

在日本亚马逊销售产品之前你需要了解的事项



文章 | 期号 01 | 2019.4

网上购物已成为消费品市场的国际潮流。如果你是一个聪明的消费者，通过浏览不同而漂亮的网站页面寻找你最喜欢的产品会更容易。可是如果你是卖家呢？

本文帮助您了解在日本亚马逊销售产品的基本步骤。

在这篇文章里

您需要知道 5 个步骤：

1. 亚马逊注册
2. 遵守当地法律
3. 特殊日的销售
4. 专业支持
5. 地方禁忌

通过电子商务向海外销售产品变得越来越普遍，尤其是当消费者从实体店购物转变成从网上商店购物时，这使得消费者可以在任何时间、任何地点和任何方式进行“window shopping”或实际购买产品。另一方面，卖方也可以节省租金、工资或其他运营管理费用。然而，在线销售产品并不意味着你可以跳过游戏的所有规则，以下是我们希望在您通过日本亚马逊销售产品之前与您分享的几点提示。

“你需要遵守不同的法律...”

1. 亚马逊注册

这是第一步如果你已经有一个亚马逊账户，并且想把你的业务扩展到日本，你可以使用你现有的凭证。 - 使用你现有的实体和银行账户但是，您的店铺名称不得与您以前的店铺名称相同，您可以在现有商店名称中添加“JP”来创建新的商店名称。最后，亚马逊将要求卖家验证。您需要更新您最近的银行对账单的 PDF 格式和政府颁发的 ID，然后您可以在日本销售您的产品。

2. 你必须遵守当地法律

当然，这是国家的基本要求。根据产品类别，您需要遵循不同的法律。例如，电气产品应符合《电器和材料安全法》，并且您有义务在产品上贴上 PSE 标志；而服装则应符合《家庭用品质量卷标法》，并对含有有害物质的家用产品实施管制，其中规定了产品中的限制性有害物质。在产品上线前，请查看当地相关法律。



4. 获得其他专业人员的支持

如果您是一家小型企业，负担不起覆盖不同领域的技术团队，请不要担心。在日本，有些公司可以提供不同的专业服务，例如翻译，运输支持或客户服务。您可以联系亚马逊获取一些建议。

日本是一个非常独特和特殊的市场。了解他们的市场特征有助于您开拓市场！

咨询联系方式 (香港办公室):

Mr. Joey Kwok

(852) 2690-8255 / 6059-9644

邮箱: joeykwok@cmatesting.org

3. 特殊日子的销售计划

与实体店的销售一样，不同的产品也有自己的旺季。了解日本假期和各旺季的购买习惯可以帮助您提高销量。特殊的日子通常包括新年（适合在日本销售福袋）、Valentina's Day（巧克力，男士礼品或烘焙用品通常销售良好），母亲节或父亲节。另一方面，有一些日本特有的日子，如日本女儿节（卖 hina 娃娃，女孩礼服），樱花季节（小吃，饮料，派对用品）或白银周（出售旅游用品）。所以请提前准备您的销售计划。

5. 了解当地禁忌

在网上设计或销售产品时，需考虑一些日本禁忌。最有名的禁忌是日本人不喜欢纹身，因为纹身总是与黑帮有关（也被称为也称为黑道，极道）。请避免销售纹身贴纸，特别是那些黑帮的项目形象。

如果您想在产品中加入动物或植物，可以考虑松树，竹子，梅花，鸭子或乌龟。不要使用狐狸或獾，因为它们投射出“狡猾”或“贪婪”的形象。他们也不喜欢金色或银色眼睛的猫，当他们看到这样的猫时，他们会感到沮丧。

大多数日本人相信神道。他们不喜欢紫色，因为它代表悲伤。他们也讨厌绿色，因为它代表着不幸。