

2026 EU3P 第四季度促销活动

2026 | SELLERS

Amazon Confidentiality

- 根据您与亚马逊在先签署的协议中相关的保密协议，以下与您分享的内容是保密信息，不可公开分享。
- 亚马逊希望您进一步了解亚马逊的业务和新机会，彼此共同成长。
- 此篇PPT内容只能分享给您公司内部需要知情的人，信息接收者需有高度保密意识。

目录

- 第四季度活动概览
- 您可以在哪里参与？
- 为什么要开展促销活动？
- 促销类型
- 促销费用
- 重要日期
- 充分利用您的促销活动
- 条款和条件

Q4 活动概览

今年，Prime 会员大促（Prime Big Deal Days）与去年同期回归，为购物季拉开序幕，随后进入黑色星期五活动周（Black Friday Week）。

黑色星期五活动周（Black Friday Week）将于2026年11月19日 – 11月30日进行。

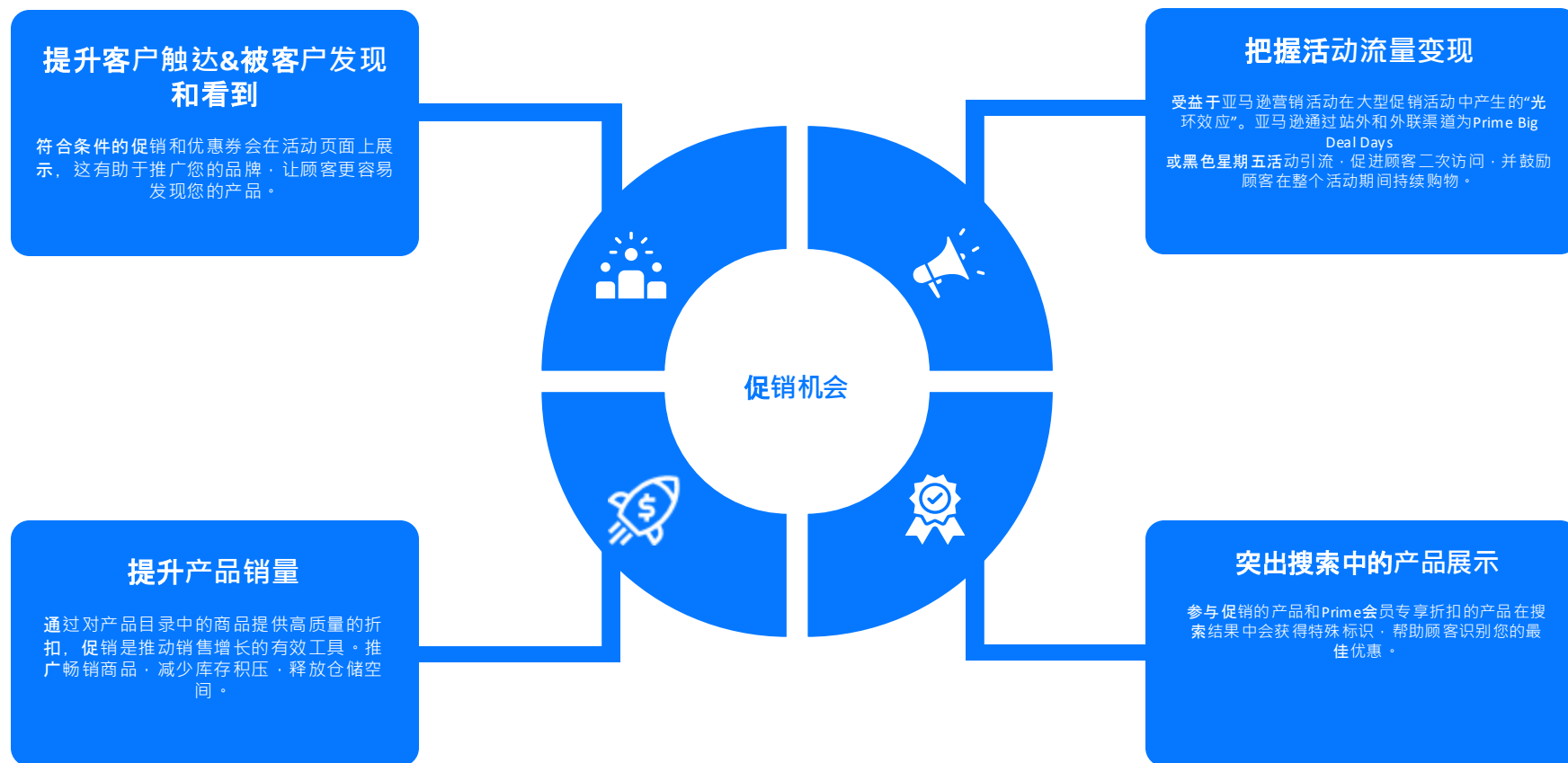
此演讲材料将包括您需要了解的所有关键信息，协助您为欧洲站点第四季度两大活动做好准备。

您可以在哪里参与活动？

- 亚马逊欧洲的长期愿景是让全球所有亚马逊客户（买家、卖家和广告商）在任何亚马逊商店及任何设备上都能享受本地化体验。
- 亚马逊的促销活动是帮助您在您业绩最好的国家提升流量和转化率的关键机会，同时也是在新站点转化新客户的重要机会。
- 您可以在欧洲10个站点参加亚马逊的促销活动。



为什么要在第四季度开展促销活动



活动参与要求

卖家和商品要求

要获得参与促销的资格，您必须是专业卖家。您的商品还必须满足以下最低资格标准。

重要提示：符合活动资格标准的合格商品将自动显示在[促销仪表盘](#)的**符合条件的商品**部分（可能会发生变化）。亚马逊将确定哪些商品可以获得推荐资格。并非所有满足最低要求的商品都会获得参与促销活动的推荐。如果您没有被推荐的商品，您可以选择其他优惠类型，如[价格折扣](#)或[优惠券](#)。

了解更多信息，请参考卖家平台中的[创建新促销](#)页面。

- **质量要求：**商品必须在亚马逊商城具有良好的销售历史记录，且平均评分至少为3.5星。
- **商品变体：**特价活动应尽可能多的包含符合条件的"父商品"下的所有商品变体（如尺寸、颜色和款式）。
- **类目要求：**[受限制商品](#)或其他具有冒犯性、令人尴尬或不当的商品均不符合条件。
- **配送要求：**商品必须在所有欧洲地区都具有Prime资格。您可以在配送设置中选择亚马逊物流（FBA）或卖家自配送Prime。
- **商品状况：**仅全新商品符合促销活动资格。
- **退货率：**退货率高的商品将不符合促销活动资格。
- **促销价格：**必须符合亚马逊[关于参考价格的策略](#)，并具有经验证的参考价格。
- **商品详情：**商品图片必须符合亚马逊的[图片要求](#)和[客户商品评论政策](#)。

促销类型

- Z 划 算
- 秒 杀
- PRIME 会员 专享 价 格 折 扣
- 优 惠 券

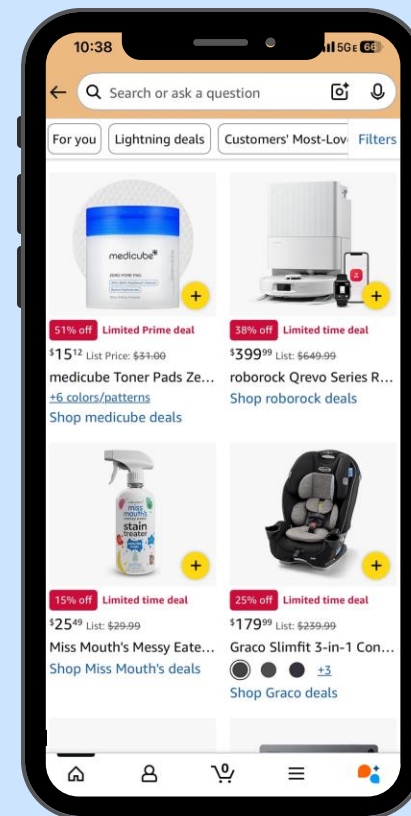
Z划算

什么是（PRIME会员专享）Z划算？

（Prime会员专享）Z划算提供有极具吸引力折扣幅度的优质商品，这些优质商品与最畅销产品一起发挥最佳性能。在Prime Big Deal Days期间，Z划算专门提供给亚马逊Prime会员，商品将在商品详情页、搜索结果和购物车中显示划线价格，并获得Prime Big Deal Days标识。符合条件的商品也可能出现在活动页面。Prime Big Deal Days和黑色星期五活动周的Z划算将在整个活动期间运行。

资格标准*

- 必须满足或优于最高促销价格，包括：
 - 折扣价格必须比过去30天内所有卖家向客户提供的最低销售价格（包括之前的促销价格、折扣、特价和优惠券）至少低**5%**。与2026年Prime Day要求一致。
 - 自5月18日起，亚马逊将调整促销资格标准以扩大促销选品范围，为消费者提供更多优质选择。在新标准下，卖家需保持免运费及其他特定促销类型条件，但*Prime资格、订单缺陷率、迟发率和取消率指标*将不再影响促销资格。请注意，不具备Prime资格的促销将不会显示Prime标识。
 - 与当前站点价格（Current price）相比至少5%的折扣。
 - 英国站/德国站/荷兰站：与参考价（Reference Price）相比至少15%的折扣；西班牙站/法国站/意大利站/比利时站/波兰站/瑞典站/爱尔兰站：与近期最低价（Lowest recent price）相比至少5%的折扣；或至少降价£40 / €40 / 200PLN / 400SEK 适用于所有站点。
 - 与非Prime会员专享价格相比至少5%的折扣。
 - 相对于商品的典型价格（Typical Price；又名原价格，Was Price）至少5%的折扣，典型价格是您的商品在过去90天内的销售中位数价格。
- 商品评分至少为3.5星，且拥有5个评论或没有评论。
- 在卖家平台中获得推荐的商品。
- 大型促销活动的促销价格将不再计入您未来日常促销活动的过去30天价格的计算，此变更仅适用于英国站、德国站和荷兰站。



*请注意从促销提报时起直至开始日期，所有提报要求都必须持续满足才能在活动期间运行。

秒杀

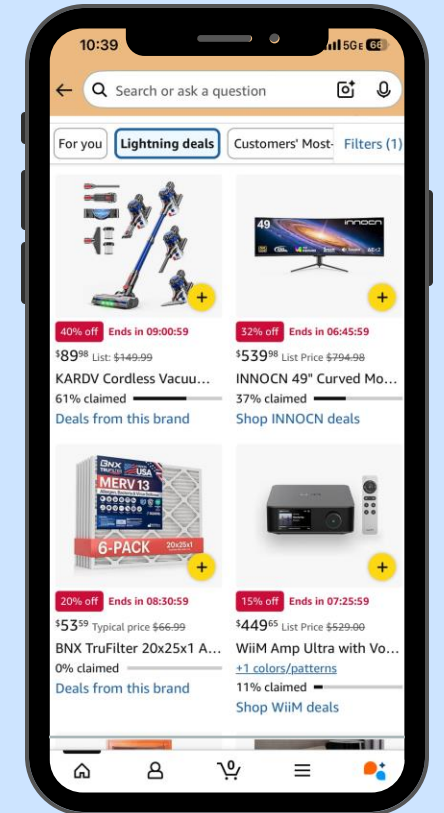
什么是（PRIME专享）秒杀？

（Prime专享）秒杀是在实际活动日期间运行最长12小时的限时优惠，具体时间由亚马逊安排。在Prime Big Deal Days和黑色星期五活动周期期间，这些特价活动将持续到“售罄”（以您设置的最大数量为限）或直到预定的结束时间。活动期间的优惠商品将在商品详情页面、搜索结果和购物车中显示特价标识。这些商品也可能在活动特价页面上展示或出现在网站的其他展示位置。Prime Big Deal Days的秒杀专门提供给亚马逊Prime会员。

资格标准*

- 必须满足或优于最高促销价格，包括：
 - 折扣价格必须比过去30天内所有卖家向客户提供的最低销售价格（包括之前的促销价格、折扣、特价和优惠券）至少低**5%**。与2026年Prime Day要求一致。
 - 自5月18日起，亚马逊将调整促销资格标准以扩大促销选品范围，为消费者提供更多优质选择。在新标准下，卖家需保持免运费及其他特定促销类型条件，但*Prime资格、订单缺陷率、迟发率和取消率指标*将不再影响促销资格。请注意，不具备Prime资格的促销将不会显示Prime标识。
 - 与当前站点价格（Current price）相比至少5%的折扣。
 - 英国站/德国站/荷兰站：与参考价（Reference Price）相比至少15%的折扣；西班牙站/法国站/意大利站/比利时站/波兰站/瑞典站：与近期最低价（Lowest recent price）相比至少5%的折扣。
 - 与非Prime会员专享价格相比至少5%的折扣。
 - 相对于商品的典型价格（Typical Price；又名原价格，Was Price）至少5%的折扣，典型价格是您的商品在过去90天内的销售中位数价格。
- 商品评分至少为3.5星，且拥有5个评论或没有评论。
- 在卖家平台中获得推荐的商品。
- 大型促销活动的促销价格将不再计入您未来日常促销活动的过去30天价格的计算，此变更仅适用于英国站、德国站和荷兰站。

*请注意从促销提报时起直至开始日期，所有提报要求都必须持续满足才能在活动期间运行。



如何提报Z划算/秒杀？

- 卖家中心 > 广告 > 秒杀 > ‘创建新促销（秒杀或Z划算）’
- 对于新版卖家中心：卖家中心 > 营销推广 > 管理促销和特惠 > 点击 ‘创建促销（秒杀或Z划算）’
- 选择任何具有‘Prime 会员大促’或‘黑色星期五活动周’排期选项的推荐商品或下载所有推荐商品进行批量管理
- **早鸟提报机会**：为了鼓励尽早提报，如果您在2026年8月5日前提交Prime 会员大促（Prime Big Deal Days）的促销，在2026年9月5日前提交黑色星期五活动周（Black Friday Week）的促销，您将获得每笔固定预付费30%的折扣（具体为：英国：£4，德国：€5，法国/意大利/西班牙：€3 早鸟优惠）。
- 在卖家中心提报**Prime 会员大促（Prime Big Deal Days）**促销的截止日期为**2026年9月23日**；提报**黑色星期五活动周（Black Friday Week）**促销的截止日期为**2026年11月18日**。

Prime专享价格折扣

什么是PRIME专享价格折扣？

Prime会员专享价格折扣是一种仅针对Prime会员的价格折扣。带有Prime专享折扣的商品报价会显示折扣价，并标示已验证的参考价格（以删除线划掉）。顾客在搜索结果和商品详情页面上还将看到标识和节省金额汇总。经过折扣调整的价格会显示在精选促销详情页面上。

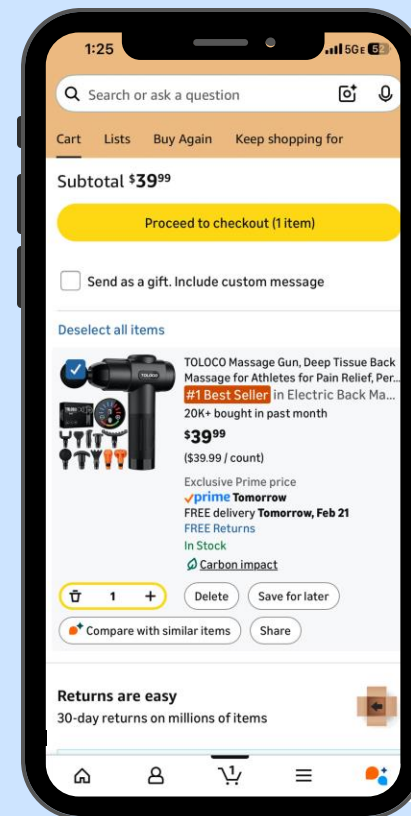
资格标准*

- 折扣价格必须比过去30天内所有卖家向客户提供的最低销售价格（包括之前的促销价格、折扣、特价和优惠券）至少低**5%**。与2026年Prime Day要求一致。
- 商品评分至少为3.5星，或没有评论。
- 英国站/德国站/荷兰站：与参考价（Reference Price）相比至少15%的折扣；西班牙站/法国站/意大利站/比利时站/波兰站/瑞典站：与近期最低价(Lowest Recent Price)相比至少5%的折扣。
- 与当前站点价格（Current Price）相比至少5%的折扣。
- 与历史销售价格（Sales History Price，又名Was Price）相比至少5%的折扣。
- 与非Prime会员专享价格相比至少5%的折扣。
- FBA和MFN产品都有提报Prime专享价格折扣的资格。MFN的提报资格，请参考第13页。

如何提交PRIME会员专享价格折扣？

- 卖家中心 > 广告 > 价格折扣；对于新版卖家中心：卖家中心 > 营销推广 > 管理价格折扣 > 点击‘创建价格折扣’
- 点击创建价格折扣，并在第1步的活动下拉菜单中选择‘Prime 会员大促（Prime Big Deal Days）’或‘黑色星期五’
- 设置您的活动详情、添加商品并设置折扣/承诺数量
- Prime会员专享价格折扣的提报开始时间为**2026年7月20日**，截止时间为活动结束前12小时
- 最佳实践：尽早提报Prime会员专享价格折扣，您在活动开始前的任何时候都可以灵活地添加或编辑商品选择
- 提交开放和关闭的日期可能会有变动

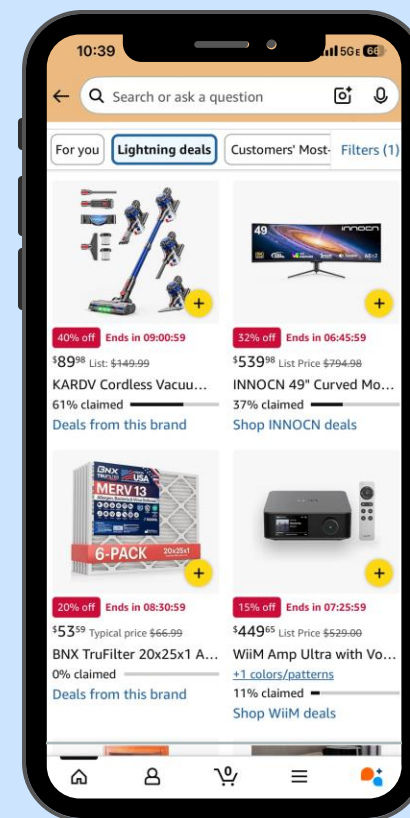
* 请注意从促销提报时起直至开始日期，所有提报要求都必须持续满足才能在活动期间运行



MFN促销 / Prime专享价格折扣

资格标准

- 自5月18日起，亚马逊将调整促销资格标准以扩大促销选品范围，为消费者提供更多优质选择。在新标准下，卖家需保持免运费及其他特定促销类型条件，但*Prime资格、订单缺陷率、迟发率和取消率指标*将不再影响促销资格。请注意，不具备Prime资格的促销将不会显示Prime标识。
- 商品必须免费配送。



优惠券

什么是优惠券？

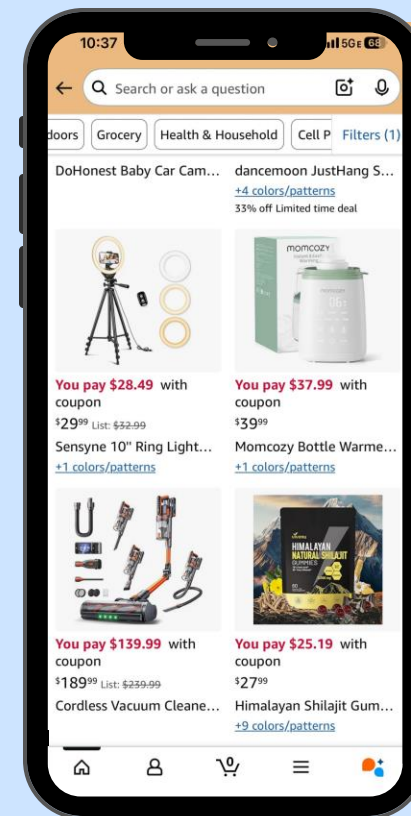
优惠券是在单个产品或一组产品上提供的销售点折扣，如果符合条件，将在活动页面、购物结果、产品详情页以及其他位置自动进行商品化展示。Prime会员大促（Prime Big Deal Days）的优惠券专门提供给亚马逊Prime会员。

资格标准

- 在英国，德国，西班牙，意大利，荷兰，瑞典，比利时和爱尔兰，ASIN必须有原价格（Was Price）或有效市场价（Validated List Price）；在法国和波兰，ASIN必须有近期最低价（Lowest Recent Price）。
- 在英国，德国，西班牙，意大利，荷兰，瑞典，比利时和爱尔兰，当前站点价格（Current Price）不能比原价格高超过30%；在法国，波兰，不能比近期最低价（Lowest Recent Price）高超过30%。
- 净价格（Net Price，当前站点价格 - 优惠券折扣）：在英国，德国，西班牙，意大利，荷兰，瑞典，比利时和爱尔兰，净价格必须至少比原价格或有效市场价低5%。在法国和波兰，净价格必须至少比近期最低价（Lowest Recent Price）低2%。
- 折扣范围必须是基于当前站点价格的5% - 50%之间
- 对于Prime Big Deal Days的优惠券，客户细分目标必须设置为Amazon Prime*
- 对于Prime Big Deal Days的优惠券，ASIN(s)必须符合Prime资格
- 优惠券标题必须合规**
- 所有优惠券都受其他现有质量验证的约束

如何提报PRIME会员优惠券

- **Prime会员大促（Prime Big Deal Days）** 优惠券提交将在活动日期公开宣布后开放。请在实际活动日期内设置优惠券以获得参与**Prime会员大促（Prime Big Deal Days）**和**黑色星期五活动周（Black Friday Week）（11月19日 - 11月30日）**的资格
- 卖家中心 > 广告 > 优惠券 > 创建新优惠券；对于新版卖家中心：卖家中心 > 营销推广 > 管理优惠券 > 点击‘创建新优惠券’
- 优惠券创建是100%自助服务



促销费用

费用一览表

* 预付费用和基于销售业绩的费用会分别在促销结束后分别单独开具发票。

- **早鸟优惠的机会**：为了鼓励卖家尽早提报促销，如果您在**2026 年8月5日前提交Prime会员大促（Prime Big Deal Days）**的促销，在**2026年9月5日前提交黑色星期五活动周（Black Friday Week）**的促销，您将获得每笔促销固定预付费约**30% 的折扣**（各国家：英国：£4，德国：€5，法国/意大利/西班牙：€3 早鸟优惠）。

	德国站	英国站	法国站/意大利站/西班牙站	比利时站/荷兰站/瑞典站/波兰站	爱尔兰站
z划算	活动费用€16，另加0.75%销售额的可变费用，上限为€1000	活动费用£12，另加0.75%销售额的可变费用，上限为£600	活动费用€10，另加0.5%销售额的可变费用，上限为 €300	不收取费用	无
秒杀	活动费用€16，另加0.75%销售额的可变费用，上限为€1000	活动费用£12，另加0.75%销售额的可变费用，上限为£600	活动费用€10，另加0.5%销售额的可变费用，上限为 €300	不收取费用	无
Prime会员专享价格折扣	活动费用€16，另加0.75%销售额的可变费用，上限为€1000	活动费用£12，另加0.75%销售额的可变费用，上限为£600	活动费用€10，另加0.5%销售额的可变费用，上限为 €300	不收取费用	无
优惠券	每次创建的优惠券的固定费用 €4，另加优惠券销售额的0.75%，上限为 €300	每次创建的优惠券的固定费用 £2，另加优惠券销售额的0.75%，上限为£200	每次创建的优惠券的固定费用 €2，另加优惠券销售额的0.50%，上限为€100	不收取费用	不收取费用

重要日期

重要日期

Prime会员大促 (Prime Big Deal Days)

- 现已开放 - 卖家中心开放**促销 (z划算/秒杀)** 的提报
- **20/07** - 卖家中心开放**Prime会员专享价格折扣**的提报
- **05/08** - 早鸟促销提报截止日期
- **09/09** - EU9 FBA 入库截止日期
- **18/09** - UK FBA 入库截止日期
- **23/09** - **促销 (z划算/秒杀)** 的卖家中心提报窗口关闭
- **TBA** - **Prime会员优惠券**开放提交。此项将在活动日期公开宣布后进行, **并持续开放至活动结束**

黑色星期五活动周 (Black Friday Week)

- 现已开放 - 卖家中心开放**促销 (z划算/秒杀)** 的提报
- **20/07** - 卖家中心开放**Prime会员专享价格折扣**的提报
- **05/09** - 早鸟促销提报截止日期
- **21/10** - EU9 FBA 入库截止日期
- **30/10** - UK FBA 入库截止日期
- **18/11** - **促销 (z划算/秒杀)** 的卖家中心提报窗口关闭
- **30/11** - 优惠券开放提交, **并持续开放至活动结束**

充分利用您的促销活动

- 亚马逊企业购
- 最佳实践

充分利用您的促销活动

亚马逊企业购

关于亚马逊企业购

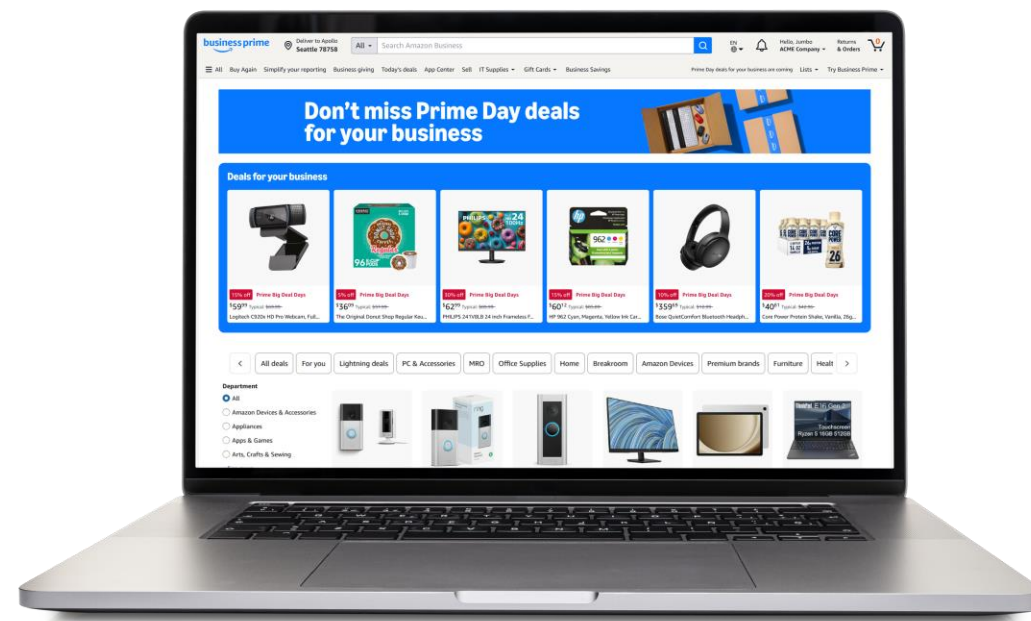
- 值得信赖的B2B市场，为全球超过800万个组织提供服务，从小型企业到世界上最大的公司
- 提供定制的B2B体验，包括仅限企业的定价、多用户账户、企业Prime、增强配送和采购系统集成 - 所有这些都旨在简化组织采购流程
- 数亿种产品提供仅限企业的定价

参与企业相关促销

- 在企业相关商品上开展优惠
- 在B2B（Amazon Business活动页面和类别店面）和B2C体验中均可见
- 区分B2C和B2B的促销策略
- 在Prime Day 2025期间，企业相关优惠的销售额同比增长超过160%*
- 资格标准：见第9/10页

亚马逊企业购的客户

97
财富100公司



*亚马逊2025年Q3内部数据

充分利用您的促销活动

最佳实践

使用推荐的ASIN

推荐信息每周在卖家中心更新；如果您看到某个产品符合Prime Big Deal Days或黑色星期五活动周的资格，请不要等待，尽快采取行动，因为它可能在下周就会消失。

突出展示您的顶级产品

在亚马逊线上商店开展促销活动是您让亚马逊购物者惊艳的机会！专注于顶级产品，以最大化您在活动期间的增长机会。

使用高质量内容

确保图片不包含任何不属于产品本身的文字、标识或水印。如果促销活动不符合亚马逊的产品图片要求，或者图片不能代表促销活动中的产品，该促销活动可能会被取消。

改进产品详情页面

激发亚马逊购物者购买您目录中的产品。优化要点说明、图片和A+内容，以传达您的品牌信息并展示独特的产品优势。

遵循时间表

快速行动提交！遵循卖家中心提供的提交和采购时间窗口。准备按时发货，以满足FBA入库配送截止时间。

条款和条件

- 亚马逊保留随时重新安排或取消促销活动的权利。
- **如果您的商品**获得促销批准后违反了卖家平台条款和条件中列出的任何标准，您的促销活动将被立即取消，并且可能无法获得促销费用的退款。
- 亚马逊不保证创建的促销一定会获得订单。
- 亚马逊不保证促销一定会在选定的日期或时间发布。
- 亚马逊不保证推广位置或曝光率。

感谢观看