



通过 Amazon Business 高阶功能及项目获得批量订单

第三章

Amazon Business 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，Amazon Business 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，Amazon Business 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 Amazon Business 向全球优质企业及机构客户销售吧！

* 以上数据来源于 Amazon Business Blog

3. 通过管理报价功能 回复企业买家 在线询价

Amazon Business 正在通过拓展更多的 B2B 在线交易方式，让供应有多种可能。其中，管理报价就是一项对买家和卖家来说都非常实用的工具：买家可以在线询价，卖家通过回复买家来获得销售机会和业务拓展，在线达成更多交易。

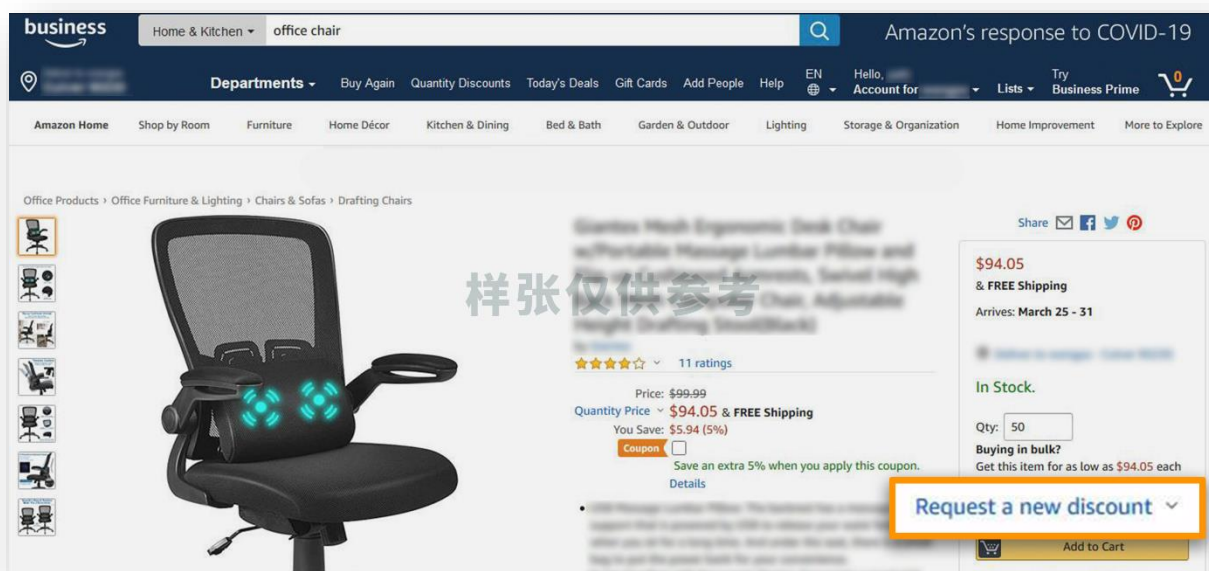
3.1 <u>RFQ 概述</u>	3
3.2 <u>回复买家的在线询价</u>	4

本课件共有七章内容。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。



3.1 RFQ 概述

通过第三章（[点击这里](#)，查看找课路径）的购买流程我们可以发现，企业买家在采购的过程中，可以通过向卖家询价来享受更大的折扣，这一流程中涉及到的功能就是 RFQ。RFQ 全称 Request for Quotation，即在线询价。企业和机构买家在采购商品时，可通过商品详情页的“Request a new discounts”向所有在售卖家进行一键在线询价。



卖家可以在亚马逊卖家平台“B2B > 管理报价”中查看所有询价需求，并根据买家提供的采购数量及希望的优惠折扣，设置商品的数量折扣或谢绝询价请求。

3.2 回复企业买家的在线询价

当您完成企业商品价格设置后，又收到了企业及机构买家的在线询价，该如何回复呢？

第一步，进入管理报价页面，按商品名称或 SKU 搜索，您也可以选择查看所有请求的询价，或者是通过数量范围搜索具体的询价要求；



第二步，根据买家们的购买数量和希望得到的优惠折扣，选择“管理您的折扣”来调整商品的售价；如果您觉得价格不合适，可选择“忽略”谢绝询价请求。当您完成“管理您的折扣”或“忽略”设置后，该设置就会适用于所有 Amazon Business 买家。



注意：

- 不管您有没有设置数量折扣，企业买家都能发起询价；
- 为了增加您的销售和业务拓展机会，请在收到询价的48小时内设置折扣。

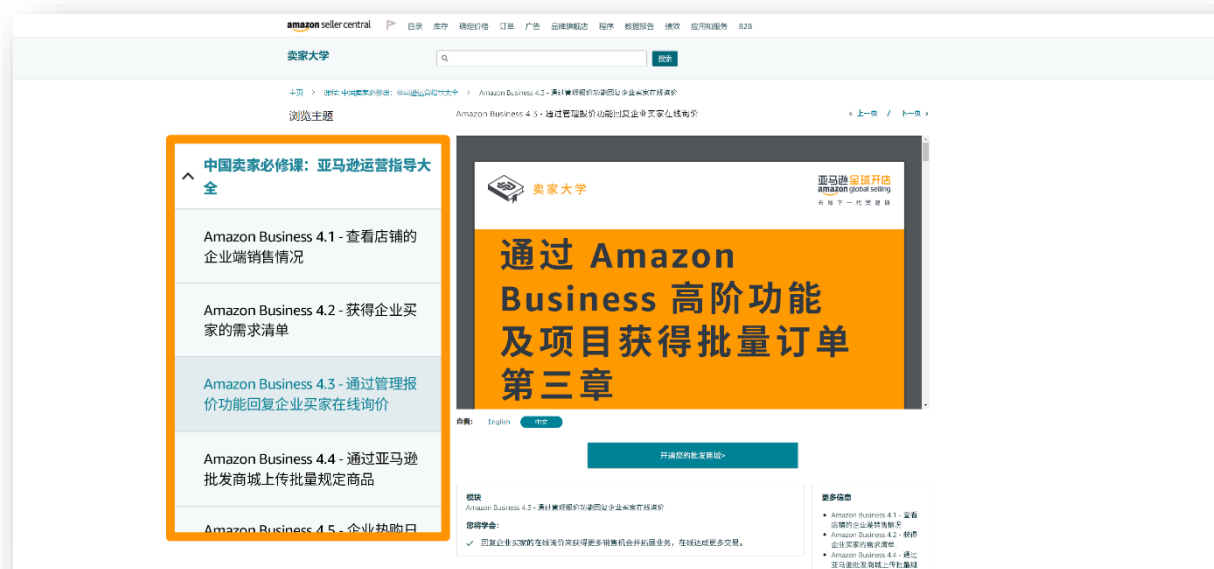
相关阅读

通过 Amazon Business 高阶功能及项目获得批量订单

- 通过 B2B 平台查看店铺的企业端销售情况
- 获得企业买家的需求清单
- 通过管理报价功能回复企业买家在线询价
- 通过亚马逊批发商城上传批量规定商品
- Amazon Business 企业热购日历及活动介绍

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 Amazon Business 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”
- 想要成为 Amazon Business 卖家？搜索“开通企业端业务”
- 如何提升企业端销售额？搜索“B 端基础功能”
- 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。

