



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有限公司亚马逊团队！

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

二、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

hcl-erp 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-FBAX000PO43U7		TJOT34305	FBA 专卖+青少年美人鱼分脚鸭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

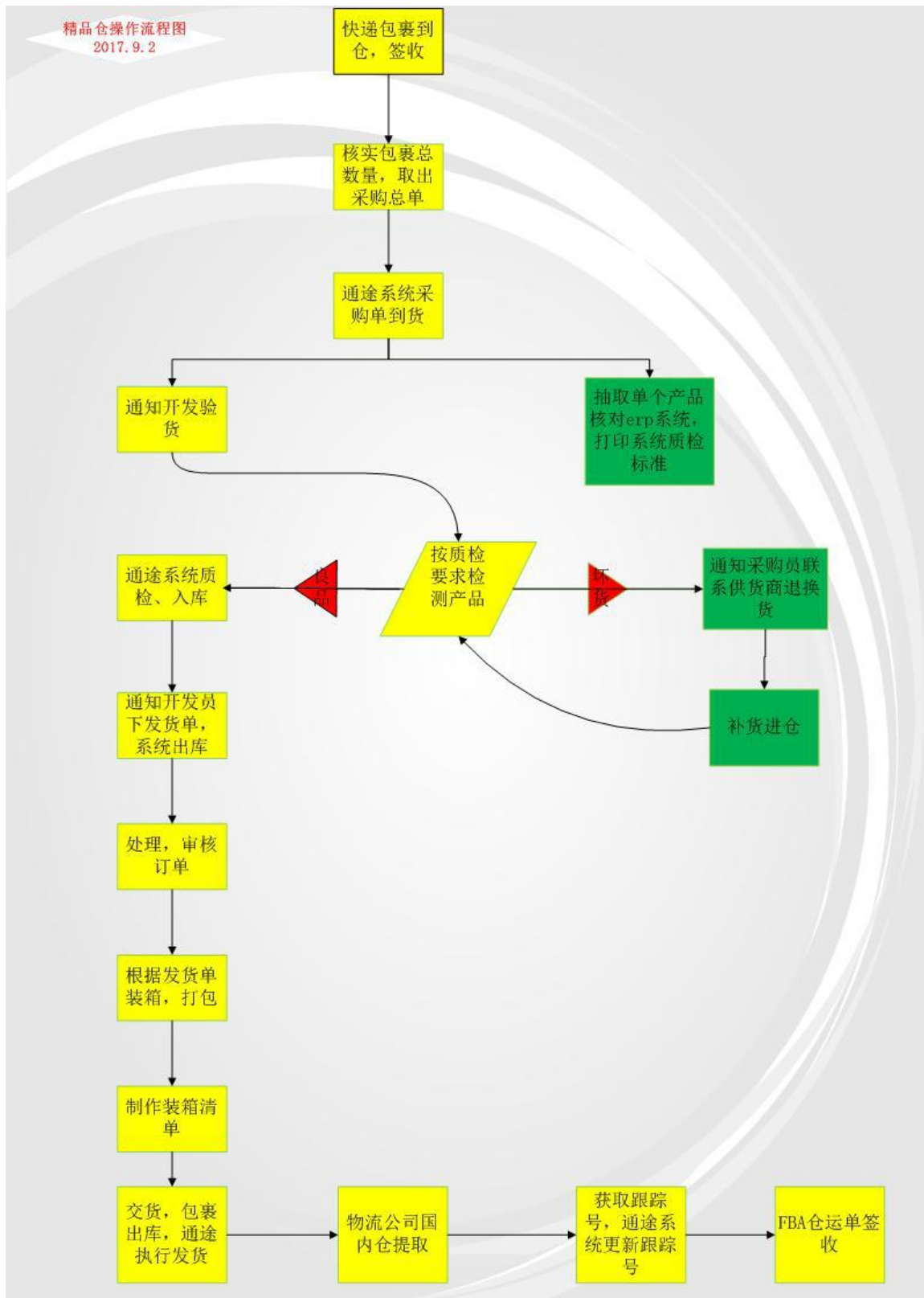
通途 SKU	中文名	采购数量 (个)
JY00116-02	FBA 专卖-3mm 仿珍珠连线珠 (50m/卷) (米色)	30
GY00076	皮革工艺套餐 20 件套	30
JYJJ55812	大号 无纺布竹炭棉被收纳袋袋 (灰色)	50
JM00622	新款钢管组合美甲笔刷 6 支套	30
JYA01944	驱鸟彩带防鸟带镭射 2.5cm*90 米	30

- 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>易佰亚马逊精品新品作图完成审核</div> <div>申请人：日期：</div>	
产品sku &名称：	
开发	<div>（是否进行产品调研）</div> <div>签名：日期：</div>
运营	<div>（是否策划作图方案）</div> <div>签名：日期：</div>
运营主管/经理	<div>（是否同意策划作图方案）</div> <div>签名：日期：</div>
设计部负责人	<div>（是否确认作图及分配作图人员）</div> <div>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

