



# איך למכור באמזון

## איך למכור באמזון- הקורס הפרקטי ליצירת הכנסות מאמזון סיליבוס הקורס

### פרק 1: מבוא

- 1.1 לפני שמתחילים- מיינד סט, תאום ציפיות, למי זה מתאים, מה הצרכים, מה הקורס כולל, למה למכור באמזון, הגדרת יעדים ותוכנית פעולה.
- 1.2 מבט כללי על התהליך: מבט ממעוף הציפור על התהליך אותו עתידים לעבור המוכרים: פתיחת חשבון, בחירת מוצר, מציאת ספק, שילוח לאמזון, קידום מוצר, פעולות מתקדמות.
- 1.3 עובדות מעניינות על אמזון, מה ניתן למכור, הארצות בהן קיים אמזון מקומי, איך למכור ללקוחות מחוץ לארה"ב.
- 1.4 מודלים עסקיים למכירה באמזון (דרופ שיפינג, פרייבט לייבל, וול סלר, יתרונות וחסרונות של כל אחד).

### פרק 2: צעדים ראשונים

- 2.1 פתיחת חשבון המוכר באמזון- "סלר סנטרל" - הסבר כללי ומה נצטרך על מנת לפתוח חשבון.
- 2.2 סוגי חשבונות: אינדיבידואל או פרופשינאל, ההבדלים, יתרונות וחסרונות.
- 2.3 שינוי סוג החשבון מפרופשינאל לאינדיבידואל ולהפך.
- 2.4 קטגוריות מכירה- דברים שחשוב לדעת: קטגוריות פתוחות וסגורות, מוצרים שדורשים אישור מיוחד, מוצרים אסורים למכירה.
- 2.5 פתיחת חשבון בנק אמריקאי- פיוניר- אפשרויות, יתרונות וחסרונות
- 2.6 פיוניר- אקטיבציה וחיבור לחשבון אמזון



amazon

קורס הוידאו הראשון בישראל



# איך למכור באמזון

## פרק 3: תוכנית פעולה מפורטת צעד אחר צעד להצלחה באמזון

3.1 תכנית פעולה מפורטת המסבירה צעד אחר צעד את השלבים ליצירת הכנסה משמעותית מאמזון תוך 60 יום (או פחות) וזמן הביצוע של כל שלב.

## פרק 4: אמזון מנקודת מבטו של הקונה

4.1 סיור באמזון מנקודת מבטו של הקונה: איך הקונה רואה אותנו המוכרים, מה חשוב להבין ולדעת על מנת להיות מוכרים טובים יותר.

4.2 סיור בדף המוצר

4.3 סיור בדף הקנייה

4.3 מונחי יסוד ומושגים בסיסיים: חיפוש באמזון, תכנית הprime, FBA, buy box, Shipping (משלוח), BSR.

4.4 ריוויז (סקירות המוצר): סינון על פי סוג, הסבר

## פרק 5: ניהול חשבון תקין (Seller central)

5.1 הסבר על הממשק: פונקציות כלליות

5.2 תמיכה ועזרה- הסבר על אמצעי התמיכה והעזרה של אמזון

5.3 ניהול החשבון- מצב החשבון, ניהול ומעקב של הזמנות ומשלוחים, הודעות, מלאי, הוספת מוצר, דוחות, ביקורות של לקוחות, יצירת קשר עם לקוחות וכו'.

5.4 איך לשמור על בריאות החשבון ע"פ קריטריונים של אמזון.



# איך למכור באמזון

## פרק 6: עמלות

- 6.1 עמלות ועלויות באמזון- סוגי העמלות ושיטות החישוב, חישוב ריווחיות , קבלת הערכה ראשונית לכדאיות המוצר.
- 6.2 שימוש במחשבון העמלות באמזון

## פרק 7: קריטריונים לבחירת מוצרים מנצחים

- 7.1 בחירת מוצרים נכונה- הרעיון הכללי
- 7.2 בחירת מוצרים נכונה- טכניקות, שיטות לבחירת מוצר נכונה. ( best seller , תתי קטגוריות, מעקב אחרי מוכר, קבוצות ריוויז ועוד )
- 7.3 ניתוח מוצר- קריטריונים לבחירת המוצר המושלם- איך נעשה התהליך, ומה הקריטריונים (חובה ורשות) שאנו מחפשים בכל מוצר שנרצה למכור.
- 7.4 תרגול ניתוח המוצרים בעזרת כלים שונים
- 7.5 חיפוש נפח חיפוש של מילות מפתח

## פרק 8: כח המילים- יצירת דף מוצר והעלאתו לאמזון

- 8.1 העלאת מוצר שכבר קיים בקטלוג
- 8.2 העלאת מוצר חדש לקטלוג
- 8.3 יצירת דף המוצר שלנו, החלקים השונים של דף המוצר ומשמעות כל חלק.
- 8.4 יצירת החלקים השונים בדף המוצר- כותרת, בולטס פוינט, תאור מוצר, מה חשוב לכתוב בכל חלק ואיך לעשות את זה נכון.
- 8.5 תמונות המוצר- חשיבות התמונות, טכניקות ורעיונות בהקשר לתמונות המוצר, יישום מילות המפתח הרלוונטיות בשמות התמונות.
- 8.6 category design- דף המוצר עפ"י קטגוריות, דגשים והבדלים.
- 8.7 חקר יעיל ושילוב נכון של מילות מפתח בדף המוצר כך שנתבלט מעל המתחרים.
- 8.8 העלאת ואריאציות מוצר- עקרונות, יתרונות, דרך פעולה ויצירת דף למוצר עם ואריאציות.
- 8.9 שימוש ויצירת קודי UPC



# איך למכור באמזון

## פרק 9: FBA (fulfilment by amazon)

- 9.1 FBA - הסבר ורעיון כללי
- 9.2 FBA - יתרונות
- 9.3 multy channel fulfilment
- 9.4 FBA - עמלות
- 9.5 תהליך משלוח המוצרים לFBA
- 9.6 איך לארוז מוצרים הנשלחים לfba

## פרק 10: שילוח בינלאומי

- 10.1 מושגים ומונחים בשילוח בינלאומי
- 10.2 תהליך השילוח מהספק לאמזון
- 10.3 דברים שחשוב לדעת לפני בחירת המשלוח
- 10.4 טיפים וטריקים לחסכון בעלויות השילוח
- 10.5 פיצול משלוחים ע"י אמזון – הסבר ופתרונות

## פרק 11: בחירת הספק הנכון

- 11.1 קשר והתנהלות עם ספקים- נקודות ודגשים
- 11.2 בחירת הקשר הראשון שלנו עם הספק- תבנית הפניה הראשונה לספקים, מה חשוב לשאול, מה חשוב לדעת כבר במהלך הקשר הראשוני.
- 11.3 עלייבבה- הסבר כללי על האתר, הספקים והצורה המועדפת להתנהלות באתר.
- 11.4 בחירת ספקים בעלייבבה- הדרך הנכונה והיעילה לעשות זאת
- 11.5 תנאי משלום, צורות משלום, הסכמים ודרכי התנהלות מול הספקים.
- 11.6 הבטחת הכסף שלנו- אפשרויות התקשרות מאובטחות עם הספקים ( trade assurance ,secure payment).
- 11.7 בדיקות איכות למוצר- אלטרנטיבות, בדיקה בסין, בדיקה בארצות הברית - מה חשוב לדעת, מה חשוב לדרוש, עלויות וספקי שירותים.



# איך למכור באמזון

- 11.7 יצירת מדבקות מוצר ומדבקות משלוח
- 11.8 משלוח הסחורה- מושגים, עלויות ותכנון.
- 11.9 דף סיכום - cheat sheet, המסכם את כל מה שחשוב לדעת בהתנהלות מול הפסק.

## פרק 12: בניית מותג

- 12.1 שם מותג, החשיבות שבבחירת שם מותג והאפשרויות
- 12.2 שם מותג- קבלת רעיונות לשם המותג, בדיקת זמינות שם המותג ורישום זכויות, יצירת לוגו
- 12.3 שיטות והבדלים לבידול עיסקי
- 12.4 המארז- אופציות לעיצוב ובחירת מארז, עיצוב מארז אישי, דוגמאות למארזים מדליקים ויחודיים
- 12.5 שילוב מוצר/ים נוספים כסט- מה כדאי להוסיף ואיך לעשות את זה נכון
- 12.6 הכנת אינסרט פירסומי אשר ישלח בתוך אריזת המוצר שלנו
- 12.7 יצירת מדריך/מתנה חגיגית כתמריץ להתחלת יצירת רשימת תפוצה.

## פרק 13: קידום המוצר

מדריך מקיף ועשיר להשקת מוצר חדש וקידומו באמזון  
 שיטות חדשות ומתוחכמות לקידום ופרסום המוצר שלכם-  
 אתרים המומלצים היום לעבודה בחלוקת קופוני הנחה  
 איך ליצור קופון הנחה שיקדם את המוצר שלנו ויגביר את כמות המכירות  
 TOMOSON השגת ריוויז למוצר שלנו-  
 השגת ריוויז באמצעות קבוצות פייסבוק



# איך למכור באמזון

## פרק 14: פרסום ממומן באמזון

הכרת מערכת הפירסום של אמזון- הרעיון הכללי, הבדלים ומטרות של קמפיין אוטומטי לעומת קמפיין ידני.

הסבר מושגים ומונחים חשובים בקמפיין ממומן, רלוונטיות, בידים, הצגת מודעות למילות מפתח שבדף המוצר.

יצירת קמפיין פירסומי ראשון באמזון- קמפיין ראשון הלכה למעשה.

ניתוח קמפיין ממומן ואופטימיזציה שלו- איך לבחון את התוצאות ולשפר אותן.

בעיות נפוצות בקמפיינים ופיתרוןם- דף זרימה המתאר את הבעיות השונות ואת הפתרונות האפשריים לבעיה.

קריאת דוחות הפירסום

התאמות מילות מפתח שונות- משמעות, יתרונות וחסרונות

קביעת הבידים

מילים שליליות- כיצד למצוא אותם ואיך מכניסים מילים "מבזבזות כסף" כמילים שליליות.

## פרק 15: תוכנות וכלי עזר

14.1 I-finder - תוכנה לאיתור וסינון מוצרים מנצחים בלחיצת כפתור

14.2 כלי למציאת מספר המכירות החודשי בקטגוריה מסויימת לפי הBSR



amazon

קורס הוידאו הראשון בישראל



# איך למכור באמזון

## פרק 16: בונוסים

- 15.1 טריקים
- 15.2 20 מוצרים מעולים שניתן למכור בפרייבט לייבל
- 15.3 איך להשיג ריוויז איכותי למוצר שלנו
- 15.4 תוכן מעולה חינמי
- 15.5 איך לבנות ולהגן על המותג שלכם באמזון
- 15.6 פירסום ממומן באמזון-איך לעשות את זה נכון

לחצו כאן לקריאת המלצות תלמידים על הקורס וסיפורי הצלחה

**והכי הכי חשוב !**

**תמיכה ושירות מעולים!**

**לעולם לא תישארו עם שאלה או בעיה לא פתורה !  
זמינות מלאה בטלפון, מייל, וואטסאפ.**

**בהצלחה !!**