نسخه اصلاح شده

راهنمای گام به گام آمازون FBA

آمازون FBA چیست؟

وقتی شخصی به <http://amazon.com> اشاره می کند، شما به چه چیزی فکر می کنید؟ در واقع شما به مقصد اصلی یعنی خرید آنلاین که تقریباً برای هر نوع محصول هست فکر می کنید، درست است؟

آیا این احتمال وجود دارد که قبلاً یک بار از آن استفاده کرده باشید اغلب از آن استفاده می کنید. آیا می دانید که آمازون صدها میلیون مشتری دارد. در اوایل سال 2016، تقریباً 54 میلیون مشتری در [Amazon Prime](https://www.amazon.com/amazonprime) وجود داشت که برای عضویت در پرایم تقریباً 100 دلار به آمازون می پرداختند. از آنجایی که آمازون پرایم ارسال رایگان را برای اعضای خود فراهم می کند، اعضا می توانند برای اکثر (اگر نه همه) خریدهای روزمره خود از آمازون استفاده کنند بدون اینکه هزینه های اضافی متحمل شوند. این امر آمازون را به یک رهبر خرده فروشی بزرگ تبدیل می کند.

آمازون حتی ممکن است اولین جایی باشد که برای خرید آنلاین به آن نگاه می کنید، با توجه به اینکه طیف گسترده ای از محصولات برای فروش وجود دارد. تا پایان سال 2220، تخمین زده شد که تقریباً نیمی از خریداران آنلاین مستقیماً برای جستجوی محصولات به آمازون رفتند.

آیا تا به حال متوجه شدید که خود آمازون در واقع فروشنده همه محصولات موجود در وب سایت آن نیست؟

مطمئناً، آمازون سفارش را می گیرد، پرداخت را پردازش می کند و سپس تحویل اکثر محصولاتی را که ممکن است از سایت آنها سفارش دهید انجام می دهد. اما حقیقت موضوع این است که تعداد زیادی از مشاغل کوچک وجود دارد که محصولات خود را از طریق [Amazon.com](http://amazon.com) به فروش می رسانند. آنها همچنین از آمازون برای رسیدگی به تمام جنبه های انجام معامله، از جمله مواردی که به آنها اشاره کردیم، استفاده می کنند.

این برنامه با نام آمازون FBA شناخته می شود که در آن "FBA" مخفف "[Fulfillment By Amazon](https://sell.amazon.com/fulfillment-by-amazon)" است.

وقتی به تمام کارهایی که باید هنگام فروش آنلاین انجام دهید فکر می کنید - حتی بعد از اینکه تمام زمان لازم را برای ایجاد و تبلیغ وب سایت خود صرف کرده اید –( ممکن است این تایم بسیار زیاد باشد). حالا این حجم کار را در ده یا صد یا هزار ضرب کنید. به هر حال، این همان حجمی است که می خواهید در کسب و کار خود انجام دهید، درست است؟

در این گزارش، ما بر روی قدرتمندترین برنامه های FBA تمرکز خواهیم کرد، جایی که تمام سفارشات در [Amazon.com](https://www.amazon.com) انجام می شود. این به شما این امکان را می‌دهد تا بدون نیاز به راه‌اندازی وب‌سایت خود، ایجاد فهرست مشتریان احتمالی خود، یا انجام هر یک از کارهای دیگری که اگر می‌خواهید همه چیز را خودتان مدیریت کنید، با فروش اقلام آنلاین شروع به تجارت کنید.

( اما شایان ذکر است که برنامه آمازون FBA قابلیت اجرای چند کانالی را نیز دارد، به این معنی که آمازون همچنین می‌تواند سفارش‌هایی را که در وب‌سایت‌های دیگر، از جمله وب‌سایت خود شما گرفته می‌شود، انجام دهد. با رشد و بلوغ کسب‌وکار شما، می‌توانید آنها را گسترش دهید. فعالیت های FBA شما شامل این ویژگی ها باشد.)

چرا می توانید با FBA درآمد زیادی کسب کنید!

اشتباه نکنید، وقتی آمازون FBA به درستی انجام شود می تواند فرصت مالی زیادی را برای شما فراهم کند. به این موضوع فکر کنید: آمازون قابل اعتمادترین خرده فروش آنلاین بزرگ است و شهرت آنها در سطح بالایی قرار دارد. هیچ کس هرگز توسط آمازون "کلاهبرداری" نمی شود. آمازون به همه شکایات مشتریان پاسخ می دهد و برای اصلاح کارها تلاش می کند.

آیا نمی خواهید از این شهرت به عنوان بخشی از تجارت خود استفاده کنید؟ و در اینجا یکی از بهترین چیزها در مورد آمازون FBA است. شما می توانید فروش محصولات دلخواه خود را شروع کنید، حتی اگر وب سایت ندارید، کانال توزیع راه اندازی نکرده اید، و حتی لیست مشتری ندارید.

یکم فکر کنید چرا آمازون و آمازون FBA برای خریداران جذاب هستند؟

در بهترین حالت، دو سناریو وجود دارد که در آن مردم خرید می‌کنند. اولین مورد جایی است که آنها به طور کلی می دانند که به دنبال چه هستند. مورد دوم جایی است که آنها فقط در حال گذراندن زمان هستند. شما احساس نیاز را می دانید؛ خرید به عنوان راهی برای پاداش دادن به خود یا گذراندن زمان است.

همیشه هنگام خرید آنلاین به تجربه خود فکر کنید. در مرحله‌ای از فرآیند، خواه این تحقیق محصول (از جمله بررسی‌های کاربران)، مقایسه قیمت‌ها یا سفارش واقعی باشد، احتمالاً از آن بازدید می‌کنید.

[Amazon.com](https://www.amazon.com) در واقع ممکن است در اولین توقف شما برای تقریباً تمام خریدهای آنلاین شما باشد.

وقتی مشتری هدف شما آمادگی انجام تجارت از طریق یک کانال یا فروشنده خاص را دارد، می خواهید مطمئن شوید که محصولات خود را از طریق آن کانال می فروشید!

مطالعه موردی آمازون FBA :

در این مرحله، ممکن است مفید باشد که در مورد یک محصول خاص صحبت کنیم تا بتوانیم FBA آمازون را در زمینه های مختلف مورد بحث قرار دهیم. با این حال، به خاطر داشته باشید که ما لزوماً نمی گوییم که این محصول پتانسیل ایجاد سود زیادی در آمازون FBA را دارد.

در واقع، تقریباً در همه موارد، افرادی که از طریق آمازون FBA تجارت می کنند، معمولاً تمایلی به شناسایی محصول یا محصولاتی که می فروشند ندارند. پس از همه، چرا در مورد محصول سودآور به کسی بگویید و رقیبها را دعوت کنید. (البته، این یکی از چیزهای عالی در مورد آمازون FBA است؛ هنگامی که یک محصول یا جایگاه خوب را شناسایی کردید، واقعاً می توانید تسریع و خوب کنید)

بنابراین در ادامه این گزارش، در مورد یک آسیاب قهوه دستی، بسیار شبیه به یکی از این موارد، صحبت خواهیم کرد:



اکنون بیایید مراحل راه‌اندازی حساب کاربری خود و فهرست کردن آسیاب قهوه دستی در آمازون FBA را بررسی کنیم.

فروش برندها در مقابل برچسب زدن خصوصی( پرایوت لیبل )

قبل از اینکه شروع به جستجوی هر محصولی برای فروش از طریق آمازون FBA کنید، باید تصمیم مهمی بگیرید. آیا قصد دارید محصولی را بفروشید که قبلاً دارای مارک است یا قصد دارید به پرایوت لیبل بروید؟ آیا قصد دارید یک مارک آسیاب قهوه دستی جدید ایجاد کنید که بتوانید در آینده بر اساس آن برند شخصی خود را بسازید؟

فروش برندها به معنای خرید و فروش با محصولاتی است که از قبل دارای هویت برند هستند، در حالی که محصولات دارای برچسب خصوصی آنهایی هستند که می توانید نام خود را برای آنها بچسبانید و برای ساختن برند خود تلاش کنید.

فروش محصولات برند یکی از ساده‌ترین راه‌ها برای شروع کسب و کار از طریق آمازون FBA است، اما این روشی است که در آن پتانسیل بلندمدت شما محدودتر است. یکی از رایج‌ترین روش‌های فروش محصولات برند از طریق تکنیکی است که اغلب به آن «آبیتراژ خرده‌فروشی» می‌گویند.

به طور خلاصه، آربیتراژ خرده فروشی به این معنی است که شما اقلام مارک دار را پیدا می کنید که در یک خرده فروش محلی دارای قیمت فروش ترخیص با تخفیف شدید هستند، و سپس آن اقلام را با قیمت بالاتر در Amazon.com دوباره می فروشید. یکی از نکات مثبت این استراتژی این است که شروع آن آسان است

احساس اینکه چه چیزی یک "معامله خوب" برای یک محصول مارک دار خاص است. و بررسی پایین‌ترین قیمت فعلی در Amazon.com آسان است تا ببینید آیا پتانسیل سود وجود دارد یا خیر.

بیایید به چند چرخ دستی قهوه که در حال حاضر در Amazon.com برای فروش هستند نگاهی بیندازیم. متوجه خواهید شد که آسیاب سمت چپ مارک ندارد (و با کمترین قیمت به فروش می رسد). آسیاب های سمت راست دارای مارک خصوصی هستند (و با قیمت های بیشتر به فروش می رسند):



 محصولات مارک دار به این معنی است که اعتماد مصرف کننده وجود دارد. مردم قبلاً برندی را که می‌فروشید می‌شناسند، و قبلاً نظر خود را در مورد اینکه آیا این کالایی است که به خرید آن علاقه دارند یا خیر، تشکیل داده‌اند.

البته، اگر قصد دارید یک برند موجود را بفروشید، و در حال حاضر تعدادی فروشنده دیگر از همان محصول در آمازون وجود دارد، ممکن است لازم باشد دوباره از خود بپرسید که آیا این محصول برای شما مناسب است یا خیر.

اما برخی از همین عوامل می توانند بر شما نیز تاثیر بگذارند. بیایید بگوییم که شخص دیگری از طریق یک عمده‌فروش متفاوت، معامله بسیار بهتری در مورد همان اقلام پیدا می‌کند و از همان استراتژی فروش مجدد استفاده می‌کند. از آنجایی که محصولات یکسان هستند، عامل اصلی (و شاید تنها) که یک خریدار بالقوه قرار است از آن در تصمیم گیری خرید استفاده کند، قیمت است. اگر کسی بتواند محصول مارک را با قیمت پایین‌تری ارائه دهد، او مشتری را از آن خود می کند نه شما .

فروش برچسب خصوصی **یک تجارت طولانی مدت** است، زیرا شامل مراحل اضافی برای شناخت مشتریان بالقوه شما می شود. وقتی سعی می کنید چیزی را بفروشید که قبلاً دارای مارک تجاری است، به راحتی می توانید بدانید که مشتریان چه کسانی هستند. ایجاد یک محصول دارای برچسب خصوصی که فروشنده خوبی باشد، مستلزم بازاریابی است

قبل از اینکه در مسیر انتخاب تک تک محصولات پیش بروید، تحقیق کنید.

مزیت بزرگ این است که پرایوت لیبل به شما این فرصت را می‌دهد که خود را از سایر فروشندگان متمایز کنید و در طول زمان یک تجارت بزرگ‌تر بسازید.

[یافتن محصولات برای فروش](https://bestsellers.one/%D9%86%DA%A9%D8%A7%D8%AA-%D8%B1%DB%8C%D8%B2-%D8%AF%D8%B1-%D8%A7%D9%86%D8%AA%D8%AE%D8%A7%D8%A8-%D9%85%D8%AD%D8%B5%D9%88%D9%84-%D8%A7%D9%85%D8%A7%D8%B2%D9%88%D9%86/)

بزرگ‌ترین چالش شما در ایجاد کسب‌وکار FBA آمازون، تصمیم‌گیری برای فروش محصول است. هیچ پاسخ آسانی برای این وجود ندارد، زیرا بازار Amazon.com پویا و همیشه در حال تکامل است.

برای یافتن محصولات مناسب برای فروش در حساب FBA آمازون خود، باید تحقیق کنید. جای تعجب نیست که یکی از بهترین ابزارهای موجود برای انجام این تحقیق خود Amazon.com است.

● روی دسته‌های خاصی از اقلام تمرکز کنید - برخی از کارآفرینان موفق FBA دسته‌های خاصی را شناسایی کرده‌اند که ممکن است فرصت بیشتری برای فروشندگان جدید FBA داشته باشند، و همچنین برخی از دسته‌هایی که ممکن است بخواهید از آنها اجتناب کنید.

در میان دسته بندی های FBA برای مبتدیان می توان به خانه و آشپزخانه اشاره کرد. لوازم حیوانات خانگی؛ ورزش و فضای باز؛ و پاسیو، چمن و باغ. هر یک از این دسته بندی ها شامل طیف گسترده ای از محصولات است، تعداد کمی از شرکت های تسلط بر بازار، با محصولات و مفاهیم جدید تقریباً روزانه معرفی می شوند.

آسیاب قهوه دستی شما در رده «خانه و آشپزخانه» قرار می گیرد، بنابراین مطمئناً یک عامل مثبت است.

بنابراین، حداقل برای اولین محصولات FBA خود، احتمالاً باید از چه دسته‌هایی از کالاها دوری کنید؟ از دوربین و عکس، لوازم خانگی، جواهرات، ساعت و وسایل الکترونیکی خودداری کنید. اقلام موجود در این دسته‌ها می‌توانند شامل مسائل کنترل کیفیت دشواری باشند، و بازارها اغلب برای مبتدیان آمازون FBA بسیار پیچیده هستند یا توسط فروشندگان در مقیاس بزرگ تسلط دارند.

[● محصولات ممنوع](https://bestsellers.one/%D8%B4%D8%A7%D8%AE%D9%87-%D9%87%D8%A7%DB%8C-%D9%85%D8%B3%D8%AF%D9%88%D8%AF-%D8%B4%D8%AF%D9%87-%D8%AA%D9%88%D8%B3%D8%B7-%D8%A2%D9%85%D8%A7%D8%B2%D9%88%D9%86/) - دسته بندی خاصی از محصولات وجود دارند که واجد شرایط فروش از طریق آمازون FBA نیستند. لیست کامل را می توان در اینجا یافت:

<https://www.amazon.com/gp/help/customer/display.html?nodeId=201>

برخی از استثناهای قابل توجه شامل نوشیدنی‌های الکلی، لاستیک‌های وسایل نقلیه، و محصولاتی هستند که نمی‌توانند به طور قانونی در تمام حوزه‌های قضایی ایالات متحده فروخته و توزیع شوند.

همچنین نمی‌توانید مواد خطرناک، از جمله هرگونه مواد منفجره، گازهای فشرده یا ذرات معلق در هوا، مایعات یا جامدات قابل اشتعال، سموم، مواد خورنده، باتری‌های لیتیوم یون و فلز لیتیوم خاص، یا باتری‌های خودرو را از طریق آمازون FBA بفروشید.

علاوه بر این، محدودیت ها و الزامات اضافی نیز وجود دارد که برای محصولات حساس به دما و حساس به گرما اعمال می شود. اینها شامل مکمل های غذایی و سایر مواردی است که برای مصرف در نظر گرفته شده است.

همچنین انواع مختلفی از محصولات وجود دارد که نیاز به تایید قبلی توسط آمازون دارند. اینها قطعات خودرو، لباس، چمدان، کتاب های کلکسیونی، جواهرات، کفش، کامپیوترهای شخصی، کفش، اسباب بازی و بازی، ساعت، لوازم الکترونیکی و نرم افزار کامپیوتری هستند.

● [عرضه و تقاضا](https://bestsellers.one/%D8%B1%D8%A7%D9%87%D9%86%D9%85%D8%A7%DB%8C-%D8%AA%D8%AD%D9%82%DB%8C%D9%82-%D8%A8%D8%B1%D8%A7%DB%8C-%D9%85%D8%A8%D8%AA%D8%AF%DB%8C%D8%A7%D9%86/) - اکنون که همه انواع محصولاتی را که باید از آنها دوری کنید را پوشش دادیم، بیایید در مورد چگونگی شناسایی محصولاتی که بیشترین پتانسیل را برای کسب و کار شما دارند صحبت کنیم.

همانطور که محصولات بالقوه در آمازون را مرور می کنید، چندین فاکتور مهم وجود دارد که می خواهید در نظر بگیرید، اما احتمالاً می خواهید با نگاه کردن به "رتبه بهترین فروشندگان" اقلامی که قبلاً در Amazon.com فروخته شده اند شروع کنید. روشی که آمازون رتبه پرفروش‌ها را محاسبه می‌کند محرمانه است، اما اعتقاد بر این است که مهمترین عناصر عبارتند از:

\*چه مدت از زمانی که شخصی این محصول را خریداری کرده است می گذرد

 [\*تعداد فروش محصولاتی](https://bestsellers.one/%D9%85%D8%AD%D8%AF%D9%88%D8%AF%DB%8C%D8%AA-%D9%87%D8%A7%DB%8C-%D8%AC%D8%AF%DB%8C%D8%AF-%D8%A2%D9%85%D8%A7%D8%B2%D9%88%D9%86/) که اخیراً انجام شده است.

\* چگونه ارقام فروش این محصول با محصولات مشابه مقایسه می شود.

به خاطر داشته باشید که در حالی که تعداد کمتر به طور کلی به این معنی است که یک محصول بهتر فروخته می شود، رتبه بندی مطلق یک محصول خاص آنقدر مهم نیست.و این که چگونه رتبه آن در طول زمان رشد می کند و جایی که آن رتبه در دسته خاصی از کالاها قرار می گیرد نیز مهم است.

● [اهمیت رتبه بندی](https://bestsellers.one/%DA%AF%D8%B2%D8%A7%D8%B1/) پرفروش ترین مواردی که می خواهید به دنبال آن باشید مواردی هستند که به اندازه کافی در لیست رتبه بندی بهترین فروشندگان بالا هستند که پتانسیل صعودی کافی برای آن وجود دارد که ارزش ورود شما به بازار را داشته باشد، اما جریان کافی وجود ندارددر واقع فروش برای جذب تعداد زیادی از فروشندگان است.

همراه با رتبه بندی بهترین فروشندگان، باید نگاه کنید تا ببینید چه تعداد نقد برای محصول خاص وجود دارد. شما می‌خواهید که نقدهای کافی وجود داشته باشد که تقاضای ثابتی وجود داشته باشد، اما باز هم نمی‌خواهید آنقدر زیاد باشد که تعداد زیادی از فروشندگان برای فروش آینده رقابت کنند.

اگر قبلاً کالا یا نوع خاصی از کالا را در ذهن دارید، می‌توانید مستقیماً به Amazon.com بروید و ببینید که آیا داده‌های رتبه فروش و ارقام رقابت احتمالی علاقه اولیه شما را تأیید می‌کند یا خیر.

با نگاهی به جزئیات آسیاب قهوه عمومی، دستی، (در سمت چپ) و آسیاب قهوه مارک دار، دستی (در سمت راست)، می بینیم که آسیاب قهوه مارک دار در حال حاضر فروشنده بسیار بهتری است، اگرچه آن نیز موجود است. در آمازون برای مدت زمان طولانی تری

● [قیمت فروش](https://bestsellers.one/%D8%B4%DB%8C%D9%88%D9%87-%D9%87%D8%A7%DB%8C-%D9%82%DB%8C%D9%85%D8%AA-%DA%AF%D8%B0%D8%A7%D8%B1%DB%8C-%D8%AF%D8%B1-%D8%A2%D9%85%D8%A7%D8%B2%D9%88%D9%86/) - قیمت خرده فروشی [بین 10 تا 50 دلار](https://bestsellers.one/%DA%86%D9%87-%D9%85%D9%82%D8%AF%D8%A7%D8%B1-%D8%B3%D8%B1%D9%85%D8%A7%DB%8C%D9%87-%D8%A8%D8%B1%D8%A7%DB%8C-%D8%B4%D8%B1%D9%88%D8%B9-%D8%A8%DB%8C%D8%B2%DB%8C%D9%86%D8%B3-%D8%A2%D9%85%D8%A7%D8%B2%D9%88/) برای بسیاری از محصولات آمازون FBA بالقوه نقطه شیرینی است. این محدوده قیمت به اندازه‌ای بزرگ است که این امکان برای شما وجود داشته باشد که حاشیه سود قابل توجهی داشته باشید، اما نه آنقدر که مشتریان بخواهند قبل از خرید برای مدت زمان قابل توجهی کاری کنید.

چندین مورد در دسترس است و آسیاب های قهوه دستی در آمازون با قیمتی بین 13 تا 38 دلار به فروش می رسد. بنابراین، این قیمت درست در محدوده قیمت پایین می‌آید.

● اندازه محصول - به طور کلی، وقتی یک محصول کوچک یا سبک است، برای شما بهتر است. البته، شما نمی‌خواهید محصول شما آنقدر شکننده باشد که در حین حمل و نقل آسیب ببیند (حتی در جعبه‌های حمل و نقل آمازون). محصولات آسیب دیده منجر به بررسی بد مشتریان در حساب FBA آمازون شما می شود، که فروش کالای شما را در آینده چالش برانگیزتر می کند.

خوب، پس تأیید کرده اید که می خواهید آسیاب قهوه دستی را بفروشید. واقعاً آنها را از کجا تهیه می کنید؟

اولین جایی که باید نگاه کرد علی بابا است. [Alibaba.com](https://alibaba.com) یک وب‌سایت تجارت الکترونیک چینی است که حجم بسیار بالایی از تراکنش‌های تجارت به مصرف‌کننده و تجارت به تجارت را انجام می‌دهد. در واقع، Alibaba.com تقریباً سه برابر Amazon.com تراکنش انجام می دهد



 پس از جستجوی سریع در Alibaba.com برای "سنجش قهوه دستی فولاد ضد زنگ"، تعدادی گزینه از جمله موارد بالا را مشاهده خواهید کرد. طیف گسترده ای از گزینه ها برای انتخاب وجود دارد، زیرا تصویر بالا تنها بخشی از محصولات موجود را نشان می دهد.

● اندازه سفارش عمده فروشی اولیه - هنگامی که تازه شروع به کار می کنید، ممکن است بخواهید محصولاتی را که عمده فروش یا تولید کننده آنها را ملزم به خرید هزاران و هزاران واحد نمی کند، به صفر برسانید. هنگامی که اولین کالای خود را در آمازون FBA فهرست می کنید، احتمالاً این هزینه بسیار بالا خواهد بود.

● سفارش نمونه - برخی از فروشندگان ممکن است به شما این فرصت را بدهند که یک مورد را از آنها سفارش دهید تا قبل از ثبت سفارش بزرگتر احساسی نسبت به محصول داشته باشید. انجام این کار قبل از اینکه بتوانید فروش در آمازون را شروع کنید کمی زمان به برنامه اضافه دارد، اما می تواند یک راه عالی برای راحت کردن خود با کیفیت محصول قبل از ثبت سفارش بزرگتر باشد.

● قیمت عمده فروشی - در حالت ایده آل می خواهید بتوانید محصولی را که مجدداً می فروشید به قیمت بیش از 20 تا 25 درصد از قیمت خرده فروشی خود خریداری کنید. متوجه خواهید شد که بسیاری از آسیاب‌های قهوه دستی موجود در Alibaba.com به راحتی این آستانه را برآورده می‌کنند.

نکته: همچنین می توانید از Instazon Product Wizard برای سرعت بخشیدن به این فرآیند استفاده کنید

به عنوان فروشنده آمازون ثبت نام کنید.

هنگامی که یک طرح، برای آنچه که قرار است بفروشید، و از کجا تهیه کنید، تنظیم کردید، شروع با آمازون FBA یک فرآیند ساده است:

● اولین قدم ثبت نام به عنوان فروشنده آمازون است، و اگر قبلاً از طریق فروشنده مرکزی چیزی در آمازون فروخته اید، می توانید با مراجعه به <http://www.amazon.com/fba> و کلیک بر روی دکمه «شروع به کار» فرآیند را شروع کنید. مرکز فروشنده آمازون تعدادی برنامه دارد علاوه بر آمازون FBA). به حساب مرکزی فروشنده خود وارد شوید و روی دکمه "افزودن FBA" کلیک کنید.

● اگر قبلاً هرگز در Amazon.com نفروخته‌اید، روی پیوند «ثبت‌نام اینجا» در زیر دکمه «شروع به کار» کلیک کنید و تمام اطلاعات لازم را ارائه دهید. می توانید با مراجعه به [sellercentral.amazon.com](file:///C%3A%5CUsers%5C16475%5CDownloads%5CTelegram%20Desktop%5Csellercentral.amazon.com) اطلاعات بیشتر در مورد Seller Central بیابید.

● برای تکمیل فرآیند راه‌اندازی، باید نام، آدرس و اطلاعات تماس کسب‌وکارتان را ارائه کنید. همچنین باید شماره کارت اعتباری خود را ارائه دهید. شماره تلفن؛ و شناسه مالیاتی شما (که یا شماره تامین اجتماعی شما است، یا شناسه کارفرمای شما اگر از طریق LLC، شراکت یا شرکت تجاری انجام می دهید).

فهرست محصولات خود را ایجاد کنید

پس از ورود به حساب فروشنده خود، روی پیوند «موجودی» در منوی بالای صفحه کلیک کنید و روی «افزودن محصول» کلیک کنید. سپس به صفحه‌ای هدایت می‌شوید که می‌توانید جزئیات مختلف محصول خود را وارد کنید و همچنین عکس‌هایی را که کالای شما را نشان می‌دهند آپلود کنید.

روندی را در نظر بگیرید که بسیاری از مردم در آن خرید می کنند 

 Amazon.com آنها با کلمات کلیدی و عبارات خاصی جستجو می کنند و محصولاتی که آمازون تشخیص می دهد که مرتبط ترین آنها با آن جستجو می شوند به خریدار نمایش داده می شود.

به نظر خیلی شبیه موتور جستجوی گوگل است، اینطور نیست؟ و استراتژی های ارائه بهترین متن ممکن برای لیست محصولات شما نیز مشابه است.



در اینجا چند نکته برای تهیه پیش نویس فهرست محصولات شما آورده شده است:

● در نظر بگیرید که یک خریدار احتمالی از چه کلمات و عباراتی در هنگام جستجوی محصول شما استفاده می کند. این کلمات کلیدی را در ابتدای لیست خود قرار دهید.

● از ابزار کلمات کلیدی (مانند برنامه‌ریزی کلمات کلیدی Google در <https://adwords.google.com> /KeywordPlanner) استفاده کنید تا به شما کمک کند تا عبارات مختلفی را که به محصول شما مرتبط هستند شناسایی کنید.

● هنگامی که فهرستی از کلمات کلیدی بالقوه دارید، آن عبارات را در [Google](file:///C%3A%5CUsers%5C16475%5CDownloads%5CTelegram%20Desktop%5Cgoogle.com)، [eBay](https://eBay.com) و حتی خود [Amazon.com](http://www.amazon.com) جستجو کنید تا انواع محصولات نمایش داده شده را تأیید کنید.

● ویژگی ها و مزایای اولیه محصول خود را شناسایی کنید و در صورت امکان آن را در توضیحات محصول درج کنید.

● اگر محصول شما چندین کاربرد دارد، همه آنها را در عنوان محصول خود بگنجانید.

فقط اطلاعات مربوط به محصولی را که از سازنده دریافت کرده اید کپی نکنید. با فهرست خود به همان اندازه جدی برخورد کنید که با صفحه فروش در وب سایت خود برخورد می کنید زیرا اساساً همین است.

محصولات خود را برای ارسال به مرکز تحقق آمازون آماده کنید.

بسته به اینکه اقلام شما چگونه از عمده‌فروش شما رسیده است، ممکن است لازم باشد گام دیگری را برای آماده‌سازی آن محصولات برای ارسال به انبار آمازون انجام دهید تا از طریق حساب FBA شما برای فروش در دسترس قرار گیرد.

● برچسب زدن به محصولات شما - فرآیند تکمیل آمازون بسیار خودکار است، بنابراین محصول شما باید به درستی برچسب گذاری شود. ممکن است بتوانید از بارکدهای UPC موجود روی محصول خود استفاده کنید (اگر محصول شما چنین برچسبی دارد)، یا ممکن است لازم باشد خودتان آنها را با کدهای بارکد شناسایی خاص آمازون برچسب بزنید.

هنگامی که برای یک حساب FBA ثبت نام کردید، آمازون می تواند شما را در فرآیند ایجاد برچسب های لازم راهنمایی کند، اگرچه برای انجام این کار باید چاپگر و برچسب های خالی خود را داشته باشید. فهرست دقیق الزامات برچسب‌گذاری خاص را می‌توانید در اینجا بیابید: [https://www.amazon.com/gp/help/customer/display.](https://www.amazon.com/gp/help/customer/display)

موجودی خود را به FBA اختصاص دهید.

پس از اینکه لیست محصولات خود را در آمازون ایجاد کردید و محصولات خود را برای ارسال آماده کردید، باید آنها را در فهرست موجودی FBA خود اختصاص دهید. برای انجام این کار باید موارد زیر را انجام دهید:

• وارد حساب مرکزی فروشنده خود شوید.

• به «inventory» >> «manage inventory» بروید.

• اکنون محصولاتی را که می خواهید به عنوان بخشی از فهرست های FBA خود درج کنید، با علامت زدن کادر کنار آن موارد در سمت چپ ترین ستون، انتخاب کنید.

• در منوی کشویی «Actions»، «Change to Fulfilled by Amazon» را انتخاب کنید.

• در صفحه بعدی که ظاهر می شود، روی دکمه «تبدیل و ارسال موجودی» کلیک کنید.

اکنون شما آماده هستید که محصولات خود را به صورت فیزیکی به Amazon.com ارسال کنید تا بتوانند آنها را برای فروش در اختیار مشتریان بالقوه قرار دهند.

ارسال خود را برای ارسال به مرکز تحقق ایجاد کنید.

علاوه بر الزامات برچسب‌گذاری که در بالا توضیح دادیم، همچنین باید مطمئن شوید که اقلام شما بسته‌بندی شده‌اند تا آمازون بتواند به سرعت و کارآمد آنها را از موجودی خارج کند و در مقادیر واحد برای مشتریان شما ارسال کند. بسته بندی شما باید تمام الزامات ایمنی قابل اجرا را که هم به خود محصولات و هم به هر کسی که آن محصولات را مدیریت می کند مربوط می کند، برآورده کند.

به عنوان مثال، اگر محصولی که می‌خواهید بفروشید در معرض گرد و غبار یا آسیب‌های دیگر باشد، چه زمانی که در مرکز تامین آمازون قرار دارد، یا در حین ارسال به مشتری، آمازون الزامات بسته‌بندی خاصی را در رابطه با آن موارد دارد.

بنابراین اگر قصد دارید آسیاب قهوه دستی خود را به همراه یک لیوان قهوه بسته بندی کنید، باید مطمئن باشید که آنها به صورت ایمن بسته بندی شده اند.

لیست کامل الزامات را می توان در اینجا یافت:

<https://www.amazon.com/gp/help/customer/display>

اگر قصد فروش مایعات را دارید حتماً از آن صفحه دیدن کنید،

محصولات پودری یا دانه ای و همچنین اقلام جواهرات و هر موردی که به خصوص کوچک است.

اکنون زمان آن است که جعبه های خود را به مرکز حمل و نقل محلی خود ببرید. این ممکن است یک دفتر UPS، یک PostNet، یا سایر مشاغل پستی تجاری باشد که تحویل حمل و نقل UPS را می پذیرد. اطمینان حاصل کنید که رسیدی از محموله خود، از جمله یک شماره رهگیری را نگه دارید تا بتوانید جدول زمانی تحویل به آمازون را تأیید کنید.

شما باید تصمیم بگیرید که چه مقدار بیمه برای حمل و نقل خود دریافت کنید. این معمولاً هزینه قابل توجهی نیست، حداقل در مقایسه با ارزش کلی حمل و نقل شما اما باید این هزینه اضافی را در نظر بگیرید.

[منظم ماندن](https://bestsellers.one/%D8%A2%D9%85%D8%A7%D8%B1-%D8%B9%D9%85%D9%88%D9%85%DB%8C-%D8%A2%D9%85%D8%A7%D8%B2%D9%88%D9%86-2/)

همانطور که تاکنون آموخته اید، هنگام انجام تجارت از طریق آمازون FBA، قطعات ;کنار هم زیادی وجود دارد که باید آنها را مدیریت و روی آنها کار کنید. هیچ مرحله‌ای به‌خصوصی چالش‌برانگیز نیست، ولی احتمالاً طاقت‌فرسا می‌شود اما اگر خود را منظم نگه ندارید به راحتی جایگاه خود را از دست می‌دهید احتمالاً مرتکب اشتباه می‌شوید و برای خود زمان ویا هزینه گزاف می‌کنید.

فکر کردن در مورد سرمایه گذاری ها و پروژه های تجاری گذشته شما؛ یا اینکه از چه تکنیک هایی برای منظم نگه داشتن خود استفاده می کردید کمک کننده است . این یک سیستم مدیریت پروژه آنلاین است، اگر می‌خواهید برای برخی از مراحل فرآیند از آن کمک بگیرید، می‌تواند برایتان ایده خوبی باشد.یا ممکن است از تقویم آنلاین و لیست کارهای خود یا شاید یک صفحه گسترده استفاده کنید تا با هر کاری که باید در ارتباط با اولین دسته از محصولاتی که می خواهید از طریق آمازون FBA بفروشید، سازماندهی کنید.

حتی اگر عادت دارید زندگی حرفه ای خود را با یک نوت بوک و یک خودکار مرتب نگه دارید، دلیلی وجود ندارد که نتوانید در مورد فعالیت های آمازون FBA خود به همین کار ادامه دهید.

صرف نظر از روشی که استفاده می کنید، ممکن است بخواهید بخش ها یا تقسیم بندی ها را در سیستم خود در نظر بگیرید.

اگر زمانی احساس کردید که چیزی در شرف رد شدن است، یا در آستانه از دست دادن یک ضرب الاجل مهم یا نقطه عطف در کسب و کار FBA خود هستید، پس نگاهی دقیق به سیستم سازمانی خود بیندازید و تغییرات لازم را در اسرع وقت انجام دهید. تا جایی که ممکن است.

تجهیزات مورد نیاز شما

بنابراین شما تصمیم گرفته اید که آماده ورود به آمازون FBA هستید. به غیر از ثبت نام در حساب فروشنده خود، چه چیز دیگری برای شروع نیاز دارید؟ برای چرخاندن کار به چه تجهیزاتی نیاز دارید؟

• چاپگر - حداقل به چاپگری نیاز دارید که بتوانید از آن برای چاپ برچسب های حمل و نقل استفاده کنید تا محصول خود را به انبار آمازون برسانید (اگر آنها را مستقیماً از منبع عمده فروش خود ارسال نمی کنید). اگر می‌خواهید برچسب‌های محصول اسکن‌کننده‌ای را که ممکن است آمازون به آن نیاز داشته باشد، چاپ کنید، ممکن است به یک چاپگر نیز نیاز داشته باشید.

• ترازو - شما باید بدانید که وزن هر یک از محصولات شما دقیقا چقدر است. علاوه بر این، اگر قرار است محصولاتی را در یک ترکیب منحصر به فرد بسته بندی یا ترکیب کنید، باید وزن آن محصول را بدانید.

• جعبه ها و نوار بسته بندی - برای اینکه محصولات خود را به مرکز تکمیل آمازون برسانید، باید آنها را جعبه کنید. بدیهی است که محصولات بزرگتر به جعبه های بزرگتر (یا بیشتر) نیاز دارند.

• برندسازی، برچسب گذاری و مواد بسته بندی - در نهایت، بسته به اینکه چگونه می خواهید محصولات خود را برند کنید، ممکن است برای دستیابی به اهداف خود به مواد اضافی نیاز داشته باشید.

اکثر این موارد ساده و عمومی هستند، بنابراین می توانید آنها را در فروشگاه لوازم اداری محلی خود تهیه کنید. (حتی ممکن است برخی یا همه لوازم ضروری را در Amazon.com خریداری کنید!)

توجه داشته باشید که هنگامی که فروشنده آمازون FBA هستید، می‌توانید از حساب UPS آمازون برای نرخ‌های ارسال با تخفیف استفاده کنید. آمازون هزینه حمل و نقل را از شما دریافت می کند، اما این قیمت ممکن است بسیار کمتر از آن باشد

اگر خود جعبه را ببرید (به اداره پست محلی یا مرکز حمل و نقل (

\* \* \* \* \*

اگر تمام تلاش خود را به کار بگیرید، شانس زیادی برای موفقیت وجود دارد!

همواره مارا دنبال کنید و با کارشناسان ما همراه باشید .

ایجاد شده توسط تیم <https://bestsellers.one>

 [منبع](http://www.shopcommission.com)