



将亚马逊企业购 添加到卖家账户 第一章

亚马逊企业购是亚马逊面向企业和机构买家的一站式商业采购站点，专注为企业长尾采购提供一站式解决方案，它可帮助您在触达个人消费者的同时，货供海量优质的企业及机构买家。自2015年上线仅一年时间，亚马逊企业购便完成了超过10亿美金的销售额，2018年全球年销售收入超过了100亿美金。截至目前，亚马逊企业购已吸引了数百万企业及机构买家，累积数十万企业注册成为卖家。立即开通亚马逊企业购向全球优质企业及机构客户销售吧！

* 以上数据来源于亚马逊企业购 Blog

1. 绩效与费用标准

为了高效拓展面向高质量企业买家的销售业务，请您跟我们一起了解下开通亚马逊企业购的要求吧。

1.1 开通亚马逊企业购的卖家绩效标准	3
1.2 <u>在亚马逊企业购开店的费用价目表</u>	3

本课件共有两章内容。如需学习其他章节，请参考[相关阅读页](#)的找课指南，查找您想学习的课程。

1.1 开通亚马逊企业购的卖家绩效标准

在开通亚马逊企业购之前，想必您已在[亚马逊卖家平台](#)开通了标准账户并成功销售商品。但如果您还想要加入亚马逊企业购，则需要保持比标准亚马逊网站要求更高的绩效水平。您可通过下表对比了解详细的绩效标准：

标准亚马逊网站	亚马逊企业购
<ul style="list-style-type: none">• 订单缺陷率 (ODR) 不高于 1%• 发货前取消率 (CR) 不高于 2.5%• 迟发率 (LSR) 不高于 4%	<ul style="list-style-type: none">• 订单缺陷率 (ODR) 不高于0.5%• 发货前取消率 (CR) 低于1%• 迟发率 (LSR) 低于2%• 极少出现信用卡拒付、亚马逊商城交易保障索赔和负面反馈等

*如果您还不清楚以上绩效中各项指标的具体要求，[点击这里](#)查看详情。

注意：

除了以上的绩效要求外，您同样需要遵循亚马逊面向企业端的[销售要求](#)：

- 每个企业订单包裹都必须有追踪编码；
- 每个企业订单包裹都必须有装箱单；
- 每个企业订单包裹都必须有订货单编号。

1.2 在亚马逊企业购开店的费用价目表

要在亚马逊企业购上销售商品，不仅要满足绩效标准，您还需要一个专业销售计划的卖家帐户（[点击这里查看销售计划比较](#)）。如果您已经是专业销售计划的卖家账户，可以直接开通亚马逊企业购。否则您需要升级您的账户为专业销售计划，并支付相关的月服务费。下表为亚马逊各站点专业销售计划的月服务费：

服务站点	月服务费
北美站	39.99美元
日本站	4,900日元
欧洲站	25英镑

*如果您同时拥有两个及以上的站点，亚马逊将只收取价高的站点的月服务费。

注意：上述服务费是所有亚马逊专业销售计划卖家平时支付的订阅费，并不是指开通亚马逊企业购这一功能所需要的费用，如果您已是专业销售计划的卖家，则不用再次支付这项费用。此外，您的亚马逊物流费用和销售佣金也需要遵循标准亚马逊账户规则，[点击这里](#)查看费用价目表。

相关阅读

将亚马逊企业购添加到卖家账户

- 绩效与费用标准
- 实用卖家功能介绍

找课路径：亚马逊卖家平台 > 绩效 > 卖家大学 > 搜索课程名称

快速链接：亚马逊卖家大学 [北美站点](#)、[欧洲站点](#)、[日本站点](#)



学习更多亚马逊企业购相关课程：

- 希望直通更多优质企业客户？搜索“企业端业务介绍”
- 如何提升企业端销售额？搜索“B端基础功能”
- 需要加速获得更多批量订单？搜索“B端高阶功能”
- 哪些属于企业热购品类？搜索“五大商用选品”

延伸学习

您也可以[点击这里](#)，查看亚马逊每周**线上直播课程**；或是扫描下方的二维码，关注“**亚马逊全球开店**”微信公众号，及时了解相关资讯。



课程反馈

如果您觉得本课件对您有帮助，请点亮课件右下角的“✓”向我们提供反馈，谢谢！

The image shows a screenshot of the Amazon Seller Central 'Seller University' (卖家大学) interface. The main content area features a large orange banner with the text '将亚马逊企业购添加到卖家账户 第一章' (Add Amazon Business to Seller Account Chapter 1). Below the banner, there are navigation options in Chinese and English, and a '查看亚马逊企业购的开通指南 >' (View Amazon Business onboarding guide >) button. A '模块' (Module) section contains a feedback prompt: '本课程对您有用吗？一点击亮页面右下角的“✓”，让我们为您带来更多实用课程吧！' (Is this course useful to you? Click the '✓' in the bottom right corner of the page to help us bring you more practical courses!). Below this, it lists a learning objective: '您将学会：帮助您检查是否满足开通亚马逊企业购业务的绩效要求，及相关费用。' (You will learn: Help you check if you meet the performance requirements for opening Amazon Business, and related fees.).

Two callout boxes highlight the feedback mechanism. The first callout, on the left, points to a sidebar menu item '中国卖家必修课：亚马逊运营指导大全' (China Seller University: Amazon Operations Guide). The second callout, on the right, points to a '这有用吗?' (Is this useful?) feedback box in the bottom right corner, which contains a grey 'X' and a green checkmark '✓'.