

# دليل المبتدئين للبيع على أمازون



## مرحباً بك في البيع على أمازون

الأمر ليس سراً: في أمازون، العملاء هم أولى اهتماماتنا. وعلاوة على ذلك، يريد عملاؤنا وجهة موثوق بها حيث يمكنهم شراء مجموعة واسعة من السلع - وهو ما يجعل البائعين مثلك مهمين للغاية. نحن نبحث دائماً عن طرق لإضافة قيمة لعملائنا وأن نكون أكثر شركة تركز على خدمة العملاء في العالم. وبصفتك بائعاً في أمازون، فإنك تشارك في تقديم منتجات وأسعار أفضل وتجربة تسوق من الدرجة الأولى للعملاء.

يحتوي هذا الكتاب الإلكتروني على معلومات قيمة ستساعدك في بدء رحلتك للبيع على أمازون. إذا كنت ترغب في قراءة المزيد عن أي موضوع، قم بزيارة [sell.amazon.com](https://sell.amazon.com) لمزيد من المعلومات حول جميع المواضيع التي تم تغطيتها هنا.

قم بالوصول إلى ملايين المتسوقين في أكثر من 180 دولة

## ميزة أمازون

عندما تبدأ البيع على أمازون، تصبح جزءاً من وجهة البيع بالتجزئة التي هي موطن لجميع البائعين، من مؤسسات فورتشن الـ 500 إلى الشركات المحلية الناشئة التي تقدم مجموعة مميزة من المنتجات. جميعهم يبيعون هنا لسبب: وهو الوصول إلى الملايين من المستخدمين الذي يزورون أمازون للتسوق.

- منذ عام 2000، تساعد أمازون الشركات على زيادة المبيعات والوصول إلى عملاء جدد.
- تمثل المبيعات من خلال أسواق أمازون أكثر من 58% من جميع السلع التي تباع على مواقع أمازون على مستوى العالم.



## هل أمازون الخيار المناسب لعملك؟

الجواب باختصار هو نعم. تتبع أكبر العلامات التجارية المنزلية على أمازون. لذلك فإن العلامات التجارية الصغيرة والناشئة ستصبح ذات شأن قريباً. تزدهر الشركات الصغيرة والمتوسطة هنا، وهي تمثل أكثر من نصف الوحدات المباعة في متاجرنا في جميع أنحاء العالم. مهما كان نوع عملك وحجمه، فإننا متحمسون لانضمامك إلينا ونموك معنا. اعثر على المكان الذي يناسبك وابدأ البيع الآن.



# قبل البدء في البيع

## قم بدراسة استراتيجية بيع منتجاتك

يقوم أصحاب العلامات التجارية بتصنيع منتجاتهم الخاصة أو استيراد السلع لبيعها تحت علامة خاصة لتقديم مجموعة سلع مميزة للمتسوقين.

الموزعون يعثر البائعون على أشهر المنتجات الموجودة بالفعل ويقومون بعرضها في متاجر أمازون.

يمكنك اختيار الطريقة المناسبة لأهدافك.

## كيفية التسجيل

مع خطتين للبيع (يطلق عليهما الاحترافية والفردية، ولكن يمكنك النظر إلى كليهما على أنهما خطة مميزة وخطة عادية)، والخبر السار هو أننا نقدم خطة البيع الاحترافية مجاناً ولفترة محدودة. لن يكون هناك رسوم اشتراك شهرية لجميع بائعي أمازون الذين يرغبون بالبيع في مصر. البائعون يدفعون عندما يبيعون.

مع هذا العرض الترويجي، ستحصل على المزايا المذكورة أدناه مجاناً لخطة البيع الاحترافية لنمو عملك مع أمازون. عند التسجيل في حساب بيع اليوم، سيكون لديك تلقائياً الحق في الحصول على خطة بيع احترافية، والتي تمنحك إمكانية الوصول إلى أدوات معرفة المخزون لتحميل الملفات على دفعات وإدارة طلباتك من خلال تقارير الأعمال (الأنشطة التجارية) الإضافية لإعطائك رؤى وافكار أكبر حول أدائك. بالإضافة إلى ذلك، تتوفر بعض فئات المنتجات فقط للبائعين المحترفين الذين يتقدمون بطلب للحصول على إذن ويستوفون المتطلبات.

قد تكون الخطة الاحترافية صحيحة إذا:

- كنت تخطط لبيع الكثير من السلع
- تريد الوصول إلى أدوات البيع المتقدمة
- كنت بائع تجارة إلكترونية معتمد
- كنت ترغب في تقديم طلب للحصول على برامج إضافية

قد تكون الخطة الفردية صحيحة إذا:

- كنت لا تحتاج إلى أدوات بيع متقدمة أو برامج إضافية
- ما زلت تقرر ما هي المنتجات التي ستبيعها

## أدوات لأصحاب العلامات التجارية

إذا كنت تمتلك علامة تجارية، تقدم أمازون أدوات لمساعدتك في بنائها وتنميتها وحمايتها. يمكن أن يساعدك التسجيل في سجل العلامات التجارية في تخصيص صفحات علامتك التجارية ومنتجاتك وحماية علامتك التجارية والملكية الفكرية وتحسين تجربة العلامة التجارية للعملاء - بالإضافة إلى فتح خيارات إعلانية وتوصيات إضافية حول تحسين الحركة وفرص الشراء.

قم بزيارة [مزاي سجل العلامات التجارية](#)



## ما الذي تحتاج إليه للبدء

من أجل إكمال التسجيل الخاص بك، تأكد من أن لديك حق الوصول إلى

• عنوان بريد إلكتروني للعمل التجاري أو حساب عميل على أمازون

• بطاقة ائتمان قابلة للشحن

• رقم هاتف يمكن الوصول إليك من خلاله

• بطاقة هوية وطنية صادرة عن الحكومة (مثل بطاقة الهوية أو الإقامة؛ التحقق من الهوية يحمي البائعين والعملاء)

• رقم الحساب البنكي، حيث يمكن لأمازون إرسال العائدات التي ستحقتها من مبيعاتك

• للشركات - السجل التجاري إذا كنت مالكاً وتوكيل رسمي فقط إذا كنت ممثلاً قانونياً

• للأفراد - إما كشف حساب بنكي حديث أو كشف حساب بطاقة ائتمان أو فاتورة الماء أو الكهرباء

## كم تبلغ تكلفة البيع على أمازون؟

هناك أنواع مختلفة من رسوم البيع، اعتماداً على خطة الشحن وأنواع المنتجات التي تبيعها

### • عمولة البيع:

يدفع البائعون عمولة البيع على كل سلعة مبيعة والتي تختلف حسب الفئة. بالنسبة لجميع المنتجات، تخصم أمازون النسبة المئوية لرسوم البيع المعمول بها والمحسوبة على إجمالي سعر البيع، بما في ذلك أي ضرائب يتم احتسابها من خلال خدمات حساب ضريبة القيمة المضافة في أمازون. إجمالي سعر البيع هو المبلغ الإجمالي الذي يدفعه المشتري، بما في ذلك سعر السلعة ورسوم التوصيل.

### • رسوم الشحن (شحن الطلبات)

خدمة الشحن السهل من أمازون هي خدمة توصيل لبائعي أمازون. يتم استلام طلبات أمازون من موقع البائع من قبل موظف توصيل في خدمات أمازون اللوجستية وتوصيلها إلى موقع المشتري بأقل جهد من البائعين ومقابل رسوم رمزية. يحصل العملاء على شحنات قابلة للتتبع ووقت توصيل أسرع ويمكن التنبؤ به. بالإضافة إلى ذلك، يحصل المشترون أيضاً على خيار الدفع عند الاستلام والذي تم تفعيله للبائعين الذين يستخدمون خدمة الشحن السهل.

- **رسوم الشحن من قبل أمازون:** بالنسبة للمنتجات التي تشحنها أمازون من مستودع أمازون (والتي تعرف باسم الشحن من قبل أمازون أو FBA)، هناك رسوم لشحن الطلب وتخزينه والخدمات الاختيارية. (تتوفر المزيد من المعلومات عن الشحن من قبل أمازون في الصفحة 6).

لمراجعة الرسوم التي قد تكون مرتبطة بحسابك، قم بزيارة [جدول رسوم البيع على أمازون](#).

# تعرف على مركز البيع

## ما هو مركز البيع؟

بمجرد التسجيل كبائع على أمازون، وقيام فريقنا بالتحقق من وثائق الهوية (قد يستغرق الأمر حتى 48 ساعة) ستكون لديك صلاحية الوصول إلى حساب مركز البيع. يمكنك النظر إلى مركز البيع على أنه مرجعك للبيع على أمازون. فهو عبارة عن بوابة لأعمالك على أمازون وبتجراً شاملاً لإدارة حساب البيع الخاص بك ومعلومات إضافة المنتجات وإجراء تحديثات على المخزون وإدارة الدفعات والعثور على محتوى مفيد لمساعدتك في تصفح عمك على أمازون. وهو أيضاً المكان الذي تقوم فيه بإدراج جميع منتجاتك.

وفيما يلي عدد قليل من الأشياء التي يمكنك القيام بها من مركز البيع أو يمكنك مشاهدة [مقدمة إلى مركز البيع](#)



## تطبيق Amazon Seller

هل تعلم أنه يمكنك تتبع عمك على أمازون حتى أثناء التنقل؟ يتيح لك تطبيق Amazon Seller تحليل مبيعاتك و شحن الطلبات والعثور على منتجات لبيعها وإدارة العروض والمخزون والرد على أسئلة المستخدمين والتقاط وتعديل الصور بجودة احترافية مباشرة من جهازك المحمول. أنت على بعد ضغطة واحدة من عمك على أمازون. قم بتحميل التطبيق لأجهزة [أيفون](#) أو [اندرويد](#) للبدء.

1 2 6 4 3



(1) إنشاء قائمة منتجات جديدة، أو إدارة تطبيقات البيع من علامة التبويب **الكتالوج**

(2) تتبع مخزونك وتحديث المنتجات المدرجة من علامة تبويب **المخزون**

(3) استخدام علامة **تبويب الأداء** لمشاهدة مقاطع فيديو جامعة البائع أو تتبع أدوات مقاييس العملاء لمراقبة أداء البائع

(4) تحميل تقارير أعمال الانشطة التجارية المخصصة ووضع إشارة مرجعية على النماذج التي تستخدمها غالباً من علامة تبويب **التقارير**

(5) الاتصال بدعم شريك البيع وفتح بطاقات التبليغ عن مشكلة باستخدام سجل الحالات

(6) إدارة وتتبع مبيعاتك اليومية لجميع المنتجات التي تبيعها على أمازون على علامة **التبويب الطلبات**



# كيفية إدراج المنتجات

## إدراج المنتج الأول

لبيع منتج على أمازون، يجب عليك إضافة منتج جديد في مركز البيع. يمكنك إما مطابقة المنتج المتوفر (إذا كان شخص آخر يقوم ببيع نفس المنتج على أمازون)، أو يمكنك إنشاء قائمة منتجات جديدة (إذا كنت البائع الأول أو الوحيد).

لديك عدة خيارات لإدراج منتجاتك على أمازون، ويعتمد كل خيار على اللغة المفضلة لديك و على عدد المنتجات التي ترغب بإضافتها. ولضمان عملية إضافة منتجات سلسلة وسريعة، نوصيك باستخدام الأدوات المتوفرة باللغة الإنجليزية عبر أداة إضافة المنتجات واحدا تلو الآخر (I x I لعدد قليل من المنتجات) أو إضافة منتجات متعددة باستخدام ملف التحميل. إذا كنت لاتزال تفضل اللغة العربية، فيمكنك إضافة المنتجات عن طريق تحميل ملفات الإكسل.

**إضافة عدد قليل من المنتجات باللغة الإنجليزية (عرض لمنتج موجود) -** لدينا ملايين المنتجات في الكتالوج الخاص بنا، إذا تمكنت من العثور على منتج مطابق لمنتجك اتبع الخطوات التالية: اختر كتالوج << إضافة منتجات >> أدخل اسم المنتج باللغة الإنجليزية أو الرقم التعريفي للمنتج (الباركود) الذي تريد إضافته << تحديد شرط "جديد" >> انقر على "بيع هذا المنتج" << أضف الكمية (Quantity) والسعر (Price).

**إضافة عدد قليل من المنتجات باللغة الإنجليزية (إدراج منتج جديد) -** إذا لم تتمكن من العثور على المنتج في الكتالوج، انقر على "أضف عرض جديد" أو انتقل لأسفل شريط البحث في صفحة إضافة المنتجات وانقر على "أقوم بإضافة منتج لا يباع على أمازون" << أضف أي عدد من المنتجات باللغة العربية بواسطة تحميل الملفات >> اختر فئة المنتجات وسيتم نقلك لصفحة خاصة لإدراج منتجاتك وإضافة كافة المعلومات.

**إضافة عدد كبير من المنتجات باللغة الإنجليزية -** انتقل لأسفل شريط البحث في صفحة إضافة المنتجات وانقر "أقوم بتحميل ملف لإضافة منتجات متعددة" << "تنزيل ملف المخزون" << حدد فئة المنتجات التي ترغب ببيعها << انقر على "إنشاء نموذج" << قم بتعبئة النموذج وحفظ التغييرات << انقر على "التحقق من ملف مخزونك وتحميله" ثم حمل النموذج.

**إضافة أي عدد من المنتجات باللغة العربية -** حيث ستتمكن من إدراج قائمة المنتجات الخاصة بك مرة واحدة باستخدام أداة التحميل. في حال توفر قائمة منتجاتك باللغة العربية، يرجى اتباع الخطوات التالية:  
• قم بتسجيل الدخول لحساب البائع.  
• اختر "المخزون" ثم "إضافة منتجات عبر التحميل."  
• من علامة تبويب "تنزيل ملف المخزون"، اتبع الخطوات المذكورة في الصفحة.  
• تأكد من تنزيل النموذج الخاص بالمنتجات التي تريد بيعها باللغة العربية وتعبئة جميع الحقول الإلزامية.  
• قم بحفظ التغييرات في النموذج وقم بتحميله من خلال علامة تبويب "تحميل ملف مخزونك."  
• مراقب حالة التحميل من علامة تبويب "مراقبة حالة التحميل"، لضمان أن جميع المنتجات قد تم إدراجها بنجاح.

## ما الذي تحتاج إليه لبدء إدراج المنتجات

في معظم الحالات، يجب أن يكون للمنتجات رقم تجارة عالمي للمنتج (GTIN) مثل UPC أو EAN أو ISBN أو الباركود Barcode. تستخدم أمازون الأرقام التعريفية للمنتج لتحديد المنتج الذي تباعه بالضبط. إذا طبقت منتجاتك قائمة منتجات موجودة على أمازون، فلن تحتاج إلى توفير رقم تعريف للمنتج لأنه موجود بالفعل. إذا أردت أن تضيف منتجاً جديداً إلى أمازون، يمكنك شراء رمز UPC أو طلب إعفاء GTIN من أمازون.

بالإضافة إلى الرقم التعريفي للمنتج، إليك بعض المعلومات الهامة التي تدخل في كل قائمة منتجات:

- SKU
- عنوان المنتج
- وصف المنتج والنقاط الرئيسية ( تفاصيل المنتج مثل الاسم والعلامة التجارية والفئة والوصف )
- صور المنتج
- مصطلحات البحث والكلمات الرئيسية لعنوان ووصف المنتج (الكلمات المفتاحية لمساعدة المشترين في العثور على منتجك)

## قائمة ناجحة = حساب بائع ناجح

يمكن أن يكون لاتباع أفضل الممارسات لإضافة قوائم المنتجات تأثيراً كبيراً على نجاحها. اجعل من السهل على المتسوقين العثور على عروضك عن طريق إضافة عناوين تصف المنتج وصور واضحة ونقاط موجزة إلى السلع الخاصة بك.

تأكد من الأشياء التالية التي من شأنها أن تؤثر بشكل إيجابي على إطلاق منتجاتك:

### • مجموعة الخصائص الفرعية للمنتج:

قد تكون المنتجات التي تختلف فقط حسب اللون أو الرائحة أو الحجم خياراً جيداً لإدراجها أسفل مجموعة الخصائص الفرعية للمنتج. اسأل نفسك إذا كان العميل يتوقع العثور على المنتجات معاً على نفس الصفحة. إذا لم يكن كذلك، قم بإدراجها بشكل منفصل.

### • توافق الصورة:

يجب أن تكون صورك بحجم 500x500 بكسل على الأقل (قم بزيادة الحجم إلى 1000 x 1000 للحصول على صور عالية الجودة) وذات خلفية بيضاء عادية. يجب أن يحتل المنتج على الأقل 80% من مساحة الصورة.

### • الأرقام التعريفية للمنتج:

تأكد من أنك تستوفي المتطلبات اللازمة للأرقام التعريفية للمنتجات، حيث يساعد التوافق في هذه الرموز على تعزيز ثقة المشترين في مجموعة المنتجات المعروضة في كتالوج أمازون.

## ما هي فئات المنتجات المقيدة؟



من المهم أن يتمكن العملاء من التسوق بثقة في أمازون، وهذا هو السبب في أن بعض فئات المنتجات (مثل بعض منتجات البقالة أو العناية الشخصية) تعرف باسم "فئات المنتجات المقيدة". قد تطلب أمازون وثائق للتحقق من الأداء وغيرها من المؤهلات كي تتمكن من بيع علامات تجارية معينة أو إدراج سلع في الفئات المقيدة. يمكنك طلب الموافقة من مركز البيع.

لمعرفة المزيد حول فئات منتجات أمازون، قم بزيارة [المساعدة في مركز البيع](#)



# صفحة تفاصيل المنتج

## صفحة تفاصيل المنتج: ما هي؟

صفحة تفاصيل المنتج هي المكان الذي يشاهد فيه المستخدمون منتجاً يباع على أمازون. إذا كنت قد تسوّقت على أمازون، فمن المحتمل أن تتعرف على صفحة تفاصيل المنتج، حيث يمكن للمستخدمين العثور على جميع المعلومات ذات الصلة لسلعة معينة.

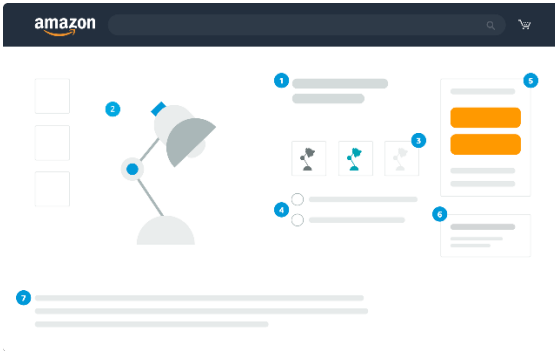
عندما يقدم العديد من البائعين نفس المنتج، تجمع أمازون البيانات من جميع العروض في صفحة تفاصيل منتج واحدة (حتى تتمكن من تقديم أفضل تجربة للمستخدمين). يمكنك اقتراح معلومات المنتج على صفحة تفاصيل المنتج، جنباً إلى جنب مع البائعين الآخرين والشركات المصنعة، وطلب تفاصيل تقييمات الصفحة إذا كنت تعتقد أن المعلومات غير صحيحة.

أثناء إنشاء صفحات تفاصيل المنتج، حاول التفكير في أفضل ما سيساعد المستخدمين في العثور على منتجاتك والعثور على إجابات لأسئلتهم واتخاذ قرار الشراء. اجعل هدفك تقديم تجربة رائعة للمستخدمين من خلال إدراج المنتجات بشكل موجز وسهل الفهم.



## سجل العلامات التجارية على أمازون

إذا كنت تبيع منتجاتك تحت علامة تجارية مسجلة، فقد تكون مؤهلاً للتسجيل في سجل العلامات التجارية على أمازون دون أي رسوم إضافية. يمنحك سجل العلامات التجارية القدرة على التحكم في صفحات تفاصيل المنتج التي تستخدم اسم علامتك التجارية، ويتيح لك إضافة وسائط غنية أكثر (مثل مقاطع الفيديو ومعلومات النص المحسنة) إلى صفحات التفاصيل الخاصة بك. قم بزيارة [سجل العلامات التجارية](#)



- (1) عنوان المنتج (استخدم 200 حرف كحد أقصى، واجعل الحرف الأول من كل كلمة كبيراً).
- (2) يوصى باستخدام 3-4 صور المنتج (تأكد من أنها بحجم لا يقل عن 500 × 500، ويمكنك زيادة هذا الحجم إلى 1000 × 1000 لزيادة جودة صور المنتجات المدرجة).
- (3) أي خصائص فرعية متاحة للمنتج، والتي قد تشمل أشياء مثل ألوان أو روائح أو أحجام.
- (4) معلومات النقطة المدورة، التي يجب أن تكون جملاً وصفية قصيرة تبرز المميزات / المزايا الرئيسية للمنتجات وخصائصها الفريدة.
- (5) العرض المميز ("صندوق الشراء") على صفحة التفاصيل. يمكن للعملاء إضافته إلى عربة التسوق أو اختيار "اشتر الآن".
- (6) العروض الأخرى، وهو قسم صفحة المنتج حيث يمكن للمستخدمين إضافة سلع إلى بطاقتهم أو اختيار "اشتر الآن". إذا كنت أحد البائعين المتعددين الذين يعلنون عن نفس المنتج، فابحث عن استراتيجيات "الفوز" بالعرض المميز لتحسين مبيعاتك الإجمالية.
- (7) الوصف، والذي يمكن تحسينه ليناسب محركات البحث باستخدام كلمات مفتاحية لتحسن نتائج البحث لمنتجاتك.



# كيفية توصيل المنتجات

## مزايا الشحن من قبل أمازون

أنت تباع ونحن نشحن. لدى أمازون واحدة من أكثر شبكات الشحن المتطورة في العالم. مع الشحن من قبل أمازون، أنت تقوم بتخزين منتجاتك في مراكز التلبية الخاصة بأمازون ونقوم نحن بتعبئة وتغليف وشحن المنتجات وتقديم خدمة العملاء لهذه المنتجات. يمكن أن تساعدك خدمة الشحن من قبل أمازون على توسيع نطاق عملك والوصول إلى المزيد من العملاء. ستكون منتجاتك مؤهلة للشحن المجاني والعروض السريعة. خدمة الشحن من قبل أمازون بسيطة وذات تكلفة قليلة.

## آلية عمل الشحن من قبل أمازون

1. قم بإعداد منتجاتك لتكون "جاهزة للتجارة الإلكترونية"، بحيث يمكن نقلها بأمان حتى تصل إلى أيدي العميل.
2. اشحن المخزون الخاص بك إلى أمازون. وسيتم مسحه ضوئياً وإتاحته للبيع.
3. مع كل طلب، تقوم أمازون بتغليف وشحن المنتج إلى العميل مباشرة.
4. يتعامل فريق خدمة العملاء في أمازون مع الأسئلة وطلبات الإرجاع والمبالغ المستردة.

## تحديد خيار الشحن الصحيح

لدى بائعي أمازون خيارين لتوصيل طلبات المتسوقين: يمكنك القيام بذلك بنفسك، عن طريق الاحتفاظ بمخزونك وشحن المنتجات إلى العملاء (الشحن من قبل التاجر)، أو جعل أمازون تتحمل مسؤولية التغليف ووضع الملصقات وشحن المنتجات من خلال الشحن من قبل أمازون. لكل طريقة المزايا الخاصة بها - يجب عليك فقط اختيار الطريقة التي تناسب عملك.

## إذا كنت تشحن طلباتك بنفسك

الشحن من قبل التاجر يعني أنك تخزن وتشحن المنتجات مباشرة إلى العملاء بنفسك. تقدم أمازون خدمات التوصيل في الخطوة الأخيرة من خلال خدمة الشحن السهل، حيث تقوم شبكة أمازون الموثوقة من شركاء الشحن بجمع السلع من متجرك أو مستودعك. يمكنك أيضاً اختيار الشحن الذاتي، حيث تقوم باستخدام خدمات الشحن الخاصة بك. تفرض أمازون رسوم الشحن بناءً على فئة المنتج وخدمة الشحن المحددة من قبل العميل، ثم تقدم لك المبلغ على شكل رصيد شحن.

قم بزيارة الدروس التعليمية لإدارة الطلبات لخدمة الشحن السهل والشحن الذاتي [هنا](#)

## رسوم استخدام الشحن من قبل أمازون (FBA)

هناك نوعان من رسوم الشحن من قبل أمازون: رسوم الشحن (والتي يتم فرضها لكل وحدة مبيعة وتشمل اختيار وتغليف طلباتك والشحن والاستلام وخدمة العملاء وإرجاع المنتجات) ورسوم تخزين المخزون (التي يتم تحصيلها شهرياً، وتستند إلى حجم المخزون الذي يتم الاحتفاظ به في مستودع أمازون). لمزيد من المعلومات، راجع [صفحة رسوم الشحن من قبل أمازون وهيكل الأسعار](#).



# لقد أجريت أول عملية بيع. ما هي الخطوة التالية؟

## إدارة أعمالك على أمازون

تمثل عملية البيع الأولى علامة فارقة كبيرة، ولكنها مجرد بداية لفرص نموك في البيع على أمازون. بمجرد بدء عمل متجرك، هناك بعض الأشياء الهامة التي يجب أخذها في عين الاعتبار.



## مقاييس الأداء

### (ولماذا هي مهمة)

يعمل بائعو أمازون على مستوى عالٍ حتى تتمكن من توفير تجربة تسوق سلسة ومبهجة. نحن نسميها هوس العملاء، وبصفتك بائعاً على أمازون، فإن ذلك يعني مراقبة هذه المقاييس الرئيسية:

- معدل عيب الطلب (مقياس لمعايير خدمة العملاء للبائع): > 1%
- معدل الإلغاء المسبق للشحن (يتم إنشاؤه من البائع قبل الشحن): > 2.5%
- معدل الشحن المتأخر (الطلبات التي تشحن بعد التاريخ المتوقع): > 4%

يمكنك مراقبة أدائك والتأكد من تحقيق أهدافك في [لوحة صحة الحساب](#).

## تقييمات المستخدمين

تعتبر تقييمات المستخدمين للمنتجات جزءاً لا يتجزأ من تجربة التسوق على أمازون، وهي تفيد كلاً من المستخدمين والبائعين. تأكد من أنك على دراية بالطريقة الصحيحة والطريقة الخاطئة للحصول على المزيد من تقييمات المنتجات وتجنب انتهاكات السياسة.

### جامعة البائعين

جامعة البائعين عبارة عن مصدر عبر الإنترنت من أمازون، يحتوي على مقاطع فيديو خطوة بخطوة ودروس تعليمية وتدريب لمساعدة أصحاب الأعمال على بدء (وتنمية) أعمالهم على أمازون.

قم بزيارة [جامعة البائعين](#) وابدأ التعلم اليوم.

# فرص نمو الأعمال

## هذه هي البداية فقط

اللحظة التي تتبع فيها على أمازون هي اللحظة التي يمكنك فيها البدء في تنمية نشاطك التجاري على أمازون. بمجرد إطلاق نشاطك التجاري، تمتلك أمازون أدوات لمساعدتك في نقل عملك إلى المستوى التالي (أو المستويات التالية).

## العروض الترويجية والكوبونات

يرغب العملاء في التوفير، وتعد العروض الترويجية حافزاً لإجراء عملية شراء الآن. هناك أنواع مختلفة من العروض.

## الإعلان

تخلق حلول أمازون الإعلانية طرقاً جديدة للوصول إلى المتسوقين وإشراكهم، بغض النظر عما إذا كانوا قد بدؤوا للتو في مقارنة المنتجات، أو على استعداد لإجراء عملية شراء. تظهر الإعلانات في المكان الذي سيراه المستخدمون (مثل الصفحة الأولى من نتائج البحث أو صفحات تفاصيل المنتج).

تقدم أمازون ثلاثة حلول إعلانية، ويمكن الوصول إليها جميعاً من خلال مركز البائع.

### 1. المنتجات الممولة

المنتجات الممولة هي إعلانات لقوائم المنتجات الفردية على أمازون، لذلك فهي تساعد في زيادة فرص الوصول إلى المنتج (ومبيعات المنتجات). تظهر على صفحات نتائج البحث وصفحات تفاصيل المنتج.

### 2. العلامات التجارية الممولة

تعرض العلامات التجارية الممولة محفظة منتجك وعلامتك التجارية. وهي عبارة عن إعلانات نتائج البحث وتحمل شعار علامتك التجارية وعنواناً مخصصاً وما يصل إلى 3 من منتجاتك.

### 3. متاجر أمازون

المتاجر هي وجهات تسوق مخصصة متعددة الصفحات للعلامات التجارية الفردية التي تتيح لك مشاركة قصة علامتك التجارية وعروض المنتجات. (وأنت لا تحتاج إلى خبرة في الموقع لاستخدامها.)

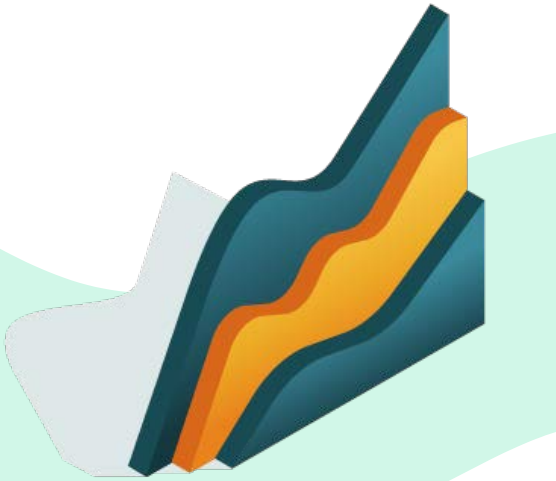
## حافظ على السيطرة على تغيرات الأسعار

قم بإعداد قواعد التسعير التلقائي مجاناً، مما يساعدك في الحفاظ على قدرتك التنافسية في السوق. شاهد هذا [الفيديو](#) لمعرفة المزيد.

## التوسع العالمي

يعد البيع عالمياً خطوة كبيرة لأي عمل تجاري. وهذا يعني مئات الملايين من العملاء الجدد واحتمال زيادة كبيرة في المبيعات. يخطط التوسع العالمي على الكثير من الأمور، ولكن مع البيع العالمي من أمازون، يمكنك استخدام البنية التحتية العالمية لأمازون لعرض منتجاتك أمام جمهور عالمي.

عندما يحين الوقت لنقل نشاطك التجاري إلى المستوى التالي، استخدم البيع العالمي من أمازون لإدراج منتجاتك وبيعها في أي متجر من متاجرنا عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوروبا وآسيا وأمريكا الشمالية.





# ما الذي يجعلك بائعاً رائعاً؟

## قائمة مرجعية للنمو

توجد فرص النمو في كل مكان من حولك، ولكن إليك بعض الأشياء التي يمكنك تجربتها في أول 90 يوماً كبائع على أمازون.

مراقبة صحة حسابك في مركز البيع

استخدام الشحن من قبل أمازون وتقديم خيارات توصيل رائعة للمنتجات التي تشحنها من تلقاء نفسك

الإعلان عن منتجاتك أو تقديم عروض وكوبونات

التسجيل في سجل العلامات التجارية وإنشاء محتوى علامة تجارية محسّن

توسيع مجموعة منتجاتك من خلال إدراج المزيد من المنتجات

استخدام أداة أتمتة التسعير في مركز البيع



### أول 90 يوماً

الأشهر الثلاثة الأولى بعد إطلاق عملك على أمازون تعد وقتاً مهماً للممارسات التي من شأنها تعزيز أدائك من الآن فصاعداً.

