

加入亚马逊，今天就是好时机！

新卖家入门大礼包：单站点**超5万美元**新卖家福利，“**低门槛**”开店就在今天

适用于以下站点的新卖家：

美国站、加拿大站、墨西哥站、巴西站、日本站、澳大利亚站、欧洲五国站（英国站、法国站、德国站、意大利站、西班牙站）、欧洲新站点（荷兰站、瑞典站、波兰站、比利时站、爱尔兰站）、阿联酋站、沙特站、新加坡站

目录

- 1 什么是新卖家入门大礼包?
- 2 福利重磅升级
- 3 各站点任务及福利
- 4 福利详解
- 5 福利查询与追踪
- 6 常见问题
- 7 更多详情

01

什么是新卖家入门大礼包?

新卖家入门大礼包

在新卖家入门大礼包 (New Seller Incentives) 中，亚马逊基于过往数据分析

- ☑ 为新卖家提供一系列起步阶段的**官方操作建议**（主要包括品牌注册、加入亚马逊物流、使用商品推广、使用亚马逊优惠券等）
- ☑ 同时针对这些操作，提供一系列**费率优惠**，为卖家降低采取这些操作的风险及成本，助力卖家实现销售快速增长。



▶▶ 新卖家入门大礼包已覆盖全球11大板块、19大站点：

美国站	加拿大站	阿联酋站	欧洲五国站（英国站、法国站、德国站、意大利站、西班牙站）
日本站	墨西哥站	沙特站	欧洲新站（荷兰站、瑞典站、波兰站、比利时站、爱尔兰站）
澳洲站	巴西站	新加坡站	

新卖家入门大礼包亮点



销售额返还 高达5万美元*

新卖家入门大礼包重磅福利！针对品牌销售额进行返还或代金券发放，**抵扣销售佣金**，单站点高达**52,500美元**。另有**物流、促销、广告等多重福利**发放！



官方为新卖家 提供起步指引

在起步阶段，面对纷繁的事务，到底该优先处理哪些？哪些操作可以帮助快速打开业务局面？新卖家入门大礼包结合**数据分析**及以往**成功卖家的经验**，为卖家提供**起步建议**，并奉上相应的费用抵扣优惠，降低风险及成本。



自动加入 无需手动操作

免除繁杂手续！新卖家符合条件，就会自动加入新卖家入门大礼包计划，**无需手动注册，立即生效**，“**低门槛**”开店就在今天！

* 不同站点返还方式和金额有差异，具体内容可参考第19页。

符合以下条件的新卖家将会**自动加入**新卖家大礼包计划



卖家要求

必须注册为专业卖家(Professional Sellers)



时间要求

站点

美国站、日本站、欧洲五国站(英/法/德/意/西)

澳洲站

加拿大站

沙特站、阿联酋站

墨西哥站

新加坡站

巴西站

欧洲新站点(荷兰站、瑞典站、波兰站、比利时站、爱尔兰站)

发布首个可供购买的ASIN的时间

无要求*

2024年1月1日或之后

2025年1月1日或之后**

2025年7月22日或之后

2025年8月6日或之后**

2025年8月28日或之后

2025年9月25日或之后**

2025年10月24日或之后

太复杂?

点击链接, 回答四个问题, 自测资格!



* 如果卖家是美国站、日本站、欧洲五国站销售的卖家, 在2022年3月1日至2024年2月29日(太平洋时间)期间发布首个可供购买的ASIN, 请参考2022年或2023年新卖家入门大礼包相关任务及福利条件。

** 新卖家必须使用本地FBA或卖家自配送。若卖家之前使用亚马逊物流远程配送(NARF)在加拿大、墨西哥、巴西销售, 只要满足卖家要求与时间要求, 且开启NARF的时间需要在2023年8月1日或之后, 也符合福利资格。

02

福利重磅升级

新卖家入门大礼包重磅升级，助力开店全球站点

亚马逊全球开店
amazon global selling



全球站点大扩容

- ▷ 全面覆盖11个板块，19个站点
- ▷ 各板块福利相互独立，收益翻倍
- ▷ 多站点累计可领超55万美元福利



销售额返还机制更新

- ▷ 超五万美元福利金额一次性发放
- ▷ 预付代金券机制，第一笔销售即可抵扣
- ▷ 现金流优化，降低初期运营成本

* 仅限加拿大站及本次新上线站点



广告福利升级

- ▷ \$50广告代金券→最高\$1,000
- ▷ 阶梯式奖励，投放越多回报越大
- ▷ 欧洲五国站，每个站点独立领取

19 个

全球站点覆盖

55 万+

美元最高福利金额

20 倍

广告福利增长

即时

返还金额生效

升级1 | 全球站点大扩容

亚马逊全球开店
amazon global selling

原有覆盖 (5个板块, 9个站点)



美国站



日本站



加拿大站



澳洲站



欧洲五国站 (英/法/德/意/西)

升级后全面覆盖 (11个板块, 19个站点)



美国站



日本站



加拿大站



澳洲站



欧洲五国站 (英/法/德/意/西)



墨西哥站



巴建站



阿联酋站



沙特站



新加坡站



欧洲新站点
(荷兰、瑞典、波兰、比利时、爱尔兰)

即刻开启多站点运营!

11 次

全套福利机会

55 万+

美元最高返还

* 11个板块福利独立, 但除了广告折扣券, 其他福利在欧洲五国站 (英/法/德/意/西) 板块下仅能领取一次, 欧洲新站点 (荷/瑞/波/比/爱) 板块统一只能领取一次。比如: 已有德国站卖家不可通过在法国站开店来享受新卖家入门大礼包的品牌销售额返还福利。

升级2 | 销售额返还机制更新

	返还机制	预付代金券机制
福利要求	品牌主在发布首个可供购买ASIN后6个月内完成品牌注册	
适用站点	美国站、日本站、 欧洲五国站（英/法/德/意/西）、澳洲站	加拿大站、沙特站、阿联酋站、墨西哥站、巴 西站、新加坡站、欧洲新 站点（荷兰站、瑞典站、波兰站、比利时站、爱尔兰站）
发放时间	月度返还	一次性发放
使用时间	次月抵扣	首月第一单即可抵扣
金额预期	不确定	固定额度



新站点采用预付代金券机制， 第一笔销售就可以抵扣佣金， 帮助卖家进一步优化现金流。

升级3 | 广告福利增长20倍

原福利

固定\$50

亚马逊商品推广广告折扣券

20倍增长!

升级后

最高\$1,000

阶梯式奖励机制

阶梯式奖励结构

第一档

\$50

花费\$50-\$200 (含\$50)

💰 获得\$50折扣券

第二档

\$200

花费\$200-\$1,000 (含\$200)

💰 获得\$200折扣券

第三档

\$1,000

花费\$1,000及以上

💰 获得\$1,000折扣券



欧洲五国站 (英/法/德/意/西) 额外升级

原政策

欧洲五国共享1次福利

升级后

英/法/德/意/西每个站点独立**享受1次**福利

总收益：最多可领5份代金券

03

各站点任务内容及福利

任务内容及相应福利 - 成熟站点美日欧(英/法/德/意/西)

亚马逊全球开店
amazon global selling

完成以下四个支线任务，即可获得相应福利哦！

四大任务

任务时长基于第一个可供购买的ASIN的发布时间计算。

品牌主6个月内
完成品牌注册

任务1



90天内使用亚马逊商品推广
创建一个广告活动

任务3



任务2

90天内运送库存
至亚马逊运营中心



任务4

90天内使用
亚马逊优惠券



任务内容及相应福利 - 成熟站点美日欧(英/法/德/意/西)

亚马逊全球开店
amazon global selling

完成以下四个支线任务，即可获得相应福利哦！

任务1 品牌主6个月内完成品牌注册

福利 ① 首5万美元品牌商品销售额返还10%，之后的品牌销售金额返还5%，单站点最高首年返还52,500美元*

② 200美元亚马逊评论管理工具(Vine)优惠**

*各站点代金券金额使用本地货币单位，美元金额仅供参考，实际金额以卖家平台信息为准；已累积返还将在累积时段结束12个月后期到。

**要领取200美元的亚马逊评论管理工具(Vine)费用优惠，卖家必须在完成品牌注册后90天内（或上线首个可供购买ASIN后90天内，以较迟者为准）注册Vine计划；领取后一年未使用过期。

任务2 加入亚马逊物流(FBA)

福利 若90天*内运送库存至亚马逊运营中心可获得：

- ① 最高200美元入库或配送费优惠**
- ② 自动加入FBA新品入仓优惠计划
- ③ 10%折扣，用于前100件亚马逊多渠道配送产品的配送费
- ④ 400美元入库配置服务费优惠（限美国站）

*按FBA货件创建日计算90天。

**若从目的国境内运输至亚马逊物流中心，则可以获得100美元优惠用于亚马逊合作承运人的入库运输费；若从中国直接发货至亚马逊物流中心，则可以获得200美元优惠用于亚马逊运营中心配送费，但需使用亚马逊跨境物流服务(AGL)或Amazon SEND运输入库。各站点代金券金额使用本地货币单位，美元金额仅供参考，实际金额以卖家平台信息为准。

***在首次收到亚马逊物流库存之日后开始计算。

所有新加入FBA的卖家：

- ① 前365天***内免收仓储利用率附加费
- ② 前365天***内免收低量库存费
- ③ 前90天AWD仓储费9折（限美国站）

任务3 90天内使用亚马逊商品推广创建一个广告活动

福利 ① 单站点最高1,000美元*亚马逊商品推广广告折扣券

② 欧洲五国(英/法/德/意西) 每个站点开启广告都可以在该站点领取一次广告折扣券

③ 领取后30天未使用过期

* 阶梯式奖励，花费越多，获得的折扣券金额越大。卖家需要在开启广告活动的30天内，达到相应的花费等级；各站点代金券金额使用本地货币单位，美元金额仅供参考，实际金额以卖家平台信息为准。

任务4 90天内使用亚马逊优惠券

福利 ① 50美元*亚马逊优惠券费用优惠

② 领取后一年未使用过期

*各站点代金券金额使用本地货币单位，美元金额仅供参考，实际金额以卖家平台信息为准。

任务内容及相应福利 - 新兴站点澳洲站

完成以下三个支线任务，即可获得相应福利哦！



入场资格

适用于2024年1月1日或之后发布第一个可供购买的ASIN的专业卖家(Professional Sellers)。

三大任务及福利

任务时长基于第一个可供购买的ASIN的发布时间计算。



任务1

品牌主6个月内
在澳洲站完成品牌注册

福利

- ① 品牌商品成交额5%返还，最高首年75,000澳元*

*已累积返还将在累积时段结束12个月后到期。



任务2

90天内*运送库存
至亚马逊运营中心

福利

- ① 最高300澳元*入库或配送费优惠

*若从澳洲发货，则可获得150澳元亚马逊合作承运人(PCP)的入库运输费优惠；若从中国发货，则可获得300澳元亚马逊运营中心配送费优惠，但需使用Amazon SEND运输入库。领取后一年未使用过期。



任务3

90天内*使用
亚马逊商品推广广告活动

福利

- ① 最高1,500澳元亚马逊商品推广广告折扣券*
- ② 领取后30天内未使用过期

*阶梯式奖励，花费越多，获得的折扣券金额越大。卖家需要在开启广告活动的30天内，达到相应的花费等级。

任务内容及相应福利 - 新兴站点加拿大站

完成以下三个支线任务，即可获得相应福利哦！



入场资格

- ▷ 必须注册为专业卖家(Professional Sellers)。
- ▷ 在2025年1月1日或之后发布第一个可供购买的ASIN。
- ▷ 可供购买的ASIN必须使用本地FBA（发往加拿大的运营中心）或卖家自配送。

若之前使用亚马逊物流远程配送(NARF)在加拿大销售*，只要满足卖家要求及时间要求，也可获得福利资格~

*开启NARF的时间需要在2023年8月1日或之后。

三大任务及福利

任务时长基于第一个可供购买的ASIN的发布时间计算。



任务1

**品牌主6个月内
在加拿大站完成品牌注册**

福利

- ① 71,000加元*预付代金券，抵扣销售佣金

*首70,000加元品牌销售额，每笔订单可按销售额10%的等额代金券抵扣佣金；70,000美元之后的品牌销售额，每笔可按销售额的5%抵扣佣金，直到71,000加元代金券全部使用完毕；代金券将在发放12个月后到期。



任务2

**90天内*运送库存
至亚马逊运营中心**

福利

- ① 免低量库存费、仓储利用率附加费
- ② 可加入“新品入仓优惠计划”，享受更多物流福利

*如何加入“新品入仓优惠计划”：访问卖家平台“亚马逊物流新品入仓优惠计划”[帮助页面](#)，点击页面中的“立即注册”



任务3

**90天内*使用
亚马逊商品推广广告活动**

福利

- ① 最高1,250加元*亚马逊商品推广广告折扣券
- ② 领取后30天内未使用过期

*阶梯式奖励，花费越多，获得的折扣券金额越大。卖家需要在开启广告活动的30天内，达到相应的花费等级

任务内容及相应福利 - 其他新兴站点

完成以下两个支线任务，即可获得相应福利哦！



入场资格

- ▷ 必须注册为专业卖家(Professional Sellers)。
- ▷ 新卖家必须在以下时间发布首个可供购买的ASIN

沙特站：2025年7月22日或之后

阿联酋站：2025年7月22日或之后

墨西哥站：2025年8月6日或之后

欧洲新站点（荷兰站、瑞典站、波兰站、比利时站、爱尔兰站）：2025年9月10日或之后

巴西站：2025年9月25日或之后

- ▷ 任务时长基于第一个可供购买的ASIN的发布时间计算。



亚马逊物流福利即将上线，敬请期待！

两大任务及福利

任务时长基于第一个可供购买的ASIN的发布时间计算



任务1

**品牌主6个月内
完成品牌注册**

福利

- ① 约50,000美元预付代金券，抵扣销售佣金

*沙特站、阿联酋站、墨西哥站、巴西站：每笔可按销售额的5%抵扣佣金，直到约5万美元的预付代金券全部使用完毕；欧洲新站点：首5万美元品牌销售额，每笔订单可按销售额10%的等额代金券抵扣佣金；5万美元之后的品牌销售额，每笔可按销售额的5%抵扣佣金，直到约5万美元等值代金券全部使用完毕。各站点代金券金额使用本地货币单位，美元金额仅供参考，实际金额以卖家平台信息为准。代金券将在发放12个月后到期。



任务2

**90天内*使用
亚马逊商品推广广告活动**

福利

- ① 最高1,000美元*亚马逊商品推广广告折扣券
- ② 领取后30天内未使用过期

*阶梯式奖励，花费越多，获得的折扣券金额越大。卖家需要在开启广告活动的30天内，达到相应的花费等级；各站点代金券金额使用本地货币单位，美元金额仅供参考，实际金额以卖家平台信息为准。

**欧洲新站点（荷/瑞/波/比/爱）暂不适用该福利

04

福利详解

品牌成长 | 完成亚马逊品牌注册



- ▶ 在发布首个ASIN后的6个月内完成品牌注册（或在发布首个ASIN前已完成品牌注册）
- ▶ 必须是该品牌在对应站点的首个品牌所有者

如何进行品牌注册？请点击查看 → [如何完成品牌注册？](#)

1 单站点高达52,500美元的品牌销售额返还

📍 适用站点：所有已上线新卖家入门大礼包的站点

返还机制

适用站点：美国、日本、欧洲五国站(英/法/德/意/西)、澳洲

- 根据上个月品牌销售额，按比例返还，返还金额将抵扣下月的销售佣金
- 美国站、日本站、欧洲五国站：首5万美元品牌商品销售额返还10%，之后的品牌销售金额返还5%，最多返还首年或金额达到52,500美元（以较先者为准）
- 澳洲站：按品牌销售金额5%返还，最多返还首年或金额达到75,000澳元（以较先者为准）
- 已累积返还将在累积时段结束12个月后到期

预付代金券机制

适用站点：加拿大、沙特、阿联酋、墨西哥、巴西、新加坡、欧洲新站(荷/瑞/波/比/爱)

- 一次性获得预付代金券，首月销售佣金即可抵扣
- 加拿大站、欧洲新站点：共计约52,500美元预付代金券。首5万美元品牌销售额，每笔订单可按销售额10%的等额代金券抵扣佣金；5万美元之后的品牌销售额，每笔可按销售额的5%抵扣佣金，直到52,500美元代金券全部使用完毕
- 沙特站、阿联酋站、墨西哥站、巴西站、新加坡站：每笔可按销售额的5%抵扣佣金，直到约5万美元的预付代金券全部使用完毕
- 无需额外操作，符合要求的订单，将自动使用代金券
- 预付代金券发放12个月后到期

品牌成长 | 完成亚马逊品牌注册



- ▶ 在发布首个ASIN后的6个月内完成品牌注册（或在发布首个ASIN前已完成品牌注册）
- ▶ 必须是该品牌在对应站点的首个品牌所有者

如何进行品牌注册？请点击查看 → [如何完成品牌注册？](#)

2 200美元Vine产品优惠

📍 适用站点：美国站、日本站、欧洲五国站（英/法/德/意/西）

- 亚马逊Vine邀请亚马逊上值得信赖的评论者针对新商品发布他们的看法，以帮助其他买家做出明智的购买决定。
- 参与该计划的卖家免费向评论者提供商品。
- 该费用优惠可用于抵扣使用Vine的费用，90天内未使用的优惠将过期。
- 要领取200美元的Vine费用优惠，卖家必须在完成品牌注册后90天内（或上线首个可供购买ASIN后90天内，以较迟者为准）注册Vine计划。
- 了解更多关于Vine产品评论计划的信息，请访问[Vine计划网页](#)。

预付代金券机制详解



确认资格后的一周内，向卖家直接发放约\$5,000-\$52,500预付代金券（不同站点金额有差异），在销售首月就可以实现佣金减免。

→ 加拿大站、欧洲新站点

	前5万美元销售额10%抵扣	后95万美元销售额5%抵扣
订单金额	\$100	\$100
原始佣金 (8%*)	\$8	\$8
本单适用抵扣金额	\$10 (100*10%)	\$5 (100*5%)
可用抵扣总额度	\$52,500	\$10,000
本单可抵扣金额 佣金和抵扣额取较小者	\$8	\$5
实付佣金	\$0	\$3
剩余抵扣总额度	\$52,492	\$9,995

→ 沙特站、阿联酋站、墨西哥站、巴西站、新加坡站

	每笔按销售额的5%抵扣佣金
订单金额	\$100
原始佣金 (8%*)	\$8
本单适用抵扣金额	\$5 (100*5%)
可用抵扣总额度	\$50,000
本单可抵扣金额 佣金和抵扣额取较小者	\$5
实付佣金	\$3
剩余抵扣总额度	\$49,995

*8%佣金比例为案例预设，实际比例根据品类、站点有差异，详见卖家平台。

物流履约 | 使用亚马逊物流(FBA)配送商品

卖家在发布首个可供购买ASIN后90天内创建首个FBA货件，即可解锁以下福利

1 100美元亚马逊合作承运人费用优惠或200美元亚马逊运营中心配送费用优惠

📍 适用站点：美国站、日本站、欧洲五国站（英/法/德/意/西）、澳洲站

- 如果卖家是首次注册亚马逊物流(FBA)服务，亚马逊将向卖家提供100美元亚马逊合作承运人费用优惠*，或200美元亚马逊运营中心配送费优惠**。
- 要领取该项费用优惠，卖家必须在线上首个可供购买ASIN后90天内创建首个FBA货件。
- 卖家可选择使用亚马逊合作承运人、亚马逊跨境物流服务(AGL)或Amazon SEND，运送库存至亚马逊运营中心，以获取相应的优惠。
- 并非只有亚马逊物流(FBA)的新ASIN才能获得此减免优惠，优惠将适用于未来一年内的物流费用。一年内未使用的优惠将过期。
- 点击链接了解[Amazon SEND项目](#)的详细信息。

*若从目的国境内运输至亚马逊物流中心，则可以获得100美元优惠用于亚马逊合作承运人的入库运输费。

**若从中国直接发货至亚马逊物流中心，则可以获得200美元优惠用于亚马逊运营中心配送费，但需使用亚马逊跨境物流服务(AGL)或Amazon SEND运输入库。

物流履约 | 使用亚马逊物流(FBA)配送商品

卖家在发布首个可供购买ASIN后90天内创建首个FBA货件，即可解锁以下福利

2 自动注册亚马逊物流新品入仓优惠计划

📍 适用站点：美国站、日本站、欧洲五国站（英/法/德/意/西）、澳洲站、加拿大站

- 亚马逊物流新品入仓优惠计划为符合条件的亚马逊物流(FBA)新ASIN提供**限时免费仓储、免费移除和免费退货处理**等服务。
- 新父ASIN均可获得上述费用减免优惠，没有数量限制。
- 卖家在上线首个可供购买ASIN后90天内创建首个FBA货件即可自动加入该计划。
- 在[该计划页面](#)了解更多关于新品入仓优惠计划的内容。

物流履约 | 使用亚马逊物流(FBA)配送商品

卖家在发布首个可供购买ASIN后90天内创建首个FBA货件，即可解锁以下福利

3 10%亚马逊多渠道配送费用折扣

📍 美国站、日本站、欧洲五国站（英/法/德/意/西）

- 前100件亚马逊多渠道配送商品可享受配送费用9折优惠，使卖家能够利用亚马逊的配送网络和专业知识，通过任何非亚马逊渠道按时配送买家订单。

4 400美元入库配置服务费优惠

📍 适用站点：美国站

- 400美元的入库配置服务费抵免额，使卖家可以通过将库存发送到单个配送中心，并让亚马逊代表卖家在亚马逊的物流网络中调配库存。

物流履约 | 使用亚马逊物流(FBA)配送商品

所有加入亚马逊物流的新卖家均可享受

5 多种费用减免及优惠

📍 适用站点：美国站、日本站、欧洲五国站（英/法/德/意/西）、澳洲站、加拿大站

- **前365天内免收仓储利用率附加费**：在收到亚马逊物流库存后的前 365 天内免收仓储使用费
- **前365天内免收低量库存费**：在首次收到亚马逊物流库存之日后的前 365 天内将免除低量库存费
- **AWD仓储费9折**：在第一批货发往亚马逊仓库后90天内，自动享受90天AWD仓储费9折（**目前只有美国站可以使用AWD服务**）

物流履约 | 使用亚马逊物流(FBA)配送商品

一图总结新卖家使用FBA所有福利



FBA费用一览		福利内容	资格要求
入库环节	入库配置服务费	\$400入库配置服务费优惠	卖家在发布首个可供购买ASIN后90天内创建首个FBA货件
	入库缺陷费	-	-
仓储环节	基本月度仓储费	接收库存120天内，免收每个父ASIN前100件商品(大件为50件)月度仓储费，此外，新卖家首次开启FBA后，39周无限库容	新加入亚马逊物流(FBA)，非媒介类和二手商品的ASIN
	仓储利用率附加费	接收库存365日内，免收仓储利用率附加费	首次使用FBA
	超龄库存附加费	-	-
	AWD仓储费用	若卖家使用AWD进行海外仓储，接收库存90天内，默认享受AWD仓储费9折优惠	首次使用FBA
配送环节	低量库存费	接收库存365日内，免收仓储利用率附加费	首次使用FBA
	尾程配送费	\$200亚马逊运营中心配送费优惠	- 首次使用FBA - 上线首个可供购买ASIN后90天内创建首个FBA货件 - 使用AGL或SEND运送库存至亚马逊运营中心
		接收库存120天内，每个父ASIN新品最多有100件商品(大件为50件)，享受销售额平均10%返还，可抵扣FBA配送费	新加入亚马逊物流(FBA)，非媒介类和二手商品的ASIN
退货环节	退货处理费	接收库存180天内，免收每个父ASIN前20件商品的退货处理费	新加入亚马逊物流(FBA)，非媒介类和二手商品的ASIN
	退款管理费	-	-
清冗环节	移除、弃置或批量清货费	接收库存180天内，免收每个父ASIN前100件商品(大件为50件)批量清货费	新加入亚马逊物流(FBA)，非媒介类和二手商品的ASIN

引流转化 | 开启广告和促销

卖家在发布首个可供购买ASIN后90天内设置一个广告活动，即可解锁以下福利

1

最高1,000美元亚马逊商品推广广告折扣券*

 适用站点：除欧洲新站点以外所有已上线新卖家入门大礼包的站点（荷兰站、瑞典站、波兰站、比利时站、爱尔兰站）

▶ 商品推广广告折扣券为**阶梯式奖励**，花费越多，折扣券金额越高

- 花费\$50 - \$200（含\$50）→ \$50折扣券
- 花费\$200 - \$1000（含\$200）→ \$200折扣券
- 花费\$1,000及以上 → \$1,000 折扣券

各站点代金券金额使用本地货币单位，详见右图。

▶ 在发布首个可供购买ASIN后**90天内设置一个广告活动**

▶ 在开启广告活动的30天内，达到**相应的花费等级**（最低\$50）

▶ 广告折扣券将在达到广告花费等级后的**14个工作日内**发放到卖家广告账户，发放后30天内未使用过期

了解关于“商品推广”的更多信息，请访问[商品推广网页](#)。

MP	\$50	\$200	\$1000
美国站 (美元)	50	200	1000
英国站 (英镑)	38	150	750
加拿大站 (加元)	63	250	1250
德国站 (欧元)	50	200	1000
意大利站 (欧元)	50	200	1000
法国站 (欧元)	50	200	1000
西班牙站 (欧元)	50	200	1000
日本站 (日元)	7500	30000	150000
阿联酋站 (迪拉姆)	175	700	3500
沙特站 (里亚尔)	175	700	3500
土耳其站 (里拉)	1750	7000	35000
埃及站 (埃镑)	2500	10000	50000
南非站 (兰特)	1000	4000	20000
墨西哥站 (比索)	1000	4000	20000
巴西站 (雷亚尔)	250	1000	5000
新加坡站 (新元)	62.5	250	1250
澳大利亚站 (澳元)	75	300	1500

卖家发布首个
可供购买ASIN



90天内为该ASIN
设置一个广告活动*



30天内花费
X美元广告费



获得Y美元
商品推广广告折扣券

*2025年8月20日（太平洋时间）及之后创建广告活动的卖家可获得该福利；2025年8月20日之前创建广告的卖将获得\$50固定金额的商品推广广告代金券。

阶梯式广告折扣券使用示例

卖家示例	操作步骤	时间线（首个商品发布后天数）							结果
		0	30	60	90	120	150	180	
卖家A	① 发布首个可供购买商品	X							成功获得\$200折扣券
	② 设置商品推广广告活动				X				
	③ 广告花费达到\$200				X				
	④ 获得\$200广告折扣券					X			
	⑤ 折扣券30天后过期						X		
卖家B	① 发布首个可供购买商品	X							成功获得\$1,000折扣券
	② 设置商品推广广告活动	X							
	③ 广告花费达到\$1,000	X							
	④ 获得\$1,000广告折扣券		X						
	⑤ 折扣券30天后过期			X					
卖家C	① 发布首个可供购买商品	X							错失机会 (设置广告活动超过90天)
	② 设置商品推广广告活动				X				
	③ 广告花费达标							不符合资格	
	④ 获得广告折扣券								
	⑤ 折扣券过期								
卖家D	① 发布首个可供购买商品	X							未达门槛 (花费不足\$50最低门槛)
	② 设置商品推广广告活动			X					
	③ 广告花费\$20				X (<\$50)				
	④ 获得广告折扣券							暂时无法获得	
	⑤ 折扣券过期								

*该示例以美国站为例，不同站点折扣券金额请以卖家平台为准

阶梯式广告折扣券使用示例

▶ 美国站新卖家Tom的60天广告之旅



引流转化 | 开启广告和促销

卖家在发布首个可供购买ASIN后90天内使用亚马逊优惠券

2 50美元亚马逊优惠券费用优惠

📍 适用站点：美国站、日本站、欧洲五国站（英/法/德/意/西）

- ▶ 卖家可以使用优惠券在亚马逊上创建促销活动，这些促销活动有针对性且效果显着。
- ▶ 要领取50美元的Coupon费用优惠，卖家必须在线上首个可供购买ASIN后90天内创建首次优惠券促销活动。
- ▶ 无论是否加入亚马逊物流(FBA)，均可获得优惠。
- ▶ 该费用优惠可用于卖家的首笔50美元Coupon产品收费，一年内未使用的优惠将过期。

了解关于优惠券的更多信息，请访问[亚马逊优惠券网页](#)。

各站点福利一览



		美国	欧洲五国站 (英/法/德/意/西)	日本	澳大利亚	加拿大	欧洲新站点 (荷兰站、瑞典站、波兰站、比利时站、爱尔兰站)	沙特站	阿联酋站	墨西哥站	巴西站	新加坡站	
品牌成长	品牌销售额返还或预付代金券，抵扣佣金	返还：前5万美元10%，之后5%，最高52,500美元			返还：5%返还最高50,000美元	预付代金券：52,500美元代金券，前5万美元10%，之后5%抵扣		预付代金券：50,000美元代金券，每笔5%抵扣					
	\$200 VINE优惠	√	√	√									
物流履约	\$200 配送费优惠	√	√	√	√								
	自动注册亚马逊物流新品入仓优惠计划	√	√	√	√	√							
	10%MCF折扣	√	√	√									
	\$400 入库配置服务费优惠	√											
	免仓储利用率附加费	√	√	√	√	√							
	免低量库存费	√	√	√	√	√							
	AWD仓储费9折	√											
引流转化	最高 \$1,000 SP折扣券	√	√	√	√	√		√	√	√	√	√	
	\$50 Coupon优惠	√	√	√									
符合条件新卖家自动加入		√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	

卖家案例



Adam最近想在美国站销售小型头戴灯，使用“新卖家大礼包”，叠加“新品入仓优惠价”，一起算算他的成本~



正常成本\$18.03，利润率大概24.8%，有利可图。

卖家使用FBA上新品，薅尽官方各种福利！

	正常成本构成	新卖家
采购价	¥25≈\$3.43	\$3.43
销售佣金	\$3.60	0
SEND海运头程	¥5≈\$0.68	0
入库配置服务费	\$0.16	0
3个月FBA仓储费	\$0.09	0
尾程配送费	\$3.88	0
预估折损	\$0.50	\$0.50
退换货及清冗	\$0.69	0
预估营销费用	\$5.00	0
总成本	\$18.03	\$3.93
预计售价	\$23.99	\$23.99

降78%!

05

福利查询与追踪

新卖家入门大礼包仪表板

在卖家福利页面，卖家可以看到福利额度、使用进度。

除了新卖家入门大礼包，在这个页面可以看到符合资格的其他福利，例如亚马逊新品入仓优惠计划等。



如何找到“卖家福利”页面？

【方法一】点击链接，登录卖家平台，直接进入

推荐

https://sellercentral.amazon.com/sellerbenefits/home?ref=as_cn_aggs_incentive_sellercentral

【方法二】在卖家平台首页找到对应模块，点击进入

▶ 如果使用“下一代销售”界面*：
左侧建议栏“了解卖家权益”模块

▶ 如果使用老版本的卖家平台界面：
首页“查看激励优惠”图标

了解卖家权益
随时查看您节省的金额



卖家福利

You can see all benefits earned and their balances. Report is updated daily.

Current Enrolled Benefits and Incentives



第一部分：两大核心福利

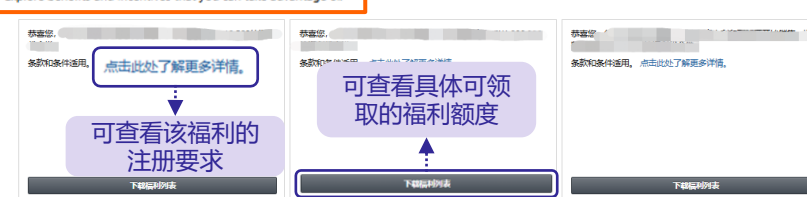
- 新卖家入门大礼包
- 亚马逊物流新品入仓优惠计划

可查看福利额度

可查看福利使用进度

符合条件的福利

Explore benefits and incentives that you can take advantage of.



第二部分：其他符合条件的福利

→ 该部分的计划为邀请制，仅对符合要求的卖家和商品开放

→ 若在该页面看到计划，则代表卖家受邀参加

新卖家入门大礼包仪表板



在卖家福利页面，点击“查看仪表板”，可以查看每项福利的具体使用情况。点击[这里](#)，直接进入新卖家入门大礼包仪表板。



亚马逊“薅羊毛”指南

为了帮助卖家朋友们可以更好地梳理自己的福利参与资质和领取情况，并协助大家完成任务，亚马逊重磅推出亚马逊“薅羊毛”指南，福利一键查，整合各项官方福利项目的福利资格自测和匹配逻辑。

卖家只需按照下拉框指示选择适用的情况，即可迅速为自己筛选福利参与情况和适用教程！



→ 扫描下方二维码
立即查看『亚马逊“薅羊毛”指南』
福利一键查！



→ 或者，卖家也可以在亚马逊官方网站搜索“薅羊毛”查看『亚马逊“薅羊毛”指南』



亚马逊“薅羊毛”指南

01 找工具



方式一

复制以下链接到浏览器中打开或扫描右侧二维码

<https://gs.amazon.cn/fba/incentive>



方式二

卖家也可以在亚马逊官方网站搜索“薅羊毛”，找到该工具。



02 查资格



进入工具包，在下拉菜单中找到“我能领取哪些福利”，回答最多4个预设的问题。

我能领取哪些福利？

请回答下列问题，我们将为您推荐福利。

国家 选择国家/地区 选择国家/地区 选择国家/地区

03 看建议



如果符合某一个福利项目的资格要求，可以立刻在“建议操作”一栏中选择“一键加入”（自动加入的项目也会在该栏标出）。

如果当前不符合项目的资格要求，在“建议操作”一栏中，亚马逊也为卖家提供相关建议以满足此福利项目的资格要求。

福利项目	资格要求	建议操作
卖家福利 入门福利包 非亚马逊卖家可立即免费领取	卖家福利 符合资格	了解详情 (为卖家加入2024财年，由卖家查看资格)
亚马逊卖家 卖家福利包 符合资格	卖家福利 符合资格	了解详情 一键加入
卖家福利包 卖家福利包 符合资格	卖家福利 符合资格	了解详情 一键加入
卖家福利包 卖家福利包 符合资格	卖家福利 符合资格	了解详情 一键加入
卖家福利包 卖家福利包 符合资格	卖家福利 符合资格	了解详情 一键加入

04 领福利



点击四项福利中的“了解详情”，获取每个福利项目的《工具合集》，了解更多关于福利礼包相关信息、领取指导手册。

如自有包装发货优惠计划详情如下：



06

常见问题

常见问题

更多问题，请联系亚马逊



该计划对现有卖家是否适用？

现有卖家在新卖家入门大礼包已上线的站点开设新业务，也可享受该站点的福利。比如：一位目前在美国站开店的卖家即将在日本站开店，并满足其他适用条件，则可以享受日本站大礼包的福利。

除了广告折扣券，其他福利在欧洲五国站（英/法/德/意/西）板块下仅能领取一次，欧洲新站点（荷/瑞/波/比/爱）板块统一只能领取一次。比如：已有德国站卖家不可以通过在法国站开店，来享受新卖家入门大礼包的品牌销售额返还福利。

一个新卖家最高可以享受11次全套新卖家入门大礼包福利，符合条件的品牌所有者最高可获超55万美元返还。



只有品牌所有者才可以获得新卖家入门大礼包中的福利吗？

只有品牌所有者可以享受**品牌销售额的返还**及**Vine优惠**。其余福利不限制品牌所有者。



常见问题

更多问题，请联系亚马逊



在哪里可以查看福利领取和使用情况？

卖家可以在[新卖家入门大礼包进度看板](#)，查看各项福利的发放、领取、使用情况。



如果在2024年2月29日前发布ASIN，是否就无法享受计划福利？

如果卖家在2023年3月1日至2024年2月29日期间发布首个可供购买的ASIN，则需参考[2023年新卖家入门大礼包相关任务及福利条件](#)。



卖家必须选择亚马逊物流(FBA)吗？如果只通过北美远程配送(NARF)发货到加拿大/墨西哥/巴西，可以领取吗？

要领取加拿大/墨西哥/巴西站的新卖家大礼包，目前只有以下两种方式：

- ▶ 通过**亚马逊配送(FBA)** - 发货到加拿大亚马逊官方仓库
- ▶ 通过**卖家自发货(MFN)** - 直接从国内发货到加拿大

NARF的发货方式不符合要求。



常见问题 - 品牌销售额返还

更多问题，请联系亚马逊



卖家什么时候可以享受品牌销售额返还？

如果卖家符合返还资格，可以在[新卖家入门大礼包进度看板](#)查看返还截止日期。

返还开始日期为**该日期减一年**。

New Seller Incentives

Through New Seller Incentives, new sellers on Amazon's Professional selling plan can qualify for a

Programme overview

Available until 2025-05-25

Active

Overall summary

Total eligible branded sales (up to €)

Total bonus amount earned

Total bonus amount used for referral fees

Monthly summary (07/01/2024-08/01/2024)

Monthly eligible branded sales

Monthly bonus amount earned

Monthly bonus amount used for referral fees

[Download list of eligible ASINs](#)



有其他方式确认这个日期吗？

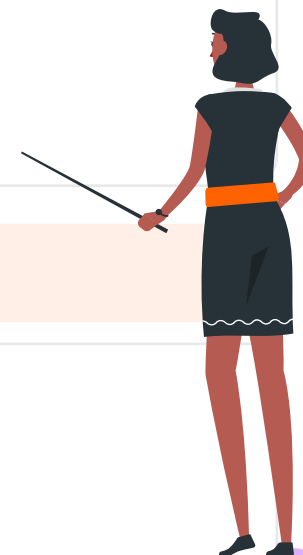
有的。卖家也可以通过**上线日期**、**品牌注册日期**来推算。
福利发放时间以**两者中较晚的时间**开始。



哪些ASIN可以享受品牌销售额返还？在哪里查看这些ASIN？

与卖家品牌注册相关联的ASIN有资格获得返还。

卖家可以在[新卖家入门大礼包进度看板](#)，下载符合资格的ASIN清单。



常见问题 - 品牌销售额返还

更多问题，请联系亚马逊



销售额返还以什么形式发放给卖家？

▷ 返还机制

一年内的每个月，卖家的每笔品牌商品销售额，可以返还10%（首5万美元）或5%（之后的95万销售额），该返还金额将用于抵扣后续月份的销售佣金，直到全部抵扣完毕。

▷ 预付代金券机制

卖家达到资格后一周内，会一次性获得预付代金券，首月销售佣金即可抵扣。



常见问题 - 物流

更多问题，请联系亚马逊



卖家如何获得物流相关福利？

卖家需要**创建FBA货件**，当亚马逊运营中心收到货件后，将会发放相应的物流福利。



为什么没有获得头程运费减免？

要获得200美元头程运费优惠，卖家需要符合以下条件：

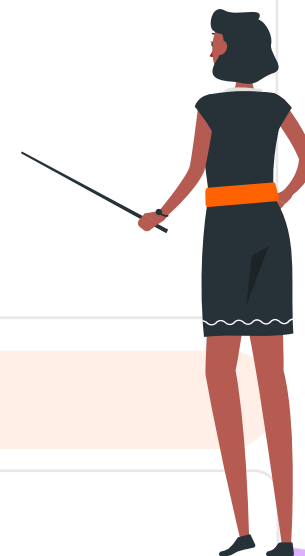
- ① 新FBA卖家
- ② 专业卖家
- ③ 头程使用亚马逊跨境物流服务(AGL)或Amazon SEND运输入库
- ④ 在上线首个可供购买ASIN后90天内创建首个FBA货件

符合上述资格后，首笔运费仍正常收费，10天后的运费将可以使用200美元优惠减免。



为什么卖家的FBA货件仍被收取入库配置服务费，为什么无法使用400美元减免？

400美元优惠会在卖家创建FBA货件的**10天后到达**卖家的账户，因此在这之前的货件，仍会被正常收取入库配置服务费。



常见问题 - Vine

更多问题，请联系亚马逊



卖家如何获得Vine优惠？

卖家在品牌销售额返还开始的**90天内**，注册ASIN到Vine计划，即可获得Vine注册减免。

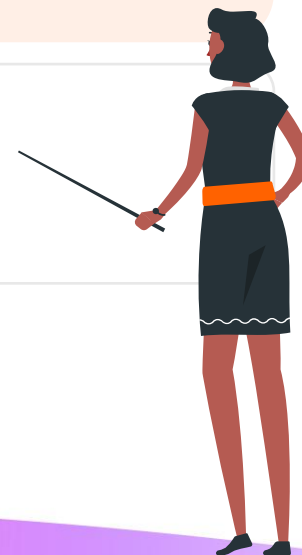
如果卖家在90天后注册Vine，将无法获得该优惠。



卖家什么时候才能获得VINE优惠？

只有**品牌卖家**才能获得Vine注册优惠。

Vine优惠一般在品牌销售额返还开始的**5天后**生效，如果早于这个时间注册Vine，将被正常收取注册费。



常见问题 - Coupon

更多问题，请联系亚马逊



如何开通Coupon?

新卖家在发布首个可供购买ASIN后**90天内创建一个优惠券促销活动**，即可获得50美元福利。

无论是否加入亚马逊物流(FBA)，均可获得优惠。点击[这里](#)了解如何创建优惠券促销活动。



07

更多详情

更多信息

请访问以下页面，或联系亚马逊

亚马逊全球开店
amazon global selling



更多信息 - 卖家平台帮助页面



请访问以下页面，或联系亚马逊

	美国站	https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU
	欧洲站	https://sellercentral-europe.amazon.com/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU
	英国站	https://sellercentral.amazon.co.uk/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU
	德国站	https://sellercentral.amazon.de/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU
	法国站	https://sellercentral.amazon.fr/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU
	意大利站	https://sellercentral.amazon.it/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU
	西班牙站	https://sellercentral.amazon.es/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU
	日本站	https://sellercentral.amazon.co.jp/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU
	澳大利亚站	https://sellercentral.amazon.com.au/help/hub/reference/external/GXMJ38VA95GUN5XU
	加拿大站	https://sellercentral.amazon.ca/help/hub/reference/external/GXMJ38VA95GUN5XU
	墨西哥站	https://sellercentral.amazon.com.mx/help/hub/reference/external/GXMJ38VA95GUN5XU
	巴西站	敬请期待!
	阿联酋站	https://sellercentral.amazon.ae/help/hub/reference/external/GXMJ38VA95GUN5XU
	沙特站	https://sellercentral.amazon.sa/help/hub/reference/external/GXMJ38VA95GUN5XU
	新加坡站	https://sellercentral.amazon.sg/help/hub/reference/external/GXMJ38VA95GUN5XU
	荷兰站	敬请期待!
	瑞典站	敬请期待!
	波兰站	敬请期待!
	比利时站	敬请期待!
	爱尔兰站	敬请期待!

附录. 如何切换卖家平台界面?

所有新卖家首次登入会默认进入“下一代销售”界面。

如果想退出当前引导界面，返回到老版本的卖家平台界面，可点击右上角的“i”图标，选择“卖家中心”。



如果想从老版本的卖家平台切换回到全新的“下一代销售”的操作界面，可以将鼠标滑动至网页底部，找到“下一代销售”的按钮，点击即可一键切换。



⚡ 请注意

所有新卖家首次登入会默认进入“下一代销售”界面。若想将默认销售界面设置更改为“卖家中心”，只需在“默认销售体验”中点击切换。修改默认设置后，卖家之后每次登录都将直接进入默认设置的后台界面。

亚马逊全球开店 官方信息渠道



官方网站
gs.amazon.cn



官方微信
亚马逊全球开店



官方头条号
亚马逊全球开店



官方抖音号
亚马逊全球开店



官方微吼直播
亚马逊全球开店



DAY ONE

