

# Vous trouverez ci-dessous dix conseils qui peuvent vous aider à réussir la vente sur Amazon.fr

## 1. Fournissez des données précises sur les produits

Utilisez des identifiants standard uniques (UPC/EAN/ISBN) lors de la création ou de l'association à des pages détaillées de produit. Assurez-vous que la description de votre produit et les notes concernant l'état sont claires et utiles aux acheteurs. Il est important que les acheteurs reçoivent exactement le produit décrit sur la page détaillée sur laquelle vous placez votre offre.

## 2. Vérifiez les commandes au quotidien

Pour une expédition rapide, vous devez vous renseigner rapidement sur les commandes. Si vous vous êtes inscrit aux notifications de commande, nous vous enverrons un e-mail lorsque vous aurez effectué une vente, mais les e-mails ne sont pas fiables et peuvent être interceptés par des filtres anti-spam. C'est pourquoi nous vous recommandons de vérifier chaque jour les commandes sur Seller Central. Sous le lien Commandes, vous pouvez afficher une liste des commandes et créer des rapports automatiques sur les commandes.

[En savoir plus sur la vérification des commandes](#) →

## 3. Confirmez l'expédition

Amazon débite la carte bancaire de l'acheteur uniquement après confirmation de l'expédition. Une fois qu'une commande est passée, il vous incombe de confirmer l'expédition dans le délai indiqué dans vos paramètres d'expédition. (La valeur par défaut est de deux jours ouvrables.) Pour ce faire, cliquez sur le bouton Confirmer l'expédition sur le lien Commandes.

[En savoir plus sur la confirmation de l'expédition](#) →

## 4. Vérifiez régulièrement le stock

Surveillez la quantité de stock dont vous disposez, surtout si vous vendez sur plusieurs canaux.

Les clients qui commandent des produits indisponibles risquent de laisser des commentaires négatifs. Si vous vous trouvez dans cette situation, la meilleure chose à faire consiste à informer rapidement l'acheteur et, si nécessaire, à l'indemniser pour le tort occasionné.

[En savoir plus sur la gestion du stock](#) →

## 5. Conservez un prix juste en toute circonstance

La page Plus d'options d'achat affiche en premier les articles aux prix les plus bas. Les acheteurs Amazon sont toujours à la recherche des meilleures offres et sont plus enclins à acheter des articles qui apparaissent en haut de la page Plus d'options d'achat.

## 6. Assurez-vous d'aligner vos politiques d'expédition et de traitement

La meilleure façon de ne pas décevoir les acheteurs est de définir des exigences et de les respecter. Lors de la création de votre politique d'expédition, indiquez clairement aux clients la fréquence de traitement des commandes, la fréquence d'expédition, les transporteurs que vous utilisez et comment vous contacter en cas de questions liées à l'expédition. Les acheteurs seront déçus si leur article arrive en retard ou si l'article est endommagé ; cela peut donner lieu à des commentaires négatifs, des remboursements ou des réclamations au titre de la Garantie A à Z, ce qui peut avoir des conséquences négatives pour votre compte.

## 7. Soyez disponible pour les clients

Rien n'est plus frustrant pour un acheteur que de ne pas connaître le statut de sa commande. Répondez rapidement aux acheteurs et avertissez-les en cas de retard d'expédition d'une commande. Faites en sorte que les clients sachent facilement comment vous joindre afin qu'ils soient convaincus que vous leur offrirez une bonne expérience de vente.

## 8. Obtenez de bonnes évaluations

Les clients prêtent une attention particulière aux commentaires, tout comme nous lorsque nous surveillons vos performances. Nous avons constaté que les clés pour obtenir une bonne évaluation sont la description précise de vos articles, la livraison rapide des articles aux acheteurs et la réponse rapide aux questions des acheteurs. Vous pouvez également inviter à laisser des commentaires sur vos bordereaux d'expédition.

[En savoir plus sur les commentaires](#) →

## 9. Gérez les retours et les remboursements avec élégance

Personne n'attend avec impatience de prendre des retours et d'effectuer des remboursements, mais cela fait partie de la vente et constitue une exigence du processus de vente Amazon. En traitant les retours avec élégance, vous serez susceptible de recevoir de meilleurs commentaires sur votre service client. Vous êtes tenu d'accepter les retours de la plupart des articles jusqu'à 30 jours après la livraison et votre politique doit être au moins aussi favorable que la politique actuelle d'Amazon (pour plus d'informations, consultez votre contrat vendeur).

## 10. Sachez où chercher des réponses

Prenez le temps d'examiner tous les outils de Seller Central, ainsi que votre accord juridique et nos autres politiques. Si vous avez des questions, nous vous recommandons de commencer par consulter le lien Aide dans le coin supérieur droit de n'importe quelle page Seller Central.

[Consulter l'aide](#) →