

Plan de cours - Webinaire Amazon

Jour 1 : Introduction à Amazon et éléments clés de planification

Devenez vendeur professionnel de produits sur la plate-forme Amazon, une occasion à saisir!
Total 4 heures

1. Introduction à la plateforme Amazon

- a. Taille du marché, croissance des plateformes, description des différentes plate-formes Amazon (USA, Mexique, Colombie, Émirats Arabes etc.) De nouvelles occasions d'affaires pour vos produits.
- b. Les catégories et palmarès des catégories en croissance
- c. Importance des attributs à valeur ajoutée et d'une marque enregistrée
- d. Durée de vie et date de péremption pour la catégorie alimentaire

2. Différences entre un compte professionnel vendeur (seller) et fournisseur (vendor)

3. Différences entre le mode Expédié par Amazon (FBA) et le mode Expédié par le vendeur (seller fulfilled). Lequel choisir?

4. Les coûts de la vente sur Amazon

- a. Quels sont-ils? Comment les calculer?
- b. Exemples, trucs et outils

5. Ouverture d'un compte professionnel

6. Création d'une première offre produit (listing) différenciée.

- a. Trucs et astuces pour créer une offre produit de qualité
 - i. Connaissez les concurrents de votre catégorie, voyez comment ils se vendent et se présentent et faites mieux. Comparaison des prix à l'once ou au gram. Importance de lire les commentaires et questions posées
 - ii. Photos et contenus professionnels.
 - iii. Les requis (infos, vital, GS1 UPC code, etc)
 - iv. Différence entre SKU et FNSKU
 - v. Importance des titres clairs, précis et riches
 - vi. Les termes de recherche

7. Comprendre la boîte d'achat (le buy box)

- a. C'est quoi ?
- b. Votre offre (votre listing) appartient à Amazon
- c. D'autres vendeurs peuvent vendre vos produits (des exemples). Contrer ou cohabiter?
- d. Se concentrer sur des produits à faible ou sans compétition. Comment?

- i. Contrat d'exclusivité
- ii. Contrôle des acteurs impliqués. Qui peut vendre vos produits où?
- e. Il faut contrôler la boîte d'achat!

8. Questions 30 minutes

Jour 2 : Création d'un premier envoi en mode Expédié par Amazon considérations logistiques et promotion

Durant le jour 2, nous créerons un premier envoi en mode Expédié par Amazon et nous discuterons des exigences en matière d'emballage et d'étiquetage. Nous aborderons des sujets touchant la création de campagnes publicitaires, l'analyse de mots-clés, l'analyse de la performance globale et les outils logiciels disponibles.

Total 4 heures

1. Création d'un premier envoi en mode expédié par Amazon

- a. Répondre aux exigences en matière d'emballage – une priorité
- b. Convertir votre offre produit en mode expédié par Amazon
- c. Création d'un premier envoi chez Amazon.
- d. Scénarios logistiques pour Amazon Canada, États-Unis, Europe.
- e. Trucs et astuces

2. Le mode Expédié par Amazon et la vente Multi-Sites (VMS) / (MCF) multi channels fulfillment

3. Différences entre commentaires sur les produits et sur le vendeur

- a. L'importance des évaluations produits et sur le vendeur
- b. Comment demander des évaluations à vos acheteurs – outils logiciels disponibles.
- c. Que faire avec les commentaires négatifs? Se battre pour chaque étoile!
- d. Réponde à tous les commentaires des clients

4. Promouvoir sur Amazon

- a. L'importance de la promotion
- b. Le contenu A+ : L'importance d'une marque enregistrée.
- c. Le « Early reviewer program » sur Amazon US
- d. Les types de campagnes: mots-clés, concurrents, catégories
- e. Coupon et gestionnaire de ventes flash
- f. Analyse de la performance et ajustement.

5. L'index de performance

- a. Gérer les excès d'inventaire

6. Analyse de votre performance

a. Les frais de transactions à vérifier, les frais de storage mensuel, états de compte mensuels

i. Erreur possible en entrepôt que faire?

7. Quand ça ne va pas – basé sur notre expérience

a. Produit ciblé comme alcool (et ce n'est pas le cas)

b. Faire entrer votre inventaire à temps pour Q4

i. Trucs et stratégie, entrepôts privés

c. Difficultés avec l'indice de performance.

d. Clients mécontents

e. Perdre le buy-box, faire face ou re-prices beating the re-pricers

8. Questions 30 minutes

*** Chaque participant se verra remettre un document de l'ensemble des diapositives vues.