

# eMAG 店铺实操运营指南

罗马尼亚位于东南欧，eMAG 是罗马尼亚最大电商平台，主要市场是罗马尼亚、保加利亚、匈牙利，拥有超过 3.5 万种产品、18,000+活跃的卖家、每天 50 万独立访客、在欧洲有 125,000 平方的仓库、年增长率保持 47%，是欧洲增长最快的电子商务市场。

## 一、如何在eMAG 上成为一名卖家？

**成为eMAG 的卖家，建议您参照以下步骤：**

1. 访问 eMAG 的官方网站([www.emag.ro](http://www.emag.ro))，找到页面底部的“商家合作”选项，点击“更多信息”：
2. 填写您的联系信息、公司信息和产品信息，确保您提供的所有信息准确无误，并符合 eMAG 的要求：
- 3.等待 eMAG 审核您的申请。一旦获得批准，您将收到一封电子邮件确认，您可以登录您的商家帐户开始销售您的产品。

## 二、如何在eMAG 上处理退货和退款？

**在 eMAG 上处理退货和退款，您需要按照以下步骤进行操作：**

1. 登录 eMAG 账号并进入“我的订单”页面。
2. 找到需要退货或退款的订单并点击“申请退货”或“申请退款”。
3. 根据退货原因选择相应的选项，并填写退货或退款的详细信息。
4. 等待商家审核并处理退货或退款请求，
5. 如果商家同意退货，您要要按照商家的职求将产品寄回。
6. 商家收到退货后进行检查，确认商品符合退货条件后将退款退还到您的账户。

注意事项:在处理退货和退款时，建议您仔细阅读eMAG 的退货政策和商家的退货政策，同时保留好相关的订单号和物流单号，以便查询退货状态和跟踪物流情况。

## 三、如何在eMAG 上查找买家的反馈和评论？

**您可以在eMAG 上找到买家的反馈和评论，具体步骤如下：**

1. 打开 eMAG 的主页，登录您的账户。
2. 在搜索框中输入您感兴趣的商品，然后点击搜索按钮。
3. 在搜索结果页面中，找到您想要查看的商品，并点击进入该商品页面。
4. 在商品页面上方，可以看到该商品的评价数量和评分。点击“评价”按钮，即可进入查看买家反馈和评论的页面。

5. 在评价页面中，您可以看到所有买家的评价、星级评分以及购买时间等信息。

## 四、在eMAG 平台上出售的产品需要满足哪些标准？

**eMAG 平台作为一个跨境电商平台，要求销售产品满足以下标准：**

1. 符合国际质量标准:所有销售的产品必须符合国际质量标准，例如 CE 认证、ROHS 认证 等等。
2. 保证正品:所有销售的产品必须是正品，禁止销售假冒伪劣产品。
3. 合法合规:所有销售的产品必须符合当地法律法规要求。
4. 安全可靠:所有销售的产品必须经过专业的测试和验证，确保安全可靠。

## 五、如何在eMAG 上设置我的运费和物流选项？

**eMAG 平台允许卖家自定义运费和物流选项。以下是在eMAG 上设置的步骤：**

1. 登录 eMAG 卖家中心，选择“管理库存”。
- 2.选择您想要调整运费和物流选项的商品。 在“库存操作”下拉菜单中选择“编辑”。
- 3.在商品编辑页面中，向下滚动到“运输”选项卡。
- 4.在“运输”选项卡下，您可以设置以下运输选项:-运输方式:选择可用的运输方式列表中的一种/多种运输方式，例如普通快递、加急快递、自取等。
- 运费:可以选择按件、按重量、按体积计算运费等方式。
- 运输区域:您可以选择可发运的区域，例如全国、仅限特定地区等。
5. 保存您的更改。完成上述步骤之后，您就成功在eMAG 上设置了您的运费和物流选项。

## 六、eMAG 平台上有哪些销售量最好的产品类别？

**eMAG 平台上的畅销产品类别主要包括以下几个：**

1. 家电类:像洗衣机、冰箱、微波炉、电视等大件家电，以及电风扇、灯具、吸尘器等小家电。
2. 手机及数码产品类:像手机、笔记本电脑、平板电脑、相机等数码产品。
3. 美容护肤类:化妆品、护肤品、身体护理、头发护理、口腔护理等。
4. 家居及户外用品类:家具、床上用品、厨房用品，以及户外用品、体育用品等。
5. 食品及饮料类:像巧克力、饼干、健康食品、啤酒饮料等。

## 七、如何在eMAG 上创建我的产品目录？

**要在eMAG 上创建产品目录，请遵循以下步骤：**

1. 访问 eMAG 网站并单击“销售人员区域”，
2. 选择"新发布产品"并提供所需的信息，包括产品名称、描述、价格、各片等。
3. 确认创建的产品目录信息，然后单击“提交”按钮。
4. 审查您提交的信息，然后单击“确认”按钮。
5. 您将收到有关产品目录创建的通知。

## 八、如何在eMAG 上创建优惠活动和促销？

**如果您想要创建优惠活动和促销，可以按照以下步骤进行操作：**

1. 登录 eMAG 商家后台，点击“营销”菜单并选择"活动促销"。
2. 点击"创建促销"按钮，从弹出的下拉菜单中选择您想要创建的促销类型。
3. 按照表格中的提示填写所有相关信息，如促销标题、促销时间、促销商品等。确保您的促销信息完整、准确并符合 eMAG 的规定。
4. 在表格底部，您可以选择是否限制促销数量、是否让促销适用于某些支付方式、是否设置 优惠券等选项。
5. 点击“保存”按钮，您的促销信息将被提交并在 eMAG 平台中显示，

**需要注意的是，eMAG 有一套严格的规定和审核流程，以确保所有促销信息的合法、准确 和诚信。在创建您的促销活动之前，请务必仔细阅读eMAG 的相关规定并遵守其要求。**

## 九、如何在eMAG 上创建我的产品目录？

**要在eMAG 上创建产品目录，请遵循以下步骤：**

1. 访问 eMAG 网站并单击“销售人员区域”。
2. 选择"新发布产品"并提供所需的信息，包括产品名称、描述、价格、图片等。
3. 确认创建的产品目录信息，然后单击“提交”按钮。
4. 审查您提交的信息，然后单击“确认”按钮。
5. 您将收到有关产品目录创建的通知。

## 十、如何在eMAG 上设置我的产品价格？

**在eMAG 平台上设置产品价格需要先完成入驻流程，并进行平台审核，审核通过后，可以通过如下步骤设置产品价格：**

1. 登录 eMAG 卖家中心，并进入"产品管理页面。
2. 选择需要设置价格的产品，点击“编辑”按钮。
3. 在“编辑产品”页面中，找到“价格设置”选项卡，并进行相应的价格设置，包括售价、市场价、成本价等。填写完成后，点击“保存”按钮即可完成设置。

**需要注意的是，在设置产品价格的过程中，需要遵守eMAG 平台的定价政策和规定，确保产品价格合法合理、符合市场价格水平。同时，可以通过eMAG 卖家中心的销售报表等功能，监控产品销售情况，并及时调整价格策略。**

## 十一、如何在eMAG 平台上查找我的销售数据和报告？

**您可以按照以下步骤在eMAG 平台上查找您的销售数据和报告：**

1. 登录 eMAG 商家后台
2. 点击左侧菜单栏中的“销售报告”
3. 选择您想要查看的报告类型，包括订单报告、销售报告、退款报告、发票报告等
4. 在报告页面上，您可以选择日期范围并导出报告。

## 十二、如何在eMAG 平台上处理发票和税收问题？

作为一个跨境电商平台，eMag 通常会将税收和发票处理的责任转移给商家。因此，如果您以商家的身份在eMag 上销售产品，您需要自行处理发票和税收问题。在处理税收问题时，您应该首先了解目标市场适用的税收体系。例如，欧盟地区的税收规定可能与美国或亚洲的规定不同。因此，您需要了解每个国家的税收规定并根据规定行事，您可以考虑咨询当地的会计师或税务专家，以确保您的商品遵守了当地的税收法规。当涉及到发票时，您需要确保您能够出具符合目标市场规定的发票。在欧洲地区，一般需要开具增值税发票，而在美国则需要普通销售发票，由于要涉及不同的国家和地区，这可能会变得比较复杂，因此您可能需要考虑购买专业的会计软件，以便更轻松地处理发票问题。总之，处理税收和发票问题一直是跨境电商平台上最具挑战性的问题之一。因此，您需要在处理这些问题上保持谨慎和耐心，并寻求专业人士的帮助和建议。

## 十三、如何在eMAG 平台上与其他卖家进行交流和合

**在eMAG 平台，您可以通过以下方式与其他卖家进行交流和合**

- 1.eMAG 卖家论坛:在卖家论坛上，您可以与其他卖家交流经验、分享营销策略和解决问题。
- 2.eMAG 卖家群组:在卖家群组中，您可以与特定的卖家或者行业专家进行交流和合
- 3.eMAG 卖家中心:eMAG 卖家中心提供卖家交流功能，您可以在这里向eMAG 官方团队反 馈反馈与提出您的建议，以及与其他卖家建立联系。
- 4.平台推广活动:参加eMAG 平台的宣传活动，您不仅能够与其他卖家合作，实现多方共赢， 还能够获得更多客户和流量。

总之，与其他卖家进行交流和合可以让您更好地了解商家的经营方式和市场动态，进而完 善自己的电商运营策略和提高自己的竞争力。

## 十四、如何在eMAG 平台上处理海外退货和售后问题？

**eMAG 平台提供了相应的售后和退货流程来处理海外退货和售后问题。以下是处理流程：**

1. 退货问题:如果客户收到的商品存在质量问题或者不符合描述，可以在订单状态中提交退 货申请。
2. 售后问题:如果客户收到的商品存在损坏或者需要维修，可以在订单状态中申请售后服
- 3.海外退货:如果客户在海外，需要退回商品，可以先在订单状态中提交退货申请，然后联 系 eMAG 平台客服得到更多关于退货流程及所需文件、手续的指导。

在处理退货和售后问题之前，建议客户先了解eMAG 平台的退货和售后政策，以确保他们 的要求符合政策要求。如果客户对操作流程或政策有任何疑问，可以联系eMAG 平台客服 获得帮助。

## 十五、eMAG 平台的费用结构和结算方式是怎样的？

**根据eMAG 平台的官方网站，eMAG 平台的费用结构和结算方式如下：**

费用结构：

1. 提交商品时需要支付发布费用。发布费用因类目而异。
2. 每成交一笔订单，需要支付佣金费用。佣金费用因类目、平台、合作模式和销售额等因 素而异。
3. 如使用eMAG 物流服务，需要支付物流费用。

结算方式：

1. 发布费用和金费用累计到每个月的月底，结算时间为下个月1 日至7 日。
2. 物流费用即时结算，每笔订单的物流费用从订单金额中扣除。还要注意的是，以上费 用



和结算方式仅供参考，具体以eMAG 平台官方发布的政策为准。

## 十六、如何在eMAG 平台上优化商品排名和曝光率？

**在eMAG 平台上优化商品排名和曝光率可以通过以下几个方面来实现：**

1. 商品页优化:在商品描述中包含详细的产品信息、图片、视频等，以便消费者更好地了解 您的产品。优化商品页面中的关键词和标签，以使您的商品更容易被搜索引擎收录和显示在 搜索结果页面的首位。
2. 商品评价和反馈:让消费者对您产品进行评价和反馈，以此提高产品的评分和知名度， 这可能需要您提供更多的客户支持和售后服务。
3. 定期更新:定期更新您的商品页面，以满足消费者对新产品和即时信息的需求，同时保持 您的页面活跃度。
4. 价格竞争力:通过降低价格来扩大销售量，这可能会影响产品利润率。同时，您还可以定期关注竞争对手的价格策略，以保持自己的竞争力。
5. 广告投放:在eMAG 平台上投放广告，以获得更多的曝光率和销售机会。通过优化广告 关键词和定位，可以将您的广告定位到最相关的受众群体中，提高广告的投资回报率。

## 十七、如何在eMAG 平台上创建和管理商品清单和目录？

**要在eMAG 平台上创建和管理商品清单和目录，需要按照以下步骤操作：**

1. 登录到eMAG 商家平台
2. 点击左侧导航栏中的“商品中心”，然后选择“我的商品”
3. 点击“添加商品”，填写商品信息，包括商品名称、价格、分类、库存、图片等，并保存
4. 在商品列表中可以编辑商品信息、上下架、删除等
5. 要创建目录，可以点击“分类管理”按钮，选择“添加分类”，填写分类名称、分类描述 等信息，然后保存
6. 在分类列表中，可以编辑分类信息、删除分类等操作

## 十八、我如何在eMAG 平台上设置我的店铺外观和设计？

**要设置您的店铺外观和设计，请执行以下操作：**

1. 登录您的eMAG 商家帐户。
2. 点击"我的商店"标签。
3. 选择"商店主题和设计"。
4. 选择您喜欢的主题模板并应用它，或者自定义您自己的主题。
5. 调整样式、颜色、字体和其他元素以适应您的品牌形象和风格。
6. 保存更改并查看您的新店铺设计。

## 十九、卖家如何提高 eMAG 平台上的销售业绩和表现？

**以下是在 eMAG 平台上提高销售业绩和表现的建议：**

1. 优化商品信息:确保商品信息完整、准确、规范，包括清晰的照片、详细的描述、准确的规格等，这有助于提高客户的信赖度和购买意愿。
2. 选择合适的价格:价格是购买决策的重要因素之一。通过比较竞争对手的价格，以及客户的反馈，确定最佳的价格策略，可以更好地吸引客户并提高销售。
3. 保持良好的客户服务:及时回复客户的问题和反馈，快速处理退货和退款事项，以及提供良好的售后服务都是维护客户满意度的必要条件，也有助于提高客户评价和口碑。
4. 积极参与促销活动:eMAG 平台经常会举行促销活动，如打折、满减等，卖家可以根据自身的情况，选择合适的促销方式参与其中，提高曝光率和销售量。
5. 提供多样化的付款方式:提供多种支付方式，如信用卡、支付宝等，可以给顾客更多的选择，提高购买意愿和转化率。总的来说，要提高在 eMAG 平台上的销售业绩和表现，卖家需要注重商品信息的优化、价格的选择、客户服务的创新、积极参与促销活动。卖家可以根据自身的情况，选择合适的促销方式参与其中，提高曝光率和销售量。

## 二十、如何在 eMAG 上优化商品标题描述，吸引更多潜在买家？

**在 eMAG 平台上，优化商品标题和描述是提高产品曝光率，吸引更多潜在买家的关键。以下是建议：**

1. 关注 SEO 关键词:在标题和描述中使用搜索引擎优化关键词。不仅会使您的产品在 eMAG 内部的搜索结果中得到更好的排序，还会吸引更多搜索引擎流量。
2. 挑选有吸引力的产品名称:产品名称需要清晰简洁，同时必须凸显产品的主要特点，以及与竞品的区别。
3. 突出卖点:在描述中描述产品的特点和优势，确保详细介绍产品特性，质量和优点。您可以突出包括性能，品质，风格，适用性，可持续性等特点。
4. 添加高质量的图片和视频:将高质量的图片和视频添加到产品页面，以吸引消费者的注意力。照片需美观并清晰。
5. 参考竞品:与同类产品的相似性和差别有助于了解自己的优势和独特性，并结合竞品的做法来设定自己的标题和描述。
6. 使用简洁直观的语言:在描述中使用简单清晰的语言，以便于各国用户的理解。

## 二十一、eMAG 平台的卖家如何进行定价和利润管理？

**对于在 eMAG 平台上销售产品的卖家来说，定价和利润管理是非常重要的。以下是建议卖家可以考虑的几个方面：**

- 1 线一定介策略:家家口以调讨对不同类别产品小市场竞争环境和消费者需求进行分析，使用动态定价策略，灵活地调整价格，以最大化收益。

2.促销策略:卖家可以定期参与eMAG 平台的促销活动，设定合适的促销折扣，吸引更多消费者购买。卖家还可以利用平台提供的 Flash Sales 功能，实现部分产品的限时打折。

3.利润管理:卖家应该控制成本，在最大化利润的前提下，保持价格的合理性，以保持产品在平台上的竞争力。

4.评估竞争环境:eMAG 平台上有许多卖家，每个卖家都有自己的定价策略和促销活动。因此，卖家应该时刻监控竞争对手的定价和促销策略，并据此调整自己的定价和促销策略，以保持市场竞争力。

总之，为了在eMAG 平台上获得成功，卖家需要高效地定价和利润管理。掌握合适的策略，不断优化操作，卖家可以在平台上建立良好的声誉，并实现更多的销售和收益。