



深圳市易佰网络科技有限公司  
Shenzhen YiBai Network Technology Co.,Ltd.



亚马逊新人适岗培训手册  
(销售运营岗位适用)

2017 年 9 月 30 日  
深圳市易佰网络科技有限公司

## 一、卷首语

欢迎您加入易佰网络科技亚马逊团队！

易佰亚马逊团队是由一群有梦想、有追求、崇尚激情工作、愿意为自己梦想付诸实际行动的年轻人所组成的团队。在公司快速成长与发展的这几年，亚马逊团队发挥了不可或缺的作用，这一切的一切，都离不开亚马逊团队每一位成员辛勤的努力与付出。我们怀揣着为全球消费者提供最优质购物体验的目标，与大家携手，共同为全球消费者创造更高品质生活，相信有您的加入，我们又多了一份支持和力量。

加入一家公司，意味着全新的开始——新的同事、新的工作环境、新的工作内容。这本册子将帮助您认识、了解我们的团队，熟悉您所面对的工作内容，掌握日常工作的基本流程和方法，进而帮您更好、更快的融入到这个团队中来，上手新的工作，发挥您的优势与特长。

加入一家公司，你可能满怀信心、激情满满，准备轰轰烈烈的干一番事业。在这个过程中，您可能会不时的在现实与期望中进行徘徊，用以前的同事、以前的公司、以前的做事流程与方法比对现在的同事、现在的公司、现在的做事流程与方法。您可能会不解、会沮丧、会热情消退。实际上，我们想告诉您，世上有许多“欲速则不达”的案例，希望您丢掉速成的幻想。现实生活中能把某一项业务精通是十分难的，您不必面面俱到的去努力，那样更难。干一行，爱一行，行行出状元。您想提高效益、待遇、能力，只有把精力集中在一个有限的工作面上，不然就很难熟能生巧。您什么都想会、什么都想做，就意味着什么都不精通，做任何一件事对您都是一个学习和提高的机会，都不是多余的，努力钻进去兴趣自然在。我们要造就一批业精于勤、行成于思，有真正动手能力和解决问题能力的人。机遇偏爱踏踏实实工作的人。

加入一家公司，您有时候会感到公司没有您想象的公平。真正绝对的公平是没有的，您不能对这方面期望太高。但在努力者面前，机会总是均等的，要承受的起做好事反受委屈。生活的评价，是会有误差的，但绝不至于黑白颠倒，差之千里。要深信，是太阳总会升起，哪怕暂时还在地平线下。您有可能不理解公司而暂时离开，我们欢迎您回来。

公司永远不会提拔一个没有基层经验的人做高层管理者。遵循循序渐进的原则，每一个环节对您的人生都有巨大的意义，您要十分认真地去对待现在手中的任何一项工作，十分认真地走好职业生涯的每一个台阶。您要尊重您的上级，尽管您也有能力，甚至更强，否则将来您的下属也不会尊重您。长江后浪总在推前浪。要有系统、有分析地提出您的建议，您是一个文化者，草率的提议，对您是不负责任，也浪费了别人的时间。特别是新来的人，不要脚刚着地，动不动就哇啦哇啦。要深入、透彻地分析，找出一个环节的问题，找到解决的办法，踏踏实实地一点一滴地去做，不要哗众取宠。我们喜欢努力的人，我们愿为那些勇于不断超越自我的人，提供全方位的鼓励与支持。公司目前已初步建立了相对比较完善的内外部销售运营培训体系，涵盖了从基础、初级到高阶各方面的培训课程，满足您不同发展阶段的需要，助力您的成长。

再次欢迎您的加入！您选择了易佰亚马逊团队，选择快速发展中的跨境电子商务行业，就是选择了一份充满挑战与激情的职业生涯。易佰亚马逊将因我们每一个人的努力而不断壮大！易佰亚马逊是您新的出发点，相信您将与团队一起成长，展现才华，实现梦想！

易佰网络科技亚马逊团队

您将如何开展您的工作？

### 1、物品与工具

基础物品与工具，是您开展工作的必要前提和基础，作为一名销售运营，您日常工作中可能用到的物品主要如下：

笔、本子：笔、本子、办公位等物品，在您入职当天人事部门同事会为您准备好，如有新增物品需求，可直接与我们前台同事联系，领取；

办公电脑、网络及其他 IT 设备：办公电脑、网络及其他 IT 设备管理归属部门为技术部-IT 六部-网络管理，如果您在这方面有任何需要求助的问题，可以与我们网络管理员联系，他们会第一时间帮助您解决问题；如果您在工作上有需要用到远程、外网权限等，都可以直接去找您的主管，他/她会帮您处理好这些问题。

亚马逊账号：您的主管会为您提供亚马逊账号和登陆密码，并会告诉您账号使用方面的要求和注意事项；

易佰 ERP、通途系统：易佰 ERP、通途包括速易特（2017 年 11 月底停止使用）这几个系统是你会经常使用到的系统，这些系统的账号、密码您可以直接钉钉联系武汉亚马逊经理助理汤斯琪进行开通。

易佰 ERP、通途、速易特的访问地址分别为 <http://120.24.249.36/#>

<http://yibai.tongtool.com/dashboard/homepage/index.htm>

<http://www.sellingexpress.net/>

易佰 ERP、通途或者您可能用到的亚马逊抓客系统的详细操作说明后文会详述。

### 2、对接人、对接事项及流程

日常工作中，您对接比较多的部门或人员通常如下：

采购部-采购文员，主要对接 FBA 备货、采购异常等事项，方式与流程如下：

FBA 备货流程：





**附件一：FBA 备货表格（例）** excel 表命名方式：账号+国家+日期

hc- 意大利站 FBA 备货 石丹 0802						
亚马逊 SKU	条形码	通途 SKU	产品名称	产品标题	图片	备货数量
SD-TJOT34305-FBA	X000PO43U7	TJOT34305	FBA 专卖-青少年美人鱼分脚脚蹼潜水游泳练习脚蹼34-40 码蓝色	Y--- Monopinna Sirena Pinna Pinne di Nuoto Formazione per Adolescente Bambini Misura n° 34 - 40 (Blu)		36

**附件二：FBA 采购单** excel 表命名方式：销售姓名+日期

通途 SKU	中文名	采购数量 (个)
JY00116-02	FBA 专卖-3mm 仿珍珠连线珠（50m/卷）（米色）	30
GY00076	皮革工艺套餐 20 件套	30
JYJJ55812	大号 无纺布竹炭棉被收纳袋袋（灰色）	50
JM00622	新款钢管组合美甲笔刷 6 支套	30
JYA01944	驱鸟彩带防鸟带镭射 2.5cm*90 米	30

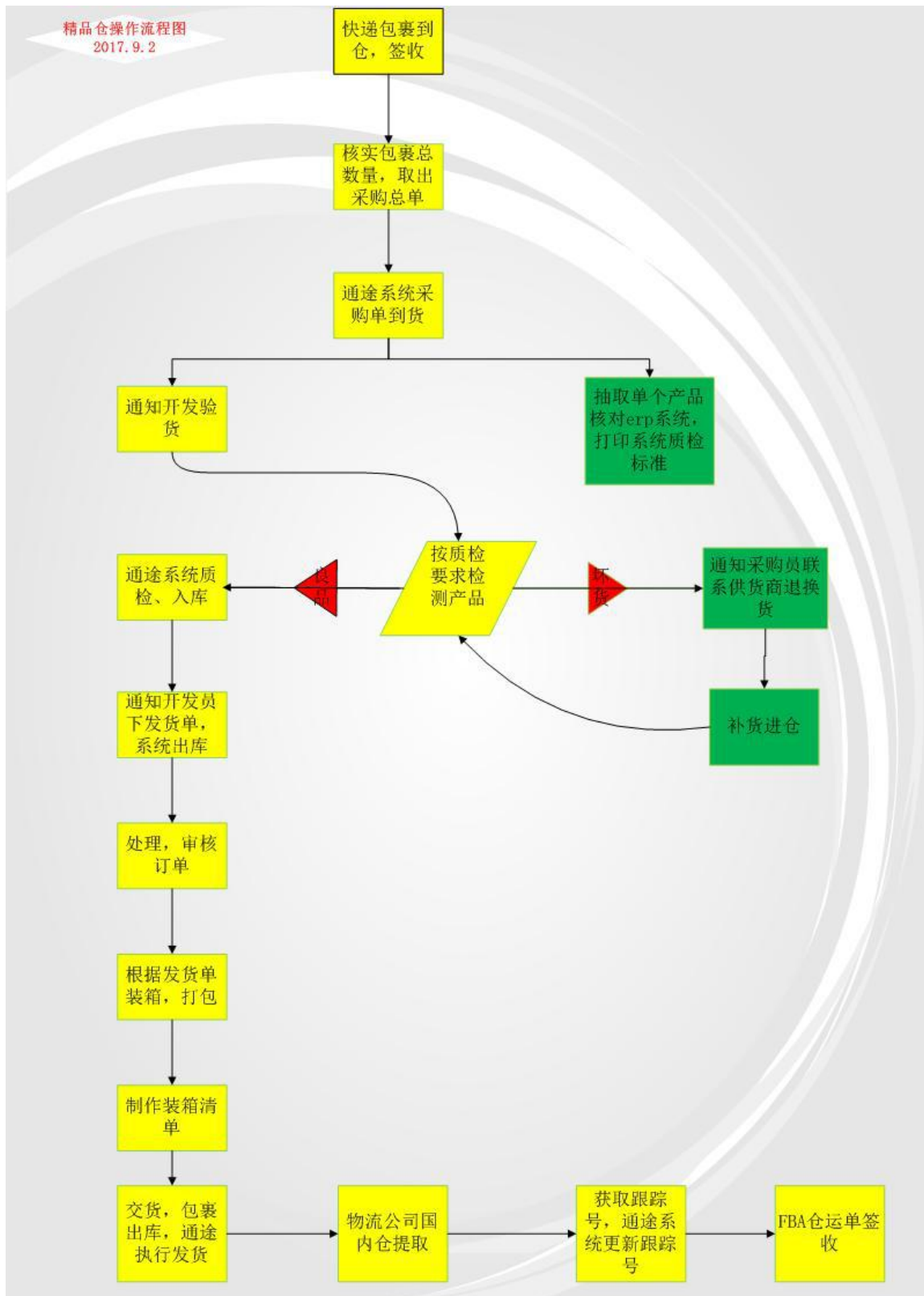
采购异常问题，可直接与 FBA 代理组长雷杏联系对接。

设计部-摄影、美工，主要对接摄影拍图、图片处理等事项，方式与流程如下：

亚马逊精品图片拍摄与制作流程规范					
SKU: _____ 产品名称: _____ 为提升作图效率图片一旦审核通过3个月之内可微调修改。但是不允许推翻重做！签字请慎重					
步骤	负责人	负责人名称	内容	Yes/No	备注
1	开发/运营		图片拍摄要求和做图要求（以文件形式发送美工）明确是否跟拍摄跟做图		
2	美工/摄影师		（要求是否明确，是否可以实现）		Yes: 确定则下一步 No: 返回步骤1
3	运营/开发		审核拍摄是否通过（是否达标，是否根据拍摄要求拍摄）		Yes: 确定则下一步 No: 返回步骤2
4	设计部负责人		审核拍摄是否通过（是否达标，是否根据拍摄要求拍摄）		Yes: 确定则下一步 No: 返回步骤2
5	美工		跟做图（运营/开发跟做）		
6	运营/开发		审核图片是否通过（是否按照做图要求，效果是否可以PASS）		Yes: 确定则下一步 No: 返回步骤5
7	运营主管/经理		审核图片是否通过（是否按照做图要求，效果是否可以PASS）		Yes: 确定则下一步 No: 返回步骤5
8	设计部负责人		审核图片是否通过（是否按照做图要求，效果是否可以PASS）		Yes: 确定则下一步 No: 返回步骤5
1. 开发/运营图片调研以及制定拍摄计划==》2. 美工/摄影确认要求是否明确是否可实现==》3. 运营/开发审核拍摄是否通过（否定则返回2）==》4. 设计部负责人审核拍摄是否通过（否定则返回2）==》5. 美工作图==》6. 开发/运营审核（否定则返回5）==》7. 运营主管/经理（否定则返回5）==》8. 设计部负责审核（否定则返回5）					
开始时间:			结束时间:		

<div style="text-align: center;"> <b>易佰亚马逊精品新品作图完成审核</b> </div> <div style="text-align: right;">             申请人：                      日期：           </div>	
产品sku &名称：	
开发	（是否进行产品调研）  <div style="text-align: right;">             签名：                      日期：           </div>
运营	（是否策划作图方案）  <div style="text-align: right;">             签名：                      日期：           </div>
运营主管/经理	（是否同意策划作图方案）  <div style="text-align: right;">             签名：                      日期：           </div>
设计部负责人	（是否确认作图及分配作图人员）  <div style="text-align: right;">             签名：                      日期：           </div>
备注	策划作图方案确认后，请附带资料表格给到设计部负责人

物流部-精品仓（精品运营小组）：精品仓具体问题可直接联系精品仓-亚马逊品控孔雯来对接，精品仓流程如下：



亚马逊部-推广组，主要对接测评、刷单事项，测评事项可直接与推广助理张国清联系对接，刷单事项可直接与推广助理杨迎春联系对接。

人事行政部，主要对接事项为社保、合同、考勤、请假、转正、薪酬福利、制度规范、班车、订餐、下午茶等，可直接联系深圳人事专员袁雁玲进行咨询、了解。

财务部，报销、请款等事项，可直接咨询财务主管雷燕竹。



其他非常规类型事项的对接，如果您不清楚该找谁对接时，请主动与自己的上级沟通，寻求帮助，他/她会协助您处理遇到的问题。

### 3、业务知识

#### 3.1 亚马逊平台基本操作

详见“附件 1：亚马逊销售培训手册”



附件1：亚马逊销售  
培训手册.docx

#### 3.2 亚马逊账户安全注意事项

详见“附件 2：易佰网络科技有限公司亚马逊账户安全风险防范”



附件2：易佰网络科  
技有限公司亚马逊则

#### 3.3 系统与工具使用

3.3.1 通途系统：详见“附件 3：通途系统使用培训手册”



附件3：通途系统使  
用培训手册.docx

##### 3.3.2 易佰 ERP 系统：

目前我们自己的 ERP 系统正在快速迭代中，详细操作手册也在调整中，在工作中，您对易佰 ERP 系统的使用与操作有任何问题，可直接向您的上级或指定的辅导人员求助。

3.3.3 亚马逊抓客：详见“附件 4：亚马逊抓客培训手册”



附件4：亚马逊抓客  
培训手册.docx

#### 3.4 客服

详见“附件 5：亚马逊客服培训手册”



附5：亚马逊客服培  
训手册.docx

### 4、亚马逊部门的工作与生活

4.1 亚马逊部门 PK 机制：在工作中，您会经常听到 PK，具体 PK 是什么，您可以到二楼亚马逊看板处详细阅读与了解。

4.2 精品推荐奖罚机制：



关于销售推荐热销  
产品奖罚的通知.do

4.3 成长与发展空间：



除管理发展通道外，公司目前为每一位同事提供业务晋升通道，具体如下：

试用期销售(销售额 0-2 万美金/月，无销售提成)——初级销售（销售额 2-10 万美金/月，享受销售提成）——中级销售（销售额 10-30 万美金/月，享受销售提成，月毛利 15%以上享受每月中级职称津贴 1000 元）——高级销售（销售额 30 万美金及以上/月，享受销售提升，月毛利 15%以上享受每月高级职称津贴 2000 元）。

4.4 关键岗位配置计划，详见“附件 6：易佰亚马逊 2018 年关键岗位配置表”



附件6：易佰亚马逊  
2018年关键岗位配置

深圳市易佰网络科技有限公司销售部-Amazon 部

二零一七年九月三十日