

# 亞馬遜全球開店 項目介紹 第三章

為了讓賣家更好的運營出口跨境電商業務，亞馬遜提供了多種項目。借助這些項目，賣家可以更好的發展全球業務，佈局下一代貿易鏈。

# 目錄

3. 亞馬遜企業購助力掘金企業採購新機遇 .....	3
3.1 亞馬遜企業購簡介 .....	4
3.2 亞馬遜企業購專屬功能 .....	7

本課程共有四章內容，如需學習其他章節，請參考[相關閱讀頁](#)的找課指南，查找您想學習的課程。

# 3. 亞馬遜企業購 助力 掘金企業採購新機遇

除了個人消費者，也有大量的企業在亞馬遜網站上進行採購，為賣家提供了大量的商機。通過參加亞馬遜企業購，賣家可以迅速接觸大量的企業買家，拓展新的業務來源。

3.1 [亞馬遜企業購簡介](#)

3.2 [亞馬遜企業購專屬功能](#)

## 3.1 亞馬遜企業購簡介

亞馬遜企業購是亞馬遜針對企業客戶所提供的企業採購業務，它的目標是為喜愛亞馬遜網站的企業及機構客戶提供更豐富的選品、便利的採購體驗，同時它也為賣家提供了聯結全球數百萬優質企業及機構買家的高效渠道，這些企業客戶包括大型醫院系統、政府、世界500強企業、大學等，可以進一步幫助提高賣家在亞馬遜網站上的銷售額。

亞馬遜企業購與亞馬遜網站的區別如下：

	Amazon (亞馬遜網站)	亞馬遜企業購
買家類型	個人客戶	具有稅號的企業、組織，及個人客戶
買家帳戶類型	單用戶	多用戶
定價模式	零售	企業定價、零售、協議定價
付款方式	信用卡、亞馬遜網站商店專用信用卡	企業信用卡、亞馬遜網站企業信用卡
產品類型	所有產品	所有產品，包括企業專用產品
批量折扣	無	數量階梯折扣
配送服務	Prime、賣家自配送Prime計劃	Business Prime、賣家自配送Prime計劃
採購洞察	訂單歷史	審批工作流、採購分析



## 為什麼加入亞馬遜企業購？

亞馬遜企業購已成為企業在線採購的首選站點。根據B2BecNews調查顯示，大約每10個美國企業客戶中，就有8個通過亞馬遜搜索和購買產品。賣家可以利用在亞馬遜上銷售帶來的曝光度來擴展全球業務，並將客戶群擴展至在亞馬遜企業購上的數百萬企業及機構買家。

自2015年運營以來，亞馬遜企業購發展迅速。運營的第一年，銷售收入就達到10億美元。如今，亞馬遜企業購的年度全球銷售收入超過**100億美元**，其中50%的銷售額來自第三方賣家。

2019年，亞馬遜企業購在全球已經擴展到九個國家：美國，加拿大，英國，義大利，印度，日本，德國，法國，西班牙。

全球銷售收入超過  
**100億美元**

全球已經擴展  
**九個國家**

第三方賣家佔比  
**50%**

全球  
**數百萬**  
企業與機構買家



如今，超過**150,000**家企業賣家在亞馬遜企業購上銷售，採購的企業包括**55家美國財富100強企業**，**近80家全美100大教育機構**，以及**40多個**人口排名前100的地方政府。在日本，**60%**的國立大學已註冊成為企業買家，並被IT服務、地產、運輸等12類細分行業的標杆企業視為優質客戶。在歐洲，超過一半的英國富時100指數企業，**全英最大20所大學中有16家**，**德國17家最大的醫院**都在使用亞馬遜企業購。多樣和廣泛的企業與機構買家增加了採購需求，並為亞馬遜企業購上不同領域的賣家提供了豐富的商業機遇。



**55家**

美國財富100強企業



近**80家**

全美100大教育機構



德國**17家**

最大的醫院



美國**40%**的

人口Top100地方政府

超過**一半**的

英國富時100指數企業

**60%**

日本國立大學

英國**16家**

Top20大學

Forrester最近的一項調查顯示，92%的B2B買家使用亞馬遜來研究工作採購，82%的買家在亞馬遜網站上進行工作採購。這些專業企業客戶已經習慣了從亞馬遜採購。



**92%**的B2B買家  
使用亞馬遜來研究工作採購



**82%**的買家  
在亞馬遜網站上進行工作採購

所以，加入亞馬遜企業購最大的好處是直接擁有了一大批高質量、可以持續採購的企業客戶，可以直接利用亞馬遜的技術、知名度和流量優勢快速開展業務。

另外，做企業客戶生意的賣家都會擔心資料安全性的問題，而亞馬遜開發的先進云安全功能也有助於更經濟有效地保護賣家的企業數據和客戶信息。



## 亞馬遜企業購企業客戶需要什麼樣的產品？

亞馬遜企業購上以下品類的產品是企業及機構買家的重點需求：

### 1. MRO & Industry 工業品

安防勞保，物料搬運，工具，測試測量，工業電氣，商業照明，清潔用品，膠黏潤劑

### 2. Office & Breakroom 辦公及茶水間用品

茶水間家具，打印產品及耗材，紙類產品，教具文具，辦公電子，書寫工具，辦公收納和桌面整理

### 3. Technology 電子科技產品

電子產品設備，電子產品配件，網絡相關產品，通訊設備

### 4. Hospitality 酒店餐廚用品

製冷、食物處理、烘培飲品等商用餐廚設備，食物儲存及搬運設備，小型廚電、廚具餐具，餐廳家具及展示類產品

### 5. Lab-Science & Healthcare 科研醫療用品

實驗室測試儀器、器皿及耗材，醫療器械及用品，個人健康護理產品



## 3.2 亞馬遜企業購專屬功能

為了協助賣家更好的和企業用戶做生意，亞馬遜企業購提供了一系列特色的功能：



### 企業商品價格

賣家可以提供批發價格，只對已註冊的企業客戶可見，以吸引更大的訂單。此外，還可以限制某些產品，使其只對經過驗證的企業買家可見。



### 數量折扣

為方便客戶批量購買，賣家可以為每種產品設置定價層級。企業客戶可以查看某些批量購買的價格折扣，併申請更大宗訂單的特價。



### 歐洲增值稅計算服務 (VCS)

VCS (VAT Calculation Service) 免費幫賣家自動開票，生成增值稅計算報告，在賣家的商品詳情頁面顯示不含稅價格，增加賣家贏得購買按鈕的機率，帶來更高轉化率。



### 增強商品內容

可通過提供企業客戶所需的詳細內容來優化產品頁面，幫助客戶更加準確地了解和使用產品，例如：

- 用戶指南
- 規格表
- MSDS/SDS (安全技術說明書)
- 安全信息
- 對比圖表
- CAD文件 (計算機輔助設計圖紙)
- 應用指南



### 資格認證和品質證書

越來越多的企業客戶希望了解更多的供應商信息以實現高品質採購目標，或實現社會責任支出目標，亞馬遜企業購可以幫助賣家申請品質、多元化和所有權認證，這些認證將幫助賣家在更多優質客戶面前脫穎而出。

[點擊此處獲取更多亞馬遜企業購內容。](#)

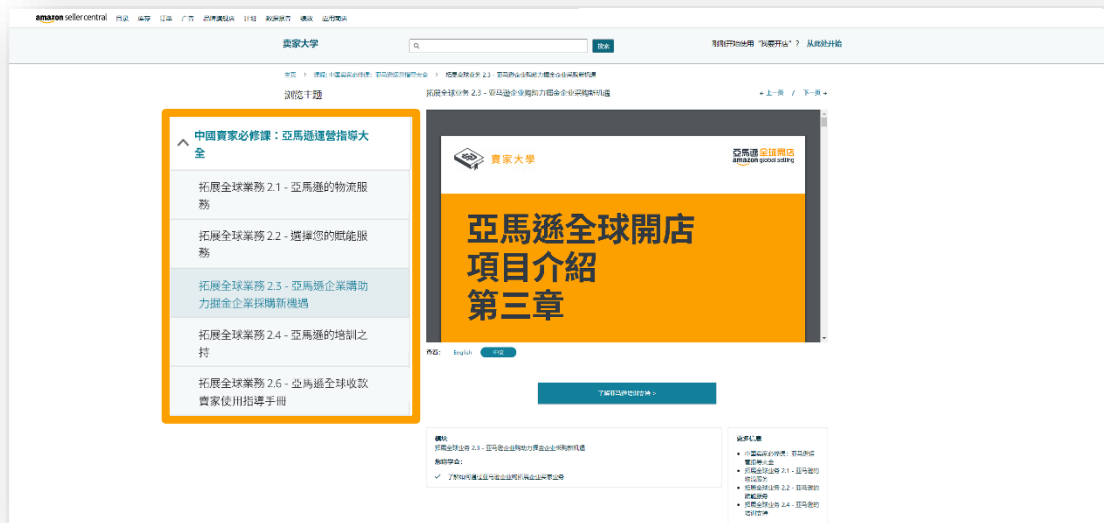
# 相關閱讀

## 亞馬遜全球開店項目介紹

- 亞馬遜的物流服務
- 亞馬遜的賦能服務
- 亞馬遜對賣家的培訓支持

找課路徑：亞馬遜賣家平台 > 績效 > 賣家大學 > 搜索課程名稱

快速鏈接：亞馬遜賣家大學 [北美站點](#)、[歐洲站點](#)、[日本站點](#)



學習更多相關課程：

- 了解更多亞馬遜官方項目及資源，搜索“亞馬遜項目”

# 延伸學習

掃描下方的QR Code，關注“**亞馬遜全球開店**”台灣臉書粉絲專頁，查看線上直播課程並及時了解相關資訊。



# 課程反饋

如果您覺得本課程對您有幫助，請點亮課件右下角的“✓”向我們提供反饋，謝謝！

The screenshot shows the Amazon Seller Central interface. The top navigation bar includes 'amazon seller central' and various menu items like '目录', '库存', '订单', '广告', '品牌旗舰店', '计划', '数据报告', '绩效', '应用商店'. The main content area is titled '卖家大学' (Seller University) and displays the course '中国卖家必修课：亚马逊运营指导大全' (China Seller Must-Know Course: Amazon Operations Guide). The current page is '拓展全球业务 2.3 - 亚马逊企业购助力掘金企业采购新机遇' (Expand Global Business 2.3 - Amazon Business Purchase Helps Discover New Opportunities for Enterprise Procurement). A sidebar on the left lists various topics, with '中国卖家必修课：亚马逊运营指导大全' highlighted. The main content area features a large orange banner with the text '亞馬遜全球開店項目介紹 第三章' (Amazon Global Selling Project Introduction Chapter 3). Below the banner, there is a '查看' (View) button with 'English' and '中文' options. A '了解更多' (Learn More) button is also present. A feedback callout box in the bottom right corner asks '這有用嗎?' (Was this helpful?) with 'X' and '✓' options. Another callout box highlights the '中国卖家必修课：亚马逊运营指导大全' item in the sidebar.