

แพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่

6. แพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่	1
6.1 <u>แพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่คืออะไร</u>	2
6.2 <u>การเติบโตของแบรนด์ - Amazon Brand Registry</u>	6
6.3 <u>การขยายธุรกิจ - Fulfillment By Amazon</u>	8
6.4 <u>การสร้าง Traffic คอนเวอร์ชัน - Amazon Ads</u>	12
6.5 <u>เครื่องมือส่งเสริมการขาย</u>	20
6.6 <u>คำถามที่พบบ่อยและข้อมูลเพิ่มเติม</u>	21

6.1 แพ็กเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่คืออะไร

6.1.1 แนะนำแพ็กเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่

แพ็กเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่ (New Seller Incentives) คือชุดคำแนะนำการดำเนินการเบื้องต้นที่ Amazon มอบให้แก่ผู้ขายรายใหม่ตามการวิเคราะห์ข้อมูลในอดีต (โดยหลักแล้วครอบคลุม Brand Registry, การเข้าร่วม Fulfillment By Amazon, การใช้ Amazon Sponsored Products และการใช้คู่มือ Amazon เป็นต้น) ในขณะเดียวกัน Amazon ก็จัดเตรียมการดำเนินการเหล่านี้โดยคิดค่าบริการต่างๆ ในอัตราพิเศษ เพื่อช่วยผู้ขายลดความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเหล่านี้ จึงช่วยให้ผู้ขายเพิ่มยอดขายได้อย่างรวดเร็ว

แพ็กเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่เริ่มให้บริการออนไลน์อย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ **1 มีนาคม 2022 (เวลาแปซิฟิก)** ใน **เว็บไซต์ของสหรัฐอเมริกา, ญี่ปุ่น, สหราชอาณาจักร, ฝรั่งเศส, เยอรมนี, อิตาลี และสเปน** แพ็กเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่เวอร์ชันใหม่จะนำมาใช้อย่างเป็นทางการในวันที่ **1 มีนาคม 2023 (เวลาแปซิฟิก)**

6.1.2 เงื่อนไขการเข้าร่วมแพ็กเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่

ผู้ขายใหม่ที่มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไข 2 ข้อต่อไปนี้จะเข้าร่วมโปรแกรมแพ็กเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่โดยอัตโนมัติ

- **ผู้ขายที่เริ่มขายในปี 2023:** ผู้ขายต้องส่งรายการ ASIN แรกที่สามารถซื้อได้ในวันที่ **1 มีนาคม 2023** (เวลาแปซิฟิก) หรือหลังจากนั้น
- **ผู้ขายแผนการขายแบบมืออาชีพ:** ผู้ขายต้องลงทะเบียนเป็นผู้ขายแผนการขายแบบมืออาชีพ (Professional Sellers)

6.1.3 ขั้นตอนและสิทธิประโยชน์ในแพ็กเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่

หลังจากเข้าร่วมแพ็กเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่แล้ว ให้ทำ 3 ขั้นตอนต่อไปนี้จะเสร็จสิ้นเพื่อรับสิทธิประโยชน์ที่เกี่ยวข้อง

ขั้นตอนที่ 1: เจ้าของแบรนด์ทำ Brand Registry ให้เสร็จภายใน 6 เดือน

สิทธิประโยชน์:

- ได้รับเงินคืน 5% ของยอดปิดการขายของสินค้าที่มีแบรนด์ในปีแรกหรือใน 1,000,000 USD แรก
- ส่วนลด 200 USD สำหรับเครื่องมือการจัดการรีวิวของ Amazon (โปรแกรม Vine)

ขั้นตอนที่ 2:

จัดส่งสินค้าคงคลังไปยัง Amazon FC ภายใน 90 วัน* (หมายเหตุ: 90 วันตามวันที่สร้างการจัดส่ง FBA)

สิทธิประโยชน์:

- ส่วนลดสูงสุด 200 USD สำหรับค่าขนส่งขาเข้า โดยรวมถึงโปรโมชั่นค่าธรรมเนียมบริการ Amazon Partnered Carrier มูลค่า 100 USD หรือส่วนลดค่าธรรมเนียมการจัดการน้ำหนั Amazon FC มูลค่า 200 USD ผู้ขายสามารถเลือกใช้ Amazon Partnered Carrier, Amazon Global Logistics (AGL) หรือโปรแกรมพาร์ทเนอร์บริการขนส่งข้ามพรมแดนของ Amazon (SEND) เพื่อจัดส่งสินค้าคงคลังไปยัง Amazon FC เพื่อรับสิทธิประโยชน์ที่เกี่ยวข้อง
- ผู้ขายจะเข้าร่วมโปรแกรมโปรโมชั่นสินค้าใหม่เข้าคลังของ Fulfillment By Amazon โดยอัตโนมัติ

ขั้นตอนที่ 3:

สร้างแคมเปญโฆษณา 1 แคมเปญโดยใช้ Amazon Sponsored Products ภายใน 90 วัน

สิทธิประโยชน์:

- คุ้มครองส่วนลดมูลค่า 50 USD สำหรับโฆษณา Amazon Sponsored Products สร้างแคมเปญโฆษณา 1 แคมเปญภายใน 90 วันนับจากวันที่ส่งรายการ ASIN แรกที่สามารถซื้อได้ (ไม่จำเป็นต้องตั้งเวลาสิ้นสุดสำหรับแคมเปญ) เพื่อรับคุ้มครองส่วนลดมูลค่า 50 USD สำหรับโฆษณา Amazon Sponsored Products

ขั้นตอนที่ 4:

ใช้คู่มือ Amazon ภายใน 90 วัน

สิทธิประโยชน์:

- โพรโมชันค่าธรรมเนียมคุ้มครอง Amazon มูลค่า 50 USD

6.1.4 ประโยชน์ของการเข้าร่วมแพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่

สำหรับผู้ขายมือใหม่แล้ว มีแนวคิดสำหรับช่วงเริ่มต้นที่สำคัญมากแนวคิดหนึ่ง เรียกว่า “ช่วง 90 วันสำคัญ” ซึ่งแพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่ก็ได้รับการออกแบบมาอย่างสอดคล้องกับแนวคิดนี้ เพื่อช่วยให้ผู้ขายทุกคนสามารถไขว่คว้าโอกาสเริ่มขายสินค้า และยกระดับธุรกิจของคุณได้อย่างรวดเร็ว แล้ว “ช่วง 90 วันสำคัญ” สำหรับผู้ขายใหม่นี้แท้จริงแล้วคืออะไร

- แนะนำ “ช่วง 90 วันสำคัญ” สำหรับผู้ขายใหม่

1. “ช่วง 90 วันสำคัญ” สำหรับผู้ขายใหม่คืออะไร

การทำงานของผู้ขายใหม่ภายใน 90 วันแรกของบัญชีใหม่เป็นช่วงเวลาสำคัญในการกำหนดประสิทธิภาพในอนาคตของบัญชีใหม่ จึงเรียกว่า “ช่วง 90 วันสำคัญ” (สำหรับผู้ขาย FBA จะเริ่มนับ 90 วันตั้งแต่วันที่สินค้าเข้าคลังขึ้น Listing ส่วนผู้ขายที่จัดเก็บและกระจายสินค้าเองจะนับเวลา 90 วันเมื่อเริ่มมีสินค้าคงคลังที่ขายได้ขึ้น Listing) การเปิดตัวและการใช้ชุดเครื่องมือของ Amazon ภายในช่วง 90 วันสำคัญเป็นช่วงเวลาสำคัญในการกำหนดประสิทธิภาพในอนาคตของบัญชีใหม่

จากข้อมูลอ้างอิง ผู้ขายใหม่ที่เปิดตัวและใช้ชุดเครื่องมือของ Amazon (เช่น Fulfillment By Amazon หรือ FBA, Brand Registry, Amazon Ads, คุ้มครอง ฯลฯ) ภายในช่วง 90 วันนี้จะมีประสิทธิภาพดีกว่าคนอื่น:

เวลาออกคำสั่งซื้อของคำสั่งซื้อแรก เร็วกว่าผู้ขายรายอื่น 1 เดือน	ปริมาณการขายทั้งปีของร้าน ประมาณ 10 เท่าของผู้ขายรายอื่น	ปริมาณการขายปีที่สองของร้าน ประมาณ 15 เท่าของผู้ขายรายอื่น
---	--	--

*ข้อมูลข้างต้นมาจากข้อมูลประวัติของผู้ขายรายใหม่ สถานการณ์จริงอาจแตกต่างกันไปตามการดำเนินงานของบัญชี ข้อมูลสำหรับการอ้างอิงเท่านั้น

หมายเหตุ: หากบัญชีใหม่อัปโหลดรายการที่ขายได้ครั้งแรกโดยใช้การจัดส่งสินค้าด้วยตนเอง บัญชีนี้จะไม่นับรวมในการเข้าร่วมโปรแกรม “ช่วง 90 วันสำคัญสำหรับผู้ขายใหม่”

2. ชุดเครื่องมือของ Amazon ที่ผู้ขายใหม่ต้องใช้สำหรับ “ช่วง 90 วันสำคัญ”

ผู้ขายต้องเปิดใช้ "โปรแกรมโปรโมชันสินค้าใหม่เข้าคลังของ Fulfillment By Amazon" ภายใน 90 วันหลังจากที่ร้านค้าพร้อมจำหน่าย โดยที่ Fulfillment By Amazon (FBA) เป็นตัวเลือกบังคับ ผู้ขายต้องทยอยเปิดตัวสินค้าเหล่านี้ภายใน 90 วัน เพื่อให้บัญชีใหม่สามารถบรรลุคำสั่งซื้อแรกและเพิ่มปริมาณการขายตลอดปีได้สำเร็จ ในช่วงเวลาสำคัญที่ตามมา ทั้งนี้ เว็บไซต์ของสหรัฐอเมริกาจะต้องใช้เวลา 10-15 วันทำการในการขนส่งทางอากาศ และ 5 วันทำการในการส่งเข้าคลังสินค้า หากสินค้าชุดแรกเป็นสินค้าน้ำหนักเบา ขอแนะนำให้ใช้การขนส่งทางอากาศ ในขณะที่เดียวกันยังเห็นได้ว่า ผู้ขายที่เป็นแบรนด์ได้รับเครื่องมือและการสนับสนุนที่ครอบคลุมมากกว่าผู้ขายที่ไม่ใช่แบรนด์ ซึ่งเป็นเพราะโฆษณาแบบแสดงสินค้า, A+ รวมไปถึงการใช้เครื่องมือวิเคราะห์ที่เกี่ยวข้องกับแบรนด์ล้วนกำหนดให้ผู้ขายต้องลงทะเบียนแบรนด์บน Amazon ก่อนจึงจะสามารถใช้งานได้

หัวข้อ	Amazon ชุดเครื่องมือ	เนื้อหาภายใน	ผู้ขายที่เป็นแบรนด์	ผู้ขายที่ไม่ใช่แบรนด์
เครื่องมือสร้าง Traffic	Fulfillment By Amazon (0-20 วัน)	FBA ขนส่งทางอากาศและทางทะเลจนถึงสินค้าขึ้น Listing พร้อมขาย	✓	✓
		เปิดใช้ "โปรแกรมสินค้าใหม่ที่คัดสรรโดย Fulfillment By Amazon"	✓	✓
	Amazon Ads (15-45 วัน)	สร้างโฆษณาให้สินค้าใหม่และเพิ่มปริมาณ Traffic	✓	✓
		เพิ่มประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่องให้กับโฆษณาแบบอัตโนมัติ โฆษณาแบบกำหนดเอง และโฆษณาแบบแสดงสินค้า	✓	✓
		โฆษณาแบบแสดงสินค้า: Amazon Sponsored Products และ Sponsored Brands	✓	X
	แหล่งข้อมูลแคมเปญบนเว็บไซต์ (40-70 วัน)	ตั้งค่าแคมเปญคูปอง Coupon ในส่วนเบื้องหลัง	✓	✓
รายงาน Lightning Deal (LD) และ Lightning Deal 7 วัน (7DD) ที่แนะนำในเบื้องหลัง		✓	✓	
เครื่องมือออกคำสั่งซื้อ	การลงทะเบียนแบรนด์ BR 2.0 (0-60 วัน)	ลงทะเบียนแบรนด์ท้องถิ่น	✓	X
		ส่วนเบื้องหลัง Amazon ลงทะเบียนแบรนด์ BR 2.0 ให้เสร็จสิ้น	✓	X
	การเพิ่มประสิทธิภาพหน้าเว็บ A+ (0-30 วัน)	ภาพสินค้ากราฟิกระดับ A+: ใช้ข้อมูลภาพสินค้ากราฟิกเพื่อเพิ่มอัตราคอนเวอร์ชัน	✓	เว็บไซต์ญี่ปุ่นเท่านั้น
		การออกคำสั่งซื้อ: Brand Analytics และเครื่องมือด้านข้อมูลอื่นๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขาย	✓	X
	ปริมาณ ASIN ที่ขายได้ (60-90 วัน)	เพิ่มสินค้าคัดสรรใหม่ๆ ให้กับร้านค้า ทั้งหมวดหมู่สินค้าแฟชั่นและไม่ใช้แฟชั่น	✓	✓

- **เข้าร่วมแพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่ ไขว่คว้า “ช่วง 90 วันสำคัญ”**
กล่าวโดยสรุปได้ว่าการเข้าร่วมแพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่จะทำให้มีข้อได้เปรียบดังนี้

1. คู่มือเริ่มต้นใช้งานอย่างเป็นทางการสำหรับผู้ขายรายใหม่

ในช่วงเริ่มต้นที่ต้องเผชิญกับสิ่งต่างๆ สารพัด สุดท้ายแล้วผู้ขายควรจัดการโดยให้ความสำคัญกับอะไรก่อน การดำเนินการใดจะช่วยให้ผู้ขายพลิกสถานการณ์ทางธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว แพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่จะผสานรวมการวิเคราะห์ข้อมูลและประสบการณ์ของผู้ขายที่ประสบความสำเร็จในอดีตไว้ด้วยกัน เพื่อให้คำแนะนำเริ่มต้นกับคุณ อีกทั้งยังมอบโปรโมชั่นลดค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้องเพื่อลดความเสี่ยงและค่าใช้จ่ายของคุณด้วย สำหรับโปรโมชั่นและเนื้อหาการแนะนำที่เฉพาะเจาะจง โปรดดูที่ด้านต่างๆ ต่อไปนี้

a) การเติบโตของแบรนด์ (Grow Your Brand)

- ปลอดภัยเรื่องมือด้านแบรนด์ของ Amazon, ปกป้องสิทธิและผลประโยชน์ของแบรนด์ และบอกเล่าเรื่องราวของแบรนด์
- เมื่อเข้าร่วม Brand Registry คุณจะมีโอกาสได้รับเงินคืน 5% สำหรับยอดขายแบรนด์ในปีแรก (สูงสุด 50,000 USD)* และส่วนลด 200 USD สำหรับผลิตภัณฑ์ Vine (ใช้จัดการรีวิว)
*สำหรับปีแรกหรือยอดขายแบรนด์ 1,000,000 USD แรก (แล้วแต่จำนวนใดถึงก่อน) จะได้รับเงินคืน 5% เป็นรายเดือนโดยหักออกจากค่าคอมมิชชั่นของเดือนถัดไปโดยตรง
- ได้เงินคืน 50,000 USD แล้ว หลังจากที่ได้รับเงินคืน 5% จากแพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่ ซึ่งจะมีผลก่อนแล้ว ผู้ขายยังสามารถรับเงินคืนจากยอดขายสินค้าแบรนด์ที่คัดสรรมาใหม่ได้แบบไม่จำกัด (เฉลี่ย 10%) ผ่านโปรแกรมโปรโมชั่นสินค้าใหม่เข้าคลังของ Fulfillment By Amazon! คุณสามารถคลิกที่นี่เพื่อดูรายละเอียดเพิ่มเติมที่หน้าโปรแกรมโปรโมชั่นสินค้าใหม่เข้าคลังของ Fulfillment By Amazon

b) การขยายธุรกิจ (Scale Your Business)

- Fulfillment By Amazon (FBA) ให้บริการโซลูชันแบบครบวงจร ตั้งแต่การเลือกรายการสินค้า, บรรจุภัณฑ์, การจัดส่ง ไปจนถึงบริการหลังการขาย!
- ใช้ Fulfillment by Amazon (FBA) ตอนนี้อย่างประหยัดค่าขนส่งขาเข้าสูงสุดถึง 200 USD นอกจากนี้ สินค้าคงคลังที่มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขยังสามารถลดค่าธรรมเนียมการจัดเก็บรายเดือน ค่าชำระบัญชี และค่าธรรมเนียมดำเนินการส่งคืนสินค้าได้อีกด้วย

c) การสร้าง Traffic คอนเวอร์ชัน (Promote Your Products)

- กิจกรรมส่งเสริมการขายของ Amazon สามารถช่วยให้คุณดึงดูดผู้ซื้อได้มากขึ้น
- ใช้คูปอง Amazon ตอนนี้อย่างประหยัดส่วนลด 50 USD สำหรับคูปอง Amazon
- หากเข้าร่วม Amazon Sponsored Products คุณยังสามารถได้รับส่วนลด 50 USD สำหรับโฆษณา Amazon Sponsored Products อีกด้วย

2. เข้าร่วมโดยอัตโนมัติ ไม่ต้องดำเนินการเอง

สะดวกกว่าเดิม! เพียงผู้ขายใหม่ส่งรายการ ASIN แรกที่สามารถซื้อได้ในวันที่ **1 มีนาคม 2023 หรือหลังจากนั้น** ผู้ขายก็จะเข้าร่วมโปรแกรมแพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่โดยอัตโนมัติ **ไม่ต้องลงทะเบียนเอง** อีกทั้งยังสามารถทำขั้นตอนต่างๆ ให้เสร็จสิ้นเพื่อปลดล็อกสิทธิประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกันได้โดยตรง

6.2 การเติบโตของแบรนด์ - Amazon Brand Registry

1. เจ้าของแบรนด์ที่ทำ Brand Registry เสร็จสิ้นภายใน 6 เดือนนับตั้งแต่วันที่ส่งรายการ ASIN แรกที่สามารถซื้อได้ จะได้ปลดล็อกสิทธิประโยชน์ดังต่อไปนี้

รับเงินคืน 5% จากยอดขายแบรนด์

เมื่อเจ้าของแบรนด์หรือบุคคลภายในบริษัทแบรนด์ทำ Brand Registry เสร็จสิ้น จะได้รับเงินคืน 5% ของปีแรกจากยอดขายแบรนด์ 1,000,000 USD แรก (แล้วแต่จำนวนใดถึงก่อน) จำนวนเงินคืนจะหักออกจากค่าคอมมิชชั่นของเดือนถัดไป

สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ Brand Registry โปรดคลิกที่นี่เพื่อเข้าชมหน้าเว็บของ Amazon Brand Registry

ส่วนลด 200 USD สำหรับ Vine

Amazon Vine เชิญผู้รีวิวที่น่าเชื่อถือที่สุดของ Amazon มาโพสต์ความคิดเห็นเกี่ยวกับรายการสินค้าใหม่ๆ เพื่อช่วยให้ลูกค้ารายอื่นตัดสินใจซื้อได้อย่างชาญฉลาดมากขึ้น ผู้ขายที่เข้าร่วมโปรแกรมจะต้องให้สินค้าแก่ผู้รีวิวโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับโปรแกรมรีวิวผลิตภัณฑ์ Vine โปรดคลิกที่นี่เพื่อเข้าชมหน้าเว็บโปรแกรม Vine

2. แนะนำ Amazon Brand Registry

- **ประโยชน์ของการทำ Amazon Brand Registry ให้เสร็จสิ้น**

Amazon Brand Registry เป็นบริการระดับโลกที่ให้เครื่องมือต่างๆ แก่ผู้ขายเพื่อช่วยคุณปกป้องทรัพย์สินทางปัญญาของแบรนด์ ตรวจสอบและแจ้งการละเมิด ตลอดจนแบ่งปันข้อมูลที่จะช่วยป้องกันการละเมิดในเชิงรุก เมื่อทำ Brand Registry เสร็จสิ้นแล้ว คุณจะมีข้อได้เปรียบ 3 ประการ ดังนี้

- การโปรโมทแบรนด์:** แสดงสินค้าในหลายมิติและโปรโมทสินค้าเพื่อเพิ่มคอนเวอร์ชัน Traffic
- การวิเคราะห์แบรนด์:** ใช้ข้อมูลแบรนด์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพอินพุตและเอาต์พุต
- การปกป้องแบรนด์:** แจ้งการละเมิดต่างๆ เพื่อปกป้องปริมาณการขาย

- **สรุปเครื่องมือเกี่ยวกับแบรนด์**

ผลลัพธ์	เครื่องมือพิเศษสำหรับแบรนด์	แนะนำคุณลักษณะ
การแสดงผลหลายมิติเพื่อเพิ่มคอนเวอร์ชัน	หน้า A+	แบรนด์สามารถแสดงรายละเอียดสินค้าด้วยกราฟิกที่ครบครัน
	วิดีโอสินค้า	ใส่วิดีโอที่ด้านล่างของภาพสินค้าหรือนำรายละเอียดเพื่ออธิบายสถานการณ์การใช้งานในเชิงลึก
	Amazon Vine	เชิญผู้รีวิวคุณภาพสูงมาแสดงความคิดเห็นเพื่อช่วยให้สินค้าใหม่ได้รับรีวิวอย่างรวดเร็ว
	การมัดรวมออนไลน์	เติมเต็มประสบการณ์ของลูกค้าด้วยตัวเลือกการมัดรวม ASIN ที่เกี่ยวข้องเข้าด้วยกัน (เฉพาะเว็บไซต์สหรัฐอเมริกาเท่านั้น)
ดึงดูดลูกค้าซ้ำ	Flagship Store	ช่วยให้ผู้บริโภคมุ่งเน้นไปที่ภาพลักษณ์ของแบรนด์และสินค้าที่เป็นซีรีส์
นำออกแสดงให้มากเพื่อ Traffic ที่สูง	Sponsored Brands	ทำให้แบรนด์ปรากฏในตำแหน่งจัดวางโฆษณาที่โดดเด่นในหน้าผลการค้นหา
	วิดีโอ Sponsored Brands	ใช้วิดีโอ 6-45 วินาทีที่ตำแหน่งจัดวางโฆษณาในผลการค้นหาเพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค
ชนะเลิศด้วยการตลาดดิจิทัล	แดชบอร์ดแบรนด์	ให้ข้อมูลหลายมิติเพื่อตรวจสอบสุขภาพของแบรนด์ด้วยตนเอง
	Amazon Brand Analytics	เข้าใจผู้บริโภคและคู่แข่งผ่านข้อมูลเชิงลึกของแบรนด์
บอกกล่าวของปลอม	ความโปร่งใสโปรแกรมความโปร่งใส	สามารถเลือกสินค้าเข้าร่วมเอง เป็นการป้องกันล่วงหน้าในเชิงรุกต่อความเสี่ยงของการขายสินค้าปลอม
	Project Zero	การป้องกันอัตโนมัติ, การลบรายการสินค้าปลอมแบบบริการตนเอง, การกำหนดหมายเลขซีเรียลสินค้า

6.3 การขยายธุรกิจ - Fulfillment By Amazon

- ผู้ขายที่ส่งรายการ ASIN แรกที่สามารถซื้อได้แล้วจัดส่งสินค้าคงคลังไปยัง Amazon FC ภายใน 90 วัน สามารถปลดล็อกสิทธิประโยชน์ต่อไปนี้

โปรโมชั่นค่าธรรมเนียมบริการ Amazon Partnered Carrier มูลค่า 100 USD หรือส่วนลดค่าธรรมเนียมการจัดการน้ำหนั Amazon FC มูลค่า 200 USD

หากผู้ขายลงทะเบียนบริการ Fulfillment By Amazon (FBA) เป็นครั้งแรก Amazon จะให้โปรโมชั่นค่าธรรมเนียมบริการ Amazon Partnered Carrier มูลค่า 100 USD หรือส่วนลดค่าธรรมเนียมการจัดการน้ำหนั Amazon FC มูลค่า 200 USD แก่ผู้ขาย ผู้ขายสามารถเลือกใช้ Amazon Partnered Carrier, Amazon Global Logistics (AGL) หรือโปรแกรมพาร์ทเนอร์บริการขนส่งข้ามพรมแดนของ Amazon (SEND) เพื่อจัดส่งสินค้าคงคลังไปยัง Amazon FC เพื่อรับสิทธิประโยชน์ที่เกี่ยวข้อง

หมายเหตุ: ข้อเสนอข้างต้นใช้สำหรับค่าธรรมเนียมการจัดเก็บและกระจายสินค้าภายในเวลา 1 ปีถัดไป และไม่ได้จำกัดเฉพาะ ASIN ใหม่ของ Fulfillment By Amazon (FBA) ข้อเสนอที่ไม่ได้ใช้ภายใน 1 ปีจะถือว่าหมดอายุ หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ Amazon Global Logistics (AGL) ผู้ขายสามารถคลิกที่นี่ เพื่อดูคำขอบริการ แล้วผู้จัดการบัญชี Amazon Global Logistics (AGL) จะติดต่อคุณในไม่ช้า

ลงทะเบียนโดยอัตโนมัติในโปรแกรมโปรโมชั่นสินค้าใหม่เข้าคลังของ Fulfillment By Amazon

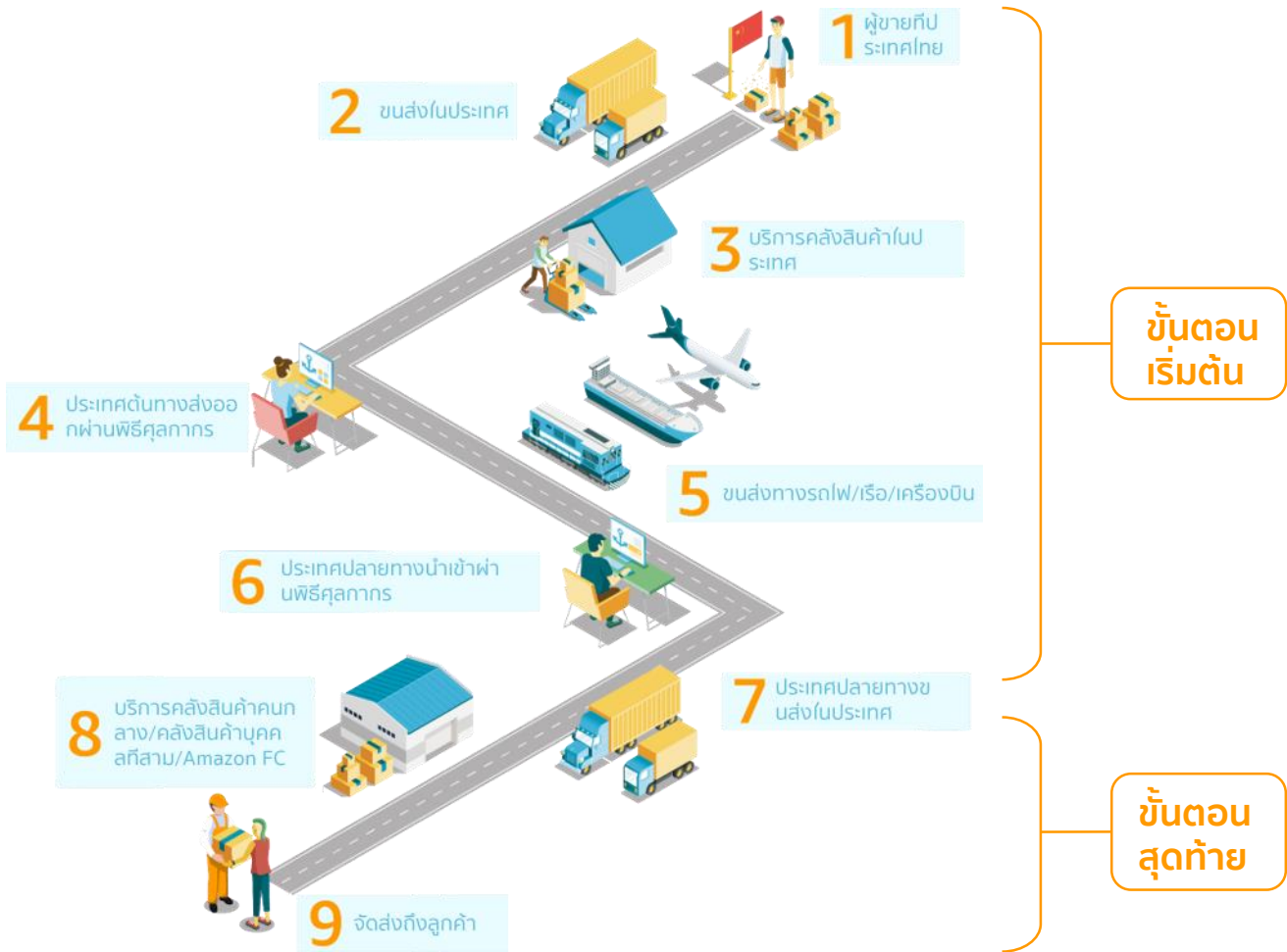
โปรแกรมโปรโมชั่นสินค้าใหม่เข้าคลังของ Fulfillment By Amazon ให้บริการต่างๆ เช่น การจัดเก็บฟรีในเวลาจำกัด การลบรายการสินค้าฟรี และการจัดการการคืนสินค้าฟรี สำหรับ ASIN ใหม่ของ Fulfillment By Amazon (FBA) ที่มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไข ASIN ใหม่ทั้งหมดที่เป็น ASIN หลักสามารถรับโปรโมชั่นส่วนลดค่าใช้จ่ายดังกล่าวได้ ไม่จำกัดจำนวน คุณสามารถคลิกที่นี่ เพื่อศึกษาเนื้อหาเพิ่มเติมเกี่ยวกับโปรแกรมโปรโมชั่นสินค้าใหม่เข้าคลังที่หน้าเว็บของโปรแกรม

- แนะนำ Fulfillment By Amazon (FBA)

การจัดเก็บและกระจายสินค้าข้ามพรมแดนคืออะไร -1

การจัดเก็บและกระจายสินค้าข้ามพรมแดนสามารถเข้าใจได้ว่าเป็นการจัดเก็บและกระจายสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งหมายถึงกระบวนการขนส่งสินค้าทางทะเล, ทางบก, ทางอากาศ หรือทางอื่นจากประเทศหนึ่งไปยังอีกประเทศหนึ่ง รวมถึงการจัดเก็บและกระจายสินค้าในท้องถิ่นเพื่อทำธุรกรรมสินค้าระหว่างประเทศให้เสร็จสมบูรณ์ สินค้าที่จัดส่งจากคุณจะผ่านขั้นตอนต่างๆ มากมายก่อนที่จะส่งถึงมือลูกค้าในที่สุด คุณสามารถดูกระบวนการพื้นฐานของการจัดเก็บและกระจายสินค้าข้ามพรมแดนตั้งแต่การจัดส่งของผู้ขายไปจนถึงการส่งมอบให้ลูกค้าได้ตามภาพด้านล่าง

การจัดเก็บและกระจายสินค้าข้ามพรมแดนคืออะไร -2



【แผนจัดเก็บและกระจายสินค้า 1】

Fulfillment By Amazon (FBA)

ผู้ขายจัดเก็บและกระจายสินค้าในขั้นตอนเริ่มต้นผ่าน Amazon Global Logistics (AGL)

หรือเลือกด้วยตัวเองให้บริการจัดเก็บและกระจายสินค้าในขั้นตอนเริ่มต้นจัดส่งสินค้าไปยังคลังสินค้าของ Amazon ในประเทศปลายทาง

Amazon จะจัดเก็บและกระจายสินค้าในขั้นตอนสุดท้าย

【แผนจัดเก็บและกระจายสินค้า 2】 การจัดส่งด้วยตนเอง

นั่นคือผู้ขายจัดเก็บและกระจายสินค้าทั้งในขั้นตอนเริ่มต้นและขั้นตอนสุดท้ายเอง

Fulfillment By Amazon (FBA) คืออะไร

หากใช้การจัดเก็บและกระจายสินค้าโดย Amazon (Fulfillment By Amazon หรือเรียกสั้นๆ ว่า "FBA") คุณเพียงต้องจัดส่งสินค้าไปยัง Amazon FC แล้ว Amazon จะรับผิดชอบการหยิบ บรรจุหีบห่อ และจัดส่งให้ อีกทั้งยังให้บริการต่างๆ เกี่ยวกับสินค้าเหล่านี้แก่ลูกค้าด้วย เช่น การให้ลูกค้าสอบถามข้อมูล การเปลี่ยนทดแทน ฯลฯ เพื่อช่วยให้คุณประหยัดทั้งแรงคน เงิน และทรัพยากร Fulfillment By Amazon ไม่ได้เป็นเพียงโซลูชันการจัดเก็บและกระจายสินค้าที่คุณต้องการเพื่อเริ่มต้นธุรกิจข้ามพรมแดน แต่ยังช่วยให้คุณดึงดูดผู้บริโภคของ Amazon ทั่วโลกได้มากขึ้น คุณสามารถดูกระบวนการพื้นฐานของ Fulfillment By Amazon ได้ตามเนื้อหาภาพด้านล่าง



ประโยชน์ของการใช้ Fulfillment By Amazon (FBA):

- ขยายการขายสินค้าไปทั่วโลก เข้าถึงสมาชิก Amazon Prime อีกทั้งคำสั่งซื้อที่มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขจะจัดส่งฟรี
- เพิ่มยอดขายและโอกาสดึงดูดลูกค้ารายใหม่
- เพิ่มประสิทธิภาพต้นทุนการจัดเก็บและกระจายสินค้า และมอบโซลูชันการจัดเก็บและกระจายสินค้าแบบพิเศษสำหรับสินค้าและภูมิภาคที่เฉพาะเจาะจง
- เพิ่มโอกาสในการได้รับตะกร้าสินค้า ได้นำสินค้าออกแสดง และได้เข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการขาย
- ประหยัดแรงได้อย่างสบายใจพร้อมยกระดับประสิทธิภาพ ด้วยบริการช่วยเหลือลูกค้าระดับมืออาชีพแบบตลอดเวลา ขายสินค้าได้ตามปกติแม้ในช่วงวันหยุด เครื่องมือมากมายที่จะช่วยให้คุณจัดการธุรกิจและลดความเครียดในการดำเนินงาน

ข้อควรระวังในการส่งสินค้าเข้าคลังของ Fulfillment By Amazon (FBA)

1. ตรวจสอบคุณสมบัติในการส่งสินค้าเข้าคลังของ FBA
2. จับคู่และปรับปรุงข้อมูลรายการสินค้าให้สมบูรณ์
3. ดำเนินการเตรียมการสินค้าให้ดี
4. ระบุข้อมูลเนื้อหาในกล่องให้ถูกต้อง
5. ทำการจัดส่งให้ได้มาตรฐาน ขนส่งอย่างปลอดภัย

โปรแกรมโปรโมชั่นสินค้าใหม่เข้าคลังของ Fulfillment By Amazon

Amazon ให้ส่วนลดค่าธรรมเนียม FBA ผ่านโปรแกรมโปรโมชั่นสินค้าใหม่เข้าคลังของ Fulfillment By Amazon เพื่อช่วยให้ผู้ขายสามารถใช้ FBA ในการขายสินค้าใหม่ได้ง่ายขึ้น ลดต้นทุนการลงทุนในช่วงทดสอบสินค้าใหม่ในระยะเริ่มต้น และขยายโอกาสในการขายสินค้า

เมื่อลงทะเบียนเข้าร่วมโปรแกรมนี้อแล้ว สินค้าใหม่ FBA ที่มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขสามารถรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ ต่อไปนี้

1. ส่วนลดไม่จำกัด: ASIN ใหม่ใน FBA ที่เป็น ASIN หลักและมีสิทธิ์สามารถรับสิทธิประโยชน์ส่วนลดของโปรแกรม!
2. สิทธิประโยชน์สำหรับสินค้า "ขนาดใหญ่": สินค้าขนาดมาตรฐานและสินค้าขนาดใหญ่ล้วนใช้การจัดเก็บและลบรายการสินค้าของ FBA ได้ฟรี!
3. สิทธิประโยชน์ "พิเศษ" เพิ่มเติมสำหรับสินค้าประเภทเสื้อผ้าและรองเท้า: เพลิดเพลินไปกับการจัดเก็บเพิ่มเติมและส่วนลดการลบรายการสินค้า! โดยมีเวลาจำกัด

6.4 การสร้าง Traffic คอนเวอร์ชัน - Amazon Ads

- **ขั้นตอนที่ 3** - สร้างแคมเปญโฆษณา 1 แคมเปญโดยใช้ Amazon Sponsored Products ภายใน 90 วัน

ผู้ขายที่ส่งรายการ ASIN แรกที่สามารถซื้อได้ในวันที่ **1 มีนาคม 2023 หรือหลังจากนั้น (เวลาแปซิฟิก)** สร้างแคมเปญโฆษณา 1 แคมเปญภายใน 90 วันนับจากวันที่ส่ง ASIN ที่สามารถซื้อได้รายการแรก (ไม่จำเป็นต้องตั้งเวลาสิ้นสุดสำหรับแคมเปญ) เพื่อรับ**คูปองส่วนลดมูลค่า 50 USD สำหรับโฆษณา Amazon Sponsored Products**

คูปองส่วนลดโฆษณาใดๆ ที่ไม่ได้ใช้จะ**หมดอายุหลังออกให้แล้ว 30 วัน** ผู้ขายสามารถดูจำนวนการคลิกโปรโมชันได้ที่ "ตัวช่วยจัดการแคมเปญโฆษณา" สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ "Amazon Sponsored Products" โปรดไปที่หน้าเว็บ [Amazon Sponsored Products](#)

- แนะนำ Amazon Ads

การใช้โฆษณาตามการค้นหาคำของ Amazon สามารถช่วยให้คุณเพิ่มโอกาสที่จะแสดงแบรนด์หรือสินค้าให้ปรากฏต่อผู้บริโภคเป้าหมาย, สร้าง Traffic ให้กับสินค้าใหม่, แสดงโฆษณาด้วยการตลาดที่แม่นยำ, รักษาส่วนแบ่งตลาดสินค้าคงคลังให้เสถียร และเข้าถึงส่วนแบ่งตลาดที่เพิ่มขึ้น

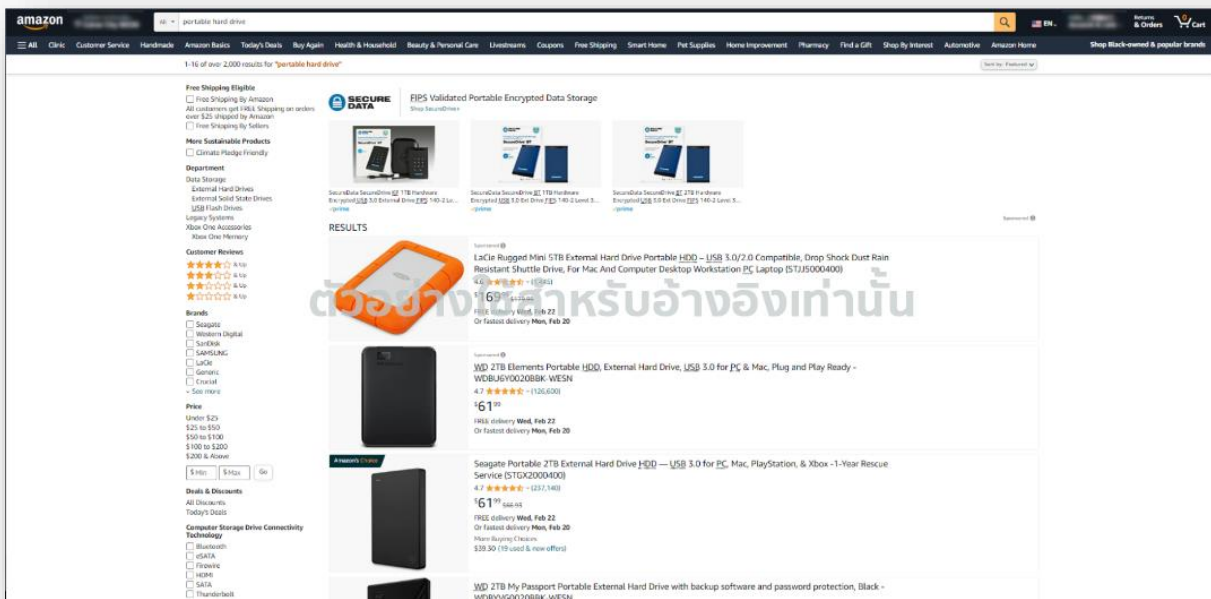
เข้าถึงผู้บริโภคในทุกขั้นตอนผ่าน Amazon Ads:



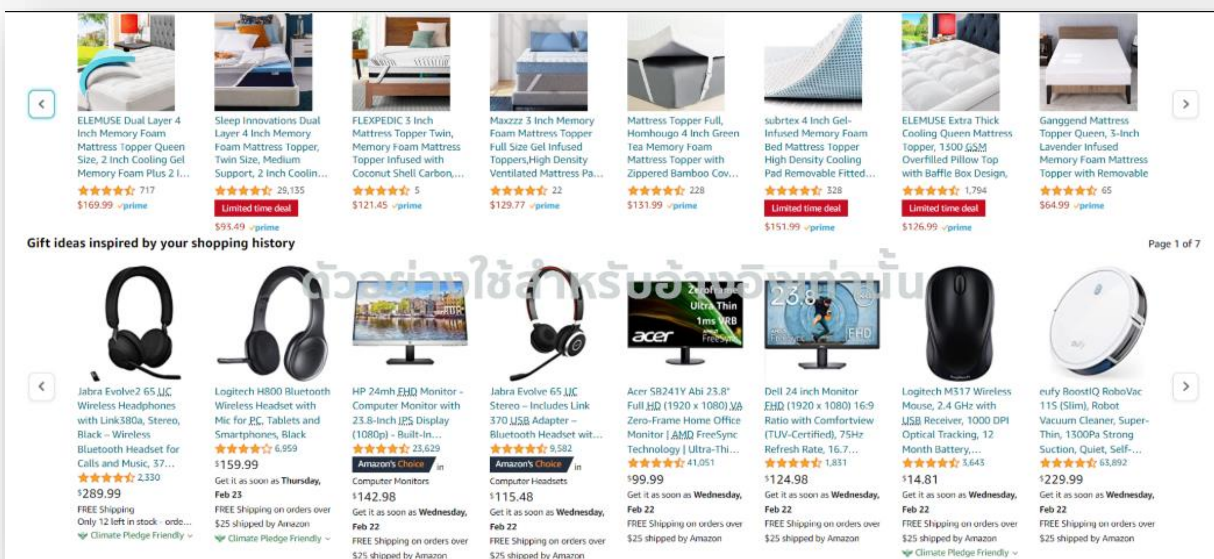
- ประเภทของโฆษณาตามการค้นหาของ Amazon

1. Amazon Sponsored Products - 1

Amazon Sponsored Products คือโซลูชันการโฆษณาที่แสดงสินค้าที่คุณกำหนดโดยคิดเงินตามจำนวนการคลิก โฆษณาประเภทนี้จะมีโอกาสที่จะปรากฏในตำแหน่งจัดวางโฆษณาใน Amazon ที่มีแนวโน้มจะเห็นโดยผู้บริโภคมากที่สุด ซึ่งสามารถเพิ่มการแสดงผลสินค้าของคุณได้อย่างมีประสิทธิภาพและนำมาซึ่งโอกาสในการขายสินค้าที่มากขึ้น

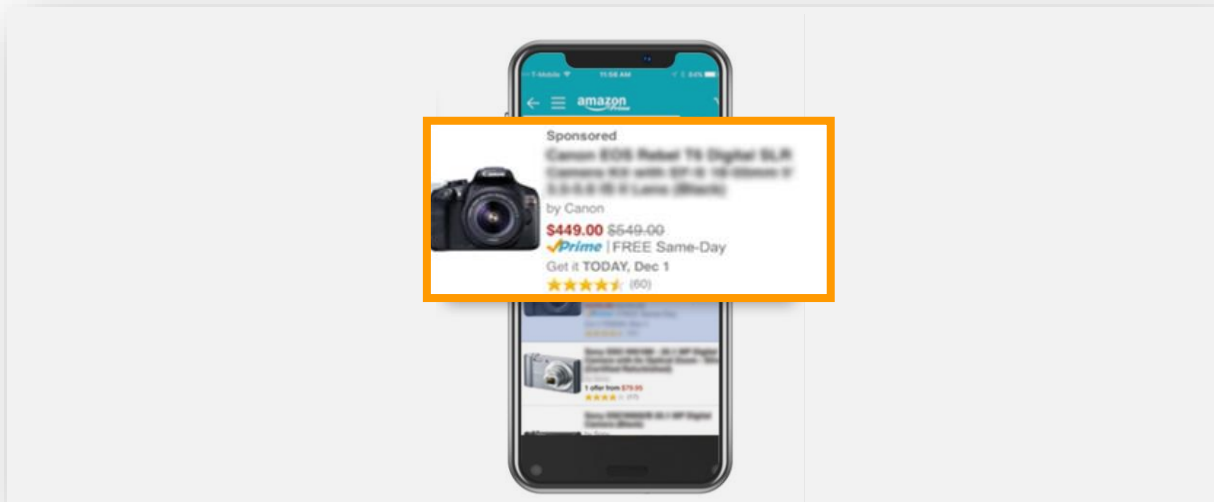


(ตำแหน่งการแสดงผลด้านบนสุดของผลการค้นหา)



(ตำแหน่งการแสดงผลด้านล่างสุดของผลการค้นหา)

1. Amazon Sponsored Products - 2



(ตำแหน่งการแสดงผลสำหรับแอปมือถือ)



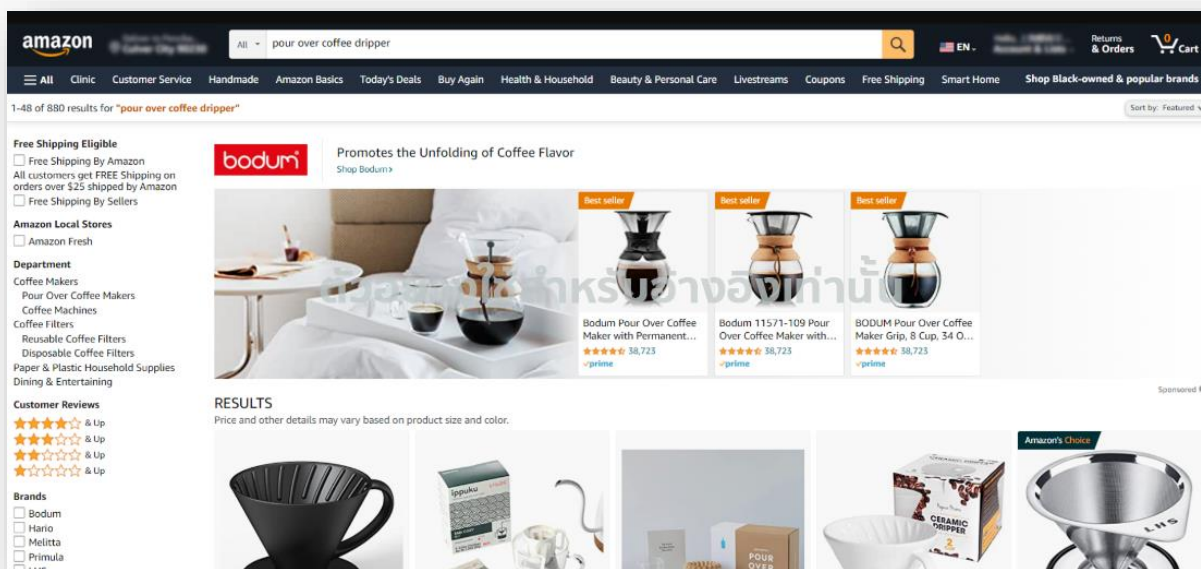
(ตำแหน่งการแสดงผลสำหรับหน้ารายละเอียดสินค้า)

ข้อได้เปรียบ

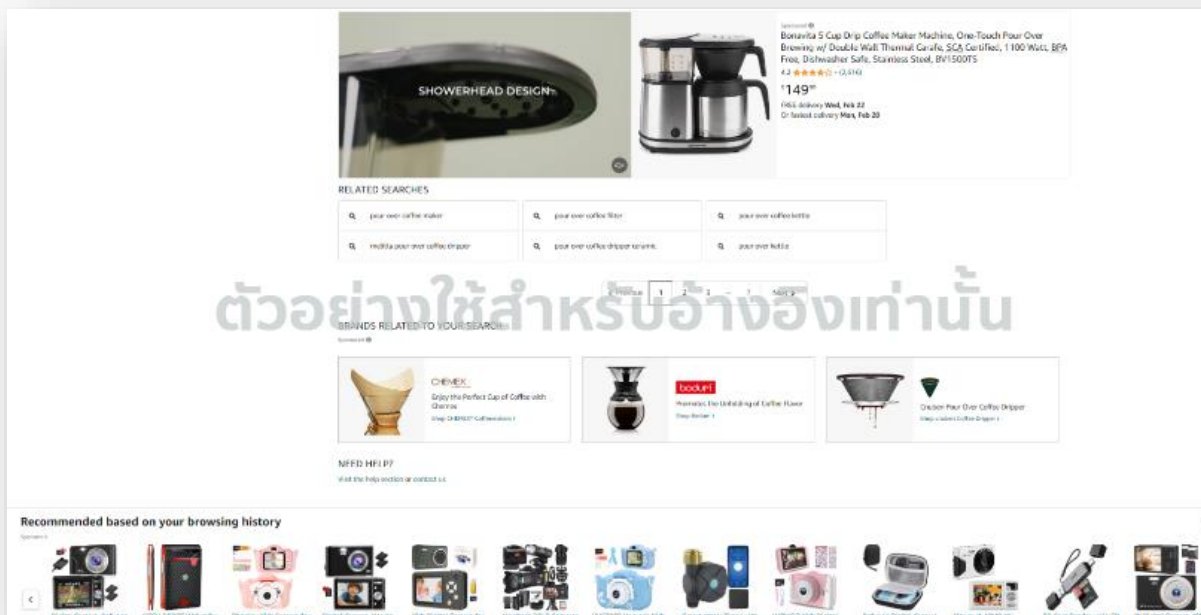
- **เพิ่มการแสดงผลสินค้า:** ช่วยเพิ่มโอกาสการแสดงผลสินค้าให้ปรากฏต่อผู้บริโภคมากขึ้น
- **เพิ่มโอกาสในการขายสินค้า:** ผู้บริโภคค้นพบและซื้อสินค้าได้ง่ายยิ่งขึ้น
- **ความเกี่ยวข้อง:** แสดงโฆษณาที่จัดวางตำแหน่งอย่างแม่นยำตามคำค้นหาของผู้บริโภค
- **วัดผลได้:** สามารถวัดผลตอบแทนจากการลงทุนโฆษณาและเพิ่มประสิทธิภาพการลงทุนโฆษณาได้

2. Sponsored Brands (ใช้ได้เฉพาะผู้ขายที่ลงทะเบียนแบรนด์) - 1

โฆษณา Sponsored Brands ช่วยให้แบรนด์ของคุณปรากฏในตำแหน่งจัดวางโฆษณาที่โดดเด่นในหน้าผลการค้นหา เพื่อให้ผู้บริโภคค้นพบและโต้ตอบกับแบรนด์หรือสินค้าของคุณได้ดีขึ้นในระหว่างการค้นหา ในโฆษณา Sponsored Brands รายการหนึ่ง คุณสามารถแสดงเครื่องหมายการค้าของแบรนด์ ชื่อที่กำหนดเอง และสินค้าไม่เกิน 3 อย่าง เมื่อผู้บริโภคคลิกลิงก์ในโฆษณา ผู้บริโภคจะสามารถเข้าไปที่หน้าเริ่มต้นหรือ Flagship Store ตามที่คุณกำหนด ซึ่งจะช่วยให้คุณ**เพิ่มการรับรู้แบรนด์**และ**Brand loyalty**

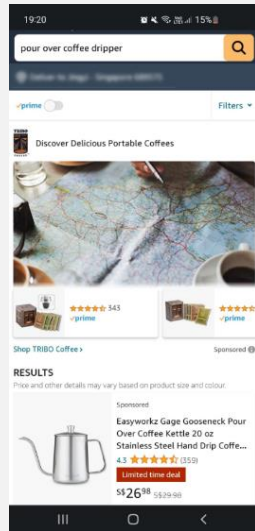


(ตำแหน่งการแสดงผลด้านบนสุดของผลการค้นหา)

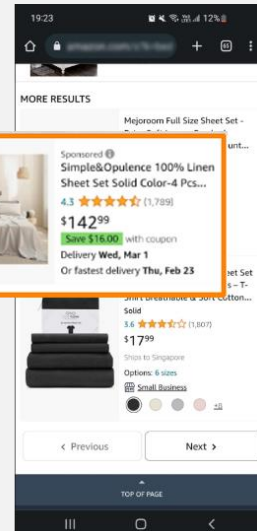


(ตำแหน่งการแสดงผลด้านล่างสุดของผลการค้นหา)

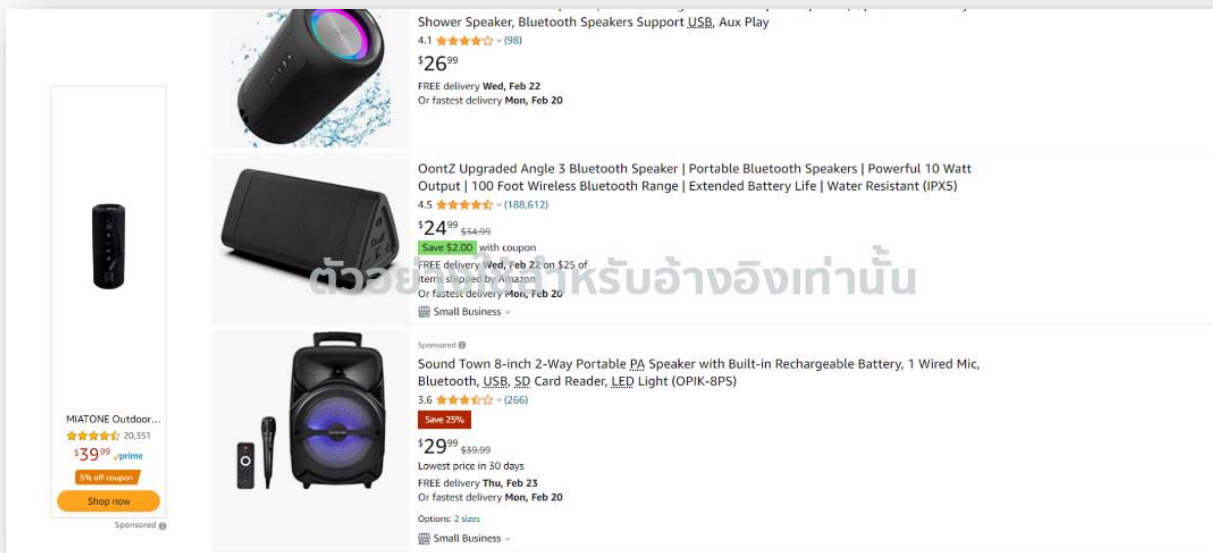
2. Sponsored Brands (ใช้ได้เฉพาะผู้ขายที่ลงทะเบียนแบรนด์) - 2



(ตำแหน่งการแสดงผลด้านบนสุดของผลการค้นหา - มือถือ)



(ตำแหน่งการแสดงผลด้านล่างสุดของผลการค้นหา - มือถือ)



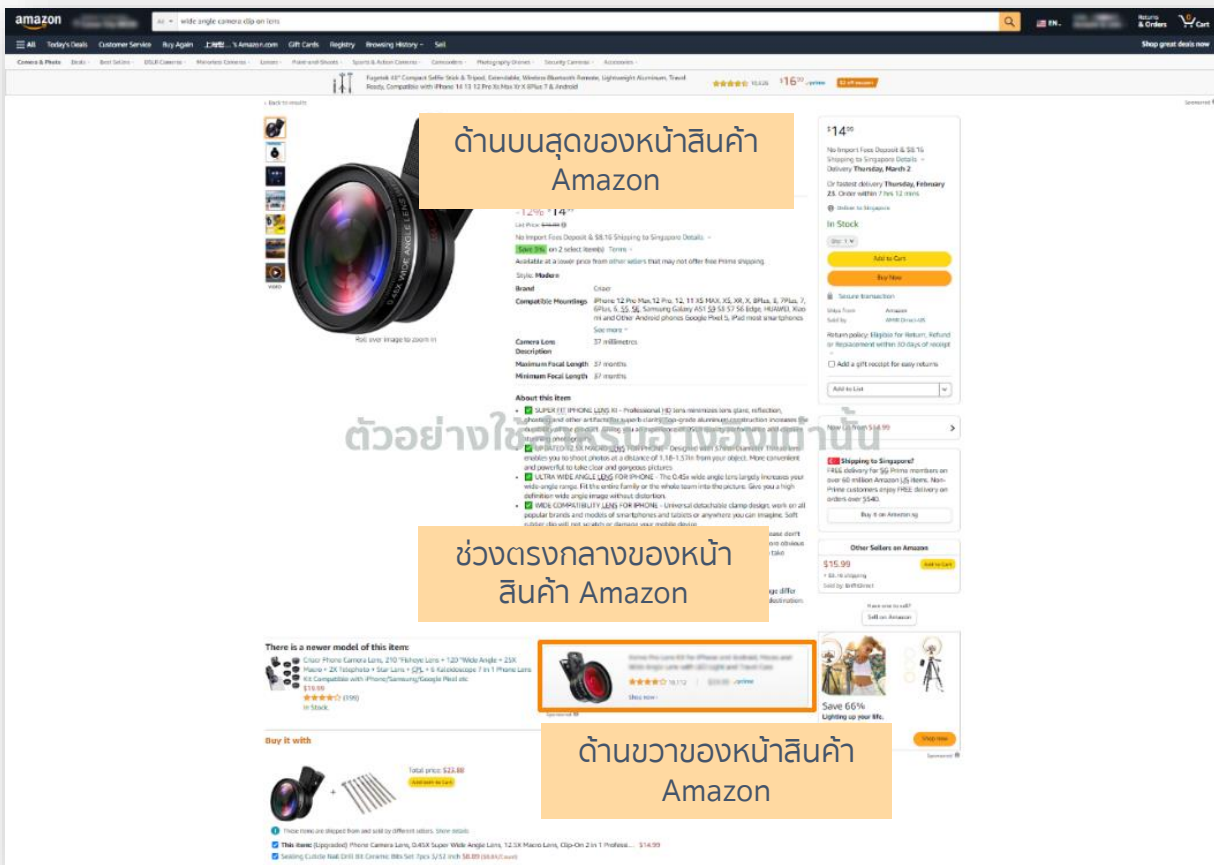
(ตำแหน่งการแสดงผลด้านซ้ายของผลการค้นหา)

ข้อได้เปรียบ

- **การเข้าถึงที่แม่นยำ:** ใช้คีย์เวิร์ดแสดงโฆษณาเหนือผลการค้นหา
- **โอกาสแสดงสินค้าที่มากขึ้น:** โฆษณาแต่ละรายการมีตำแหน่งการแสดงผลสินค้า 3 ตำแหน่ง
- **สามารถปรับแต่งได้เอง:** สามารถปรับแต่งรูปภาพแคมเปญ ชื่อ และหน้าเริ่มต้นเองได้

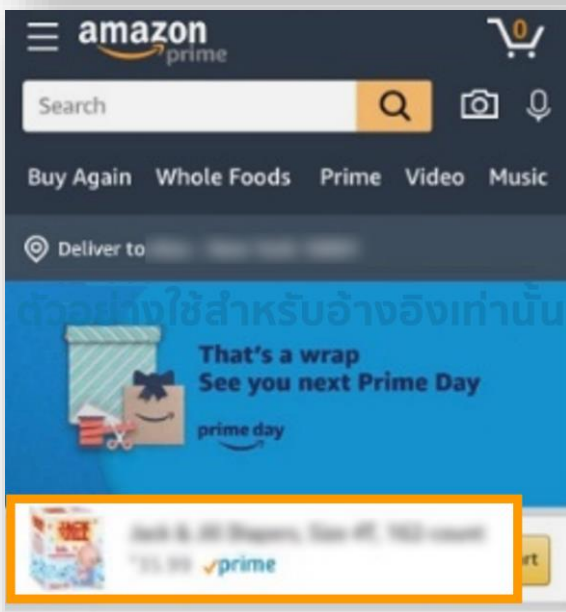
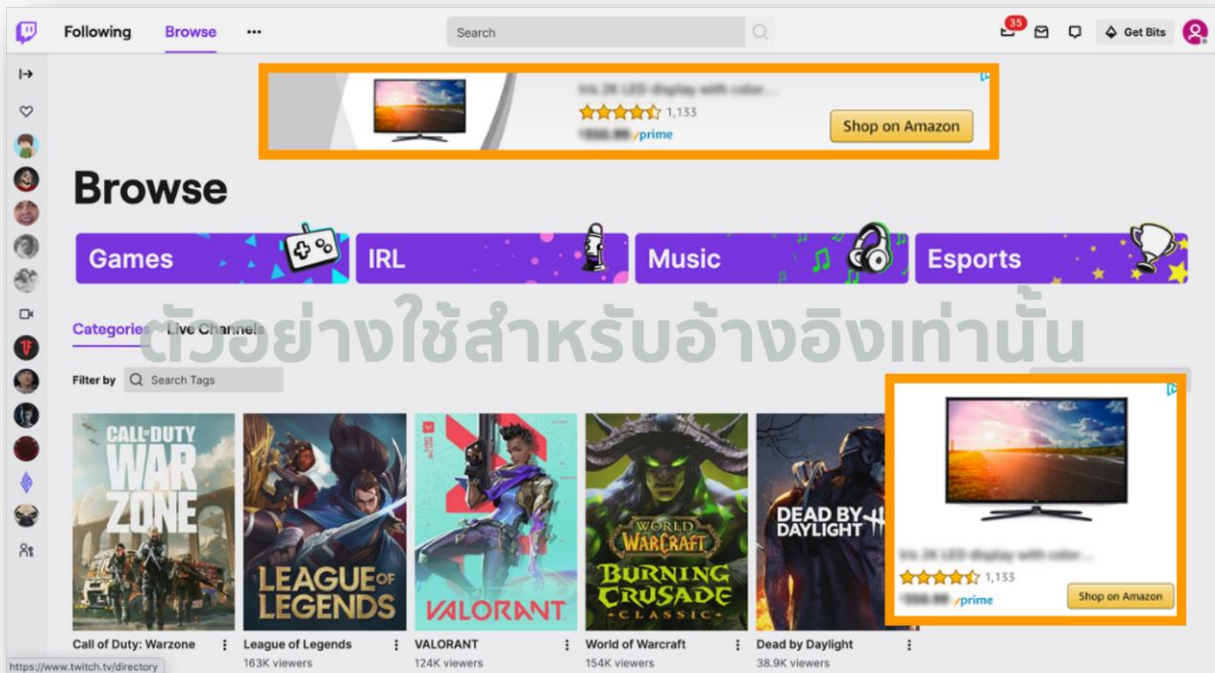
3. Sponsored Display (ใช้ได้เฉพาะผู้ขายที่ลงทะเบียนแบรนด์) - 1

Sponsored Display เป็นโซลูชันการแสดงผลโฆษณาแบบบริการตนเองที่อ้างอิงการคิดเงินตามจำนวนการคลิก สามารถเข้าถึงผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องในทุกขั้นตอนของเส้นทางการช้อปปิ้งทั้งในและนอกเว็บไซต์ Amazon ทั้งยังขยายช่องทางการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำให้การแสดงผลสินค้ามีความครอบคลุมมากขึ้น กระตุ้นความต้องการซื้อของผู้บริโภคตลอดเวลา **และเพิ่มโอกาสในการขายสินค้า**



(ส่วนใหญ่ปรากฏในหน้ารายละเอียดสินค้าและตำแหน่งในหน้าการค้นหา)

3. Sponsored Display (ใช้ได้เฉพาะผู้ขายที่ลงทะเบียนแบรนด์) - 2



รวมถึงหน้าแรก, หน้าค้นหาช้อปปิ้ง,
หน้ารายละเอียดสินค้า และนอกเว็บไซต์
Amazon

3. Sponsored Display (ใช้ได้เฉพาะผู้ขายที่ลงทะเบียนแบรนด์) - 3

ข้อได้เปรียบ

- เข้าถึงผู้ชมในหลากหลายขั้นตอนของเส้นทางการช้อปปิ้งด้วยตำแหน่งจัดวางโฆษณาทั้งในและนอกเว็บไซต์ Amazon เพื่อให้บรรลุเป้าหมายการโฆษณาต่างๆ
- Sponsored Display มีวิธีการกำหนดเป้าหมายหลักอยู่ 2 วิธี คือกำหนดด้วยสินค้าและกำหนดด้วยผู้ชม สามารถปรับแต่งตามข้อมูลอย่างราคาและการจัดอันดับดาวได้ จึงช่วยสร้าง Traffic ได้อย่างแม่นยำ
- Sponsored Display "ให้การค้าปลีกเป็นหัวใจสำคัญ" และมีจุดมุ่งหมายเพื่อช่วยผู้ลงโฆษณาผลักดันการเติบโตของธุรกิจบน Amazon
- พังค์ชั้นความคิดสร้างสรรค์และราคาประมูลที่ยืดหยุ่นช่วยส่งเสริมการโปรโมทแบรนด์ การโฆษณาระดับใหญ่ และการเพิ่มประสิทธิภาพของผลลัพธ์
- ช่วยผู้ลงโฆษณาสร้างกลยุทธ์หน้ารายละเอียดสินค้าเพื่อปกป้องแบรนด์ของคุณและเข้าถึงผู้ชมใหม่ที่เกี่ยวข้อง จึงช่วยเพิ่ม Traffic ให้สินค้า

- การวางแผนโฆษณา 30 วันแบบแบ่งขั้นตอน



6.5 เครื่องมือส่งเสริมการขาย

- ผู้ขายที่ส่งรายการ ASIN แรกที่สามารถซื้อได้แล้วส่งคูปอง Amazon ภายใน 90 วัน สามารถปลดล็อกสิทธิประโยชน์ต่อไปนี้

โปรโมชั่นค่าธรรมเนียมคูปองมูลค่า 50 USD

ผู้ขายสามารถใช้คูปองเพื่อสร้างกิจกรรมส่งเสริมการขายที่มีการกำหนดเป้าหมายและมีประสิทธิภาพสูงบน Amazon เมื่อสร้างกิจกรรมส่งเสริมการขายเป็นคูปองครั้งแรกแล้ว ผู้ขายจะได้รับส่วนลด 50 USD คุณจะได้รับส่วนลดไม่ว่าจะเข้าร่วม Fulfillment By Amazon (FBA) หรือไม่ และส่วนลดที่ไม่ได้ใช้ภายใน 1 ปีจะถือว่าหมดอายุ สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับคูปอง โปรดคลิกที่นี่เพื่อเข้าชมหน้าเว็บคูปอง Amazon

- สรุปเครื่องมือส่งเสริมการขายของ Amazon

เครื่องมือส่งเสริมการขาย	คุณสมบัติ			ระยะเวลา
	ต่ำที่สุด ข้อกำหนด ส่วนลด	อันดับดาว/จำนวนของรีวิวจินค้า	วิธีการจัดส่ง	
คูปอง (Coupon)	ลด 5%	<ul style="list-style-type: none"> เมื่อมี 1-4 รีวิว คะแนนสินค้าต้องไม่ต่ำกว่า 2.5 ดาว เมื่อมี 5 รีวิวขึ้นไป คะแนนสินค้าต้องไม่ต่ำกว่า 3 ดาว อนุญาตให้สินค้ามี 0 รีวิว 	/	1-90 วัน
ส่วนลดพิเศษเฉพาะ Prime (Prime Exclusive Discount)	ลด 10%	รีวิว 3 ดาวขึ้นไป หรือยังไม่มีรีวิวชั่วคราว	Fulfillment By Amazon (FBA)	1-4 สัปดาห์
Lightning Deal (LD)	ลด 15%	รีวิว 3 ดาวขึ้นไป (5 รีวิวขึ้นไป)	<ul style="list-style-type: none"> Fulfillment By Amazon (FBA) โปรแกรม Seller Fulfilled Prime 	ระยะเวลา แตกต่างกัน ไปในแต่ละ เว็บไซต์
โปรโมชั่น 7 วัน (7DD หรือที่เรียกว่า BD)	ลด 15%	รีวิว 3 ดาวขึ้นไป (5 รีวิวขึ้นไป)	<ul style="list-style-type: none"> Fulfillment By Amazon (FBA) โปรแกรม Seller Fulfilled Prime 	7 วัน
ดีลเด็ดประจำวัน (DOTD)	ลด 20%	รีวิว 4 ดาวขึ้นไปและมี 5 รีวิวขึ้นไป	<ul style="list-style-type: none"> Fulfillment By Amazon (FBA) โปรแกรม Seller Fulfilled Prime 	24 ชั่วโมง หรือสินค้า คงคลังขาย หมด
Amazon Points (Amazon Points)	/	/	/	/

เครื่องมือส่งเสริมการขาย	คุณสมบัติ			ระยะเวลา
	ต่ำที่สุด ข้อกำหนดส่วนลด	อันดับดาว/จำนวนของรีวิว สินค้า	วิธีการจัดส่ง	
รหัสโปรโมชันโซเชียลมีเดีย (Social Media Promo Code)	ลด 5%	มีอย่างน้อย 20 รีวิวและเป็นความคิดเห็นเชิงบวกอย่างน้อย 80%; ใต้รับอนุมัติใน Amazon Brand Registry เวอร์ชันใหม่	/	1-30 วัน
โปรโมชั่นล้างสต็อก (Outlet Deal)	ลด 20%	3 ดาวขึ้นไป	Fulfillment By Amazon (FBA)	14 วันหรือ สินค้าคงคลัง ขายหมด
โปรโมชั่นล้างสต็อก (Outlet Deal)	ปกติแล้วการขายนล้างสต็อกจะมีข้อกำหนดส่วนลดต่ำกว่าโปรโมชั่นล้างสต็อก	3 ดาวขึ้นไป	Fulfillment By Amazon (FBA)	1-14 วัน

6.6 คำถามที่พบบ่อยและข้อมูลเพิ่มเติม

- คำถามที่พบบ่อยเกี่ยวกับแพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่



แพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่มีประโยชน์อย่างไร

Q1

แพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่มอบสิทธิประโยชน์มากมายให้แก่ผู้ขาย รวมถึงเงินคืนจากยอดขายสำหรับเจ้าของแบรนด์ที่ทำ Brand Registry เสร็จสิ้น, ส่วนลดสำหรับผู้ขายที่เข้าร่วม Fulfillment By Amazon (FBA) และสิทธิประโยชน์สำหรับผู้ขายที่ดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการตลาด สิทธิประโยชน์เหล่านี้จะช่วยผู้ขายในการขายสินค้าให้ลูกค้า 300 ล้านคนทั่วโลกของ Amazon ทำให้แบรนด์เติบโต ธุรกิจขยาย และสินค้าได้รับการสนับสนุน



สิทธิประโยชน์ของแพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่จะให้กับเจ้าของแบรนด์เท่านั้นหรือไม่

Q2

แพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่มีไว้สำหรับผู้ขายใหม่ทุกคนที่โพสต์ผลิตภัณฑ์ในเว็บไซต์ของสหรัฐอเมริกา, ญี่ปุ่น, สหราชอาณาจักร, ฝรั่งเศส, เยอรมนี, อิตาลี และสเปนในวันที่ **1 มีนาคม 2023 (เวลาแปซิฟิก) หรือหลังจากนั้น** แต่เฉพาะเจ้าของแบรนด์เท่านั้นที่สามารถรับเงินคืน 5% ของยอดขายแบรนด์รวมทั้งส่วนลดของ Vine





Q3

โปรแกรมนี้ใช้ได้กับผู้ขายที่ขายสินค้าอยู่แล้วอยู่หรือไม่

หากผู้ขายที่ขายสินค้าอยู่แล้วต้องการเปิดธุรกิจใหม่ในสหรัฐอเมริกาหรือญี่ปุ่น หรือหากยังไม่ได้เปิดธุรกิจในเว็บไซต์ยุโรปใดๆ และต้องการเปิดธุรกิจใหม่ในเว็บไซต์ยุโรป สามารถรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ ของแพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่ได้ ตัวอย่างเช่น ผู้ขายรายหนึ่งที่เปิดร้านในสหรัฐอเมริกาจะเปิดร้านที่เว็บไซต์ญี่ปุ่นในเร็วๆ นี้โดยที่มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องแล้ว ผู้ขายรายนี้ย่อมสามารถรับสิทธิประโยชน์ที่เกี่ยวข้องได้ **หมายเหตุ:** ผู้ขายที่เปิดร้านในเว็บไซต์ยุโรปเว็บใดก็ตามจะไม่มีคุณสมบัติเข้าร่วมแพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่แม้จะเปิดธุรกิจใหม่ในเว็บไซต์ยุโรปเว็บอื่น ตัวอย่างเช่น ผู้ขายที่มีเว็บไซต์เยอรมันอยู่แล้วจะไม่สามารถรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ จากแพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่ได้แม้จะเปิดร้านในเว็บไซต์ฝรั่งเศส



Q4

หากฉันส่งรายการ ASIN แรกที่สามารถซื้อได้ก่อนวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2023 ฉันจะไม่สามารถใช้แพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่ได้ใช่ไหม

หากคุณส่งรายการ ASIN แรกที่สามารถซื้อได้**ในระหว่างวันที่ 1 มกราคม 2023 ถึง 28 กุมภาพันธ์ 2023** (เวลาแปซิฟิก) คุณจะต้องดูขั้นตอนที่เกี่ยวข้องและเงื่อนไขของสิทธิประโยชน์ของแพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่ คุณสามารถ**คลิกที่นี่** เพื่อตรวจสอบรายละเอียดของแพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่ปี 2022



• สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม

- สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับแพ็คเกจเริ่มต้นสำหรับผู้ขายใหม่ [โปรดคลิกที่นี่](#)
- สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ Brand Registry [โปรดคลิกที่นี่](#)
- สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ Vine [โปรดคลิกที่นี่](#)
- สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับความโปร่งใส [โปรดคลิกที่นี่](#)
- สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ Fulfillment By Amazon [โปรดคลิกที่นี่](#)
- สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ Amazon Sponsored Products [โปรดคลิกที่นี่](#)
- สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับคูปอง Amazon [โปรดคลิกที่นี่](#)