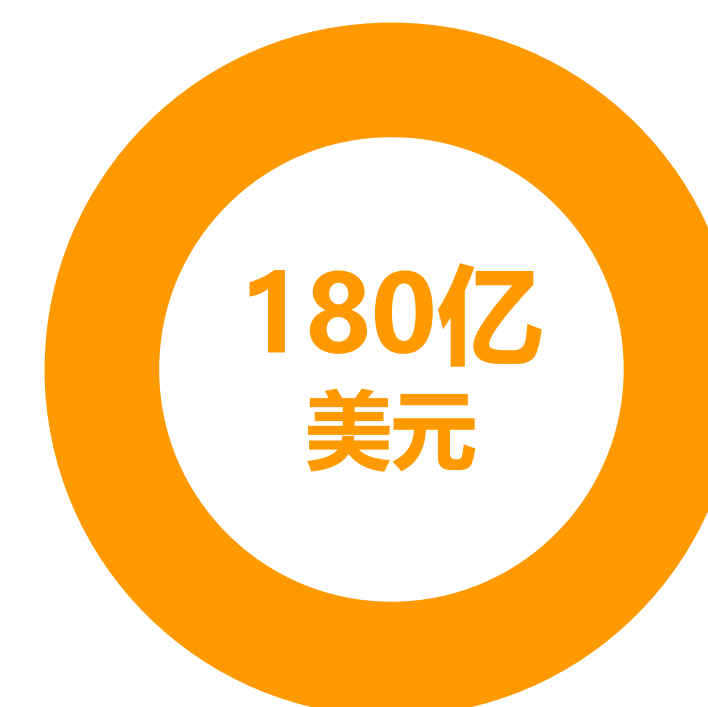
# 亚马逊第三方品牌卖家增长进入快车道



亚马逊全球第三方卖家  
销售额占比



亚马逊第三方品牌主卖家  
销售额年增长率  
2021 H1 vs 2020 H1



2020年，亚马逊投入了**180亿  
美元**以建立物流、工具、服务  
和团队

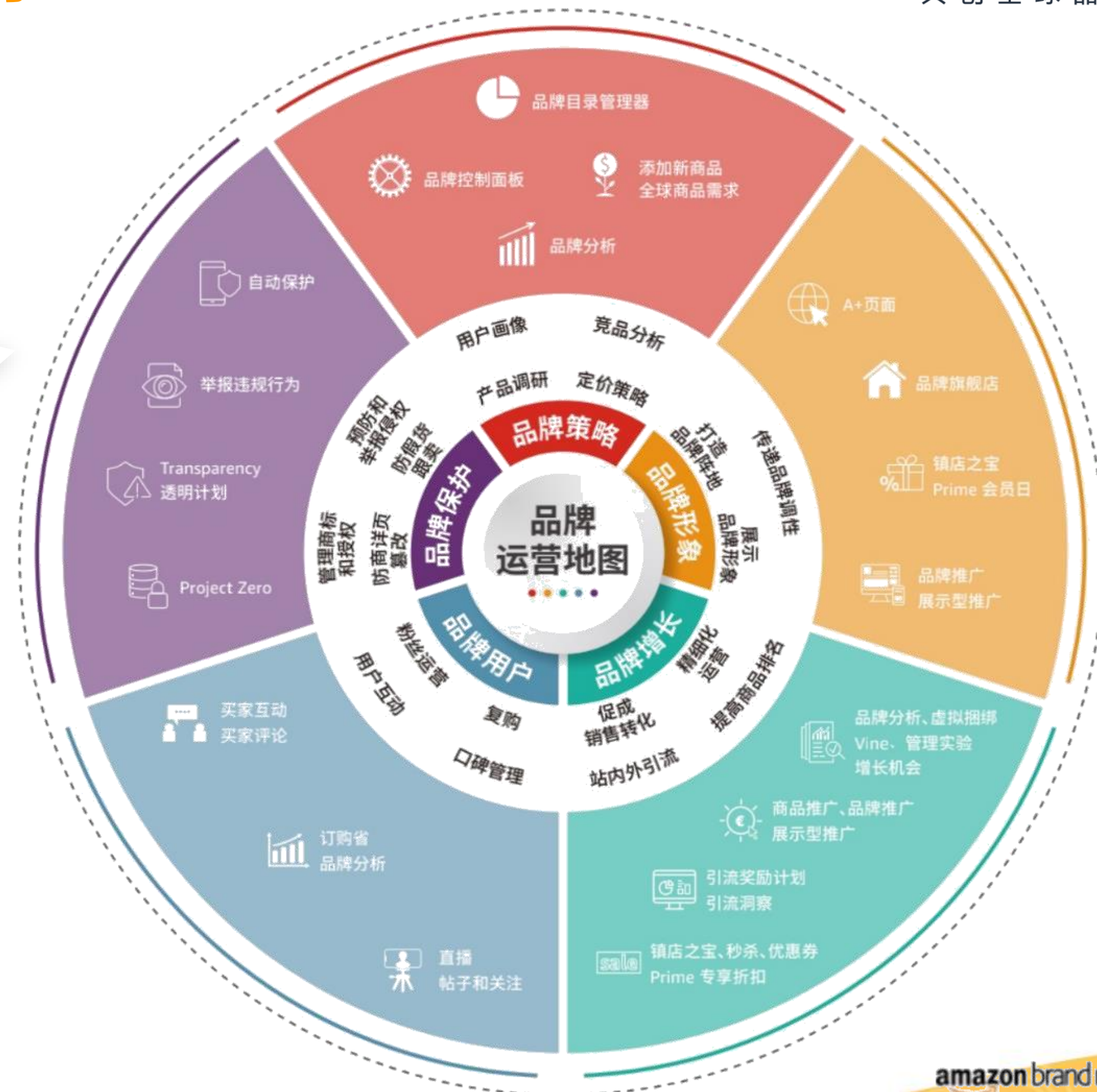
# 品牌打造阶段地图在新站点同样适用



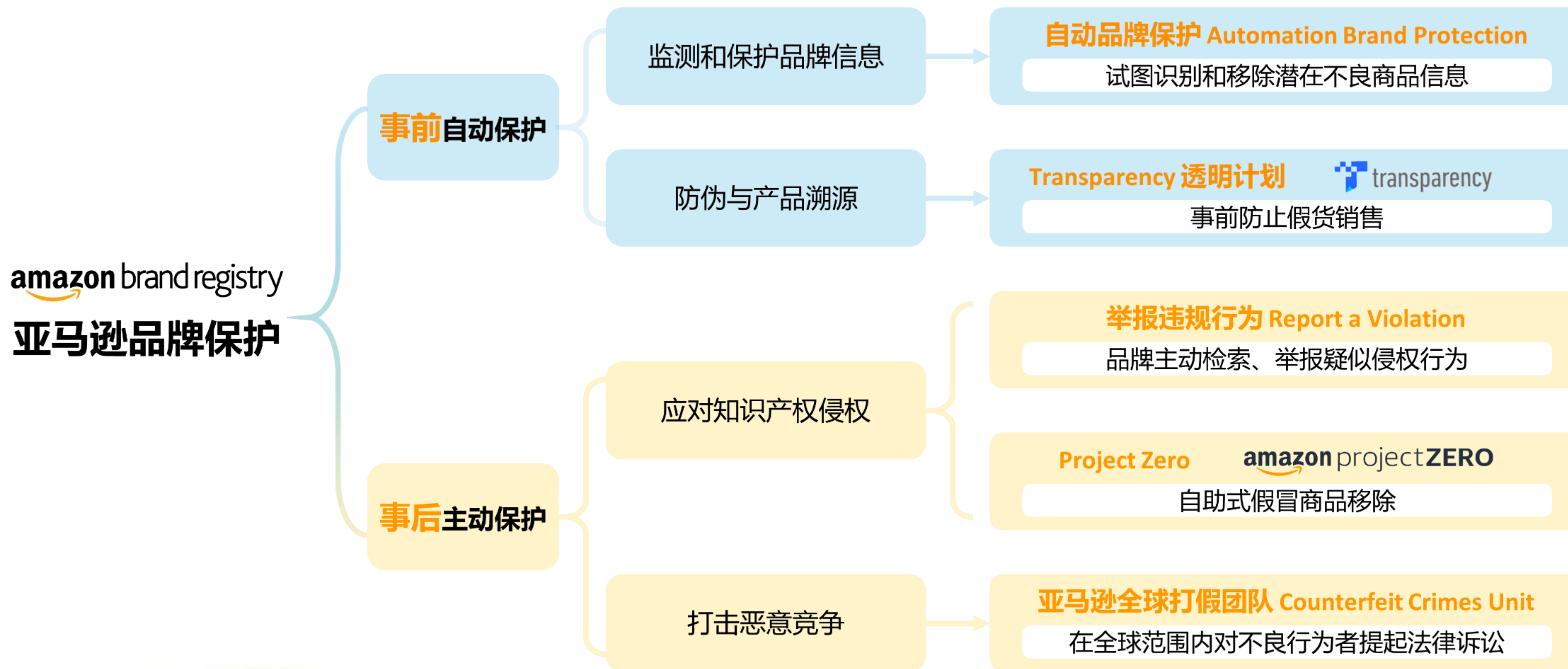
# 品牌保护第一步 亚马逊品牌注册

## 完成亚马逊品牌注册：

- 收获**30+**品牌营销和保护工具；
- 从**5大核心运营方向**全面加速品牌成长；
- **多维度**助力新品快速起量，新店铺引流出单！



# 亚马逊品牌保护：事前+事后双防护



## Part 04

# 新商机

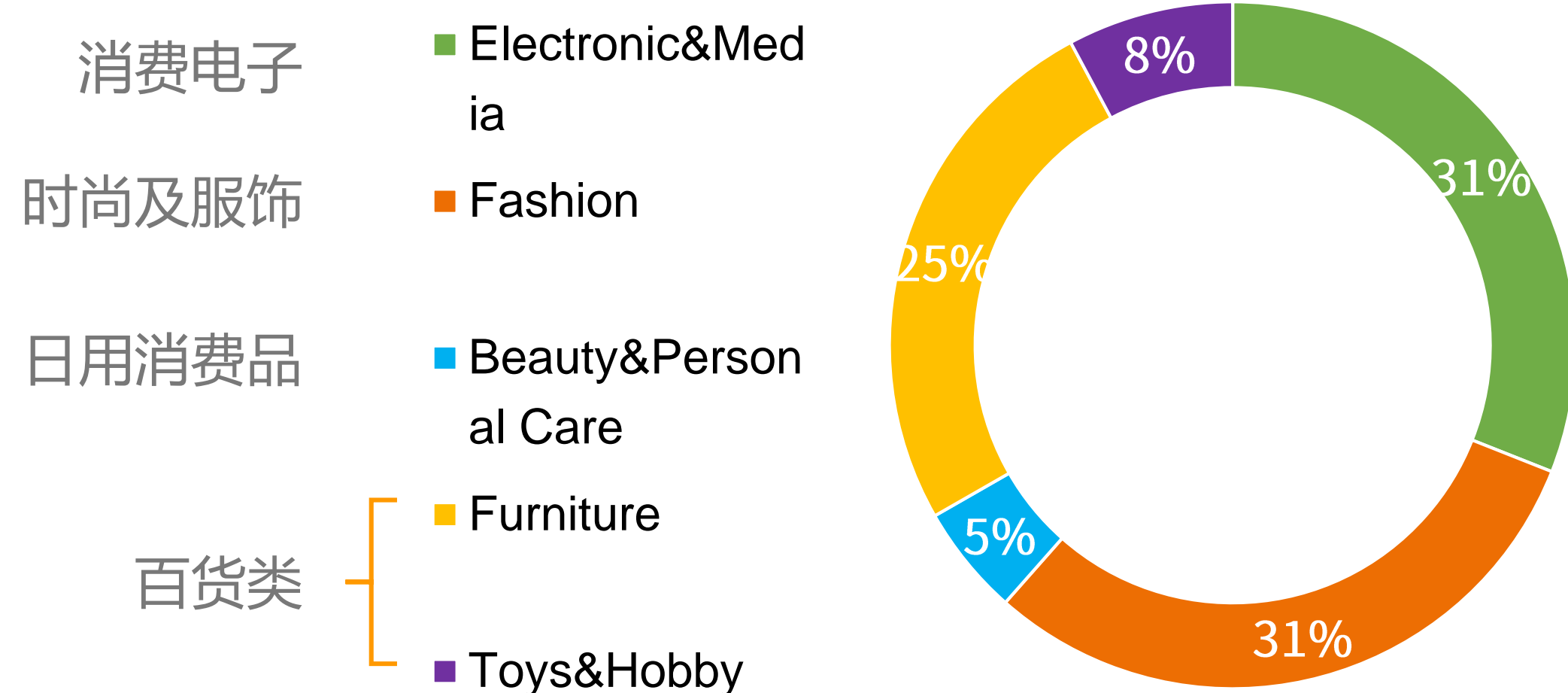
2023年，亚马逊新站点商机盎然  
上百种选品精准出击!

# 新站点品类趋势

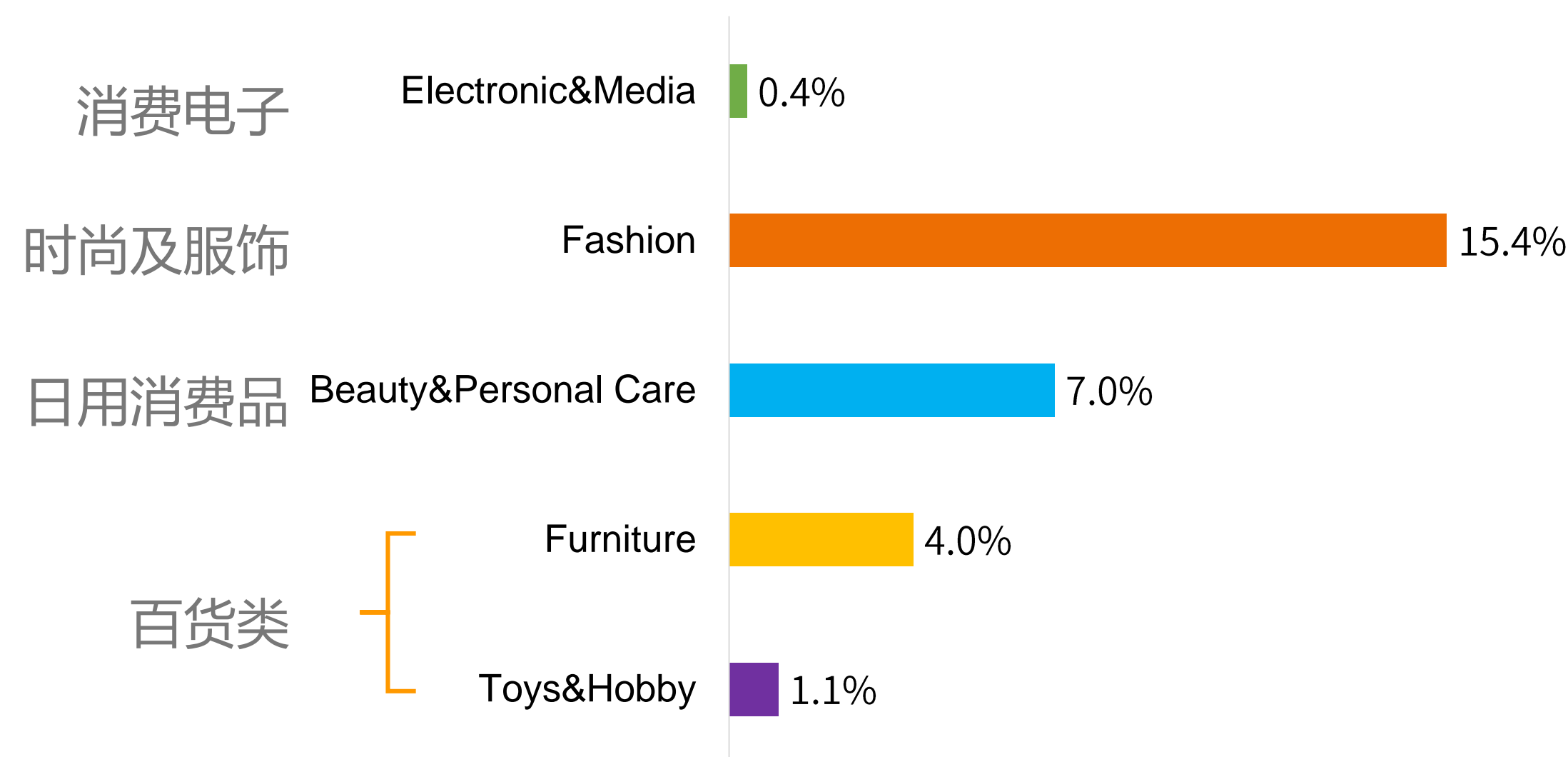
- 电子消费品, 时尚服饰类占比都高达**31%**
- 日用消费品 (健康护理类) 电商销售占比达**5%**
- 百货类产品销售占比达**33%**

- 时尚服饰类增长最快, 达**15.4%**
- 日用消费品 (健康护理类) 增长显著, 达**7%**
- 百货类产品 (玩具/工具类以及家具和小家电类) 增长很快, 达**5.1%**

2022新站点商品销售额占比



2022 vs. 2021新站点商品类增长率



# 亚马逊澳洲站：沿袭欧美热卖选品，反季节热卖全年

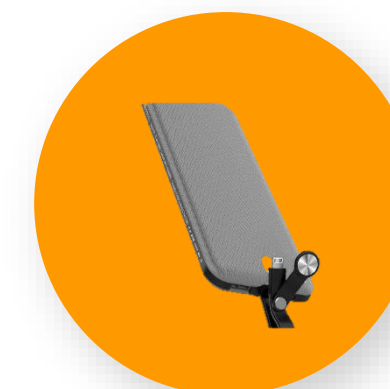
## 澳洲消费者画像

- 线上购买频次逐步上升，超过84%的澳洲消费者至少每个月购物一次。
- 网购主要集中在澳洲较发达地区，如新南威尔士和维多利亚州。
- 产品喜好：简单、有品质且功能性较强的产品
- 持续热卖品类：1) 电子产品 2) PC及配件 3) 相机及配件 4) 运动器材
- 2022-2023潜力品类：1) 时尚品类 2) 家居壮士 3) 美妆个护

- 产品线与欧美一致
- 反季节销售，全年旺季
- 增速快、选品利润高
- 亚马逊美国站在澳洲极其受欢迎
- 客户拓展及运营经理定期选品分享



吸尘器



便携式移动电源



智能手表更换表带



虚拟现实(VR)耳机



Lightning充电线



Micro SD卡



显示器支架



指甲油



心率检测器



一次性呼吸器

# 亚马逊新加坡站：重点选品扶持 精准类目推荐

## 新加坡消费者画像

- 超过73%的新加坡消费者在网上购物，其中35%消费者热衷于跨境网购。
- 25-34岁客户群为主。
- 新加坡消费者更喜欢在大型购物节、促销时购物。
- 产品喜好：1) 对品牌商品热衷 2) 对于中国品牌较为喜爱，如小米、OPPO等。
- 大数据精选热卖选品清单，涵盖智能生活类、美妆用品类、个人护理、电脑配件类、家居用品类、厨房用品、电子产品类。

 <p>电脑电子 智能产品</p>	<p>摄影镜头 数码相框</p>	 <p>厨房家居</p>	<p>球型摄像头 锅具套装</p>
 <p>玩具</p>	<p>毛绒玩具 拼装玩具</p>	 <p>户外运动</p>	<p>高尔夫球GPS部件 滑板零件</p>

- 精准选品类目扶持，热卖品类的选品可获得现金补贴，最高约5000元！
- 使用亚马逊物流新选品计划计划：标准尺寸及大件新选品，不限制ASIN数量，父ASIN可享受前30件前三个月内免仓储费选品
- 单价整体较高，消费者更注重商品品质，轻松实现高利润
- 客户拓展及运营经理定期选品分享

# 亚马逊中东站：高利润、高产出

## 中东消费者画像

- 25-44岁为主要购物助力年龄段
- 针对阿联酋消费者，超过95%人有手机购物习惯；43%的消费者更关注性价比；23%阿联酋消费者更关注物流时效
- 针对沙特消费者，超过72%消费者习惯网购；同时超过63%用户关注价格，期待促销、讲价；超过53%消费者喜欢免运费
- 产品喜好：1) 服饰；2) 鞋类；3) 消费电子

- 选品单价整体较高，消费者对于价格敏感度较低
- 时尚选品（如服饰）潜力大
- 客户拓展及运营经理定期选品分享

 <b>家居家具</b>	吊灯	 <b>电脑/笔记本</b>	电脑吸尘器 绘图板	
 <b>无线消费电子产品</b>	移动电源 VR眼镜	调频发射机 车载充电器	 <b>无线消费电子产品附件</b>	灯带
 <b>厨卫用具</b>	假花 胶囊收纳抽屉	地垫地毯 滤纸	 <b>玩具</b>	手指夹板
 <b>工具及附件耗材</b>	电动轮椅 转接适配器	模具 区域照明灯	 <b>服饰箱包</b>	罩衫和围裙
 <b>个护及美妆产品</b>	精油套装	 <b>个人护理用具</b>	足部和腿部电动按摩器	

# 亚马逊印度站：15大高利润品类重点推荐

## 印度消费者画像

- 年龄主要集中在18-34岁，其主要集中在一线城市和较富裕人群。愿意购买有品质及创新产品。
- 消费者男性占近六成，居家办公类、无线电子类、PC类、运动健身品类体量大。同时，女性消费者也不可小觑，站点女性客户占比高于全国比例，女性品类如墨镜、女款手表，等需求巨大。
- 整体消费家庭基数庞大，对于工具类，厨房用品等有较大的需求，如照明灯具，厨具等

- 体量大：15大品类覆盖亚马逊印度站中国卖家销量的近四成
- 利润空间大：相关品类关税税率低于其他品类平均值，亚马逊佣金对比成熟站点有优势
- 中国卖家优势明显：以扫地机为例，生产及供应链依赖中国卖家，印度本土卖家不具备制造优势



电脑配件



地面清洁



电子产品及配件



无线设备



口腔护理



眼镜



办公桌椅



办公用品



家用音箱



智能手表及腕表



厨房用品



男士下装



电音耳机



照明灯具



按摩设备

# 亚马逊欧洲新站点：线上消费水平高，沿袭欧洲成熟站点选品

亚马逊全球开店  
amazon global selling

共创全球品牌新格局

## 瑞典/荷兰/波兰消费者画像

- 荷兰/瑞典/波兰平均线上消费者比例 (88.3%) 高于欧洲平均 (73%)
- 荷兰/瑞典/波兰平均线上消费增速 (19.5%) 高于欧洲整体 (9.5%)
- 欧洲新站点网购用户主要以25-49岁为线上购物的主力军，因此消费电子和户外运动类目产品较为受欢迎。此外，服装配饰类、家居品类产品同样受到年轻消费者青睐

- 消费者消费喜好与欧洲五国尤其德国的消费者类似，可参照选品一键同步listing
- 消费者注重品质、配送时效和价格
- 运营经理定期选品分享



扫地机器人



手机贴膜



户外移动电源



可替换表带



智能手机



LED灯条



外接电源



智能手表



男士下装

# 亚马逊墨西哥站：消费者人口年轻且庞大，更偏好性价比产品

## 墨西哥消费者画像

- 墨西哥是拉丁美洲第二人口大国，且平均年龄较低。
- 随着疫情的持续，越来越多墨西哥消费者选择线上购物。
- 墨西哥消费者更加青睐中国有性价比的产品

- 卖家可以同时操作多个不同体量的类目
- 目前墨西哥站营销工具使用较少，利用好墨西哥站点的促销和推广资源，可快速获得销售增长



### 家居家具

台灯、立式风扇、天花板吊灯、组装鞋架、独立式衣架、落地灯



### 电子办公

耳机、入耳式耳机、智能手表、唱盘、摄像头、3D打印机



### 厨房类产品

破壁机、电动打蛋器、午餐袋、便当盒、厨房存储配件、饼干模具、开瓶器



### 玩具类产品

玩具套装、毛绒动物玩具、儿童派对礼品、儿童派对气球、摇头公仔、玩具车、科学工具包



### 家具类产品

居家办公桌、居家办公椅、地毯、酒吧凳、浮动货架、茶几、咖啡桌、床架

## Part 06

# 卖家说

在亚马逊新站点开店，是种怎样的体验？

# 新站点卖家说

## 该公司新站点业绩亮点

### 澳洲站由利（主营产品：扫地机器人）

“由利在澳洲站的销售额也是水涨船高，年收入占其全球站点的1/5左右，遇上活动高峰期甚至还能翻好几番！就比如今年的Prime Day，澳洲站的销售额已与美国站、欧洲站势均力敌，各占1/3。”

01 2020年布局全球，新站点相继开通

02 仅用10天，荣登澳洲站Best Seller

03 2021年由利跨境成交总额就达900万美金

# 新站点卖家说

## 中东站夫妻档（主营产品：日用百货）

“新站点入场卖家还是相对较少的，竞争低，SKU也少，这给了我们更多的发挥空间，容易切入。此外，中东站虽电商渗透率高，但本土电商并不多，亚马逊是行业出了名的优等生，无疑是我们的首选。”

### 该公司新站点业绩亮点

- 01 2人创业起家，精铺转型品牌
- 02 中东站第一把爆款筋膜枪
- 03 中东站3年内年销售突破1500万

# 新站点卖家说

## 印度站Ohuhu (主营产品: 马克笔)

“同样一个产品, 相较于其他站点, 印度站的价格更有优势。原因很简单, 首先印度蓝海竞争低, 外加有爆品撑腰, 品牌开价更有话语权。还有就是, 印度站利润高, 有得赚。”

### 该公司新站点业绩亮点

- 01 从欧美卖到印度 3人团队聚力破局
- 02 1年时间卖出万单爆款 年销售额860w+
- 03 1年做到亚马逊印度站Top5 2年内营业额上涨300%

# 新站点卖家说

## 该公司新站点业绩亮点

### 新加坡站XP-Pen (主营产品: 绘画工具)

“亚马逊新加坡有它独特的优势，比如营商环境、语言、地理位置、数字营销以及当地消费者对线上购物的认可等等；我们做生意蛮看重流转的，这边物流配送时效快，1-2天就能送达，过海关也很简便，入仓预约时间短，仓库不拥堵；这个站点开放的促销功能除了常见的那些，好多都是其他站点没有的，足见他们的用心。”

01 市场已分布全球100多个国家

02 新加坡站同类产品TOP1，线上教育和艺术创作消费者的第一选择

03 营业额年增速高达 60%

# 新站点品牌卖家说

“建立消费者需求出发的**产品思维**，研究用户喜好、用户痛点，了解什么样的产品才能满足需求。”



93  
%

中国卖家表示非常清楚在亚马逊  
上建立品牌的重要性



75  
%

中国卖家认为很有信心可以在  
亚马逊创建和提升品牌



“亚马逊的新站点带给了我们挑战的同时，也给予了很好的**品牌布局全球的机遇**。”



“亚马逊的新站点非常有效的帮助我们打造全球品牌知名度，我很高兴在**市场竞争还未白热化**的时间入驻了。”



“我们已入驻全部亚马逊新站点，包括巴西和土耳其。我们期待通过亚马逊布局全球持续增加品牌动力。”

# 联系我们



亚马逊全球开店 官方信息渠道



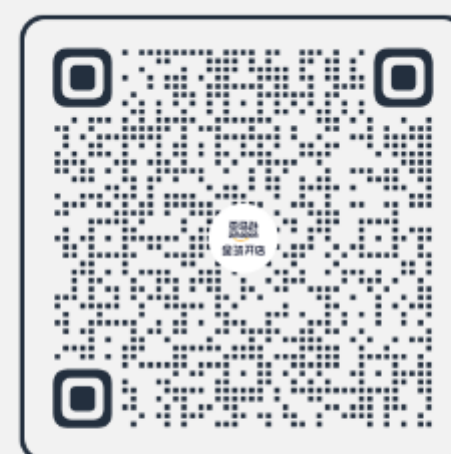
官方网站  
gs.amazon.cn



官方微信  
亚马逊全球开店



官方头条号  
亚马逊全球开店



官方抖音号  
亚马逊全球开店



直播

官方微吼直播  
亚马逊全球开店



# DAY ONE

