

קורס הקמה וניהול חנות ב Amazon

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

מטרת הקורס: הכרות וחשיפה עם זירת המסחר אמזון, הבנת הפוטנציאל להתרחבות עסקית גלובלית, תוך מתן כלים ובניית ערוץ מכירה למוכר המתחיל.

קהלי יעד: בעלי עסקים פעילים המעוניינים לפתוח ערוץ מכירה נוסף דרך אמזון ויזמים המבקשים להקים עסק של מסחר אונליין באמזון. הקורס מתמקד במוצרים פיזיים בשיטת private label ובשימוש במחסני אמזון (FBA), ואינו מתמקד בשיטת drop shipping.

היקף הקורס: 8 מפגשים, 40 ש"א, עלות: 400 ₪

מפגש	נושא	פירוט
1	מבוא והיכרות עם זירות מסחר	<ul style="list-style-type: none"> מהו eCommerce ואילו אפשרויות יש לנו בו? הכרות עם זירות מסחר מקוון (Alibaba, eBay, ETSY). אמזון! ולמה אנחנו כל כך אוהבים את הזירה הזו? מי היא אמזון – עם מה אנחנו מתמודדים פה? שלבים בפתיחת חשבון מסחר באמזון ארה"ב. מעשי – התחלת תהליך פתיחת החשבון.
2	הכרת אתר אמזון ואופן המכירה בו	<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	<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	<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



<ul style="list-style-type: none"> • האפשרויות להעלאת מוצר למכירה. • מילוי דף מכירה. • עבודה עם ברוקרים. • בניה נכונה של כותרת שם המוצר, מילות מפתח, תיאור הפריט. • Brand registry ומה זה מאפשר לנו? • אמזון STOREFRONT למוכרים מתקדמים. • מעשי - העלאת מוצר למכירה שקיים ושאינו קיים בקטלוג אמזון 	<p>פרסום מוצרים למכירה משלוחים וניהול המלאי</p>	<p>5</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? • מעשי - יצירת תוכנית שילוח למחסני אמזון. 	<p>עבודה מול אמזון ושליחת סחורה למחסנים</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. • מעשי - יצירת קידומי מכירות 	<p>קידומי מכירות באמזון - יצירת מכירות</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 לשוקי אמזון נוספים. • הבאת תנועה מחוץ לאתר אמזון. • ניהול מלאי. • אתר שופיפי 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>8</p>