

## 助您在 Amazon.com 上成功销售的十条建议

### 1. 确保商品信息准确

创建或匹配商品详情页面时，使用独特的标准标识符（UPC/EAN/ISBN）。确保商品描述和状态说明清晰易懂，能为买家提供帮助。商品详情页一定要为买家提供准确的商品描述。

### 2. 每天检查订单

为了做到快速发货，您需要及时收到订单消息。如果您注册了订单通知服务，我们会在顾客下单时向您发送邮件通知，但邮件可能会被过滤器作为垃圾邮件拦截，因此这种方式并不完美。因此我们建议您每天都在卖家平台（**Seller Central**）检查订单。在订单链接下可以查看订单列表并设置自动订单报告。

[了解更多 →](#)

### 3. 确认发货时间

只有在卖家确认发货后，亚马逊才会从买家的信用卡中扣款。订单下达后，卖家要负责在规定的发货时间内确认发货（默认为两个工作日）。确认方式是在订单链接中点击确认发货按钮。

[了解更多 →](#)

### 4. 定期检查库存

始终留意您的库存数量，特别是在多渠道销售的情况下。如果顾客下了订单，商品却没有库存，就很容易导致差评。如果遇到这种情况，最好的做法是立即通知买家，并在必要时做出适当的补偿。

[了解更多 →](#)

### 5. 保证准确定价

“更多购买选择”页面会优先显示价格最低的商品。亚马逊买家总会寻找最优惠的价格，并倾向于购买“更多购买选择”页面中排名靠前的商品。

## 6. 严格遵照您的配送和物流承诺

避免顾客失望的最佳方式就是设立期望然后满足这些期望。当您在制定配送政策时，要让顾客清楚了解处理订单和发货的频率、您所使用的物流公司以及如何咨询物流相关问题。如果配送延迟或物品损坏，买家会感到失望，可能导致买家留下差评、申请退款或亚马逊商城交易保障索赔，这些都会对您的账户带来负面影响。

## 7. 随时为顾客提供服务

对于买家来说，不了解订单状态是一件很令人恼火的事。为避免出现这种状况，卖家要尽可能快速地回复买家，并在物流延迟时通知他们。除此之外，卖家还要确保顾客能方便地联系到自己，为顾客打造流畅且顺心的购物体验。

## 8. 维持良好的好评率

顾客非常注重其它买家对商品的反馈，我们也会密切关注卖家的表现。我们发现，获得好评的关键在于准确描述商品、快速交付以及迅速回复买家的问题。你也可以在装箱单中向顾客要求反馈。

[了解更多](#) →

## 9. 圆满处理退换货和退款

所有卖家都不希望发生退换货和退款，但这是一个无法回避的问题，同时，亚马逊销售流程也要求卖家合理地处理此类事件。圆满地处理退换货能够获得更好的顾客反馈。大多数商品的退换货时限为交货后的 30 天内，您的退换货和退款政策必须符合亚马逊当前政策（如欲了解更多信息，请见卖家协议）。

## 10. 熟悉卖家平台工具和政策

建议您了解卖家平台（Seller Central）的所有工具、法律协议和我们的其他政策。如有任何疑问，可以点击卖家平台（Seller Central）页面右上角的帮助链接。

[寻求帮助](#) →