

Amazoni koolituse kava:

→ Sissejuhatus

01. Tere tulemast Amazoni Kooli!
02. Kvaliteedigarantii
03. Peamised tegurid, mis kliente e-kaubandusse toovad
04. Ametlik vaade: Seller University
05. Loe: kuidas sündis üks maailma suurimaid edulugusid? The Everything Store
06. Kuidas mitte langeda kiiret rikkust lubavate youtuberite müügivõrku?
07. Eesti edukate müüjate kogemuslood
08. Põhiterminid

1. Miks Amazon on tõenäoliselt parim e-ettevõtte loomise koht?

- 1.1. Mine sinna, kus on raha
- 1.2. Millised on parimad kategooriad alustamiseks?
- 1.3. Sõidad Amazoni tuules
- 1.4. Kuidas alustada, kui oma toode või tootmine on juba olemas?
- 1.5. Aga äkki teeks hoopis e-poe?
- 1.6. Amazon on väga huvitav ettevõtlusala.
- 1.7. Mida alustamiseks on vaja?
- 1.8. Kuidas su igapäevane töö välja nägema hakkab?
- 1.9. Millest sõltub edu?

2. Vajalikud tööriistad

- 2.1. Head infoallikad
- 2.2. Õpetan Sind tööriistu kasutama

3. Konto loomine

- 3.1. Era- või ärikonto? Mis dokumente mul on vaja?
- 3.2. NB: ära ava selliseid kirju!
- 3.3. Seller Central - leia oluline üles!

4. Mida müüa saab?

- 4.1. Parimad ja halvimad tootekategooriad

5. Eelarvestamine?

- 5.1. Kui suured on Amazoni tasud?
- 5.2. Toote eelarvestamise põhi.

6. Maksud

6.1. Kuidas arvestada USA ja EU makse?

7. Kuidas leida ideaalset toodet?

- 7.1. Ülevaade erinevatest tooteotsingu võimalustest
- 7.2. Tooteotsingu ohud
- 7.3. NB! Miks ilma hea turuta ei tohi toodet turule tuua
- 7.4. Tooteotsingu baaskriteeriumid
- 7.5. Põhjalik tooteotsingu Excel
- 7.6. Autofill ja Amazon Suggestion Expander
- 7.7. Google Trends
- 7.8. Best Seller listid
- 7.9. Black Box, Cerebro, Magnet
- 7.10. Näppa ideid Alibaba tootjatelt
- 7.11. Nišipoodide bestsellerid
- 7.12. Touch List - shower curtain
- 7.13. Paberkataloogid
- 7.14. Random approach
- 7.15. Kuidas leida tooteid, mida JUST PRAEGU on kõige lihtsam turule tuua?
- 7.16. Mis saab, kui konkurendiks on Amazon?
- 7.17. Mida teha toodetega, mis Amazoni otsingus välja ei tule?

8. Unikaalse eristuvuspunkti loomine

- 8.1. Unikaalse müügiargumendi leidmine
- 8.2. Kuidas luua väärtust nii, et ise mitte pankrotti minna?
- 8.3. Eristumine tootearendust tegemata - bundlite loomine
- 8.4. Disaini valideerimine

9. Müüki toetavate turundusmaterjalide loomine

- 9.1. Pakendi valik
- 9.2. Nõuded pakendamisele
- 9.3. Saksa erinõue, mille eiramine lõpeb listingu kinnipanekuga
- 9.4. Something Missing?
- 9.5. Oma e-maili listi loomine
- 9.6. Inserdid
- 9.7. Manuaalid
- 9.8. Veebileht - vajad kahte. Millisest alustada?
- 9.9. Kust tellida disaini?

9.10. Kuidas luua ägedaid, graafikat ja teksti sisaldavaid tootefotosid, kui sa Photoshopi ei oska? Loome näitena koos ava- ja featuuripildi.

10. Tootekoodid ja listingu loomine

10.1 Listingu elemendid

10.2. HOIATUS! Kas vajan Brand Registryt enne kui uue listingu loon?

10.3. Kust saada tootekoode

10.4. TEEME LÄBI: listingu loomine

10.5. TEEME LÄBI: muuda listing FBMIst FBAs ja lansseerimiskuupäeva määramine.

10.6. Nalja kah - müüjate- ja Amazonipoolsed feilid

10.7. NB: Sõnad ja elemendid, mis võivad su listingu kinni panna

11. Sisseost ja inspeksioon

11.1. Kust ma tehase saan?

11.2. TEEME LÄBI: Alibaba

11.3. Ära source' valesst piirkonnast!

11.4. Parima tehase väljasõelumine

11.5. TÖÖRIIST: asendamatu sourcimise abitabel

11.6. Kuidas suhelda tehastega nii et nad sind tõsiselt võtaksid?

11.7. Näidiste tellimine

11.8. Freight Forwarderi leidmine ja transpordi hinna väljaselgitamine

11.9. Eelarve lõplik valideerimine

11.10. Esimese tellimuse sisseandmine

11.11. Kvaliteedikontroll

11.12. EDASIJÕUDNUTELE: Sourcimine väljaspool Alibabad

12. Kindlustus ja sertifikaadid

12.1. Liability Insurance ehk tootevastutuskindlustus

12.2. Sertifikaadid: mis ISOd mu tehasel võiks olla?

12.3. "Topicals" ja kosmeetika - USA regulatsioonid

12.4. Kuidas saada USDA Organic sertifikaati?

13. Logistika

13.1. Kuidas logistikaprotsess välja näeb?

13.2. Shipping Plani tegemine ja nipid setingutes

13.3. Remote Fulfillment Kanadasse ja Mehhikosse

13.4. TEEME LÄBI: Shipping Plan

13.5. Q/A: Logistika ja tehastega suhtlemise olulisemad kitsaskohad

14. Eriprogrammid

14.1 Eriprogrammid: Small&Light, Merch, Handmade, Custom, B2B, Self-Publishing

15. Fotod, mis veenavad klienti 3 sekundiga

15.1 Fotod kui parim neuroturunduse viis

15.2. Fotode parimad tüübid ja järjestus

15.3. NB: Fotodel ei tohi olla neid asju!

16. Kuidas leida kõige kasumlikemaid võtmesõnu

16.1. Kust leida häid võtmesõnu / otsifraase?

16.2 TEEME LÄBI: kasumlike võtmesõnade leidmine

17. Listingu kirjutamine

17.1. Listingu kirjutamine

17.2. Ohtlikud sõnad listingus, mida kindlasti vältida

17.3. BACKEND KEYWORDS: keywordide õige kasutamine ja kuidas täita kõiki neid välju?

17.4. Amazon SEO 2023

17.5. Kuidas laadida üles kasutusjuhendid ja tootedokumentatsioon - Ärimüüjatele

17.6. PRAKTILINE TÖÖ: saada üks toode Amazoni, et protsesse testida

18. Kaitse end pahalaste eest (hijackerid)

18.1 Kes on hijackerid / puugid ja kuidas ennast nende eest kaitsta?

18.2. Näited pahalaste töövõtetest

19. Lansseerimine ja rankimine

19.1. A9: Amazoni algorütm, millest sõltub sinu toote nähtavus

19.2. Lansseerimis- ehk turuletuleku taktika valik

19.3. Ranking ehk võimalikult nähtavale positsioonile saamine

19.4. Kergem või raskem?

19.5. PPC+omahind

19.6. Oma e-maili listi loomine

19.7. Liida variatsioon parentiga + FBT

19.8. Lansseerimine FB gruppide abil

19.9. Lansseerimiseelne kontrollnimekiri

19.10. Lansseerimisjärgne kontrollnimekiri

19.11. Kui kalliks läheb toodete turule toomine?

19.12. PPC abil rankimine

19.13. Mis ma teen, kui müük ei lähe?

20. Tootearvustuste kogumine

- 20.1. Miks reviewd on olulised ja teadmised, et mitte ämbrisse astuda
- 20.2. Alustajate ja edasijõudnute näited inserdiga reviewde kogumiseks
- 20.3. Kliendisuhtlus, mis toob 5* reviewsid
- 20.4. Request a Review extension
- 20.5. Kuidas päästa 1* toodet?

21. PPC - kuidas reklaamida kasumlikult?

- 21.1. PPC ja selle Amazoni eripärad
- 21.2. Targeting, ACOS ja PPC seadistus
- 21.3. Missugune struktuur on minu PPC kampaaniale parim?
- 21.4. Kuidas PPC kampaaniaid automatiseerida?
- 21.5. PPC Offence ja Defence. Kuidas ennast kaitsta ja konkurendilt müüke näpata.
- 21.6. Brändi reklaamid.

22. Kuidas kasutada Google Adse

- 22.1. Google Ads - Marek Meiesaar

23. Ostujärgne turundus

- 23.1. Ostujärgsete emailide saatmine reviewde kogumiseks on väga ohtlik, kui sa ei järgi siintoodud nõuandeid
- 23.2 Mida teha, kui klient pole rahul?

24. A+ ehk Enhanced Brand Content

- 24.1 Lisa kindlasti tootevideo!
- 24.2. A+ Content ehk EBC
- 24.3. Storefront ja Attribution Lingiga sinna trafficu juhtimine

25. Listingu optimeerimine

- 25.1. Nende võtetega saavutad tulevikus veel paremad müügikäibed
- 25.2. Kuidas leida otsisõnu, mis sinu tootele päriselt müüke toovad?

26. Ettevõtte arendamine ja müük

- 26.1. LAADI SIIT ALLA KPI fail - sellega saad järgida elutähtsaid näitajaid
- 26.2. Kõige lihtsamad viisid ettevõtte kasvatamiseks
- 26.3. Maaailma suurimate marketplacede list
- 26.4. Mis rollidesse palgata oma esimest töötajat?
- 26.5. Kuidas laieneda Euroopasse?
- 26.6. Kust saada kasvamiseks raha?
- 26.7. Kuidas avada Amazon Landingut?
- 26.8. Kuidas teha võimalikult edukas exit?

26.9. Kuidas meie multi - 7-figure exiti tegime.

26.10. 5 olulisemat Amazoni raportit, mille abil äri kasvatada

26.11. 10 sammu kuidas muuta amazoniettevõtte turvalisemaks

26.12. USA ettevõtte loomine

Lõpueksam

- Lõpueksam
- Kuidas jäid rahule?