

亚马逊卖家（JP）积分计划的卖家指南

在 2015 年, Amazon.co.jp 启动了亚马逊卖家（JP）积分计划, 以便卖家访问亚马逊 JP 积分计划。在启动此计划之前, 仅亚马逊零售可为亚马逊买家提供和许可积分。在日本, 积分计划非常受买家欢迎。

1 什么是亚马逊积分计划?

亚马逊积分是一项由 Amazon.co.jp 提供的忠诚度计划。

- ✓ 卖家可为每个商品设置积分数量。
- ✓ 买家在 Amazon.co.jp 上进行购买时, 可兑换之前赚取的积分。
- ✓ 卖家可自愿选择是否参与亚马逊积分计划。
- ✓ 卖家可在所有商品类别中为其商品设置亚马逊积分。
- ✓ 卖家可免费参与此计划。
- ✓ 买家获取 1 点积分, 卖家支付 1 日元 (JPY) 的商品积分费用。
- ✓ 获得的积分成本将从卖家销售收益中扣除。

2 为什么提供积分?

通过积分查找商品优于无积分查找商品, 因为买家可通过积分筛选商品。买家可在以下页面查看卖家提供的积分。针对卖家无法正常提供直接打折的 MAP (最低广告价格) 商品, 卖家可提供积分。

• 搜索结果页面

所有商品上均显示提供的积分。买家可在搜索结果页面上通过积分筛选商品。



图片 1: 搜索结果页面中的积分

商品详情页面

当产品获得“购买按钮”时，提供的积分与价格一起显示



图片 2：产品详情页面中的积分

所有卖家报价页

提供的积分与价格一起显示。



图片 3：所有卖家报价页中的积分

3 买家体验亚马逊积分计划

1. 买家可在搜索结果、商品详情和所有卖家报价页面上通过积分查找商品。
2. 买家可将带积分的商品放入购物车。该订单获取的积分将显示在购物车和订单确认页面上。
3. 下单时，买家支付商品价格并获取返还的待处理积分。待处理积分不得兑换。买家可在积分账户页面查看自己的积分状态。
4. 卖家确认发货后，待处理积分将转换为实际积分，可供买家以后在 Amazon.co.jp 上购买商品时使用。
5. 如果买家收到退款，则获取的积分将从其积分账户中扣除，且积分成本将作为入账退还给卖家。如果买家账户中无积分，则要退还给卖家的积分成本将从要退款的商品价格中扣除。

4 卖家体验亚马逊积分计划

1. 卖家可设置所有商品的积分数量。
2. 卖家可通过库存报告或管理您的库存页面查看为所有商品提供的积分。
3. 卖家可在“已售出，即将发运”电子邮件、“管理订单”和“订单报告”中查看与订单相关的积分数量。
4. 卖家确认发货后：
 - a. 买家积分账户中的待处理积分将转换为实际积分，可供买家以后在购买商品时使用。
 - b. 计算销售佣金时会先从商品价格中扣除积分成本。
 - c. 积分成本显示在“管理付款”和“结算报告”中。
5. 当出现退款情况时，与订单相关的积分成本将退还给卖家。

- a. 对于全额退款，将退还全额积分成本。
- b. 对于部分退款，按退还金额与销售价格的比率退还积分成本。例如，假设销售价格为 1,000 日元，积分为 200（等于 200 日元），则 500 日元的部分退款将退还给卖家 100 积分。

6. 卖家执行退款交易后，积分将从买家账户中扣除且退还给卖家。

5 佣金和积分成本

佣金的计算基础是用商品价格减去积分成本。例如，假设 1,000 日元订单提供 100 积分，收入佣金比率为 15%：

商品价格		1,000 日元	
积分成本	(-)	100 积分	1 积分 = 1 日元
小计		900 日元	
亚马逊销售佣金	(-)	135 日元	900 日元乘以 15%
卖家支付		765 日元	

6 采用亚马逊积分后，系统将更改

可下载包括积分属性的新库存文件模板。新设置允许卖家决定是否要在以下所示报告中接收积分：

	类型	受影响的报告或文件	更改	注意
1	库存文件模板	特定于类别的商品文件 商品信息加载器 库存加载器 商品价格和数量	已添加新列	已添加新列设置为每个 SKU 提供积分。
2	库存报告	在售商品报告 可售商品报告 已取消商品报告	已添加新列	已添加新列指明为每个 SKU 提供的积分。您可以从“管理您的库存”页面为报告添加列。
3	订单报告	新订单报告 未配送订单报告	已添加新列	已添加新列指示为每个订单授予的积分。您可以从“管理您的订单”页面为报告添加列。
4	付款报告	付款结算库存模板文件/库存模板文件 V2/XML/交易详情	已添加新值	新值“授予积分成本”和“退还积分成本”已添加至“商品相关费用类型”列。
5	物流报告	所有订单 买家配送销售 亚马逊配送货件	已添加新列	已添加新列指示为每个订单授予的积分。您可以从“管理您的订单”页面为报告添加列。

7 有关亚马逊积分的其他注意事项

1. 每件商品积分的最小值为 1 点，最大值为商品价格的 95%。
2. 设置积分的方式因界面而异：
 - a. 通过卖家平台管理您的库存 (MYI) 页面，卖家可设置与商品价格对比的积分百分比，它可转换为实际积分数量。
 - b. 通过“库存模板文件”，卖家可将积分设置为实际积分数量。
3. 在“管理库存”中，通过百分比设置计算得出的积分值为四舍五入的值。例如，假设商品价格为 150 日元，积分百分比设置为 1.00%，积分值为 1.5 点，经四舍五入，设置为 2 点。
4. 在“库存模板文件”中，设置提供积分的绝对值。例如，要为价格为 150 日元的商品设置 1% 积分，您需要在“库存模板文件”中的“积分”列输入整数 2。
5. 要使用“库存模板文件”设置积分，您必须同时输入商品价格和积分。如果仅提供商品价格，则积分将为零。
6. 积分百分比将四舍五入且作为整数显示在面向买家的页面上，如搜索结果、商品详情和所有卖家报价页。例如，价格为 500 日元的商品提供 7 积分时，通过计算得出的积分百分比为 1.4%，但在页面上显示为 1%。
7. 积分与促销分开，当一起提供时，将达到综合效果。买家除了享受促销优惠外，还可获得积分。例如，假设价格为 1,000 日元的商品可享 50% 的促销价格折扣，还提供 100 积分，则买家将支付 500 日元并获取 100 积分，总计有效折扣为 60%。

版本控制

	版本	日期	更改	注意
1	E1.0	2015/4/15	初始版本	
2				