

# המדריך למוכר המתחיל באמזון



מאת: אלי סלע

נוק אאוט מרקטינג

Nockoutmarketing.com



## המדריך למוכר המתחיל באמזון

### 5 הדברים שאתה צריך לדעת לפני שאתה מתחיל

ברוך הבא לעולם הנפלא של מכירה באמזון!

אז החלטת שאתה רוצה למכור באמזון, מעולה! רק שאתה לא יודע בדיוק מהיכן להתחיל, יתכן שכבר מכרת מוצרים באיביי, יתכן ששמעת מחבר/שכן או מכר על האפשרויות הנפלאות למכירה באינטרנט ובעיקר באמזון ואתה אומר לעצמך, נשמע טוב, למה שלא אנסה, לא משנה מה הביא אותך להחלטה להתחיל למכור באמזון, יכול להיות שזו החלטה שתשנה במידה כזאת או אחרת את חיך.

בין אם זו הכנסה נוספת או הכנסה עיקרית הערוץ של מכירה באמזון כשהוא נעשה בצורה נכונה יכול להוות שינוי מאד משמעותי בהתנהלות הכספית היום יומית.

כהכנסה צדדית נסה לדמיין מה תוספת של 2,000-5,000 ₪ בחודש יכולים לעשות מבחינת רמת החיים שלך וכמה אפשרויות נוספות זה יכול לפתוח עבורך וכהכנסה עיקרית עם הזמן, זה בהחלט יכול להיות תחליף ראוי למקום העבודה הנוכחי שלך.

מטרת המדריך הזה הוא להיות קצר וענייני, כמה שיותר תכלס עם כמה שפחות תאוריות באויר, אם טרם התחלת למכור באמזון ואתה רוצה להתחיל המדריך הזה יכול להיות בהחלט הצעד הראשון בכיוון הנכון.

אז בואו ונצא לדרך!



# איך למכור באמזון

## המדריך למוכר המתחיל

1

## מה למכור באמזון ?

האם החלטת מה אתה רוצה למכור באמזון ?

ניתן לחלק את המוכרים באמזון ל-2 קבוצות עיקריות

1. כאלה שמוכרים מוצר משלהם.
2. כאלה שמוכרים מוצרים שאינם שלהם.

מהו מוצר משלך?

אם אתה מייצר בעצמך מוצר מסויים או אם אתה נותן לגוף שלישי לייצר עבורך מוצר שתכנתת, או אם אתה לוקח מס' מוצרים שיצרנים אחרים יצרו ויוצר מהם מוצר שונה ע"י אריזתם כערכה, בכל המקרים האלה זהו מוצר שלך (מבחינת אמזון).

להבדיל מזה ישנם כמובן מוצרים שאתה יכול למכור ואינם מוצרים שלך, אלו מוצרים שאתה יכול לאתר בשווקים בארץ ובחו"ל, לייבא מהמזרח, ליצור קשרים עם ספקים שונים ולמכור אותם באמזון.

כשאנו רוצים למכור מוצר מסוים עלינו לבדוק אם כבר קיים מוצר זהה באמזון, במידה וכן נוכל להצטרף בקלות כמוכרים נוספים למוצר הזה שכבר נימצא בקטלוג של אמזון. במצב כזה אנו בעצם מתחרים בכל המוכרים האחרים שמוכרים את אותו המוצר ועל מנת ליצור לעצמינו בידול מהמתחרים האחרים יהיה צורך בדרך כלל לקבוע מחיר אטרקטיבי על מנת למשוך את הקונים דווקא אלינו.

לפני שאנחנו מחליטים איזה מוצר למכור אנחנו צריכים לערוך סקר קטן באמזון, לאתר את המוצר או מוצרים דומים, לראות מה מציעים המוכרים האחרים, באיזו רמות מחיר, מה התנאים הנוספים שהם מציעים ולחשוב איך אנחנו יכולים להתחרות בהם ולגרום ללקוח לקנות דווקא מאיתנו.



# איך למכור באמזון

## המדריך למוכר המתחיל

הקו המנחה צריך להיות מה היתרון היחסי שלנו ושל המוצר שלנו ביחס למוכרים האחרים. יש לזכור כי בשלב הזה אנחנו מוכרים חדשים, חסרי נסיון ומוניטין, אין לנו עדיין המלצות ולכן באופן טיבעי הסבירות שיקנו דווקא מאיתנו היא קטנה יחסית. (אמזון שמים תווית של מוכר חדש ליד שמינו כך שכל הרוכשים בעצם רואים שאנחנו חדשים...)

## 2

### באיזו תוכנית מוכר לבחור

אמזון מציעה לכל מוכר 2 תוכניות הצטרפות.

1. חשבון אינדיבידואל (חשבון למוכר המתחיל)
2. חשבון פרו (מיקצועי)

הבשורה הטובה היא כי הכל שלב ניתן לעבור מסוג חשבון אחד לשני, אך בכל זאת ידיעת ההבדלים ביניהם תאפשר לנו לקבל החלטה מושכלת ונכונה יותר כבר מההתחלה.

דגשים בחשבון אינדיבידואל:

1. אנו משלמים עמלה של 0.99 סנט על כל מכירה (בנוסף לעמלות הרגילות)

משמעות הדבר היא שיש לנו חיוב נוסף על כל מכירה ולכן תוכנית זאת טובה למי שמתחיל או רק רוצה לבחון את השטח ויודע שכמות המכירות שלו בשלב זה תהיה קטנה.

דגשים בחשבון הפרו:

תשלום גלובלי חודשי של \$ 40 בלי קשר לכמות המוצרים הנימכרת (נשלם \$ 40 לחודש בין אם נמכור מוצר אחד או אלף מוצרים), שוב זה כמובן בנוסף לעמלות הרגילות של אמזון.



# איך למכור באמזון

## המדריך למוכר המתחיל

ההבדלים העיקריים בין 2 סוגי החשבונות:

למעשה חשבון הפרו מעניק לנו מס' יתרונות משמעותיים:

- האפשרות לקבל את תוית "מוכר מומלץ" ולזכות בתיבת המחיר ( Buy Box) המשמעות של זה היא שברגע שקונה מבצע קניה הוא יבצע אותה דרך תיבת התשלום שלנו.
- אפשרות למכור ביותר קטגוריות (26 לעומת 20).
- אפשרות להעלות מוצרים דרך קובץ – טוב להעלאת מס' גדול של מוצרים.
- כלי ניתוח ודיווח מתקדמים יותר.
- אפשרות להתאמה אישית של מחירי המשלוח לכל מוצר שלנו כולל האפשרות (החשובה!) לקבוע משלוח חינם.





## 3

### תמחור המוצרים שלנו – איך לתמחר נכון

תמחור נכון של המוצרים שלנו יכול להיות גורם מאד משמעותי בהצלחה באמזון. כשאנו באים לתמחר את המוצר שלנו אנחנו צריכים לקחת בחשבון 4 דברים:

עלות המוצר

עלות המשלוח

עמלת אמזון

הרווח שאנו רוצים להשיג

את עלות המוצר כמובן שאתה כמוכר יודע ותמיד צריך לשאוף להקטנה של עלות זאת מול הספק או היצרן.

עלות המשלוח בשליחה ידנית שלנו תלויה כמובן במשקל המוצר או/ו ניפחו וביעד המשלוח.

אנו צריכים לעשות ברור בדואר ישראל לגבי המוצר שלנו במשלוח רגיל, רשום או מהיר, לראות את ההבדלים ולהחליט באיזו סוג משלוח אנחנו רוצים להשתמש.

בדרך כלל הלקוח יחוייב במחיר המשלוח כתוספת למחיר המוצר אך בהתאם לאסטרטגיות מכירה מסויימות אנחנו יכולים לתמחר בצורה שונה את עלות המוצר ועלות המשלוח כך שהחסרון שלנו כמוכרים בישראל עם עלויות משלוח גדולות יותר מאשר המוכרים המקומיים לא יבלוט ויפשיע על כמות המכירות.



עמלת אמזון:

לאמזון כמה סוגי עמלות כשישנה חלוקה פנימית לגבי מוצרי BMVD (ספרים, מדיה ודי וי די) ומוצרים שאינם כאלה.

חשוב לציין גם שהעמלה של אמזון נגזרת מהמחיר שהלקוח משלם כלומר מחיר המוצר + מחיר המשלוח (ובמידה ויש גם מחיר אריזת מתנה וכו')

### סוגי העמלות:

1. עמלת "חשבון" - בחשבון אינדיבידואל נשלם \$1 עבור כל מוצר שנימכר, בחשבון הפרו אנחנו מחויבים גלובלית בסכום של \$40 לחודש.

2. REFERRAL FEE - עמלת המכירה

עמלה זאת משתנה בהתאם לקטגוריה אליה משתייך המוצר ובדרך כלל נעה ביו 8% ל- 20% כשברוב הקטגוריות העמלה היא של 15%

במוצרים מסוימים קיימת עמלת מינימום אותה נשלם בכל מקרה גם אם העמלה בפועל היתה אמורה להיות זולה יותר.

3. CLOSING FEE - עמלת סגירה

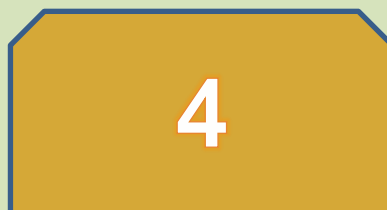
זוהי עמלה הקיימת רק במוצרי BMVD והיא עמלה קבועה בסך של \$ 1.35

דוגמא לחישוב עמלה למוצר שאינו BMVD  
נניח שמחיר המוצר הוא \$20 והמשלוח הוא \$10 ואנחנו בתוכנית מוכר PRO ועמלת אמזון על המוצר הספציפי היא 15%  
העמלה שנשלם היא:  
15% מהמחיר הכללי \$30 = \$ 4.5

בחשבון אינדיבידואל יתווסף לזה עוד עמלת "חשבון" של \$1 לכל מוצר שנימכר כך שנשלם \$ 5.5 עמלה.  
במידה והיה זה מוצר BMVD היינו מוסיפים לשבה גם את עמלת closing fee של \$1.35



החישוב הקטן הזה כבר מעלה הרהורים לגבי הרווחיות של מכירת מוצרים מסוימים, כדאיות כלכלית וחישובי רווח שכדאי מאד לעשות אותם לפני שמחליטים על המוצר שאנו מעוניינים במכירתו.



## תוכנית FBA

תוכנית FBA של אמזון הינה תוכנית המאפשרת למנף את היכולות והכח של אמזון לטובתינו המוכרים.

מהות התוכנית:

אנו שולחים למחסני אמזון כמות מסויימת של מוצרים שלנו ותמורת עמלה נוספת אמזון בעצם מנהלת עבורנו את כל מה שקורה מרגע שלקוח רכש את המוצר, ולנו נישאר רק...לאסוף את הכסף.

אמזון תדאג לקחת את המוצר שנימכר, לארוז אותו, לשלוח אותו למוכר ולנהל את כל שרות הלקוחות עבורנו, למעשה מורידה מעלינו את כל ההתעסקות שדורשת זמן ומאמץ ומפנה לנו זמן לעסוק בדבר החשוב: מציאת מוצרים ריווחים נוספים ושליחתם לאמזון.

כמה זה עולה לנו ?

ובכן ביחס לתועלת העצומה שבשרות הזה המחיר אינו גבוה כלל.

מבלי להיכנס לחישוב מדוייק של עלויות שכן זה ספציפי לכל מוצר ניתן לומר שהעמלה הנוספת עבור שרות זה כוללת:

\$1 עבור טיפול וניהול ההזמנה (לכל מוצר שנימכר)

\$1 עבור שרותי אריזה ומשלוח





עמלה עבור משקל החבילה שיכולה לנוע בין כמה עשרות סנט ל-1.5 דולר לחבילות שבמשקל של כקילו. (זוהי הערכה גסה רק לצורך קבלת מושג לגבי עמלת המשקל)

אולם תוכנית ה FBA נותנת לנו שורה של יתרונות נוספים:

1. תזית סימון של Fulfill by Amazon - תזית זאת המוצמדת ליד שמינו כמוכרים מקנה אמינות ובטחון לקונים ומגדילה את הסיכוי שלנו למכירה.
2. מאפשר למוצר להיכלל בתוכנית הפריים prime של אמזון מה שמאפשר ללקוח לקבל את המוצר תוך יומיים עם משלוח חינם (בקניה מעל \$ 35)
3. מאפשרת אריזת מתנה חינם ללקוח
4. קבלת תג מוכר מומלץ של אמזון (במספר קטגוריות)



## אמזון כעסק

עליך כמוכר מתחיל באמזון לדעת שמכירה באמזון הינה עסק לכל דבר ! גם כשאתה מחליט למכור באמזון כהשלמת הכנסה עדיין ההתייחסות לאמזון חייבת להיות רצינית, מכובדת והכי חשוב בהתאם לנהלים ולתקנות של אמזון. (ויש המון תקנות ונהלים שצריכים לדעת...)

במידה ולא נתייחס לזה במידת הרצינות הראויה נימצא את עצמינו מהר מאד עם חשבון סגור מבלי יכולת למכור שוב באמזון.

באמזון, לכל פעולה שרוצים לעשות יש נהלים ברורים שחשוב ללמוד אותם ולפעול לפיהם.

לדוגמא:

נוהל העלאת מוצרים ופירסומם

נוהל צילום מוצרים



# איך למכור באמזון

## המדריך למוכר המתחיל

נוהל אריזה ומשלוח מוצר ללקוח.

נוהל טיפול ושרות לקוחות.

נוהל טיפול בבעיות שונות, החזרים, זיכויים ותלונות.

מרגע שהצטרפת לאמזון כמוכר אמזון בעצם "עוקבים" אחר הפעילות שלך ונותנים לך ציון (רייטינג) כללי ההולך ומצטבר עם הזמן ומשקף בעצם את "איכות" פעילותך בכל אחד מהתחומים שהוזכרו.

בנוסף לכך באמזון מאמינים שהלקוח הוא "המלך" כך שתמיד תמיד טובת הלקוח עומדת לפני הכל ואנו כמוכרים אמורים "להתיישר" על פי האג'נדה הזאת.

ההתנהלות שלך כמוכר באמזון חייבת לכלול נוהלי שגרה קבועים ויום יומיים הכוללים מעקב אחרי הזמנות, מעקב אחר מלאי, מעקב אחרי תכתובות עם לקוחות, טיפול בהזמנות ואישורן, מענה לשאלות קונים, מענה לבקשת החזר או החזרות מוצר ועוד...

בתמורה אמזון נותנת לך פלטפורמה מעולה ויעילה מאין כמוה למכירות בכמויות גדולות לשוק צרכנים ענק ענק.

אמזון מאפשרת לך כמוכר הקטן ליהנות מתנועה של מיליוני קונים פוטנציאליים ביום המבקרים באמזון, מאמינים באמזון ורואים באמזון אופציית רכישה ראשונה.

בנוסף אמזון "אלופים" בניתוח הרגלי הקניה של הקונים ובאמצעים שונים לגרום להם "לבזבז" כסף נוסף על מוצרים נוספים שלא התכוונו לקנות מלכתחילה.



# איך למכור באמזון

## המדריך למוכר המתחיל



## סוף דבר..או אולי רק ההתחלה

אז כן..אתה רוצה כבר להתחיל למכור..לראות את הכסף ניכנס לחשבון ולפרוץ את הגבולות לשוק המכירות המקוון הגדול בעולם! אבל... המדריך הזה הינו רק אפס קצהו של עולם המכירות באמזון ועל מנת שתתחיל ברגל ימין עליך להתחיל ולהקדיש זמן ללמידה ולחקר על אמזון, על מערכת ניהול המכירות של אמזון, על המוצרים שלך ועל האפשרויות שלך לייצר הכנסה משמעותית באמצעות מכירה באמזון.

ביכולתך ללמוד את הדברים בעצמך תוך ניסוי וטעיה, להשקיע שעות רבות בחיפוש אחר פיסת מידע כזו או אחרת ולהתחיל להרכיב את הפאזל העצום הזה חלק אחר חלק עד להשלמתו.

וישנה אפשרות להיעזר בי לצורך קיצור תהליכים וחסכון בזמן משמעותי, לקבל ליווי הכוונה ויעוץ ממי שכבר עבר את כל התהליך הזה (ועדיין לומד בכל יום דברים חדשים).



מה אני מציע:

1. ליווי אישי להתחלת עבודה באמזון
2. יעוץ מקצועי
3. קורס אינטרנטי בוידאו הכולל שיעורים מצולמים של צעד אחר צעד עם פרוט של כל מה שאתם צריכים לדעת בכדי להתחיל את המסע הזה ברגל ימין.

## בהצלחה רבה !!

קצת עלי:

שמי אלי סלע- משווק באינטרנט מזה כ-7 שנים, בעל ידע רחב במכירה באמזון, מלווה אנשים פרטיים ובעלי עסקים במכירה באמזון .

בעל ידע משלים נרחב בכל תחומי השיווק האינטרנטיים (קידום SEO, קידום בוידאו, פרסום ממומן בגוגל ופייסבוק ועוד).

אשמח לעזור גם לכם לעשות את צעדיכם הראשונים באמזון, ללוות אתכם החל משלב הרעיון ועד ליצירת הכנסה משמעותית קבועה ויציבה.

לפרטים נוספים ויצירת קשר: 052-3501650

אתר: [www.nockoutmarketing.com](http://www.nockoutmarketing.com)