



- 本期内容：**
- 零投入、零风险试用亚马逊物流
  - 网站新增“智能化运营中心”页面
  - 亚马逊物流网络培训课程
  - 卖家成功故事分享
  - 使用亚马逊物流的小贴士

**“亚马逊物流”绝不是简单的快速服务，而是为卖家提供的集高标准的仓储、拣货、包装、配送、货到付款、专业客服、业务报告和退货服务于一身的“一站式电商解决方案”。我们会继续致力于以全面专业的服务帮助您提高销售，拓展业务，愉悦顾客。**

**“亚马逊物流”如何帮助您提升销售**

全方位提升排名，带来更多顾客浏览

赢取“购买按钮”竞争，获得更好的信用

“满49元免运费”，您的顾客也可享受

“亚马逊”信誉，为您赢得更高转化

**“亚马逊物流”如何帮助您拓展公司业务：**

我们专注于物流服务，您可以专注于业务成长

支持多种渠道配送，满足跨平台运营需求

节日配送不休，不再为促销季苦恼

**“亚马逊物流”如何帮您取悦顾客：**

支持货到付款，给顾客更多选择

7天x24小时全天候专业客服，让您的顾客更放心

**“亚马逊物流”项目优势**

海量仓储，智能管理，实现规模化增长

物流系统覆盖全国，确保商品迅速送达

7天24小时全天候专业客服

优质的顾客购物体验，帮助增加销售

仓储成本精确计算，配送费用全国统一

支持多渠道配送，满足跨平台需求

**相关内容：**

如果您对“亚马逊物流”感兴趣：观看视频《什么是亚马逊物流》，了解更多详情。



点击下载《亚马逊物流培训教程—专业的电商线下服务》、《亚马逊入仓操作指南》、《亚马逊发货操作指南》，学习相关操作。

如果您在使用“亚马逊物流”服务的过程中碰到任何问题，欢迎随时访问“亚马逊物流”网站，或通过电话和邮件联系“卖家支持”，您还可以访问“卖家论坛”提出您的宝贵意见和建议。

## 尊敬的亚马逊物流卖家，您好！

经过一个月的漫长等待，我们的电子期刊迎来了第八期的更新。感谢您长久以来对我们的关注与支持，亚马逊物流团队竭诚为您提供高标准、高质量的服务，帮您更好的愉悦顾客，提升销量。二月份我们都发生了什么呢？“零投入、零风险”试用亚马逊物流；亚马逊物流收费标准将于5月份作出微调；我们的网站再次进行有益性扩充；不容错过的每月网络培训课程；卖家成功故事为您点亮亚马逊物流成功之路，更多精彩内容尽在近期的亚马逊物流电子期刊！

您销售，我配送。世界一流的“亚马逊物流”将帮助您让您的商品在亚马逊平台上更具竞争力，以优质服务吸引更多顾客，并可以专注业务而不必为运营操心。欢迎开启属于您的“亚马逊物流”之旅！

## 零投入，零风险试用亚马逊物流

“亚马逊物流”不仅仅是“物流”，而是为卖家带来更多浏览量 and 更多销售的法宝。好不好？用了就知道！即日起，“亚马逊物流”特别推出“免仓退费优惠试用”活动：仓储费？免了！退仓费？免了！商品成功售出？恭喜你，我们还返现哦！

即日起至2014年3月31日，只要您自主学习并成功入仓开始使用“亚马逊物流”，我们将免除您在活动期间入仓的所有商品的仓储费用和退仓费用。

如果您在没有招商经理辅导的情况下，通过网站视频和教程自学成才，成功使用“亚马逊物流”，还将额外享受卖出商品返现的奖励。具体规则如下：

- 售出30件以上，100件以下：所有售出商品每件返2元现金
- 售出101件以上，200件以下：所有售出商品每件返3元现金
- 售出201件以上，500件以下：所有售出商品每件返4元现金
- 售出501件以上：所有售出商品每件返5元现金

但每位卖家在本次活动中最多可获得的优惠不超过等值2,500元人民币。

[▶ 点击按钮了解更多](#)

**温馨提示**

- 本次活动只适用于2013年7月1日至2014年3月31日期间在亚马逊第三方平台成功开店的，且自主学习使用亚马逊物流并入仓的卖家。
- 商品类型为非图书音像类；且非大件商品，即体积不超过50cm×40cm×25cm并且重量不超过10千克的包裹类型；参与活动的商品必须符合**亚马逊商品限制及包装要求**。
- 卖家无需预先提供商品清单，商品只要在活动期限内通过“亚马逊物流”入仓并配送，即可自动参与该活动中。
- 每个卖家在活动期间所享受的优惠总额不超过人民币2500元，返现金额预计于2014年5月中旬返还给卖家账户。
- 本活动最终解释权由亚马逊保留。

## 网站新增“智能化运营中心”页面

亚马逊物流一直致力于用最简单、最直接的方式为卖家们展示出他们所需要的信息。亚马逊物流网站在1月中下旬做出了有益性调整，添加了“智能化运营中心”页面。卖家们可以通过点击“什么是亚马逊物流”——“特色服务”——“智能化运营中心”进入“智能化运营中心”页面。

亚马逊物流在全国各地共有13个亚马逊运营中心，总面积超过80万平方米并持续增长中，结合全国范围的快速配送，世界一流的客服中心以及高智能的供应链网络，亚马逊物流能帮助卖家将销售范围拓展至更多地域，迅速方便的实现全国范围内规模化增长。我们的服务涵盖每一个物流环节和售后环节，从而节约您的时间，让您以更加专注于贵公司业务的成长。



## 亚马逊物流网络培训课程

亚马逊物流会在每月定期举办“亚马逊物流”网络培训课程，课程涵盖了使用亚马逊物流的技巧及多方面销售建议。您可以通过参加我们的培训课程帮助您更好的管理您的商品信息。卖家们会在观看我们的视频教程后进入答疑环节，我们会有专业的技术团队为卖家们答疑解惑。往期课程回顾：

培训课程：“零问题”发货秘诀——“亚马逊物流”入仓注意事项指导

培训时间：2014年2月25日 14:30—16:00

培训内容：

- 介绍亚马逊物流入仓准备工作的重要性；
- 明确亚马逊物流入仓商品的限制要求；
- 掌握创建新品、新品申报的流程和注意事项；
- 掌握不同商品的入仓包装要求；
- 如何更好地为商品和货件贴标；
- 明确预约发货的注意事项

培训课程：“亚马逊物流”——电商的整体运营解决方案

培训时间：2014年2月26日 14:30—16:00

培训内容：

- “亚马逊物流”-概览
- “亚马逊物流”-费用介绍
- “亚马逊物流”-卖家发货流程
- “亚马逊物流”-发票管理
- “亚马逊物流”-提交多渠道配送订单
- “亚马逊物流”-如何高效使用

我们的卖家培训团队会定期发送邮件至您注册使用亚马逊物流时的邮箱，您可以通过点击接受邀请等方式参加我们的网络培训课程。

## 卖家成功故事分享

**公司名称** 广州绿植化妆品有限公司 **卖家店铺名** 初夏堂旗舰店

广州绿植化妆品有限公司专注于为时尚女性提供适合的问题肌肤解决方案，在亚马逊店铺主营护肤品。

[▶ 点击进入卖家店铺](#)

**经验分享**

初夏堂品牌创建于2011年，于2013年入驻亚马逊。入驻后1个月我参加了亚马逊在广州举办的线下分享会，也经常参加线上的一些网络课程和会议，基本上了解了亚马逊的运营知识，也对亚马逊物流有了初步的了解。在参加分享会前，跟我对接的市场经理建议我们先少量入仓几款商品试一下销量，我们当时选择了少量款商品入仓，在入仓前我们订单只有个位数左右日均，有时还没有订单。入仓1周时，入仓产品的订单量就明显上升，同比没入仓前提升了3-4倍。看到这样明显的提升，我们把余下的所有产品都做了入仓，对销量提升有很大的帮助，现在已有几款产品销量排名达到类目第1页的位置，而且省力省心，基本上1周只需要补1次货就行了。同时我们也加强我们的服务质量，店铺各项绩效指标数据都是非常良好的，客户的好评量也在上升中，现在我们所有产品都已入仓，基本上入仓的商品都有销售。使用亚马逊物流，一方面降低了公司物流和售后人工的成本，更重要的是销量和售后体验的提升，店铺综合排名也上来了，我们会持续使用亚马逊物流的。



**公司名称** 河北清河县弈展贸易有限公司 **卖家店铺名** 弈展

弈展公司于2013年4月26日入驻亚马逊开店，主营“茵欧莉”女装、男装等羊绒服饰；“佳沙”羊绒线、貂绒线等。

[▶ 点击进入卖家店铺](#)

**经验分享**

对于网购商品来说，送达时间对客户来说太重要了，我公司一直在寻找一种能够最快让客户收到产品的物流方式。通过多种渠道，我们了解了亚马逊物流。我们了解到亚马逊物流对于卖家的好处:如标准化包装、支持货到付款、方便的退货政策以及多渠道送货模式等。恰逢亚马逊推出“亚马逊物流三周年庆”的优惠政策，我们首次入仓SKU数并不多，但入仓一周后店铺整体销售额提升50%，并且提高了我公司团队的工作效率，亚马逊解决物流配送的麻烦，我们只需要及时补仓。除了销量有很大的攀升，入仓也对提升我公司在客户心中形象方面尤为重要。我信赖亚马逊仓储物流，现我公司始终坚持入仓，以便在亚马逊平台做的更好更强。



## 使用亚马逊物流的小贴士

- 通过设置促销，促进关联销售
  - 通过设置“一起购买”，给予折扣或者金额优惠”等多形式的促销活模式，用畅销的亚马逊物流商品，带动其他亚马逊物流商品的销售。
  - 创建套装产品，提升客单价
- 对于图书、内衣、配件等单价较低的商品，如果使用亚马逊物流比较困难，可以通过创建套装商品，并用亚马逊物流配送，在分担亚马逊物流成本的基础上，还可以有效的提升客单价。

我们真诚的祝愿您的事业在“亚马逊物流”的协助下能够屡创佳绩。

亚马逊物流团队

**亚马逊物流 amazon**

备注：这是一封系统自动发出的邮件，请勿回复。  
如果您不愿意继续接收来自亚马逊的自动订阅类邮件，请点击[退订邮件](#)。