



亚马逊 “全球开店” 欧洲站指导手册

*请注意：运营中遇到的基础操作性问题，请登录卖家平台，尝试使用卖家平台右上角搜索功能寻找答案。如不能解决，查看卖家平台左下角，及时联系卖家支持进行解决。

目录

上线前 1 个月

- 欧洲站概览：站点介绍、账户类型及收费、欧洲站可销售品类概览 3

注册前 5 天

- 资料准备：注册过程所需资料、卖家资质审核资料准备 4

注册当天

- 注册指导：参考欧洲注册指南，逐步进行账户注册 5

注册完成后

- 卖家资质审核流程 5
- 税务（VAT）合规准备：VAT 介绍、是否需要 VAT、申请所需资料 5
- 账户设置：卖家平台介绍、银行账户信息、账户安全 6

上线第 1 周

- 亚马逊品牌注册 6
- 品类审核流程与商品上传 7
- 商品详情页及购物车 7

上线第 2 周——玩转跨境物流

- 亚马逊物流（FBA）：欧洲 FBA 介绍、基础操作、FBA 库存管理及常见问题 8
- 卖家自配送订单：如何处理首个订单、配送设置、客服、国际退货 9

上线第 4 周——营销推广周

- 销售指导及建议 9
- 亚马逊站内广告：商品推广、头条搜索广告、品牌旗舰店 9
- 其他营销推广方式 10

密切关注——账户绩效 11

拓展全球——起步北美，销往欧洲和日本 11

上线前 1 个月

1 欧洲站概览

1.1 站点介绍

亚马逊为欧洲地区提供欧洲联合账户系统，只需一个销售账户，便可一网打尽英国、德国、法国、意大利、西班牙五大销售站点。欧洲地区竞争小，加上各国文化的独特性，能助您在广度和深度上拓展全球业务。 [查看网页](#)

1.2 账户类型及收费

亚马逊欧洲站提供两种销售计划，主要区别在于费用结构和功能使用权限上。无论您是公司还是个人，都可以在以下两种销售计划中进行选择：

- **专业销售计划**：支持更多品类销售，可为您提供方便的卖家平台工具及销售指导等。无论您在欧洲一个或多个站点销售，您只需每月支付一次月租金 25 英镑（或 39 欧元），并根据所销售产品的品类不同，支付 8%-15% 销售佣金。
- **个人销售计划**：适合偶尔销售少量商品（建议每月小于 35 件）。您无需支付月租金，而是每销售出一件商品，支付销售费用 0.75 英镑（或 0.99 欧元），并根据所销售产品的品类不同，支付 8%-15% 销售佣金。

1.3 卖家合规义务

- **禁止行为**：请仔细阅读[“禁止的卖家行为”](#)，以避免由于出现违规行为，影响您的销售权限。
- **税务合规**：如果您在任何欧洲国家/地区销售商品，您可能将需要注册增值税 (VAT)。欧洲增值税是针对消费者支出征收的一个税种。它由增值税注册卖家就其在欧洲境内的销售征收，并通过增值税申报缴纳给国家税务机构。虽然增值税合规是每位亚马逊卖家独自承担的责任，但亚马逊会向卖家提供有用信息，帮助您了解欧洲国家/地区的增值税法规：

 [了解 VAT 详细信息](#)

 [VAT 注册申请所需资料](#)

 [寻找外部税务顾问提供商](#)

1.4 可销售品类及产品概览

- **需要审批的品类**：亚马逊对卖家开放的品类达 20 多种，如果您销售的商品属于啤酒、葡萄酒和烈性酒、珠宝首饰、玩具、钟表、个护健康、食品、流媒体播放器等，您需要得到亚马逊的事先审批。
- **需要审批的产品**：某些品类不需要获得事先审批，但其中的部分产品也可能需要获得批准。如电动平衡车、指尖陀螺、带插头的串灯、婴儿汽车座椅和增高座椅等。[查看产品安全具体要求](#) 如果您希望销售上述产品，或需符合当地专业资格，您可联系这些[品质合规解决方案提供商](#)

如果您已经开始在亚马逊其他站点销售，请观看以下视频，了解如何使用亚马逊的创新工具轻松、快速开启欧洲销售及管理您的全球业务！

[>>> 观看视频 <<<](#)

注册前 5 天 —— 资料准备

2. 资料准备

2.1 注册账户所需资料

- ☐ 电子邮箱地址
- ☐ 您的公司名称、地址、联系方式
- ☐ 注册期间可以联系到您的电话号码
- ☐ 首要联系人的姓名、联系方式、地址、身份证号、出生日期
- ☐ 每位公司受益人（直接或间接拥有公司 25%及以上股份）信息
- ☐ 国际信用卡（Visa, MasterCard 等）

如果您已在亚马逊销售，您可以通过关联账户开通欧洲站点，统一管理北美、欧洲、日本账户

 [立即关联北美和欧洲账户](#)

 [立即关联日本和欧洲账户](#)

2.2 卖家资质审核准备

****提醒：注册完成后，亚马逊有可能在开通销售权限前，要求您提供以下文件，建议尽早准备**

- ☐ 首要联系人身份证
- ☐ 首要联系人户口本
- ☐ 首要联系人最近 90 天内的任意一张日常费用账单，包括水、电、燃气、网络、电视、电话、手机等费用账单或信用卡对账单等

2.3 其他准备

- ☐ 海外银行账户（包括香港）用于收款
- ☐ UPC/EAN 码，没有 UPC 可以到 [UPC 官网](#) 购买



注册当天

请参考欧洲注册指南，逐步进行账户注册。请您[仔细阅读文档中截图的标注](#)，在注册过程中准确填写信息，以助您顺利完成后续可能需要进行的卖家资质审核。

[>>> 欧洲注册指南 PDF <<<](#)

注册完成后

4. 账户审核及税务合规准备

4.1 卖家资质审核

根据欧洲有关监管机构要求，亚马逊有必要对在我们欧洲网站（包括英国、法国、德国、西班牙、意大利等）上开店的卖家进行审核。注册完成后，大多数卖家在上传产品后可直接上线销售（*请密切关注卖家平台的提醒，部分卖家可能需要提前提交审核材料*），直到您的收款累计达到一定金额，您将会在后台收到我们审核团队的材料审核通知，请积极配合提交。如您收款累计达到一定金额但尚未通过我们审核，您的销售权限将被暂停，直到您通过审核后，我们会重新打开您的销售权限。我们要求您提交的材料包括但不限于：

- 公司营业执照扫描件
- 公司首要联系人和受益人的身份证件
- 首要联系人和受益人的个人费用账单
- 银行账户所有人证明：收款账户的对账单或确认书
- 授权函：如首要联系人非公司法定代表人或者受益人时需提供

[>>> 下载 PDF 文档，了解所需材料的具体要求 <<<](#)

4.2 税务（VAT）合规准备

- 我是否需要注册增值税？ [立即进行测试](#)
- VAT 注册所需材料：根据您所选择的国家、税务顾问及您公司的实际情况，您可能需要提供不同的材料。以下为基本材料，具体信息请咨询您的税务顾问。
 - 公司营业执照（或公司注册登记证）
 - 公司章程
 - 法定代表人身份证明文件
 - 法定代表人地址证明辅助文件（如水电费账单、信用卡账单等）
 - 公司对公银行账户信息（需与公司名称一致）
- VAT 注册时长：根据您所选择的国家、税务顾问及您公司的实际情况，处理时长会有所不同。以英国 VAT 为例，您提交材料后，大约需 1~4 周的时间。
- [VAT 常见问题解答](#)
- [外部税务顾问提供商列表](#)
- [中国卖家专属优惠](#)

* 注意：以上信息仅作参考，不作为专业建议或意见。您需要联系您的税务顾问以咨询您的 VAT 事宜，抑或直接联系德国税务主管机构：Thiemannstr. 1, 12059 Berlin

Tel.: (030) 9024 16-0 | Fax: (030) 9024 16-900 | E-Mail: poststelle@fa-neukoelln.verwalt-berlin.de

5. 账户设置

5.1 卖家平台介绍

- 卖家平台是在亚马逊进行销售时所有事项的入口，作为一个卖家您将会花很多时间在卖家平台上，账户注册完成后，请观看视频了解卖家平台。 [视频](#)

5.2 账户信息

- 信用卡信息：确认信用卡信息录入正确，实时处于可缴费状态；牢记信用卡账单地址邮编，异地登陆时验证身份时会需要。 [查看网页](#)
- 银行账户信息：您的卖家账户中必须指定一个银行账户，以便您才可以接收付款。 [查看网页](#)

5.3 账户安全

- 用户权限：如果您希望为参与业务管理的其他人提供访问权限，您可以做相应调整。 [查看网页](#)
- 两步验证：能有力防止您的卖家账户被盗用 [查看网页](#)

5.4 配送设置

- 确认并设置发货国家，能发到的区域以及运费，卖家可选按照商品件数/重量计算运费，并可以按照订单的价格区间设置不一样的运费。 [查看网页](#)

正式上线

(以下学习资料需登录您的卖家平台后方可查看；
请注意在卖家平台右上角选择中文语言环境进行观看)



上线第 1 周

6. 亚马逊品牌注册

亚马逊品牌注册是面向要在亚马逊上注册其品牌的品牌所有者的一项计划，该计划可实现更好的品牌保护和营销功能（包括详情页面上的图文版品牌描述、亚马逊头条搜索广告、以及亚马逊品牌旗舰店） [查看网页](#)

- 商标申请：商标申请服务商向制造商和品牌所有者提供有关在亚马逊上销售的商品的商标申请流程的服务 [寻找商标申请服务商](#)
- 品牌解决方案：品牌服务商能为您提供独特和专业的品牌设计和相关咨询服务 [寻找品牌服务商](#)

7. 商品上传

7.1 商品品类审核

- 在上传商品之前，首先要找到您所销售的品类，查看是否需要审核，如需审核，点击页面中的相应链接进行销售申请 [查看网页：需要审核的品类](#)

7.2 受限商品审核

- 某些品类不需要事先审核，但其中的部分产品也可能需要获得批准。请您在发布商品前，仔细查看我们的政策，以免影响您的销售及账户安全 [查看网页：需要审核的受限商品](#)

7.3 商品上传准备

- 商品图片：在线销售时，提供高质量的商品图片至关重要，您可借助第三方图片提供商，了解他们的解决方案是否可以满足您的需求 [寻找图片提供商](#)
- 时尚品类商品图片质量要求：如您销售的是服装及饰品、鞋靴、箱包、珠宝首饰及钟表品类的商品，您需要按照“[亚马逊商品风格指南](#)”展现您的商品。

7.4 商品上传的不同方式

- 如果您已在亚马逊其他站点销售
例如，如果您已开通北美站点，国际商品信息 (BIL) 工具可将符合条件的商品从北美站点同步至欧洲站点，商品价格也将根据您在该工具中的设置和货币汇率进行更新。 [了解 BIL](#)
*** 注意：使用该工具需满足以下要求**
 - √ 拥有专业卖家账户
 - √ 拥有关联账户（将您的欧洲站点与[北美](#)、[日本](#)站点关联）
 - √ 账户必须在要连接的商城中具有良好的信誉
 - √ 需同步的商品详情页面必须同时存在于您的现有站点和欧洲站点
 - √ 商品在欧洲站点不属于禁售商品
 - √ 商品在欧洲站点不属于受限品类或产品，或已事先获得销售批准
（返回“[7.1 商品品类审核](#)”及“[7.2 受限商品审核](#)”了解详情）
- 如果您尚未开通任何亚马逊站点销售
 - 使用“添加新商品”上传单个商品 [视频](#)
 - 使用库存文件批量上传多个商品 [PDF](#)

7.5 商品详情页

- 商品详情页概述 [PDF](#)
- 如何制作优质的商品详情页 [查看网页](#)

7.6 购物车/购买按钮

- 亚马逊购买按钮概览 [查看网页](#)
- 如何赢得购买按钮 [查看网页](#)

7.7 产品定价

- 自动定价：自动调整目录中 SKU 的价格以达到赢得“购买按钮”等目的 [查看网页](#)
- 创建规则：创建定价规则、设置规则参数，然后选择要应用该规则的 SKU [查看网页](#)

上线第 2 周 —— 跨境物流

8. 亚马逊物流 (FBA)

8.1 基础

- FBA 在欧洲如何运作 [视频](#)
- FBA 费用：亚马逊物流配送费用，月度库存仓储费，以及库存配置服务费等 [了解费用详情](#)
- FBA 的政策和要求：在您发布亚马逊物流商品之前，请务必遵循各项政策与要求 [查看网页](#)
 - FBA 商品限制：某些商品没有资格使用亚马逊物流，或须遵守特定的有效期要求以及具有温度限制的商品要求 [查看网页](#)
 - 危险品审查流程：若商品属于[危险品](#)，还需要接受商品合规团队审查 [了解审核流程](#)
 - 税务合规：再次提醒，您可能将需要注册增值税 (VAT) [返回“4.2 税务\(VAT\)准备”](#)
- FBA 计算器：帮助您估算 FBA 成本和收益 [查看网页](#)

8.2 FBA 货件准备及创建

- 在卖家平台将商品转为亚马逊配送如何操作 [查看网页](#)
- 准备 FBA 商品：包装您的商品，为它们能够运至亚马逊运营中心做好准备 [查看网页](#)
- 创建第一个 FBA 货件 [查看网页](#)
- 给 FBA 产品贴标 [查看网页](#)
- 借助第三方服务商完成亚马逊物流的商品准备和储存 [寻找亚马逊物流准备和储存提供商](#)
- FBA 头程第三方服务商 [寻找 FBA 国际物流提供商](#)

8.3 亚马逊物流轻小商品计划 (仅英国站点可以使用)

- 如果您的商品为价格低于 9 英镑的轻小商品，可参与费用较低的轻小商品计划 [PDF](#)

8.4 亚马逊物流欧洲整合计划

- 把商品运送到您所选国家的亚马逊欧洲物流中心，亚马逊将根据需求调配您的商品。当您的商品在某个亚马逊欧洲站点售出，您只须支付该站点的当地物流费用，无需支付跨境物流费用，您的商品也能更快速的抵达顾客手中。 [查看网页](#)
- 税务(VAT)资源：为降低税务合规的成本及复杂性，您可选择亚马逊第三方服务商中的[税务咨询机构](#)，其中这些税务服务商还提供[中国卖家专属优惠](#)。

8.5 亚马逊物流配送计划和出口政策

- 允许您将当前站点符合出口条件的商品销往其他国家，而不会对您产生额外费用 [查看网页](#)

8.6 FBA 库存管理

- FBA 库存报告：详细了解库存的详细活动、盘点、合规性等各种库存信息 [查看网页](#)

8.7 FBA 问题处理

- 常见问题：如储存限额、超大件收费及 FBA 退货等 [查看网页](#)

若您选择自配送并收到订单

10. 卖家自行配送订单处理

10.1 配送设置

- 预计送达日期：输入准确的预计处理时间和运输时间有助于管理买家预期 [查看网页](#)
- 订单款项收取：订单款项的收取也将基于预计送达日期。订单的金额将自订单的预计最迟送达日期后预留 7 天，以确保您有足够的资金来处理任何退款申请 [查看网页](#)
- [自配送国际物流提供商](#)

10.2 订单处理

- 管理订单页：学习使用管理订单页面并使用订单报告提高效率 [查看网页](#)
- 订单处理流程：买家将您的商品添加至其购物车并结算后，亚马逊的订单处理流程 [查看网页](#)

10.3 客户服务

- 如何提供一流的客服至关重要，请仔细阅读买家沟通指南 [查看网页](#)

10.4 亚马逊商城交易保障索赔

- 什么情况下买家可以提出索赔，一旦发生索赔，您应该如何处理 [查看网页](#)

10.5 退货处理

- 处理国际退货 [PDF](#)
- [国际退货提供商](#)

上线第 4 周 —— 营销推广

11. 营销推广

11.1 销售指导及建议

- 亚马逊销售指导为您提供的个性化建议，可以帮助您最大限度提升销售效率。一旦发现商机，我们都会通过多种方式通知您。 [查看网页](#)

11.2 亚马逊商品推广 [查看网页](#)

- 了解商品推广基本概念 [视频](#)
- 创建首个广告活动 [视频](#)
- 学会手动投放广告 [视频](#)
- 同时使用自动和手动投放，收集搜索数据，找到最佳关键词 [视频](#)
- 使用否定关键词，防止您的广告在不相关的客户搜索中显示 [视频](#)
- 批量操作：大规模更改现有广告活动，广告组，广告以及关键词 [视频](#)
- 了解关键词匹配类型 [视频](#)
- 排序和筛选功能 [视频](#)
- 读懂广告数据 [视频](#)
- 理解 6 种广告报告 [视频](#)
- 使用竞价+功能优化广告展现位置 [视频](#)

上线第 4 周 —— 营销推广

11.3 亚马逊头条搜索广告（针对品牌注册的专业卖家） [查看网页](#)

- 亚马逊头条搜索可以将您的产品展示在亚马逊搜索结果页的显著位置，即搜索结果上方，通过广告购物者将进入您的商品集合页面或亚马逊品牌旗舰店的页面，有助于提升销售和品牌知名度。

11.4 亚马逊品牌旗舰店（针对品牌注册的专业卖家） [查看网页](#)

- 亚马逊品牌旗舰店是一款免费自助服务产品，允许品牌创建单页面或多页面的品牌旗舰店，有助于展示其品牌理念和商品。亚马逊品牌旗舰店适用于 PC、移动端和平板电脑。

11.5 其它营销推广方式

- 针对品牌所有者的图文版品牌描述（A+） [查看网页](#)
- 秒杀 [PDF](#)
- 亚马逊购物活动营销日历 [PDF](#)
- 亚马逊物流订购省 [PDF](#)

11.6 第三方广告优化提供商

- 借助外部广告优化专家，通过广告推广活动来帮助您在亚马逊上增加销售额
[寻找外部广告优化提供商](#)

primeday
amazon sponsored products



密切关注

12. 账户绩效

12.1 卖家绩效介绍

- 对于销售的每一件商品，您应努力达到并保持满足以下卖家绩效目标的客户服务水平：
 - 订单缺陷率 < 1%
 - 配送前取消率 < 2.5%
 - 迟发率 < 4%
- ⊗ 未能达标可能会导致您的销售权限被移除。[查看各项指标定义](#)

12.2 就销售权限被限制或移除提出申诉

- 您的销售权限通常会因上述卖家指标未达到我们的绩效目标而被限制或移除，其他原因还包括违反我们的销售政策或有关受限商品的规则。您可以提出申诉，以恢复销售权限。

[申诉具体步骤](#)

拓展全球

销往北美

- 若您尚未开通亚马逊北美站点，让亚马逊北美的流量优势，助您接触优质北美顾客！

[>>> 下载北美站指导手册 <<<](#)

销往欧洲

- 欧洲联合账户：亚马逊为欧洲地区提供欧洲联合账户系统，当您注册一国的销售账户时，您同时也开通注册了英国、德国、法国、意大利、西班牙五大销售站点。您只需进行商品上传，便可将商品销售给这些国家的顾客。
- 国际商品信息 (BIL) 工具：BIL 可以帮助您将符合条件的商品，从一个欧洲站点同步至多个欧洲站点，商品价格也将根据您的设置和货币汇率进行更新。 [了解 BIL](#)

销往日本

- 若您尚未开通亚马逊日本站点，日本站是亚马逊全球开店的重要目标站点，每个月大约有 1753 万 PC 用户和 3025 万移动手机用户访问亚马逊日本站 (Nielsen NetView, 2015 年 11 月) 。

[>>> 下载日本站指导手册 <<<](#)