

在日本亞馬遜銷售產品之前你需要瞭解的事項



文章 | 期號 01 | 2019.4

網上購物已成為消費品市場的國際潮流。如果你是一個聰明的消費者，通過瀏覽不同而漂亮的網站頁面尋找你最喜歡的產品會更容易。可是如果你是賣家呢？

本文幫助您了解在日本亞馬遜銷售產品的基本步驟。

在這篇文章裡

您需要知道 5 個步驟：

1. 亞馬遜註冊
2. 遵守當地法律
3. 特殊日的銷售
4. 專業支持
5. 地方禁忌

通過電子商務向海外銷售產品變得越來越普遍，尤其是當消費者從實體商店購物轉變成從網上商店購物時，這使得消費者可以在任何時間、任何地點和任何方式進行“window shopping”或實際購買產品。另一方面，賣方也可以節省租金、工資或其他運營管理費用。然而，線上銷售產品並不意味著你可以跳過遊戲的所有規則，以下是我們希望在您通過日本亞馬遜銷售產品之前與您分享的幾點提示。

“你需要遵守不同的法律...”

1. 亞馬遜註冊

這是第一步如果你已經有一個亞馬遜賬戶，並且想把你的業務擴展到日本，你可以使用你現有的憑證。 – 使用你現有的實體和銀行賬戶但是，您的店鋪名稱不得與您以前的店鋪名稱相同，您可以在現有商店名稱中添加“JP”來創建新的商店名稱。最後，亞馬遜將要求賣家驗證。您需要更新您最近的銀行對賬單的 PDF 格式和政府頒發的 ID，然後您可以在日本銷售您的產品。

2. 你必須遵守當地法律

當然，這是國家的基本要求。根據產品類別，您需要遵循不同的法律。例如，電氣產品應符合《電器和材料安全法》，並且您有義務在產品上貼上 PSE 標誌；而服裝則應符合《家庭用品品質標籤法》，並對含有有害物質的家用產品實施管制，其中規定了產品中的限制性有害物質。在產品上線前，請查看當地相關法律。



4. 獲得其他專業人員的支持

如果您是一家小型企業，負擔不起覆蓋不同領域的技術團隊，請不要擔心。在日本，有些公司可以提供不同的專業服務，例如翻譯，運輸支援或客戶服務。您可以聯繫亞馬遜獲取一些建議。

日本是一個非常獨特和特殊的市場。瞭解他們的市場特徵有助於您開拓市場！

諮詢聯繫方式 (香港辦公室):

Mr. Joey Kwok

(852) 2690-8255/ 6059-9644

郵箱: joeykwok@cmatesting.org

3. 特殊日子的銷售計畫

與實體店的銷售一樣，不同的產品也有自己的旺季。瞭解日本假期和各旺季的購買習慣可以幫助您提高銷量。特殊的日子通常包括新年（適合在日本銷售福袋）、Valentina's Day（巧克力，男士禮品或烘焙用品通常銷售良好），母親節或父親節。另一方面，有一些日本特有的日子，如日本女兒節（賣 hina 娃娃，女孩禮服），櫻花季節（小吃，飲料，派對用品）或白銀週（出售旅遊用品）。所以請提前準備您的銷售計畫。

5. 了解當地禁忌

在網上設計或銷售產品時，需考慮一些日本禁忌。最有名的禁忌是日本人不喜歡紋身，因為紋身總是與黑幫有關（也被稱為也稱為黑道，極道）。請避免銷售紋身貼紙，特別是那些黑幫的項目形象。

如果您想在產品中加入動物或植物，可以考慮松樹，竹子，梅花，鴨子或烏龜。不要使用狐狸或獾，因為它們投射出“狡猾”或“貪婪”的形象。他們也不喜歡金色或銀色眼睛的貓，當他們看到這樣的貓時，他們會感到沮喪。

大多數日本人相信神道。他們不喜歡紫色，因為它代表悲傷。他們也討厭綠色，因為它代表著不幸。