

קורס הקמה וניהול חנות ב Amazon

המסחר באמזון מגלם בתוכו הבטחה עסקית גדולה, אך מצריך תהליך כניסה מאתגר ומחייב את המעוניינים לסחור בו התמדה, רצינות ומקצועיות!

מטרת הקורס: הכרות וחשיפה עם זירת המסחר אמזון, הבנת הפוטנציאל להתרחבות עסקית גלובלית, תוך מתן כלים ובניית ערוץ מכירה **למוכר המתחיל**.
קהל יעד: בעלי עסקים פעילים המעוניינים לפתוח ערוץ מכירת נוסף דרך אמזון, מתאים למוצרי FBA, לא למוצג פרטי ולא ל Drop shipping. **טרם המפגש ה-1 יש צורך להיערך עם צילום דרכון בתוקף וכרטיס אשראי בינלאומי (ללא דיירקט).**
היקף: 8 מפגשים, 40 ש"א, עלות: 640 ₪

מפגש	נושא	פירוט
1	מבוא והיכרות עם זירות מסחר 20/02	<ul style="list-style-type: none"> מהו eCommerce ואילו אפשרויות יש לנו בו? הכרות עם זירות מסחר מקוון (eBay, Etsy, Alibaba). אמזון! ולמה אנחנו כל כך אוהבים את הזירה הזו? מי היא אמזון - עם מה אנחנו מתמודדים פה? שילבים בפתיחת חשבון מסחר באמזון ארה"ב. מעשי - התחלת תהליך פתיחת החשבון.
	27/02	<ul style="list-style-type: none"> יום בחירות - לא יתקיימו קורסים
2	הכרת אתר אמזון ואופן המכירה בו 05/03	<ul style="list-style-type: none"> איך נראה דרך המכירה ואתר אמזון - התמצאות. מוכר פרטי לעומת מוכר מקצועי לעומת HANDMADE. מסלולי המכירה בדגש על מכירה דרך מחסני אמזון. מדיניות אמזון כלפי המוכרים והלקוחות. מנטליות של הלקוחות. חשיבות המשוב (מערכת הפידבקים). מעשי - המשך פתיחת חשבון והכרת האתר
3	איתור מוצר מנצח המתאים לאמזון 12/03	<ul style="list-style-type: none"> מחקר שוק - איך אדע מה לבחור? כלי עזר לאיתור מוצרים. מילות מפתח במנוע החיפוש של אמזון. חשיבות ה BSR והשפעתו על המכירות. מעשי - איתור מוצר
4	איתור ספקים מנצחים 19/03	<ul style="list-style-type: none"> סוגי המוצרים המומלצים למכירה. איתור ספקים/יצרנים/מפעלי ייצור. עשה ואל תעשה בהתנהלות מול ספקים/יצרנים סיניים. סוגי משלוחים ודרכי אספקת מוצר אל מחסני אמזון. הזמנת מוצר\דוגמית מספק. מעשי - איתור ספקים ויצירת קשר ראשונית
5	פרסום מוצרים למכירה משלוחים וניהול המלאי 26/03	<ul style="list-style-type: none"> האפשרויות להעלאת מוצר למכירה. מילוי דף מכירה. עבודה עם ברקודים.

<ul style="list-style-type: none"> • בניה נכונה של כותרת שם המוצר, מילות מפתח, תיאור הפריט. • Brand registry ומה זה מאפשר לנו? • אמזון STOREFRONT למוכרים מתקדמים. <p>מעשי - העלאת מוצר למכירה שקיים ושאינו קיים בקטלוג אמזון</p>		
<ul style="list-style-type: none"> • משלוחים ומחסני אמזון. • עלויות משלוח VS עלויות אחסון. • הכנת הסחורה למשלוח אל המחסנים של אמזון. • הנפקת מדבקות למוצר. • הנפקת מדבקות חבילות משלוח. • פיצול משלוחים בין מחסנים. • קנסות על אחסון מוצרים לטווח ארוך שלא נמכרים - מה עושים? <p>מעשי - יצירת תוכנית שילוח למחסני אמזון.</p>	<p>עבודה מול אמזון ושליחת סחורה למחסנים</p> <p>02/04</p>	<p>6</p>
<ul style="list-style-type: none"> • המנטליות האמריקאית וכיצד לגעת בקונים? • יצירת בידול ברור למוצרים שלנו. • יצירת קמפיין פרסום ממומן. • יצירת קופונים באמזון. • הנחות למכירת המוצר לזמן מוגבל. • הנחות פריים. • דילים. • פרסום וקידום המוצרים ברשתות חברתיות. • שיטות להשגת ביקורות למוצרים. <p>מעשי - יצירת קידומי מכירות</p>	<p>קידומי מכירות באמזון - יצירת מכירות</p> <p>09/04</p>	<p>7</p>
<p>על פי ההספק והזמן שישאר - חלק מהנושאים ישולבו תוך כדי הקורס אם יהיה מתאים:</p> <ul style="list-style-type: none"> • התנהלות עסקית. • עבודה על פי אסטרטגיה שיווקית. • תוכנית צמיחה שנתית. • התרחבות לשווקי אמזון נוספים. • הבאת תנועה מחוץ לאתר אמזון. • ניהול מלאי. • אתר שופיפיי תומך. • היבטים חוקיים של פעילות עסקית בחו"ל. • היבטים משפטיים הקשורים לזכויות יוצרים. • התמודדות עם אמזון כמערכת. • התמודדות עם מתחרים שמתנהגים בצורה לא אתית. 	<p>נושאים למתקדמים</p> <p>16/04</p>	<p>8</p>