

Kuidas alustada Amazonis ning vältida kulukaid eksimusi?



22. mai 2019

Kestus: 1 päev

Amazon on üks võimalusi online müügi kasvatamiseks - lisaks näiteks oma e-poele, sotsiaalmeediale jms-le. Amazonil on olemas juba kümned miljonid kliendid, kes otsivad endale sobilikke tooteid. Igal aastal liitub Amazoniga üle 700 000 uue müüja. Ometigi nendest 70% ei suuda ühtegi müüki teha. Probleem pole nende toodetes, vaid nende lähenemises ja/või müügistrateegias.

Amazoni näol on tegu väga suure, võimsa ja suuresti automatiseeritud lisamüügikanaliga, kui osata seda õigesti ära kasutada. Amazoni eksimused on aga reeglina vähemalt neljakohalise hinnasildiga. Lihtne on katsetades ja valesid asju tehes (kümneid) tuhandeid eurosid ja sadu tunde tuulde lasta. See koolitus pakub võimalust õppida kelleltki, kes ise on juba vigu läbi teinud ja näinud teisi neid tegemas.

Sihtgrupp

- Ettevõtjad, kelle jaoks on Amazon lisamüügikanal
- E-kaubandusega seotud ettevõtted, kes soovivad Amazoni minna ja seda ära kasutada
- Ettevõtted, kes juba on Amazonis, kuid pole tulemusel rahul või näevad, et see on keerulisem kui esialgselt arvati
- Ettevõtted, kes soovivad ära kasutada Amazoni brändi ja logistikasüsteemi

Koolituse tulemusena

- Tead 7 meetodit, kuidas luua eristumist Amazonis, mis ka kliendile korda läheb.
- Saad aru, kuidas toimib Amazoni algoritm ja mõtleb ostleja - millele panna rõhku ja mis tulemust ei too?
- Saad aru, mis on Amazoni 80/20 printsiip - mis järjekorras peaks erinevaid tegevusi tegema? Millised on efektiivsemad ja vähem efektiivsemad tegevused?
- Tead, kuidas kasutada Amazoni brändi ja logistikasüsteemi oma e-poe müükide kasvatamiseks USAs, Kanadas ja Euroopas.
- Tead, mis on kõige levinumad ja kulukamad vead, mida Amazonis tehakse.
- Oskad teha esmast turu- ja kasumlikkuse uuringut oma toodetele ja ideedele.

Eesmärgid

Koolituse eesmärk on anda ettevõtjale hea arusaam sellest, kuidas toimib müük Amazonis. Kuidas lihtsaid reegleid silmas pidades on võimalik Amazoni platvormi maksimeerida ja eduka tootega välja tulla? Kuidas teha õigeid asju õiges järjekorras, et mitte tühja kulutada aega ja raha?

Koolituse läbiviimise põhimõtted

Koolitus viiakse läbi lähtudes sellest, mis on praktikas järjepidevalt töötanud. Suurem osa infost internetis Amazoni kohta on kas aegunud või ei tööta enam toodete puhul. Koolitaja ettevõtte, Digital Merchant, töötab koos kümnete eri brändidega ning koolituse käigus tuuakse välja just need meetodid ja mõtted, mis töötavad universaalselt.

Koolitusel kasutame materjale ja meetodeid, mille koolitaja on ise välja töötanud ja eri töödega täiuslikuks lihvinud. Kõik osalejad saavad kontrollnimekirja, mille alusel iseseisvalt Amazoni turu-uuringut teha.

Koolituse tulemusi hinnatakse arutelude ja oma ettevõtte toodete esmase turu-uuringu teostamise käigus. Tunnistuse väljastamise eelduseks on koolitusel osalemine terves mahus.

Pärast koolitust saab 1 nädala jooksul küsida koolitajalt lisaküsimusi.

Loe koolitaja artiklit:

[4 asja, mis kindlustavad edu Amazonis](#)

AJAKAVA

22.05.2019

09:45 - 10:00  Kogunemine

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn. Ümbritsevatel tänavatel on

kesklinna parkimistsoon. Maja taga asuvas Europarklas on parkimistasu 2 EUR/ päev. Parklasse saab siseneda Pille tänavalt või Vana-Lõuna tänavalt [Parkimisinfo](#).

10:00 - 11:30 ○ 1. Kuhu liigub Amazon ja kuidas töötab Amazoni algoritm?

- Kus on Amazon aastal 2019 ja mis on tulemas?
- Algoritmis on enam kui sadakond erinevat mõjutajat - mis on 3 kõige olulisemat ja miks?
- Mis on kõige levinumad ja kallimad vead ning kuidas neid vältida?

11:30 - 11:45 ○ Kohvipaus

11:45 - 13:15 ○ 2. Kuidas teha oma tooteideede turu-uuring, mis toimib?

- Millised on täpsemad tööriistad, millega konkurentide käibeid ja kasumlikkust mõõta?
- Kuidas saada enam kui 90%-line õnnestumise tõenäosuses numbrite õigest tõlgendamisest
- Praktiline turu-uuringu harjutus

13:15 - 14:00 ○ Lõuna

14:00 - 15:30 ○ 3. Kuidas maksimeerida Amazoni süsteemi kasumlikkust oma ettevõttele?

- Mis on praktilise kogemuse pealt parimad Amazoni turud müümiseks praegu?
- Kuidas on vastavalt turule kõige õigem logistikat ja makse planeerida, et ei tekiks teadmata maksukohustusi, aga kaubad oleksid kättesaadavad terves maailmas?
- Kuidas pakendada oma toodet.
- Kuidas integreerida oma e-pood Amazoni logistikaga, et võimaldada 2 päeva tarnet kõikjale maailmas?
- Kuidas olemasolevaid müügi ja turunduskanaleid Amazoniga sünergias ära kasutada?

15:30 - 15:45 ○ Kohvipaus

15:45 - 17:00 ○ 4. Kuidas luua tooteleht, mis müüb Amazonis keskmisest 3x paremini?

- Mis järjekorras ja milliseid Amazoni pindasid optimeerida?
- Kuidas olla üle elukutselistest Amazoni turundajatest (Private Labeleritest)?
- Kuidas iseseisvalt analüüsida Amazoni statistikat, et mõista kus asuvad Sinu pudelikaelad.
- Milliseid töid tasub sisse tellida, milliseid teha ise?
- Läbiproovitud strateegiad, mis töötavad praegu.

LISAINFO

Osalemise tingimused

Registreerudes e-poe, e-kirja või telefoni teel, saadame Teile arve ja täpsema info osalemise kohta.

Üks nädal enne igat koolituspäeva saadame Teile e-kirjaga meenutuse osalemise infoga.

Koolitusel osalemine on nimeline, kuid saate osalejat tasuta muuta kuni koolitusprogrammi alguseni. Kui Te ei saa mingil põhjusel osaleda, palun andke sellest kindlasti teada e-posti aadressil akadeemia@aripaev.ee või telefonil 667 0439. Kui teatate oma mitteosalemisest kuni nädal enne kogu koolitusprogrammi algust, pakume mõnd muud samaväärset koolitust

samal hooajal või tagastame 100% tasutud koolituse maksumusest; kui teatate vähemalt 3 tööpäeva varem, tagastame 50%. Muul juhul kuulub arve tasumisele.

Äripäeva Akadeemia on Eesti Töötukassa koolituskaardi koostööpartner. Tutvuge koolituskaardi infoga [SIIN](#). Täpsema info saamiseks võtke meiega ühendust telefonil 667 0439 või Liis.Lehtmets@aripaev.ee.

Korraldaja võib koolitusel teha pilte ja jagada neid osalejatega, samuti kasutada neid sarnaste koolituste turundamiseks.