

针对品牌所有者的 秒杀

章节一览

无论您创建首个秒杀，还是第 100 个秒杀，潜在的成效都一样：商品可发现性的改善，推出秒杀后品牌销量的提高，并可能清空积压或季末库存。

什么是秒杀?

我们知道您对自己的品牌有信心，吸引买家购买您的商品是您的首要任务。而其中一种方式就是创建秒杀。秒杀是一种限时促销，参与秒杀的商品会在亚马逊“Z 秒杀”页面（亚马逊上的热门页面）上特别展示几个小时。秒杀只需少量的费用，却能够很好地帮助买家发现您的商品，并提高销量，因为买家更有可能购买促销的商品。

Amazon Deals page



\$28.79

Price: ~~\$45.99~~ (37% off)

57% Claimed Ends in 2:53:37

[ThermoPro TP07 Remote Wireless Digital Kitchen Cook...](#)

Sold by i-Tronics and Fulfilled by Amazon.

★★★★☆ 810



\$9.22

Price: ~~\$36.95~~ (75% off)

3% Claimed Ends in 3:43:37

[Bike & Motorcycle Cell Phone Mount - For iPhone 6 \(5, 6s ...](#)

Sold by CAW.CAR Accessories and Fulfilled by Amazon.

★★★★☆ 1091



\$11.99 - \$13.59

8% Claimed Ends in 2:03:37

[Compact Hanging Toiletry Bag, Personal Organizer for Men &...](#)

Sold by Sunartec and Fulfilled by Amazon.

★★★★☆ 442



\$16.79

Price: ~~\$68.99~~ (76% off)

66% Claimed Ends in 2:08:38

[Venture Pal Lightweight Packable Durable Travel Hikin...](#)

Sold by SPD GROUP and Fulfilled by Amazon.

★★★★☆ 782

推出秒杀的理由和时机

在亚马逊“Z 秒杀”页面上推出秒杀将有以下好处：

- **改善品牌和商品的可发现性。** 通过在亚马逊“Z 秒杀”页面上特别展示您的商品，您以前可能从未触及的买家将有机会发现您的商品。您可以为任何推荐商品创建秒杀，但是向买家展示新商品，不失为绝佳的选择。
- **为您的整个品牌制造光环效应。** 推出秒杀后可能造成销售激增，但在秒杀时段过后这种激增可以持续；我们称之为“光环效应”。除了提高商品可发现性，在推出秒杀后的一个月里一些卖家的推荐商品和其他品牌目录商品还会保持销量增长。
- **清空积压或季末库存。** 如果您的亚马逊物流库存出现积压或者您希望清空季末库存，秒杀也非常适于清空您的当前亚马逊物流库存。



“很高兴看到我们的商品在 Prime Day 期间体现的光环效应 - 销量提高了 60%。虽然我们的秒杀活动效果良好，但我们仍对整体的销量增长感到震惊。”

 Linenspa, 2016 年 7 月, 床上用品和卫浴

“我们成功使用秒杀推出了我们的新商品。我们的商品获得了大量关注，借此提高了销量、评论和商品排名。我们也会加大力度发布更多新商品并使其更快得到关注。”

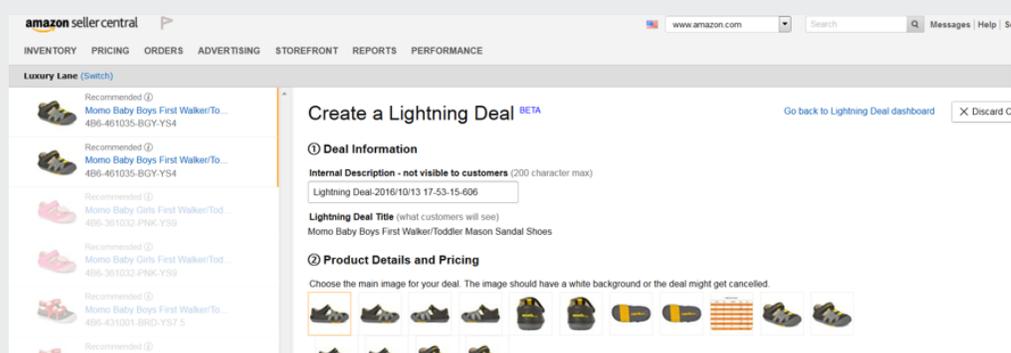
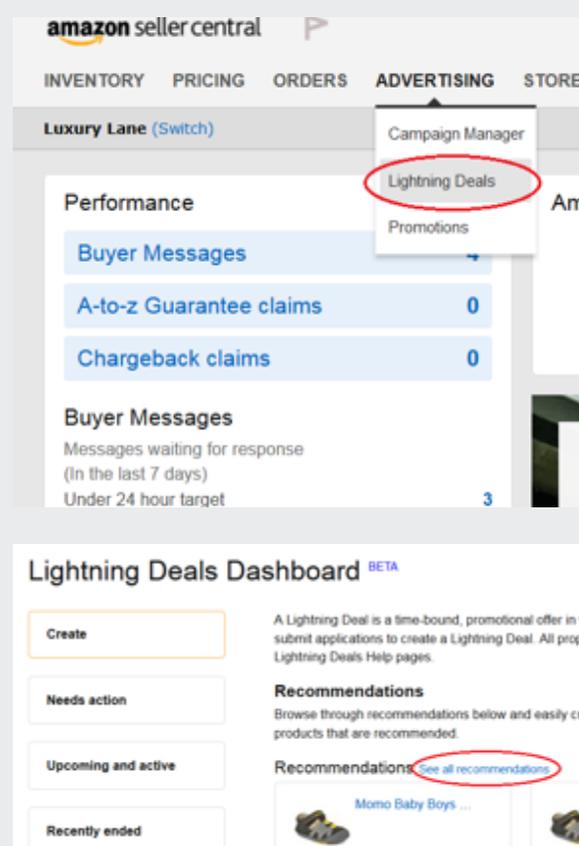
👤 Serenity Health and Home, 2016年10月, 草坪和园艺

创建秒杀

要创建秒杀，请按照以下步骤操作：

1. 从广告下拉菜单中，点击秒杀。
2. 从推荐中选择秒杀或者点击查看所有推荐以查看更多推荐。您可能并不总有推荐，因此请时常注意查看。
3. 一旦您确定您的秒杀商品，请点击编辑或高级编辑按钮。
 - 编辑按钮为您提供各种选项，用于编辑您的秒杀数量、秒杀价格、秒杀图片和秒杀计划。设置完您的秒杀参数后，请点击“提交”以提交您的秒杀进行审核。

- 如果您点击高级编辑按钮，则将转至“创建秒杀”页面以编辑商品变体等其他参数。
- 请务必在提交前查看费用信息。亚马逊将根据具体商城和秒杀时间收取费用，且仅在秒杀活动结束后收取。



后续事项

创建完秒杀后，请检查以下各项：

1. 确保拥有充足的库存，满足秒杀数量。
2. 确定秒杀计划后，请务必确认秒杀的具体日期和时间。
3. 监控秒杀状态。
4. 在秒杀计划开始的 24 小时前，您可以随时使用控制面板取消秒杀。

有关监控秒杀的更多信息，请参阅[秒杀概述](#)页面。

资格要求

卖家几乎可以为所有商品创建秒杀，只要是全新的、亚马逊物流配送商品或 Seller Fulfilled Prime 商品，并满足某些规则（包括商品星级评分、变体供货情况和商品资格）。有关更多信息，请参阅秒杀概述页面的“资格和要求”部分。

请注意：

所有秒杀均需获得批准。亚马逊保留拒绝或终止任何秒杀的权利。

开始使用秒杀时，请注意以下策略和最佳实践：

- **监控您的推荐：** 我们每周都会提供新的秒杀推荐。我们的算法将不断审查哪些商品适合向亚马逊买家推出秒杀活动。如果看到您想做秒杀的推荐，请迅速行动，因为我们不保证下周还有此推荐。
- **监控您的秒杀状态：** 秒杀提交后，将走一遍审验流程，以确保为买家提供最佳的购物体验。有些秒杀商品会立即得到批准；其他秒杀商品如果不合格，则可能会被禁止。如果您的秒杀商品被禁止，我们将告知可以进行何种修复，但有时可能无法修复，例如商品评分低于下限时。如果您的秒杀商品在秒杀活动开始前的 24 小时仍处于禁止状态，系统会自动将其取消，而您无需支付任何费用。
- **心里有买家：** 创建秒杀时，请考虑买家如何与商品互动。例如：买家喜欢低价商品、白色背景下只有商品本身的清晰图片。

- **做好准备：** 通过推出秒杀，将会吸引更多买家来浏览和购买您的商品。做好准备以应对订单激增的情况。

如果能够考虑到这些最佳实践，那么您创建的秒杀就很有可能获得成功，不仅能够让您的品牌获得更多的营销和潜在的销量，还可以愉悦买家。

了解更多信息

请访问以下资源了解创建秒杀的更多详情和帮助：

- [秒杀概述](#)：秒杀详情概述
- [秒杀常见问题](#)：关于秒杀的常见问题
- [卖家大学上的秒杀](#)（[视频](#)：关于设置“秒杀”的说明