SEMPAI

1 Dokumenty potrzebne do rejestracji i weryfikacji konta:

- pełny odpis KRS
- wyciąg z konta firmowego z widocznym logiem banku, oraz pełnym adresem firmy
- dowodów tożsamości (lub paszporty) wszystkich udziałowców mających powyżej 25% udziałów
- wyciągi lub rachunki prywatne wszystkich udziałowców na potwierdzenie ich adresów
- list autoryzacyjny, jeżeli główna osoba kontaktowa nie jest udziałowcem, a jedynie działa w imieniu Spółki
- karta kredytowa

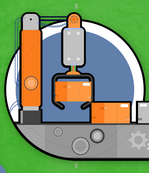
2 Analiza rynków zagranicznych

- przed rozpoczęciem sprzedaży przeanalizuj regulacje prawne obowiązujące w poszczególnym kraju np. produkty zakazane lub wymagania dotyczące rozszerzonej odpowiedzialności producenta
- jeżeli korzystasz z formy FBA (Fulfilment by Amazon), pamięta o rejestracji VAT w kraju w którym będziesz sprzedawał produkty
- w przypadku modelu FBM, możliwe jest rozliczanie na podstawie deklaracji VAT OSS
- rynek niemiecki – ROP (opakowania, baterie, sprzęt elektryczny i elektroniczny)
- rynek francuski – ROP (opakowania, baterie, sprzęt elektryczny i elektroniczny, opony meble itp.)

3 Analiza modelu wysyłkowego

- Model FBM sprawdzi się w przypadku sprzedawców oferujących produkty luksusowe i wielkogabarytowe, posiadających własny magazyn
- w przypadku FBM postarai się zapewnić jak najszybszą dostawę przesyłki oraz wysokie standardy obsługi klienta
- Model FBA będzie korzystny dla sprzedawców oferujących małe i szybko zbywalne produkty
- pamiętaj, żeby przed wyborem modelu FBA zapoznać się ze wszelkimi kosztami
- model FBA wymaga również od sprzedawcy dobrego zarządzania zapasami, ponieważ Amazon może wprowadzić limity ilościowe

4 Wprowadzanie produktów



- zadbaj o wysokiej jakości materiały (zdjęcia, opisy)
- pamiętaj o używaniu kodów GTIN z legalnych źródeł – gs1
- w przypadku dystrybutorów Amazon może wymagać pozwolenia na sprzedaż produktów danej marki
- staraj się wprowadzać jak najwięcej danych o produkcie zgodnych ze stanem rzeczywistym
- pamiętaj, że zdjęcia oraz tytuły/opisy muszą być zgodne z wytycznymi Amazon

5 Promowanie produktów

- aby móc utworzyć sponsorowane kampanie reklamowe, musisz „wygrać" buy box
- używaj negatywnych słów kluczowych. Pomogą one zaoszczędzić pieniądze i zwiększyć konwersję poprzez dotarcie do odpowiedniego klienta
- staraj się odpowiednio nazywać swoje kampanie. Dzięki temu portfolio będzie bardziej czytelne
- kontroluj i optymalizuj swoje kampanie przynajmniej raz na 2 tygodnie
- pamiętaj aby przed rozpoczęciem promowania, karty produktowe były dopracowane. Zoptymalizowane listingi zwiększają współczynnik konwersji przekonując kupujących, że produkty są wysokiej jakości

6 Rejestracja marki w Amazon Brand Registry

- zarezerwowane tylko dla producentów lub właścicieli mark
- pamiętaj, że wcześniej musisz zarejestrować znak towarowy w urzędzie ds. własności intelektualnej np. w urzędzie Unii Europejskiej – EUIPO
- pozwala na dostęp do dodatkowych reklam, własnego sklepu lub rozbudowanych kart produktowych
- pozwala chronić markę przed nieuczciwą konkurencją oraz przejmować listingi

7 Programy wspierające sprzedaż i promocje

- Amazon Lightning Deals, czyli oferty błyskawiczne. Jest to lista najciekawszych ofert promocyjnych wyświetlanych na stronie Amazon Deals, będącą najczęściej odwiedzaną zakładką Amazon.
- promocje są użytecznym narzędziem pomagającym zwiększyć sprzedaż poprzez oferowanie zniżki na produkty. Warto promować najlepiej sprzedające się produkty lub te, które od dłuższego czasu zalegają w nadmiarze w magazynach.
- warto korzystać z voucherów, czyli płatnej promocji produktów. Kupony mogą prezentować obniżkę procentową lub kwotową i są lepiej widoczne dla kupującego niż promocje darmowe
- Amazon Vine – usługa, która umożliwia producentom otrzymywanie recenzji produktowych. Jest ona niezwykle przydatna, ponieważ rosnąca liczba opinii poprawia pozycjonowanie produktów, zwiększa wiarygodność oraz budzi zaufanie wśród konsumentów Amazon
- wprowadzanie promocji zwiększa świadomość marki oraz ruch na produktach, co przekłada się na większe ilości zostawianych opinii

8 Zdrowie konta/blokady

- zapoznaj się z zasadami sprzedaży na Amazon, aby uniknąć blokady konta
- dbaj o listingi i staraj się opisywać produkty w sposób szczegółowy oraz autentyczny. Pozwoli to uniknąć lub zniwelować negatywne opinie od klientów
- Amazon to platforma prokonsumencka, dlatego powinieneś zachować najwyższe standardy jakości obsługi klienta
- staraj się jak najszybciej reagować na wiadomości klientów oraz nie ignoruj ich
- nie próbuj zakładać więcej niż jednego konta sprzedawcy na te same dane, grozi to blokadą obu kont

SEMPAI

Jesteśmy jedną z czołowych agencji SEO | SEM w Polsce. Od ponad 14 lat pomagamy naszym Klientom osiągać jak najwyższe zyski ze sprzedaży online, świadcząc usługi z zakresu: Google Ads, SEO, Facebook Ads, content marketingu i analityki internetowej. Jako partner Google PREMIUM specjalizujemy się w marketingu konwersji sklepów internetowych.

- European Search Awards 2022 I miejsce
- Performance Marketing Diamonds CEE 1 miejsce
- semKRK 2021 I i II miejsce
- European Search Awards 2021 9 nominacji
- semKRK 2020 I i II miejsce
- European Search Awards 2020 2 nominacje
- Google Premier Partner Awards 2019 2 nominacje
- semKRK 2019 podium w 3 kategoriach
- European Search Awards 2019 3 nominacje
- European Search Awards 2018 I miejsce
- Google Premier Partner Awards 2018 1 nominacja
- Ekomers 2017 I miejsce
- Google Premier Partner Awards 2017 Top 3 w regionie EMEA
- Ekomers 2016 I miejsce

Google Partner PREMIER 2022

Meta Business Partner

Comparison Shopping Premium Partner 2022

partner allegro Ads