亚马逊个人卖家计划与专业卖家计划的区别

亚马逊卖家在注册账号时多少会了解一些亚马逊个人卖家计划与专业卖家计划，但对于这两者的区别可能并不清楚，今天我们的课程就为大家详细解说下这两者的区别。

首先要知道的是，这两个卖家计划是无关注册身份的，要与公司账号和个人账号区分开来，个人账号以个人名义申请，可以选择专业卖家计划和个人卖家计划；企业账号是以公司名义申请，同样是可以申请转换为专业卖家计划或是企业卖家计划，那么就可以知道，以账号性质来分则可分为个人和[企业](http://www.cifnews.com/article/19565)两种，以卖家计划来分，则可分为个人卖家计划与专业卖家计划，那么专业卖家计划和个人卖家计划究竟存在哪几点不同之处呢，下面我们就进入正文：

这里是官方列举的两个不同的卖家计划的主要区别：

**一、店铺费用**

individual selling plan——无需店铺租金，费用是每卖出一个产品会收取0.99美金+销售每个产品亚马逊所收取的佣金

professional selling plan——39.99美金的店铺租金+销售每个产品亚马逊所收取的佣金

**二、亚马逊促销计划**

individual selling plan——不能创建促销计划和礼品服务

professional selling plan——可以通过创建促销计划和礼品服务来增添销量与店铺流量

**三、特色卖家权限**

individual selling plan——没有争取获得亚马逊特色卖家的[权限](http://www.cifnews.com/article/19334)

professional selling plan——可以通过好的店铺表现成为亚马逊特色卖家，增加店铺的曝光机会和转化率

**四、黄金购物车功能**

individual selling plan——不具备抢获购物车的功能

professional selling plan——可以通过完美的客户指标和具有竞争力的价格来抢获黄金购物车，提高销量

**五、批量上传功能和订单数据报表**

individual selling plan——只能能通过单个添加来上传产品，没有订单数据报告

professional selling plan——SKU比较多的时候，可以通过后台批量上传功能来上传产品批量表，可以在后台查看订单数据报告

﻿