

亚马逊运营的原理

一、亚马逊运营的公式

公式 1：销量= 流量*转化率

公式 2：净毛利 = 净毛利率 * 销量

我们永远要记住这两个公式

因为，我们的工作就是要去提升这两个公式中的某些因素

二、亚马逊运营的规则

我们一共有四个规则

规则 1：积极行动

我们必须时刻关注我们项目的数据变化，及时采取行动。这是最重要的一条。

态度决定一切，如果没有积极的态度，即使能力再强，工具再先进，也难以获得好的结果。

规则 2：找到主要问题

在观察数据的时候，需要找到主要问题，这里说的的问题是公式 1 中的两个因素，流量和转化率。我们要明白，当前制约你项目的瓶颈是这两个中的哪一个。

需要先看公式 1 中的转化率。当我们的转化率过低的时候，应该先提高转化率，而不是去找流量。因为流量很贵，如果宝贵的流量进入了你的页面，但却没有转化为订单，那么这就是可耻的浪费。

（如何提升转化率？请看下面的专项回答。）

当转化率合格后，才去考虑提升流量的问题。（什么样的转化率叫合格？ 请看下面的专项回答）

如果我们的转化率比较稳定，流量增加，那么我们的销量就会增加。

（如何增提升加流量？请看下面的专项回答）

规则 3：节约成本

如果我们想要提升公式 2 中的净毛利率，方法 1 是提升售价，这个操作很简单，但这很可能会伤害我们的销量；方法 2 是节约成本。（如何节约成本？请看下面的专项回答。）

规则 4：最大化投入产出比

Allocate resources where they are needed the most to achieve the greatest returns.

我们的资金是有限的，资金会被用于投入到购买产品、头程物流费用、推广这些科目上去。

（如何使得我们单位资金的回报更大呢？请看下面的专项回答）

三、专项问题的回答

问题 1 什么样的转化率叫合格？

一般来说，客单价月底，转化率应该越高

7-10 美金	22%
10-15 美金	17%
15-20 美金	14%
20-25 美金	11%
25-30 美金	9%
30-35 美金	6%
35 以上	4%-5%

问题 2 如何提升转化率？

通常最快速的提升转化率的方法是降低价格，降低价格可以使用 Coupon，PD，也可以直接降价。
但如果后面要做 Best Deal，那么最好用 Coupon。

提升转化率更高阶的方法：

- 1 优化图片和标题、要点、EBC
- 2 优化你的流量来源，找更精准的词去提升排名
- 3 通过站外红人做宣传，提升品牌的知名度
- 4 做私域流量，做熟人的生意

问题 3 如何提升流量？

第一种是从亚马逊平台站内获得流量。

亚马逊的流量是一个关键词排名的游戏，我们需要针对关键词去做运营。这也是为什么在日志中要记录关键词排名。
关键词排名和你在这个关键词下产生的订单数量强相关。

我们应该选择转化率比较好，又有一定搜索量的关键词，通过广告去增加我们在这个关键词下的出单数量，从而提升我们的关键词排名，增加我们的流量。

第二种方式，是通过红人给链接导入流量。

第三种方式，是通过谷歌搜索广告导入流量。

第四种方式，是在自己的社媒账号上积累粉丝用户，针对他们做引流活动，提升流量。

问题 4 如何节约成本？

我们出了采购成本以外，还需要支出广告费、头程运费、亚马逊配送费、亚马逊佣金、退款费用。

- 1 我们优化广告，可以降低广告费用。
- 2 选择更合适的物流方式、选择合适的仓库地址，都能节省头程运费。
- 3 如果是低价商品，参加轻小计划可以节省亚马逊配送费。设计更小的包装尺寸，也能节省亚马逊配送费。
- 4 选择合适的亚马逊佣金类目，可以降低亚马逊佣金比例
- 5 做好售后工作，可以降低退款率，从而降低退款费用。

问题 5 如何最大化投入产出比？

这要看我们的 ROI， $ROI = \text{每个月的净毛利} / (\text{单个采购成本} + \text{单个物流成本}) * \text{总的库存数量}$ 。这个值越高越好。

我们应当在满足销量需求的情况下，尽量减少库存，也就是尽量减少我们的库存数量。有的时候，我们可以把海运换成汽运甚至空运，这样我们的货物能更快的到达亚马逊仓库，从而降低我们需要的总库存数量。

因为海运要 45 天，汽运 30 天，空运 15 天。如果交货周期是 20 天。FBA 仓库要有 10 天的库存。如果一天卖出 10 个。

选择海运需要 $(45+20+10) * 10 = 750$ 个库存

选择汽运需要 $(30+20+10) * 10 = 600$ 个库存

选择空运需要 $(15+20+10) * 10 = 450$ 个库存

如果一个库存需要支出 10 英镑，那么海运需要占用 7500 英镑的资金，汽运需要 6000 英镑，空运就只需要 4500 英镑。

由于海运费用 < 汽运 < 空运，可能海运 1 个赚 6 英镑，汽运赚 5 英镑，空运赚 3 英镑

那么同样的一个月卖出 300 个，海运 1800 英镑的利润，汽运 1500 英镑，空运 900 英镑。

海运 $ROI = 1800/7500 = 0.24$

汽运 $ROI = 1500/6000 = 0.25$