

新品前 90 天

前 90 天买的不是订单，是证据



新品缺的不是曝光

是能被复制的转化证据

评论、转化数据、关键词，三样攒齐才算转正

① 原理 · 90 天买的是证据，不是销量

新品期的每一笔钱，都要换成“下次还能用”的东西：评论、转化数据、关键词。

广告冲出来的单，停了就没了；转化证据留下来，后面每一单都更便宜。

② 官方的 90 天 · 截至 2026-10

项	要求
黄金 90 天	官方列为注册后第 4 步
大礼包	90 天内使用 FBA
大礼包	90 天内用商品推广与优惠券
品牌注册	6 个月内完成

② 首批备货的硬上限 • 截至 2026-10

库存存放超过 181 天起，按月收超龄库存附加费：

90 天目标销量 $\times 1.5 =$ 首批上限
卖得好也能在 181 天内补第二票

首批发多少，不是看工厂起订量，是看这条线。（本仓推算）

[源:FBA-2026-10]

③ 算例 • 首批 300 件的钱怎么花

300 件 · 成本 ¥60	¥18,000
Vine 送测 30 件	货值 ¥1,800 + 官方注册费
优惠券 20% $\times$ 100 单	让利 $\approx$ \$800
广告试投 30 天	$\approx$ \$300

Vine 官方按件收费，档位以创建页面显示为准，别按网上旧数字算。（本仓推算）

③ 算例 • 90 天和 181 天对不上

首批 300 件 · 日均 3 件	
90 天卖出	270 件
补货周期	海运 35 天 + 上架 7 天
触发补货	剩 126 件时就该下单

到 181 天还没卖完的，库存就从资产变负债。（本仓推算）

④ 行动清单

- ❑ 首批按 60~90 天销量备，别按整柜备
- ❑ 到货前先注册品牌，Vine 才有门

- ❑ 优惠券只挂新品期，转正就停
- ❑ 每周看会话量与转化率，转化低先改图
- ❑ 预算留一半给 90 天之后的广告

⑤ 常见坑

- **首批发一整柜** — 卖不动就变超龄库存
- **没品牌注册想用 Vine** — 进不去
- **优惠券常年挂着** — 原价再也卖不动
- **送礼品卡换好评** — 违规，可能封号
- **90 天没单就换品** — 数据还没攒够