

ПЛАН ВЕБИНАРА

1. Что такое Amazon
2. История возникновения компании
3. Как с помощью этой площадки продавать товары за рубежом
4. Схемы работы с Amazon: FBM / FBA
5. Запуск товара на Amazon
6. Ключевые факторы успеха торговли на Amazon
7. Что запрещено делать на площадке Amazon



Антон Миков

*сооснователь компании EXCOM
+7 922 366 0446*

EXCOM.RUS@GMAIL.COM



Ян Ярош

*сооснователь компании EXCOM
+7 922 366 7778*

EXCOM.RUS@GMAIL.COM

3 года

наш опыт работы на рынке
Amazon

более **30 артикулов (SKU)**
продуктов в **7 разных нишах**

мы вывели на рынок Amazon под
своим брендом

- **США**
- **Европа**
- **Япония**

EXCOM ПРОДАЕТ ТОВАРЫ ПОД СОБСТВЕННЫМ БРЕНДОМ

Основные ниши: детские товары, товары для спортсменов, путешественников и товары для взрослых



США



Европа



Япония

Обороты в месяц по нашим аккаунтам составляют 30-60 тыс. USD

Из гаража до летающих складов за 20 лет

- ❑ **1994 год** - Джеф Безос начал работать над созданием сайта по продаже книг
- ❑ **лето 1995 года** - проект стартовал
- ❑ **осень 1995 года** - чистая выручка магазина составила порядка 20 000\$ в неделю
- ❑ **1997 год** - акции компании выставлены на торги
- ❑ **2000 год** - ежедневно сайт посещало около 2 000 000 человек
- ❑ **2012 год** - покупка Kiva Systems (в настоящее время — Amazon Robotics)
- ❑ **2013 год** - на рынок выходит дочерняя компания Amazon Studios
- ❑ **2014 год** - открытие первого offline магазина в Нью-Йорке
- ❑ **2016 год** - первая доставка товара с помощью беспилотника

А что же дальше?



Amazon подала заявку на патент на огромный летающий склад-дирижабль.

Amazon сейчас

Успехи Amazon в цифрах (долларах)

177,9 млрд

сумма доходов за 2017 год

768 млрд

доля рынка компании к 20 марта 2018 года

44 цента с каждого

доллара доля Amazon в области электронной коммерции в США

98-е место в списке наиболее дорогостоящих компаний мира в 2010 году

2-е место в списке наиболее дорогостоящих компаний мира после Apple на 20 марта 2018 года

Amazon Inc/Reuters

ПОЧЕМУ ИНТЕРЕСЕН AMAZON?

Оборот Amazon за 2017 год сопоставим с годовым ВВП Финляндии.

Цены на товары как правило в разы выше российских цен.

Про Amazon можно почитать здесь:

<https://www.bbc.com/russian/features-43548210>

НЕСКОЛЬКО ИНТЕРЕСНЫХ ФАКТОВ О ПЛАТФОРМЕ

- ❑ среднее количество заказов: **306/сек**
- ❑ **3/4 американцев** регулярно покупают на amazon.com
- ❑ на amazon.com работают более **2 000 000 продавцов**
- ❑ amazon.com имеет сервис **Amazon Fulfillment**, упрощающий работу продавцов, позволяя размещать товары на своих складах

НЕСКОЛЬКО ИНТЕРЕСНЫХ ФАКТОВ О ПЛАТФОРМЕ

- ❑ **средняя конверсия в заказы** на amazon.com **10%** (конверсия в обычном интернет-магазине - 1-3%)
- ❑ в США высокий уровень **покупательной способности**
- ❑ американцы легко осуществляют покупки товаров стоимостью до **\$50**
- ❑ **склады** программы Amazon Fulfillment (FBA) уже есть в США, Канаде, Японии, Европе и их количество постоянно растет

ПОЧЕМУ АМЕРИКАНЦЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПОКУПАТЬ НА AMAZON

- ❑ **Скорость доставки** - в среднем это 2-3 дня
- ❑ **Гарантия возврата товара** - до 30 дней после покупки
- ❑ **Контроль за системой отзывов** и доверие к площадке
- ❑ **Происхождение товара** - большинство американцев не задумывается о стране происхождения товара. Если товар в США - это означает, что он прошел все проверки, получил все разрешительные документы, а значит - надлежащего качества
- ❑ **Огромный ассортимент**
- ❑ **Бесплатная доставка и бонусы для членов Amazon Prime**

ЧТО ТАКОЕ AMAZON PRIME

Amazon Prime - сервис от Amazon с платной подпиской, который обеспечивает его обладателей следующими преимуществами:

- ❑ бесплатная двухдневная доставка
- ❑ бесплатная доставка в день заказа для нескольких городов США
- ❑ бесплатный доступ ко множеству сериалов, фильмов и телепередач, более чем к полумиллиону книг для ридеров Kindle и множеству песен
- ❑ неограниченное пространство для хранения фотографий в "облаке" Amazon Cloud Drive
- ❑ ранний доступ к акционным предложениям





As of 2017

Source: Amazon Investors Relation

ОСОБЕННОСТИ ЕВРОПЕЙСКОГО AMAZON

- ❑ Amazon в Европе представляет собой пять отдельных маркетплейсов на пяти разных языках в таких странах, как **Англия, Германия, Франция, Италия, Испания**
- ❑ на европейских рынках тоже есть программа **FBA** для продавцов
- ❑ есть возможность хранить товар **на складе в одной из этих стран**, но продавать на всех европейских маркетплейсах

Преимущества торговли на Amazon:

- ❑ выход на международный рынок
- ❑ возможность масштабировать бизнес и увеличить объем продаж
- ❑ защита от инфляции
- ❑ заработок в долларах
- ❑ престиж и узнаваемость бренда в развитых странах
- ❑ увеличение маржинальности за счет высокой цены продуктов
- ❑ Amazon каждый год растет на 30% и всяч онлайн торговля в мире растет примерно на 30% каждый год.

Примеры оборотов за 1 месяц по 1 товару в нише по компаниям-продавцам лидерам рынка, работающим по системе FBA



Кухонные наборы

Оборот \$1 058 021



**Масляный
диффузор**

Оборот \$268 652



**Бутылки
для спортсменов
для воды**

Оборот \$113 140



Зимние перчатки

Оборот \$181 007



Обогреватели

Оборот \$498 972



Штаны для йоги

Оборот \$121 444

Продажа индукционных машинок - декабрь 2017

Всего за 1 месяц было продано
1 595 шт. на сумму \$27 691,92



Date Custom 12/01/2017 - 12/31/2017	Sales breakdown Marketplace total	Fulfillment channel Both (Amazon and seller)	Apply
--	---	--	-------

Sales snapshot taken at December 10, 2018 3:37:39 AM PST

Total order items	Units ordered	Ordered product sales	Avg. units/order item	Avg. sales/order item
1,461	1,595	\$27,691.92	1.09	\$18.95

Compare sales



Кейс компании Excom

Показательный пример, как уже на 3-й месяц после старта продаж на площадке можно выйти на оборот в \$27 691,92.

Схемы работы на Amazon

Стабильный рынок
в надежной валюте

ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ СПЕЦИФИКОЙ ТОВАРА

FBA

**FULFILLED
BY MERCHANT**

**FULFILLED
BY AMAZON**

FBM

FULFILLED
BY **AMAZON**



Доставку
осуществляет Amazon

VS

Доставку
осуществляет продавец
со своего личного склада



FULFILLED
BY **MERCHANT**

FBM

Fulfillment by Merchant (FBM) - продавец самостоятельно планирует процесс отправки и доставки, выбирая почтовое отделение или курьерскую службу. Соответственно, именно он несет полную ответственность за каждый этап.

FBM подходит при продаже дорогих и эксклюзивных товаров, где покупатель готов:

- 1) заплатить за доставку
- 2) ждать достаточно долго (от 2-х недель)

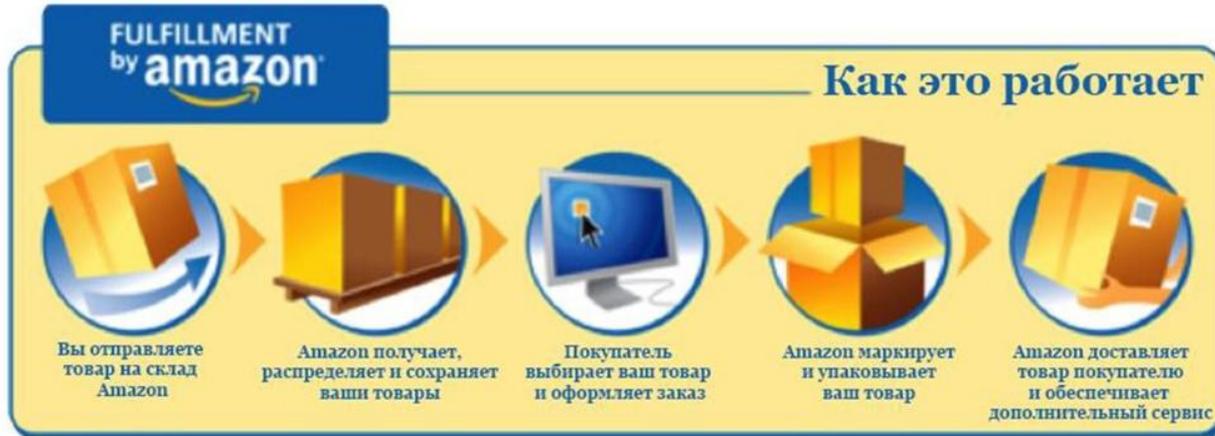


FBA

Fulfillment by Amazon (FBA) - программа, позволяющая продавать больше товара, не беспокоиться о его хранении на складах и забыть о проблемах с доставкой!

Как работает FBA:

- оптом отправляете товар на Амазон (вы можете отправить любое количество товара)
- товар будет храниться в ближайшем к вашим клиентам Amazon Fulfillment центре
- Amazon упакует и доставит ваш товар по всему миру. Amazon позаботится об обслуживании клиентов 24 часа в сутки, что в свою очередь может повысить ваш customer service рейтинг



FBM

Ваш магазин



FBA

Ваш магазин



FBA



Больше прибыли за счет сокращения затрат, используя программу FBA



Простота



Amazon лучше продвигает товары FBA



Быстрые сроки доставки

FBM



Цена доставки значительно выше.

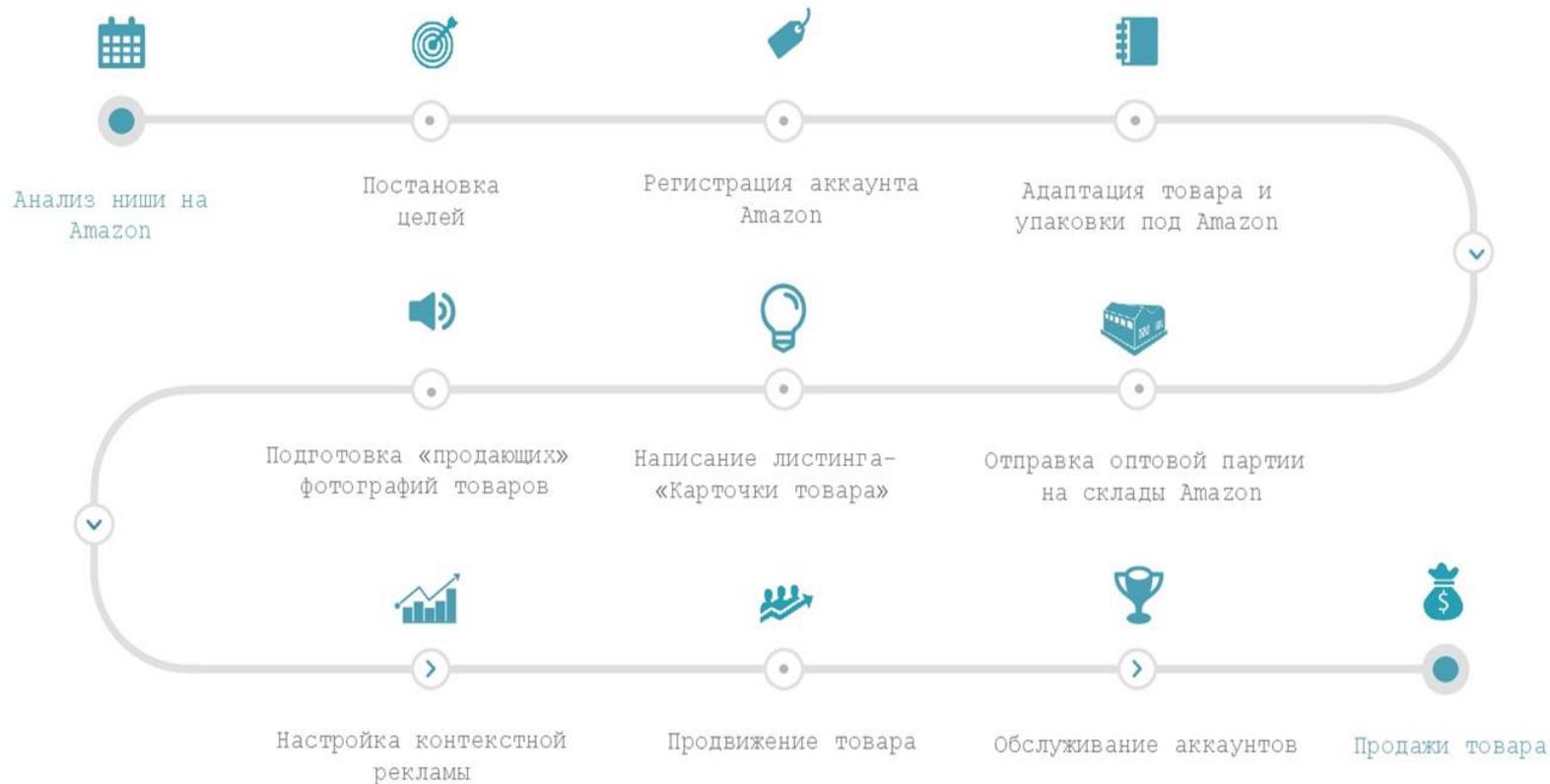


Сроки доставки значительно дольше.



Подходит для дорогих, эксклюзивных и уникальных товаров.

ЭТАПЫ ЗАПУСКА ТОВАРА НА AMAZON



КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА НА AMAZON

- ❑ Анализ ниши
- ❑ Качественно оформленная карточка товара
- ❑ Качественные фотографии с инфографикой
- ❑ Положительные отзывы. Клиент превыше всего!
- ❑ Грамотный маркетинг. Хорошее понимание методов продвижения
- ❑ Оперативность

АНАЛИЗ НИШИ

→ **Экспресс анализ** - позволяет быстро оценить перспективность ниши на Amazon

- ◆ есть ли рынок для данного продукта - достаточен ли объем продаж
- ◆ анализ уровня конкуренции
- ◆ расчет прибыли с продажи 1 единицы товара
- ◆ анализ сезонности и трендовости товара

инструменты: сервисы egrow.io, unicorn smasher, amazon revenue calculator

#	Action	Title	Brand	Category	BSR	Price	Net	Weight	Seller	Reviews	Rating	Sales	Revenue	LQS
9		Mpow Flame Bluetooth Headphon...	Mpow	Cell Phon...	48	\$19.99	\$13.62	0.18 lb	FBA	11,650	4.2	11,411	\$228,106	8
13		Panasonic ErgoFit In-Ear Earbud ...	Panasonic	Cell Phon...	49	\$9.17	\$4.49	0.00 lb	AMZ	56,414	4.2	11,312	\$103,731	7
7		Mpow 059 Bluetooth Headphones ...	Mpow	Cell Phon...	58	\$39.99	\$28.56	0.60 lb	FBA	19,066	4.5	10,525	\$420,895	8
17		Bose QuietComfort 35 (Series II) ...	Bose	Cell Phon...	197	\$349.00	\$309.31	0.53 lb	AMZ	2,259	4.4	5,893	\$2,056,657	7
18		Earphones, xinhen in-Ear Earbuds ...	xinhen	Cell Phon...	206	\$12.99	\$7.12	0.04 lb	FBA	172	5	5,757	\$74,783	8
8		OneOdio Adapter-Free Closed Bac...	OneOdio	Cell Phon...	329	\$29.99	\$20.72	0.66 lb	FBA	976	4.2	4,470	\$134,055	7
20		Earphones/Earbuds/Headphones 2...	VOWSVO...	Cell Phon...	379	\$11.98	\$7.55	0.20 lb	FBA	1,121	5	4,127	\$49,441	7
6		Bluetooth Headphones Wireless E...	dibidog	Cell Phon...	697	\$32.99	\$24.84	0.24 lb	FBA	370	5	2,868	\$94,615	8
11		Bose SoundLink around-ear wirele...	Bose	Cell Phon...	886	\$229.00	\$198.90	0.44 lb	AMZ	1,807	4.3	2,462	\$563,798	6
12		Wireless Bluetooth Headphones - ...	bonsalay	Cell Phon...	1,094	\$16.99	\$12.03	0.04 lb	FBA	1,738	5	2,144	\$36,427	8
19		Audio-Technica ATH-M50x Profess...	Audio-Tec...	Musical In...	56	\$148.90	\$120.90	0.64 lb	FBA	5,258	4.6	2,118	\$315,370	6
16		VOWSVOWS 2-Pack Premium He...	VOWSVO...	Cell Phon...	1,286	\$10.98	\$6.14	0.02 lb	FBA	1,407	5	1,922	\$21,104	8
10		Wired Earphones,BYZ in-Ear Wire...	BYZ	Cell Phon...	2,310	\$9.99	\$6.08	--	FBA	535	5	1,265	\$12,637	8
2		AmazonBasics Lightweight On-Ear...	AmazonB...	Cell Phon...	5,397	\$15.99	\$10.37	0.33 lb	AMZ	57	4	645	\$10,314	6



	Your Fulfillment	Amazon Fulfillment Feb. 19, 2019
Revenue		
Item Price ⓘ	\$ 0.00	\$ 19.99
Shipping ⓘ	\$ 0.00	\$ 0.00
Total Revenue ⓘ	\$ 0.00	\$ 19.99
Selling on Amazon fees ⓘ	\$ 1.00 ▾	\$ 3.00 ▾
Fulfillment Cost		
Cost of Seller Fulfillment ⓘ	\$ 0.00 ▾	N/A
Fulfillment by Amazon Fees ⓘ	N/A	\$ 3.40 ▾
Ship to Amazon ⓘ	N/A	\$ 0.00
Total Fulfillment Cost ⓘ	\$ 0.00	\$ 3.40
Seller Proceeds ⓘ	\$ -1.00	\$ 13.59
Cost of Product ⓘ	\$ 0.00	\$ 0.00
Net Profitability		
Net Profit ⓘ	\$ -1.00	\$ 13.59
Net Margin ⓘ	0.00%	67.98%

Calculate

→ **Детальный анализ** - требует больше времени на его проведение и проводится с помощью платных программ

- ◆ делаем более глубокий анализ продаж в нише
- ◆ узнаем, нужны ли дополнительные документы для для продажи товара на Amazon (сертификаты, разрешения и т. д.)
- ◆ узнаем требования для растаможки товара в США
- ◆ анализируем спрос на товар (по количеству ключевых запросов пользователей)
- ◆ делаем анализ продуктов конкурентов (их плюсы и минусы)

Правильная разведка перед боем залог успеха!

MAGIC  THINGS

100%
NATURAL PRODUCT

→ EASY TO OPEN



INDIVIDUAL PACKAGE



Подготовка фотографий для карточки товара (листинга)

Создание фотографий для карточки товара (листинга) - один из ключевых моментов успешных продаж. Если фотографии не на должном уровне, можно слить много денег в рекламу и не получить желаемых продаж.

- ✓ Есть определенные требования Amazon к фотографиям и есть довольно много фишек, используемых в фотографиях, обусловленные спецификой зарубежных рынков и спецификой Amazon. Эти фишки мы опробовали на своих фотографиях, они хорошо работают.
- ✓ Со своей стороны можем помочь разработать ТЗ для фотографов с учетом требований, продающих фишек. Каждая фотография должна раскрывать преимущества товара и побуждать к покупке.
- ✓ Разработка ТЗ и контроль результат входит в пакет маркетинга, работа исполнителей оплачивается отдельно.

Battery installation



Rotating cab



MAGIC  THINGS



ULTRASOFT MICROFIBER



STANDART REPELLENT BRACELET



MAGIC  THINGS



FISHING



HIKING



WALKING



BARBECUE



ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ПРО ОТЗЫВЫ НА AMAZON

- ❑ количество отзывов влияет на объем продаж
- ❑ Amazon запрещает манипуляцию отзывами
- ❑ нужно избегать негативных отзывов, они снижают рейтинг товара и негативно влияют на продажи

СПОСОБЫ ПОЛУЧЕНИЯ ОТЗЫВОВ НА AMAZON

- ❑ **Early Reviewer Program** - официальная программа amazon для сбора ОТЗЫВОВ
- ❑ **email рассылка** с просьбой оставить отзыв о приобретенном товаре
- ❑ сбор отзывов через **рекламу в fb** и **чат-бот** в fb messenger
- ❑ через **профессиональных ревьюеров** в fb группах (не рекомендуем)
- ❑ попросить **знакомых** оставить отзыв

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ

- ❑ **Amazon PPC** - контекстная реклама от Amazon
- ❑ **Lightning deals** - программа распродаж от Amazon
- ❑ **Внешний трафик** - привлечение клиентов с Google adwords, FB, Instagram
- ❑ **Раздачи** товара с большой скидкой
- ❑ И т.д.

ЧЕГО НА AMAZON ДЕЛАТЬ НЕЛЬЗЯ

- ❑ Просить положительный отзыв и использовать любые методы манипуляции отзывами
- ❑ Давать внешние ссылки и пытаться “увести” клиента с Amazon (общение с покупателями только через Amazon)
- ❑ Допускать Out of Stock - старайтесь постоянно держать товар в наличии (до недели отсутствия - почти не влияет, больше месяца очень сильно снижаются продажи)
- ❑ Не отвечать на сообщения от покупателей в течении 24 часов
- ❑ Создавать два и более аккаунта на одного продавца без согласования с Amazon

УСЛУГИ КОМПАНИИ ЭКСКОМ

- ❑ Консалтинг в розничных e-commerce площадках: Amazon
- ❑ Консалтинг на оптовых e-commerce площадках: Alibaba, Global Sources, TradeKey, EC21 и тд.
- ❑ Помощь в вопросах экспорта: таможенные вопросы, логистика, юридические вопросы
- ❑ Открытие зарубежных компании удаленно

ПОЧЕМУ СТОИТ РАБОТАТЬ ИМЕННО С НАМИ

- ❑ Успешный опыт работы на Амазон 3 года
- ❑ Мы знаем как расширить рынок сбыта, чтобы увеличить продажи
- ❑ Мы постоянно обучаемся и совершенствуем свои знания
- ❑ Делаем бесплатную аналитику Вашего товара
- ❑ Лояльны в стоимости своих услуг
- ❑ Заинтересованы в долгосрочных отношениях