

2024 年新卖家入门大礼包手把手注册详解

1. 基础介绍与卖家入场资格
2. 手把手注册详解
 - 品牌所有者福利通关手册
 - 亚马逊物流 FBA 费用优惠通关手册
 - 亚马逊商品推广广告折扣券通关手册
 - 亚马逊优惠券费用优惠通关手册
3. 新卖家入门大礼包看板
4. 常见问题
5. “亚马逊福利一键查工具包”

新卖家入门大礼包基础介绍

好消息！新手卖家朋友们看过来，2024 版新卖家入门大礼包隆重登场！该项目自 2024 年 3 月 1 日（太平洋时间）在亚马逊美国站、英国站、法国站、德国站、意大利站、西班牙站和日本站正式上线，为新卖家提供真金白银的优惠，帮您降低成本、提效益！¹

| 任务列表 | 任务内容 | 福利详情 |
|------|-------------------------|---|
| 任务一 | 品牌主 6 个月内完成品牌注册 | <ul style="list-style-type: none"> 首 5 万美金品牌商品销售额返还 10%! 之后的品牌销售金额返还 5%，最高首年或首 100 万美元品牌商品成交额返还 52,500 美元*； 200 美元亚马逊评论管理工具(Vine)优惠。 <p>*已累积返还将在累积时段结束 12 个月后到期。若您领取的是 2022 或 2023 版的新卖家入门大礼包已累计的返还将在累计时段结束 24 个月后到期。</p> |
| 任务二 | 加入亚马逊物流(FBA) | <p>若您 90 天*内运送库存至亚马逊运营中心可获得：</p> <ul style="list-style-type: none"> 400 美元入库配置服务费优惠 (限美国站) 最高 200 美元入库或配送费优惠 自动加入 FBA 新品入仓优惠计划 10% 折扣，用于前 100 件亚马逊多渠道配送产品的配送费 <p>所有新加入 FBA 的卖家：</p> <ul style="list-style-type: none"> 前 365 天^内免收仓储利用率附加费 前 365 天^内免收低量库存费 <p>*注：按 FBA 货件创建日计算 90 天 ^注：在首次收到亚马逊物流库存之日后开始计算</p> |
| 任务三 | 90 天内使用亚马逊商品推广，创建一个广告活动 | <ul style="list-style-type: none"> 50 美元亚马逊商品推广广告折扣券^ 领取后 30 天内未使用过期 <p>^该优惠适用于美国站、日本站、英国站和德国站卖家。</p> |
| 任务四 | 90 天内使用亚马逊优惠券 | <ul style="list-style-type: none"> 50 美元亚马逊优惠券费用优惠 领取后一年未使用过期 |

卖家入场资格

同时符合以下两个条件的卖家将会自动注册加入“新卖家入门大礼包”，无需额外注册。

- 2024 年 3 月 1 日或之后上架首个可供购买的 ASIN（即 2024 年 3 月 1 日或之后开始销售）
*如果卖家在 2023 年 3 月 1 日至 2024 年 2 月 29 日期间发布首个可供购买的 ASIN，请参考 [2023 年新卖家入门大礼包相关任务及福利条件](#)。
- *如果卖家在 2022 年 1 月 1 日至 2023 年 2 月 28 日期间发布首个可供购买的 ASIN，请参考 [2022 年新卖家入门大礼包相关任务及福利条件](#)
- 专业卖家

¹ 具体活动条款与参与条件以卖家后台页面为准。亚马逊对全部优惠活动具有解释权。

新卖家入门大礼包——品牌所有者福利通关手册

通关任务：品牌主在发布首个可供购买 ASIN 后 6 个月内完成品牌注册，即可解锁以下福利

奖励 1：5% 的品牌销售额返还*【新升级】

- 品牌所有者或品牌公司内部人员完成品牌注册后，首 5 万美金品牌商品销售额返还 10%！之后的品牌销售金额返还 5%，最高首年或首 100 万美金品牌商品成交额返还 52500 美元**。
- 返还金额将抵扣下月的销售佣金。
- 了解关于品牌注册的更多信息，请访问亚马逊品牌注册网页。

*上述福利在美国站、日本站、欧洲站(英、德、法、意、西)三个板块福利相互独立。如果您入驻或运营多站点，只要您在其中的任何一个板块满足要求，就可以受一次新卖家入门大礼包的福利。一个新卖家最高可以享受 3 次全套新卖家入门大礼包福利，符合条件的品牌所有者可获高达 15 万美金返还！注意，欧洲板块下五大站点只享受一次。

**已累积返还将在累积时段结束 12 个月后才到期。

奖励 2：200 美元亚马逊评论管理工具(Vine)优惠。

- 亚马逊 Vine 邀请亚马逊上最值得信赖的评论者针对新商品发布他们的看法，以帮助其他买家做出明智的购买决定。
- 参与该计划的卖家免费向评论者提供商品。
- 该费用优惠可用于抵扣使用 Vine 的费用，90 天内未使用的优惠将过期。
要领取 200 美元的 Vine 费用优惠，卖家必须在完成品牌注册后 90 天内（或上线首个可供购买 ASIN 后 90 天内，以较迟者为准）注册 Vine 计划。
- 了解更多关于 Vine 产品评论计划的信息，请访问 [Vine 计划网页](#)。

品牌注册流程手把手详解

1. 亚马逊品牌注册前须知

1) 品牌注册有什么前提条件

要符合亚马逊品牌注册的要求，您的品牌必须满足以下条件之一：

- 在您要注册的每个国家/地区具有有效的注册商标（R 标）
- 在认可的商标局有正在申请注册的商标（TM 标）
- 通过 Amazon IP Accelerator 提交了待审商标申请

2) 申请哪个国家或地区的商标

目前，亚马逊品牌注册接受以下国家或地区的商标，包括：



3) 申请哪种类型的商标

目前亚马逊品牌注册仅接受“基于文本的商标（文字商标）”或者“基于图像的商标：由文字、字母或数字组成（设计商标）”，您在进行商标注册时需要特别注意自己申请商标的类型。[点击这里](#)（品牌注册官网），查看对不同国家的商标进行品牌注册的要求。



2. 亚马逊品牌注册材料准备

进行亚马逊品牌注册的准备材料

- 具有已注册或正在申请注册的有效商标的品牌名称；同时，您品牌的有效注册商标必须显示在您的商品或包装上，且您必须提供相关图片
- 知识产权局提供的商标注册号（适用于 R 标）或申请号（适用于 TM 标）
- 您的品牌所属商品分类（例如服装、体育用品、电子产品）的列表等
- 此外，根据申请人情况不同，将被要求提供的材料会有所不同。可参见下表提前准备您适用的材料：

| 材料类型 | 适用场景 | 所需材料 |
|-----------|------------------------|-----------------------------------|
| 商标所有权相关材料 | 商标所有者 | 商标所有权证（TM 标回执或 R 标商标证明书） |
| 生产制造相关材料 | 有自己的生产设施 | 证明您具备制造商资格的文件，如：采购/生产/供应发票 |
| | 没有自己的生产设施，从第三方制造商处购买商品 | 上传您的品牌与第三方制造商之间的协议证明：产品采购合同和采购发票等 |

3. 在亚马逊进行品牌注册

注意：后文配图于 2023 年 3 月截取自亚马逊品牌注册官方网站，若您当前所见的网页存在差异，请以官网为准

Part 1 登录品牌注册官网并开始创建账户

1) 前往亚马逊品牌注册官网并登录

[点击此处](#)，前往亚马逊品牌注册网站开始注册。点击右上角“登录”，选择您要注册的国家/地区的对应站点。比如，您希望在美国站进行品牌注册，此处选择“美国”。



您也可通过卖家平台中“打造您的品牌”页面，点击品牌注册相关按钮，跳转至以上网站进行亚马逊品牌注册。



2) 登录方式

推荐使用亚马逊卖家平台的账户和密码登录。若您已是亚马逊卖家，用这种方式登录并完成品牌注册，对应的卖家账户能更快获得品牌打造与保护的权限；如果您还未开店，建议开店后再进行申请。

注意：如您要在不同国家站点分别申请亚马逊品牌注册，您需使用对应站点的卖家账户登录。



3) 提交信息，完成亚马逊品牌注册账户创建

如果您之前没有任何品牌进行过亚马逊品牌注册，首先需要填写您业务的基本信息，再点击“创建账户”。



Part 2 注册步骤

1) 进入亚马逊品牌注册后台，开始注册

账户创建后，将会进入亚马逊品牌注册后台如果您已经拥有一个处于正在申请注册状态（TM 标）或已注册的商标（R 标），请点击“**注册您的品牌**”。（您可以点击“注册指南”，了解您在品牌注册申请中需要提供的各个国家/地区的商标要求详情）



2) 提交品牌信息：

在下方表格中，提供品牌名称、商标局、注册号或序列号等信息。

注意：对于在不同商标局申请的待受理商标，此处的操作步骤略有不同，因此请您确保在“选择一个商标局”这个问题中，根据您商标的情况正确选择。

- **以美国商标注册的页面为例：**

注册您的品牌

品牌信息 销售账户信息 生产和分销信息

品牌信息

以下信息将有助于我们识别您的品牌，并让您开始进行品牌注册。

您的品牌名称是什么？

此处提交的品牌名称需同当地商标局注册的 Mark Name 完全一致

请输入您的商标名称，其中包括您的品牌名称的首选大写形式。

选择一个商标局

美国 - United States Patent and Trademark

请输入注册号或序列号

此处提交注册号或序列号

示例：9876543和12345678

- **如用 R 标：**此处请准确填写您的商标编号 (Trademark Registration #) 请注意必须和当地商标局注册信息完全一致；
- **如用待处理商标 (Pending Trademark)：**填写商标申请编号时，无需在此步骤中告知亚马逊您的商标申请状态。

- **如果您的商标是基于图像的商标，您还需要上传一张商标的图像。**

注册品牌

品牌信息 销售账户信息 分销信息

品牌信息

以下信息将有助于我们识别您的品牌，并让您开始进行品牌注册。

您的品牌名称是什么？

请输入您的商标名称，其中包括您的品牌名称的首选大写形式。

选择一个商标局

请确认您已经选择正确的商标局

如果您的商标是在国际级注册机构(例如美国)注册的, 请选择相应国家机构(例如英国知识产权局)。

如果您的商标是在欧盟知识产权局注册的, 请选择该机构。

请输入申报号

上传的图像图标需要与您向商标局递交备案申请时提供的图像完全一致。

您商标目前的状态是什么? 有关商标状态的更多信息, 请访问品牌注册常见问题。

选择商标类型

文字商标

基于图像的商标 (由文字、字母或数字组成)

请提供设计商标的高质量图片。该图片应与商标记录上的设计商标图片完全匹配, 不应用于上传商标证书

可接受的文件类型为 jpg、png 和 gif。文件大小不应超过 5MB

上传

或拖动至此处上传

上一步 取消 下一步

3) 根据卖家与商标所有者的关系提供文件

根据您的实际情况选择:

- **如果是商标所有者**, 请上传商标所有权证明:
 - TM 标上传 TM 标回执, 内含商标名和商标申请序列号(Serial Number)等信息
 - R 标, 可直接提供商标证书

您是否是提交申请所针对品牌的商标所有者?

是,我是商标所有者。

不,我不是该商标的所有者,但我已获得商标所有者的授权,可以代表和管理该品牌。

否,我不是该商标的所有者,但我与商标所有者签订了许可证持有人协议/合同,可代表和管理该品牌。

上传商标所有权证明的副本。
可接受的文件可以是商标注册证书、备案收据、备案通知、备案证明和商标电子备案。
可接受的文件类型包括 .jpg、.png、.pdf、.doc、.docx、.xls、.xlsx 和 .csv。文件大小不应超过 10MB

上传

或拖动至此处上传

- **如果不是该商标的所有者, 但已经获得商标所有者的授权**。请上传商标所有者出具的授权书:

您是否是提交申请所针对品牌的商标所有者?

是,我是商标所有者。

不,我不是该商标的所有者,但我已获得商标所有者的授权,可以代表和管理该品牌。

否,我不是该商标的所有者,但我与商标所有者签订了许可证持有人协议/合同,可代表和管理该品牌。

上传品牌商标所有者出具的授权书的副本。
可接受的文件类型包括 .jpg、.png、.pdf、.doc、.docx、.xls、.xlsx 和 .csv。文件大小不应超过 10MB

上传

或拖动至此处上传

- **如果不是该商标的所有者, 但是与商标所有者已经签订了许可证持有人协议/合同**。请上传商标所有者签订的许可协议/合同的证明。

您是否是提交申请所针对品牌的商标所有者?

是,我是商标所有者。

不,我不是该商标的所有者,但我已获得商标所有者的授权,可以代表和管理该品牌。

否,我不是该商标的所有者,但我与商标所有者签订了许可证持有人协议/合同,可代表和管理该品牌。

上传与商标所有者签订的许可协议/合同的证明。
可接受的文件类型包括 .jpg、.png、.pdf、.doc、.docx、.xls、.xlsx 和 .csv。文件大小不应超过 10MB

上传

或拖动至此处上传

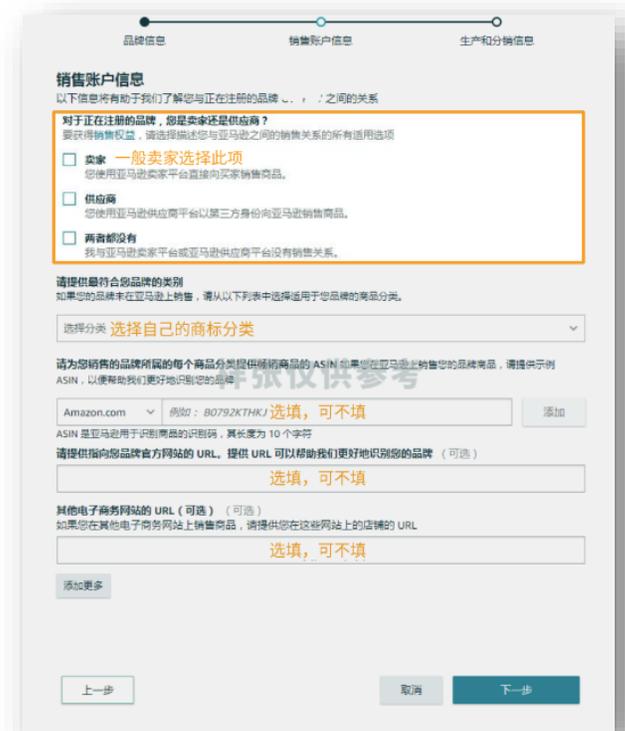
4) 提供商品图片 (产品图片/产品包装图)

- **产品和/或包装的实物，须为真实图片**，图片不能由计算机生成。产品、包装上有品牌名或品牌 Logo，品牌标识须是永久性标识，且品牌名不能由后期处理添加到图片的商品中。
- **拍摄产品图 + 包装图，商品和/或包装在真实环境里拍摄的图片** (商品或包装上需显示品牌标识)。请注意拍摄角度和光线，需展示完整包装和品牌信息。卖家可将商品和/或包装放在手上或桌子上，进行拍摄。



5) 提供销售账户信息

点击选择“卖家”，并选择所有销售您所申请品牌的卖家账号，



在品牌注册成功后，已选卖家账户将获得品牌打造权限。



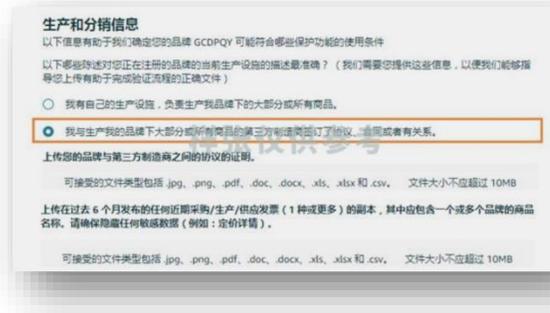
6) 提供生产和分销信息

您可根据自己的实际情况选择生产和分销信息：

- **有自己的生产设施，需要上传证明您具备制造商资格的文件：**
 - 采购/生产/供应发票（必选）
 - 制造商资质-工厂证明或者生产证明（可选）



- **没有自己的生产设施，从第三方制造商处购买商品，需要上传您的品牌与第三方制造商之间的协议证明：**
 - 产品采购合同等
 - 采购发票等



Part 3 成功完成品牌注册

• 完成注册

- 注册提交完成，请您及时查看申请邮箱或者点击“管理>品牌申请”，查看备案状态。收到验证码发送通知后，请按邮件的提示获取验证码，并及时回传验证码。
- **请注意：**请确保在接收验证码邮件后尽快回传验证码。
- 提交完毕后，请持续关注来自 brand-registry-support@amazon.com 的邮件通知。

• 如何查看您的申请记录

- 您可以通过登录品牌注册后台，点击“管理>品牌申请”查看您之前提交过的申请记录或者继续提交中止的申请。

• 遇到问题怎么办

- 如您已经在亚马逊品牌注册中至少成功注册了一个品牌，可以通过登录品牌注册后台，在首页找到“联系我们”，联系到品牌支持团队。
- 如您尚未完成至少一个品牌的注册，则需通过登录亚马逊卖家平台，联系卖家支持团队，提交问题。

卖家常见品牌问题

详见本手册最后[常见问题汇总](#)

新卖家入门大礼包——亚马逊物流 FBA 费用优惠通关手册

1. 费用优惠细则

通关任务：2024 年 3 月 1 日或之后发布第一个可供购买的 ASIN 的专业卖家，并在 90 天内运送库存至亚马逊运营中心（发布首个可供购买的 ASIN 后的 90 天内创建 FBA 发货货件即可）。

奖励 1：多种库存及配送费用优惠【新福利！】

所有加入亚马逊物流的新卖家均可享受：

- **前 365 天内免收仓储利用率附加费**：在收到亚马逊物流库存后的前 365 天内免收仓储使用费
- **前 365 天内免收低量库存费**：在首次收到亚马逊物流库存之日后的前 365 天内将免除低量库存费

卖家在发布首个可供购买 ASIN 后 90 天内创建首个 FBA 货件，可解锁以下福利：

- **10% 折扣**，用于前 100 件亚马逊多渠道配送产品的配送费：前 100 件亚马逊多渠道配送商品可享受配送费用九折优惠，使您能够利用亚马逊的配送网络和专业知识，通过任何非亚马逊渠道按时配送买家订单。
- **400 美元的入库配置服务费抵免额***使您可以通过将库存发送到单个配送中心来利用高级配送选项，并让亚马逊代表您在亚马逊的网络中分散库存。**(限美国站)**

**除了在 2024 年 3 月 1 日当天或之后发布首个可供购买 ASIN 的卖家外，在 2024 年 1 月 1 日至 2024 年 3 月 1 日期间首次发布报价的新卖家也有资格享受入库配置服务费优惠。*

相关知识：什么是入库配置服务费？

入库配置服务费是亚马逊帮助卖家调拨库存至距离消费者更近的运营中心时所耗费的成本。入库配置服务让卖家可以更加灵活地选择入库方式，不仅可以帮助卖家优化库存分配方式，给消费者提供更快的配送速度，同时也能降低亚马逊物流(FBA)配送费用，节省成本。

自 **2024 年 3 月 1 日** 起，亚马逊物流将针对**美国站卖家**选择的不同入库配置选项**收取不同等级费用**。

***单点入仓（即原来的高级服务）**：卖家可以将库存发送到最少数量的入库地点（通常是一个地点），亚马逊将代表卖家在亚马逊配送网络中分拨库存。卖家要缴纳一定费用，该费用可能会随**入库地点的距离远近发生变化**。

例如，将货件运送到美国西部地区的费用会高于运送到美国其他地区的运输费用。

***分散入仓（即原来的折扣服务）**：卖家可以**自行**将库存运送到**多个**入库地点，费用较低甚至免费。折扣也取决于多种因素，如货件数量和入库地点。

例如，如果您的入库计划符合要求，您可以选择亚马逊推荐的最优入库地点（通常为 4 个或更多地点）且无需支付任何费用，或选择发送到部分入库地点（通常为 2 或 3 个地点）以支付较低的费用。

您可以查看[此文章](#)，了解更多入库配置费相关内容。

奖励 2：100 美元亚马逊合作承运人费用优惠或 200 美元亚马逊运营中心配送费用优惠

- 如果卖家是首次注册亚马逊物流(FBA)服务，亚马逊将向卖家提供 **100 美元亚马逊合作承运人费用优惠***，或 **200 美元亚马逊运营中心配送费优惠****。
- 要领取该项费用优惠，卖家必须在线上首个可供购买 ASIN 后 90 天内创建首个 FBA 货件。
- 卖家可选择使用亚马逊合作承运人、亚马逊跨境物流服务或 Amazon SEND，运送库存至亚马逊运营中心，以获取相应的优惠。
- 并非只有亚马逊物流(FBA)的新 ASIN 才能获得此减免优惠，优惠将适用于未来一年内的物流费用。一年内未使用的优惠将过期。
- [点击链接](#)了解 Amazon SEND 项目的详细信息。

**若您从目的国境内运输至亚马逊物流中心，则可以获得 100 美元优惠用于您的亚马逊合作承运人的入库运输费；*

***若您从中国直接发货至亚马逊物流中心，则可以获得 200 美元优惠用于您的亚马逊运营中心配送费，但需使用亚马逊跨境物流服务(AGL)或 Amazon SEND 运输入库。*

奖励 3: 自动注册亚马逊物流新品入仓优惠计划

- **亚马逊物流新品入仓优惠计划**为符合条件的亚马逊物流(FBA)新 ASIN 提供限时**免费仓储、免费移除和免费退货处理**等服务。
- 新父 ASIN 均可获得上述费用减免优惠，没有数量限制。
- 卖家在上线首个可供购买 ASIN 后 90 天内创建首个 FBA 货件即可自动加入该计划。
- 您可以在[该计划页面](#)了解更多关于新品入仓优惠计划的内容。

2. 亚马逊物流 FBA 开通流程手把手详解

第一步：设置亚马逊物流

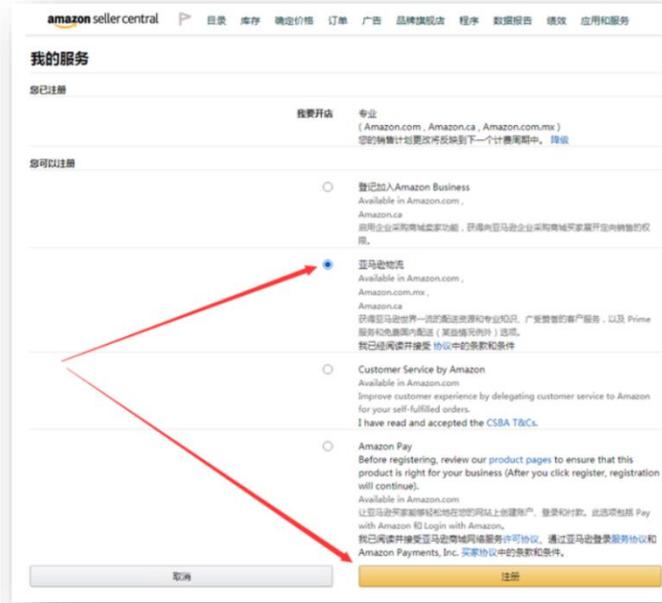
如果您已拥有“我要开店”账户，请在账户中添加亚马逊物流。否则，请先设置您的亚马逊销售账户。进入卖家中心页面>点击页面右上角“设置”里面的“账户信息”选项。



点击“您的服务”里面的“管理”按钮；



进入“我的服务”页面，选择“亚马逊物流”，再点击“注册”；



打勾“已经阅读并接受亚马逊服务商业解决方案协议”，点击“开始使用亚马逊物流”。

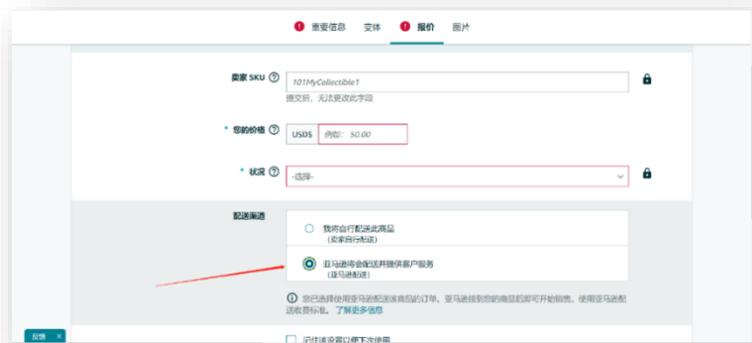


第二步：创建商品详情

将您的商品逐一或批量添加到亚马逊目录，或者通过将您的库存管理软件与亚马逊的 API 集成来完成商品添加操作；



在跳出的商品详情页填写报价详情，包括商品价格、状况等信息，“配送选项”选择“亚马逊配送”。



第三步：创建 FBA 货件

在卖家平台，创建货件/入库计划，填写您要发往亚马逊的商品及数量、打印标签，并注意包装要求，填写承运商和货件追踪码等信息。

点击菜单栏中的“库存>管理亚马逊库存”，选择对应的商品编辑栏，点击“发/补货”。



第四步：预处理商品

适当的预处理、包装和贴标有助于确保您的商品安全地运输至亚马逊运营中心，并快速提供给买家。

第五步：将您的商品运至亚马逊

选择安全可靠的物流承运商，将您的货件发往亚马逊运营中心。运营中心接收您的商品后，买家即可购买这些商品。

新卖家入门大礼包——亚马逊商品推广广告优惠通关手册

1. 费用优惠细则

通关任务：卖家在发布首个可供购买 ASIN 的 90 天内使用亚马逊商品推广，创建一个广告活动。

奖励：50 美元亚马逊商品推广广告折扣券。

- 在 2024 年 3 月 1 日之后发布首个可供购买 ASIN 的卖家，在发布首个可供购买 ASIN 的 90 天内，为该 ASIN 手动设置一个广告活动（没有活动结束时间设置的要求），即可获得 50 美元商品推广广告折扣券。
- 该优惠适用于美国站、日本站、英国站和德国站的卖家（FBA 及自配送卖家均适用）。
- 任何未使用的广告折扣券将在发放 30 天后过期。
- 卖家可以通过“广告活动管理”查看促销点击量。
- 了解关于“商品推广”的更多信息，请访问[商品推广网页](#)。

2. 优惠领取流程手把手详解



新卖家入门大礼包——亚马逊优惠券通关手册

1. 费用优惠细则

通关任务：卖家在发布首个可供购买 ASIN 的 90 天内发布亚马逊优惠券。

奖励：50 美元亚马逊优惠券费用优惠。

- 卖家可以使用优惠券在亚马逊上创建促销活动，现在使用亚马逊优惠券，即可获得 50 美元亚马逊优惠券费用减免。
- 该费用优惠可用于卖家的首笔 50 美元 Coupon 产品收费，一年内未使用的优惠将过期。无论是否加入亚马逊物流(FBA)，均可获得该优惠。
- 了解关于优惠券的更多信息，请访问[亚马逊优惠券网页](#)。

2. 优惠领取流程手把手详解

| 步骤 | 卖家任务 | 优惠金额 |
|-----------------|--|-------|
| 第一步：入场条件自查 | 2024 年 3 月 1 日或之后发布第一个可供购买的 ASIN 的专业卖家符合资格 | 0 |
| 第二步：创建首次优惠券促销活动 | 卖家创建 首次 优惠券促销活动后，将获得 50 美元的优惠。无论是否加入亚马逊物流(FBA)，均可获得优惠。一年内未使用的优惠将过期。 | 50 美元 |

新卖家入门大礼包看板

🔍复制以下链接到浏览器，进入新卖家入门大礼包看板：

<https://sellercentral.amazon.com/new-seller-incentives/dashboard>

1. 如果您符合新卖家入门礼包的条件，但还**未完成品牌注册**，您的面板上会展示新卖家品牌福利的详情，您也可以通过下方的按钮完成品牌注册，以开始获取相应的品牌销售额返还。

亚马逊已经在新卖家入门大礼包看板上添加了其他任务线的进度追踪功能，目前看板可以追踪的任务包括：

- 品牌商品成交额 10%或 5%返还
- 亚马逊物流运输费优惠
- 亚马逊优惠券
- 亚马逊评论管理工具(Vine)优惠
- 亚马逊商品推广广告折扣券
- 亚马逊多渠道配送产品的配送费 10%折扣
- 亚马逊入库配置服务费抵免额

新卖家入门大礼包

通过新卖家入门大礼包计划，加入亚马逊专业销售计划的新卖家有资格享受一组权益，这些权益可以帮助他们在亚马逊商城开店和发展业务。 [了解更多信息](#)

The screenshot displays the 'New Seller Incentives Dashboard' with a '计划概览' (Plan Overview) tab selected. It features four incentive cards arranged in a 2x2 grid:

- 注册为“品牌注册”卖家 (未注册):** 加入品牌注册计划，并在发布首个可购买的 ASIN 后的 6 个月内被亚马逊确定为品牌所有者。奖励：在一年内为符合条件的品牌销售额（最多 \$1,000,000 封顶）提供 5% 的奖励。\$100 Transparency 计划的额度。Amazon Vine 计划的额度。按钮：注册。截止日期：2023-07-02。
- 享受亚马逊物流 (活动):** 亚马逊合作承运人计划。进度条显示 0%。奖励：\$0.00/\$100.00。按钮：亚马逊合作承运人计划。
- 亚马逊优惠券 (未注册):** 要获得最多 \$50 的亚马逊优惠券信用额度，您必须在发布首个 ASIN 后的 12 个月内创建一个优惠券。奖励：\$50 的优惠券信用额度。优惠券可帮助您在亚马逊商城为买家创建有吸引力的促销。按钮：创建一个优惠券。截止日期：2024-01-02。
- 享受亚马逊物流 (未注册):** 您必须在发布首个可购买的 ASIN 后的 12 个月内将库存发送到亚马逊运营中心。奖励：者如果使用亚马逊跨境物流服务，可以获得 \$200 的信用额度用于支付配送费用 [亚马逊跨境物流服务](#)。按钮：未注册。截止日期：2024-01-02。

🔍图例为 2022 年卖家大礼包福利界面，此版本更新将会于 3/1 生效后体现

2. 如果您已按要求完成品牌注册，面板上会显示符合条件的品牌销售额、已获得的总返还金额、已用于支付销售佣金的总返还金额，以及符合销售额返还的 ASIN 列表。如上图所示，展示的各项金额按照【总计】和【月度】两项时间维度统计。

新卖家入门大礼包

通过新卖家入门大礼包计划，加入亚马逊专业销售计划的新卖家有资格享受一组权益，这些权益可以帮助他们在亚马逊商城开店和发展业务。 [了解更多信息](#)

符合条件的品牌销售额将获得 5% 的奖励 活动

有效期: 2023-09-28

| | | |
|---------------------------------|-----|---------------------|
| 总计 | | \$102,222.15/\$1 百万 |
| 符合条件的品牌销售总额 (最多 \$1,000,000 封顶) | | |
| 赢取的总奖励金额 | 10% | \$5,111.11/\$50,000 |
| 用于支付销售佣金的总奖励金额 | | \$2,686.60/\$50,000 |

每月一览 (12/01/2022-01/01/2023)

| | | |
|----------------|--|-------------|
| 符合条件的月品牌销量 | | \$48,179.42 |
| 赢取的月奖励金额 | | \$2,408.97 |
| 用于支付销售佣金的月奖励金额 | | \$1,962.23 |

[下载符合条件的 ASIN 列表](#)

亚马逊优惠券 Inactive

亚马逊优惠券

100%

\$50.00/\$50.00

[亚马逊优惠券](#)

享受亚马逊物流 未注册

您必须在发布首个可购买的 ASIN 后的 12 个月内将库存发送到亚马逊运营中心。

奖励

者如果使用亚马逊跨境物流服务，可以获得 \$200 的信用额度用于支付配送费用 [亚马逊跨境物流服务](#)

截止日期: 2023-09-28

完成亚马逊品牌注册 未注册

您必须在发布首个可购买的 ASIN 后六个月内注册加入亚马逊品牌注册计划，并被确认为品牌所有者。 [注册](#)

奖励

为 Amazon Vine 提供 \$200 的信用额度。Amazon Vine 计划邀请亚马逊商城中最有信誉的评论者针对新商品发布评论，以帮助其他买家做出明智的购买决定。参与该计划的卖家可以向这些评论者提供免费商品。 [注册](#)

截止日期: 2023-09-28

新卖家入门大礼包卖家常见问题

1. 新卖家入门大礼包可以给新卖家带来哪些好处？

新卖家入门大礼包为卖家提供各项福利，包括为完成品牌注册的品牌所有者提供销售额返还、为加入亚马逊物流（FBA）的卖家提供优惠、以及为开展市场推广促销活动的卖家提供福利，以帮助卖家面向亚马逊数亿全球活跃用户，实现品牌成长、业务扩张和商品推广。

2. 只有品牌所有者才可以获得新卖家入门大礼包中的福利吗？

此版本新卖家入门大礼包是针对所有 2024 年 3 月 1 日（太平洋时间）或之后在美国站、日本站、英国站、德国站、法国站、意大利站和西班牙站发布产品的新卖家的。然而只有品牌所有者可以享受品牌销售额的返还，以及 Vine 产品的优惠。

3. 该计划对现有卖家是否适用？

如果卖家通过“一键通全球”同时在美国站、日本站开设新业务，或尚未在以上任一欧洲站点开设业务的卖家希望在以上欧洲站点开设新业务，则可以享受新卖家入门大礼包的各项福利，比如：一位目前在美国站开店的卖家即将在日本站开店，并满足其他适用条件，则可以享受相应福利。注意：已在以上任一欧洲站开店的卖家，在其他欧洲站点开设新业务不符合新卖家入门大礼包的参与资格，比如：已有德国站卖家不可以通过在法国站开店来享受新卖家入门大礼包的各项福利。因此，一个新卖家最高可以享受 3 次全套新卖家入门大礼包福利，符合条件的品牌所有者最高可获超 15 万美金返还！现有卖家在上述站点开设新业务也可享受此福利。

4. 如果在 2024 年 2 月 29 日前发布首个可供购买的 ASIN，是否就无法享受新卖家入门大礼包？

如果您在 2023 年 3 月 1 日至 2024 年 2 月 29 日期间发布首个可供购买的 ASIN，则需参考 2023 年新卖家入门大礼包相关任务及福利条件。您可以[点击链接](#)查看 2023 年新卖家入门大礼包的详细内容。

5. 如果我第一年品牌销售额达到 30 万美金我能获得多少返还？如果我第一年品牌销售额达到 120 万美金我能获得多少返还？

如果第一年品牌销售额达到 30 万美金您将获得： $首 5 万 * 10\% + (30 - 5) 万 * 5\% = 17500$ 美金返还；如果第一年品牌销售额达到 120 万美金您将获得： $首 5 万 * 10\% + (100 - 5) 万 * 5\% = 52500$ 美金返还；返还上限为首年或首百万。

更多信息

请访问以下页面，或联系我们。

卖家后台帮助页面

- 美国站: <https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU>
- 英国站: <https://sellercentral.amazon.co.uk/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU>
- 德国站: <https://sellercentral.amazon.de/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU>
- 法国站: <https://sellercentral.amazon.fr/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU>
- 意大利站: <https://sellercentral.amazon.it/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU>
- 西班牙站: <https://sellercentral.amazon.es/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU>
- 日本站: <https://sellercentral.amazon.co.jp/gp/help/external/GXMJ38VA95GUN5XU>

“亚马逊福利一键查工具包”

为了帮助卖家朋友们可以更好地梳理福利参与资质和领取情况，亚马逊重磅推出“亚马逊福利一键查工具包”，整合多个福利项目的资格自测和匹配逻辑。

你只需要按照下拉框指示选择适用的情况，即可迅速为自己筛选福利参与情况和适用教程！

方法一

扫描下方二维码立即查看“亚马逊福利一键查工具包”，让福利优惠尽在掌握！



方法二

你也可以在亚马逊官方网站搜索“薅羊毛”查看“亚马逊福利一键查工具包”。