



Giới thiệu Amazon Marketplace Chương 1

Hiện nay Amazon đã mở rộng 17 Marketplace tới người bán Việt Nam, chương này sẽ giới thiệu tổng quan về Bán hàng toàn cầu Amazon, làm thế nào để lựa chọn Marketplace mục tiêu, những đặc điểm của Marketplace dành cho người bán Việt Nam, bao gồm tình trạng phát triển bán lẻ và thương mại điện tử của họ, thói quen người tiêu dùng... Với những thông tin trên, người bán có thể tự tin phán đoán mình nên chọn Marketplace nào để bắt đầu kinh doanh thương mại điện tử xuyên quốc gia.

Mục lục

1. <u>Giới thiệu Bán hàng toàn cầu Amazon</u>	3
1.1. <u>Thế nào là Bán hàng toàn cầu Amazon</u>	4
1.2. <u>Lợi thế của Bán hàng toàn cầu Amazon</u>	5

Tài liệu này bao gồm 9 chương, nếu cần học các chương khác, vui lòng tham khảo tài liệu hướng dẫn trên [Trang đọc liên quan](#), tìm tài liệu mà bạn muốn học.

1. Giới thiệu Bán hàng toàn cầu Amazon

Như bạn đã biết thương mại điện tử xuyên quốc gia là một làn gió mới, chương này sẽ giới thiệu về Bán hàng toàn cầu Amazon và giúp bạn thực hiện bước đầu tiên trong việc mở rộng nghiệp vụ kinh doanh toàn cầu.

- 1.1. Thế nào là Bán hàng toàn cầu Amazon
- 1.2. Lợi thế của Bán hàng toàn cầu Amazon

1.1. Thế nào là Bán hàng toàn cầu Amazon

Amazon thành lập vào tháng 7 năm 1995, trụ sở chính đặt tại Seattle, Mỹ. Bán hàng toàn cầu Amazon đã và đang tận dụng tài nguyên toàn cầu của Amazon để giúp đỡ người bán nắm bắt kịp thời cơ hội trong thương mại điện tử xuyên quốc gia, phát triển nghiệp vụ xuất khẩu, mở rộng thị trường toàn cầu, và xây dựng thương hiệu quốc tế.

Hiện nay, Amazon mở cửa 17 Marketplace ở nước ngoài tới người bán Việt Nam, bao gồm: Mỹ, Canada, Mexico, Anh, Pháp, Đức, Ý, Tây Ban Nha, Hà Lan, Thụy Điển, Ba Lan, Nhật Bản, Úc, Ấn Độ, Trung Đông và Singapore, thu hút một lượng lớn người bán tham gia.



Amazon đã chính thức thành lập đội ngũ chuyên trách tại Hà Nội và tại Thành phố Hồ Chí Minh từ năm 2019 nhằm cung cấp hỗ trợ tới người bán hàng Việt Nam để họ bắt đầu kinh doanh trên các cửa hàng trực tuyến của Amazon. Bên cạnh đó, Amazon cũng không ngừng nỗ lực để nhanh chóng ra mắt các giải pháp tối ưu (như quy trình đăng ký tài khoản người bán hàng bằng ngôn ngữ địa phương, giải pháp hoàn thiện đơn hàng cho cả nhóm người bán hàng MFN và FBA) nhằm mục đích tăng cường hỗ trợ người bán hàng Việt Nam triển khai kinh doanh trên Amazon. Để thúc đẩy sự thành công của họ trên các cửa hàng trực tuyến của Amazon toàn cầu, Amazon sẽ tiếp tục cung cấp các sản phẩm và giải pháp tối ưu, bao gồm các công cụ cho người bán hàng, giải pháp hoàn thiện đơn hàng và dịch vụ logistics, các giải pháp bán hàng và xây dựng thương hiệu,...

1.2. Lợi thế của Bán hàng toàn cầu Amazon

Với vị thế một Website thương mại điện tử nổi tiếng quốc tế, dự án “Bán hàng toàn cầu Amazon” sở hữu những lợi thế có một không hai.



Lợi thế thương hiệu



Lợi thế lượng truy cập



Lợi thế dịch vụ



Lợi thế lượng truy cập và thương hiệu Amazon

Khi mới bắt đầu kinh doanh thương mại điện tử xuyên quốc gia, có thể bạn chưa có thương hiệu hay có nhưng không phải thương hiệu quốc tế, cũng không có cơ sở khách hàng riêng, lúc này thử thách lớn nhất đang chờ đợi là làm thế nào để khiến người tiêu dùng tin tưởng mình, và thu hút nhiều người tiêu dùng tìm đến mình hơn. Về hai phương diện này, lợi thế của Amazon vô cùng nổi trội.

Amazon là Website thương mại điện tử được ưu chuộng tại rất nhiều quốc gia, tham gia Website Amazon càng dễ dàng chiếm được lòng tin người tiêu dùng. Tạp chí STORES Magazine trực thuộc Liên đoàn Bán lẻ quốc gia Mỹ đã công bố báo cáo <Favorite 50> (Top 50 được ưa chuộng), bảng xếp hạng trang Web thương mại điện tử được người tiêu dùng Mỹ chào đón nhất năm, và Amazon vinh dự đứng đầu tiên¹. Tại Đức, một cuộc khảo sát chung của công ty nghiên cứu thị trường Innofact và EY-Parthenon cho thấy, Amazon đứng đầu với tỷ lệ ủng hộ là 26%².

Trên phương diện lượng tiếp cận, tới ngày nay Amazon đã giao và nhận hàng hóa trên 185 quốc gia và vùng lãnh thổ, phủ sóng tới hơn 300 triệu khách hàng quốc tế. Ở nhiều quốc gia, thứ hạng lưu lượng truy cập của Amazon rất cao, việc tham gia Bán hàng toàn cầu Amazon đồng nghĩa với việc có thể trực tiếp sở hữu lượng truy cập dồi dào, quý giá này.



Tài nguyên khách hàng chất lượng cao của Amazon

Amazon có nhiều khách hàng hội viên Prime chất lượng cao cũng như khách hàng doanh nghiệp (Amazon Business).

Amazon Business tập trung triển khai hướng tới các khách hàng là doanh nghiệp, mục tiêu cung cấp sản phẩm phong phú, nâng cao trải nghiệm mua sắm cho những doanh nghiệp và tổ chức quan tâm tới Website Amazon, đồng thời cung cấp cho người bán kênh liên kết tới hàng triệu doanh nghiệp và tổ chức toàn cầu hiệu quả. Những khách hàng này bao gồm bao gồm hệ thống bệnh viện lớn, chính phủ, doanh nghiệp thuộc Top 500 doanh nghiệp hàng đầu, trường đại học, v.v., và có thể giúp tăng doanh số bán hàng của người bán trên Website Amazon.

Nguồn (Nguồn dữ liệu bằng tiếng nước ngoài)

1. [Cifnews.com](https://www.cifnews.com)

2. [Cifnews.com](https://www.cifnews.com)



Dịch vụ đồng bộ trong thương mại điện tử xuyên quốc gia Amazon

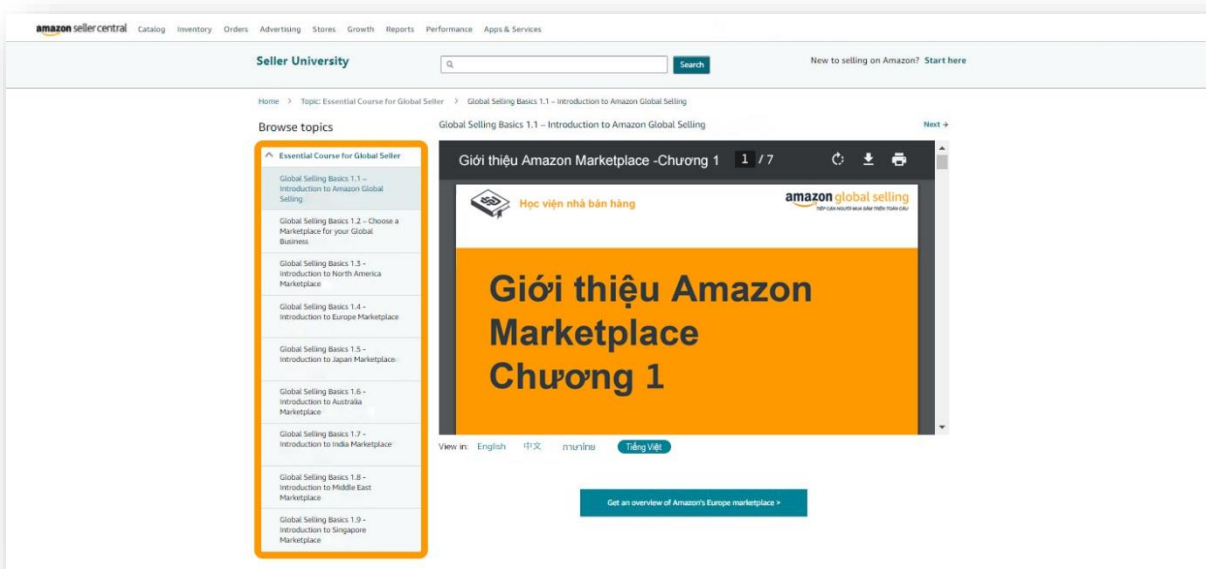
Đảm nhận vai trò là Website thương mại điện tử quốc tế, Amazon và dịch vụ của Amazon đã cung cấp các dịch vụ trọn gói thương mại điện tử xuyên quốc gia một cách toàn diện: hoàn thiện đơn hàng toàn cầu, giao hàng tại địa phương, thu phí toàn cầu, thuế, quyền sở hữu trí tuệ v.v. Nói một cách đơn giản, người bán thông qua Bán hàng toàn cầu Amazon hoạt động thương mại điện tử xuyên quốc gia, chỉ cần thực hiện tốt công việc: lựa chọn sản phẩm thích hợp, kiểm soát chất lượng sản phẩm, vận hành thương mại điện tử v.v., những công việc khác có thể áp dụng dịch vụ liên quan của Amazon để giải quyết. Điều này có thể giảm tối đa lượng công việc của người bán, giúp người bán tập trung vào lĩnh vực chính, tăng doanh thu nhanh gọn, hiệu quả.

Tài liệu liên quan

Giới thiệu Amazon Marketplace

- Giới thiệu Bán hàng toàn cầu Amazon
- Lựa chọn Marketplace đầu tiên cho hoạt động kinh doanh toàn cầu của bạn
- Giới thiệu Marketplace Bắc Mỹ (Mỹ/Canada/Mexico)
- Giới thiệu Marketplace Châu Âu (Anh/Pháp/Đức/Ý/Tây Ban Nha/Hà Lan/Thụy Điển/Ba Lan)
- Giới thiệu Marketplace Nhật Bản
- Giới thiệu Marketplace Úc
- Giới thiệu Marketplace Ấn Độ
- Giới thiệu Marketplace Trung Đông
- Giới thiệu Marketplace Singapore

Cách thức tìm kiếm bài học: Amazon Seller Central > Hiệu suất > Học viện nhà bán hàng > Tìm kiếm tên bài học
Link dẫn: Học viện nhà bán hàng [Marketplace Bắc Mỹ](#), [Marketplace Châu Âu](#), [Marketplace Nhật Bản](#)



Tham khảo nhiều bài học hơn:

- Nhà bán hàng mới tham gia chọn Marketplace mục tiêu cần phải đọc, tìm kiếm "Bán hàng toàn cầu"