



המדריך למוכר המתחיל באמזון

איק לפתוח חנות ריווחית
האנשון
2026



אלי סלע 2026

על המדריך

אז החלטתם שאתם רוצים להתחיל למכור באמזון
ומלאי מרץ אתם מפשילים שרוולים אלא שאז עולות
וצצות שאלות רבות כמו איך מתחילים ?
מה השלבים שצריך לעבור ?
כמה עולה ההרפתקאה הזאת ?
מה סכום ההשקעה הנדרש ?
כמה ניתן להרוויח כמוכר חדש באמזון?
ועוד שאלות רבות שחשוב לקבל עליהן תשובה
מקצועית ומדוייקת .

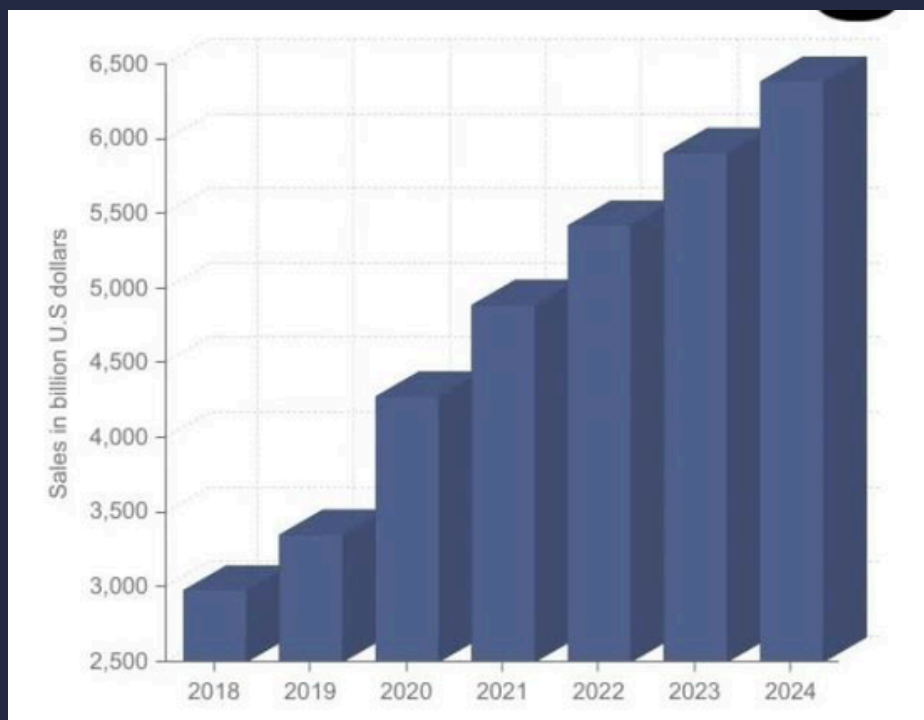
המדריך הזה בא לתת לכם את התשובות לשאלות
הנפוצות ולהסביר לכם את האפשרויות , הסיכונים
והסיכויים שבפתיחת חנות עצמאית באמזון .

מוכנים לצאת לדרך? קדימה ממריאים....

הקדמה

מבין האפשרויות הרבות שנפתחו בעולם זה תחום המכירה באמזון הפך להיות אחד הפופולריים ביותר ואלפים רבים של מוכרים חדשים הצטרפו למעגל המכירה ברשת.

הגרף שלמטה מציג את היקפי המסחר האלקטרוני בין השנים 2018-2024 (במליארדי דולרים) וניתן לראות בבירור את מגמת העליה המתמשכת והעיקבית בסחר האינטרנטי שאמזון נימנית על המובילים שבה.



אמזון כקניון מסחר

אמזון הינה קניון האיקומרס (מסחר אלקטרוני)
הגדול בעולם שבמסגרתו נימכרים מדי יום
מליונים של מוצרים כמעט בכל תחום שתוכלו לדמיין.
השוק) מרקט פלייס (הגדול ביותר הוא כמובן
amazon.com האתר האמריקאי
המשרת ברובו את תושבי ארצות הברית אך גם רבים
ממדינות אחרות וביניהן ישראל מבצעים בו רכישות
בסכומים אדירים.

בנוסף לאמזון ארצות הברית, ישנם קניוני אמזון
נוספים במדינות שונות ברחבי העולם וכל אחד מהם
הינו למעשה פלטפורמת מסחר עצמאית.
להלן חלוקת קניוני אמזון בעולם:
אירופה: כולל ת קניוני אמזון בבריטניה, איטליה,
צרפת, ספרד, גרמניה, הולנד, פולין, שוודיה
צפון אמריקה: מקסיקו, קנדה
דרום אמריקה: ברזיל
אסיה: יפן, סינגפור, טורקיה, הודו וסין
המזרח התיכון : ערב הסעודית, איחוד האמירויות
אוסטרליה: אוסטרליה

לפתוח חנות באמזון

אמזון כקניין ענק מאפשרת לכל אחד לפתוח חנות עצמאית משלו בתוך הקניין הזה ולמנף את ההכח והעוצמה שלה לטובת החנות הפרטית של אותו המוכר.

המוכרים העצמאיים באמזון ניקראים סלרים והם משתמשים בפלטפורמת ניהול החנות שאמזון מעמידה לרשותם ונקראית seller central.

באמזון יש 2 שיטות עיקריות למכירת המוצרים: FBA – משמעו שהמוכר משלח את הסחורה לאיחסון במחסני אמזון ואמזון בעצמה אחראית לביצוע ההזמנות ושילוחם לקונים. למעשה באפשרות זאת אמזון אחראית לכל הצד הלוגיסטי ושירות הלקוחות. שיטת מכירה זאת זוכה לפופולריות רבה בקרב מוכרי אמזון.

FBM – בשיטה זאת ביצוע ההזמנות נעשה ע"י המוכר ובאחריותו ולכן הוא גם אחראי לאריזה, למשלוח ולשירות הלקוחות.

בכדי להתחיל למכור באמזון אנחנו צריכים לפתוח באמזון חשבון מוכר (להבדיל מחשבון הקונה הרגיל).

תהליך פתיחת חשבון המוכר באמזון אינו פשוט כלל וכלל. במהלכו נידרשים למילוי פרטים מדוייק וקפדני הכולל שלב של אימות הפרטים. במקרים מסויימים ומסיבות שונות קורה שאמזון לא מאשרים את פתיחת החשבון ובכך מסבים מפח נפש גדול למבקשי הבקשה .

להלן רשימה של כל הדברים שצריך להכין לפני שניגשים לפתיחת החשבון:
כתובת אימייל – רצוי אימייל חדש רק לצורך הזה
פרטים מלאים שלנו
מספר טלפון
תעודה מזהה – דרכון או רשיון נהיגה סרוקים
ברזולוציה גבוהה.

נוהל פתיחת חשבון מוכר

כרטיס אשראי בנקאי רגיל

שם לחנות- שם קליט שאינו תפוש כבר.

טופס הצהרת בנק- אמזון דורשת טופס הצהרה מבנק
אמריקאי, פיוניר לדוגמא ובו מפורטים פרטי חשבון
הבנק.

לאחר סיום מילוי בקשת ההצטרפות לאמזון, יערך
תהליך אימות קצר בוידאו ולאחר כמה ימים במידה
והכל עבר חלק חשבון המוכר שלנו באמזון יאושר
ובשעה טובה ניתן להעלות את המוצר הראשון שלנו
למכירה.

עקרונית ניתן לפתוח חשבון באמזון ללא כל עלות פתיחה ולשלם עמלה לאמזון רק במידה וביצענו מכירה. סוג חשבון כזה נקרא חשבון אינדיבידואל והוא מיועד בעיקר למתחילים בתחילת דרכם שלא רוצים להתחייב ל תשלום חודשי קבוע בלי קשר לכמות המכירות.

חשבון מסוג זה הוא אמנם חינמי אך חשוב לזכור שזהו חשבון שמוגבל מבחינת האפשרויות שלו ולא מאפשר פעולות ותכונות מתקדמות. כאמור הוא מצויין למוכר המתחיל שעדיין לא בטוח בעצמו ורוצה לחסוך בהוצאות הראשוניות.

סוג החשבון השני אותו ניתן לפתוח הוא חשבון פרופשיונאל (pro) וכשמו הוא מתאים למוכר המקצועי שרוצה למנף את כל היכולות והתכונות שאמזון מציעה ומוכן לשלם תמורת זה מחיר חודשי קבוע של \$40 לחודש למספר בלתי מוגבל של מוצרים.

התשלום הנ"ל הוא תשלום רק עבור שימוש
בפלטפורמת אמזון ברמה המקצועית וללא
קשר לעמלות המכירה הנוספות שיפורטו להלן.

עמלות אמזון - כמה , למה, מתי ואיך

מטרתה של אמזון כגוף עיסקי היא להרוויח כמה שיותר כסף וחלק גדול מהרווח של אמזון מגיע מעמלות המכירה שאמזון גובה מהמוכרים שלה. אז בנוסף לתשלום החודשי הקבוע של \$40 דמי שימוש בפלטפורמה במסלול הפרו כמצויין למעלה אמזון גובה גם את העמלות הבאות:

עמלת מכירה - עמלה הניגזרת ממחיר המכירה של המוצר. עמלה זאת משתנה בהתאם לקטגוריות השונות אך במרבית הקטגוריות היא בשיעור של 15% ממחיר המכירה של המוצר. כלומר אם מכרנו מוצר ב-\$40 העמלה תהיה \$6

עמלת ביצוע - עמלת FBA - במידה ואנחנו מעוניינים להשתמש במחסני אמזון לאיחסון המוצרים שלנו ושילוח הסחורה ללקוחות שרכשו. גובה עמלה זאת יהיה בהתאם לגודל ומשקל המוצר.

קטגוריות סגורות וקטגוריות פתוחות

אמזון הגדירה חלק מהקטגוריות הראשיות כקטגוריות פתוחות ואת חלקן כקטגוריות סגורות.

קטגוריות פתוחות הן קטגוריות בהן ניתן להעלות מוצרים ולמכור באופן מידי ללא צורך באישור נוסף של אמזון.

קטגוריות פתוחות לדוגמא :

צעצועים ומשחקים, ספורט ונופש, כלי בית ומטבח, כלי גינה וחצר, ציוד משרדי ועוד.

קטגוריות סגורות אלו קטגוריות שעלינו לבקש מאמזון אישור מיוחד למכור בהן ולרוב נידרש לעמוד בכל מיני דרישות ולהציג מסמכים שונים המוכיחים שאנחנו מוכרים רציניים ומקצועיים ויש לנו את כל האישורים והתעודות ההנדרשות כמו אישורי תקינה , אישורי בטיחות, אישורים של מנהל המזון והתרופות בארצות הברית ועוד.

קטגוריות סגורות לדוגמא: תכשיטים, שעונים, אביזרים לרכב, מזון, מוצרי קוסמטיקהוטיפוח, תוספי מזון, מוצרים רפואיים ועוד.

מודלים עיסקיים למכירה באמזון

- 1 private label. פרייבט לייבל
- 2 arbitrage. ארביטראז'
- 3 dropshipping. דרופשיפינג

פרייבט לייבל – בשיטה הזאת אנחנו יוצרים לעצמינו מותג אישי כלומר קונים מוצר מספק מסויים בדרך כלל בשוק הסיני, עושים בו כל מיני שיפורים ושינויים קטנים ושמים עליו את הלוגו שלנו ובכך למעשה יצרנו לנו מותג אישי משלנו. כבעלי מותג יש לנו את כל הגמישות לקבוע את מחיר המוצר, לנסח את דף המוצר, להעלות את תמונות המוצר לאמזון, לעצב את האריזה ולמעשה לשלוט בכל פרמטר של המוצר.

ארביטראג' – ארביטראז' משמעו פער מחירים בין שתי פלטפורמות או חנויות.

פער זה מנוצל לטובתינו ע"י רכישה במחיר נמוך בפלטפורמה אחת ומכירתו במחיר גבוה יותר באמזון.

מודלים עיסקיים למכירה באמזון

דרופשיפינג – שיטה בה אנחנו משמשים רק כמתווכים ביו חנות המספקת את המוצרים לדוגמא עליבבה לבין הצרכן הסופי הרוכש את המוצר באמזון ונהנים מהרווח שנותר מפער המחירים הזה.

היתרון בשיטה הזאת הוא שאנחנו לא נדרשים להוציא כסף מכיסינו ולהחזיק מלאי כי רק ברגע שמישהו רכש מאיתנו את המוצר באמזון, אנחנו נרכוש בעצמינו את המוצר אצל הספק שלנו.

מבין 3 השיטות שיטת הפרייבט לייבל היא השיטה המעודפת על ידי רוב מוכרי אמזון משום שהיא מייצגת יצירת עסק אמיתי, ממותג עם שליטה מלאה שלנו בכל שלבי המכירה

איך מוכרי אמזון מרוויחים כסף

הרווח הכספי למוכרי אמזון נוצר עקב ההפרש שבין עלויות הרכישה והתפעול למחיר המכירה, אם ניקח דוגמא מייצגת במספרים אז מוכר אמזון רוכש מוצר במחיר של כ \$10 ומוכר אותו באמזון במחיר של כ \$35- ויוצר לעצמו רווח לאחר ניקוי עמלות אמזון.

ככלל אצבע אפשר לומר כי מכל מכירה תהיה חלוקה של שליש עבור עלות המוצר, שליש עבור עמלות אמזון ושליש ישאר כרווח למוכר, כך שממכירה של מוצר במחיר \$36 באמזון הרווח שישאר למוכר הוא באיזור ה \$12

איך בוחרים את המוצר המתאים

י

אחת מהפעולות הכי חשובות ומורכבות היא למצוא את המוצר המתאים למכירה באמזון כך שבסבירות גבוהה יספק לנו רווח לאורך זמן.

בכדי למצוא מוצר שכזה עלינו לעשות חקר מעמיק בין מאות ואלפי מוצרים ולבחון אותם אל מול קריטריונים ברורים שעוזרים לנו למצוא את המחט בערימת השחת ולאתר את אותו המוצר החמקמק שעליו נבסס את העסק שלנו.

להלן חלק מהקריטריונים אותם נבדוק בתהליך בחירת המוצר:

- # מהי רמת הביקוש למוצר
- # מהו גודל התחרות איתה נאלץ להתמודד
- # האם יש אפשרות לבדל את המוצר ולתת לקונה ערך מוסף שהמתחרים לא נותנים.
- # האם המוצר יהיה ריווחי לאחר ביצוע פעולות שיווק וקידום.

בחירת המוצר (המשך)

- # האם המוצר הוא לא מסוכן, שביר, נוטה להתקלקל
- # האם המוצר הוא קטן וקל משקל
- # האם המוצר הוא מקטגוריה פתוחה
- # האם המוצר לא עונתי או טרנדי

ועוד ועוד...

כמה ניתן להרוויח באמזון?

ניתן להרוויח באמזון סכומי עתק, ישנם מוכרים שמרוויחים באמזון גם סכומים של \$ 50,000 ויותר ליום, אבל אלו הם כמובן מוכרים ותיקים עם מספר מוצרים גדול.

יחד עם זאת גם מוכרים מתחילים באמזון יכולים להרוויח סכומים משמעותיים אבל בכדי להיות זהירים נוכל לומר שיעד הרווח שאני מציב לכל מוכר חדש באמזון הוא רווח חודשי של \$ 2,000-5000 וזאת לאחר מספר חודשים מתחילת הפעילות ועם מוצר אחד בלבד.

ניתן כמובן למנף את הפעילות העסקית על ידי הוספת מוצרים נוספים או מכירה בפלטפורמות אמזון במדינות נוספות.

מה גובה ההשקעה הנידרשת ?

הסכום הדרוש לצורך התחלת פעילות באמזון משתנה
בתלות במספר גורמים:

כמות המוצרים שנרצה לרכוש בפעם הראשונה
ועלותם

מחיר השילוח למחסני אמזון

מחיר עבור יצירת דף מוצר מעולה - קופירייטינג
ותמונות מקצועיות

עלויות קידום ושיווק של המוצר בתוך אמזון

עלויות שונות נוספות כמו עיצוב גרפי, אריזות, לוגו
והפקת חומרים שיווקיים.

מתוך נסיוני ניתן לומר כי הטווח מבחינת גודל

ההשקעה הראשונית למוכר המתחיל נע בין
8,000 בגישה הזהירה לבין 15,000 דולר בגישה
האגרסיבית יותר.

אמזון כהשקעה כספית ליצירת רווח

אם ניקח את סכום ההשקעה הראשונית שלעיל ונעמיד למולו את גודל הרווח האפשרי כתוצאה מהשקעה זאת שהינו 3,000-5,000 דולר לחודש ממוצר אחד אנחנו מבינים שלפנינו מודל השקעה מעולה כמעט ללא תחרות. רק בכדי לשים את הדברים בפרופורציה, בכדי לייצר הכנסה חודשית של \$2,000 מנדל"ן גובה ההשקעה צריך להיות כ-3-2 מליון שקל! יחי ההבדל הקטן. אופציה נוספת לממש את החנות הריווחית שלנו באמזון הוא מודל האקזיט שצובר תאוצה גדולה בקרב מוכרי אמזון. בכדי להמחיש את גודל הפוטנציאל במודל זה, ניתן למכור חנות פעילה באמזון שמרוויחה \$5,000 לחודש בסכום של כ-700,000 ₪ והקופצים על עיסקאות מהסוג הזה הם רבים.

מפת הדרכים למכירה באמזון

מפת הדרכים המדוייקת להצלחה באמזון

נוסחת ההצלחה באמזון

מפת הדרכים המדוייקת שתביא אתכם ממוכר חדש וחסר נסיון למוכר מצליח וריווחי



מכירה באמזון הינה עסק לכל דבר וכך צריך להתייחס אליה.

עקרונות ההצלחה באמזון היו וישארו תמיד אותם העקרונות והם:

לבחור מוצר נכון ואיכותי לאחר חקר מעמיק.
לבדל את המוצר ולתת ערך מוסף ללקוח
לשווק ולקדם את המוצר באופן שיטתי ולאורך זמן.

אלו שיישמו את העקרונות הללו, לא יבהלו מכל מהמורה קטנה בדרך (ויש כאלה ..) וכן יתייחסו למכירה באמזון כעסק אמיתי, רציני שצריך להקדיש לו בהתחלה משאבים של זמן וכסף יצליחו בסופו של דבר למנף את העוצמה האדירה של הענק האמזוני וליצור לעצמם מקור פרנסה מכובד, יציב הניתן להגדלה לאורך זמן.



קצת עלי

אלי סלע, מוותיקי המוכרים באמזון (15 שנה)
ובעל כ 20- מותגי פרייבט לייבל הנימכרים בהצלחה
באמזון.

במהלך השנים האחרונות הכשירתי מאות מוכרים
חדשים לפתיחת חנויות ריווחיות באמזון.
בנוסף אני נותן שירותי הדרכה, קורסים וליווי אישי
לחברות ואנשים פרטיים הרוצים לפרוץ את דרכם
לאמזון ולייצר עבורם ערוץ הכנסה משמעותי נוסף

לאתר הקורס האינטרנטי :

לפרטים לגבי תוכנית הליווי שלי:

לתיאום שיחת יעוץ ראשונית חינמית

לערוץ היוטיוב שלי

לדף האינסטגרם שלי