最新亚马逊年终总结 亚马逊运营助理试用期工作总结(汇总9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

亚马逊年终总结篇一

今年以来，我局结合实际，扎实开展电子商务精准扶贫，助推脱贫攻坚，现将20xx年来开展的工作总结如下：

今年我局积极推进农村电子商务扶贫活动，会同中国邮政贵港电商局，深入辖区乡镇、村、屯宣传电子商务进村的好处，争取辖区20xx年预脱贫的7个贫困村都建设有农村电子商务村级服务点□20xx年实现全区35个贫困村都建设有农村电子商务村级服务点。目前，全区累计完成建设邮乐购服务站70家，其中，20个贫困村已完成电商站点建设。通过xxx为村屯农民和贫困户提供便民服务，开展农副产品代销、小额取款、代缴水电费、寄递服务、手机充值等业务。

（一）我区电子商务发展仍处在起步阶段，还存在着应用范围不广、水平不高、主体不强、配套支撑体系不完善等诸多问题，使我区电子商务应用覆盖面和渗透率不高，无论是开展电子商务的企业数、行业性公共服务平台的数量还是客户分布数量均较少。

（二）农产品的生产和农用品的需求从某种程度上讲有很大的不稳定性，农产品生产不集中，生产措施和标准缺乏统一性，农产品种类繁多但是数量和质量往往层次不齐，农产品附加值无法得到有效提高，储藏保鲜技术低下，从而又制约

了电子商务的进一步发展。

（一）培养电子商务人才。普遍提高居民文化素质，尤其是农民的文化水平和农业科技水平，用专门的电子商务知识对他们进行培训，教会他们怎样利用网络找到与产品相关的信息提高他们在网上交易的信心。在这一过程中，加大电子商务活动的宣传力度，引导群众对电子商务有一个正确的认识。

（二）强化政策支持。加大对农村电子商务的支持力度。协调金融机构加大对电子商务创业扶持力度，提供信贷支持，帮助掌握电子商务知识和实际操作的家庭开设网店，开展电子商务创业。让电子商务深入乡村家庭，带动大众创业。

（三）加大宣传推广。大力宣传发展农村电子商务扶贫的各项举措，提高居民认识，营造浓厚氛围，增强电子商务产业投资与发展信心。

亚马逊年终总结篇二

每当我们说起跨境电商，一定绕不过四大主流平台，所以这里，我们先聊聊一下四大平台的现状。

首先是亚马逊

过去一年的亚马逊对于至少80%的卖家来说，是异常艰难的一年；市场方面，欧洲站vat从年初开始紧追不舍，大量卖家被迫关店，开店成本直线上升；平台方面，政策不断收紧，严抓紧打一切违规行为，并且出台了史上最严review政策。

不仅如此，美国共有31各州还将会在元旦之后开始全面征收电商税。

2019年，亚马逊依旧是最吃钱的平台（回款慢、商标注册费□vat□广告费等等），有品牌的、有商标的，懂供应链的卖

家才能站住脚。

然后是速卖通

2019年速卖通流量扶持的重点依旧是金牌店铺，银牌店铺也会有一定的流量倾斜，但是铜牌店铺就很危险了。

再聊聊wish

这两天wish总部员工被卖家打的消息相信大家也看到了，为什么被打？还不是因为wish无理由罚款太多，卖家们实在是忍无可忍了！

不过□wish平ˆv^特的算法让产品的推荐具有随机性，买家在wish购买产品多属于冲动型消费，平台用户主要集中于15-25岁的年轻人，所以产品一定要符合年轻人的风格。

2019年的wish依旧是烧pb流量的时代，比较适合有经验的老手操作，新手入坑需谨慎。

最后是ebay

作为一个老牌的跨境电商平台□ebay的体量依然很大，目前注册账号不收费，回款快。

2019年□ebay新手卖家可以拿美国市场来练练手找找感觉，但不适合中小卖家长期经营，因为固化的平台体制可能会让很多新卖家半途夭折。

嗯，总结一下：

四大平台已经过了野蛮发展的阶段，正朝着正规化发展。再要想实现像几年前一样投入几万回报百万的神话是不太现实的。除非有特别好的独家产品，并且还得时刻提防着同行恶

搞，不然搞不好又是一场血雨腥风。

在我这里的答案是肯定的。

整个跨境电商行业无论是出口还是进口，跨境电商依然是国内除了房地产外，每年保持30%以上增长的行业，这个行业仍然是大有可为的。

不赚钱，为什么还有那么多人进入这个行业？

不赚钱，国家反而出台越来越多的利好政策？

不赚钱，今年十几家大卖为什么还上市的上市，融资的融资？

很明显，2019年跨境电商肯定是能做的，只是没以前好做了。

前几年的时候，确实有很多人通过做跨境电商创造了一夜暴富的神话。我的一个朋友就是在零几年的时候靠批发mp3卖到国外发家的，不用懂跨境电商，不用懂英文，产品上线就能爆，无论多少价格，都能卖得很好，傻瓜式赚钱。

而现在，随着越来越多的人进入这个行业，分羹的人多了，每个人分到手的就少了。

我们都知道，一旦市场从蓝海慢慢转变为红海的时候，更考验的是卖家们的运营技巧、资本投入、营销手段等等。

所以，这里说的难做，其实是相对的。

亚马逊年终总结篇三

我自**年**月**日入职公司，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下积极开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，我共完成销售量8846吨，实现*均吨钢利

润60元/吨，月*均销售量885吨，利润总额53xxxx60元。除东莞裕丰货款尚有130万元未能收回之外，其他货款均已安全回笼。根椐一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作总结作如下报告：

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。在采购、销售、回款过程中，您给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以领导者的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静*和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在xxxx年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的

认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能*心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，*淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找最佳货源和能适应炒货的`客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一但出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制在最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和

客户，我会轻信他们。从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

20xx年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞**拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞**的销售量达到操作以来的最高，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二：东莞**作为一个月生产能力只有20xx多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远

不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责的表现。

失误三：当东莞**拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄于希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的最佳时机。

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月*均销售量在1500吨到20xx吨之间，月*均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为*淡单一，感

觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在20xx年的工作业绩微不足道，相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20xx年甚至更长一段时间里，我将做好工作计划，努力让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

亚马逊年终总结篇四

今天，我啃了《冲出亚马逊》这部电影，我有很深的感触。

它主要讲了这么一个故事：1999年8月，中国特种兵王辉和胡小龙赴亚马逊河流域，在科林少将的猎人学校中接受严酷的训练。猎人学校有六成的淘汰率，为了不让国旗降下来，王辉和胡小龙决心坚持到底。他们在真枪实弹中穿梭，接受饥饿训练等近乎人体极限的挑战。最后，还拿到“勇士徽章”，国旗也飘在高高的旗杆上。

随着雾钟的响起，一位外国人留下了眼泪，因为他失去了斗志，降下了自己民族和国家的尊严，侮辱了国旗。目睹过此番现象，两位中国人的内心受到了深深的震撼，他们凝视着国旗，双手紧紧握在一起。在王辉的嘴中，蹦出了这几个字眼：“在这儿，你和我就是中国！”

这就是我印象最深的一个镜头，没有精彩激烈的打斗场面，却深深地震撼到了我的内心。两名中国人用自己的内心，造就了钢铁长城，不管饥饿、疼痛、受辱，他们依然坚持，因为，在这儿，“你”和“我”就是中国！

在一部电影之中，让我印象最深的就是王辉了。他最大的品格就是不记人之过和坚持。有一次考官给他们做食物练习，

王辉面对一大堆血淋淋的肉，毫不犹豫的吃下去了，途中，他几次都吐了，但是他依然坚持吃了下去。还有一次，他们去湖中练习，有一条鳄鱼扑上去，十分凶猛像是要把这个外国人给吃了！那个外国人奋勇和鳄鱼打斗，别的队员都看呆了，但是，没有一个人去帮忙，看看那鳄鱼血淋淋的大嘴和有力的大尾巴一甩，就出现一大束水花让人不寒而栗，又有谁敢去呢？可是，王辉马上冲了上去，和鳄鱼搏斗，丝毫不犹豫！那个外国人对王辉和胡晓龙不好，但王辉依然救人。

我的生活和他们的相比，真是一个天堂，一个地狱。但是，他们依然如此努力，而我呢？什么事情都用懒懒散散的心态，这样子对待，我应该全力以赴的，我应该知道，自己的不足并改正，成功是不会自己送到我们面前来的，我应该加倍努力！让自己离成功更为接近，更要让我知道自己的错处！并且不管遇到什么困难都不应该退缩，都应该顽强地克服，解决，而我们身上这种独生子女的娇气，与无畏的战士相比，是一种羞耻！我们要变得坚强勇敢！我们要走到成功面前！

成功，是不会自己送到我们面前来，但是通过努力，我们可以一步一个脚印的走到成功面前，获得它！

亚马逊年终总结篇五

在明亮的灯光下，我打开电视机，一部《冲出亚马逊》深深地吸引了我，这是一部什么样的影片呢？于是我满怀期待地看了起来……。

这是一部写中国军人在猎人学校训练的影片。当我看到中国军人王晖冒着生命危险勇敢追击贩毒份子时，不禁泪如泉涌,这正是我们中国人民的骄傲，正是我们中国人民的精神。回想起自己平日里看到别人受伤，自己还幸灾乐祸，心里暗庆受伤的不是自己，想想真的为我自己的自私和狭隘的行为感到懊悔。我们应该向王晖叔叔学习，用宽容的心去对待别人，团结同学，互相帮助，共同攀登人生这座充满希望然而又无

比艰难的山峰。

在我心里，这里就是魔鬼训练营，他们所表现出来的就是“明知山有虎,偏向虎山行” 的胆略啊！中国军人“小个子”不知从哪儿弄来的两块玉米饼，被英国军人告上教官那里去，教官罚两人反复攀爬铁丝网两百次。可王晖却坚定地说‘我们没有进过餐厅，从来没有。教官嘲讽道；这就是你们中国人的品质吗？王晖顿时走向放弃鼓前，准备敲打放弃，另一位中国军人冲向王晖；我们来这里干什么，你就这么轻而易举地放弃吗？你对得起我们的国家吗？说完重重的捶了王晖一拳便立即跑去爬铁丝网了；这时，一名英国军人站了出来，渐愧的低下了头：“是我……进了餐厅，偷吃了 玉米饼。”教官立即把玉米饼踩碎，叫他吞了下去….

做人一定要诚实,不要因为自己的利益而损害了别人的荣誉,更要懂得宽容与谦让,亏了我一个,幸福十亿人.

猎人学校里,训练出的只有英雄,他们不贪生怕死,因为他们承受过凡人所承受不了也不敢承受的痛苦。在演习中，他们被吊在池塘上方拷打，他们被教官打得遍体鳞伤，他们的手被泡在水里几天几夜却还要举着几十公斤的铁……他们坚强的意志，崇高的理想，他们唯一的心愿就是用自己的无私奉献，换来国家的昌盛，人民的幸福。

末了，中国派去的两位军神，成功的完成了这次艰苦的任务，在这次训练中，许多国家的军人由于经受不住考验，他们的国旗被迫倒下，而中国的国旗却永远飘扬在猎人学校的上空。

夜深了，我关闭电视机，心中不断地重复着这伟大的中国军人说的一句话；“让我归队，我是为中国而来的。”他们总把国家荣誉放在第一位，甚至不顾自己的生命，他们就是中华人民的英雄！我们是中国的少年儿童，是中国共产事业的接班人，也一定要学会坚强、勇敢。让中华人民的伟大精神永远传递下去。

亚马逊年终总结篇六

军训期间，老师带领我们观看了一部名叫《冲出亚马逊》的电影。它讲述了1999年8月，我国两名特种兵前往美洲亚马逊“猎人”学校参加超乎生理极限军事训练的经历。

猎人学校的训练是残酷的，没有几个人能坚持下来。在训练过程中，他们进行了爬网、攀岩、野外生存、与贩毒分子交战等的练习与考验。

其中“吃饭”也是训练的一种。所有人的食物就是一个玉米饼、一碗汤和一公斤生牛肉，这些食物可是一般人吃不惯的。可想而知，连吃饭都这样，其它高强度的训练就别提有多难了。

这还是一般的训练。一次野外生存训练中，总教官装扮成------将他们抓住，拷问他们谁是指挥官，两名中国士兵毫无惧色，被绑住胳膊的王晖还将头子踢倒在地，最后才发现是总教官。

一幕幕精彩的画面还在我的脑海中放映，电影就结束了。思考着中国特种兵的毅力，回忆着他们最后的成功。其实，说真的，与电影里的训练比起来，我们的军训、我们的学习哪里算苦，算得上是享福了。可还是有许多同学叫累叫苦，坚持不住。

现在的孩子都是生活在父母的臂弯之下，不愁吃喝冷暖，天天悠然自得，但身体缺乏锻炼，思想意识也很差。只有军训，才能让他们知道苦与累，知道在家里好，知道父母的爱，知道感恩。

电影告诉我们，我们不过是温室里的花朵，不经历风霜雪雨，永远开得不完美。电影让我们知道，走向成功就要向两位中国士兵学习，吃得苦，有顽强的意志力，挑战自我，超越极限，向困难进发。

这就是电影播放的目的，不是吗?教我们军训还不算苦，人生的道路上比这苦的还很多。不经历风雨哪能见彩虹?让我们能够吃苦，学会吃苦和懂得吃苦，做生活中的强者。

亚马逊年终总结篇七

专注亚马逊平台运营服务的深圳创蓝商务有限公司创始人larry告诉c周刊，亚马逊是重产品的平台，通过这个平台，卖家用心做好品牌，做好营销，生意就会好起来，它不适合通过不断上货来获得订单，适合做精。

深圳某外贸公司老板吕先生也表示，亚马逊区别于其他外贸平台的一个最大特点是“重产品，轻店铺”。他入驻亚马逊之前在速卖通平台销售，速卖通和其他外贸零售平台的做法在其看来就是大量铺货。

“最多的时候，我速卖通上的产品listing甚至达到了2000个，一个月统计下来其实出单的产品无非就是100多款，而且这100多款产品出单也是比较平均的，每个产品几个或者几十个，很难出现一个月单品上300pcs销量的小爆款产品，剩下的一千多个listing居然在30天之内都没有销售记录。”他说。

对比之下，吕先生发现很多亚马逊优秀卖家整个店铺居然只有几十款产品，更恐怖的是其中有几家都只有10个左右的产品，但是每个月的好评率居然高达上百。他解释道，“你要知道亚马逊的留评率是非常非常低的，这就更加验证了要做好亚马逊这个平台就必须做‘精品’，必须控制单品数量，像我们这种小卖家根本没精力在那么多产品上面面俱到。”

吕先生说，“少做产品，做精产品”的策略在库存上帮了公司很大的忙，以往做速卖通ebay的时候，库存管理非常混乱，因为总是这个产品今天出几个单又要订货，过了几天另外一个产品缺货了又要联系供应商拿货，非常麻烦。

“做亚马逊就非常轻松，我们有个同事专门负责库存及供应商把控，反正就一二十个产品，全都是直接联系工厂订货，一次都是几百上千个起订，这就不会发生那种客户下单了但是没货发的尴尬情况。”吕先生表示。

因为做精产品，吕先生的公司在订单处理的速度和质量上也有了很大的提升，从客服和售后来说，因为产品太多，以往销售可能都不知道一些产品是什么，干嘛用的，对产品非常不了解。但是，现在销售都非常懂产品，因为全公司就做一二十款产品，天天接触，客户如果发站内信询问产品使用或者兼容性，销售和客服都能够给出专业的解答。

在物流方面，吕先生公司做的是美国站，国内发货就用e邮宝，海外仓就使用fba发货，有些特定产品就走海外仓。

吕先生的公司通过打爆款实现轻装上阵，打造爆款的关键在于选品，他分享了自己的选品经验。

“我们一开始就只选择10-15款产品来操作，这些产品都是我们通过调查在亚马逊上比较畅销的，在top seller排行榜上都是排名比较好的产品。而且，产品的生命周期不能太短(就算周期过短也最好要有这个产品的替代品或者升级版本的产品)。如果产品生命周期过短，说不定我们之前付出的那些精力和时间刚把这个产品推火，产品本身就被市场淘汰了，这也很不划算。”

吕先生表示，做了一段时间后，产品销量慢慢上升，但是亚马逊有一个“跟卖”机制，就是别的卖家看到这个产品好卖，只要对方也有一模一样的产品，对方就可以在吕先生家产品的listing上跟卖，共享这个listing的流量。这给吕先生带来了一定的困扰。

遇到这样的情况，卖家最好先注册一个商标把产品保护起来。吕先生就是这样做的□larry表示，跟卖功能是因为亚马逊需要

让平台更加简洁，客户能更加清晰找到自己想要的产品而设定的。新卖家跟卖来单可能很快，但也会因为跟卖导致利润下跌，很快进入恶性竞争。卖家跟卖的时候一定要防止侵权，一旦侵权，轻则警告，重则封店。

吕先生公司开通了2个美国站点的亚马逊卖家账户，主营一个，这个店铺的月销售额已突破8万美元，而且毛利保持在30%左右。

“去年8月，我和合伙人刚涉足这个平台的时候也是抱着‘多开店，狂铺货’的想法，后来越做越觉得没有太大必要，店铺多了，产品多了，管理会很乱。我宁愿一个店铺一二十款产品，每款产品每个月可以出货几百pcs，也不愿意开很多店铺，开发几百款产品，到头来每款产品一个月销出几件十几件的，那样没多大意思，做起来没劲。当然我后期也开了一个店铺，留作备用。”吕先生表示。

亚马逊卖家也可以多开店铺，同时做几个站的生意，对于新手来说要适应不同国家的物流和语言，刚开始会有点难。创蓝商务服务的大部分卖家客户暂时是以美国站为主要销售平台，相对而言交易量和物流问题较少。

亚马逊非常注重客户体验，卖家不遵守规则、延迟发货、产品侵权、差评、客服时效等等行为都会被扣分，处罚的话，轻则警告，重则封店。因此卖家一定要引起重视，维护好账号的信誉。

如果卖家遇到符合以下情况的差评，是可以向平台申请移除的：首先，评价中包含淫秽和猥亵的词语。评价中包含了卖家私人信息，如邮箱、电话号码、全名，larry说不是全名也可能申诉成功，创蓝团队有过成功的经验;其次，全部的feedback只针对产品，没有提到卖家的服务，如“这把户外小刀不是很锋利”，这类情况有些可以申述成功，有些不能，但如果差评涉及到卖家服务就不可能移除，如“派送太

慢了，而且收到货的时候发现小刀不是很锋利”。

由fba引起的物流问题，亚马逊不会帮卖家将差评移除，但是会帮卖家将差评划掉，然后写一行字□this item was fulfilled by amazon, and we take responsibility for this fulfillment experience.

注意，买家留差评后60天内，买家都可以申请移除差评，卖家向亚马逊申请移除差评成功以后，亚马逊会邮件通知双方，买家有权利再一次留评，为了避免激怒客户□larry建议过几天再去申请差评移除。

在和留差评的卖家沟通时，卖家要主动点，争取和买家达成一致协议，让其将差评移除。但有的客户会威胁说，不怎样怎样就给差评，对此□larry建议卖家把这样的话直接截图交给亚马逊处理。如果卖家向客户提供一些好处让客户消除差评，这种做法被亚马逊查到了会对账户有影响，情节严重的话会导致账户被移除销售权限。这时□larry建议卖家该写封邮件给亚马逊，承认错误，邮件语气要诚恳，要做保证，让亚马逊觉得你不容易，让亚马逊相信你会改正，一般来说亚马逊会给你一次机会，恢复账号的销售权限。

移除差评的方法：第一步，点击contact seller support;第二步，找到order栏，选择customer feedback problem;第三步，按照要求提交申请内容，并提交。

吕先生表示，一个订单的生成是由两个问题决定的：一是怎么让产品被买家看到?二是买家看到产品后为什么一定要从你家购买而不是其他家。这两个问题解决了，订单就自然来了。

针对第一个问题，卖家需要考虑的问题很多，比如亚马逊平台的搜索权重，产品的市场需求量是否足够大，站内促销活动，站外推广等等。吕先生公司的做法是首先解决产品质量，

然后再通过一些推广方法让客户看到产品。

“因为之前我们有一个经历：一款产品销量还可以，但是质量比较令人不满意，到最后，这个产品每天都能卖出去不少，但带来的却是更多的退款退货和客服压力。为解决这个问题，我们在产品质量上下了不少功夫，之前有些产品都是市场拿货，现在我们都让工厂直接按照我们的标准来批量生产，然后打上自己商标logo增强客户的信任度。”

推广上，吕先生公司前期会给产品做ppc点击付费，通过站内促销活动以及跟卖一些不侵权的产品来达到引流效果。另发邮件提醒客户留好评，打电话给留过好评的买家再写product review，发样品给专业人士写产品测评等，也是不错的推广方式。

针对第二个问题，吕先生认为，客户通过以上各种方式，如果已经进入到了产品的页面，最直观的就是标题，图片，详细描述。吕先生公司的做法是重细节，将这些东西做到极致。

“产品图片都是请专业的摄影高手和美工进行处理(因为网购客户是看不到实物的，只能通过图片来了解产品外观，外观是除了功能之外最吸引客户的因素)，然后标题和描述甚至关键字的优化，我们以前让自己的销售来写，销售写出来的英文总感觉有点生硬，不符合外国人的阅读感受，我们就直接找国外的朋友或者客户写，个人觉得这样更符合外国买家的口味。”

一般亚马逊卖家在产品编辑上就是图片、标题和文字描述，只有高级卖家才能插入图片描述。至于推广上，主要还是站内和站外营销，站内营销包括ppc点击付费、产品促销等，创蓝的vip课程培训课程会有涉及，有专门的团体，并且在站外推广上做得不错。卖家如果自己操作不好，可以找外援。

亚马逊年终总结篇八

电影《冲出亚马逊》主要讲述了王晖和胡小龙两位中国军人来到了“猎人学校”进行魔鬼般训练的生活故事。

看了这部电影后，我受到了极大的震撼，心灵久久不能平静。猎人学校的生活简直可以比作地狱！残酷的训练一个接一个：爬铁丝网、穿越炮火、野外生存……面对这样残酷的训练，面对地狱般的生活，我国的两位特种兵逃避了吗？没有！他们的坚强，使五星红旗仍然高高飘扬在猎人学校的上空。

和特种兵们相比，我们遇到的困难真是微不足道。往往是一道题解不出来就灰心丧气了，一点点小困难就叫苦连天。但这些小困难、小挫折，又怎么能比得上特种兵们所遇到的危险呢！如果我们一直惧怕困难，在未来的社会，我们怎能充当建设祖国的栋梁，怎能担当起建设祖国的重任！

说到这里，我又想起了经历的一件小事。那是小学时的一次体育考试。考试的内容，是我最不擅长的仰卧起坐！以我平常的体质，能做十个已经不错了，可及格线是三十六个。当时的我真是百感交集，既想着该如何应付这次考试，又怕考不好，不能评为“三好学生”，我甚至动了逃学、装病的念头。现在想想，真是羞于见人，真想找个地缝钻进去。

和我自己对比，我更感觉到特种兵的坚强和勇敢。我要学习他们坚忍不拔、在困难面前不轻言败的精神，做生活的强者，做一名优秀的少先队员，做一名合格的中国人，让五星红旗永远飘在猎人学校的上空，不，是全世界的上空！

亚马逊年终总结篇九

看了这部电影后，我的感触很深，在观看时都连连惊叹——那是一种怎样的毅力，让他们能如此坚强。这种种的片段，给我的感觉就是——揪心、激动，崇敬和感动。

当我看到放在那两个中国人民解放军面前的两盘生牛肉时，连心都不由的颤抖了一下，看着他们将生牛肉硬生生的咽下，想吐出来时，却为了国家的荣誉与尊严艰难地吃了下去。当他们被人冤枉，想要放下时，而那天空上迎风飘扬的五星红旗却仿佛给了他们一种力量，使他们坚持到了最后。在夕阳落下的时候，他们爬上去、爬下来的身影出现了无数次，而却从未想过要放下……当他们被抓时，残酷的刑罚让他们满身伤痕，但哪怕再严酷的刑罚也绝不开口！这就是他们钢铁一般的意志与信念啊！当我看到血从他们的脸上，身上，淌出来时，心也跟着他们揪了起来，仿佛也身处其中，心里暗暗地为他们捏了一把汗。

当他们在实战训练中，不畏艰险，勇闯战场，那矫健坚毅的身影留在了我们心里。当打斗练习时，自我的同胞遭受别人凌辱，他能够勇敢上前，与其奋斗拼搏。情势瞬息万变，时而你占上风，时而他占山上风，到精彩之处，大家都不由得拍手叫好，跟着他们激动起来了。

当我看到那个十三号的战士，他正在做检查，虽然在威胁自我生命安全的状况下，他仍旧死守48小时之内不归队就算放下的这个铁青的规定，我的心顿时受到了莫大的震撼，我想在这些战士的心目中，国旗和国家的荣耀与自我的生命同等重要。当我看到他为了回国救自我那染上白血病的女儿，开枪将自我的手臂打伤时，仿佛也被他那伟大的父爱所感染，所感动。我想他此时即是一名伟大的战士，也是一位伟大的父亲。

当我此刻发现，他们真正告诉我们的是一种精神——只有坚强和坚持，才是胜利！然而当你做到这一点时，你会发现成功离你已经不再遥远。