

## Fetcher 帮亚马逊卖家解答的 12 个问题

在本文中，您会找到 Fetcher 为亚马逊卖家解答的最重要的问题。解答这些非常重要的问题，不需要进行连篇累牍的复杂演算。相反，只要观看以下视频，依照视频操作，您就会找到问题的答案。

[观看优酷视频](#)

1. 我的总业务利润是多少？

a. 在 Dashboard (主控制面板)上，请选择时间区间，然后点击“apply 应用”，Fetcher 就会展示出总业务指标。

2. 我的账号今天表现如何？

a. 在右上角的日历中选择“today 今天”的日期。

3. 今年表现最好和最坏的时候？

a. 移动鼠标到主控面板的曲线，观察到的向下的曲线波谷即是负赢利时期，爬升的波峰则是正赢利时期。

4. 如何发现可能下降的趋势，季节性或利润的趋势？

a. 查看主控制面板，它包含了长期的数据。您可以对比参考同期的数据来发现这些趋势。

5. 我想要预测断货日期，预防断货，应该如何做？

a. 为了预防将来断货，请查看较长一段时间的曲线，查找历史断货日期来预估（在来年的同期您可能需要备更多的货）。

6. 我每件商品的当前销售速度是怎么样的（日均销量）？

a. 在主控面板页面的左下角查看库存。您可以看到每件商品在断货之前的“velocity for each item 销售速度”、“inventory value 库存价值”、“Days remaining 剩余库存天数”和当前“inventory level 库存水平”。Fetcher 可供您输入“lead time 生产时间”，即从生产商开始制作商品到产品抵达亚马逊仓库的时间。

7. 我目前的库存数量还可以销售多少天？

a. 请查看主控面板的左下角的库存标签页。

8. 到了年末，我需要向会计报告还有多少未售出库存（因为库存会转移到次年），我应该怎么做？

a. 您可在主控面板查阅 inventory value（库存价值）。

9. 我表现最好的商品是哪些？

a. 请进入 Sales & profit（销售和利润）标签页，在那里可以详细地分析每一个 SKU，还可以下载报告用于以后的分析。

b. 最重要的是，Fetcher 会帮您确定哪些地方需要改进，如低毛利，高订购费，高营销支出等等。

10. 我要怎么处理税务？

a. 您的会计会问您要“Profit & Loss statement 利润表”。直接点击“P&L Statement”（利润表）标签页，选择时间区间，然后打印或者电邮给会计即可。

11. 我要怎么做才能提高毛利？

a. 查看费用。对比固定的费用和变动的支出，变动的支出会产生滚雪球的效应。每次关注一个方面的支出，并创建一个计划来逐一降低支出。

b. 仓储费也是变动的，因为它取决于存储的数量。我们建议使用第三方仓储服务来节省亚马逊仓储费（或者缩短生产时间，如果可能的话）。

12. 在亚马逊之外的费用支出，怎么记录呢？

- a. 进入到 Fetcher 的 “Expenses 支出” 标签页。在那里您可以找到 “product costs 商品成本”、“reshipping 二次运输运费” 和 “other expenses 其他费用”。
- c. 尤其要注意的是，确保所有其他支出（尤其是发布一个新商品而产生的前期费用）已经输入。想要知道更多如何使用 Fetcher 吗？

[看这个 30 分钟的演示视频吧](#)

## Fetcher- 每周财务检查清单

1. Fetcher 可以让您永远都清楚知道 YTD Total Profit (本年迄今的总利润)：只需要点击位于顶部的主控面板横幅就可以查阅迄今为止一年内您的利润总额。
2. 获知利润趋势：在主控面板查看过去 14 天利润曲线，每日利润是维持不变还是有所升高/降低？
3. 获知利润为负值或没有利润的阶段：在日历中您可以选择迄今一年作为区间范围，查看主控面板曲线，可以观察到曲线呈现为平直线的区间（即无销售）或者在 0 美元线之下的线（意味着利润为负值）。记录下这些日期，详细地分析为什么曲线是平的而且/或者利润是负值的原因。
4. 查阅每个 SKU 每日售出数量。您可以在日历中选择最近 60 天并查阅日均销量，观察曲线，日均销量是升高了还是降低了？为什么？
5. 观察最优和最差利润表现的 SKU：从 Sales & Profit（销售和利润）页面，您可以选择想要分析的日期，可以查看利润表。Fetcher 会把表现最优的 SKU 放在最顶部，而把表现最差的 SKU 放在最底部。
6. 想知道每件商品的平均利润？从您的 Sales & Profit（销售和利润）页面，选择想要的日期，点击右上角的 “Export to CSV 导出至 CSV 文件” 按钮就可以生成利润报告。这里可以找到每件商品的利润、单件利润，帮助您制作周详的商业决策，比如哪些商品值得补货等。
7. 可预估剩余库存的利润：依据上面所提及的操作可以得到平均单件商品的利润，然后乘以现有的库存数量（剩余的库存）即可预估现有库存的利润。在补货之前，如果收入和支出比保持不变，这项计算可以提供 这个商品一个大致的预估利润额。
8. 如果在批量库存创建之初，您做了很多促销和/或大幅度的 PPC 广告，而现在不继续这么做了，那么我们建议您按较晚的日期来统计 “average profit per unit 单价商品的平均利润”，并使用这个更新的利润数据来计算利润。
9. 找出被收取的新的费用：在主控制面板的右下角您可以检查费用报表，在 “recurring fees 一般费用” 项目中您可以查看到是否有亚马逊有收取新的或者奇怪的费用。
10. 查阅 PPC 报告并研究它对您的利润的影响：在主控制面板上，您可以看到卖家账号范围内的 PPC 表现。而在产品分解页面，可以看到 SKU 范围内的 PPC 表现。您可以在 S&P 页面下载报告，观察有和没有付费广告两种情况下的 PPC 表现。  
*\*请注意来自亚马逊的最新的 PPC 广告报告可能存在 48 小时的延迟。\**
11. 维护产品排名：监控库存水平并照看好任何一个库存低于 3 个的 SKU，停售该商品，这样亚马逊不会修改您的排名。如果您在断货之前停售，一旦您补货，您还可以保持您的排名（2018 更新）。
12. 保持更新系统里的费用数据：注意在 “other expenses 其他费用” 标签页中您填入了您输入了所有费用，比如办公室费用、员工工资、顾问费用和其他费用，确保 Fetcher 提供最准确的利润计算。

## 百万美金案例分析第三期美国站- 线上直播

在本次直播中，我们将用Jungle Snug（美国卖家号）来举例，在Million Dollar Case Study百万美金案例分析中给大家介绍Fetcher工具。

百万美金案例分析（MDCS）是一个实操性的亚马逊案例分享，由Fetcher的母公司 - Jungle Scout团队录制而成。在这个项目中，我们将毫无保留地和您分享亚马逊卖家账号的操作。从商品采购、发布到成功赢利。每一个MDCS都分成多个部分。以下，您会看到第17小节—Maximizing Profits with Financial Analytics（用财务工具使利润最大化）

观看视频和博文，[请点击这里](#)