

2025年日本站新卖家开店运营全攻略

线下筹备工作	注册前准备 选团队,供应链,站点知识储备	贸易型卖家 适合日本站的货源 ·首批备货量 ·物流方案 ·库存管理	工厂型卖家 运营团队&运营能力 ·打造优质的Listing ·新品上线获取站内/站外流量 ·打造属于自己的品牌	欧美站老卖家 了解日本特点 ·日本最新消费趋势及文化 ·日本定价和欧美站的差异 ·日本促销活动玩法
	第1-2周 注册账号+活用选品工具拓展商机	贸易型卖家 店铺注册	工厂型卖家 ·店铺注册 ·注册品牌 运营团队打造	欧美站老卖家 ·站点开通 ·跨站点授权品牌到日本
	第3周 上传第一个产品+基础部署	贸易型卖家 采购	工厂型卖家 生产	欧美站老卖家 备货 欧美在售ASIN换日文说明书和包装
	第4周 入库上架,产品开售	贸易型卖家 新店铺首次FBA发货使用SEND头程承运商,即可获得200美金配送费优惠	工厂型卖家 FBA—货物到仓开售、FBA配送	欧美站老卖家 自发货—邮政小包等
线上运营节奏 (第3-12周)	第5-6周 Listing打造,快速出单	Listing持续优化 开启广告 开启优惠券/促销 注册Vine 积累销量和评论 提报秒杀等促销 研读各项指标报告并优化		
	第7-12周 提高产品曝光,引流及转化率	Listing优化(Vine/ABA/View/视频/Manage Your Product)		
产品支持	Listing同步+语言工具(LOSG/BIL/AI创建Listing/GSD/Gengo)		物流方案(FBA SEND)	促销工具(积分/优惠券/Prime专享折扣/LO/BD/OOTO)
服务支持	新卖家首年扶持	经理1对1扶持	新卖家校友会	核心卖家优选计划

4个案例,看懂不同类型卖家能“薅多少羊毛”

工厂型无品牌MFN卖家 卖家A 运营情况 办公用品类,售价750日元,设置了优惠券,开启了广告 薅羊毛情况 ● 广告、优惠券抵扣:15,000日元 ● 低价商品佣金减免:7,350日元 总计:22,350日元	贸易型已上线2个月铺货型无品牌FBA卖家 卖家B 运营情况 卖家通过后台FBA的机会看板,挑选高潜力ASIN,售价1,000日元,使用SEND发第一批货到日本,设置了优惠券,开启了广告 薅羊毛情况 ● 广告、优惠券抵扣:15,000日元 ● SEND服务, FBA配送销售额5%返还:34,900日元 ● FBA费用抵扣:2,244日元 ● 低价亚马逊物流费优惠:6,468日元 总计:58,612日元	新品牌MFN卖家 卖家C 运营情况 户外品类,售价3,000日元,设置了优惠券,开启了广告和Vine计划 薅羊毛情况 ● 品牌销售额返还+佣金折扣:7,875,000日元 ● 广告、优惠券抵扣:15,000日元 ● Vine计划费用抵扣:30,000日元 总计:7,920,000日元	欧美站品牌FBA卖家 卖家D 运营情况 服饰品类,售价2,400日元,美国站品牌一键授权至日本,首次发货到日本使用SEND,设置了优惠券,并且开启广告和Vine计划 薅羊毛情况 ● 品牌销售额返还+佣金折扣:7,875,000日元 ● SEND服务优惠:30,000日元 ● 广告、优惠券抵扣:15,000日元 ● FBA费用抵扣:2,244日元 ● Vine计划费用抵扣:30,000日元 ● 低价商品佣金减免:9,408日元 总计:7,961,652日元
--	---	---	---

以上案例:以12*20*32(cm)的货物为标准,2个ASIN,每个ASIN50件商品,移除2件计算

2025日本站新卖家福利“薅羊毛”攻略

旅程优惠类型	品牌注册	品牌授权	上架ASIN	头程物流	FBA	积累销量和评论
新卖家入门大礼包	销售返还	获取条件 ● 若为首次注册日本站的卖家,同时为商标所有者和品牌代表 ● 若非首次注册日本站的卖家,为海外的商标所有者以及在日本的品牌代表 ● 新卖家需六个月内完成品牌注册(商标所有者),且必须于2024年3月1日或之后上架首个可供购买的ASIN(2024年3月1日之前请参照NSI之前条例)		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100万美金品牌商品成交额返还52500美元,返还金额将抵扣下月的销售佣金 ● 从第一个可供购买的ASIN的销售开始算一年内累积返还到期,若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		
	FBA入库运费优惠	● 日本账号launch 90天内的首票FBA货件且使用SEND头程承运商(与是否为日本的新老ASIN无关)		● [使用亚马逊指定合作承运人(Japan Post 或 Yamato)的FBA但非SEND卖家] 从目的国运输至亚马逊物流中心,可获得¥15,000优惠用于亚马逊合作承运人的入库运输费 ● [FBA SEND卖家] 若从中国直接发货至亚马逊物流中心,可获得¥30,000优惠用于亚马逊运营中心配送费,在FBA亚马逊收货后两周抵扣FBA尾程费用		
	广告优惠券折扣	● 上架首个在日本站可供购买的新ASIN之后90天内,发布亚马逊优惠券和开启一个自动广告,并设置无截止日期		● SP可享受¥7,500的推广广告折扣券,领取后30天内有效 ● Coupon注册亚马逊优惠券可享受¥7,500的优惠券费用优惠,领取后一年有效期内有效		
新品入仓优惠计划	Vine计划	● 新卖家入门大礼包:品牌主在发布首个可供购买ASIN的6个月内完成品牌注册,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 ● 新品入仓优惠计划:ASIN 必须在首次入库亚马逊物流(FBA)运营中心后的 5-60 天内注册Vine计划,之前已经注册Vine计划的ASIN将无法享受折扣		● 即可获得新卖家入门大礼包中的Vine计划\$200美金抵用券;使用完这\$200福利之后,可再获得亚马逊物流新品入仓优惠计划中的Vine计划优惠的资格 ● 新品入仓优惠计划中每个父ASIN在Vine计划中注册2件商品免费,3至10件商品的父ASIN商品提供Vine计划注册费\$75每次的优惠,且现阶段(9月15日生效)还可叠加75折优惠		
	亚马逊物流新品入仓计划	● 上架首个在日本的可供购买的新ASIN且90天内创建首个FBA货件 ● IPI score(库存绩效指标分数)>300		● 平均5%销售额返还的产品包括:品牌和非品牌(包括符合要求的非标准尺寸商品最多50件,符合要求的标准尺寸商品最多100件,最长120天) ● 免FBA月度仓储费:符合要求的非标准尺寸商品最多50件,符合要求的标准尺寸商品最多100件,最长120天 ● 免除库存转移费:符合要求的非标准尺寸商品最多50件,符合要求的标准尺寸商品最多100件,最长180天 ● 免除FBA退货处理费:自2023年4月1日起,日本站已取消收取该项费用		

三大福利细则

新卖家入门大礼包,最高52500美元新卖家专属福利!

- 真金白银降成本**
- 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100万美金品牌商品成交额返还52500美元,返还金额将抵扣下月的销售佣金*
 - 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
- 官方指引成长快**
最高500美元,亚马逊工具包优惠试用!
- 200美元评论管理工具(Vine)优惠
 - 200美元配送费折扣(FBA首单使用亚马逊跨境物流服务SEND)或100美元亚马逊合作承运人入库运输费优惠
 - 50美元优惠券费用优惠
 - 50美元商品推广广告折扣券
 - 自动加入亚马逊物流新品入仓优惠计划,低至0成本FBA测新品

2025FBA新品入仓优惠计划升级

- FBA商品销售额平均5%返还**
- 对于符合要求的非标准尺寸商品,无论是否有品牌:每个父ASIN最多有50件商品可在120天内享受返还优惠
 - 对于符合要求的标准尺寸商品,无论是否有品牌:每个父ASIN最多有100件商品可在120天内享受返还优惠
- 免除FBA月度仓储费**
- 大件商品:在亚马逊运营中心收到首件商品后的120天内,免收每个父ASIN前50件商品的月度仓储费
 - 标准尺寸商品:在亚马逊运营中心收到首件商品后的120天内,免收每个父ASIN前100件商品的月度仓储费
- 免除库存移除费**
- 大件商品:在亚马逊运营中心收到首件商品后的180天内,免收每个父ASIN前50件商品的库存移除费
 - 标准尺寸商品:在亚马逊运营中心收到首件商品后的180天内,免收每个父ASIN前100件商品的库存移除费

低价商品佣金减免福利

- 福利一** 服装品类低价商品佣金立减:2,500日元以下服装商品的销售费用从12%将至8%
- 福利二** 全品类低价商品佣金立减:750日元以下商品的销售费用降至5%,最低销售佣金30日元
- 福利三** 低价商品亚马逊物流费率立减:低于1,000日元的商品,配送费比标准费率低66日元

