

珠海明信片设计

发布日期：2025-09-24

我们都知道，亚马逊是个典型的“以用户体验为核心”[以消费者评价结合算法对买家进行推荐的电商平台，一般情况下，好的评价能够为卖家的产品争取到更高的排名，而买家在购买产品时也会先研究产品的review再决定是否购买，可以说，亚马逊上的评价对于卖家的影响是非常大的。这时候，你可能会想：如果我们可以向买家索取更多评论，提升好评率，同时稀释差评率，提升卖家的反馈评级不就可以带动销量了吗？事实上，这种想法并没有错。但是，近年来，亚马逊不断加大删评力度，严打shua单刷评，并不断更新了review政策……于是乎，一传十十传百，跨境圈内一度传言shua单已死，操纵评论的方式已死……不少卖家因此对索评敬而远之对差评置之不理，那么究竟亚马逊还能索评吗？Your mailbox — you know, the metal one with your address on it .珠海明信片设计

在跟很多圈子内卖家沟通交流的时候，我们其实是发现了一种更高效、相对来说安全度、可靠性更好的一种获评小技巧。其实从售后卡的角度来说，服务商已经将扫码、访问、注册、留评、跳转等环节开发得非常完善。现在缺的是让消费者看到QR码的方法，难点在于无法向消费者传递信息。这让我想起了的明信片 and 挂号信。以前使用明信片邀评时，想和消费者沟通的内容需要全部写出来印在上面，这就导致明信片内容会有些敏感，也是很多卖家担心的地方。那为什么不用明信片这种海外很常见的方式将QR码直接寄给消费者呢？如果将售后二维码和明信片结合起来，一方面可以绕开官方的审查，直接与消费者沟通；另一方面内容上更加纯净，通过落地页的功能可以更好的提高邀评质量和转化粉丝。这里向大家推荐一家欧美明信片服务商[Mailzone][Mailzone团队从19年起就开始从事海外明信片（直接邮寄）服务，在他们看来，由于欧美的生活习惯，实体邮件仍是非常高频率使用的营销方式，有73%的美国消费者更喜欢通过实物广告来了解一个品牌。珠海明信片设计因为美国本土人的习惯是会去翻看信箱的，明信片的寄送地址是和买家购买产品的地址一致的。

包装中放入卡片获取评价如果是自发货，卖家可以完全掌控包裹，使用FBA的话，只能控制产品包装。不过无论哪种方式，卖家都有机会在包装或产品包装盒中放入卡片。虽然很多卖家都做过小卡片，但是有的特别成功，而有些则没什么效果，有的还被投诉。应该说对，亚马逊对包装中的这类卡片还是有一定监管的。不同于国内淘宝卖家收到的扫码给好评、加微信返红包的简单粗暴，国外的消费者对于小卡片的话术和样式有所不同。通常保险起见，包装中的卡片内容还是较为含蓄，卖家会在产品的包装盒里放上精美的售后服务说明书，或者放上新品推广的一些信息。

卖家如何增加客户留好评的可能呢？下面木马深圳为大家解答。1) 发送追踪邮件：在包裹投递几天后，在发索评邮件前，你可以发送追踪邮件进行试探，尽量在造成其他损害前能安抚客户

的不满情绪，降低客户留差评的概率；2）及时回复客户邮件：如果你收到客户的邮件，要及时回复客户，解决客户当前存在的问题，将负面评论出现的可能性扼杀在摇篮中；3）发送索评邮件：虽然客户不一定会阅读你发出的索评邮件，但如果你没有发送，获得评论的可能性自然会降低。当然，卖家在发送亚马逊索要好评邮件时，要注意索评的时间和内容，最好能够发送个性化的索评或追踪邮件；4）提供更好的服务：你需要在店铺运营中注意所有的细节，避免出现任何细节性的错误，比如产品包装不严密、产品盒上出现错别字等等，这些都有可能让客户留下负面评论，也对你的品牌形象有所损害；5）解决负面评论存在的问题：如果你在亚马逊上收到负面评论，就说明你的产品在配送、客服或者listing信息方面存在问题，你需要及时检查产品页面信息，改善配送服务，提高客户服务的质量和效率。线下明信片索评效果怎么样？

亚马逊旺季卖家如何高效索评？1. 索评卡片获取评价。索评卡片是一种常见的获评渠道，尤其是对于自发货的卖家而言，可操作的空间较大，而对于FBA发货的卖家而言，只能控制产品的包装。因为通常来说，亚马逊对包装中的这类卡片还是有一定监管的，所以为了保险起见，包装中的卡片内容还是需要含蓄一点，在产品的包装盒放上精美的售后服务说明书或者放上一些新品推广的信息，最后印上卖家的售后服务邮箱。这样一来，如果买家联系了卖家，就可以顺利手机这些买家的真实邮箱。2. 站内索评邮件邀评。站内索评邮件是最常见也是操作最简单的一种获评方式了，通过一些索评工具，就有多种场景和多种语言的索评邮件模板可供选择，并且可以自定义索评邮件时间，过滤不适当的订单用户。但也要注意的邮件发送的频率不要太高，避免烦扰买家，更不要涉及亚马逊官方禁止的一些操纵评论的行为。3. 线下明信片索评。线下明信片索评与站内索评邮件想必，触达率更高，因为明信片可以直接发送到消费者的真实邮箱之中，触达率高达100%；比起索评卡片的方式，明信片没有了亚马逊审查的风险，所以可操作空间更大，留评率更高。邀评明信片用来干嘛的？珠海明信片设计

明信片是一种不用信封就可以直接投寄的写有文字内容的带有图像卡片。珠海明信片设计

如何增加客户留好评的可能？1）发送追踪邮件：在包裹投递几天后，在发索评邮件前，你可以发送追踪邮件进行试探，尽量在造成其他损害前能安抚客户的不满情绪，降低客户留差评的概率；2）及时回复客户邮件：如果你收到客户的邮件，要及时回复客户，解决客户当前存在的问题，将负面评论出现的可能性扼杀在摇篮中；3）发送索评邮件：虽然客户不一定会阅读你发出的索评邮件，但如果你没有发送，获得评论的可能性自然会降低。当然，卖家在发送亚马逊索要好评邮件时，要注意索评的时间和内容，最好能够发送个性化的索评或追踪邮件；4）提供更好的服务：你需要在店铺运营中注意所有的细节，避免出现任何细节性的错误，比如产品包装不严密、产品盒上出现错别字等等，这些都有可能让客户留下负面评论，也对你的品牌形象有所损害；5）解决负面评论存在的问题：如果你在亚马逊上收到负面评论，就说明你的产品在配送、客服或者listing信息方面存在问题，你需要及时检查产品页面信息，改善配送服务，提高客户服务的质量和效率。珠海明信片设计

木马（深圳）供应链有限公司位于坂田街道大发埔社区里浦路5号C栋301，是一家专业的一般经营项目是：供应链管理；信息传输、软件及信息技术服务；物流信息咨询；物流方案设计；新

媒体传播、企业营销策划、广告设计、发布；货物及技术进出口。（法律、行政法规决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。公司。致力于创造高品质的产品与服务，以诚信、敬业、进取为宗旨，以建**MailZone**产品为目标，努力打造成为同行业中具有影响力的企业。公司不仅仅提供专业的一般经营项目是：供应链管理；信息传输、软件及信息技术服务；物流信息咨询；物流方案设计；新媒体传播、企业营销策划、广告设计、发布；货物及技术进出口。（法律、行政法规决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。，同时还建立了完善的售后服务体系，为客户提供良好的产品和服务□**MailZone**始终以质量为发展，把顾客的满意作为公司发展的动力，致力于为顾客带来高品质的美国明信片，索评明信片，催评明信片，邀评明信片。