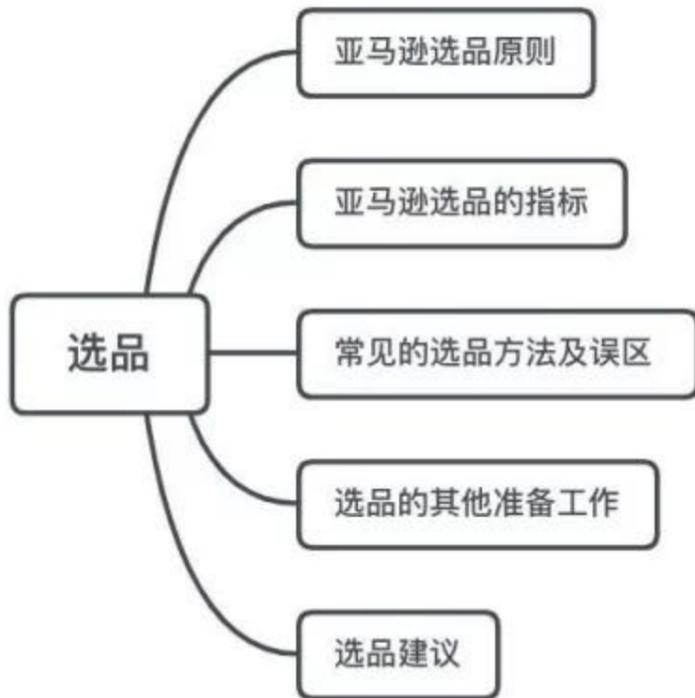


亚马逊选品知识干货

我们都知道，做任何事情基本都有一个“二八原则”，做亚马逊也不例外，赚钱的永远都是少数，选 10 个产品，最后成功的可能只有 2 个，但是这都不重要，亚马逊是当今世界上流量最大、复购率最高的电子商务平台，只要你仔细分析、专心研判，哪怕一个店铺只有一个爆款 listing，只要你能良好的维持下去，也可以让你过上相对无忧的生活。这篇文章是从帮助小白的角度去分析选品的一些基本思路，是在假设小白不懂亚马逊、资金实力一般、供应链资源匮乏的前提下做出的分析，如果你是小白，请认真观看，因为，这篇文章会对你有很大帮助。先给大家例一下今天文章的要点



亚马逊选品原则

1.重量不能太重对于初入亚马逊且资金实力都不太雄厚的小白老说，从成本的角度上考虑，需要尽量选择一些重量不超过 500g 的产品作为初次进入亚马逊的试验品。因为现在亚马逊的头程成本在整个运营中的成本中占了很大的比例，有些甚至占到了产品采购成本的一半，所以在资金实力不足的情形下，还是建议选择一些较轻的东西。现在空运美国稍微贵点，海运便宜，但是海运的周期太长，如果你现在投入 1 万元，可能要过 60 天左右的时间才会回来，中间你还要不断的投入进行补货，再加上其他各项支出，你的资金链将会承担相当大的压力，资金链一旦断裂，你的这次亚马逊创业之旅也将宣告 GAME OVER 了。

2.排除敏感货、危险品等品类敏感货就是指一些液体状、粉末状、带电池的、有异味的产品，这些产品有很多的头程服务商不愿意接，需要找那些可以走敏感货的头程去操作，所以这就在无形之中增加了你发货的难度和成本，而且敏感货和危险品在运输途中也存在很多的不确定因素，这些都构成了你产品发到美国亚马逊仓库之前的一些隐性不安因素，中间如果有一个环节出了问题，就会导致这个产品不能按时上架，会引起一系列的连锁反应，更会对你的信心造成打击。

3.尽量不去选择需要类目审核的产品我们都知道，亚马逊有些类目不对第三方卖家开放，有些类目不对美国本土以外的买家开放，还有些类目属于半开放式，即你如果想卖也可以，但是必须先通过亚马逊的类目审核。这类产品通常和人的健康息息相关，比如婴幼儿产品类、车辆配件类、食品相关类，亚马逊通过类目审核来确保卖家具备一定的实力和资质来经营这些产品，类目审核的通过率不是 100%，这就意味着如果你的审核不通过，前期你选品所耗费的时间、精力都将付诸东流。有些人可能觉得这类产品竞争会小一些，小白应该果断进入这些领域，我的观点不是反对小白进入这些类目，我只是建议小白们应在有了一定的运营经验之后再进入，那个时候处理这些问题就会更得心应手一些。

亚马逊Amazon哪些类目需要通过分类审核才能销售

哪些类目需要通过分类审核才能在Amazon上销售

1. Automotive Parts 汽车零部件
 2. Clothing, Accessories & Luggage 服饰, 饰品, 行李箱
 3. Collectible Books 收藏书籍
 4. Industrial & Scientific 工业类产品, 科学类产品
 5. Jewelry 珠宝类 (现在这个类别已经不准新卖家入驻了)
-
7. Sexual Wellness 性健康用品
 8. Shoes, Handbags & Sunglasses 鞋类, 手提包, 太阳镜
 9. Sports Collectibles 体育用品
 10. Toys & Games (Holiday season only) 玩具和游戏 (假期内需要审核)
 11. Watches 手表
 12. Electronics(电子产品)
 13. Software(软件)
 14. Toys & Games (additional holiday approval may apply)
 15. Video Games(游戏)
 16. Camera & Photo(相机和相片周边)
 17. Collectible Books(收藏书籍)

4.新品的利润不能太低

作为小白, 我们做 amazon 是想赚钱的, 如果一个产品的售价过低, 利润过低, 那么产品没有盈利的空间, 进而也就失去了运营的意义。现在亚马逊的运营成本居高不下, 有些 PPC 广告点击一下就要 2 美金甚至 4 美金, 如果你的产品售价过低、利润不高, 那么最终你只是在为姐夫哥打工。建议起步产品的售价控制在 15-45 美金之间较为合适。

5.规避垄断寡头品牌的类目亚马逊开放第三方卖家入住已经很多年, 亚马逊自营的产品类目也越来越多, 这些卖家中的一些有实力、有技术、有资源的先进入者已经将自己的品牌做大做强, 基本处于行业垄断地位, 如果你进入到这种类目进行竞争, 结局常常会非常凄惨。想象一下, 你的新产品 review 都还是只是个位数, 而你的竞争对手 review 已经 2000+了, 这样的差距不是你短时间内可以解决掉, 而且这会直接会导致你 listing 的转化率和点击率惨不忍睹, 进而大致 PPC 广告点击费用居高不下。就像你明明知

道 ANKER 的强大实力，但是又偏偏想选择充电宝作为自己的产品一样。小白卖家选品还是要尽量避免大卖的锋芒，找一些蓝海小类目，一样可以过得很滋润。

6.市场容量不能太小简单点讲就是你这个小类目的前 20 名的销量不能太小，如果连小类目 bestseller 每天都只有 5 个销量，那你进入这种类目并没有实际意义。检测竞争对手销量用数魔的插件一键就可以查到，这个我也不多说了。



7.要兼顾大小类目的排名在 listing 页面都有一个 bestseller 排名，上面是大类目排名，也就是亚马逊的一级类目排名，下面还会有一个或多个小类目排名，通常为四级或三级类目排名。这两个排名通常是按照销量来划分名次的，而且每小时会重新计算一次，这也就意味着每个 listing 的排名在每个小时都会有不同的变化。我要说的兼顾大小类目排名是指你要注意观察你选中的产品的小类目的排名情况，但是更要关注大类的排名情况，举个例子，有些产品在小类目排名前三，但是在在大类目排名 30000+ 之外，这就说明这个产品的市场容量很小，不适宜进入这种类目。

Average Customer Review: ★★★★★ 34 customer reviews

Amazon Best Sellers Rank: #50,271 in Pet Supplies (See Top 100 in Pet Supplies)
#8 in Automatic Dog Toy Ball Launchers

Product Warranty: For warranty information about this product, please [click here](#)

Would you like to [tell us about a lower price?](#)

8.尽量不选季节性或节日性的产品拿亚马逊美国站为例，美国每年有很多的节日，万圣节、圣诞节、感恩节等等，选品应尽量避免这些季节类的产品，因为一旦该季节过去，产品势必会出现滞销，到时候长期仓储费会压得你喘不过气来，要么花钱销毁，要么花钱挪到海外仓，等到下年再找机会继续销售。所以新进场的小白还是要尽量避免这种产品，尽量选择无季节、无节日特征的产品，全年可售，把选品失误的风险降到最低。

9.要做好查询工作，避免侵权行为的发生众所周知，美国对知识产权的保护非常严厉，简直到了苛刻的程度，如果你卖的 T 恤上面出现了小小的迪士尼的图案或文字，那么你的 listing 不但面临被删除的命运，你的店铺也会面临 check 或 close 的结果。确定一个产品前最好去美国的相关专利网站去查询一下专利情况，避免出现侵犯知识产权这类低级错误。

亚马逊选品的指标

1、市场容量在选品中，市场容量是一个非常重要的参量，亚马逊运营中的爆款策略一直是众多卖家心向往之的运营方向，可是你所选择的产品市场容量很小，爆款打造自然也就成为不可能。所以，选品时，尽可能选择市场容量较大的类目和产品。

2、竞争热度

不同的类目和产品，竞争热度是有区别的。卖家要想在运营中有更快的突破，选择竞争热度低的产品自然是更有利的。如果一个产品市场容量足够而同时竞争热度小，是很容易在销量上达到预期的。但是竞争热度和市场容量又往往是成正比的，市场容量大的产品，往往竞争也是比较激烈的，竞争小的产品，市场容量往往也不大，面对这种情况，建议如果利润空间足够，卖家不妨优先考虑市场容量大的产品。

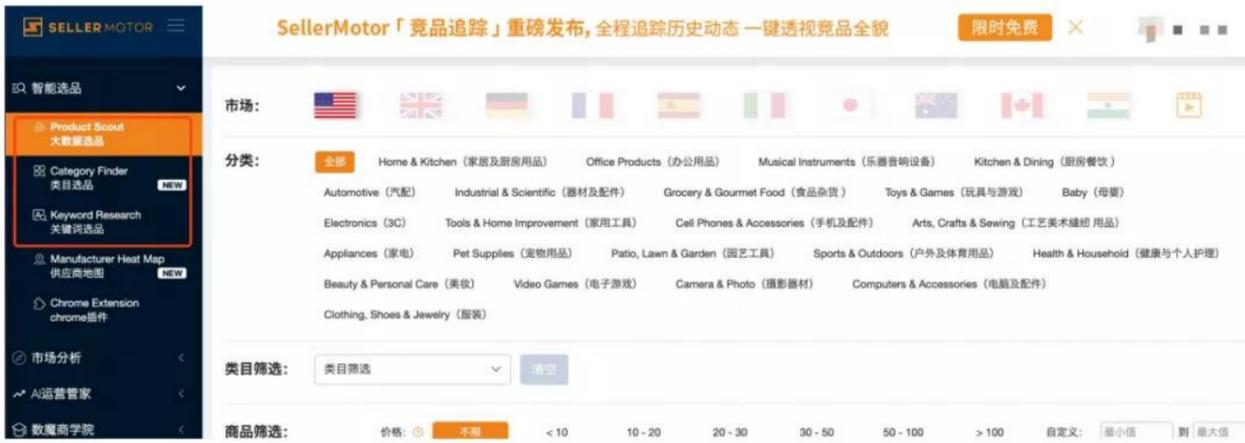
3、利润空间关于利润，建议选择利润绝对值足够大的产品。原因是在当前激烈的竞争中，亚马逊的运营已经不再是单一维度的优势就可以成功的了。要想在运营中取得成绩，就必须充分运用各种运营技巧，而很多的技巧和方法都是需要资金投入的，可以想象，一个利润率高利润绝对值低的产品，是不足以支撑起比如站内广告这种主动型的运营手法的。所以，利润率只是一方面，低价值的产品虽然利润率低，但利润绝对值却不高(比如成本 1 块钱的贴膜卖 10 块，利润率高达 900%，可利润绝对值却只有区区 9 块)，这样的产品并不适合采取主动营销的方式推广，也是亚马逊运营中的鸡肋产品。

4、资源优势在选品中，卖家一定要充分考虑自己的资源情况，如果在某些品类和产品上具有资源优势，应该首先将其考虑在内。一项生意要想实现一个较好的盈利，无非是做好开源与节流两项，开源在于销售的增加，节流在于成本的把控，如果具有资源优势，可以更好的在节流方面形成壁垒，从而让自己拥有更强的竞争力。同时，具有资源优势的卖家，也意味着在产品品质和工艺水平改善上具有更多的可能性。

5、个人偏好看似一个个冷冰冰的产品，当被卖家引入销售后，都开始具有温度，开始因为卖家的偏爱而发生改变。爆款产品的打造也是如此，如果卖家对产品没感觉，在运营中就缺少热情，卖家对产品没有兴趣，就不愿意去发掘产品的优点和特质，就不能够很

好的把产品推到消费者面前。只有卖家对产品足够热卖，产品销售过程中的任何问题你都愿意去攻坚，运营中遇到的任何困难你都愿意去克服，如此一来，把一个产品打造成爆款也就具有了可能性。

常见的选品方法及误区选品方法：1、淘宝找货;2、代销网站，供应商一件上传数据包，比如环球易购，赛维和递四方的代销网站;4、线下找合作工厂，经销品牌产品;5 参考第三方平台的数据选品，可以帮你节省运营时间，高效选品。



6、捕捉市场信息，根据市场热点去选品，比如奥运会、世界杯、美国大选等等这些时事热点;

7、借助亚马逊平台的资源来选品具体来说，当你打开任何一条有销售记录的产品，在产品详情页面的 Best Sellers Rank 处都会有一个 See Top 100 的按钮。如下图

Product details

Shipping Weight: 2.2 pounds (View shipping rates and policies)

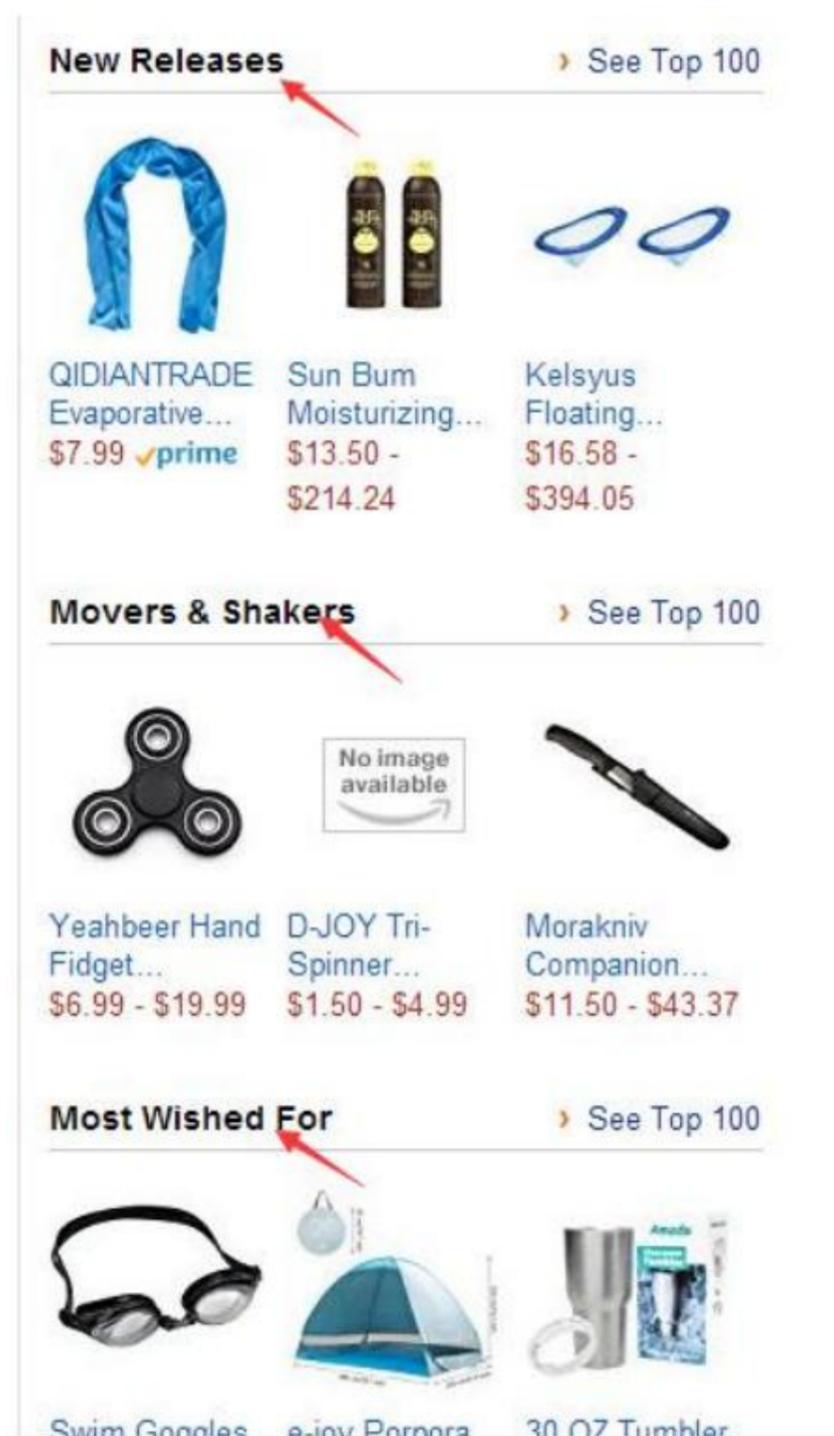
ASIN: B014F0QL3K

Average Customer Review: ★★★★★ (91 customer reviews)

Amazon Best Sellers Rank: #11,813 in Sports & Outdoors (See Top 100 in Sports & Outdoors)
#4 in Sports & Outdoors > Outdoor Recreation > Camping & Hiking > Knives & Tools > Shovels

Product Warranty: For warranty information about this product, please click here

点击进去，页面切换至一个新的页面，在这个页面上，我们可以看到该类目排名前 100 的 Best Sellers(类目热卖)的 Listing。如果你仔细分析，意味着有 100 个产品可以供你做选品评估，而在该页面的右边栏，你还可以看到 Hot New Releases(新品热卖), Movers and Shakers(上升最快), MostWished for(添加愿望夹最多), Gift Ideas(适宜作为礼品)等栏目。如下图



每个栏目都分别罗列出排名前 100 的产品，如此算下来，你已经可以从不同的维度上接触到该类目排名前 100 的总共约 500 个产品，当然，细心的卖家可能会发现，这些 Listing 中会有一些重复的产品，在此建议，对于重复出现多次的产品，你一定要作为重点对待，因为这类产品在多个维度上都排名靠前，也正好说明这些产品具有爆款的潜质，甚至本身就是爆款产品，如果快速跟进进行销售，极有可能给你带来超乎想象的收获。选品没有明确的公式可供参考，但有美国卖家总结了一些选品的小技巧，介绍了他们是如何选品的：

1、在 Alibaba.com 等网站上搜索产品网络发展起来后，卖家无需实地考察，寻找商品因此也变得更加方便。卖家可以在很多批发网站搜索产品，比如最知名的网站就包括了 Alibaba.com。Alibaba.com 网站提供了大量的商品信息。在选择品类时，美国卖家会搜索那些有特点、而且需求高的产品，从而促进产品在亚马逊上的销量。有很多国外卖家也会使用数魔的供应商地图，它也可以帮你轻松找到合适的供应商，高效开发产品，高效的产品开发也将有助你快速获取市场。



2、利用谷歌进行搜索除了寻找海外商品，美国卖家也会利用谷歌搜索当地的产品供应商。比如一些保健品，美国 FDA 有着严格的规定，所以美国卖家倾向于在当地寻找有资质的供应商。例如，假设卖家对销售维生素 C 感兴趣，他们会在谷歌输入“Vitamin C Private label suppliers”的词条。Private label 意味着是自有品牌，供应商会按照卖家的要求定制产品。

选品误区：虽然市场上选品的方法多种多样，但是不少出口电商卖家还是会走入各种误区中。中国出口电商卖家普遍容易踏入的误区就是，用中国人的习惯和偏好判断老外的偏好、审美差异、文化壁垒;对于新手卖家来说，在初期选品时可能会只局限于自己熟悉的领域，无法打开思路去拓展更多的产品、类目;对于有一定经验的卖家来说，又容易走两个极端，一个是漫无目的，碰运气，不愿意用数据分析软件，过于相信自己的感觉;另一个是过于跟风卖，打擦边球、踏雷区、侵权。

选品的其他准备工作

- 1、选择好进入的行业，首先要明白哪些资源是可以整合的，陌生行业进入要慎重啊。
- 2、熟悉利用各种调研工具，不要凭个人喜好来判断市场。
- 3、考虑好所在区域是否有完整的产业链，从身边下手是最好的选择。方便资源整合，节约成本，利润最大化。
- 4、选品决定销售策略，是冷门产品还是有一定门槛的产品，还是热卖的大众产品，定位要清晰。
- 5、多跟海外买家交流多沟通，掌握潮流趋势，保持良好的产品敏锐度。
- 6、代理国内产品或者选择与国外的贴牌工厂合作，眼光要长一点。
- 7、与工厂合作，深入研究开发，这条路更加持久。记得选择高质量高信誉的工厂合作。
- 8、多参加展会，开拓自己的眼界。尤其是国外展和香港展。

关于选品话题，这里再给大家一点小建议：

- 1、选品时要确定好主营的产品线，最好以目前手上的已有资源为优先考虑产品;
- 2、集中精力经营好一项产品，切记广撒网或打游击战，两头皆空;
- 3、要有试错意识，如果反复试销后产品依然不见起色，不要害怕亏本，要及时处理，更换方向;
- 4、打造爆款的方向要根据产品的毛利占比来进行衡量，比例越多的产品就是爆款的方向，要及时把握时机，倾尽全力打造爆款!
- 5、品牌创立方面，要知道，在亚马逊，已经严格要求产品必须要有品牌和商标。如果打算往自有品牌发展的卖家，最好是要有自己的商标，条件允许的话，可以用 SHOPYY 创建自己的品牌站，绑定自己的品牌域名，以备不时之需。

Amazon选品开发

选品开发

- 1, 精细化选品
- A2, 精细化选品
- B3, 社交媒体和众筹网站选品
- 4, 维度选品
- 5, 选品神器
- 6, 选品之王道
- 7, 自然法则之优胜劣汰
- 8, 找到适合自己的选品方法

精细化选品 A

- 1, 亚马逊数据初步选品
- 2, 计算产品的数据
- 3, 计算FBA成本和测评成本
- 4, 跟踪销量
- 5, 看趋势
- 6, 查竞争
- 7, 找痛点, 实现差异化

1, 亚马逊数据初步选品

虽然亚马逊数据没有其他的工具采集的那么全面，但是这里的数据，够直观，够新鲜，对于咱们中小卖家来说还是挺有参考价值的。

Best Sellers

Hot New Releases

Movers and Shakers

Most Wished for Gift Ideas

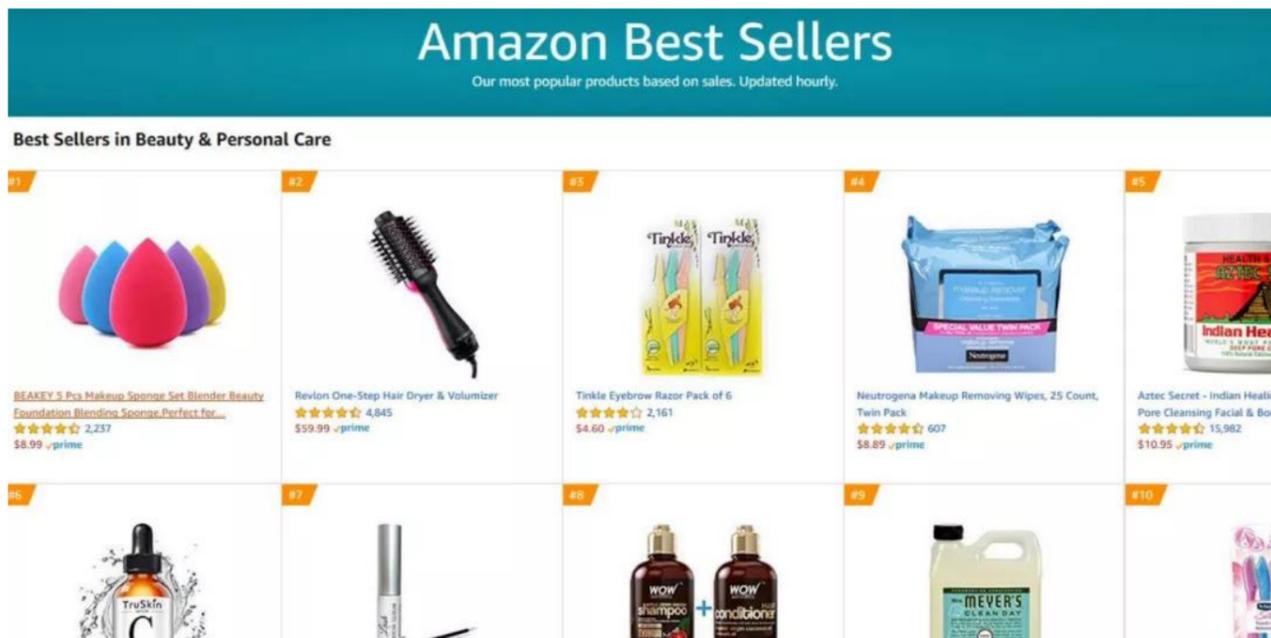
PS :

自己感觉Best Sellers不容易找出来合适的产品，Hot New Release 和Mover and Shakers，给大家一个表格。

A	B
榜单	链接
Best Sellers	https://www.amazon.com/Best-Sellers/zgbs/ref=zg_bsms_tab
New Releases	https://www.amazon.com/gp/new-releases
Movers and Shaker	https://www.amazon.com/gp/movers-and-shakers
Most Wished For	https://www.amazon.com/gp/most-wished-for/ref=zg_bsnr_tab
Gift ideas	https://www.amazon.com/gp/most-gifted/ref=zg_mw_tab

1, 亚马逊数据初步选品Best Sellers 和 New Releases 和 Movers and Shakers 他们的排名和数据都是前24个小时之前的。大方向, 新品, 潜力爆款。Most Wished for 也是一个大方向, Gift Ideas 想做节日类产品的话, 可以在这个里面查找一下。

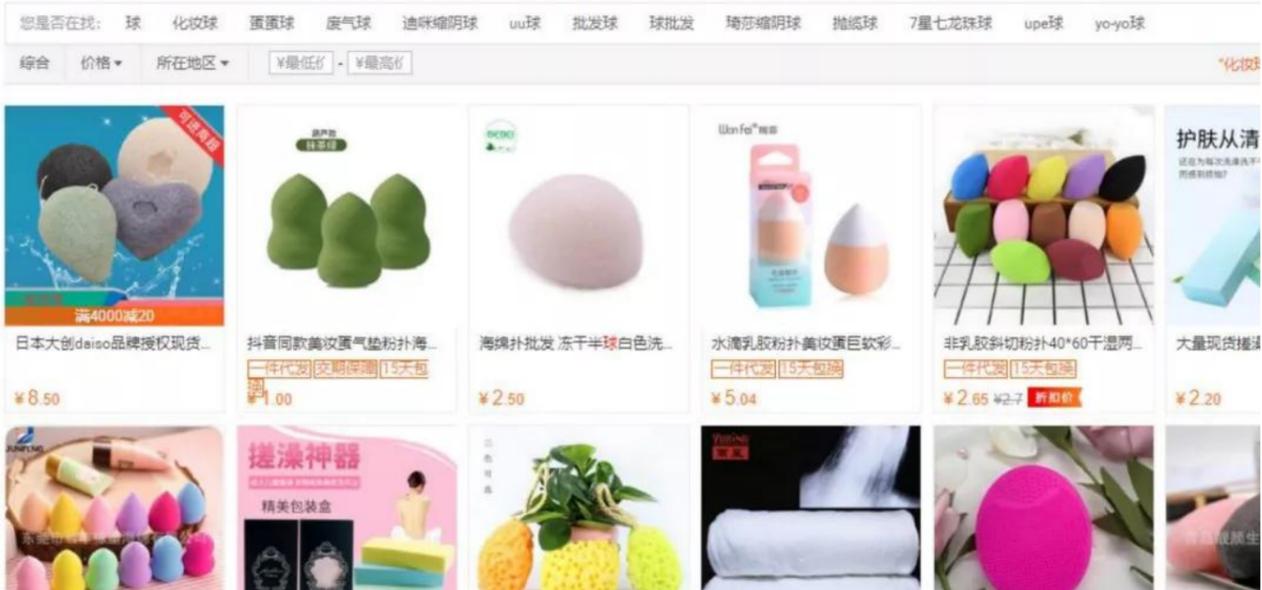
- 1, 价格20-40美金之间
- 2, review评价少于200个 (如果review<200, 能上榜的话, 说明这个类目比较容易就做起来。
- 3, 总体评价在4星以上, 最好是4.5星以上。
- 4, 大类排在前2000, 小类排在前50。



计算产品的数据

- 1, 产品的采购价格
- 2, 产品的重量和体积
- 3, 产品的空运运费和海运运费
- 4, 亚马逊佣金
- 5, FBA费用
- 6, 汇损
- 7, 空运利润, 海运利润
- 8, 销售前5名每天的销量 (1-2周)

PS: 给大家一个表格



3, 计算FBA成本和测评成本

1 FBA费用

: https://sellercentral.amazon.com/hz/fba/profitabilitycalculator/index?lang=en_US

2, 测评成本: 采购成本+头程费用+FBA费用 根据前5名的销售情况, 估算自己测评的数量, 和自己的总的测评成本, 如果过高, 就重新考虑一下。

满天星LED星空投影仪小夜灯灯 星光自动旋转投影灯送小朋友礼物

网络爆款 星空投影灯
厂家直销 一件代发

价格	¥24.50	¥23.00	¥20.00
起批量	2-47 个	48-4799 个	>4800

权益: 登录 享受会员价、淘宝数据等更多权益

手机专享: 手机下单更便宜 ¥19.8

优惠: 单笔订单满300元, 减5元

物流: 广东 广州 至 请选择 快速 ¥6

成交\评价: ★★★★★ | 9个成交 6条评价

灯光颜色: **蓝色哆啦A梦** 紫色猴 粉色kt猫 蓝色星空 紫色星空 粉色星空

光源功率 (W): 3 24.50元 10000个可售

[立即订购](#) [加入进货单](#)

Star Night Light Projector, Star Light Rotating Projector, Constellation Rotating Star Projector Lamp with 4 Colors and 360°Moon Star Projector
 USB Cable - The best gift for friends and family
 ASIN: B0753DDZ9H
 Product Dimensions: 6.06 X 5.28 X 5.2 inches
 Unit Weight: 0.75 pounds
[See Product Details](#)

[Try another product](#)



4, 跟踪销量

跟踪竞品销量方法:

1, 手动购物车法优点: 精准缺点: 有3个情况测不出来: 限购, 正在入库存, 超过10002, 用工具跟踪Junglescout

3, 根据排名, 估算。米库PS: 跟踪第一页的销量, 如果销售数量在20个以上的占比在50%左右, 这个产品就有开发的潜质。

amazon Home & Kitchen wine decanter

Departments - Browsing History - Superman's Amazon.com Today's Deals Gift Cards & Registry Sell Help EN Hello, Superman Account & Lists

Amazon Home Shop by Room Home Décor Furniture Kitchen & Dining Bed & Bath Garden &

Discover a new way to shop with Amazon [Learn more](#)

Back to search results for "wine decanter"



Zalik
Zalik Wine Decanter Instrument Shaped Design - Superior Quality Crystal Hand Made large Wine Carafe Holds 1500 ML - Lead Free The Premium Gift For Wine Lovers
 ★★★★★ 1 customer review

Price: **\$30.49 & FREE Shipping**
 Get \$10 off instantly: Pay \$20.49 upon approval for the Amazon Prime Store Card.

In Stock.
 This item does not ship to **China**. Please check other sellers who may ship internationally.
 Ships from and sold by Zalik.

- SUPERIOR WINE SIPPING EXPERIENCE: Upgrade the taste of your favorite wine by letting it breathe and enjoy its DIVINE AROMA! Get the absolute wine drinking experience with Zalik 100% crystal wine decanter in the SLEEK, STYLISH brass instrument shape!
- UNRIVALED CRYSTAL QUALITY: No more poorly crafted plastic decanters for your relaxing wine glass! HAND MADE from 100% LEAD-FREE crystal, this liquor decanter will add a touch of luxury to your daily or special wine sipping!
- EASY, EFFICIENT POURING: Pour the most aromatic glass from the ultimate crystal wine carafe! With the THIN NECK and the SLANTED SPOUT this high-end decanter will pour its content IN A BREEZE, saving you the mess of SPILLAGE or DRIPPING on your tablecloth!
- STUNNING BRASS INSTRUMENT DESIGN: Make your guests' heads turn to the unique SLEEK, CURVY design of a deluxe decanter! EYE-CATCHING and ELEGANT, it will upgrade your table decor! more than 2 standard (750 ml) bottles.
- PERFECT WINE TASTE OR YOUR MONEY BACK! At Zalik we take great pride in the quality of our crystal wine decanter and we are confident you will LOVE IT! This is why we are backing it with Money Back Guarantee!

Compare with similar items
 New (2) from \$23.49 & FREE shipping on orders over \$25.00. [Details](#)
[Report incorrect product information.](#)

Explore must-haves for your Dining Room
 Shop by Room offers products for all of your Dining Room needs, from tables and chairs to dinnerware sets, tablecloths and more > [Shop Now](#)

Not added **Cart subtotal (509 items): \$15,517.83**
 Part of your order qualifies for **FREE Shipping!** Select this option at checkout. [Details](#) [Cart](#) [Proceed to checkout \(509 items\)](#)

There was a problem adding this item to Cart
 We're sorry. You've requested more of **Zalik Wine Decanter Instrument Shaped Design - Superior Quality ...**, than the 500 available from the seller you've selected. [Click here](#) to return to the product detail page and see if additional quantities are available from another seller.

Superman, get a \$90 Amazon.com Gift Card instantly upon approval for the **Amazon Rewards Visa Card**

Current Total: \$ 15,517.83
 Savings: - \$ 90.00 [Apply now](#)
 Cost After Savings: \$ 15,427.83

Sponsored products related to *Zalik Wine Decanter Instrument Shaped Design - ...* ([What's this?](#))



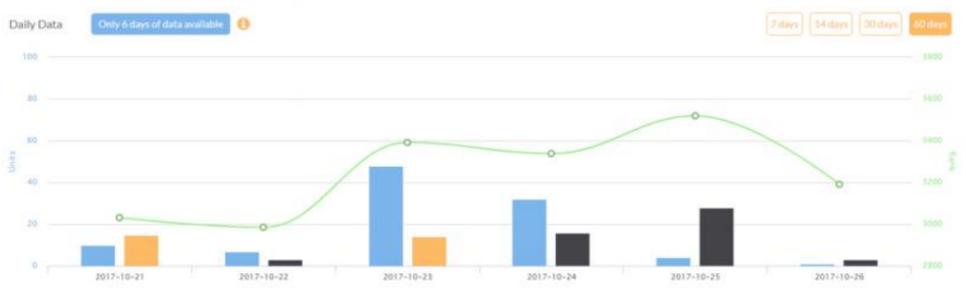
This seller has only 500 of these available. To see if more are available from another seller, go to the product detail page.

-  **Zalik Wine Decanter Instrument Shaped Design - Superior Quality Crystal Hand Made large Wine Carafe Holds 1500 ML - Lead Free The Premium Gift For Wine Lovers** by Zalik **\$30.49** 500
 In Stock
 Eligible for FREE Shipping
 Gift options not available. [Learn more](#)
[Delete](#) [Save for later](#)
-  **Wine Decanter & Accessories (Cork Stopper + Cleaning Beads) - 100% Lead-Free Crystal Wine Carafe - Unique Gift Idea** by Plaisir de la Cave **\$40.95** 2
 In Stock
 Eligible for FREE Shipping
 This is a gift [Learn more](#)
[Delete](#) [Save for later](#)
-  **Houdini Wine Decanter with Wine Shower Funnel and Sediment Strainer** by Houdini **\$35.99** 1
 In Stock
 Eligible for FREE Shipping
 This is a gift [Learn more](#)
[Delete](#) [Save for later](#)

Jungle Scout Product Tracker Product Database Niche Hunter Chrome Extension Help My A

Product Info	Avg. Price	Avg. Rank	Avg. Units Sold Per Day	Avg. Daily Revenue	Acti
 Star Night Light Projector, Star Light Rotating Projector, Constellation Rotating Star Projector Lamp with 4 Colors and 360° Moon Star Projection With USB Cable - The best gift for friends and family Brand:Yododo ASIN:B07530D29H	\$15.99 60 Day Avg	3243 60 Day Avg	13 60 Day Avg	\$207.87 60 Day Avg	

Daily Data Only 6 days of data available



Additional Info

Category	Baby
Product Tier Size	Standard (Large)
Est. Fees	\$5.39
Net	\$10.60
Seller	liblino Direct
No. Sellers	1
Reviews	16
Avg. Rating	5
Dimensions	6.00" x 5.20" x 5.2"
Weight	0.75 lbs
LOS	69

74%
\$20K

So, 他的销量是468个/月, 15个/天。从他的表现来看, 利润和销量都不到标准, 这个选品有点差, 不过这个是一个上线45天的新品, 而且这个产品带有礼物性质, 马上就到旺季了, 这个产品应该短时间内会上升的很快, 这个价格应该是卖家为了抢占市场, 抢占排名给定了比较低的价格, 所以, 这个利润有上升的空间, 销量也有上升的空间

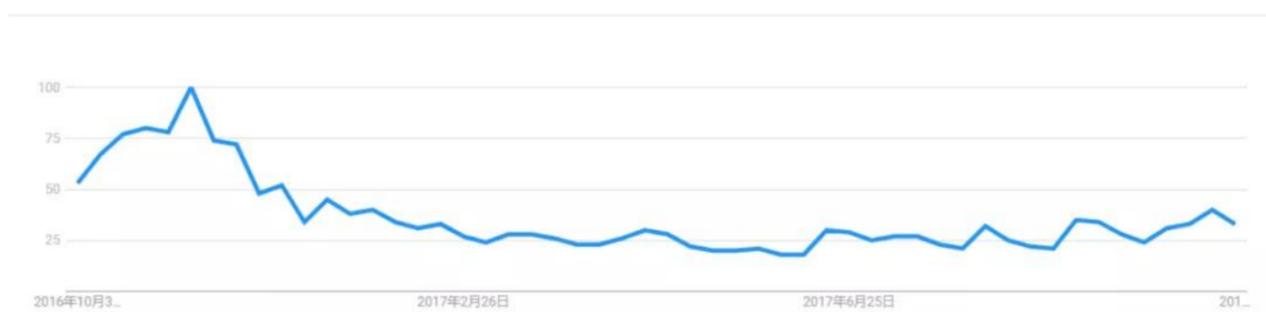
产品信息

- 【产品货号】：012-1361
- 【产品名称】：七彩梦幻旋转灯
- 【产品尺寸】：12×12×13.5 (cm)
- 【产品净重】：277g
- 【灯光光源】：LED光源
- 【灯具功率】：150毫安
- 【输入电压】：DC5V
- 【产品开关】：按键开关
- 【产品材质】：ABS

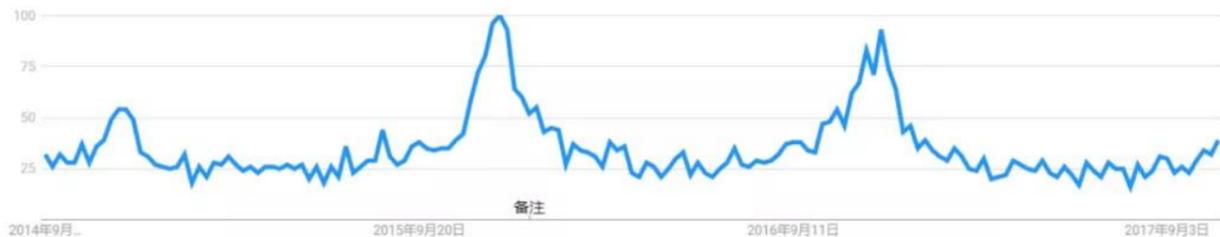
这款产品的包装尺寸是：13*13*13.5 cm所以这款产品的体积重量是 $13*13*13.5/6000=0.38$ 千克实际重量是0.277 千克So，他的头程空运运费是 $0.38*30=11.4$ RMBSO，他的头程海运运费是 $0.13*0.13*0.135*1000=2.3$ RM采购成本是24.5 RMBFBA总费用是： $2.40+3.11 = 5.51$ USD * 6.7=36.9 RMBSO，他的售价是 $15.99*6.7 = 107.1$ RMBSO，他的空运利润是： $107.1-24.5-36.9-11.4=34.3$ RMBSO，他的海运利润是： $107.1-24.5-36.9-2.3=43.5$ RMB So，他的测评成本是： $11.4+24.5+36.9=72.8$ /个

采购成本	头程运费(空运)	头程运费(海运)	FBA总费用	空运利润率	空运利润	海运利润率	海运利润

5, 看趋势Google Trends 按照时间, 一年查询一下, 看看哪个月份会搜索量上升。备货时候也有一个估量。3年查询一下, 看看整体的搜索量是在上升还是下降。如果是下降幅度大的话, 就要重新考虑。按照地区查一下, 看下这个产品在美国的热度, 和欧洲5国的热度。选择自己的目标市场。



热度随时间变化的趋势



按区域显示的搜索热度



6, 查竞争选择一个精准的关键词, 进行搜索, 查看第一页相关产品review及销量。Review > 500 产品竞争强度大 200 < review < 500 中 Review < 200 小。

The screenshot shows three product listings for star projectors on Amazon:

- Product 1:** Sun And Star Lighting Lamp 4 LED Bead 360 Degree Romantic Room Rotating Cosmos Star Projector With 59 Inch USB Cable, Light Lamp Starry Moon Sky Night Projector Kid Bedroom Lamp for Christmas (Blue) by ANTEQI. Price: \$15.99. Rating: 4.5 stars (201 reviews).
- Product 2:** Sun And Star Lighting Lamp 4 LED Bead 360 Degree Romantic Room Rotating Cosmos Star Projector With 59 Inch USB Cable, Light Lamp Starry Moon Sky Night Projector Kid Bedroom Lamp for Christmas (Blue) by ANTEQI. Price: \$15.99 (was \$32.99). Rating: 4.5 stars (892 reviews).
- Product 3:** Star Sky Night Lamp, ANTEQI Baby Lights 360 Degree Romantic Room Rotating Cosmos Star Projector With LED Timer, USB Cable Plug For Kid Bedroom, Christmas Gift (Black) by ANTEQI. Price: \$22.99 (was \$39.99). Rating: 4.5 stars (517 reviews).

第一页超过500个review的listing有5个, 竞争有点激烈。

7, 找痛点, 实现差异化挑选3-5个竞品, 看最近的真实的review。100个5星好评, 100个1星差评, 好的地方能不能做的更好, 或者持平, 差的地方, 总结客户的痛点, 客户的抱怨就是我们的机会。跟供应商商量能不能解决这些痛点。实现差异化。跟现在的竞品选择差异化的颜色, 包装, 说明书等。

The screenshot shows a customer review for a star projector:

- Rating:** 1 star (☆☆☆☆☆ Completely out of focus)
- Author:** Afia Rose on October 16, 2017
- Color:** Blue | Verified Purchase
- Review Text:** "The only reason I'm not returning this is because my daughter needs a nightlight and it was under \$20. I purchased so many things on Amazon but this by far is the absolute worst. You cannot see anything at all just looks like a big blob on the ceiling."
- Image:** A video thumbnail showing a blurry projection of stars on a ceiling.

Comment | Was this review helpful to you? Yes No Report abuse

★☆☆☆☆ One Star

By Amazon Customer on September 22, 2017

Color: Blue | Verified Purchase

Doesn't project on ceiling, even if on top of a 5ft tall shelf. Returning.

1 comment | One person found this helpful. Was this review helpful to you? Yes No Report abuse

★☆☆☆☆ Lasted 6 months total. After two months it stopped ...

By Courtney on September 20, 2017

Color: Blue | Verified Purchase

Lasted 6 months total. After two months it stopped turning, then the red light went out, followed by the green.

Comment | Was this review helpful to you? Yes No Report abuse

★☆☆☆☆ Stopped working in 4 months

By Danielle G. on September 30, 2017

☆☆☆☆☆ Don't buy

Mama of three on April 4, 2017

Color: Pink | Verified Purchase

Stopped working after a few weeks. This was my second purchase. First one lasted a couple of months.

客户的抱怨就是我们的机会1，不会出形状，这是一个斑点。2，没过几天就不工作了。3，有的颜色不能显示出来。跟供应商联系，看看能不能解决这些问题，让这些问题出现的概率减到最小。

差异化1，形状2，包装3，两个一起卖4，送一个小孩子的小玩意

2，精细化选品 B1，总结热销品的词根2，用 Google Trends 比较词根3，用 Merchantwords 找到具体的产品

1，查询热销品的词根

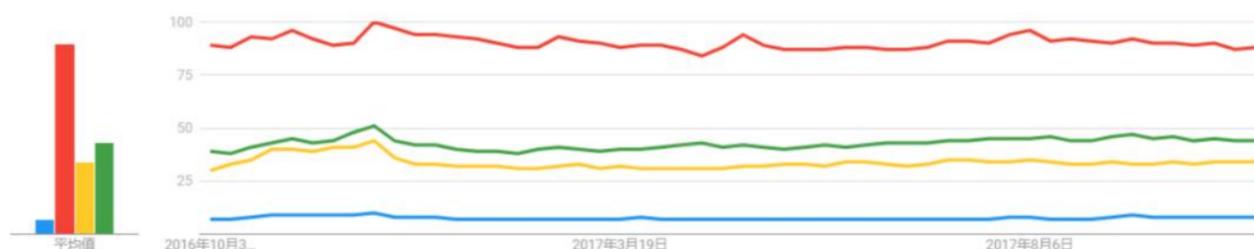
1，在Best Seller等榜上，大类目的前一百个，把标题罗列出来，做一个表格。

2，从这100个中间把词根挑选出来。将词根按照以下方法分组：

A，按全球知名品牌分组，如：Apple, Samsung, Panasonic, iPhone (amazon上的其他热销品品牌暂时不用分析)

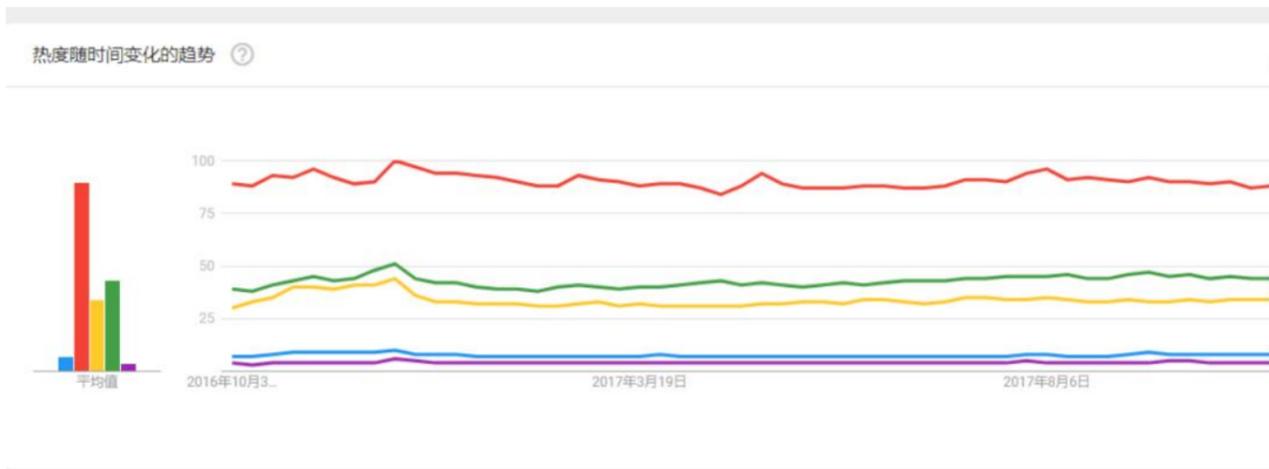
B，按1个单词的词根分析，如：headphone, cable, speaker, charger

C，按2个单词的词根分组，如：screen protector, Power bank, Micro SD。PS：前100个的词根差不多是20个左右，不会很多。



按区域显示的搜索热度





按区域显示的搜索热度



2, 用谷歌趋势比较词根1, 放5个词根上去, 看每个词根的趋势, 是上升, 是下降。2, 纵向比较, 看哪个词根的热度更高。PS: 1, 换词的时候, 不要把5个词都换掉, 留下两个原来的热度高的, 可以大概知道其他的词的纵向比较情况。2, 同一组的词根相互比较, 不要1词的词根跟2词的词根比较。(词越多, 热度越低) 3, 热度高的重点分析。4, 得出得分最高的词根, 以他为标准来衡量其他品类的词根, 如果遇到差不多热度的词根, 那这个词根就是一个有潜力的产品

3, 用Merchantwords找到具体产品登录merchantwords.com 查询热度高的, 趋势上升的词根, 然后能得到好多具体的长关键词, 搜索量在3万以上的关键词都值得关注。这些词也基本能代表一个比较具体的一个产品。

AMAZON SEARCH	EST. MONTHLY SEARCH VOLUME	DOMINANT CATEGORIES
hdm cable	4,242,200	Industrial & Scientific Electronics AmazonBasics
micro usb cable	2,851,300	Industrial & Scientific Electronics Computers
lightning cable	2,641,100	Electronics Cell Phones & Accessories
usb cable	2,186,400	Industrial & Scientific Electronics Health, Household & Baby Care Beauty & Personal Care
usb cable	1,262,700	Industrial & Scientific Electronics

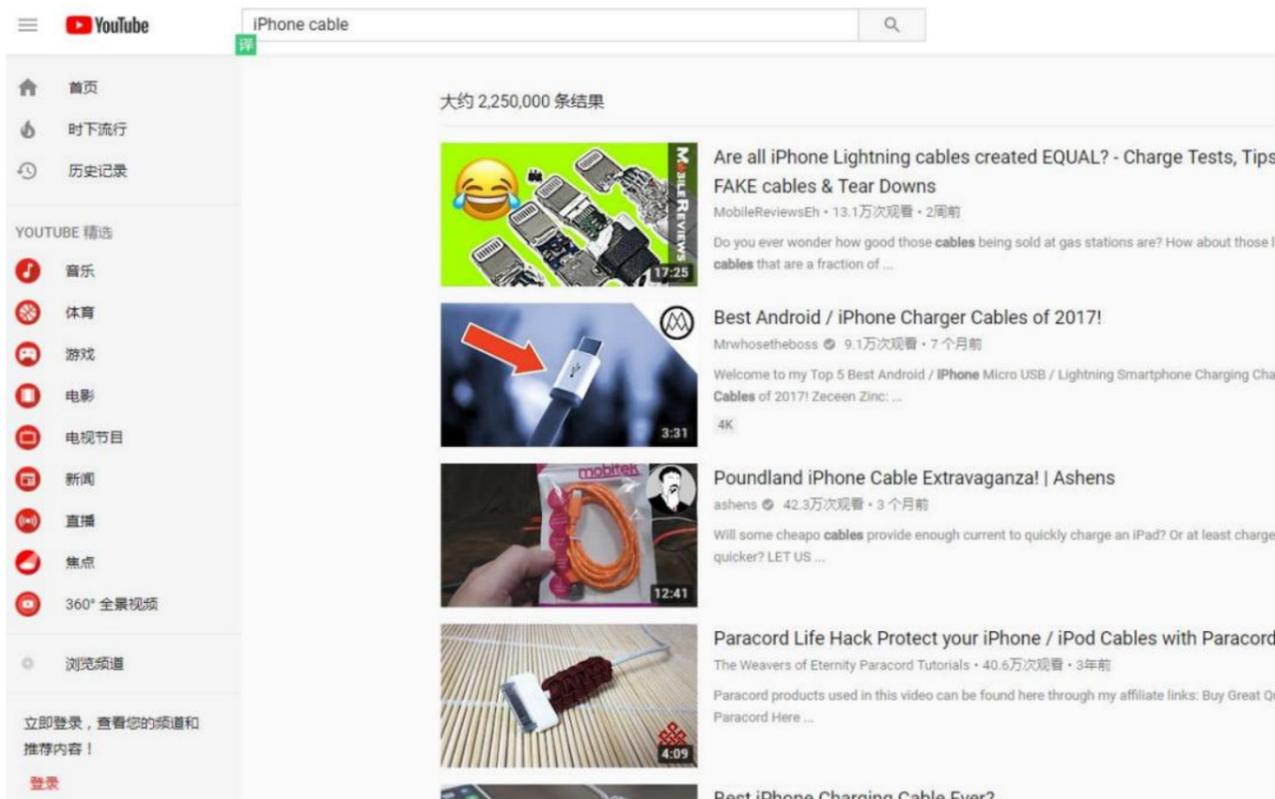
选品 B 总结这种选品的思路就是: 先把亚马逊最火的产品列出来, 然后把这些产品的词根列出来, 然后通过Google Trends再筛选一遍, 把更热的词挑出来。这些东西是亚马逊以外的数据。然后把这些数据结果跟亚马逊以内的搜索数据结合一下, 就是用Merchantwords这个工具把这两个数据交叉一下, 碰撞出来的火花可能就是一个别人都不知道的金矿, 一个潜力爆款。通过这个方法可以避免选出来的产品市场不够大, 不是趋势产品等问题, 不过其他的关于产品的利润, 大小, 竞争, 等都考虑不到。通过这个方法可以搞定选品的几个方面, 是一个好方法, 但是还得通过刚才讲的A的从第二步开始, 过一遍。把握就更大了。

3, 社交媒体和众筹网站选品

- 1, Youtube
- 2, Instagram
- 3, Facebook
- 4, Pinterest
- 5, Tumblr
- 6, Fancy
- 7, Wanelo
- 8, SpringWise
- 9, Uncrate
- 10, Kickstarter
- 11, Indiegogo
- 12, Texture

1, Youtube

- 1, 搜索产品关键词
- 2, 查看最新上传, 日观看量超过2000次的视频
- 3, 关注名人, 红人
- 4, 关注频道获得实时推荐



2, Instagram

- 1, 打开Instagram, 看最热门的帖子。
- 2, 关注帖子发起人

3 - 5套路都一样: 1, 搜索关键词。2, 查看最热门的视频, 图片, 帖子。3, 关注热门频道, 获得实时更新推送。4, 关注搜索关键词的搜索量, 观看量, 点击量的上升程度。

6 - 96, Fancy: 查看各种场合下流行的礼品 (网址: fancy.com) 7, Wanelo: 类似Pinterest的方式展示产品和店铺 (网址: wanelo.com) 8, SpringWise: 2002年成立, 是一个收集全球最有创意、独特、创新理念新颖的产品推荐创意目录网站, 每天更新最有创意的产品内容。 (网址: springwise.com) 9, Uncrate: 男士专属购物推荐网, 专门为男士用户打造非常有特色的商品。 (网址: uncrate.com)

10-11这是两个名气比较大的众筹网网站, 能找到更多前沿的产品, 有的会让你脑洞大开, 给你更好的建议和选择。

总结上面所介绍的十几个平台和app, 都是目标市场人们生活中所经常用的东西, 贴近当地人的生活, 对于我们来说给我们带来了非常生动的, 活泼的, 刚出炉冒白烟的选品信息。掌握住了市场上的真正的真实的需求。已经算是成功一半了。从这里面得出来的信息, 关键词先是放在Google Trends, Google Adwords, 查看一下产品的趋势和产品关键词的搜索量。先简单筛选一下。

维度选品打分制, 根据12个维度分别给爆款种子产品打分: 1, 关键词搜索热度2, 竞争度3, 利润率和利润绝对值4, 体积重量5, 市场体量6, 整体星级7, 功能单一4, 体积重量5, 市场体量6, 整体星级7, 功能单一4, 维度选品8, 售后少9, 刚需10, 容易形成系列11, 主关键词点击付费少12, 有没有侵权13, 供应链资源PS: 给大家一个表格

关键词 产品的点	分数	Led shoes 5	Ping pong paddle 5	Ping pong table 5	Tire anti - skid chains 5	电压力锅 5 Electric pressure cooker	不锈钢冰块5	藤酒器 6	Wine Decanter 6	Wine Chiller 5	Salt and Pepper Shakers 5 Pepper grinders	香薰机 (加湿器)	花园管 (浇花了水管) 5	真空吸尘器
关键词搜索热度	15						6	7	7		7	11	10	10
竞争度	15						8	10	10	14	7	7	9	3
利润率和利润绝对值	20						16	18	20	10	17	10	20	20
体积重量	10						8	8	6	10	10	7	5	3
市场体量	10						5	8	6	6	9	10	10	10
整体星级	10						7	8	8	6	10	10	9	8
功能单一	10						8	10	10	10	10	9	10	7
是不是刚需	10						7	8	8	6	10	5	7	4
售后少	10													
容易形成系列	5													
主关键词点击付费少	10													
有没有侵权	10													
供应链资源	30													
							65	77	75	62	80	69	80	65

5, 选品神器1, Keepa2, Google Trends3, Google Adwords4, Amzshark



1, Keepakeepa怎么安装

1, 首先要有一个chrome浏览器, 就是咱们说的谷歌浏览器2, 进入google商店

https://chrome.google.com/webstore/category/apps?utm_source=chrome-ntp-icon

3, 进入链接后就在左上角搜索keepa, 按enter键搜索

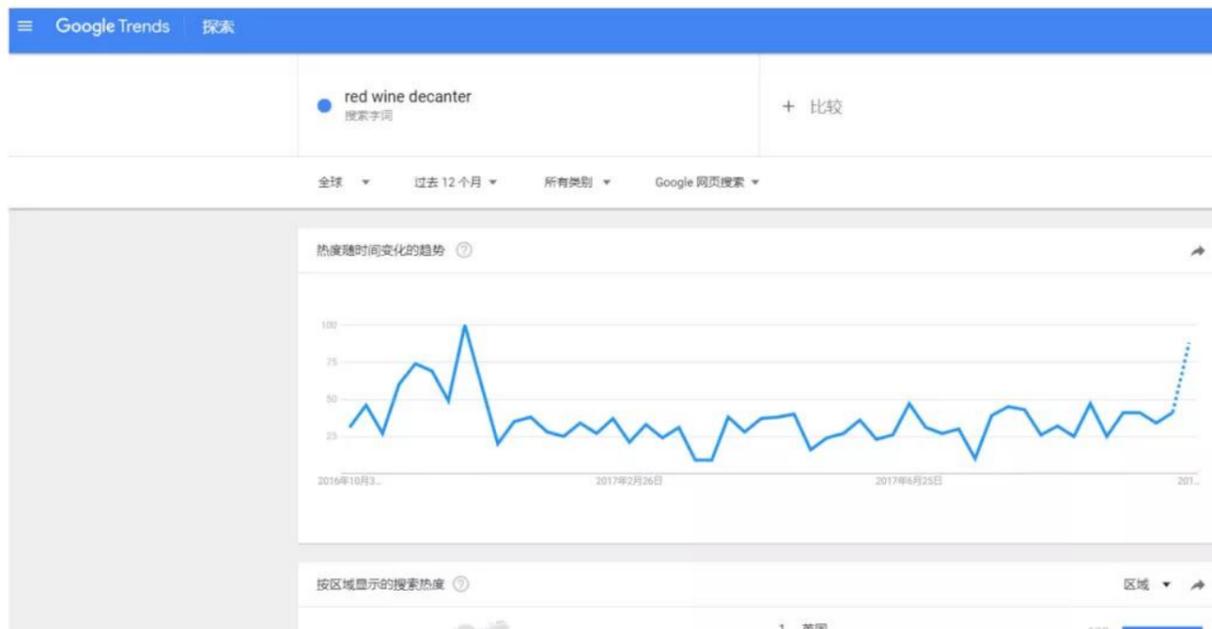
4, 现在Keepa收费了, 我们换成了Helium

10, 同样的方法, 进入google商店, 直接输入Helium

10, 就能搜出来, 直接安装就OK, 下面我还是以Keepa为例讲一下监控插件的用法

Keepa有什么用呢? 1, 可以看到竞品建立的时间。2, 可以看到竞品价格的所有变化。3, 可以看到竞品排名的所有变化。4, 可以看到竞品什么时候断过货, 持续了多久。5, 可以看到竞品什么时候做过deal。6, 可以看到竞品评价数量的变化。So这些东西结合起来, 你就能知道这个竞争对手的运营水平的高低和打败他需要的成本。

2, Google Trends



3, Google Adwords



关键字规划师
您想从哪里入手？

寻找新关键字并获取搜索量数据

- ▶ 使用某个词组、网站或类别搜索新关键字
- ▶ 获取搜索量数据和搜索趋势
- ▶ 组合多个关键字列表以获取新的关键字提示

规划预算并获取预测数据

- ▶ 输入或上传关键字列表以获取预测值

开始之前

- [如何使用关键字规划师](#)
- [如何查看自然搜索份额数据](#)

The screenshot shows the Google AdWords Keyword Planner interface. On the left, there are filters for location, language, and date range. The main area displays a bar chart for the keyword 'red wine decanter' showing search volume trends from October 2016 to September 2017. Below the chart, there is a table with columns for '关键字 (按相关性排序)', '平均每月搜索量', '竞争程度', '建议的出价', and '广告展示次数'. The table shows a search volume of 3,600 and a suggested bid of ¥ 4.33. A green badge indicates a 75% increase in search volume.

仪表板

The screenshot shows the Amazon Seller Central dashboard. It features several tool cards: '搜索排名追踪器' (Search Ranking Tracker), '超级URL生成器' (Super URL Generator), '销售跟踪' (Sales Tracking), '利基侦察员' (Niche Scout), '关键字浏览器' (Keyword Explorer), '关键字比较' (Keyword Comparison), '查看警报' (View Alerts), '列表冠军' (Listing Champion), '劫持警报' (Hijack Alerts), '反馈提醒' (Feedback Reminders), '竞技场侦察兵' (Arena Scout), 'PPC侦察兵' (PPC Scout), and '供应商重军' (Supplier Army).

The screenshot shows the amzSHARK search ranking tool interface. It displays a table with columns for '产品名称', 'ASIN', '排名', '排名 INCR-EASES', and '排名 DECR-EASES'. The table shows a product 'BSLINO 4pcs / set三角带吊带吊架可调节床头板角度' with ASIN 'B01M1JUJ8H' and a ranking of 1. Below the table, there is a line chart showing the ranking trend over time from September 2017 to October 2017. A green badge indicates a 75% increase in ranking.

- Scout
- Scout
- Competition Scout
- Scout
- er Scout
- rd Explorer
- rd Comparison
- Tracker
- Alerts
- ng Alerts
- ack Alerts
- URLs
- ct Search

Shark Score: 22/100

Average Sales Rank (Page 1)
★☆☆ 21,489

Average Price (Page 1)
★★★ \$29.57

Average Monthly Revenue (Page 1)
★★★ \$10,649.96

Average Review Count (Page 1)
★☆☆ 284

Delete

PAGE / POSITION	PRODUCT NAME	ASIN	PRICE	RATING	REVIEWS	SALES RANK	CATEGORY	MERCHANTS	WEIGHT	DIMENSIONS	EST. MONTHLY SALES
1 / 1	Le Chateau Wine Decanter - ...	B01AVTQ1D4	\$37.95	5.0	483	1,686	kitchen & dining 6		1.9 pounds	8.5 x 8.5 x 10.0 inches	840
1 / 2	Wine Decanter and Drying ...	B01MXO590G	\$35.95	5.0	104	5,669	kitchen & dining 2		3.7 pounds	8.5 x 8.5 x 10.0 inches	420

- Listings Scout
- Competition Scout
- PPC Scout
- Supplier Scout
- Keyword Explorer
- Keyword Comparison
- Sales Tracker
- Review Alerts
- Hijacking Alerts
- Feedback Alerts
- Super URLs
- Product Search
- Help

PAGE / POSITION	PRODUCT NAME	ASIN	PRICE	RATING	REVIEWS	# BULLET POINTS	# IMAGES	DESCRIPTION
1 / 3	Le Chateau Wine Decanter - ...	B01AVTQ1D4	\$37.95	5.0	483	5	8	0
1 / 4	Wine Decanter and Drying ...	B01MXO590G	\$35.95	5.0	104	5	8	0
1 / 5	Wine Decanter Glass Carafe ...	B074182SV6	\$20.00	0.0	0	5	7	1807
1 / 6	Wine Decanter, WBSEos 1.5L ...	B01MS497M7	\$32.99	5.0	267	5	8	945
1 / 7	Menu Winebreather Carafe	B0035WSJQW	\$49.95	4.5	473	3	9	353
1 / 8	Culinaire 1750 ml (59.2 ...	B06XYTWKH8	\$19.99	4.5	24	5	5	661
1 / 9	Wine Reveller Hand-Blown ...	B01M97PLM7	\$39.95	5.0	180	5	9	743
1 / 10	Vintorio Wine Aerator ...	B00T1F5CSU	\$14.95	4.5	2,114	5	7	1722
1 / 11	Wine Decanter by Aria - ...	B01M72S1FD	\$17.97	4.5	89	5	9	1621
1 / 12	Wine Decanter, Smaier 1.5L ...	B0711VZ17K	\$36.99	5.0	100	5	8	1082

- Listings Scout
- Competition Scout
- PPC Scout
- Supplier Scout
- Keyword Explorer
- Keyword Comparison
- Sales Tracker
- Review Alerts
- Hijacking Alerts
- Feedback Alerts
- Super URLs
- Product Search
- Help

Initial Keywords: "wine decanter"

KEYWORD	PRODUCT RANKING	RESULTS PAGE	EST. MONTHLY SEARCH VOLUME	EST. CPC
wine pourer glass	11	1	N/A	N/A
wine aerator tops	9	1	N/A	N/A
red wine decanter set	1	1	30	\$0.87
wine aerator gift set	15	1	N/A	N/A
decanter aerator	4	1	20	\$0.89
wine decanter le chateau	2	1	N/A	N/A
wine lover gifts for women	1	1	10	N/A
crystal wine decanter with aerator	1	1	N/A	N/A
wine carafe decanter	4	1	10	\$0.80
wine carafe set	16	1	30	\$1.42
wine carafe and glass	8	1	N/A	N/A
crystal decanter wine	3	1	N/A	N/A
crystal decanter set	6	1	880	\$1.44
wine decanters with aerator	8	1	N/A	N/A
white wine decanter aerator	5	1	N/A	N/A
red wine decanter with glasses	3	1	N/A	N/A
wine carafe cool	5	1	N/A	N/A
wine pourer decanter	3	1	N/A	N/A
wine decanter crystal lead free	3	1	N/A	N/A
wine aerator crystal	3	1	N/A	N/A
wine carafe small	3	1	10	76% 4%
decanter crystal	5	1	90	\$0.80
wine decanters glass	3	1	10	N/A
wine aerator with decanter	3	1	N/A	N/A
wine decanter and glasses	1	1	10	\$1.15
wine aerator decanter & spout	10	1	N/A	N/A
wine decanter hand blown	3	1	N/A	N/A

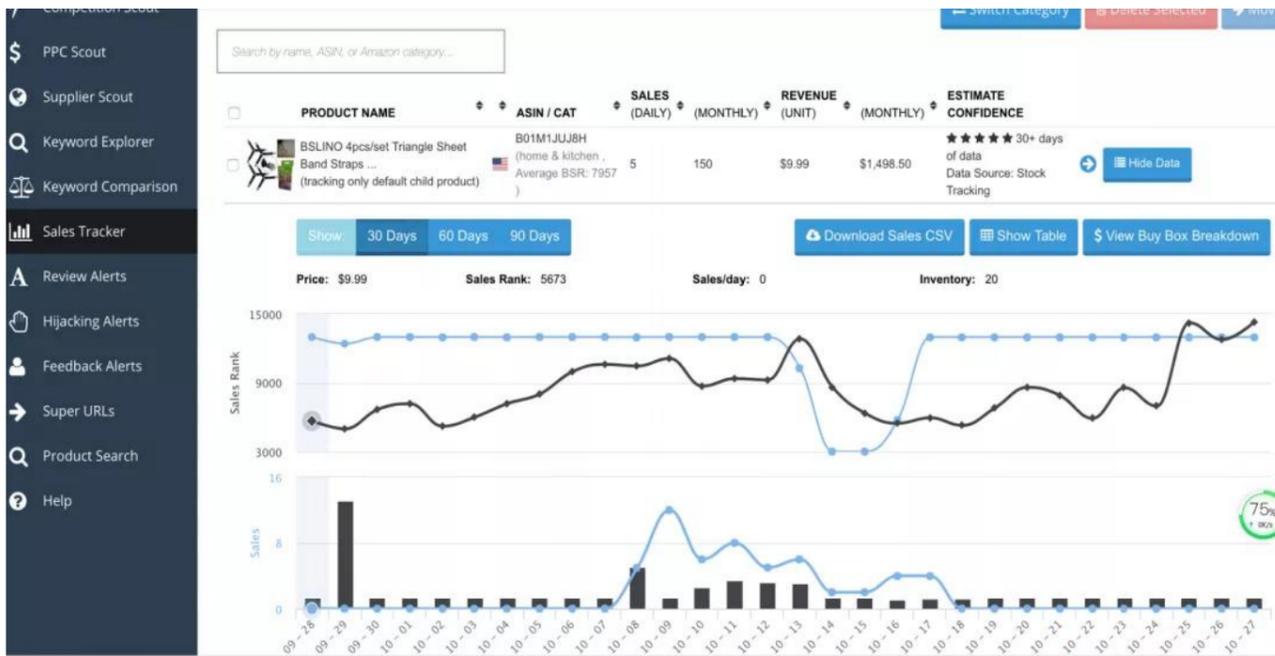
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
Keyword	Unique Proc	Position	Page	ASIN	Name	Keywords Fc	Price	Rating	Review Cou	Product URL			
wine decant	5	1	1	B073NXQW	[Sponsored]	1	22.95	5	20	http://www.amazon.com/dp/B073NXQWBV/			
wine decant	5	2	1	B0743L3CV3	[Sponsored]	1	25.49	5	2	http://www.amazon.com/dp/B0743L3CV3/			
wine decant	5	17	2	B0742PJMKI	[Sponsored]	1	30.49	5	1	http://www.amazon.com/dp/B0742PJMKN/			
wine decant	5	18	2	B01DUSEK5	[Sponsored]	1	99.95	4.5	439	http://www.amazon.com/dp/B01DUSEK5O/			
wine decant	5	33	3	B0742PJMKI	[Sponsored]	1	30.49	5	1	http://www.amazon.com/dp/B0742PJMKN/			
wine decant	5	33	2	B0743L3CV3	[Sponsored]	1	25.49	5	2	http://www.amazon.com/dp/B0743L3CV3/			
wine decant	5	34	2	B01C579OK	[Sponsored]	1	26.99	5	112	http://www.amazon.com/dp/B01C579OKC/			
wine decant	5	34	3	B01DUSEK5	[Sponsored]	1	99.95	4.5	439	http://www.amazon.com/dp/B01DUSEK5O/			
wine decant	5	49	4	B0742PJMKI	[Sponsored]	1	30.49	5	1	http://www.amazon.com/dp/B0742PJMKN/			
wine decant	5	49	3	B0743L3CV3	[Sponsored]	1	25.49	5	2	http://www.amazon.com/dp/B0743L3CV3/			
wine decant	5	50	4	B01DUSEK5	[Sponsored]	1	99.95	4.5	439	http://www.amazon.com/dp/B01DUSEK5O/			
wine decant	5	50	3	B01C579OK	[Sponsored]	1	26.99	5	112	http://www.amazon.com/dp/B01C579OKC/			
wine decant	5	65	4	B0743L3CV3	[Sponsored]	1	25.49	5	2	http://www.amazon.com/dp/B0743L3CV3/			
wine decant	5	65	5	B0742PJMKI	[Sponsored]	1	30.49	5	1	http://www.amazon.com/dp/B0742PJMKN/			
wine decant	5	66	4	B01C579OK	[Sponsored]	1	26.99	5	112	http://www.amazon.com/dp/B01C579OKC/	75% 100%		
wine decant	5	66	5	B01DUSEK5	[Sponsored]	1	99.95	4.5	439	http://www.amazon.com/dp/B01DUSEK5O/			
wine decant	5	81	5	B01C579OK	[Sponsored]	1	26.99	5	112	http://www.amazon.com/dp/B01C579OKC/			
wine decant	5	82	5	B0743L3CV3	[Sponsored]	1	25.49	5	2	http://www.amazon.com/dp/B0743L3CV3/			

ASIN	POSITION	PAGE	PRODUCT TITLE	PRICE	RATING	REVIEWS	URL
B01AVTQ1D4	3	1	Le Chateau Wine Decanter - 100% Hand Blown Lead-free Crystal Glass, Red Wine Carafe, Wine Gift, Wine Accessories	\$37.95	5.0	483	http://heavy.com/social/2016/11/top-best-awesome-luxury-gifts-for-wife-special-her-christma
B01AVTQ1D4	3	1	Le Chateau Wine Decanter - 100% Hand Blown Lead-free Crystal Glass, Red Wine Carafe, Wine Gift, Wine Accessories	\$37.95	5.0	483	http://www.wisadomberry.com/book.php?asin=B01JROXZ40
B01AVTQ1D4	3	1	Le Chateau Wine Decanter - 100% Hand Blown Lead-free Crystal Glass, Red Wine Carafe, Wine Gift, Wine Accessories	\$37.95	5.0	483	http://www.bestproducts.com/lifestyle/news/g2100/perfect-gifts-under-100/
B01AVTQ1D4	3	1	Le Chateau Wine Decanter - 100% Hand Blown Lead-free Crystal Glass, Red Wine Carafe, Wine Gift, Wine Accessories	\$37.95	5.0	483	https://www.popsugar.com/food/photo-gallery/44086127/image/44086138/Le-Chateau-Wine

Keyword Comparison Job "Keyword Comparison Job #9"

[Back](#) [Download](#)

KEYWORD	MONTHLY			AMAZON TOTAL			PRICE			REVIEWS			SALES RANK			EST DAILY SALES			EST DA
	EST VOL	EST CPC	SEARCH RESULTS	LOW	AVG	HIGH	LOW	AVG	HIGH	LOW	AVG	HIGH	LOW	AVG	HIGH	LOW	AVG	HIGH	LOW
watch	450,000	\$1.00	Unknown	\$0.00	\$17.22	\$75.00	0	703	4,696	106	40,190	711,428	5	20	62	\$1.69			
wine decanter	9,900	\$1.44	Unknown	\$14.95	\$29.57	\$49.95	0	284	2,114	879	21,489	102,293	3	13	39	\$22.95			



Track New Products

ASIN Codes or Amazon Product URLs (one per line): B01MXO590G

Country: United States

1 Star Review Email Alerts
 2 Star Review Email Alerts
 3 Star Review Email Alerts
 4 Star Review Email Alerts
 5 Star Review Email Alerts

[Add Review Products](#)

6, 选品之王道一切的竞争都来源于同质化。所以我们到了一定的阶段或者机会, 就要开发自己的模具, 只属于自己。这个是选品的王道。开模具不是一蹴而就, 费用高, 风险高, 不一定能一次成功, 就算成功之后也不一定卖得好。所以平时我们要注重积累, 身边的模具公司, 这个行业里面的工程师, 还要尽量的跟这个行业的某个工厂搞好关系, 有机会找到投资人。分散风险, 提高成功率, 可以跟工厂商量, 一起开发一款模具, 你负责一部分费用, 等模具出来之后, 你可以占住这个新款的某个颜色, 或者某个地区的销售。只有差异化的东西才可能为你带来更多的流量, 更少的推广费用, 更长的生命周期, 而且只有差异化的产品才可能为你带

来品牌效应，有了差异化的东西才可能建立自己的品牌。这个就是选品的王道，是很难，但是大家也要注重积累，这个不是一蹴而就。在过3年5年，估计亚马逊上面能生存下来的就是做品牌的这些人。

7, 自然法则之优胜劣汰产品都有自己的生命周期，有的产品生命周期长一些，有的生命周期短一些。我们在选品的时候要注意选到上升期或者成熟期的产品，在我们运营的时候也要注意慢慢的调整自己的产品，不断的加入新的血液，而把那些处于衰退期的产品，慢慢的淘汰掉。自己平时要做好这方面的数据，做好这方面的表格，哪些产品是双A产品，哪些产品是双C产品都要清清楚楚。不断优化自己的产品配置，把销量不断下滑，进行优化之后，还是没有起色的产品砍掉，把新的正在成长期，成熟期的产品加入进来。我们要主动的做好优胜劣汰。PS：送给大家几个表格。

品类	产品名称	销售增长率	毛利额增长率	零售占比	毛利率	双ABC
户外	骑行服	-15.87%	-20.01%	9.94%	4.15%	Bb
家居	拖把	26%	31.04%	24.79%	-2.65%	Ac
家居	地擦	125%	119.05%	58.22%	0.27%	Ab
电子	耳机	6.25%	-50.82	2.51%	-10.24%	Cc

业绩： <5% = C ; 5%-10% = B ; >10% = A 毛利： <0% = c , 0%-10% = b , >10% = a

ABCabc - 双ABC评估法



颜色	销售额占比	毛利率	销售额同比	毛利同比
红色	11.80%	19.70%	73.00%	74.60%
蓝色	9.60%	17.50%	64.90%	35.20%
白色	2.60%	18.20%	40.40%	17.60%
粉色	24.70%	22.10%	9.80%	26.60%
紫色	50.30%	20.00%	-6.70%	3.00%
其他	1.10%	25.50%	-48.60%	-33.40%
总计	100.00%	20.20%	7.60%	16.10% 74% 15000

价格定位	现有SKU数量	SKU占比	1月份销售额占比	2月份销售额占比	3月份销售额占比	新品数量	增加后SKU数量	增加后SKU占比
20美金以下	15	36.59%	13.50%	15.60%	15.00%	3	18	30.00%
21-30美金	19	46.34%	37.50%	39.90%	42.30%	6	25	41.67%
30美金以上	7	17.07%	49.00%	44.50%	42.70%	7	14	23.33%
50美金以上	0	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	3	1	5.00%

SKU	1月份	2月份	3月份	当前库存	日均销量	当前可售天数	在途库存	当前+在途可售天数	正常售价	销售额占比
A	1018	751	719	60	28	2.2	1272	48.2	\$31.99	23.91%
B	741	522	675	1375	22	63.9	1000	110.3	\$39.99	21.75%
C	443	596	898	1059	22	49.2	0	49.2	\$23.99	7.80%
D	412	149	340	2505	10	250.2	2000	450	\$42.99	13.00%
E	585	423	517	209	17	12.3	1000	71.4	\$21.99	9.44%
F	263	306	278	711	9	75.5	300	107.4	\$36.99	7.14%
G	716	435	253	61	16	3.9	1000	68	\$21.99	11.56%

品类	销售数	14-Jan	14-Feb	14-Mar	14-Apr	14-May	14-Jun	14-Jul	14-Aug	14-Sep	14-Oct	14-Nov	14-Dec	2023-12-31
**	订单数	1500	2800	1500	1500	2400	2400	2400	1500	1500	2400	2400	2400	208300
	平均价格	\$11.00	\$11.00	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$222.00
	销售额	\$16,500.00	\$30,800.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$48,000.00	\$48,000.00	\$48,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$48,000.00	\$48,000.00	\$48,000.00	\$4,127,300.00
**	订单数	0	0	1000	2000	2000	2000	2500	3000	3000	4000	4000	4000	27500
	平均价格	\$0.00	\$0.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$15.00	\$20.00
	销售额	\$0.00	\$0.00	\$15,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$37,500.00	\$45,000.00	\$45,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$41,250.00
**	订单数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1500	2400	2400	2800
	平均价格	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$11.00	\$20.00	\$20.00	\$11.00
	销售额	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$16,500.00	\$48,000.00	\$48,000.00	\$30,800.00
**	订单数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4000	4000	280	
	平均价格	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$15.00	\$15.00	\$11.00	
	销售额	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$30,800.00	
销售汇总		1500	2800	16000	17000	26000	26000	26500	18000	18000	29500	56000	56000	241400
销售额		\$16,500.00	\$30,800.00	\$315,000.00	\$330,000.00	\$510,000.00	\$510,000.00	\$517,500.00	\$345,000.00	\$345,000.00	\$556,500.00	\$1,080,000.00	\$1,080,000.00	\$4,601,400.00
成本	产品+物流+AZM Cost	\$115,500.00	\$21,560.00	\$220,500.00	\$231,000.00	\$357,000.00	\$357,000.00	\$362,250.00	\$241,500.00	\$241,500.00	\$389,550.00	\$756,000.00	\$756,000.00	\$3,945,410.00
	团队成本	\$3,500.00	\$3,500.00	\$3,500.00	\$3,500.00	\$3,500.00	\$3,500.00	\$3,500.00	\$3,500.00	\$3,500.00	\$3,500.00	\$3,500.00	\$3,500.00	\$42,000.00
成本	营销运营成本	\$4,000.00	\$4,000.00	\$7,833.30	\$7,833.30	\$7,833.30	\$7,833.30	\$7,833.30	\$7,833.30	\$7,833.30	\$7,833.30	\$7,833.30	\$7,833.30	\$86,333.30
	广告预算成本	\$0.00	\$0.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$1,000.00	\$0.00	\$0.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$6,000.00
成本汇总		\$50,550.00	\$60,560.00	\$264,333.30	\$274,833.30	\$399,833.30	\$399,833.30	\$406,083.30	\$284,333.30	\$433,383.30	\$799,833.30	\$799,833.30	\$799,833.30	\$4,177,176.60
净利润		-\$34,050.00	-\$29,760.00	\$50,666.70	\$55,166.70	\$110,166.70	\$110,166.70	\$111,416.70	\$60,666.70	\$60,666.70	\$123,116.70	\$280,166.70	\$280,166.70	\$143,656.70

8, 找到适合自己的选品方法适合别人的产品, 不一定适合自己。适合别人的选品方法也不一定适合自己。每个人的资源, 经济实力, 人脉, 运营水平, 进入亚马逊的时间, 等都是不一样的, 这几个方面决定了选品的局限。如果一个人的资源多, 经济实力雄厚, 运营水平也高, 进入亚马逊早, 那他的选品的范围就比较广, 他做推广的策略也会跟别人不一样。有些大卖进入亚马逊的时间早, 两三年前, 他们所操作的范围非常广, 好多现在不允许的, 在当时都是允许的。现在亚马逊的政策越来越紧, 有些事情操作的时候要更加精细化, 更加小心。实力, 资源, 目的, 运营水平等等都决定了每个人的选品方式和选品的维度值都是不一样的。所以一定要找到适合自己的选品方法。