

”数字贸易“之
重生我是亚马逊
CEO



目 录

CONTENTS

01 成长特点

02 数字营销和例子

” 数字贸易 “之重生我是亚马逊

公司介绍

亚马逊公司 (Amazon, 简称亚马逊; NASDAQ: AMZN), 是美国最大的一家网络电子商务公司, 位于华盛顿的西雅图。是网络上最早开始经营的电子商务的公司之一, 亚马逊成立于1995年, 一开始只经营网络的书籍销售服务, 现在则扩及了范围相当广的其他产品, 已成为全球商品品种最多的网上零售商和全球第一大互联网企业亚马逊是欧洲, 美国, 加



”数字贸易“之重生我是亚马逊

亚马逊公司业务介绍

1. 在线零售

亚马逊最为人熟知的就是在线零售业务。亚马逊的在线零售业务包括自营零售平台。同时，亚马逊还提供许多服务，例如亚马逊Prime, 该服务提供包邮在内的各种福利

2. 云计算

亚马逊称其云计算服务为Amazon Web Services (AWS) 。AWS是一项基础允许用户租用云服务器和存储解决方案, 其中包括弹性计算、数据库、开发工具等。AWS还提供新兴技术方向的支持, 如人工智能、机器学习

”数字贸易“之重生我是亚马逊

除了在线零售和云计算，亚马逊还涉足数字媒体领域。亚马逊Prime 的独家版权视频流媒体服务。此外，亚马逊还创建了Kindle 平台，在多的电子书、杂志和报纸。亚马逊还开发了一种叫做音乐无限制(Ama Unlimited)的音乐流媒体服务，让用户能够访问全球的数千万首歌曲。

4. 人工智能

亚马逊是人工智能领域的先锋之一，并且它正在引领人工智能的发展趋势。用户体验，改变人们的生活方式。此外，亚马逊还在人工智能技术上投入了。在推广机器学习、语言处理和计算机视觉等技术方面。

”数字贸易“之重生我是亚马逊CEO

经营模式

1. 精品运营模式

亚马逊的精品运营模式主要采用精品化经营模式。通过精选爆款产品、寻找优质有品牌和商标等方式进行产品推广

2. FBA

FBA指的是亚马逊的物流管理模式，通过将商品从仓库打包后，通过亚马逊的配送客户手中。FBA模式下，卖家可以自主选择物流方式，包括海运、空运、快递地到达消费者手中

3. 代运营模式

代运营模式是亚马逊的一种运营模式，通过雇佣专业人员帮助自己在亚马逊上开

”数字贸易“之重生我是亚马逊

亚马逊的运营模式中，代下单是一种不主流的方式之一。通过代下单，我在其他电商平台中代为销售，赚取差价。这种模式虽然不合法，但可以在亚马逊经营

5. 网上销售

亚马逊主要经营模式是网上销售，通过与图书出版商的合作，将图书产品平台上，通过强大的互联网来展示商品

6. wholesale(批发)

亚马逊运营模式中的wholesale是指从厂家或分销商处批发产品，然后放。这种模式是日常的经营活动，通过与厂家或分销商高的谈判和批发，最终实

”数字贸易“之重生我是亚马逊

亚马逊的运营模式可以称之为”一件代发”，即通过将能够销售的产品铺至由供应商直接发货到国外，省去了中间自己找物流商发货的麻烦

8. online arbitrage(网上套利)

亚马逊的运营模式是online arbitrage,即通过在亚马逊平台上购买产品得线下销售权限

”数字贸易“之重生我是亚马逊

亚马逊盈利模式

在目前在所有的网上商店中，亚马逊无疑是做得最好的

1984年Amazon. com创建时，出版业巨人Barnes& Noble的年销售额高达20亿美元的规模、丰富的品种和高额的折扣，并没有给当时的亚马逊留下多少发展

然而在Internet这个新市场上亚马逊迅速发展壮大，到1998年底亚马逊拥有250万种，是B&N的14倍，拥有450万的客户和高达58%的重复购买率，1997年销售额达5.4亿美元，占据了全美在线售书42%的市场份额。1997年9月，亚马逊股上市

★完善的管理

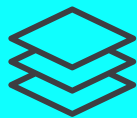
亚马逊:掌握更多的关于客户的数据,从而给每个客户提供一个独特而又无法抗拒的选择。恰如Forres



ter 研究公司分析家布莱特·戴克玛所说:通过建立一个庞大的信息帝国,亚马逊正在全方位地包围顾客

★对顾客负责

亚马逊成功的另一个秘诀是“负责任”。亚马逊知道责任心是让



网上购物者感到放心的关键。吸引客户订货的秘诀就是让他们感觉到你确实在那里关注着一切,网上购物不会让他们失望。这正是亚马逊做得最好的地方,也是亚马逊的成功之处

★依靠科技

亚



亚马逊的成功离不开科技的支持。亚马逊一直投入巨资进行技术研发,以保持其在电子商务领域的领先地位。

” 数字贸易 “之重生我是亚马逊CEO

亚马逊使用快速的64位500M内存的Alpha服务器和一流的Internet链接。亚马逊能极为便利与快速。一个普通的产品介绍的页面大约38K,可以用一个普通的Modem在10分钟内下载下来。这样为顾客上网提供了很大的方便

★详尽的货物清单

到亚马逊购物,顾客知道自己可以找到任何书。一个详尽的清单有两个好处,第一,它表明网站经营者是认真的,更重要的是,顾客首先发现了他所需要的商品,大大地节省了时间。下订单

★明确的承诺

在产品的介绍说明上,亚马逊都告诉你是否有现货及何时能送到家。这样明确地告诉顾客感到网上购物确实可行。没有什么比在每页上都写着”有现货,24小时内送到家”更能吸引顾客了。当然,最好要说实话,对顾客负责,如果做不到,至少说明哪些有现货,哪些暂时缺货

★E-Mail的快速处理

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/168046001014006056>