

# 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**佣金减免，“**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、英国站、欧洲四国站（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12大板块、19大站点：

美国站	加拿大站	英国站	欧洲四国站（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	阿联酋站	新加坡站

# 新卖家入门大礼包亮点



## 单站点超5万美元\* 佣金减免

新卖家入门大礼包重磅福利！符合要求即发放预付代金券，抵扣品牌销售额**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！

\* 不同站点金额有差异，请以卖家平台信息为准。

# 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、英国站、欧洲四国站(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  
欧洲新站点(荷兰站、瑞典站、波兰站、比利时站、爱尔兰站)  
巴西站

### 发布首个可供购买的ASIN的时间

2026年2月5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10月23日或之后  
2025年12月3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、英国站、欧洲四国、澳洲站销售的卖家, 在2022年3月1日至2026年2月5日(太平洋时间)期间发布首个可供购买的ASIN, 请参考2022年/2023年/2024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



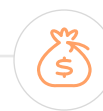
## 全球站点大扩容

- ▷ 全面覆盖12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60万美元福利



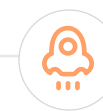
## 欧洲站享3份独立礼包

- ▷ 入驻欧洲站，英国站 + 欧洲四国 + 欧洲新站点（荷瑞波比爱），3份全套福利叠加
- ▷ 总价值超15万美元，更低门槛、更低风险布局欧洲市场



## 福利返还机制更新

- ▷ 单站点超五万美元佣金减免代金券一次性发放，第一笔销售即可抵扣
- ▷ 现金流优化，降低初期运营成本



## 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
- ▷ 欧洲四国站，每个站点独立领取

19 个

全球站点覆盖

60 万+

美元最高福利金额

即时

代金券生效

20 倍

广告福利增长

# 升级1 | 全球站点大扩容

## 原有覆盖 (5个板块, 9个站点)



## 升级后全面覆盖 (12个板块, 19个站点)



即刻开启多站点运营!

12 次  
全套福利机会

60 万+  
美元最高福利金额

\* 12个板块福利独立, 但除了广告折扣券, 其他福利在欧洲四国站 (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福利。

# 升级2 | 欧洲站享3份独立大礼包

## 升级前

英国站、欧洲四国（法/德/意/西）  
共享一份礼包



## 升级后

- 👍 英国站、欧洲四国礼包独立
- 👍 欧洲新站点大礼包上线
- 👍 欧洲站总计可领取3套礼包福利



英国站



欧洲四国站（法/德/意/西）



欧洲新站点  
（荷兰/瑞典/波兰/比利时/爱尔兰）

3份独立大礼包，总价值超14万欧元

# 升级3 | 福利返还机制更新

	原返还机制	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	
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

 **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。**

## 生效时间（发布首个可供购买的ASIN的时间）

- 📍 **美国站、英国站、欧洲四国站、澳洲站：**2026年1月29日（否则仍按返还机制发放品牌福利）
- 📍 **其他站点：**只要符合新卖家入门大礼包的领取时间要求，即享受预付代金券

# 升级4 | 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



欧洲四国站 (法/德/意/西) 额外升级

法/德/意/西每个站点独立享受1次福利

总收益: 最多可领4份代金券, 总计4000欧元

# 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、英、欧(法/德/意/西)

全球开店  
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、英、欧(法/德/意/西)

全球开店  
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 单站点52,500美元\*佣金抵扣代金券。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。（澳洲站统一5%抵扣额度）

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；代金券将在发放12个月后到期。

\*\*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）

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）

\*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。

## 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 欧洲四国(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，可抵扣优惠券非固定费用
  - 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！

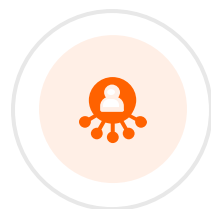


## 入场资格

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 75,000澳元\*佣金减免代金券，抵扣销售佣金

\*代金券将在发放12个月后到期。



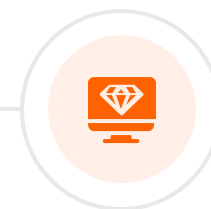
### 任务2

90天内\*运送库存  
至亚马逊运营中心

#### 福利

- ① 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

**新加坡站：**2025年8月23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10月23日或之后

**巴西站：**2025年12月5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美元佣金减免代金券，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。

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52,500美元预付代金券，抵扣销售佣金

📍 适用站点：所有已上线新卖家入门大礼包的站点

- 一次性获得预付代金券，首月销售佣金即可抵扣。
- **美国站、日本站、英国站、欧洲四国站、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。
- **澳洲站、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。

# 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佣金抵扣代金券（不同站点金额有差异），在销售首月就可以实现佣金减免。

→ 美国站、英国站、欧洲四国、欧洲新站点、加拿大站、日本站

→ 澳洲站、沙特站、阿联酋站、墨西哥站、巴西站、新加坡站

前5万美元销售额10%抵扣

后95万美元销售额5%抵扣

每笔按销售额的5%抵扣佣金

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

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

# 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、英国站、欧洲四国站（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](#)。

# 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、英国站、欧洲四国站（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、亚马逊全球物流(AGL)或Amazon SEND，运送库存至亚马逊运营中心，以获取相应的优惠。
- 优惠将适用于未来一年内的物流费用，新ASIN和已加入FBA的ASIN均可使用优惠券抵扣。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、英国站、欧洲四国站（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 25%亚马逊多渠道配送费用折扣

📍 美国站

- 前100件亚马逊多渠道配送商品可享受配送费用75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。
- 符合条件的MCF订单将自动享受前100件的折扣优惠。若一年内未使用，该优惠将自动失效。
- 👉 有关亚马逊多渠道配送及额外费用折扣，请查看 [《亚马逊MCF助力2026多渠道销售》](#)

## 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、英国站、欧洲四国站（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

# 物流履约 | 使用亚马逊物流(FBA)配送商品

现在发货，可享多重亚马逊物流福利，发货无烦恼！

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	-	-
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 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	<ul style="list-style-type: none"><li>首次使用FBA</li><li>上线首个可供购买ASIN后90天内创建首个FBA货件</li><li>使用AGL或SEND运送库存至亚马逊运营中心</li></ul> 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	-	-
清仓环节	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

# 开店即用FBA，引爆流量先机



## 高速配送+高效售后，赋能销量增长

### 高质流量转化

20%销售额提升



- **广触达**：使用FBA配送的商品带有Prime标记，更易触及亚马逊全球客户，包括超过**2亿**的优质Prime会员
- **冷启动**：FBA新品**平均出单时间更短**，90天内**成功出单率更高**
- **高转化**：使用FBA的卖家平均获得**20%**的销售额提升
- **赢口碑**：使用FBA的商品有助于提高客户对商品的满意度，从而赢得更多成交机会，提升复购率

### 高速订单配送

最快15分钟送达\*



- **时效标杆**：2024年，FBA实现超过**90亿件**商品当日或次日达，同比2023年**增长28.6%**
- **智能分拨**：亚马逊基于销售数据调拨库存至距离客户最近的仓库，加快配送速度，实现**最快11分钟出库**，**最快15分钟配送**到客户手中
- **成本优化**：与美国其它次日达服务相比，FBA的费用平均要**低70%**

### 高效售后运营

7\*24小时当地语言客服



- **省心客服**：全球**130多个地点**的客服专员网络，提供超过**27种语言**的全天候支持，帮助卖家回复客户咨询
- **省心退货**：FBA为卖家代管商品退货，提供多种二次销售及变现渠道，助力商品价值回收
- **省心运营**：提供VINE、退货分析等多种FBA卖家专属工具，提升运营效率，降低人力成本

\* 使用亚马逊无人机配送

数据来源：亚马逊研究

# 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：所有已上线新卖家入门大礼包的站点

▶ 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，详见卖家平台。

▶ 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
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欧元广告费



获得Y欧元  
商品推广广告折扣券

\*创建商品推广广告的时间在以下时间点之后，适用于新的广告福利：

1. 美国、英国、欧洲四国、日本、加拿大、澳大利亚、沙特、阿联酋、墨西哥、新加坡：2025年8月20日（太平洋时间）
2. 欧洲新站点、巴西站：2026年2月20日（太平洋时间）

# 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							
	② 设置商品推广广告活动				X				
	③ 广告花费达到\$200				X			成功获得\$200折扣券	
	④ 获得\$200广告折扣券					X			
	⑤ 折扣券30天后过期						X		
① 发布首个可供购买商品	X								
② 设置商品推广广告活动	X								
卖家B	③ 广告花费达到\$1,000	X						成功获得\$1,000折扣券	
	④ 获得\$1,000广告折扣券		X						
	⑤ 折扣券30天后过期			X					
	① 发布首个可供购买商品	X							
	② 设置商品推广广告活动					X			
卖家C	③ 广告花费达标						不符合资格	错失机会 (设置广告活动超过90天)	
	④ 获得广告折扣券								
	⑤ 折扣券过期								
	① 发布首个可供购买商品	X							
	② 设置商品推广广告活动					X			
卖家D	③ 广告花费\$20				X (<\$50)			未达门槛 (花费不足\$50最低门槛)	
	④ 获得广告折扣券						暂时无法获得		
	⑤ 折扣券过期								
	① 发布首个可供购买商品	X							
	② 设置商品推广广告活动			X					

# 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



<b>\$2,400</b> 总投放金额	<b>\$1,000</b> 总折扣券	<b>\$1,400</b> 实际成本	<b>42%</b> 成本节省
-------------------------	------------------------	------------------------	--------------------

**→ 投放越多, 回报越大!**

通过阶梯式奖励, Tom实际只花费了\$1,400就获得了\$2,400的广告曝光效果



# 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、英国站、欧洲四国（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著。
- ▶ 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的非固定费用，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	英国	欧洲四国 (法/德/意/西)	日本	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)	澳大利 亚	沙特站	阿联酋站	墨西哥站	巴西站	新加坡 站
品牌成长	预付佣金抵扣券	\$52,500						\$50,000					
	\$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	√	√	√	√	√		√					
	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	√	√	√	√	√		√					
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，使用新卖家入门大礼包抵扣各项初期费用，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 (广告费、优惠券等)	\$5.00	0
<b>总成本</b>	<b>\$18.03</b>	<b>\$3.93</b> <span>降78%!</span>
<b>预计售价</b>	<b>\$23.99</b>	<b>\$23.99</b>

\*案例中商品佣金为15%，卖家未产生仓储利用率附加费、低量库存费 (库存利用率低时产生)，未注册VINE项目

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，卖家可以看到所有适用的福利计划。

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，包括邀请制的限时福利。



## 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/incentives>

**【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



## 您的奖励

总共节省: US\$59,863.07

① 祝贺您踏上亚马逊销售之旅!  
开始享受价值 US\$52,500.00 的新卖家入门大礼包

所有奖励 ①	营销款项 ①	销售费用款项 ①	销售佣金款项 ①
US\$57,082.09 剩余款项	US\$175.00 US\$0.00 已用 (本年至今)	US\$53,562.60 US\$0.00 已用 (本年至今)	US\$3,344.49 US\$2,641.05 已用 (本年至今)

查看总计奖励金额及使用情况

您的奖励计划	奖励	权益有效期 (最早)	使用中的权益	状态	操作
新卖家入门大礼包		2026年5月11日	已使用 4, 共 9	进行中	查看详情
新品入仓优惠计划			已使用 0, 共 2	未启动/已终止	查看详情
品牌引流奖励计划			已使用 0, 共 1	进行中	查看详情
仅限受邀卖家		2026年7月31日	已使用 1, 共 2	进行中	查看详情

点击“查看详情”，进入福利仪表板

查看适用的所有福利，包括限时邀请制福利计划

# 新卖家入门大礼包仪表盘

点击链接，登录卖家平台查看你的大礼包：

<https://sellercentral.amazon.com/incentives>

在卖家福利页面，点击“查看详情”，可以查看每项福利的具体使用情况。

该面板上会显示符合条件的具体福利项，该福利项的发放金额、已使用的金额。卖家可以下载符合佣金抵扣的ASIN列表，或通过该仪表盘完成任务以领取福利。

### 新卖家入门大礼包

**概述**  
通过新卖家入门大礼包，加入亚马逊专业销售计划的新卖家可能有资格享受多项旨在帮助新卖家在亚马逊商城开店和发展业务的权益。可用权益因商城而异。需遵守相关条款和条件。[了解更多信息。](#)

**权益列表**

**新品牌奖励** [下载符合要求的 ASIN](#)

已使用 US\$17,694.63, 共 US\$21,039.12  
10% 折扣率: 已使用 US\$5,000.00, 共 US\$5,000.00  
5% 折扣率: 已使用 US\$12,694.63, 共 US\$16,039.12

注册您的品牌。请在发布首个商品后 6 个月内完成品牌注册。如果您被认定为分配给亚马逊注册品牌的首个品牌代表，则当符合要求的品牌销售额首次达到 US\$50,000.00 后，您可以获得 10% 的奖励，再次达到 US\$950,000.00 后，您可以获得 5% 的奖励（奖励价值最高不超过 US\$52,500.00；资格有效期为一年）。需遵守相关条款和条件。

到期日 2027年5月12日

**Vine 款项** [创建 Vine 活动](#)

已使用 US\$75.00, 共 US\$200.00

使用 Amazon Vine 提高新商品的知名度和销量。您可以通过亚马逊商城中最值得信赖的评论者对新商品发表评论。要获得 Vine 款项资格，您必须在获得品牌权益资格后的 90 天内完成品牌注册并注册加入 Vine 计划。需遵守相关条款和条件。[了解更多信息。](#)

到期日 2026年6月12日

**亚马逊物流权益：库存运费款项** [Send to Amazon](#)

在发布商品后 90 天内亚马逊运营中心收到首个亚马逊物流货件的新卖家，有资格获得使用亚马逊合作承运人计划的 US\$100.00 库存运费款项，或使用亚马逊全球物流的 US\$200.00 配送费用款项。需遵守相关条款和条件。[注册亚马逊物流。](#)

**亚马逊物流权益：入库配置费用款项** [Send to Amazon](#)

已使用 US\$400.00, 共 US\$400.00

新卖家在发布商品后 90 天内首次将亚马逊物流货件送达亚马逊运营中心，即可享 US\$400.00 的款项，可用于抵扣亚马逊物流入库配置服务费。需遵守相关条款和条件。[注册亚马逊物流。](#)

到期日 2026年5月11日

**多渠道配送折扣** [创建多渠道配送订单](#)

已用 18 件, 共 100 件

新卖家在发布商品后 90 天内首次将亚马逊物流货件送达亚马逊运营中心，即可使用亚马逊多渠道配送配送的前 100 件商品享受 10% 的配送费用减免。这使得卖家能够使用亚马逊物流库存配送来自任何非亚马逊渠道的订单。需遵守相关条款和条件。[注册亚马逊物流。](#)

到期日 2026年5月11日

# 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资格。

国家  卖家所在国家/地区  卖家所在国家/地区  卖家所在国家/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	福利资格	建议操作
卖家入门礼包 亚马逊卖家入门礼包包含以下福利： - 卖家入门礼包	卖家身份 符合资格	行为数据未加入2024财年，请务必查看卖家入门礼包。 <a href="#">了解详情</a>
亚马逊卖家入门礼包 亚马逊卖家入门礼包包含以下福利： - 卖家入门礼包	卖家身份 符合资格	卖家身份符合 <a href="#">一键加入</a>
自有包装发货优惠计划 卖家身份 符合资格	卖家身份 符合资格	了解详情
更多福利福利项目！	卖家身份 符合资格	了解详情

## 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，其他福利在欧洲四国站（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福利。

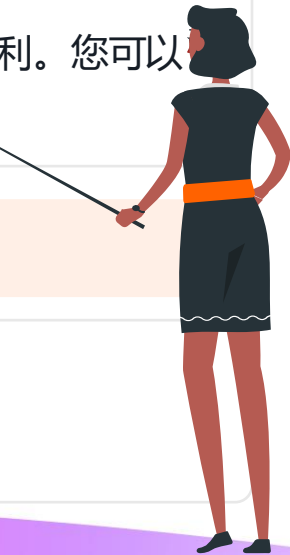
**一个新卖家最高可以享受12次全套新卖家入门大礼包福利，符合条件的品牌所有者最高可获超60万美元福利金额。**

现有卖家在已开店的站点只能享受一次新卖家入门大礼包，但现有卖家新增FBA选品可享受新品入仓优惠计划，以及更多个性化福利。您可以通过卖家平台 [卖家福利页面](#) 查看。



## 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**预付代金券用于抵扣品牌销售佣金及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2026年1月29日前发布ASIN，是否就无法享受计划福利？

如果卖家在在2022年3月1日至2026年2月5日（太平洋时间）期间发布首个可供购买的ASIN，请参考[2022年/2023年/2024年-2025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 – 预付代金券抵扣品牌销售佣金

更多问题，请联系亚马逊



哪些ASIN可以用代金券抵扣佣金？在哪里查看这些ASIN？

与卖家品牌注册相关联的ASIN有资格使用抵扣。

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 - 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，低至0成本试用FBA。使用FBA配送的商品最快可以15分钟送达，平均获得20%的销售额提升，亚马逊全球130多个地点的客服专员提供7\*24小时当地语言服务。



## 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：

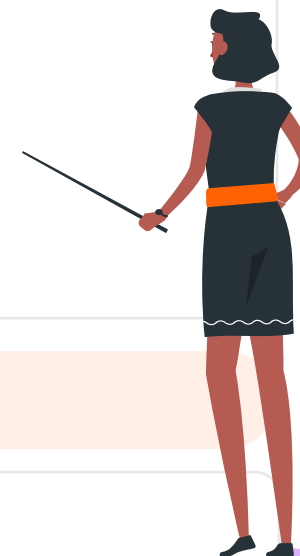
- ① 新FBA卖家
- ② 专业卖家
- ③ 头程使用亚马逊跨境物流服务(AGL)或Amazon SEND运输入库
- ④ 在上线首个可供购买ASIN后90天内创建首个FBA货件

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



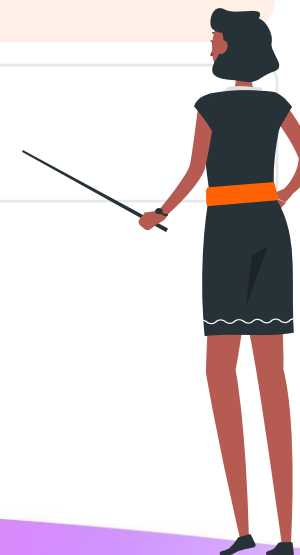
## 卖家如何获得Vine优惠？

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。



# 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，可抵扣优惠券非固定费用。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。



# 常见问题 - Ads

更多问题，请联系亚马逊



卖家2025年7月20日在美国站开售，7月30日投了商品推广广告，是否能领取到最高1,000美元的代金券？

不可以。

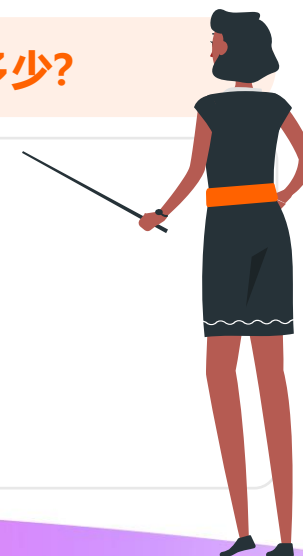
升级的广告福利（最高\$1,000商品推广广告代金券）需满足时间要求：**2025年8月20日（太平洋时间）及之后创建首个商品推广广告**，否则将获得固定金额的商品推广广告代金券。



卖家符合资格领取本次升级的广告福利，实际花费289美元商品推广广告费，可以领取到的广告代金券是多少？

卖家可以领取200美元代金券。升级后的商品推广广告折扣券为阶梯式奖励，奖励机制分为三档：

- ▷ **【第一档】** 花费\$50-\$200（含\$50）可获得\$50折扣券
- ▷ **【第二档】** 花费\$200-\$1,000（含\$200）可获得\$200折扣券
- ▷ **【第三档】** 花费\$1,000及以上可获得\$1,000折扣券



# 常见问题 - Ads

更多问题，请联系亚马逊



不是品牌备案的卖家，是否可以领取广告福利？

可以。

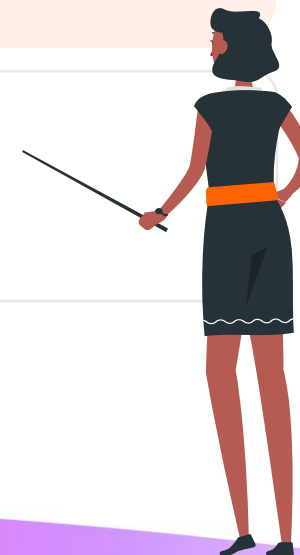
广告福利不限制是否为品牌卖家。



广告后台的抵扣券是如何领取的？是否有使用有效期的要求？

**【查看路径】** 亚马逊广告后台 > 左侧边栏 > 管理 > 广告折扣券（查看待使用的广告折扣券） > 促销详情。

卖家在领取到代金券的同时代金券正式生效，代金券**有效期为30个自然日**。



07

更多详情




















# 更多信息

请访问以下页面，或联系亚马逊



# 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>
-  **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** [https://sellercentral.amazon.com.br/help/hub/reference/external/GXMJ38VA95GUN5XU?mons\\_sel\\_locale=zh\\_CN&pageName=BR%3ASC%3ATrim-help%2Fhub%2Freference%2Fexternal%2FWHQRT98SAZC29VQ](https://sellercentral.amazon.com.br/help/hub/reference/external/GXMJ38VA95GUN5XU?mons_sel_locale=zh_CN&pageName=BR%3ASC%3ATrim-help%2Fhub%2Freference%2Fexternal%2FWHQRT98SAZC29VQ)
-  **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** <https://sellercentral.amazon.nl/help/hub/reference/external/GXMJ38VA95GUN5XU?initialSessionID=000-4388375-5640189&ld=ELCNAGS-issues.amazon.com&pageName=CN%3AAS%3AGS-NSI>
-  **瑞典站** <https://sellercentral.amazon.se/help/hub/reference/external/GXMJ38VA95GUN5XU?initialSessionID=000-4388375-5640189&ld=ELCNAGS-issues.amazon.com&pageName=CN%3AAS%3AGS-NSI>
-  **波兰站** <https://sellercentral.amazon.pl/help/hub/reference/external/GXMJ38VA95GUN5XU?initialSessionID=000-4388375-5640189&ld=ELCNAGS-issues.amazon.com&pageName=CN%3AAS%3AGS-NSI>
-  **比利时站** <https://sellercentral.amazon.bl/help/hub/reference/external/GXMJ38VA95GUN5XU?initialSessionID=000-4388375-5640189&ld=ELCNAGS-issues.amazon.com&pageName=CN%3AAS%3AGS-NSI>
-  **爱尔兰站** <https://sellercentral.amazon.ie/help/hub/reference/external/GXMJ38VA95GUN5XU?initialSessionID=000-4388375-5640189&ld=ELCNAGS-issues.amazon.com&pageName=CN%3AAS%3AGS-NSI>

# 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

