



podnikání na
amazonu

**WORKSHOP - Podnikání na Amazonu,
1.10.2016 Impact Hub Praha**



podnikání na
amazonu

Jak vybrat produkt

ZÁKLADNÍ INFORMACE O TOMTO BYZNYS MODELU

- Doporučujeme pro začátek nastartovat podnikání na americkém Amazonu na portálu amazon.com
- Začněte registrací vaší prodejní centrály na odkaze <http://sellercentral.amazon.com>
- Pro začátek vám stačí základní plán - Individual Selling Plan, který je zcela zdarma

CO VŠECHNO NAJDETE NA PRODUKTOVÉ STRÁNCE

1. Hlavní nadpis
2. Fotografie produktu
3. Odrážky s vlastnostmi produktu
4. Počet recenzí
5. BSR - umístění v dané kategorii
6. Cena produktu
7. Hmotnost produktu
8. Popis produktu

A large, light gray play button icon is positioned on the left side of the slide. It consists of a white right-pointing triangle inside a white circle, which is itself inside a larger light gray rounded square.

PRAKTICKÁ UKÁZKA

KRITÉRIA PRO ZÁKLADNÍ VÝBĚR PRODUKTU

1. Rozměry
2. Hmotnost
3. Prodejní cena
4. Vlastní značka
5. Technická nenáročnost

1. ROZMĚR PRODUKTU

- Platí, že čím menší produkt, tím lepší. Počítá se vždy objemová hmotnost, podle které se platí doprava a skladování.
- Co se týká rozměru, tak ideální produkt lze dát do obálky velikosti A4. Má to však své výjimky.
- Konkrétní příklady jsou od repelentního náramku až po helmu na kolo.

2. HMOTNOST PRODUKTU

- Vybírejte produkty, které ideálně váží kolem 0,5 kg (1,1 libry), nepřekračujte pak váhu 1 kg (2,2 libry).
- Těžké produkty opět zbytečně zdražují přepravu a poplatky za FBA program. Je pak otázka, jestli vám vydělají o to více peněz.
- Můžete si vybrat těžký produkt a jako inovaci jej udělat z lehčího materiálu tak, abyste splnili tohle kritérium.

3. PRODEJNÍ CENA PRODUKTU

- Dodržujte cenovou hladinu od \$17-60. U levnějších produktů už nevychází takový zisk a u dražších si to zákazník rozmyslí.
- Nejlepší strategie je mít běžný produkt, ale inovací jej dostat na novou úroveň. Pak být jeden z nejdražších na daném trhu.
- Dopředu si vždy pomocí Amazon kalkulačky spočítejte, jestli se vám prodej produktu vyplatí.

4. VLASTNÍ ZNAČKA

- Produkt musí nutně poskytovat prostor pro vlastní značku. Tento faktor je třeba posoudit subjektivně.
- Ideální je mít na produktu umístěné vaše logo velmi viditelně tak, aby si zákazníci hned produkt spojili s vámi.
- Pozor na tzv. Brand-driven produkty, které zákazníci kupují kvůli jejich značce a těžko by kupovali něco jiného.

5. TECHNICKÁ NENÁROČNOST

- Ideální produkt je velmi jednoduchý na výrobu a nemá se na něm jednoduše řečeno co pokazit.
- Vyvarujte se složitých produktů, do kterých se nahrává software, dává se do zásuvky nebo se vkládají baterie.
- Pokud ale máte zkušenosti, tak se určitých technických nebo mechanických produktů nebojte.

POKROČILÁ KRITÉRIA PRO VÝBĚR PRODUKTU

- Prostor pro inovaci
- Hodnota BSR
- Sezónnost
- Vztah k produktu
- Vize dalších produktů
- Konkurence na Amazonu

JAKÝM PRODUKTŮM SE VYVAROVAT

- Nevybírejte produkty, které jsou úplně obyčejné a vy na ně dáte jen své logo jinak se nijak od nich neodlišíte.
- Amazon v současné době nedovoluje zalistovat takto “obyčejný” produkt, kterých je tam mraky.
- Jděte spíše na menší trhy, které jsou na vzestupu a kde máte spoustu prostoru a nápadů pro inovaci.



podnikání na
amazonu

Děkuji za pozornost.

info@znulynaamazon.cz

www.znulynaamazon.cz