









مقدمة

يمكنك استغلال المنصات العالمية والمحلية للوصول لأكثر من 300 مليون زبون محتمل. وستقوم المنصات بإدارة الشحن والبيع والدعم الفني وستكون أنت متفرغا لاستحداث وتطوير منتجات يرغب بها الزبائن في هذه المنصات. مهمتك ستكون التاجر الذكي وتحقق المبيعات والربح.

في هذا الدليل قمنا بتجميع أفضل الطرق والممارسات للبيع في منصة أمازون دوت كوم، من واقع تجربة وتعليم وخبرة، وسنقوم بتسهيل المعلومة قدر الإمكان لتكون عملية البيع في المنصة سهلة وبسيطة، ومحددة الخطوات.



دليل أمازون الإرشادي | الصفحة 2

قائمة المواضيع

2	مقدمة
3	المحتوى
5	من النطق السامي
6	عن برنامج التجارة الإلكترونية
7	أهمية التجارة الإلكترونية
9	لماذا يجب أن تبيع في أمازون؟
17	أهمية اختيار المنتج الصحيح لبيعه في المنصات العالمية
20	السعر المناسب للمنتجات في أمازون
21	تكاليف الاشتراك في مازون FBA
27	الآلة الحاسبة في أمازون
39	أهمية ومتطلبات التغليف
42	رمز FNSKU
45	الجوانب القانونية
48	حساب Payoneer لإستقبال وتحويل المبالغ
53	طريقة التسجيل للحسابات التجارية الاحترافية في أمازون
63	إجراءات إستكمال تسجيل حسابك في أمازون
81	تسجيل العلامة التجارية في أمازون
88	رقم وبارکود UPC/GTIN
89	الفرق بين UPC و FNSKU
90	القوائم



قائمة المواضيع

94	إضافة المنتجات في منصة أمازون
105	مواصفات صور المنتجات التي تقبلها أمازون
114	شحن المنتجات إلى أمازون
123	إدارة المخزن في منصة أمازون
130	التقارير المهمة في منصة أمازون
136	الإعلانات في منصة أمازون
152	استخدام العروض للتسويق لمنتجاتك
158	فتح شركة في الولايات المتحدة الأمريكية
159	خطة عمل لمدة 12 شهرا لتنجح في أمازون
163	المصادر



التوجيهات السامية

"إننا إذ ندرك أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقطاع ريادة الأعمال لا سيما المشاريع التي تقوم على الابتكار والذكاء الاصطناعي والتقنيات المتقدمة وتدريب الشباب وتمكينهم للاستفادة من الفرص الذي يتيحها هذا القطاع الحيوي، ليكون لبنة أساسية في منظومة الاقتصاد الوطني، فإن حكومتنا سوف تعمل على متابعة التقدم في هذه الجوانب أولاً بأول"

> جلالة السُّلطان هيثم بن طارق المعظم (حفظه الله و رعاه)





برنامج التجارة الإلكترونية من هيئة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة







مبادرة أطلقتها هيئة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سلطنة عُمان كأحد مبادرات التحفيز الإقتصادي من وزاة الإقتصاد لدعم رواد الأعمال لنشر منتجاتهم على منصات البيع الإلكترونية المحلية والإقليمية والعالمية ويهدف الى تعزيز ثقافة التجارة الإلكترونية وأهميتها وكذلك تسهيل عملية دخول المشاريع للمنصات العالمية والمتاجر وتسويق منتجات المؤسسات العمانية فيها.

ما الذي يقدمه البرنامج لرواد الأعمال:



دليل إرشادي للتجارة الإلكترونية والبيع على المنصات المحلية والإقليمة والعالمية



محاضرات بث الكتروني ولقاءات مباشرة مع رواد الإعمال



بــرنــامــج الــتــجـارة الالِكترونية

منشورات ومقاطع تعليمية إرشادية حول التجارة الإلكترونية وإستخدام المنصات

أهمية التجارة الإلكترونية



أصبحت التجارة الإلكترونية في الاقتصاد العالمي الناشئ على نحو متزايد مكونًا حيويًا لإستراتيجية الأعمال ومحفزًا قويًا للتنمية الاقتصادية .يمكن أن يؤدي التوسع المستمر في التجارة الإلكترونية إلى ضغط على التضخم من خلال زيادة المنافسة وتوفير التكاليف والتغييرات في سلوك التسعير لدى البائعين.

هناك عدد كبير من الشركات الناشئة إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وصولاً إلى العلامات التجارية الضخمة التي يمكنها الاستفادة من متاجرها على الإنترنت حيث يمكنهم بيع منتجاتهم أو خدماتهم في الوقت نفسه ودفع التدفق السريع للتقنيات الجديدة في تجربة البيع بالتجزئة المستهلكين من جميع الأعمار إلى توقع تجربة مريحة ومتصلة تتماشى بسلاسة مع حياتهم اليومية.

إذا كنت ما تزال على الحياد بشأن إطلاق متجر التجارة الإلكترونية الخاص بك فقد تسأل نفسك لماذا تحظى التجارة الإلكترونية بالاهتمام في جميع أنحاء العالم؟ فهذه بعض الأسباب التي قد تقنعك لخوض هذه التجربة.



فوائد التجارة الإلكترونية

- 1: التجارة الإلكترونية تساعدك على خفض تكاليفك
 - 2: التجارة الإلكترونية تساعدك على النمو عالميا
 - 3: التجارة الإلكترونية بها نفقات ومخاطر أقل
- 4: التجارة الإلكترونية تساعدك على توسيع نطاق علامتك التجارية وتوسيع أعمالك
 - 5: التجارة الإلكترونية تعطيك مجالا أوسع لتسويق منتجاتك
 - 6: التجارة الإلكترونية تعني متجر يعمل 24 ساعة يوميا على مدار السنة
 - 7: التجارة الإلكترونية أسهل ومريحة أكثر
 - 8: التجارة الإلكترونية تمكنك من عمل تجربة شخصية للمتسوقين
 - 9: التجارة الإلكترونية تساعدك على تحسين صورة أعمالك
- 10: التجارة الإلكترونية تسمح لك بتلقي الملاحظات على المنتجات بسهولة وسرعة
 - 11: التجارة الإلكترونية امنة
 - 12: التجارة الإلكترونية بوابتك للمستقبل وزيادة المبيعات



لماذا_، يجب أن تبيع في أمازون



بيع المنتجات على الإنترنت هي طريقة فعّالة لنمو مبيعات منتجاتك والحصول على دخل، والدخول للأسواق العالمية بكل سهولة وإحدى أفضل المنصات هي أمازون دوت كوم.

سوق أمازون الإلكتروني

- سوق أمازون ضخم جدا وينمو يوما بعد يوم، وهي منصة متخصصة لتوفير كل المنتجات التي تهم الزبائن الذين يبحثون عن أفضل العروض وسرعة التوصيل وخدمة ممتازة، وتشير بعض الإحصائيات الملفتة إلى أن منصة أمازون استحوذت على أكثر من %47 من مبيعات التجارة الإلكترونية في أمريكا عام 2020 ومتوقع أن تصل إلى %50 في عام 2021.
- 55% من زبائن أمريكا لو تم تخيرهم لشراء المنتجات من محل واحد لاختاروا أمازون، و121 مليون زبون مشترك في خدمة أمازون برايم الشهرية.
 - مع جائحة كورونا العالمية أكثر من %51 من زبائن أمازون يشترون بشكل أسبوعي وما يقارب %15 يشترون 3-2 مرات بالشهر.
 - يتوقع أن أغلب دخل أمازون يكون من البائعين مثلك وهم طرف ثالث وليس بمنتجات يتم بيعها مباشرة من أمازون وتم تقديرها بما يعادل \$386 مليون دولار في عام 2020.

80% من البائعين في أمازون يتمنون لو باعوا في أمازون وبدأوا في البيع في أمازون بشكل أبكر



توقعات دخل البائعين في منصة أمازون حسب الاستبيانات

تستطيع الحسابات الجديدة في أمازون حسب الإحصائيات تحقيق دخل يصل إلى 40 ألف ريال عماني سنويا خلال سنة.

متوسط المبيعات الشهرية:

تشير الإحصائيات إلى أن **نصف البائعين** في أمازون يصل دخلهم الشهري إلى 1925 ر.ع، وبعضهم يصل إلى 96 ألف ريال عماني شهريا من المبيعات شهريا، وبهذا يصل دخلهم السنوي إلى ما يقرب المليون ريال عماني.

43% من البائعين في أمازون تصل مبيعاتهم إلى 39 ألف ريال عماني، ويكونون قد بدأوا في البيع فقط منذ سنوات قليلة. ولكن ما الأرباح المتوقعة التي تحصل عليها وهي مختلفة عن الدخل؟.

متوسط الأرباح:

تشير الإحصائيات إلى أنه ما يقرب من %40 من البائعين من الشركات الصغار في أمازون يحققون أرباحا، وما يقرب من %85 من البائعين المستمرين في أمازون يحققون الأرباح، وتشير الإحصائيات كذلك إلى أن %60 تقريبا يحققون الربح من أول سنة في منصة أمازون، ولهذا فإن الاستمرار في منصة أمازون وفهمها بشكل صحيح هو الأساس في النجاح في منصة أمازون والمنصات العالمية الأخرى، وبعض الأحيان الصبر هو مفتاح الفرج في هذه المنصات.

الإحصائيات تم عملها بواسطة مواقع موثقة، وهي تشير إلى أن الأرباح السنوية تراوحت بين 9 آلاف ريال عماني و300 ألف ريال عماني، وكذلك البائعون الذين يفهمون المنصة بشكل صحيح يحققون الربح، وحيث ما يقارب **%68** من البائعين يحققون معدل ربح مقداره **%10** ونصفهم يحقق هامش ربح أكثر من **%20.**



ما الذي تحتاجه للبيع في المنصات العالمية: الوقت والمنتجات

البيع على المنصات العالمية يحتاج للجهد والوقت ولكن النتائج بعد فهم المنصات مجدٍ ومربح، وعليك أن تستمر لترى النتائج.

أكثر من **%50** من البائعين في أمازون يقولون: إن البيع في أمازون يحتاج إلى الوقت وهو ليس طريقة ربح سريعة، لا يمكن ان تصبح ثريا في وقت زمني قصير.

ويقول أغلب البائعين في أمازون: إن أهم شيء في هذه المنصات أن يكون لديك وقت يومي أو أسبوعي تبذله لمتابعة وتطوير صفحة المبيعات والمنتجات والاستماع للزبائن والتحسين المستمر لكل شيء يخص المنتج وكيفية بيعه.

ماذا يقول البائعون في أمازون عن المدة الزمنية التي يحتاجونها في منصة أمازون أسبوعيا

39%	اقل من 10 ساعات أسبوعيا
21%	11 – 20 ساعة أسبوعيا
25%	21-40 ساعة أسبوعيا
11%	41-60 ساعة أسبوعيا
6%	أكثر من 60 ساعة أسبوعيا

أغلب البائعين في أمازون يقضون أقل من **20** ساعة أسبوعيا لإدارة وتنظيم صفحاتهم لبيع المنتجات على أمازون، وكذلك البحث والتطوير، وهذا وقت قصير نسبيا ويجعلك قادرا على القيام بأعمالك الأخرى بدون أي ضغط أو تكليف عليك. ولكن هذا يعتمد بشكل كبير على عدد المنتجات والمبيعات التي تحققها في أمازون فكل ما زادت المنتجات والمبيعات احتجت لوقت إضافي أكثر.



كم يحتاج لك كرأس مال للبدء في البيع في أمازون؟

أكثر من **%77** من التكاليف للبدء في أمازون ستكون في المنتجات، وحيث إن أغلب التجار لديهم المنتج الذين يرغبون ببيعه فإن التكلفة للبدء ستكون قليلة نسبيا، حيث مبدأ أمازون هو أخذ نسبة من المبيعات، وليس تكبيدك تكاليف للبدء، فمن مصلحتهم وجود منتجات متنوعة ومختلفة وبجودة تفيد زبائنهم فهم يرغبون بأن تكون منتجاتك عندهم طالما أنها متوافقة مع شروطهم.

التكاليف الرئيسية تندرج تحت:

- التسجيل والاعتماد.
- شحن المنتجات الى مخازن المنصات.
 - رقم UPC/GTIN لكل منتج.
 - التخزين الشهري.
 - عمولة المبيعات.
 - عمولة التحويل لحسابك البنكي.
 - إنشاء الشركة في دول أخرى.
 - الدعاية والإعلان.
- تكاليف إنتاج المنتج وتصميمه وتنفيذه.



بعض الدول تتطلب أن يكون لديك حساب بنكي وسجل تجاري في نفس الدولة التي لدى المنصة العالمية مخازن فيها وبعض منصات البيع لا تتطلب ذلك، وسيتم شرحه في هذه الدليل.



أساسيات البيع في منصة أمازون العالمية

الاشياء الاساسية التي ستحتاجها للبيع على منصة أمازون هي:

- حساب منصة أمازون سنترال.
 - منتجات للبيع.
- شحن منتجك لمخازن أمازون.



هناك طرق كثيرة لبيع المنتجات، وتستطيع اختيار الطريقة المتاحة لك حسب المنتجات التي تبيعها.



منتجاتك الخاصة: أن تقوم يصناعة وان

أن تقوم بصناعة وإنتاج منتجك الخاص باسم علامتك التجارية الخاصة من خلال المصانع والموردين وهذا هو أفضل خيار



البيع من المصنع مباشرة: تقوم أنت بشراء المنتج من المصنع وهو يقوم بشحنه بشكل مباشر للزبائن.



الجملة:

تقوم بشراء منتجات بكمية كبيرة وسعر خاص وتقوم أنت بعرضها في سوق أمازون والمنصات العالمية بسعر منافس.



الصناعة اليدوية: تقوم أنت بصناعة وإنتاج منتجاتك الخاصة بيدك وبيعها مباشرة على منصة أمازون.





خيار أمازون (FBA) هو اختصار لكلمة Fulfillment by Amazon وتعني أنها تشحن وتخزن من قبل أمازون، وفي هذه الحالة أمازون تقوم بالتخزين والتنظيم والشحن والدعم الفني أي أنه كل مهمتك هو اختيار المنتج المناسب للسوق المناسب وفي إطار سعر مقبول وجودة ممتازة للمنتج.

ما هي مهامك انت للبيع في منصة أمازون؟

1: البحث عن المنتج المناسب

يعتمد نجاحك في البيع في أمازون والمنصات العالمية على اختيارك المنتج المناسب للبيع في هذه المنصة واختيار الفئة المستهدفة الصحيحة مع مراعاة عدة أشياء مثل هامش الربح والمبيعات والجودة والطلب والعرض وغيرها من الأشياء التي سنشرحها لك.

2: توفير المنتج

صناعة المنتج وتصميمه هي النقطة الثانية بعد معرفة المنتج المناسب للمنصات التي تريد البيع فيها ولهذا النقطة الأولى قد تكون أهم نقطة وهي التي ستجعلك تنجح أولا. منتجك الحالي قد يكون مناسبا بدون أي تعديل، وقد يكون يحتاج للتطوير، وقد يكون غير مناسب، ولهذا مهم جدا عملية البحث والتقصي.

3: التسجيل والاشتراك في المنصة

التسجيل في المنصة واعتماد المتطلبات وشحن المنتجات الى المنصة هي النقطة الثالثة وهي فقط عبارة عن خطوات تقوم بها وتلبي متطلبات المنصة حتى يتم إدخال منتجاتك بنجاح.

4: التسويق والعروض

يفضل حتى تستطيع البيع والانتشار بسرعة في المنصة أن تقوم بالتسويق في البداية حتى تحصل على بعض المبيعات والتقييمات وهي هذه النقاط التي ستجعل ترتيبك في المنصة يتصاعد وتزيد مبيعاتك، وكذلك بعض الأحيان تُعد القسائم والعروض الأولية مهمة.

5: إدارة المبيعات والمخزون

مراقبة المبيعات والمخزون وكيف تنمي تجارتك مع المحافظة على الربح هي النقطة الأخيرة خاصة عند معرفتك المنتج المناسب للبيع على المنصة.



ما هي مهام أمازون FBA ؟

1: استقبال المنتجات و تخزينها

الشركة مسؤولة عن إدارة مخزونك وتنظيمه بواسطة مخازن ضخمة ومدارة بواسطة الروبوتات والتقنيات الذكية ليكون منتجك جاهزا بكبسة زر ليتم إيصاله إلى زبائنك وتتحمل أمازون حتى تلف منتجك وتعوضك عن قيمته في حالة قاموا هم بتخريبه.

2: ايصال المنتجات للزبائن

عند طلب الزبائن لمنتجك تقوم أمازون باستلام المبالغ وتوصيل المنتج وإعطائك أرباحك من المنتج بدون تدخل منك، وحتى تقوم بإرجاع المنتج لو تطلب ذلك.

3: خدمة العملاء

تقوم أمازون بكل عملية خدمة العملاء ومتابعتهم والتوصيل والتقييمات والأنظمة الإلكترونية وكل ما تحتاجه قبل عملية البيع وبعد عملية البيع.



طريقة عمل أمازون FBA







المنتج الصحيح في المكان الصحيح:

اختيارك للمنتج المناسب للسوق ومع وجود هامش ربح مناسب هو المعيار لنجاحك في المنصات العالمية أولا. لو أخذت شيئا واحدا من هذا الدليل يجب أن تضعه في ذهنك فهو الجملة السابقة.

المعايير الاساسية:

- يفضل أن يكون السعر بين 10 ر.ع إلى 40 ر.ع.
- يفضل أن يكون هناك طلب على المنتجات المماثلة.
- لد يحتوي على حقوق ملكية فكرية أو تصميم أو براءة اختراع.
 - فرصة البحث عنه في منصة أمازون أكبر.
 - معدل الربح أكبر.
 - التنافس على نفس المنتج ليس مرتفعا.
 - يمكن تطوير المنتج.

المعايير التي ننصح بها:

- صغير الحجم وخفيف الوزن.
- بسيط وغير معقد الصناعة أو قابل للكسر بسهولة.
 - سهل التصدير والإنتاج.
 - منتج غير موسمي.



كيف تختار المنتج المناسب؟

معدل الربح:

هناك مصاريف أساسية 3 في البيع على المنصات العالمية وتنقسم إلى:

- مصاريف إنتاج المنتج (تصنيع المنتج).
- مصاريف الشحن وإدخال المنتج للمنصة (من السلطنة عُمان الى مخازن أمازون).
 - مصاريف المبيعات والتخزين والشحن للزبائن (من مخازن أمازون الى الزبون).

وهنا سيكون عليك حساب المصاريف بشكل دقيق حتى تتأكد أنه بعد كل المصاريف سيكون لديك هامش ربح بين **%10** إلى **%30** على الأقل، وقمنا بعمل آلة حاسبة ترجمت للغة العربية؛ حتى تسهل لك فهم المصاريف المتوقعة، وكذلك هناك آلة حاسبة في موقع منصة أمازون وغيرها من المنصات تستطيع من خلالها توقع التكاليف بنسبة **%95** تقريبا.



مصاريف أمازون:

نسبة البيع: وهي بالعادة عمولة تختلف من فئة لأخرى، وتكون أغلب الأحيان %15 من سعر البيع وبعض الأحيان تقل وبعض الأحيان تزيد.



باقة منصة أمازون:

خيار البيع الفردي: وهو باقة مجانية ولكن أمازون تأخذ ما يعادل 390 بيسة عمانية
 لكل منتج يتم بيعه علاوة على نسبة البيع ,أي يتم خصم %15 من سعر المنتج (أو
 عمولة أمازون حسب الصنف) + 390 بيسة عمانية تقريبا.

 خيار البيع الاحترافي: وهي باقة تدفع لها ما يعادل 16 ريالا عمانيا شهريا + خصم 15% من سعر المنتج (أو عمولة أمازون حسب الصنف) وتعطيك ميزات وخصائص أكثر من الباقة الفردية.

 مصاريف الشحن من قبل أمازون: وهي تكلفة شحن المنتج إلى الزبون وتعتمد بشكل كبير على تكلفة الشحن والوزن والقياس ويمكن التنبؤ بالقيمة بمعرفة البيانات التي سبقت.

مصاريف التخزين:

 التخزين الشهري: يتم حسابه من خلال المساحة التي تشغلها منتجاتك في مخازن أمازون أو المنصات العالمية ويتم حسابها من خلال متوسط المساحة المستغلة شهريا ولكن انتبه بأن الأسعار تختلف حسب الأشهر حيث إن بعض الأشهر تزيد فيها تكلفة تخزين المنتجات؛ لأنه فيها تكون ذروة البيع في المنصات العالمية.

التخزين طويل الأمد: المنتجات أو المخزون الذي يستمر أكثر من 365 يوما يتم
 عمل تكاليف إضافية ويتم حساب ما يعادل 3 ريالات عمانية لكل قدم مكعب أو ما
 يعادل 70 بيسة لكل منتج ويتم اختيار أي القيمتين أعلى.

 مصاريف إعادة المنتج: في حال تم إرجاع المنتج من قبل الزبون إلى مخازن أمازون يتم حساب ما يعادل 2 ر.ع أو %5 من قيمة المنتج أيهما أقل.

 مصاريف إزالة المنتج: في حالة وجود منتجات ترغب باستعادتها من مخازن المنصات إلى سلطنة عُمان سيكون هناك تكلفة الشحن والتغليف بالإضافة الى ما يعادل 350 بيسة لكل منتج.



السعر المناسب للمنتجات في أمازون



الدخل الذي ننصح به:

بما أن المنصات بها الكثير من التكاليف والعمل والوقت الذي تحتاجه لإتقان البيع فيها فإننا ننصح بأن تكون دراستك للمنتجات جيدة بحيث يكون لديك فيها هامش ربح جيد. **وننصح بأن يكون سعر المنتج من 10 ريالات عمانية إلى 30 ريالا ع</mark>مانيا</mark>، وهنا تستطيع أخذ هامش ربح بين 10% إلى 30% ويكون مجديا إذا كانت المبيعات جيدة، وإذا كان لديك هامش ربح بين 3 – 10 ريالات عمانية سيكون هامشا جيدا عند البيع بكميات كبيرة.**

هذا السعر كذلك ليس مرتفعا جدا ويجعل الناس تشتري المنتجات ولو لم تكن معروفة أو علامة تجارية عالمية وهو ما يسمى (Impulse buying) الشراء بدون التفكير الكبير أو بدون التردد.

بإمكانك استخدام الآلة الحاسبة في منصة أمازون لمعرفة التكاليف المتوقعة: https://sellercentral.amazon.com/hz/fba/profitabilitycalculator/index?lang=en_US

كذلك بإمكانك استخدام الآلة الحاسبة المترجمة التي بإمكانك تحميلها من موقع هيئة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.



دليل أمازون الإرشادي | الصفحة 20

تكاليف الاشتراك في أمازون FBA

هيكل التكاليف:

- 1. الاشتراك الشهري.
 - 2. عمولة البيع.
 - 3. قيمة الشحن.
- 4. قيمة التخزين الشهري.
- 5. قيمة التخزين طويل الأمد.

التكلفة رقم 1: الإشتراك الشهري

الخطة	الفردية	الإحترافية
التسعيرة	400 بيسة / لكل منتج + مصاريف البيع	16.5 ريال عماني / شهريا + مصاريف البيع
المميزات الرئيسية	• إذا كنت تبيع أقل من 40	• إذا كنت تبيع أكثر من 40
	منتجا شهريا	منتجا شهريا
	• إذا كنت لا تحتاج الخيارات	• إذا كنت تريد الدخول
	الاحترافية في البيع	للخيارات الاحترافية والتقارير
	• مازلت لا تعرف ما تبيع	• الدخول لأصناف
	وتريد التجربة	محظورة على النسخة
		الفردية
		• فقط للشركات





التكلفة رقم 2: عمولة البيع في أمازون



تبدأ العمولة من %5 إلى %15 وتعتمد حسب الفئة التي تبيعها والحد الأدنى للعمولة دائما هو 130 بيسة عُمانية تقريبا، ولمعرفة العمولة الحقيقية كل ما عليك هو اختيار السوق والذهاب لصفحة السعر فهي تختلف من سوق إلى آخر، وفي الأسفل صورة للفئة ونسبتها في السوق المستهدف.

		Referral fee minimum
Categories with fixed referral	fees	
Apparel	15%	1 AED
Automotive	10%	1 AED
Baby	8% for products with a total pees price of 50 AED or less, and 13% for products with a total ples price greater than 50 AED	1 AED





التكلفة رقم 3: عمولة أمازون للشحن إلى الزبون



يعتمد تكلفة الشحن إلى الزبون على شيئين أساسيين وهما الوزن والحجم وهناك تصانيف كثيرة لأمازون حيث تكلفة كل قياس مختلف عن الآخر، وكذلك الأوزان وكل سوق له قياسات وأسعار قد تختلف، ولهذا يجب عليك معرفة كل سوق لوحده.

هنا مثال السوق الإماراتي:

https://sell.amazon.ae/pricing#fulfillment-fees





قياسات شحنات الصناديق



ملاحظة هناك قياسات تسمى Standard وهي قياسات بتكلفة أقل لك، وهناك قياسات تسمى Oversize وتعني أن القياس كبير والتكلفة هنا تزيد للتخزين والشحن للزبائن ولهذا حاول دائما أن يكون قياس منتجك والغلاف ضمن القياسات والوزن Standard

مثال على سعر شحن الصناديق في السوق الإماراتي في أمازون:



قياسات Oversize : لاحظ هنا بأن الأسعار تزيد تقريبا بمعدل 20% إلى 35%

Oversize	≤ 1kg	9.0
	≤ 2kg	10.0
	≤ 3kg	11.0
	≤ 4kg	12.0
	< Elea	17.0



التكلفة رقم 4: التخزين الشهري وطويل المدة

سعر التخزين الشهري:



وكذلك حسب السوق الذي تبيع فيه يختلف التخزين وتكلفته فمثلا في دولة الإمارات العربية المتحدة سعر القدم مكعب هو 2 درهم إماراتي حسب تحديث مارس 2022 وسعر التخزين في سوق المملكة العربية السعودية هو 3 ريالات سعودية للقدم مكعب.

بينما سعر التخزين في أمازون الولايات المتحدة الأمريكية يعتمد على الأشهر والتكلفة تكون شهرية.

الشهر	الحجم Standard	الحجم Oversize
ینایر إلى سبتمبر	0.75\$ للقدم مكعب	0.48 \$ للقدم مكعب
أكتوبر إلى ديسمبر	2.40\$ للقدم مكعب	1.20 للقدم مكعب

التكلفة رقم 5: سعر التخزين طويل المدة



إذا تعدى مخزونك السنوي سيتم حساب مصاريف إضافية للتخزين لمنتجاتك السوق الإماراتي – 20 درهما إماراتيا للقدم مكعب شهريا.

السوق الإماراني – 20 درهما إمارانيا للقدم محعب سهريا. السوق السعودي – 30 ريالا سعوديا للقدم مكعب شهريا. السوق الامريكي – \$6.90 للقدم مكعب أو \$0.15 لكل منتج أيهما



كل أرقام التكاليف قد تتغير من فترة لأخرى، ولتتبع هذه التكاليف بإمكانك الدخول إلى الروابط التالية حسب السوق الذي تبيع فيه.

السوق	وصلة التكاليف
الولايات المتحدة الأمريكية	https://sell.amazon.com/pricing
دولة الإمارات العربية المتحدة	https://sell.amazon.ae/pricing
المملكة العربية السعودية	https://sell.amazon.sa/pricing
المملكة المتحدة البريطانية	https://sell.amazon.co.uk/pricing



دليل أمازون الإرشادي | الصفحة 26



https://sellercentral.amazon.com/hz/fba/profitabilitycalculator/index?lang=en_US



دليل أمازون الإرشادي | الصفحة 27

حساب تكاليف أمازون بالتفصيل

المثال الأول: بيع عطر

عطر	النوع
5 ر.ع.	۔ تكلفة الإنتاج لكل عبوة
100 عبوة	كمية الإنتاج
300 غرام	وزن کل عبوۃ
6x20x10سم	القياسات
31 كيلوغراما	وزن الصندوق يحوي 100 علبة
0.6 متر مکعب (21 قدما مکعبا)	المساحة المطلوبة للتخزين لعدد 100 عطر



<mark>بيانات من أمازون أمريكا</mark>

https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/200336920

الصنف	Beauty
العمولة للبيع	8% إذا كان السعر أقل من 10 دولارات
الحساب الفردي	15% إذا السعر أكثر من 10 دولارات
الحساب الاحترافي	تقریبا 1 دولار لکل بیع
تكلفة التخزين الشهرية	تقريبا 40 دولارا شهريا
21 قدما مكعبا	7 ریالات عمانیة (ینایر إلی سبتمبر) 20 ریالا عمانیا (من أکتوبر إلی دیسمبر)





الحسابات لبيع منتج العطر في أمازون السوق الأمريكي: التكلفة للمنتج الواحد مع وصوله لمنصة أمازون

الصنف	التكلفة
تكلفة المنتجات • عدد 100 عطر	500 ر.ع.
تكلفة الشحن إلى مخازن أمازون في أمريكا • 31 كيلوغراما	ر.ع. 135
الجمارك ومصاريف أخرى • يتم حسابها من شركة الشحن • بعض التسعيرات قد تتغير	50 ر.ع
تكلفة التخزين الشهرية • 21 قدما مكعبا • قلت التكلفة للتخزين كل ما تم بيع منتجاتك	7 ریالات عمانیا (ینایر إلی سبتمبر) 20 ریالا عمانیا (من أکتوبر إلی دیسمبر)
التكلفة الإجمالية للمنتجات • تكلفة المنتجات 100 • تكلفة الشحن • تكلفة الجمارك والمصاريف الأخرى • تكلفة التخزين (7 ر.ع)	692 ر.ع
تكلفة كل عطر وصل إلى أمازون	6.92 ر.ع

المصاريف المتبقية:

' 	 تكلفة الشحن لكل منتج من منصة أمازون إلى الزبون المشتري. عمولة أمازون. 	•	
I	- 57 5		
L.			



r.

حساب تكلفة الشحن لكل منتج من منصة أمازون إلى الزبون:

- التكلفة تعتمد على قياسات المنتج والوزن.
- سنقوم باستخدام الآلة الحاسبة في منصة أمازون (انقر هنا للدخول للآلة الحاسبة).
 - https://sellercentral.amazon.com/hz/fba/profitabilitycalculator/index?lang=en_US 0
 - o ادخل العنوان وأضف البيانات حسب الجدول بالأسفل أو حسب بيانات

منتجك

o يجب تحويل قياسات المنتج إلى البوصة (inch).

Beauty	الصنف
4x7.9x2.4 inch	القياسات (الإنش)
lbs 0.7	الوزن (الرطل)
45 دولارا أمريكيا (ما يعادل 17.5 ر.ع.)	سعر البيع

كيف تحدد سعر المنتج باستخدام الآلة الحاسبة في أمازون:



 بعد معرفتك التكلفة الكلية استخدم الآلة الحاسبة لتجربة السعر الذي يعطيك أفضل ربحية يفضل أن تكون أكثر من 20%.

• قارن سعرك بالمنتجات المنافسة وحاول أن تضع سعرا

مقاربا وخاصة مع المنتجات الأكثر مبيعا وبها تقييمات كثيرة.

 إذا كان معدل ربحك أقل من %20 قد يكون المنتج غير مربح بشكل كبير إلا عند بيعك لكميات كبيرة منه.

 الآلة الحاسبة والأرقام التي وضعناها لمنتج واحد فقط في المخزن فهي لا تحسب التكلفة التخزينية لكل المنتجات.

 جميع التكاليف تظهر هنا بالدولار وبإمكانك تحويلها للريال العماني من خلال موقع جوجل بكتابة USD to OMR.





ملخص الآلة الحاسبة والتكاليف:

دولار أمريكي	6.75	عمولة أمازون
دولار أمريكي	3.77	تكلفة الشحن
دولار أمريكي	0.03	تكلفة التخزين لمنتج واحد
دولارا أمريكيا	18.0	تكلفة المنتج مع وصوله إلى أمازون
دولارا أمريكيا	45.0	سعر البيع



ما الذي تستنتجه في هذا المثال؟



حتى تحقق ربحا جيدا فإن نسبة الربح يفضل أن تصل إلى **%33** أما الباقي فيكون عمولة أمازون وتكلفة المنتج مع وصوله إلى المنصة ولهذا إذا كنت تبيع منتجا مثلا بمبلغ وقدره 100 ر.ع فتوقع أن تكون تكلفة المنتج والشحن هي 33 ر.ع وتكلفة أمازون 33 ر.ع وربحك من المنتج 33 ر.ع. وهذا ليس واجبا ولا قانونا ثابتا ولكنه الأكثر استخداما في المنتجات التي تقوم بإنتاجها وتصنيعها بنفسك.

منتجات العلامات التجارية المعروفة والموجودة في منصة أمازون:

- إذا كنت تبيع منتجا موجودا في أمازون فإنه سيتم دمج منتجك مع المنتجات الأخرى وعرض سعر البائع الأقل للزبائن فإذا كان سعره 10 ر.ع وسعر المنافس 9 ر.ع فإنه سيتم عرض سعر المنافس أولا وكذلك هناك خيار لعرض كل البائعين.
- إذا كنت تبيع علامة تجارية لست أنت المصنع لها يجب عليك استخدام نفس بيانات أمازون والرقم التسلسلي وهنا ستكون فرصتك للتنافس بشكل أكبر فقط فى السعر.
 - إذا كنت تبيع منتجا موجودا في أمازون فيمكنك عمل إضافات له كمثال:
 - o عمل كمية كبيرة بسعر خاص.
 - o إضافة خيارات أخرى مع المنتج والملحقات.



الآلة الحاسبة الشاملة المرفقة مع الدليل الإرشادي:



		••						
البيانات الإساسية								
		الملاحظات						
عدد المنتجات	100	كم حدد المتحبات التي طلبتها من المورد او المصنع						
عدد المنتجات التي تم بيعها حتى الان	100							
سعر البيع	\$ 50.00	کم سمر المنتج في امازون						
نكلفة المنتج	\$ 30.00	تكلفة المتنج و هذا لا يشمل الشنعن من امازون						
تكلفة امازون FBA لمنتجك الواحد	\$ 5.85	نكلفة امازون FBA يمكنك المصول طيه من الوصلة التاليةhttps://sellercentral.amazon.com/hz/lba/profitabilitycalculator/index?lang=en_US						
العروض و الاعلانات التي ستدفعها للتسويق	20							
تكلفة المنتج حتى وصوله لامازون	\$ 34.20	التكلية الثلية للمتج شاملة كل شيء حتى ومسوله لامازون و التعزين						

تكلفة عمل المنتج الاضافية							
النماذج	\$	100	ادخل التكلفة الكلية للثماذج التى صنعتها				
الجرافيك	S	10	ادهل التكلفة لتصناميم التي قمت بها				
التصوير	\$	10	ادعل تكاليف التصوير هدا				
ای اضافات اخری							
تكاليف اخرى 1	\$	10	ادعل ای تکالیف اخری				
تكاليف اخرى 2	\$	25					
Total Upfront Costs	S	155					

التكاتيف الثابته							
تكلفة المنتجات الكلية	S	3,000	ادخل التكلفة الكلية لانتاج المنتجات من المصنع مع التغليف لكل منتج				
تكلفة الشحن							
تكلفة التوريد من المصنع	S	200	ادخل الثكلفة لشحن المنتجات من المصنع الى سلطنة عُمان				
تكلفة الشحن الى امازون	S	200	ادخل الثكلنة لشحن المنتج من سلطنة عمان الى مخازن امازون				
تكاليف اضافية اخرى			المصاريف الاخرى مثل التغزين و التغليف و الخ				
تكاليف اضافية 1	S	10					
تكاليف اضافية 2	S	10					
Total Fixed Costs	\$	3,420					

ما الذي تقدمه الآلة الحاسبة لك؟

- الهدف من الحاسبة هي إعطاؤك حسابات التكلفة الكلية لإنتاج المنتج والربح مع حساب كل شيء متعلق بهذه العملية من إنتاج وتصميم وتغليف وشحن ومصاريف أمازون وإعلان وعروض.
- لد يمكن أن نقول إن الحاسبة دقيقة %100، ولكنها معيار أولي ليعطيك نبذة أولية عن التكلفة للبيع في أمازون.
- لآلة الحاسبة بالدولار الأمريكي ولهذا يفضل إدخال كل المبالغ بنفس العملة ولكن يمكن اعتبارها بالريال العماني.
 - أي شيء لا ينطبق على منتجك أضف عليه قيمة (0) حتى لا يتم حسابه.
 - غيّر الأرقام في الخانات باللون الأحمر فقط.
 - لد تغير الأرقام في الخانات التي باللون الأخضر فهي معادلة حسابية تم إنشاؤها مسبقا.
 - ملاحظة: الآلة الحاسبة من عمل شركة متخصصة وموثوقة عالميا لعمل
 الأدوات الخاصة في أمازون ولم نقم بعملها ولكن قمنا بترجمتها وتجربتها
 وتجهيزها لك.

لتحميل الآلة الحاسبة ادخل موقع هيئة الموسسات الصغيرة والمتوسطة.



مثال لاستخدام الحاسبة في حساب تكاليف بيع عطر على أمازون FBA:

		البيانات الاساسية	
		الملاحظات	
عدد المنتجات	100	د المنتجات التي طلبتها من المورد او المصنع	100 تراعتنوال برد
عدد المنتجات التي تم بيعها حتى الان سعر البيع	\$ 45.00	کم سعر الْمنتج فی امازون	تكلفة المنتج 5ر.ع = 13
تكلفة المنتج	\$ 13.00	نكلفة المنتج و هذا لا بِشمل الشحن من امارون	دولارا محادیتاً ان مرکک دارا
تكلفة امازون FBA لمنتجك الواحد	\$ 10.50	ون FBA بِمكنك الحصول عليه من الوصلة https://sellercentral.amazon.com	كلفه امارون FBA حسبناها من الآلة في موقع أمازون
العروض و الاعلانات التي ستدفعها للتسويق	0		
تكلفة المنتج حتى وصوله لامازون	\$ 18.00	لة كل شيء حتى وصوله لامارون و التغزين	

		تكلفة عمل المنتج الاضافية	
النماذج	\$ -	لو	لم نقم بادخال تكاليف
الجرافيك	\$ -		
التصوير	\$ -		التصوير والجرافيت
اي اضافات اخرى	\$ -		والنماذج وإلخ واعتبرناها
تكاليف اخرى 1	\$ -		ضمن تكاليف المنتح
تكاليف اخرى 2	\$ -		میہ کنا کی ق
تكلفة يجب دفعها مقدما	\$ -		ويمحبت إصاعتها هنا

كتليف إنتاج المنتجات الكلية كاليف إنتاج المنتجات الكلية الشحن إلى سلطنة عُمان و الخ أي تكاليف أخرى أي تكاليف أخرى				التكاليف الثابته	
	تكلفة المنتجلت الكلية تكلفة الشحن تكلفة التوريد من المصنع تكلفة الشحن الى امازون تكاليف اضافية اخرى تكاليف اضافية 2 تكاليف اضافية 2	\$ \$ \$ \$ \$	1,300 - 480 10 10	لتعليف لكل منتج للطنة عُمان خازن امازون و الخ	نكاليف إنتاج المنتجات الكلية الشحن إلى سلطنة عُمان وإلى أمازون أي تكاليف أخرى

		تكاليف متغيرة	
الاعلانات	\$ 0.01		تكاليف الاعلانات والتسويق
التسويق	\$ 23.50		قمنا بالفأنما فيهذا المثلا
تكلفة امازون FBA لكل منتج	\$ 10.50		



		لبيع	پر سعر ا	، تغير	الربح مع	معدل	
				1			
سع البيع	s 45 (0 5	65.00	s	75.00		
تكاليف امازون FBA	s 10.5	0 \$	13.50	s	15.02		
a babi bi a Sher			4 200	~	4 200		مكانك في هذه الخانه تجربه
تحلقه المنتج الخلية تكاليف الشجن	- D 1,50 5 S //S	C S	1,300	e 2	1,300		دة اسعار وعدة تكاليف لترى
تكلفه المنتجات مع الشحن الكلي	\$ 1,78	80 \$	1,780	š	1,780		كم نتائح الربح
التكلفه لكل منتج مع الشحن لامازون	\$ 17.8	80 \$	17.80	\$	17.80		لكن انتبه بأن تكاليف أمازون EBA تنتاذ الأنبي مات
الاعلانات بالنقرات	s 0.0	1 \$	0.01	s	0.01		FDA تحليف لال عمولة دانمن تتبير بنياية برم البيم
مصاريف امازون FBA	• \$ 10.5	50 \$	13.50	\$	15.02		مارون نزيد برياده سعر انبيع
التكلفة لكل منتج تم بيعه في امازون عليك	\$ 28.3	s1 \$	31.31	\$	32.83		
صافى الربح او الخسارة	• \$ 16.6	9 \$	33.69	\$	42.17		

		الاجمالي	هامش الربح	
العوائد المبيعات الدخل المصاريف التمازج الجرافيك التموير التموير الترى الخرى الترى اليواي الهواي الهاري المحاريف المحاريف	ଜ ଜ ଜ ଜ ଜ ଜ ଜ ଜ ଜ ଜ ଜ ଜ ଜ ଜ ଜ ଜ ଜ ଜ ଜ	4,500 4,500 - - - 480 1,300 - 1 1,050 2,831		هنا تظهر أرباحك الكلية بعد إدخال مبيعاتك وإذا أدخلت مبيعات مثلا 2000 دولار ستجد بأنك خسرت لأنك لم تبع كل المنتجات ولكنه معيار جيد يظهر لك كم أرباحك حتى الآن من أصل استثمارك الكلي
همس الربيح	3	1,669		

بإمكانك إضافة التكاليف الأخرى مثل الإعلانات والتصميم الجرافيكي والاعتمادات وغيرها الكثير من الأشياء التي ستعطيك التكلفة



2: الطلب على المنتج



لا تتعب نفسك ببيع منتجات جديدة على أمازون ففرصة نجاحها غير معروف ولا نقول إنها لن تنجح ولكن لا توجد أي معايير نستطيع القياس عليها وبيع منتج جديد كليا لا يمكن التنبؤ بنتائجه، ولهذا مهمة البحث عن المنتج الذي عليه الطلب بالأدوات المتوافرة على الإنترنت وكذلك من خلال البحث في المنصات مهم جدا، وأهم معيار لمعرفة الطلب هو عدد المبيعات الشهري.

3: التنافسية



قد يظن الكثير بأن التنافسية معيار جيد للدخول بالسوق ولكن قد تكون هي معيار الفشل خاصة في البداية فدخولك لسوق قوي وعليه التنافس كبير قد لا يعطيك نتائج جيدة في البداية، وكذلك ستحتاج

أكثر المنتجات مبيعا في منصة أمازون حسب الإحصائيات هي ذات الأصناف التالية:

- المنزل والمطبخ.
- الرياضة والمنتجات الخارجية.
 - الألعاب.
 - الجمال والعناية.
 - الصحة وعناية الطفل.
 - المطبخ وأدواته.
 - منتجات المكاتب.
 - الحدائق.
 - أدوات تحسين المنزل.

هناك الكثير من الأدوات التي تستطيع الاستعانة بها لمعرفة المبيعات والإحصائيات التابعة للمنتجات لتسهل عليك اختيار المنتج المناسب وهي: Helium10 – Jungle Scout – AMZScout – Teikametrics




كيف تستخدم الأدوات لمعرفة المنتج المناسب؟

تفيدك الأدوات في الصفحة السابقة بكيفية الدخول لقاعدة بيانات منتجات أمازون وبطريقة ما تستطيع معرفة المبيعات وعدد التقييمات والتنافسية والتقييم والكثير من الأشياء التي تستطيع من خلالها اتخاذ قرار بالمنتج المناسب.

كيف تبحث في هذه الأدوات؟

- ابحث عن المنتجات ذات السعر 30-10 ريالا عمانيا.
- ابحث عن المنتجات التي يتم بيعها بمعدل 5 الى 15 منتجا يوميا على الأقل.
 - ابحث عن المنتجات التي بها مبيعات جيدة وعدد التقييم
 محدود أي بين 20 إلى 70 تقييما.



ابحث عن معدل تنافسية متوسط أو أقل.

بعض الأشياء التي يمكن أن تبحث عنها:

- المنتجات ذات القياس الكبير التي يمكنك تطويرها لتكون بقياس أقل.
 - المنتجات ذات الوزن الكبير التي يمكن أن تقلل وزنها لتزيد ربحك.
 - المنتجات التي يستطيع منتجك أن يكون مميزا عنها أو ذا ميزة تنافسية ملفتة.
 - المنتجات التي يسهل التسويق لها.
- المنتجات التي لا تكون موسمية حيث إنك لا تريد لمبيعاتك أن تقل في المواسم.







أهمية عدم مخالفة القوانين والحقوق

قوانين عامة:

- انتبه بألا يكون منتجك مخالفا لقوانين المنصة العالمية.
 - انتبه بألا يكون منتجك مخالفا لحقوق ملكية منتج آخر.
 - انتبه بألا يكون منتجك مخالفا لبراءة اختراع منتج آخر.
- انتبه بألا يكون مخالفا أو نسخة أو باسم منتج لعلامة تجارية كبيرة.

براءة الاختراع:



وتستطيع البحث في جوجل بكتابة Patent+ فكرة منتجك، وكذلك تستطيع الدخول للمنصة وكتابة اسم المنتج ومشاهدة تفاصيل المنتج هل هناك براءة اختراع فيه، وكذلك لو وجدت منتجات كثيرة مشابهة لمنتجك فهذا قد يدل على أنه لا توجد براءة اختراع تمنعك من بيع منتج مماثل.

تستطيع أيضا معرفة براءة الاختراع بشراء المنتج ومشاهدة الغلاف لو كان مكتوبا عليه بأنه محمى ببراءة الاختراع أولا.

العلامات التجارية:



ويمكنك للبحث عن العلامات التجارية الدخول لـ trademarkia.com وكتابة اسم العلامة التجارية أو الدخول لموقع العلامات التجارية الأمريكية في موقع https://www.uspto.gov/trademarks/search/using-trademark-electronic-search-system

متطلبات ومحذورات أخرى:



بعض المنتجات تحتاج لاعتماد من قبل المنصات مثل منتجات الألعاب ومنتجات الأطفال. وتستطيع معرفة الأقسام التي بها متطلبات أو اعتماد من خلال الدخول للوصلة التالية:

https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/G200333160?language=en_US

بعض المنتجات الإلكترونية والمأكولات قد تحتاج كذلك لتأمين ضد الأضرار ولهذا بعد أن تصل لمبيعات قيمتها 3900 ريال عماني تقريبا يجب القيام بتأمينها.



أهمية ومتطلبات التغليف

الغلاف الخارجي للمنتج:

كل منتج له مواصفات خاصة للغلاف فمثلا منتجات الغذاء مختلفة جدا عن المنتجات الإلكترونية ومختلفة عن منتجات الأقمشة ولهذا فإن من الصعب جدا شرح كل متطلبات الدول لغلاف المنتجات وكذلك الدول مختلفة في متطلباتها ولهذا لن تكفي فقط هذه الدليل لذكر كل الشروط ولكن سنعطيك الأساسبات.



- بلد المنشأ.
- الباركود FNSKU من منصة أمازون.
- هیئة المنتج على الباركود (جدید أو مستخدم یظهر تلقائیا عند إدخال البیانات).
 - تاريخ الإنتاج والانتهاء في حالة احتياجه لذلك.
- العلامات الخاصة مثل التحذيرات ومتطلبات هذا الصنف من المنتجات.
 - اسم العلامة التجارية.
 - اسم المصنع.

أسهل طريقة لمعرفة المتطلبات لمنتج مثل منتجك هي طلب منتج من أمازون







نماذج على متطلبات العلامات في صندوق المنتج:

الملابس والأقمشة:

- نوع القماش ومكوناته ونسبته.
- طريقة العناية والغسيل والكي.
 - القياس.

المنتجات الإلكترونية:

- FCC
 - UL •
 - CE •
- WEEE •

عليك التأكد بأن كل العلامات المطلوبة تم وضعها على المنتج حتى يكون قابلا لبيعه في المنصات العالمية.









بيانات التواصل مع الشركة:

ليس مطلوبا أن تضع بيانات التواصل ولكن من الجيد أن تكون بياناتك هناك وننصح بوضع عنوانك ورقم الهاتف والبريد وموقعك الإلكتروني أو حساباتك في وسائل التواصل الاجتماعي.

مرفق مع المنتج:

وضع مرفق كبطاقة دعوة للاشتراك في قائمتك البريدية أو طلب تقييم المنتج قد يكون شيئا إيجابيا ومفيدا جدا، ولهذا ننصحك بوضع بطاقة داخل المنتج ولكن انتبه بألا تطلب منهم فقط وضع التقييم الإيجابي ولا تطلب منهم شيئا مخالفا لقوانين أمازون والمنصات العالمية.

ما الذي يمكن أن تقوله ولا تقوله في البطاقة الملحقة مع المنتج؟

ı • شكرا لشراء المنتج.
ا • إعطاء خطوات ونصائح لاستخدام المنتج.
۱ ● اكتب تفاصيل الضمان.
 لا تطلب فقط إعطاءك التقييم الإيجابي.
ً ● اكتب حساباتك في وسائل التواصل الاجتماعي.
 لا تعطِ قسائم أو تخفيضا لمن يكتب لك تقييما جيدا عن م
ر ا



			FNSKU	_ رمز
sold	24.89 \$	Subb	Set replenishment alerts Match Low Price	
Migra	+	Add quant discounts	Create removal order Create fulfillment order Print item Jahols	
-		Add quant discounts	Close Listing Delete product and listing	

بعد إضافتك للمنتج في منصة أمازون سيكون بإمكانك النقر على كلمة Edit ومنها اختيار خيار Print item labels لطباعة ملصق FNSKU وبإمكانك تحديد الكمية التي تريد طباعتها وإلصاقها بمنتجاتك، يجب وضع ملصق أو طباعته على الغلاف لكل منتج وسيكون شكله كالتالي:





صندوق شحن المنتجات الى مخازن أمازون:

الخيار الأول Send/Replenish Inventory (سيتم إعطاء خيارات أخرى لاحقا):-بعد إضافتك للمنتج من منصة أمازون سنترال سيكون بإمكانك اختيار خيار Send/Replenish Inventory وهو يعنى إضافتك أو إزالتك للمخزون



ثم سيكون بإمكانك تحديد الصندوق الذي ستشحن فيه منتجاتك هل سيكون صندوقا فيه منتج من نوع واحد أو سيكون صندوقا وبداخله أكثر من نوع من المنتجات.



لسهولة الشحن وإدخال البيانات ننصح بأن تضع المنتجات ذات الصنف الواحد في صندوق واحد مستقل عند كل شحنة، ولكن بإمكانك أخذ صندوق كبير ووضع أكثر من منتج مختلف بداخله، والاختلاف هنا قد يكون في اللون أو الحجم ولو كان المنتج من نفس الصنف طالما بأن هناك اختلافا فيجب تنبيه أمازون لهذا.



عند الانتهاء من خيارات الشحن للمنتج سيظهر لك خيار لطباعة ملصق الشحن وإلى أي مخزن يجب شحن هذه المنتجات كما في الصورة التالية:

1 confirmed shipments Shipment #1 Shipment name: FBA STA (06/17/2021 18:26)-FTW1 Rename Shipment ID: FBA167B89K30 Amazon Re Ship from: Ship from: Ship to: FTW1 - 33333 LBJ FWY 75241-7203 - Dallas, TX - United States Shipment contents: Boxes: 1, SKUs: 1, Units: 100 3-1/3" X 4" (US Letter)

سيظهر لك ملصق الشحن وهو على الأسفل وتتم طباعته ووضعه على صندوق الشحن، يفضل من كل الجهات الأربع ليسهل إدخال المنتجات إلى منصة أمازون:





الجانب القانوني

منتجات يمنع بيعها على منصة أمازون:

بعض المنتجات التي لا تلتزم بمعايير أمازون لا يمكن بيعها على المنصة مثل المواد الخطرة، وكذلك المواد التي لم يتم إعدادها بشكل صحيح، وقد يؤدي ذلك إلى إتلافها بدون أي تعويض لك، ولهذا يجب الانتباه دائما لشروط وقوانين المنتجات أولا بأول.

المنتجات الخطرة:

يجب عليك متابعة الصفحة التالية لمعرفة المواد الخطرة أثناء النقل أو التخزين بعضها يمنع بتاتا بيعها على المنصة، وبعضها يسمح بكميات قليلة، ولأن القائمة دائمة التحديث وطويلة يمكنك الرجوع للصفحة التالية:

https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/201003400

المنتجات الممنوعة

- إطارات السيارات.
- بطاقات الإهداء أو أي بطاقة ذات قيمة مالية.
- المنتجات مع المحتوى غير المصرح به مثل التي تحوي تسعيرة مخالفة لأسعار أمازون والتى لا تحتوي على ملصق أمازون FNSKU.
- المنتجات التي لم يتم إعدادها بشكل صحيح للشحن والتخزين حسب متطلبات المنصة
 - البطاريات غير المحفوظة بشكل صحيح.
 - المنتجات المعطوبة أو المتأثرة (يمكنك توضيح ذلك عند البيع بأن المنتج غير جديد ومعطوب).
 - المنتجات التي شحنتها للمخزن ولا تنطبق عليها مواصفات المنتج الذي أدخلته في المنصة رقميا.
 - المنتجات الكحولية والبيره غير الكحولية.





- ويمكن مباشرة لمنصة أمازون إتلاف المنتج بدون تعويض.
 - المنتجات التي تقرر أمازون أنها غير مناسبة للمنصة.

المنتجات التي تحتاج لاعتماد أولي من أمازون:

- الأختام البريدية.
 - العملات.
- الأعمال الفنية.
- الألعاب والدمى.
- المجوهرات والحُلي.
- المنتجات المصنعة في إيطاليا.
- الموسيقي وإسطوانات DVD.
 - منتجات السيارات.
 - الخدمات.
 - المنتجات الرياضية النادرة.
- منتجات تشغيل المقاطع الصوتية والفيديو المباشرة.
 - الساعات.
 - منتجات سوني بلايستيشن.
 - موجه الليزر.
 - منتجات صنع شركة أمازون.
 - منتجات الحركة والتنقل الكهربائية.











المنتجات التي بها تاريخ انتهاء:

- المنتجات التي بها تاريخ انتهاء في غلاف المنتج.
- المنتجات التي تؤكل مثل رقائق البطاطا وحبوب التغذية وغيرها سواء كانت للبشر أو الحيوانات.
- المنتجات التي تمس الإنسان أو الحيوان مثل الشامبو ومواد التجميل والكريمات وغيرها. منتجات التنظيف والتعقيم والمبيدات والمبيضات وما يشابهها.
- المنتجات التي بها منتج قد تنتهي صلاحيته مثل آلة صناعة القهوة التي يرفق معها قهوة قد تنتهى صلاحيتها.
 - أي منتج وضع عليه ملصق (PAO) المدة بعد الفتح.
 - المنتجات الصالحة للاستخدام مع مدة كافية لاستهلاكها بالإضافة إلى 90 يوما إضافيا
 - مثال: علبة بها 20 حبة فيتامين تحتاج إلى 20 يوما مدة صلاحية على الأقل + 90 يوما إضافيا.
- يمكنك مشاهدة المنتجات والصلاحية المتوقعة هنا (on FBA products Amazon Seller Central

منتجات يجب وضع تاريخ الانتهاء والإنتاج عليها:

- أي منتجات يتم أكلها.
 - أطعمة الأطفال.
- تاريخ الصناعة يجب وضعه بشكل واضح وتاريخ الانتهاء.
 - المنتجات الطبية.
 - طريقة وضع التاريخ المقبولة
 - السنة اليوم الشهر (بالأرقام)
 - 04-25-2020 •
 - السنة الشهر (بالأرقام)
 - 2020-04 •





حساب Payoneer لاستقبال وتحويل المبالغ



لماذا حساب بايونير:

عند بيعك للمنتجات في حسابات أمريكا وبريطانيا أو الرابطة الأوروبية قد يتطلب أن يكون لديك حساباً بنكياً في تلك الدول. وفتح حساب بنكي لك قد يكون طريقه معقدا وطويلا ومكلفا بخلاف الضرائب وغيرها من الأشياء التي يجب أن تنتبه لها، وأحد أسهل الطرق هي فتح حساب في Payoneer وسيكون بإمكانك الحصول على حسابات في أغلب الدول التي تبيع فيها منصة أمازون والمنصات العالمية.



سيكون بإمكانك الحصول على حساب بنكي في أمريكا وبريطانيا والدول الأوروبية بكل سهولة

للتسجيل إدخل هنا: https://www.payoneer.com/accounts



LET'S F	IND THE RIGHT AC	COUNT FOR YOUR	NEEDS
	l'm	a	
		B	- 8-
Freelancer, agency or service provider	Online seller - Marketplace	Online seller - Webstore/Dropshipper	Other Verticals

سيكون بإمكانك اختيار نوع التجارة التي تقوم بها وهنا نفضل أن تقوم باختيار Online Seller – Marketplace

< LET'S	5 FIND THE RIG	GHT ACCOUNT	FOR YOUR NE	EDS
	Му	monthly volume	is	
Not doing cross border business	Less than \$5,000	\$5,000 - \$9,999	\$10,000 - \$19,999	More than \$20,000

ثم سيكون عليك اختيار المبلغ المتوقع الذي ستجنيه شهريا، لا تقلق بإمكانك اختيار الخيار الوسط في هذه المرحلة أو المبلغ الأقل مثال \$5000 أو أقل وثم انقر على -Reg ister في الصفحة التالية.

> قم بتعبئة بياناتك بالكامل مثل اسم الشركة أو المؤسسة التي ستفتحها في المنصة وإذا كان حسابك فرديا تأكد أن تكون البيانات نفسها، ومن المهم كذلك أن تكون بيانات المسجل هي نفسها بياناتك في حسابك البنكي.







الخطوة التالية هي إضافة بيانات وعنوان المؤسسة الرئيسي.



	الباية مطرمك الاكسال تناسيل الأمان على وتك الانتهاء برُجى مل، الحقول بالأحرف الإنجليزية قنط عنوان المقر التجاري للشرعة الدين عاراته الدين عاراته المان عارات المان عارات المان عارات المان عارات المان عارات المان عاران المان عاران المان عاران المان عاران المان عاران المان عاران المان عار عمم المان عاران المان عاران عاران عاران المان عاران عار	بعد إضافة رقمك انقر على إرسال كود التحقق وسيصلك على هاتفك وأدخله هنا
	رقم المهاتف المحمول للمنثل المفرض 7 من المهاتف المحمول للمنثل المفرض 7 من 10 من المعال المعال والمعال والمعالي والمع ملائك المحمول 10 من المعال المعال والمعال والمعالي والمعالي والمعال المحمول 10 من المعال المعال والمعال والمعال المعال والمعال والمعا والمعال والمعال وال والمعال والمعال والمع والمعال والمعال والمعال والمعال والمعال وا	
?	ابر المنتخدم امر المنتخدم المل كلفة العرور مرة أخرى المل كلفة العرور مرة أخرى ما هو الاسم الأول لأكبر أشقاتك؟ ها هو الاسم الأول لأكبر أشقاتك؟ ها هو الاسم الأول لأكبر أشقاتك؟ هوية الشركة هوية الشركة ما هو بدلغة اليوية موية الشركة هواز المغر مواز المغر هوات المغر موال المغرم الم	الخطوة التالية هي إضافة بيانات وعنوان المؤسسة الرئيسي.



	البدائية مطومك الاتصال تقاصيل الأمان على وشك الانتهاء	
لماذا لا 2	يَرجى إضافة حساب مصرفي لعدليات السعب التي تقصك أو تقص شركتك - برلة البك سلطنة عمان - المعلة - المعلة - المعلة - المعلة - الم مناهب الصاب - رام سريفتاريم مرت البك - رم سريفتاريم مرت البك - رم سريفتاريم مرت البك	ثم قم بإدخال بيانات حسابك البنكي في هذه المرحلة سيتم أخذ نفس اسمك التجاري في اسم حساب البنك، تأكد من أن بياناتك Swift من رقم Swift من البنك الذي تتعامل معه لأنه متطلب.
	 أدا أوافق على الأحكام والشروط و وسياسة الخصوصية والكوكيز أوافق على الأسعار والرسوم أرسل 	سيتطلب منك كذلك التحقق
	مساعدة الإعدادات الخروج الحسابات البنكية	سفحة الرئيسية النشاط استلام ادفع

وكذلك بإمكانك الدخول للمنصة لمشاهدة وضع التحقق والمتطلبات بعد ما يتم إخطارك بالمطلوب سيتطلب منك إثبات العنوان عن طريق عقد الإيجار أو فاتورة الكهرباء والماء أو عن طريق كشف الحساب البنكي, ولهذا تابع صفحة مركز التحقق في صفحة موقع Payoneer لتعرف المطلوب.

التوقيت المحلي: 23:23

اخر زيارہ: غير معروف



ساء الخير

Mohammed Ambusaidi

معلوماتي الموثقة

إلزامي تاريخ السجلات

Etqan design investment

هوية العميل 50229138

إعدادات الأمان

إعدادات الملف الن

طريقة التسجيل للحسابات التجارية الاحترافية في أمازون والمتطلبات

المتطلبات للحساب التجاري الاحترافى:

- اسم الشركة باللغة الإنجليزية حسب السجل التجاري.
 - رقم السجل التجاري.
 - هاتفك النقال.
 - بريدك الإلكتروني.
 - عنوانك الرئيسى الذي سيصل له التفعيل.
 - بطاقة البنك (للحسابات الاحترافية).
- كشف الحساب للبنك أو كشف حساب بطاقة الائتمان.
 - نسخة جواز السفر وجواز السفر الأصلي.
- الاستعداد للمقابلة مع وجود ملفاتك الرسمية مثل بطاقتك الشخصية والجواز والسجل التجاري وكشف الحساب للبنك وفاتورة الماء/ الكهرباء للاحتياط.

	Become an
	Amazon seller
	More than half the units sold in our stores are from independent sellers.
الباقة	للتفاصيل Learn more
الإحترافية	والباقة الفردية

التسجيل في منصة أمازون سنترال:

الدخول للعنوان التالي (https://sellercentral.amazon.com) وانقر على Sign up وهذه الوصلة ستاخذك للتسجيل بالحساب الإحترافي ذو الإشتراك المدفوع الشهري وفي حالة رغبت بالإشتراك المجاني أنقر على Learn More ثم Pricing من القائمة بالأعلى وثم Cost of Selling وفي أسفل الصفحة تجد خيارات التسجيل



	Individual	Professional
Qualify for top placement on product detail pages		~
Increase selling efficiency with API integration		~
Set your own shipping fees for non-media products *		~
Attract shoppers with on-site advertising tools		~
Run promotions including free shipping	الباقة	الباقة
Add multiple users to your account	الفردية	الإحترافية

للدخول لصفحة التسجيل أنقر ادخل العنوان التالي في المتصفح

amazon seller central	amazon seller central	
Create account Your name Mohammed Ambusaidi	Get started selling on Amazon	1 1 4 9 1 • •
Email etqan.amazon@gmail.com Password	Password Forgot your password?	جدید بالنقر علی Create your Ama- zon Account
Re-enter password Next	Next	
Already have an account? Next >	Create your Amazon account	
amazon seller central	، جدید	الخطوة 1: إنشاء حساب
	لياب جديد في أمازون	يفضل أن تقوم بإنشاء حى
Verify email address	جات، وهذا من خلال	خاص بحسابك لبيع المنت
To verify your email, we've sent a One Time Password (OTP) to etqan.amazon@gmail.com (Change)	Create your Ama	النقر على azon Account
Enter OTP	وكلمة المرور، وحيث	ثم إدخال اسمك وبريدك
Create your Amazon account	فعيل بريدك الإلكتروني	سيطلب منك أن تقوم بت
Resend OTP	عيل في الصفحة	ستصلك رموز التأكيد للتذ





				الخطوة 2: تحديد البلد
	Before	starting, please ensure you We may require additional informati	have the following har	ndy
Business and Co	ontact address	Mobile or Telephone number	Chargeable Credit card	Identity details
	Business locat	ion 🖗		
	Oman			+
	If you don't have An incorrect selec	a business, enter your country of residenc tion may affect the status of your account	e. t.	
	Business type			
	Privately-owne	ed business		\$
	Business Name	e, used to register with your state o	or federal government	
	Etqan design	investment		
	✓ I confirm m information	ny business location and type are con n cannot be changed later.	rect, and I understand that th	his
	By clicking on 'Ag and Amazon's Pri	ree and continue', you agree to the Amazo vacy Notice.	on Services Business Solutions Agro	reement
	If you use the sell you also agree to to those services.	ling services offered in Amazon's stores ot the additional terms listed on the Interna	her than in Canada, United States, tional Selling Agreements page wi	, or Mexico, i'th respect
		Agree and continu	e	

ستظهر لك خانة ومكتوب عليها Business Location وهي عنوان مؤسستك/ شركتك واختر من هنا Oman وانقر على Agree and Continue ثم حدد نوع المؤسسة أو الشركة

- اختر Privately Owned إذا كانت شركة أو مؤسسة خاصة.
- اكتب اسم المؤسسة/ الشركة حسب السجل التجاري باللغة الإنجليزية
 - o ثم انقر على Agree and continue

إذا كنت إخترت الباقة الفردية Individual لن يتطلب منك إدخال بيانات





الخطوة 3: إضافة عنوانك وبياناتك ورقم السجل التجاري

Company registration number	0			
109				رقم السجل التجاري
Registered business address	0			
i We may verify this add code. Make sure your a you complete registrat	ress by sending you a postca ddress is entered correctly, b ion.	rd containing a verification ecause you cannot change it	till	
Oman	\$ 611			عنوانك البريدي بالتفصيل الدقيق حيث
Al dhakhiliah	nizwa			سيتم إرسال رسالة
souq nizwa	al taala bu	ilding		التحقق علية
Receive PIN through SMS Call Phone number for verification +968 7 Example: +86 201 266 1000 SMS verification language English	÷	ကြာ Send SMS		رقم هالفك سيتم إرسال سالة تفعيل عليه قم بالنقر على Send SMS
Primary contact person				
First name	Middle name(s)	Last name		
Enter your complete name, as it appea	ars on the passport or ID Next			ضع اسم المسؤول باللغة الإنجليزية حسب جواز السفر أو البطاقة الشخصية

بعد تعبئة البيانات بشكل صحيح والتأكد منها قم بالنقر على Send SMS ثم سيتطلب منك تعبئة بيانات الشخص المسؤول عن المؤسسة والمخول ويكون الاسم مثل جواز السفر أو البطاقة الشخصية ثم انقر على Next





الخطوة 4: إضافة بيانات الشخص المسؤول الشخصية

Personal Information for Mohammed Abdullah Sulaiman Ambusaidi

Country of citizenship Oman			الجنسية
Country of birth Oman	Date of birth		بلد الميلاد والتاريخ
Proof of identity Passport F Country of issue	Date of expiry		رقم جواز السفر وتاريخ الانتهاء التجاري
Oman ÷			دولة جواز السفر التجاري
Residential address OM, 611, Al dhakhiliah, nizwa, souq nizwa, + Add another address	al taala building		عنوانك
Mobile number +9687 + Add a new mobile number 			رقم الهاتف
Mohammed Abdullah Sulaiman Ambusaidi ✓ is a beneficial owner of the business ✓ is a legal representative of the business	-		اختر الخيارات التالية
I have added all the Beneficial Owners of the Yes ONO	Business.		اختر Yes
I confirm of acting on own behalf or on bel updating the beneficial ownership informa	nalf of registered business, and I commit tion whenever a change has been made.	to	اختر الخيار التالي
Previous	Save		

بعد تعبئة البيانات بشكل صحيح والتأكد منها قم بالنقر على Send SMS ثم سيتطلب منك تعبئة بيانات الشخص المسؤول عن المؤسسة والمخول ويكون الاسم مثل جواز السفر أو البطاقة الشخصية ثم انقر على التالي (Next)



الخطوة 5: إضافة بطاقة البنك (للحساب الاحترافي فقط)

Credit card number		Expires	on		
		1		\$ 2022	÷
Card holder's name					
Billing address					
OM, 611, Al dhakhiliah, nizwa, souq niz	zwa,	al taala	building		
View all saved addresses					
+ Add a new address					
Previous			Next		

في حال استخدامك للحساب الاحترافي Professional سيكون عليك دفع ما يعادل 40 دولارا أمريكيا شهريا، وفي حال استخدامك للحساب الفردي فهو مجاني وننصح باستخدام الحساب الفردي أولا ثم تحويله لحساب احترافي عند بيعك أكثر من 40 منتجا شهريا حيث ستكون التكلفة متساوية.

Store and Product Information	
Answer a few questions about your business so we can best assist you during onboarding. The	II milita at an 6 maint II
answers you provide do not impact your ability to register for a selling account.	الخطوة ٥. نغبته بيانات ال
Store name	
Etgan Store	اسم المتحر
Do you have Universal Product Codes (UPCs) for all your products?	
• Yes	ها ، لدیك ارقام UPC
○ No	
Are you the manufacturer or brand owner (or agent or representative of the brand) for any	
of the products you want to sell on Amazon?	
() Yes	ا هل نبيغ منتجانت الحاصة
	او منتجات بعلامات تجارية 🔰
• Some of them	أخرى
Do you own government-registered trademark for the branded products you want to sell on	
Amazon?	
Some of them	هل لديك علامه نجاريه
	مسجله تريد بيعها
	في البداية ننصح باختيار 🏻
	(No
Previous	X -





Upload Document

الخطوة 7: إضافة جواز السفر وكشف حساب البنك

Name	Mohammed Abdullah Sulaiman Ambusaidi , Point of contact	
Date of birth	06 Sep 1986	
Country of birth	Oman	
Country of citizenship	Oman	ملخص بياناتك هنا
Identity data	Passport# : FY8779382 Expiration date : 06 May 2029 Country of issue : OM	
Identity document	Upload Passport	أرفق نسخة جواز سفرك صورة أو PDF
Residential address	OM, 611, Al dhakhiliah, nizwa, souq nizwa, al taala building	
Additional document	Choose a document type from the drop- down list Bank account statement Upload Additional document	أرفق نسخة كشف حسابك صورة أو PDF
	Upload Additional document	

في هذه المرحلة سيكون عليك رفع نسخة من جواز السفر، ثم نسخة من كشف حسابك البنكي أو بطاقتك الائتمانية، ثم النقر على التالي (Next)







سيتطلب منك تحديد موعد مقابلة مباشرة بالفيديو وسيتطلب عليك أن تكون الملفات الرسمية معك مثل جواز السفر وبطاقتك الشخصية وكشف الحساب والسجل التجاري وأي شيء قمت بتسليمه، واحتياطا حذذ نسخة من فاتورة الماء أو الكهرباء معك وكن جاهزا للمقابلة حيث في الصفحة التالية سيكون بإمكانك تحديد اليوم والوقت المناسب لك كما في الصورة المجاورة ثم انقر على Next لا تنس تحديد اللغة المناسبة كذلك.

Verification using video call

Please choose a date and time to schedule an appointment, and click Next to confirm your appointment. All Standard Time. Please plan for approximately 20 minute appointment.

Z2 Z3 Z4 Z5 Z6 Tue Wed Thu Fri Sat	>
1 PM	
Preferred Language for video call verification	
English (US) V	

and I will have to schedule a new appointment for the video call interview.

Previous	Next

الخطوة 9: مراجعة الطلب وقبوله والتفعيل

قم بالنقر على l acknowledge بعد مراجعتك للبيانات المطلوبة





في هذه الصفحة ستقوم بالموافقة على بيانات الطلب وفيها:

- موعد المقابلة بالوقت والتاريخ.
- متطلبات اعتماد حسابك وهنا تطلب التدقيق على العنوان.
 - الملفات المطلوبة لتكون معك للاعتماد:
 - بطاقتك الشخصية.
- کشف حسابك البنکی على ألا يکون أکثر من 180 يوما.
 - عند الحضور للمقابلة تأكد أن:
 - الإنترنت سريع ومناسب.
 - البس لبسا مناسبا.
- سيتم إرسال رسالة بريد إلكترونية لك بالتعليمات خلال 24 ساعة.
 - المقابلة قد يتم تسجيلها ولكن لا تقلق خصوصيتك محفوظة.
 - لغة المقابلة هي مثل ما اخترتها عند التسجيل في الصفحة السابقة.
- يمكنك الحضور في هذه المقابلة بجهاز الكمبيوتر أو الهاتف النقال ولكن يجب أن تكون الكاميرا تعمل لديك بشكل صحيح.

عند اختيارك لـ l acknowledge يعني موافقتك على الشروط هذه ثم انقر التالي (Next)

الخطوة 10: انتظار التفعيل للحساب

الصورة التالية تعني أنه تم إرسال طلبك وبانتظار القيام بالتفعيل بالمقابلة

Seller Information	Billing	Store	Verificatio
	Identity Verification		
V Thank you f	or your request	ress.	
	V S	how submitted information	
	Video Call Verificatio	n	
You have a scheduled Appoi Remember to have the origin	appointment on February 23, 2022, 9:00 ntment will start in 04 days, 19 hours, 54 al documents that you uploaded, as you wi	PM Gulf Standard Time. minutes. Il be asked to show them during	ß
	the video call. Join video call	,	
	u en sel unus en sintement if unu de set in	in in time	



دليل أمازون الإرشادي | الصفحة 61

أمازون



سيتم كذلك إرسال رسالة لك إلى عنوانك البريدي وفيها رقم OTP سيكون عليك إضافته لتفعيل حسابك كما في الصورة بالأسفل





إجراءات لإكمال تسجيل حسابك في أمازون

بعد تفعيل حسابك في أمازون وهذا يكون خلال 72 ساعة من المقابلة الناجحة سيكون بإمكانك الدخول لحسابك من الوصلة التالية:

https://sellercentral.amazon.com

قد يتطلب منك تفعيل الدخول بخيار خطوتين للدخول وبالرسائل النصية ولهذا انقر على Enable Two Step Verification



ثم سيطلب منك إضافة رقم هاتفك وحيث عند الدخول سيتطلب إرسال رقم إلى هاتفك ويجب إدخاله في المنصة قبل السماح لك بدخول حسابك

amazon seller central

Step 1 of 2 Enroll a 2SV authenticator





إكمال التسجيل في أمازون

أيضا قد يتطلب منك قبل الدخول أن تفعل الدخول من خلال بريدك الإلكتروني ستصلك رسالة مثل الرسالة بالأسفل

amazon

أمازون

Account data access attempt

Mohammed Ambusaidi,

Someone is attempting to access your account data.

When: Mar 05, 2022 05:22 PM Gulf Standard TimeDevice: Google Chrome Windows (Desktop)Near: Dubai, United Arab Emirates



القوائم القديمة والجديدة

في شرحنا ستشاهد أننا بعض الأحيان نستخدم القائمة الجديدة وأحيانا القائمة القديمة؛ وذلك لتعودنا على القائمة الأقدم ويمكنك اختيار القائمة التي تحب من الخيار

×	
Catalog	>
Inventory	>
Pricing	>
Orders	>
Advertising	>
Stores	>
Growth	>
Reports	>
Performance	>
Partner Network	>
B2B	>
Use old navigation	





وبعده ستظهر لك المنصة مع صناديق باللون الأحمر والأصفر والأخضر وهنا يجب عليك إكمال وإضافة البيانات في الصناديق الحمراء والصفراء حتى يكون حسابك فعالا بشكل صحيح.



أولا: طريقة الدفع Deposit Method





دليل أمازون الإرشادي | الصفحة 65

أمازون

إكمال التسجيل في أمازون



الخطوة الثانية:

Deposit Methods

or marketplace	قمسا
Amazon.com	السوق
ank Account	
dd new deposit method	
ank Location United States ÷ j Disbursemen, may	دولة البنك
he bank account must be either issued by a bank or managed by a Payment Service Provider that is part of the Payment S ccount Holder's Name Name as on bank documents	اسم الحساب
e bank account must be either issued by a bank or managed by a Payment Service Provider that is part of the Payment S ecount Holder's Name lame as on bank documents Digit Routing Number	اسم الحساب
he bank account must be either issued by a bank or managed by a Payment Service Provider that is part of the Payment S ccount Holder's Name Vame as on bank documents Digit Routing Number	اسم الحساب رقم Routing
he bank account must be either issued by a bank or managed by a Payment Service Provider that is part of the Payment S ccount Holder's Name Name as on bank documents Digit Routing Number ank Account Number	اسم الحساب رقم Routing رقم الحساب
he bank account must be either issued by a bank or managed by a Payment Service Provider that is part of the Payment S ccount Holder's Name vame as on bank documents Digit Routing Number at Account Number e-type Bank Account Number	اسم الحساب رقم Routing رقم الحساب

ثانيا: بيانات الضرائب Tax Information

لأنك لا تقيم في الولايات المتحدة الأمريكية فإنه ليس عليك ضرائب، ولكن عليك تقديم وثيقة بذلك، ولهذا انقر على الصندوق الأحمر لبيانات الضرائب وستظهر

Type of beneficial owner		U	الحظوة اللولى:
Private foundation		*	
إسمك أو المؤسسة	الدولة		About You
Name of organization	() Country of organization	0	What is your tax classification?
Etqan design investment	Oman	*	نوع المؤسسة 📕 Business
			"Individual" includes Sole Proprietors or Si
	Address		Are you a U.S. resident entity?
Permanent address souq nizwa al taala building nizwa, Al dhakhiliah 611	 Mailing address Same as permanent address 		هل تقيم بالولايات 🗾 💀 💀
Oman			المتحدة اللامريكيه؟
	Continue		
filoic	اللكمال انقبرهنا		
	للبديمان التعريفي		



الخطوة الثانية:





I consent to provide electronic signature for the information provided as per IRS Form W-8BEN-E
 If you provide an electronic signature, you will be able to submit your tax information immediately.

Under penalties of perjury, I declare that I have examined the information on this form and to the best of my knowledge and belief it is true, correct, and complete. I further certify under penalties of perjury that:

1. The entity identified on line 1 of this form is the beneficial owner of all the income or proceeds to which this form relates, is using this form to certify its status for chapter 4 purposes, or is submitting this form for purposes of section 6050W or 6050Y,

2. The entity identified on line 1 of this form is not a U.S. person,

3. This form relates to: (a) income not effectively connected with the conduct of a trade or business in the United States, (b) income effectively connected with the conduct of a trade or business in the United States but is not subject to tax under an income tax treaty, (c) the partner's share of a partnership's effectively connected taxable income, or (d) the partner's amount realized from the transfer of a partnership interest subject to withholding under section 1446(f), and

4. For broker transactions or barter exchanges, the beneficial owner is an exempt foreign person as defined in the instructions, and

5. I agree that I will submit a new form within 30 days if any certification on this form becomes incorrect.

Furthermore, I authorize this form to be provided to any withholding agent that has control, receipt, or custody of the income of which the entity on line 1 is the beneficial owner or any withholding agent that can disburse or make payments of the income of which the entity on line 1 is the beneficial owner.

The Internal Revenue Service does not require your consent to any provisions of this document other than the certifications required to establish your status as a non-U.S. person, establish your chapter 4 status (if required), and, if applicable, obtain a reduced rate of withholding.





Signature (Type your full name) Mohammed <u>Ambusaid</u>

By typing my name on the given date, I acknowledge I'm signing the tax form under penalties of perjury.

Date				
03-05-2022				
You can modify t	he date to a day before or after to fit your t	mezone.		
	أرسل الاستمارة	Save and Pre	view	

ستظهر لك الاستمارة وعليك فقط النقر على Submit Form

United States but is not subject to tax under an income tax treaty, (c) the partner's share of a partnership's effectively connected taxable income, or (d) the partner's amount realized from the				
transfer of a partnership interest subject to withholding under section 1446(f),				
 For broker transactions or barter exchanges, the beneficial owner is an exempt foreign person as defined in the instructions, and 				
urthermore, I authorize this form to be provided to any withholding agent that has control, receipt, or custody of the income of which the entity on line 1 is the beneficial owner or any withholding				
gent that can disburse or make payments of the income of which the entity on line 1 is the beneficial owner.				
The Internal Revenue Service does not require your consent to any provisions of this document other than the certifications required to establish your status as a non-U.S. person, establish your				
hapter 4 status (if required), and, if applicable, obtain a reduced rate of withholding				
agree that I will submit a new form within 20 dowr if any contification on this form becomes incorrect				
agree that i wit sound a new form within 50 tags if any celtification of this form becomes incorrect.				
💌 I certify that I have the capacity to sign for the entity identified on line 1 of this form.				
Mohammed Ambusaidi Mohammed Ambusaidi 03-05-2022				
Signature of individual authorized to sign for beneficial owner Print Name Date (MM-DD-YYYY)				

Above is preview of your tax form based on the information you have provided. Please review and submit the form, or make changes if needed.





فتح حساب لإستهداف منصة أمازون في دولة الإمارات العربية المتحدة

الخطوة الأولى: من نفس حسابك انقر على (Manage international Listing)



الخطوة الثانية: انقر على Get Started







الخطوة الرابعة: زر التسجيل

اختر أن تقوم بإنشاء حساب جديد في دولة الإمارات العربية المتحدة لو لم يكن لديك حساب مستقل ولكن انتبه فكل مكان تبيع فيه وإذا كان حسابك احترافيا سيتم صرف 40 دولارا أمريكيا شهريا لكل حساب احترافي ولكن إذا أنشأت حسابا فرديا فليست هناك رسوم.



الخطوة الخامسة: اسمك التجاري ونوعه

سيتطلب منك من تسجيل الدخول وأنصحك بالدخول بنفس البيانات لتكون إداراتك لكل الحسابات من نفس المنصة، وستقوم بإدخال البيانات مثلما ما قمت بها أول مرة، ولكن الفرق هنا أنه يجب أن تكون لديك هوية إماراتية أو من الدول التي لأمازون مقر بها وعنوان وكشف حساب، أما باقي التفاصيل فهي نفس التسجيل الأول.

Set up your Amazon selling account

Agree and Continue



Business Information for Etqan design investment الخطوة السادسة: Registered Business Address United Arab Emirates ŧ Dubai Select Area عنوانك بالإمارات 2 رقم الهاتف بإمكانك استخدام الرقم العماني Street address Apartment/building/suite/other Choose your unique business display name Enter a name for your store Select an option to receive a PIN to verify your phone number ○ Call ○ SMS +971 50 123 4567 E.g. +1 206 266 1000 SMS Verification Language English ŧ Text me now Save & Continue انقر للاستمرار الخطوة السابعة: خيار الشحن السريع Pickup Address For Etqan design investment Registered Pickup Address silicon oasis, la vista resident 1, Dubai Silicon Oasis, Dubai, AE Modify The City and Area you entered is eligible for Easy Ship. 1) All items below 25 kg and up to 120 cm on their longest خيار Easy Ship dimension, will be allocated to Easy Ship. 2) The items above these dimensions will need to be shipped via Self Ship. متوافرٌ ويعني الشحن من عنوانك Amazon Easy Ship We will pick up your orders from your location in the country, and deliver to your customers. You will be able to offer customers option of cash on delivery (COD). Amazon Easy Ship Terms and Conditions ۳ï, Self Ship Self ship is the typical Amazon MFN delivery model for sellers, where you work with an external courier or shipping carrier to send packages to your customers. You will not be able to offer COD on those orders. انقر للاستمرار Save & Continue



الخطوة الثامنة: إدخال بيانات البنك

Charge method						
	Credit Card Number Credit Cardholder's Na	me	Expires on:	÷ / 2022	Skip for now	رقم بطاقة البنك للاشتراك الاحترافي
	Billing Address silicon oasis, la vis View all saved add Add another billi	ta resident 1, Dubai Silicon Oasi resses ng address	s, Dubai, AE			عنوانك
		Save				
		Save And Contin	ue		-	انقر للاستمرار

الخطوة التاسعة: البيانات الشخصية

Identity Verification

تاريخ اللانتهاء I am the	e sole owner or point of contact f	or this account	Help	
National or esidence ID	- # I			الهوية الإماراتية
Expiration date Day + Month + Year +	Country of Select cou	issue intry		بلد الهوية
First name 🕜 First name	Middle Name 🕢 Middle name (optional)	Last name 🕜		الاسم الثلاثي
Date of birth Day + Month + Year +			•	تاريخ الميلاد
Residential Address silicon oasis, la vista reside View all saved addresses	nt 1, Dubai Silicon Oasis, Dubai, /	ΑE	+	عنوانك
Add another address	Submit			انقر للاستمرار



الخطوة العاشرة:

Identity Verification



الخطوة الحادي عشر: الآن كل ما عليك هو انتظار التفعيل خلال 72-24 ساعة

Identity Verification

Thank you for sharing your information

O Please wait while we process your information. This may take up to 60 seconds.


فتح ترخيص تجاري في دولة الإمارات العربية المتحدة - دبي

أهم شيء في التسجيل هو أن يكون لديك عنوان وهوية إماراتية وللحصول على الهوية فإن هناك عدة خيارات:

- أن يكون لديك سكن في دولة الإمارات العربية المتحدة.
- أن يكون لديك ترخيص تجاري (مدعوم من صندوق محمد بن راشد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة).
 - أن يكون لديك ترخيص تجاري فوري.



الخيار الأول: سكن في دولة الإمارات

إذا كان لديك سكن إيجار أو ملك في دولة الإمارات سيكون بإمكانك فورا الحصول على هوية إماراتية والتسجيل في أمازون كبائع فردي.

الخيار الثاني: ترخيص تجاري مدعوم من صندوق محمد بن راشد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

للتسجيل كمؤسسة رسمية يمكنك الاستفادة من دعم صندوق محمد بن راشد لتخفيض رسوم التسجيل للسجل التجاري إلى ما يقارب %80 فبدل أن تدفع ما يقارب 800 ر.ع إلى 1000 ر.ع ستكون قيمة الترخيص 105 ر.ع، بالإضافة إلى رسوم أخرى تعتمد على متطلبات السجل ولكنها لن تتعدى 200 إلى 250 ر.ع.



للحصول على الدعم وتسجيل السجل:

- يجب زيارة الصندوق في مقرهم في ديرة لمعرفة التفاصيل.
- قد يتطلب أن ترسل بريدا إلكترونيا بالطلب ونسخة من جواز السفر إلى info@sme.ae
- بعد الموافقة سيصلك بريد إلكتروني وبه رقم خاص تقوم بطابعة البريد وتذهب إلى أي من المكاتب المرخصة لتخليص التسجيل (تسهيل) أو مقهى DED.
- سيتطلب عليك كذلك أن يكون لديك إيجار (ejari) للسجل وتستطيع تسجيل إيجار افتراضي أو بحجز مكتب (إذا كنت ترغب بالحصول على حساب بنكي في الإمارات باسم الشركة فنفضل أن يكون لديك إيجار مكتب (طاولة ثابتة) وليس افتراضي وإذا كنت ستستخدم حسابك الشخصي وحسابا فرديا في أمازون يمكنك فتح حساب بنكي في الإمارات بهويتك وعنوانك فقط)
- أسعار الإيجار الافتراضي بين 100 إلى 300 ر.ع. (لا يوجد لديك مكتب ثابت) في السنة، وأسعار تأجير مكتب (طاولة ثابتة) تبدأ من 500 ر.ع بالسنة.
- تتوجه الآن إلى تسهيل أو مقهى DED لتسجيل سجلك التجاري وانتبه ففي بعض الأحيان لو حجزت مكتبا افتراضيا لن يتم اعتماده في بعض الأفرع، ولهذا ضع شرطك بأن يكون الإيجار الافتراضى قابلا للتسجيل.
 - تأكد كذلك أن المكتب الذي ستستأجره يقبل بأن يعطيك فاتورة الكهرباء/ الماء للمكتب حتى تستخدمه في الأمور الرسمية الأخرى.
 - التكلفة الكلية المتوقعة
 - السجل التجاري (الترخيص): 2000 إلى 3000 درهم إماراتي.
 - الإيجار: 1000 إلى 5000 درهم إماراتي.
 - إصدار الهوية: 300 درهم إماراتي.

انتبه فالأسعار تقديرية فقط وقد تتغير في أي لحظة.



الخيار الثالث: الترخيص الفوري



بعض السجلات والمملوكة لفرد واحد بإمكانك تسجيلها خلال دقائق فكل ما سيقوم به الترخيص الفوري هو إعطاؤك سجلا تجاريا رسميا بدون الحاجة للاستئجار ولكنه محدود ببعض الأنشطة

خطوات التسجيل:

- اذهب إلى أي مكتب مرخص للتسجيل (تسهيل) أو Ded Cafe واسأل عن التراخيص المسموح بها كسجل تجاري فوري.
 - سيتطلب جواز سفرك وبياناتك للتسجيل.
 - التكاليف المتوقعة:
 - الموافقة الأولية: 120 درهم إماراتيا.
 - حجز الدسم: 620 درهم إماراتيا.
 - إصدار السجل التجاري.
 - قيمة الاصدار السوقى 3000 درهم إماراتي.
 - المجموع المتوقع: بين 3600 درهم إماراتي إلى 4000

اي الخيارات ننصح به:

خيار فتح سجل تجاري مع الايجار مكتب (طاولة ثابتة) هو أفضل خيار بحيث يسمح لك بعدة خيارات وهي الإعفاء من الرسوم المرتفعة لمدة 7-5 سنوات ويسمح لك كذلك بالتسجيل كمؤسسة رسمية في أمازون، ويكون لديك عنوان ثابت في دولة الإمارات، وأيضا البنوك تفضل التعامل مع المؤسسات المسجلة بشكل رسمى ولديها على الأقل طاولة ثابتة.

هناك طرق أخرى تخالف القانون بحيث تتفق مع المؤجر بأن يكون لها طاولة أو مكتب وهمي، ولكنها تسجل فقط على شكل إيجار افتراضي وهنا احذر من هذا الموضوع؛ لأنه غير قانوني.



للاستفسارات بخصوص أي سجل

ننصحك بالتواصل مع الجهات الرسمية

دائرة الاقتصاد والسياحة: +971444455555 البريد الإلكتروني للدائرة: info@dubaided.gov.ae البريد الإلكتروني لصندوق محمد بن راشد للمشاريع الصغيرة والمتوسطة: info@sme.ae والمتوسطة: https://ded.ae/ServiceCenters/ar مراكز الخدمة: https://ded.ae/ServiceCenters/ar قرية الأعمال - المبنى أ، قرب دوار الساعة، ديرة الدثنين إلى الخميس 7:30 صباحًا – 3:30 مساءً الجمعة 7:30 صباحًا - 12:00 ظهرًا أكثر الأسئلة تكرار تجدها هنا: https://ded.ae/faq/ar



طريقة إضافة الحساب البنكي في دولة الإمارات العربية المتحدة

الخطوة الأولى: بعد تسجيلك وتفعيلك لحساب دولة الإمارات سيظهر لك صندوق أحمر بإضافة بيانات حسابك البنكي انقر على (Deposit Method)



إذا كنت سجلت كبائع فردي بإمكانك إضافة حسابك الخاص ولكن لو سجلت باسم شركة أو مؤسسة يفضل إضافة حساب المؤسسة حتى لا يكون هناك تعارض في أغلب الأحيان لن تكون هناك مشكلة في اسم الحساب، ولكن للاحتياط وحتى لا تتغير شروط أمازون.

قم بإضافة بيانات البنك حسب الجدول التالي:

Account Holder's Name	اسم صاحب الحساب
BIC/SWIFT	رقم Swift
IBAN	رقم Iban
Re-Type IBAN	إعادة كتابة رقم Iban



الخطوة الثانية: إضافة بيانات البنك

For market	place					
	Amazon.ae					
Bank Accou	unt					
Add new de	eposit method					
Bank Loca	tion					
United Ara	ab Emirates				÷	i Disbursement may be subject to fees charged by your
Account He Mohamme	older's Name 💿 ed Abdullah Sulaiman / • 🕥	Ambu Sa		ed by a Payment Service P		
Account He Mohamme BIC/SWIFT 8 or 11 ch	older's Name 🖗 ed Abdullah Sulaiman / 🕡	Ambu Sa		eo by a Payment Service P		
Account He Mohamme BIC/SWIFT 8 or 11 ch IBAN ©	older's Name 🕜 ed Abdullah Sulaiman / 🕜 iaracters	Ambu Sa		eo by a Payment Service P		
Account He Mohamme BIC/SWIFT 8 or 11 ch IBAN AE380330	older's Name ed Abdullah Sulaiman / aracters 0000019100649129	Ambu Sa	ank or manay	eo by a Payment Service P		
Account He Mohamme BIC/SWIFT 8 or 11 ch IBAN AE380330 Re-Type IB	older's Name ed Abdullah Sulaiman / o aracters 20000019100649129 IAN	Ambu Sa	ank or manay	eo by a Payment Service P		
Account He Mohamme BIC/SWIFT 8 or 11 ch IBAN AE3803330 Re-Type IB AE3803330	older's Name ed Abdullah Sulaiman / aracters 0000019100649129 IAN 0000019100649129	Ambu Sa		eo by a Payment Service P		
Account Hi Mohamme BIC/SWIFT 8 or 11 ch IBAN AE380330 Re-Type IB AE380330 By registeri account to p from your p see the Acco	older's Name colder's Name ad Abdullah Sulaiman / colden aracters	Ambu Sa Ambu Sa and proceeding service provide er to protect ag and Payment S	j, you hereby r gainst fraud, il Service Providu	release Amazon Payments U release Amazon Payments U Ir bank account information legal activity, and abuse. Fo ers, the Amazon Payments I	K from any confi and protect aga JK Privacy Notice	dentiality obligations and agree that we may send inst fraud, illegal activity and abuse. We also receiv ion about our Payment Service Provider program ar a.
Account Hi Mohamme BIC/SWIFT 8 or 11 ch IBAN AE380330 Re-Type IB AE380330 By registeri account to from your p see the Acco	ed Abdullah Sulaiman / ed Abdullah Sulaiman / ed aracters 20000019100649129 AN 2000019100649129 Ing your bank account a your bank or payment ayment service provid eptable bank accounts	Ambu Sa Ambu Sa and proceeding service provide er to protect ag and Payment S	g, you hereby r er to verify you gainst fraud, il Service Provide	release Amazon Payments U release Amazon Payments U ur bank account information legal activity, and abuse. Fo ers, the Amazon Payments I	K from any confi and protect aga r more informati JK Privacy Notice	identiality obligations and agree that we may send inst fraud, illegal activity and abuse. We also receiv ion about our Payment Service Provider program ar 2.

الخطوة الثالثة: حفظ بيانات البنك

انقر على Set deposit Method بعد الانتهاء وستظهر لك صفحة بيانات الحساب سيكون بإمكانك إضافة حسابات أخرى في المستقبل بالنقر على Add new deposit method فقط يتوجب عليك النقر على Set Deposit Method لإكمال الإجراء

Deposit Methods

or mark	etplace		Current deposit method
	Amazon.ae		BANK ACCOUNT NUMBER ending in 129
ank Acc	ount deposit method that you want to re	place with	
٥	ending in 129	United Arab Emirates	Mohammed Abdullah Sဖူlaiman Ambu Sa
	Cancel	Se	t Denosit Method



فتح حساب بنكي في دولة الإمارات العربية المتحدة

الحساب الشخصى:

بإمكانك فتح حساب شخصي في البنوك طالما أن لديك عنوانا وهوية إماراتية ولكن انتبه لأن البنوك بعض الأحيان تفرض رسوما تصل إلى 250 درهما شهريا في حالة انخفاض سيولتك المالية في البنك عن 3000 درهم إماراتي، وكل بنك له شروطه ولكن أغلب البنوك توافق على فتح حساب شخصي.

الحساب التجاري:



ببنك دبى التجاري Commercial Bank of Dubai

بعض البنوك تتعاون مع الشركات المسجلة في دبي مثل بنك دبي التجاري فهو يسمح لك بفتح السجل بملفات بسيطة وسيكون المطلوب عليك إذا كان لديك سجل تجاري فوري:

- السجل التجاري (الترخيص التجاري).
 - جواز السفر للشركاء.
 - التوقيع.

إذا كان لديك سجل تجاري مدعوم من صندوق محمد بن راشد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو سجل تجاري عادي:

- السجل التجاري (الترخيص التجاري).
 - جواز السفر للشركاء.
- وثيقة عقد التأسيس والنظام الأساسى (تستخرجها فور ظهور سجلك التجاري).
 - اثبات الإيجار عقد الإيجار فاتورة الكهرباء/ الماء رقم مكانى.
- التسجيل في نظام الضريبة المضافة (بإمكانك إعطاؤهم رسالة تفيد بأنك لم تصل للحد المطلوب موقعة ومختومة منك).



:NeoBiz Mashreq Bank

بإمكانك فتح حساب للشركة بدون حد أدنى للرصيد بشرط دفع 200 درهم شهريا، والمتطلبات هي مثل البنك السابق ويزيد عليها نقطة واحدة وهي كشف حساب شخصي أو للمؤسسة للمالك فستكون المتطلبات كتالي:



- جواز السفر للشركاء.
- وثيقة عقد التأسيس والنظام الأساسي (تستخرجها فور ظهور سجلك التجاري).
 - اثبات الإيجار عقد الإيجار فاتورة الكهرباء/ الماء رقم مكاني.
- التسجيل في نظام الضريبة المضافة (بإمكانك إعطاؤهم رسالة تفيد بأنك لم تصل للحد المطلوب موقعة ومختومة منك).
 - كشف حساب للملاك أو المؤسسة/ الشركة.

للتفاصيل تجدها هنا:

https://digital.mashreqbank.com/business-banking/homepage





تسجيل العلامة التجارية في أمازون

amazon brand registry

فوائد تسجيل العلامة التجارية:

1. حماية منتجاتك وعلامتك التجارية من النسخ والتقليد



تقوم أمازون باستخدام أنظمة متقدمة لاكتشاف المنتجات المقلدة والعلامات التجارية التي تحاول استغلال نجاح علامتك التجارية وإيقافها وقامت بإيقاف 6 ملايين حساب حاول التسجيل ببيانات غير صحيحة وأكثر من 10 مليارات إضافة لمنتجات مقلدة وغير مناسبة للمنصة.

2. أدوات إضافة للعلامات التجارية

Ч	Δ	- 1
	I	
С	0	
	Ъ	

بإمكانك الاستفادة من خيارات إضافية لعلامتك التجارية مثل التبليغ على التقليد، واستخدام نظام A+ للمحتوى المميز لصفحات أمازون، وأيضا هناك خيارات بحماية كل منتج من التقليد بنظام الشفافية (-Transpar ency) الذي من خلاله تستطيع حماية كل منتج بكود خاص لا يمكن تقليده، وحتى البائعون والموزعون لمنتجاتك يجب أن يقدموا هذا الكود، والكثير من الخيارات الأخرى.

3. حماية ومحاسبة للمنتجات المقلدة



في 2020 طورت أمازون أنظمتها وأدواتها التي تهدف للوصول إلى %0 منتجات مقلدة، وكذلك تعمل على محاسبة الجهات المقلدة للمنتجات بالتعاون مع العلامات التجارية المسجلة.



خيارات متاحة لتطور علامتك التجارية على منصة أمازون:



- A+ Content تصميم وإظهار علامتك التجارية بالصور والوصف الدقيق لتحسين الظهور.
- Sponsored Brands: بإمكانك عمل إعلانات متطورة ومخصصة لعلامتك
 التجارية بحيث تظهر 3 منتجات بجانب شعار العلامة التجارية، وهذا متاح فقط
 للشركات بالعلامة التجارية المسجلة.
 - Amazon Store: بإمكانك عمل متجر خاص وبشكل مميز وهو متاح فقط للعلامات التجارية.
- Brand Analytics: إحصائيات خاصة للعلامات التجارية ومتى تتأثر علامتك
 التجارية إيجابيا أو سلبيا بسبب المبيعات أو الإعلانات أو آراء الزبائن.
- مقاطع الفيديو والبث المباشر: عند اشتراكك كعلامة تجارية سيكون متاح لك ا استخدام خيار الفيديو بجانب الصور في عروض المنتجات، وكذلك إمكانية عملا
 البث المباشر الذي يساعد على بيع المنتجات.
- Amazon Vine: يسمح لك هذا الخيار بدعوة الزبائن الصادقين والمؤهلين
 بتقييم منتجك مقابل إعطائهم المنتج مجانا، وهذا يساعد على زيادة المبيعات.
 - Amazon Attribution هذا يسمح لك بإضافة كود خاص تستخدمه في إعلاناتك الخارجية مثلا في اليوتيوب أو الانستجرام وغيرها، ويعطيك النتائج والإحصائيات داخل منصة أمازون.



حماية علامتك التجارية:

- ظهور المنتجات بشكل أفضل وأنسب وبتحكم أكبر.
- حماية المنتجات من النسخ والتقليد واستغلال علامتك التجارية.
- إمكانية الاحتجاج والتبليغ على المنتجات المقلدة والتي تستغل علامتك التجارية.

المتطلبات لتسجيل علامتك التجارية في أمازون:

- أن تكون لديك علامة تجارية مسجلة عالميا أو مسجلة في إحدى الدول التي تمتلك أمازون فيها مقر أو مخازن.
- إذا كانت علامتك التجارية مسجلة في منظمة حقوق الملكية الفكرية (WIPO) يجب عليك إضافة رقم بواسطة المكتب المحلي في الدول التي بها مقر أمازون.
 - يجب أن تظهر علامتك التجارية بنفس الشكل واللون في غلاف منتجاتك.

تسجيل علامة تجارية جديدة

أمازون تتطلب بأن يكون لديك تسجيل فعال لعلامتك التجارية من إحدى الدول التي يوجد لأمازون مقر فيها، وهي الدول التالية: الولايات المتحدة الأمريكية والبرازيل وكندا والمكسيك وأستراليا والهند واليابان وفرنسا وألمانيا وإيطاليا وتركيا وسنغافورة وإسبانيا وهولندا والمملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة وبولندا ومصر والمملكة المتحدة والاتحاد الأوروبي.

إذا كانت علامتك التجارية مسجلة لدى المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO)، فيرجى تقديم رقم العلامة التجارية المقابل الذي حدده مكتب العلامات التجارية المحلي لأنه قد يختلف عن رقم العلامة التجارية المعين من قبل المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO). لا ينتمي سجل العلامة التجارية في أمازون إلى أي من هذه المكاتب، الرجاء عدم الاتصال بهم



تسجيل علامة تجارية جديدة:

أمازون تتطلب بأن يكون لديك تسجيل فعال لعلامتك التجارية من إحدى الدول التي يوجد لأمازون مقر فيها، وهي الدول التالية: الولايات المتحدة الأمريكية والبرازيل وكندا والمكسيك وأستراليا والهند واليابان وفرنسا وألمانيا وإيطاليا وتركيا وسنغافورا وإسبانيا وهولندا والمملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة وبولندا ومصر والمملكة المتحدة والاتحاد الأوروبي.

إذا كانت علامتك التجارية مسجلة لدى المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO)، فيرجى تقديم رقم العلامة التجارية المقابل الذي حدده مكتب العلامات التجارية المحلي لأنه قد يختلف عن رقم العلامة التجارية المعين من قبل المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO). لا ينتمي سجل العلامة التجارية في أمازون إلى أي من هذه المكاتب، الرجاء عدم الاتصال بهم للحصول على معلومات حول سجل العلامة التجارية في أمازون.

الخيار الامثل: Amazon IP Accelerator

هو برنامج تابع لمنصة أمازون وحيث يسمح لك التواصل مع مكاتب المحاماة المعتمدة لدى أمازون، وستقوم تلك المكاتب بعمل التسجيل لعلامتك التجارية وتستطيع مباشرة الحصول على رقم تسلسلي تستطيع استخدامه في الاشتراك ببرنامج العلامة التجارية في أمازون وهذه العملية الأسرع؛ لأنها تأخذ بين 2 إلى 4 أسابيع لتتمكن من الاشتراك ببرنامج العلامة التجارية في أمازون.

تسجيل العلامة التجارية بالطرق التقليدية سيأخذ بين 6 إلى 12 شهرا حتى تستطيع إدخال منتجاتك كعلامة تجارية مسجلة في منصة أمازون.



التكاليف المتوقعة من المكاتب المعتمدة في أمازون:

السعر		الخدمة
195 ر.ع.	سجلات مكتب ت المعلقة ذات الصلة	بحث عالي المستوى عن العلامة التجارية لـ العلامات التجارية للتطبيقات أو التسجيلات
699 ر.ع.	ے سجلات مکتب بجلة	مراجعة شاملة للعلامة التجارية بما في ذلا العلامات التجارية والاستخدامات غير المس
239 ر.ع.	(متطلب)	تقديم طلب علامة تجارية أمريكية
109 ر.ع.	(متطلب)	الرسوم الحكومية لتقديم الطلب

الحد الأدنى الذي سيحتاجه تقديم العلامة التجارية الأمريكية والرسوم الحكومية والناتج سيكون ما يعادل 348 ر.ع (ما يعادل 875 دولارا أمريكيا).

طريقة التسجيل في Amazon IP Accelerator:

- الدخول للوصلة التالية: https://brandservices.amazon.com/ipaccelerator
 - انقر على Get Started
- ستظهر لك قائمة بمكاتب المحاماة المعتمدة وبإمكانك الاطلاع على آراء الزبائن والتخاطب معهم والتفاوض للحصول على السعر ومعرفة المتطلبات





تواصل معهم وأبلغهم بمتطلباتك وأسئلتك وتفاوض معهم



Specialities: All aspects of trademark law, including: Clearance Searches; Trademark Application & Registration; Office Action Responses; Statements of Use (for "intent to use" applications); Trademark Renewals (between 5th and 6th year after registration); Oppositions & Cancellations; Consent Agreements.

سيتم إرسال لك السعر والمطلب قم بالدفع وارسال المتطلبات لهم

الخيارات الأخرى: مواقع معتمدة وموثقة أخرى

الخيار الأول: موقع tramatm.com

- السعر \$495 للتسجيل في الولايات المتحدة الأمريكية
 - (195 ر.ع. تقريبا)
- يتطلب منك إثبات الاستخدام كمنتج عليه الشعار أو موقع إلكتروني

الخيار الثاني: موقع trademarks411.com

- السعر \$599 للتسجيل في الولايات المتحدة الأمريكية (الباقة الأقل سعرا)
 - (235 ر.ع. تقريبا)
 - يتطلب منك إثبات الاستخدام كمنتج عليه الشعار أو موقع إلكتروني

الخيار الثالث: موقع trademarkelite.com

- السعر \$649 للتسجيل في الولايات المتحدة الأمريكية (الباقة الأقل سعرا)
 - (250 ر.ع. تقريبا)
 - يتطلب منك إثبات الاستخدام كمنتج عليه الشعار أو موقع إلكتروني



TrademarkElite





اذهب لهذه المواقع واستفسر عن خدماتها والطرق التي يستخدمونها وهل بإمكانهم إعطاؤك الرقم بسرعة؛ ولأن الطرق التقليدية قد تضطرك للانتظار بين 6 إلى 12 شهرا لاعتماد علامتك التجارية، وقبل استخدامها في أمازون فإننا ننصح باستخدام Amazon IP Accelerator خاصة لو كنت تستطيع دفع المبلغ المطلوب لتلك الخدمة.

ملاحظة: لا يمكننا ضمان الخدمة أو المنصات أو المواقع التي تم ذكرها ولهذا عملية التقصي والسؤال ستكون من مهامك.



رقم وبارکود UPC/GTIN

هذا الرقم المكون من 12 رقما، وكذلك الإشارة التي تجدها بالعادة في كل المنتجات عند شرائها وهي رقم حصري لكل منتج وحتى لو تغير فقط اللون فإن الرقم هذا يتغير وهنا من المهم معرفة أن أمازون تتطلب أن يكون لديك أرقام خاصة بك حتى تستطيع نشر منتجاتك على منصة أمازون ولكن ليس متطلبا عليك طباعته على المنتج ويتطلب طباعة FNSKU

كيف تحصل على هذه الأرقام:

المنصة الرسمية لبيع هذه الأرقام والمعترف بها عالميا هي GS1 https://www.gs1.org كذلك هناك مواقع أخرى مثل : https://uaebarcodes.com/upc-barcodes ولكن ستلاحظ في هذه المواقع التكلفة العالية، ولكن هي ما ننصح به رسميا حيث إنها معترف بها وموثقة ولكن إن كنت تبحث عن أسعار أقل وخاصة في البداية فبإمكانك استخدام مواقع أخرى تقول أن الأرقام موثقة، وتضمن لك جودة الباركود أو الأرقام ولكن عندما تبدأ ببيع المنتجات بشكل كبير ننصحك دائما باستخدام المنظمات الرسمية لبيع الأرقام حفظا لحقوقك.

مواقع أخرى تبيع أرقام UPC :

- https://upcs.com/buy-upc-now
- https://barcodesmania.com/ean-and-upc-numbers
 - https://speedybarcodes.com •

بعض المواقع مثل Speedy barcodes يقوم بإعطائك شهادة للأرقام بأنها خاصة بك وتم شراؤها من GS1 وهي المنظمة المعترف بها وتحصل على الأرقام على ملف Excel ولكن تأكد أللّا تستخدم الرقم لأي منتج مرتين.



الفرق بين UPC و FNSKU

FNSKU

- تحصل عليه تلقائيا عند إدخال المنتج في منصة أمازون.
 - يجب طباعته على غلاف منتجك أو إلصاق ملصق.
 - يذكر فيه اسم المنتج كما أدخلته في المنصة.
 - يذكر فيه هيئة المنتج (جديد أو مستخدم).

UPC

- يجب استخدامه مرة واحدة لكل منتج بمواصفات معينة.
- يجب إدخاله عند إضافة المنتج في منصة أمازون.
 - يجب شراؤه من مكان موثق.
- لد يجب طباعته على منتجك عند البيع في منصة أمازون بخيار FBA.



My Amazon Product Description - Size - Color New



القوائم

قائمة Catalog

- 1. إضافة المنتجات التي تريد بيعها.
- 2. إكمال إضافة المنتجات التي لم تنتهِ من إضافتها.
 - 3. مشاهدة وتتبع اعتمادات

×		Etqan Store United States		
Catalog	>	Add Products	1	BU
Inventory	>	Complete Your Drafts	2	0
Pricing	>	View Selling Applications	3	
Orders	>	ith your first product	licti	20
Advertising	>		. usui	ig

Catalog	> ,			
Inventory	>	Manage Inventory	1	
Pricing	>	Manage FBA Inventory	2	
Orders	>	Improve Listing Quality	3	
Advertising	>	Manage Seller Fulfilled Products	4	iy
Stores	>	Inventory Planning	5	
Growth	>	Remote Fulfillment with FBA	6	
Reports	>	Add a Product	7	
Performance	>	Add Products via Upload	8	
Partner Network	>	Inventory Reports	9	
B2B	>	Sell Globally	10	
lles ald an insting		Manage FBA Shipments	11	
Use old navigation		Upload Images	12	>
		Upload and manage videos	13	ed t
		Manage Product Documents	14	unt

قائمة Inventory

- 1. إدارة مخزونك
- 2. إدارة المخزون في مخازن أمازون بنظام FBA
- 3. نصائح لتحسين مبيعات منتجاتك
- 4. إدارة المنتجات التي تقوم أنت بشحنها
- 5. التخطيط لمعرفة المخزون والكمية المناسبة
 - 6. البيع في أسواق أخرى بالشحن بواسطة أمازون
 - 7. اضافة منتج
- 8. اضافة منتج برفع الملف
 - 9. تقارير المخزون
 - 10. البيع عالميا
 - 11. إدارة مخزون FBA
 - 12. رفع الصور
 - 13. رفع وإدارة الفيديو



قائمة Pricing

- متابعة حسبة المبيعات وكم مرة استطعت أن تفوز بخيار صندوق البيع ولو كانت لديك عروض خطأ يجب تصحيحها
- 2. يسمح لك بتعديل أسعارك
 - 3. يسمح لك بعمل تسعيرة تلقائية من خلال الشروط والمعادلات الحسابية
- 4. المنتجات المؤهلة للحصول على تخفيض في عمولة أمازون للبيع
- 5. التفاوض مع عملائك في أمازون لو كنت بحساب

Orders	أئمة	قا
010010		_

- 1. إدارة الطلبات للزبائن
- 2. إنشاء عدة منافذ لتوريد المنتج للزبائن
 - 3. تقارير الطلبات
- 4. إضافة بيانات للطلبات
- 5. إدارة المنتجات المرتجعة
- 6. إدارة الإرجاع للبائع من خلال أمازون برايم

بــرنــامــج	
التجارة	
الالكترونية	

×	Etqan Store United States	Search
Catalog	> DRDERS TODAY'S SALES	
Inventory	>	~
Pricing	> Pricing Health	1
Orders	> Manage Pricing	2
Advertising	> Automate Pricing	3
Stores	> Fee Discounts	4
Growth	> Negotiated Pricing	5
Reports	>	·

×		Etqan Store U	United States Sea		h
Catalog	>		TODAY'S SALES		Е
Inventory	>	~	\$0.00	~	(
Pricing	>				
Orders	>	Manage Orders		1	
Advertising	>	Create MCF Ord	er	2	ig
Stores	>	Order Reports		3	
Growth	>	Upload Order Re	elated Files	4	
Reports	>	Manage Returns		5	
Performance	>	Manage SAFE-T	Claims	6	
Partner Network	>				

قائمة Advertising

- 1. منصة إدارة الإعلانات
- 2. إدارة محتوى A+ للمحتوى المميز لمالكي العلامات التجارية المسجلة فقط
- 3. برنامج التقييم مقابل منتج مجاني
 - 4. العروض
 - 5. الكوبونات
 - 6. عروض خاصة لمشتركي أمازون برايم

Orders	>	th your first produc	+ licti	ba
Advertising	>	Campaign Manager 🛛 🛛		ig
Stores	>	A+ Content Manager	1	
Growth	>	Vine	2	
Reports	>	Deals	3	
Performance	>	Coupons	4	
Partner Network	>	Prime Exclusive Discounts	5	
B2B	>	Promotions	6	
		Deposit Fieldo		••••

Orders Advertising	, ith your first product listing	قائمة Stores
Stores	> Manage Stores 🖸	إدارة متجرك خارج منصة البائع
Growth	>	في أمازون لعلامتك التحارية
Reports	>	ײַ

قائمة Growth

- 1. الفرص المتاحة للنمو
- 2. طرق جديدة للشحن متاحة لك
 - 3. البرامج الأخرى المتاحة
 - 4. عمل برنامج خاص بك

ب_زن_ام_ج	
الللجارة الالكترونية	C

Growth	>	Growth Opportunities	1	
Reports	>	Fulfillment Programs	2	
Performance	>	Explore Programs	3	
Partner Network	>	Custom Program	4	
B2B	>	Marketplace Product Guidance	5	

قائمة Reports

- 1. متابعة التدفقات المالية
 - 2. تقارير مالية أخرى
 - 3. تقارير تجارية للحسابات الاحترافية فقط
- 4. تقرير المبيعات والشحن
 - 5. تقارير الإرجاع
 - 6. تقارير مخصصة
 - 7. ملفات الضرائب

قائمة Performance

- 1. وضع حسابك الصحى لمدى اتباعك لقوانين وسياسات المنصة
 - 2. آراء العملاء
 - 3. ضمان أمازون
 - 4. المبالغ المسترجعة
 - 5. تنبيهات الأداء
 - 6. صوت الزبائن
- 7. دروس تعليمية من أمازون

قائمة Partner Network

للحصول على البرامج والأنظمة والشركاء الذين يساعدونك في النجاح في



Reports	>	Payments	1	
Performance	>	Amazon Selling Coach	2	
Partner Network	>	Business Reports	3	
B2B	>	Fulfillment	4	
Use old navigation		Return Reports	5	
ose old havigation		Custom Reports	6	
		Tax Document Library	7	d

Performance	> <	Account Health	1
Partner Network	>	Feedback	2
B2B	>	A-to-z Guarantee Claims	3
		Chargeback Claims	4
Use old navigation		Performance Notifications	5
		Voice of the Customer	6
		Seller University	7

Partner Network	>	Find Apps and Services
B2B	>	Manage Your Apps
		Explore Services
Use old navigation		Manage Service Requests
		Develop Apps



الخطوة الأولى: الذهاب إلى خانة Inventory ثم النقر على Add Product Catalog Inventory Pricing Orders

		-
active (1) NEW Fix strande	Manage Inventory	ıd Healt
ventory	Manage FBA Inventory	
VEILOI y Learn more	Inventory Planning	page
÷ Q Search SKU, Title, ISBN	Add	4-
	Add Products via Upload	
All Active Inactive		nazon 🤇

الخطوة الثانية:

1. إذا كان لديك منتج لعلامة تجارية موجودة بالسوق أو في سوق أمازون ومعروفة أدخل اسمها في خانة البحث، ويمكن البحث بخيارات -UPC,ISBN,A SIN وهي رقم المنتج التعريفي.

central

P

2. إذا كان المنتج بعلامتك التجارية الخاصة وصناعتك انقر على I'm Adding a product not sold on Amazon





الخطوة الثالثة:

			•
Selec	ct a category		
	Appliances	>	
$\overrightarrow{\nabla}$	Arts, Crafts & Sewing	>	
☆	Automotive	>	
☆	Baby Products	>	
☆	Beauty & Personal Care	>	
☆	Books		تصنيفات الموجودة في أوانون
☆	CDs & Vinyl	ê >	في امارون
☆	Cell Phones & Accessories	>	
☆	Clothing, Shoes & Jewelry	>	
			لبحث عن الصنف
search	n fir a category		دخال اسم المنتج أو
			وصف له
☆	Cell Phones & Accessories	>	
5	Clothing, Shoes & Jewelry	>	
yard s	ign stakes	٩	
5 match	ing categories found		
☆	Decorative Garden Stakes Patio, Lawn & Garden > Outdoor Décor > Decorative Garden Stakes > Decorative Garden Stakes	Select category	
☆	Plant Labels Patio, Lawn & Garden > Gardening & Lawn Care > Pots, Planters & Container Accessories > Plant Container Accessories > Plant Labels > Plant Labels	Select category	البحث عن الصنف
☆	Vard Signs Patio, Lawn & Garden > Outdoor Décor > Yard Signs > Yard Signs	Select categu	دخان اسم المتنج او وصف له
☆	Garden Stakes Patio, Lawn & Garden > Gardening & Lawn Care > Plant Support Structures > Garden Stakes > Garden Stakes	Select category	
☆	Hooks & Hangers Patio, Lawn & Garden > Gardening & Lawn Care > Pots, Planters & Container Accessories > Plant Container Accessories > Hooks & Hangers > Hooks & Hangers	Select category	
_			
	• ".la ": a ll	المتاري	
	يف المنتجات.		لوجيهات عبد إن
, خا	فة الصنف هي كتابة اسم المنتج أو وصفه في	لاريقة لمعر	• أسهل د
			الىحث.
ما	، متعددة للمنتد اختر الصنف الأقرب وكن دقير	اك أصناف	ستظمر
			
	ويظهر بشكل صحيح.	ماد منتجك	يىم اغىم
			1

اختيار صنف المنتج من خلال تصفح الخيارات الموجودة أو البحث في صندوق البحث



1

الخطوة الرابعة:

اضافة بيانات المنتج من خلال خانة Vital Info



- الأخرى كيف تتم كتابة العناوين وحاول كتابة عنوان مميز وجذاب وبه مواصفات المنتج واللون والقماش وأي شيء يساعدك ويكون مكونا من 200 حرف وبإمكانك إضافة الفواصل.
 - اسم العلامة التجارية هو علامتك التجارية أو علامة المنتج وهنا مهم جدا أن تتأكد من الحروف والإملاء وهل هي أحرف كبيرة أو صغيرة فالدقة هنا مهمة.
 - اسم المصنع بالغالب هو نفس علامتك التجارية ولا تحتاج لكتابة المصنع الحقيقي للمنتج طالما أنك تملك العلامة التجارية.



الخطوة الخامسة:



توجيهات لخانة Variations أو خيارات المنتجات: إذا كان منتجك به قياسات مختلفة مثل الملابس فيجب إدخالها هنا وبعد ذلك سيتطلب منك إدخال سعر خاص لكل قياس أو خيار وتكون بشكل S,M,L,XL إذا كان منتجك به عدة ألوان عليك إضافتها من هنا وتكون بشكل

- Blue,Red,Green
- إذا كان منتجك ليست له مواصفات مختلفة فلا تحتاج لإضافة هذا الخيار أو تعبئته.



الخطوة السادسة:



إضافة سعر المنتج وهيئته وكيفية الشحن في خانة Offer



الخطوة السابعة:

انقر على زر Advanced View ليعطيك خيارات أخرى لإضافتها مثل الوصف والكلمات المفتاحية والتوافق وغيرها من الأشياء المهمة المتطلبات الأساسية سيكون عليها إشارة (*) بجانبها

tions	Offer	Compliance Images Description Keywords	More	Details	
				Advanced View	
* You	r price 곗	\$ 19.95			<i>w</i>
Selle	er SKU ၇	Yard-Sign-1		Ô	
Sale	e Price ⑦	Once submitted, this field cannot be changed \$ Ex: 50.00		-	خیارات إضافیة ستظهر بعد النقر علی خیار Advanced View
Sale Star	rt Date 🍘	MM/DD/YYYY			
Sale En	d Date ၇	MM/DD/YYYY			
* Con	ndition	New	~	Ô	
Condition	n Note 곗	Once submitted, this field cannot be changed Dust cover missing. Some scratches on the front.			
Qu	iantity	0			
ested Retai	il Price ⑦	\$ Ex: 50.00			
Restoc	k Date	Image: Mm/DD/YYYY			
Handling	g Time 곗	5			



الخطوة الثامنة:

الصور أهم شيء في عرض المنتج وسنقوم بشرح مواصفات الصور المناسبة والتي ننصح بها وتستطيع إضافتها من خانة Images

• Other multiple sellers sell the same product through a single detail page, we combine and present the best product data to ensure customers get the serie experience. • Courrinage recommendations for product images. • Urade your recommendations for product images. • See image guidelines • Dipload • Dipload • Dipload • MNN			e Details	s Mor	Keywords	Description	Images	Compliance	Offer	Variations	Vital Info	
			Advanced View 🔵									
Your image recommendations Upload your recommendations for product images. See image guidelines Colspan="4">Colspan="4"Co			customers get the	ita to ensure	best product data	nd present the	ge, we combine a	ıh a single detail pa	roduct throug	sell the same pro	n multiple sellers experience.	() W
Image: Second system Image: Second system <t< td=""><td></td><td></td><td>Þ</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>S es.</td><td>mendations is for product images</td><td>image recom our recommendation: ge guidelines</td><td>You Uploa See ii</td></t<>			Þ						S es.	mendations is for product images	image recom our recommendation: ge guidelines	You Uploa See ii
MAIN	انقر عل ے لرفع	ى الأيقونة الصور	-) Id	Upload		to Upload		to Upload		Upload	
											MAIN	
Image: Tool Image: Tool Image: Tool Upload Upload Upload) Id	Upload		Upload		Upload		To Upload	





الخطوة التاسعة:

إضافة وصف المنتج والنقاط الرئيسية للمنتج من خانة Description وقد لا تظهر لك في البداية إلا إذا اخترت خيار Advanced View

nfo	Variations	Offer	Compliance	Images	Description	Keywords	More D	etails			
							1	Advanced View 🚺			
sellers s 1.	ell the same prod	luct through a	single detail pag	e, we combine	and present the bes	st product data to	ensure cus	stomers get the			
	Product Des	scription ⑦	This ham has been	smoked for 12 l	tours			4		صف المنتج هنا ك استخدام أكواد HT المبسطة	ضع ود ویمکنل ML
	Key Product I	Features ⑦	Delicious honey	-apricot glaze						وصف المنتج	نقاط
			Add More						L	bulle اضغط علح مط Mar	ts point
	Cpsia	Warning ၇	-Select-				~			Add More ضافة المزيد	للاد e
c	PSIA Warning Des	scription 곗	no_warning_app	olicable							-
leg	al_disclaimer_des	scription						•		على الأيقونة رفع الصور	انقر ل
							4				
							Ca	ncel Next			
í							:De	escripti	on	ات عامة لخانة	ا توجيھ
	وأفضل	سيقه	سف وتن	ة الود	كانك كتاب	Pr بإما	odu	ct Desci	ripti	في خانة ion	•
	ن موقع	میل مر	عف جد	مل ود	بمكنك ع	HTN وي	اد ۱L	خدام أكو	است	طريقة هي ب	1
, I htt	os://ama	azon-a	asin.com	n/prod	uct-desci	ription-h	ntml-e	editor.htm	بة اר	الوصلة التالب	I
ا الها	يتصف	ا التي	م النقاط	ىل أھ	مكانك عم	Key بإ	Pro	duct Fea	atui	في خانة res	•
ىند <mark>ا</mark>	ـزبون و:	همة لا	براءة ومر	لة للة	سفات قاب	المواط	تكون	ا على أن	هنا	منتجك وركز	
1				سافية.	ة نقاط إخ	ب إضافا	مكانك	ا Add بإ	Mo	النقر على re	1
l	التي	يرات ا	ى التحذ	ئ ومد	لی منتجل	عتمد عا	ية وت	نية اختيار	غانو	التنبيهات الذ	•
						جات.	لمنتد	نف من ا	لص	يتطلبه هذا ا	I



توجيهات خاصة بوصف المنتج Product Description:

Product description

Orchid M scented candles are the ultimate relaxing gift. It contains essential oils derived from plants and th set now. Reminders 1. Do not burn for more than 2 hours each time. 2. Place only on heat-resistant surfaces. Keep away from anything that can burn. Trim the wick to 1/4 inch (about 0.6 cm) before waxing, and ignite after curing. Packing list:

هذه الخانة بالعادة تكون في أسفل الصفحة وأغلب الناس لا يطلعون عليها بشكل كبير ولكن لا يعنى أللّ تهتم بها فهى مفيدة لمحرك البحث في المنصة وكذلك محركات البحث العالمية مثل جوجل.

- حاول إضافة الكلمات المفتاحية الرئيسية في الوصف والتي يبحث عنها زبائنك بشكل كبير ولمعرفتها بإمكانك مشاهدة المنافسين وماذا يكتبون في عناوينهم والوصف.
- يسمح لك بما يعادل 2000 حرف في كتابة الوصف حاول استغلالها كلها.
- يمكنك إعادة صياغة الوصف بما ينطبق مع النقاط الرئيسية التي ذكرتها في Key Product Features

توجيهات خاصة بالنقاط الرئيسية لوصف المنتج Key Product Features:

About this item

 Premium Soy Candle: Tired of scented candles that don't fill your space with aroma? Indulge you with a luxurious treat! Our scented candles incorporate a variety of natural flavors, Mainly the fragra Berry , and have three fragrances (top note: cypress & mint; middle note: rose & geranium; base note Wood & Musk), create a feeling of luxury and a comfortable atmosphere. With a burn time of 100 hc scent of these decorative candles is long lasting! Premium Soy Candle: These hand-poured candles have been made using a unique blend of essent

the finest combination of purest ingredients, 100% Natural Soy wax candle is non-toxic, paraben-fre biodegradable, long burning, and has a 100% cotton wick, designed for you and your family, giving your family a lasting sensory journey.

- - أوصف النقاط الرئيسية التي تجعل منتجك جذابا لشرائه.
- كتابة الفائدة للزبون أهم من كتابة الوصف التقنى؛ لأنه قد لا يفهم أهميته الزيون.
 - حاول ألاّ تملأ الوصف بالكلام العشوائي واختره بعناية حيث يكون مفيدا للزبون ليتخذ قرارا بشراء المنتج.
 - بإمكانك وصف كيف يعمل المنتج وكيف هو أفضل من الخيارات الأخرى.
- حاول إضافة معلومات مفيدة ومرتبطة بالمنتج مثل القياسات والعدد والمواد المستخدمة وغيرها من الأشياء التي قد تحسن من انطباع الزبون لمنتجك.





الخطوة العاشرة:

	Keywc	ords ä	ج اختر خان	ث للمنتج	ـمات البد	حية وكا	إضافة الكلمات المفتا
ations Offer	Compliance I	lmages	Description	Keyworks	More Details		
					Advanced	l View 🚺	
he same product through a	a single detail page,	we combine	and present the I	oest product data t	o ensure customers	get the	0.1
Intended Use ⑦	baseball, Hallowe	en, kitchen				+	این یستخدم منتجك؟ (بإمكانك إضافة عدة أماكن)
Target Audience 곗	teens, toddlers, ca	ats				-	الفئة المستهدفة ومن يشتري منتجك بإمكانك اضافة
Other Attributes ⑦	antique, cordless,	waterproof					£
Search Terms ⑦	Add More						ما الكلمات التي يبحث عنها الزبائن للحصول على منتجك؟
Platinum Keywords 🧿	rims, net Add More					+	ما الكلمات الأساسية التي تصف منتجك بشكل دقيق بإمكانك إضافة
/					Cancel	Next	اکتر

توجيهات لخانة Keywords:

- الكلمات المفتاحية مهمة جدا ولهذا فان البحث عن منتجات مماثلة • ومشاهدة المنافسين والمنتجات في أمازون وقراءة ما تتم كتابته يسهل عليك معرفة الكلمات المناسبة لاستخدامها.
 - بإمكانك مشاهدة تعليقات الزبائن لمعرفة الكلمات التي يكثر استخدامها.
 - استخدم كلمات تصف منتجك بشكل دقيق.
 - قم بعمل بحث وتجميع للكلمات المفتاحية الأكثر استخداما في المنتجات المنافسة قبل أن تبدأ بإضافة منتجك.



الخطوة الحادية عشرة:

خيارات إضافية يمكنك إضافتها مثل وزن الشحن والقياسات والحجم وغيرها من الأشياء التي قد لا تكون أساسية لإضافة المنتج وغير مطلوبة ولكن إضافتها قد تفيد ظهور منتجك بشكل أكبر للزبائن وخاصة إذا كانت تجعل الزبون يختار منتجك عن المنتجات المنافسة.

Vital Info	Variations	Offer	Compliance	Images	Description	Keywords	More Details
							Advanced View
 When multiple selle best experience. 	rs sell the same p	roduct throug	gh a single detail p	age, we combi	ne and present the	best product dat	a to ensure customers get the
	Shipp	oing Weight (2.0				
Website Ship	oing Weight Unit	Of Measure(-Select-				~
	н	lose Length (24.0				
	lose Length Unit	Of Measure(-Select-				~

خانة Compliance مهمة لبعض المنتجات مثل المنتجات الإلكترونية والمنتجات التي تحوي بطاريات أو طاقة كهربائية أو مواصفات معينة يحتاج إضافتها.

Vital	Info	Variations	Offer	Compliance	Images	Description	Keywords	More Details
								Advanced View
(i) When multi best experie	ple sellers nce.	sell the same pr	oduct throug	h a single detail pa	ge, we combin	e and present the b	est product data	to ensure customers get the
		Lithium Batte	ry Voltage 🔇	12				
Lieb	ium Pattor	v Voltago Unit d	f Maarura (
	ium batter	y voltage onit t	in Measure (-Select-				~
		Battery weig	ht (grams) 🤇	150				
	battery	_weight_unit_o	f_measure	-Select-				~
		Watt hours p	er battery (



مواصفات صور المنتجات التي تقبلها أمازون

المتطلبات الأساسية:

- أضف على الأقل 5 صور بجودة عالية.
- أرفق صورا بصيغة JPEG, PNG, GIF, Tiff
- لا تضع في الصور رقم المنتج UPC أو رقم المنتج FNSKU
 - لا تضع اسم الصورة أو اسم المنتج على الصورة الرئيسية.
 - تأكد أن الصور مناسبة لجهاز الكمبيوتر والهواتف.

متطلبات الصورة الأساسية (الواجهة):

هي الصورة التي ستظهر بين كل المنتجات وهي الصورة الأولى للمنتج وقد تكون أحد أهم الصور التي تجعل الزبائن ينقرون على المنتج لمشاهدة تفاصيله.

- لد تضف نصا أو صورة شبه شفافة على صورة المنتج.
 - أظهر فقط المنتج مع خلفية بيضاء.
- حجم المنتج يجب أن يغطي %85 من مساحة الصورة
 - الصورة بجودة عالية
- تأكد أن الصورة توضح ما هو المنتج والغاية منه بشكل واضح.
- يجب ان يكون قياس الصورة 1000 بكسل من كل الجهات على الاقل.
 - القياس الأفضل هو 2560 بكسل حتى يتسنى للمشترين تكبير الصورة.









- الصورة على اليمين لا تلتزم بقواعد أمازون ولكن قد توافق عليها أمازون ولا • ننصح بعملها كصورة رئيسية.
- الصورة على اليسار هي مطابقة لقواعد أمازون وننصح باستخدام صورة بهذا المنوال.

لا تستخدم مثل هذه الصورة في الصورة الرئيسية فهي غير مطابقة للشروط.











الصور الإضافية والزوايا:

- حاول إظهار المنتج بكل الجوانب
 وعلى أن يكون استحواذ المنتج ما
 يعادل %85 من مساحة الصورة.
- بإمكانك أخذ صورة مقربة للمنتج للأشياء الأكثر أهمية في المنتج.
 - بإمكانك إضافة صور لمحتويات المنتج أو مواصفاته أو مكوناته.

صور من الواقع وكيفية الاستخدام:

- بإمكانك إضافة صور توضح
 كيفية استخدام المنتج في الواقع
 ونمط الحياة.
- حاول عمل صور توضح فائدة شراء المنتج وأثره على حياة الزبون الإيجابية.



Back

Back





استخدم الابتكار في عرض الصور واذكر المواصفات:











Roll over image to zoom in


قم بالتركيز على بعض الأجزاء في الصور وطريقة الاستخدام للتوضيح:



بإمكانك إظهار فائدة المنتج من خلال عمل قبل وبعد استخدام المنتج وطرق





دليل أمازون الإرشادي | الصفحة 109

صفحة المنتج في أمازون :



الخانة في منصة أمازون	الوصف	الرقم
Images	الصور الإضافية للمنتج	1
Images	الصورة الرئيسية للمنتج	2
Vital Info -> Product Name	عنوان المنتج مع المواصفات المبسطة الأساسية	3
Vital Info –> Brand Name	اسم العلامة التجارية والتقييم	4
More Details	مواصفات المنتج المخصصة	5
Description -> Key Product Features	نقاط مواصفات المنتج	6



وصف المنتج يظهر في أسفل الصفحة إلا في حالة استخدامك للوصف المتقدم A+:

Product description

Features

- High-grade leather, PU leather imported high quality raw materials, feel comfortable, wear-resistant, do not fade, no deformation, acid corrosion, perennial use is still bright as new
 2 precision car line, neat and sophisticated car suture is the product more perfect
 3. High-grade hardware accessories, Guangdong goods, bright color, no rust, no fading, with key and lock, you can lock
 4. High-quality suede, selected high-quality flannel, suede feel very soft and delicate, improve the grade, carefully care for your watch

Product Name: 8 Table Ring Jewelry Storage Box

Product color: black Material: black PU leather / glass / metal word lock / gray short plush Product 3:ze: 30 * 20 * 8cm Product gross weight: about 1200g

Product Usage: Watch jewelry storage and display

Packing Included : 1 * Watches And Ring Organizer Box (The Box Only)

Customers who bought this item also bought













<

Korean Style Fresh And Double layer Jewelry Box Simple Girl Earrings

AmazonBasics Small Packing Cubes - 4 Piece Clothes rack – AntiSlip Clothing Hanger with

Beauenty 6 Gr Leather Luxur

بإمكانك إضافة وصف المنتج من خانة Description ثم تعبئة الحقل -Product De scription وفي حالة وجود حساب لديك لعلامة تجارية مسجلة بإمكانك إضافة وصف أكثر للمنتج مع الصور من خانة A+

خانة A+ لوصف المنتجات للعلامات التجارية المسجلة:

بإمكانك الدخول لخانة A+ من قائمة Advertising

amazon seller central P Catalog Inventory Pricing Orders Advertising Stores Reports Performance Aj	pps & Ser	🔳 🗑	/ww.amaz	on.com	S \$ Eng	glish ¢		Q	Messages Help Settings	5
A+ Content Manager Learn more	Q Se	arch for ASIN o	r produc	t name			or	Star	t creating A+ content	
Use the A+ Content Manager to add rich content to the detail page that showcases your brand and e	ducates o	ustomers abou	it produ	ct features.						
Content (37)										
Q Find content									< 1 2 >	
content name	♥ 0	content type	▼	language	▼ A!	SINs	last modified	⊽	content status 🛛 🗢	
Nori Maki Arare 7 oz	E	BC		US English	1		12/10/2019		Approved	
Honey Mixed Arare EBC	E	BC		US English	1		12/01/2019		Approved	
	-				-				· ·	



سيكون بإمكانك اضافة قالب من قوالب أمازون الجاهزة وتعديلها بما يتناسب مع منتجاتك



بإمكانك كذلك دمج أكثر من قالب أو إنشاؤه بنفسك ليكون بشكل مميز وجذاب





دليل أمازون الإرشادي | الصفحة 112

	Cite to add image		Artisa Carthel Light made by enflancing, an indestrially entire transfer an entire datation methods that is a start	t proces, to produce a pare fragment of Fram Franks where Fragment compounds are toe deficate to without	and
Multiple Image Module A		ΥΨΧ	 Hold fragrance bottle 5-7 inches away from b Spray onto pulse points, such as behind the e 	oody ans, nape of your neck, inside of elbows and wrists, or behind the knees	
Cite and Proge	Der hadte set		Fagence Tic De not nal writis together, dang se dictings the	e faguare moleculas End Your Perfect Scent from O Boticario Capara, Samer, Sephankand CRETAR, R.DANI CRETAR, R.DANI CRE	huit, and rose. It is
autororo mega a cuth Text Overfay	Enter Haudites tool B J <u>M</u> Enter toolly but	+ Add basinguard image		SUSTAINABILITY SCHOOL STATES AND	yfree

ما الذي يمكن أن تضيفه في وصف قائمة A+ للمنتجات:

- ما الأشياء المميزة في منتجك.
- ما الشيء الجذاب الذي يجعل سعر منتجك مبررا.
- ما الشيء الذي يمثل علامتك التجارية ويستطيع الزبون فهمه من خلال الوصف والصور.
 - ما ميزتك التنافسية بالمقارنة مع المنافسين.
 - هل منتجك متوافق مع المتطلبات الحكومية أو الشهادات أو الاعتمادات.
- هل مكونات ومواد منتجك ذات جودة عالية وما الذي يثبت ذلك؟
- هل لديك منتجات أخرى يمكن أن يشتريها الزبون مع هذا المنتج.
 - مساهمتك في فعل الخير أو التبرع من خلال بيع المنتج.
- عند إضافة الصور سيتطلب إضافة وصف للصورة (-Image Key) اهتم بها واذكر وصف الصورة بمعدل 10-3 كلمات.





الخطوة الأولى:

من القائمة اختر Inventory ثم اختر Mange FBA Shipments

Catalog	> s:	SALES BUYER MESSAGES
Inventory	>	Manage Inventory
Pricing	>	Manage FBA Inventory
Orders	>	Improve Listing Quality
Advertising	>	Inventory Planning
Stores	>	Add a Product
Growth	>	Add Products via Upload
Reports	>	Inventory Reports
Performance	>	Sell Globally
Partner Network	>	Manage FBA Shipments
Brands	>	Upload mages

里。

里。

الخطوة الثانية:

اختر الخيار Send to Amazon

Send to Amazon	Shipping Queue	Inbound Pe	rformance Summary	Scan & Label	Upload Shippi	ng Plan File	
(i) Starting O	october 1, 2021, carrier t	tracking informa	tion will be required fo	r non-partnered sh	ipments. For more in	nformation, go to	our announceme
Shipping C This page provides Shipments	Ducue Learn more details on all the shipmen Shipping plans	Tell us how w	e're doing Received	inventory report			
Last updated:	All	✓ Status:	All	✓ Expo Expo Expo Expo Expo Expo Expo Expo	ort table data		
Shipment name Shipment ID			Cre	eated	Last updated	\checkmark	Ship to
FBA STA (10/19/2 FBA16G1NTWF4	2021 22:29)-IGQ2 4		Oct 10:	29 PM UTC	Oct 19, 2021 10:35 PM UTC		IGQ2
EDA OTA (40/40/	2024 22-20\ DLI 6		0.0	10 2024	0+10-2021		DULE



里。

E

الخطوة الثالثة:

اختر عنوان الشحن من Ship from والسوق الذي سترسل المنتجات له وهو

Marketplace destination

Send	to Amazon	Learn more View intro Shipping queue Inbound performance summar	y .	
Step 1 All FBA	SKUs SKUs ready	to send (0)		
SKU se	election method ^①	Ship from \odot	Marketplace destination ^③	
O Se	elect from list le upload	Ship from another address	United States	~

الخطوة الرابعة:

اذهب إلى المنتج الذي تريد بيعه واختر بين الخيارين

- Individual units منتجات متنوعه في صندوق واحد أو متعدد.
- Create new case pack template

إسم المنتح هنا SKU: dogpa ASIN: B08Z!	Individual units Individual units Create new case pack te	Unit labeling: Prep not requ More inputs
	انقر هنا لتحديد نوع الشحنة	< 1 > انقر هنا لتحديد نوع الشحنة

تعبئة بيانات نوع الشحنة

1: إذا اخترت Create new case pack template ونقرت على القلم بجانب الخيار

ستظهر لك الصورة بالأسفل قم بتعبئة البيانات

Need help? | Watch tutorial X



Packing details

ياء التي يحتاجها المنتج أو	بش	ليف المنتجات وطباعة كل الأر	يفضل أن تقوم بنفسك بتغا
Perforated packaging		ئل منتج تقوم هي بتجهيزه.	ستقوم أمازون بأخذ مبالغ لك
Sharp	sic		
Small	x	By Amazon (\$0.50 per unit fee)	By Amazon (\$0.30 per unit fee)
No prep needed		By seller	By seller
No prep needed	'n	By seller	By Amazon (\$0.30 per unit fee)
Prep not required	1	Unit labels required	
عل تحتاج لأي تجهيز	ע	هل ستطبع ملصقات	من يقوم بالتغليف وعمل
لمنتج عند وصوله		FNSKU بنفسك لكل	FNSKU للمنتجات
ئمازون	ĺ	منتج	يفضل أن تقوم بها
ختر No prep needed	7	أمازون ستأخذ مبلغا	بنفسك أو المصنع
ذا كنت جهزت المنتجات	إد	لعمل هذا بدلا منك	

إذا كنت اخترت Individual units إذا لم تظهر لك القائمة انقر على زر القلم بجانب الخيار



ثم قم بتعبئة البيانات في الصندوق التالي وأهم شيء التغليف وتجهيز الصندوق للشحن من سيقوم به

SKU: dogr ASIN: B08	
Packing template name ()	
Individual units Prep for each unit Unit labels required Who labels units?	
No prep needed V By seller V Prep not required Unit labels required	









دليل أمازون الإرشادي | الصفحة 117

الخطوة الثامنة:

عند اختيار الشحن بخيار Individual units والنقر على Pack individual units



ستظهر لك قائمة لإدخال بيانات الصناديق التي ستشحن فيها المنتجات اختر بين خيارين أن تشحن كل المنتجات في الخيار الأول: صندوق واحد أو الخيار الثاني: في عدة صناديق.

Step 1b – Pack in	dividual units		
	You can start packing now The pack groups below contain the SKUs that can be packed and shipped togeth information you provide us with is accurate, and you can later apply the correct la	er. While packing, number your boxes so that the packing bels for shipping.	Pack groups can have multiple boxes
Pack group 1 These SKUs can be	packed together: 1 SKUs (4 units)		View contents
×4		Packing information How many boxes will these units fit into? Everything will fit into one box Multiple boxes will be needed	Confirm

سيظهر لك الصندوق التالي إذا اخترت الخيار الأول سيتوجب عليك وضع قياسات الصندوق والوزن

- القياسات بالإنش
 - الوزن بالرطل

إذا اخترت خيار شحن المنتجات في أكثر من صندوق -Multi ple boxes will be needed سيظهر كما في الصورة

Restart
x
Confirm packing information





سيطلب منك تعبئة البيانات للصناديق ونفضل الخيار الأول وهو Enter through a web form ثم انقر على Open web form





dimensions and weight is entered for each box



لا تحتاج لإدخال قياسات الصندوق مرة أخرى عند اختيارك الشحن بخيار Create new case pack template لأنه سبق وأن قمت بإضافته أثناء إضافة القالب فقط انقر على Confirm and continue وطبعا لا تنسَ أن تقوم بطباعة SKU بالنقر على Print all SKU labels





دليل أمازون الإرشادي | الصفحة 120

اختر Continue shipping ويفترض أللّا تكون عليك أي مبالغ؛ لأنك ستقوم بالشحن

بنفسك



الخطوة العاشرة:

اطبع ملصق الشحن الذي ستضعه على صندوق الشحن قم بمراجعة البيانات وانقر على Print للطباعة

o from: o date:				
onfirmed shipments				
Shipment #1				
Shipment name: Shipment ID: FE	اسم الشحنة	Rename		
Amazon Reference ID: Ship to: FTW1 - 33333	5XL	- United Stat	es	
Shipment contents:	حن وعدد المنتجات	عدد صناديق الش		•
Print box labels				
3-1/3" X 4" (US Letter)			~	Print





 FBA
 Box 1 of 1 - 1lb

 SHIP FROM:
 Smars Bond

 Jamse Bond
 SHIP FROM:

 Jamse Bond
 SHIP TO:

 Seattle. WA 98109
 EFA: dnest+sta012

 United States
 Whitestown, IN 46075-4412

 United States
 United States

 FX/OKE/IGE/IGES/AMD-1
 FA15JD9C5R9U000001

 FBA15JD9C5R9U000001
 Mixed SKUs

 Mixed SKUs
 Gy 1

PLEASE LEAVE THIS LABEL UNCOVERED

بإمكانك بعد ذلك النقر على Mark all as shipped

What's next?

1. Apply the correct FBA box ID label to each box.

- 2. Work with your carrier to create the carrier shipping labels for your boxes.
- 3. Hand off your boxes to your carrier and mark them all as shipped.

4. Provide tracking IDs from your carrier by clicking Track shipments below. This can help us receive your shipment up to 30% faster and make your products available for sale sooner.

Mark all as shipped

وثم الدخول لقائمة الشحنات بالنقر على Go to shipping queue



Go to shipping queue

ستظهر لك قائمة الشحنات الحالية ووضعها





دليل أمازون الإرشادي | الصفحة 122



Inventory Dashboard Learn more | Rate this page | Take the tour

Summary of your key inventory metrics and opportunities to improve inventory efficiency and insto-



You currently do not have any products with excess inventory in FBA.

عند دخولك لصفحة المخزون Inventory أهم شيء في الصفحة هو تقييمك في خيار Inventory Performance index فكلما كان في المنطقة الخضراء يعني أن حسابك والمخزون لديك بتقييم جيد تستطيع الدخول لهذه القائمة كذلك من خيار Performance

Inventory performance Learn more Rate t	this page
The IPI measures how efficiently and productively you manage	e your FBA inventory.
YOUR INVENTORY PERFORMANCE INDEX FOR WEEK 37 2021	TOP INFLUENCING FACTORS Excess inventory
0 1000 Updated weekly based on historical performance	Stranded inventory

يتم تقييم حسابك كل شهرين تقريبا، ويجب أن يكون حسابك بتقييم جيد لمدة شهرين على الأقل، وحتى لو كان تقييمه في شهرين سابقين سيئا فإن حسابك يكون تقييمه جيدا.

الأشياء الأكثر تأثيرا في تقييمك هي كمية المخزون الزائد والمتابعة والمخزون الحالي



مصطلحات مهمة في إدارة المخزون ومعناها

المصطلح	المعنى
Inventory	مخزون المنتجات
Inventory Performance Index	مؤشر أداء المخزون
Excess Inventory	مخزون زائد
۲ FBA Sell through	كمية البيع للمنتجات خلال 90 يوما مقارنة بكمية المخزون – كل ما كان عدد البيع أكثر من كمية التخزين كان أفضل
Stranded Inventory	مخزون معلق ولم يتم إدخاله في المنصة
FBA in-stock rate	هي نسبة وجود المنتجات المتاحة للبيع في منصة أمازون فكلما كان هناك مخزون لهذا المنتج كان التقييم أفضل لحسابك
I Restock Limit	الكمية المسموحة لإرسالها إلى مخازن أمازون
Utilization quantity	الكمية التي تم استغلالها من عدد المنتجات في مخازن أمازون
I Maximum inventory level	الكمية القصوى المسموحة كمخزون للمنتجات
J I I Oversize storage I	لمنتجات ذات القياس الكبير بالعادة هي التي تتخطى القياسات التالية: الوزن: أكبر من 20 رطلا الطول: أكثر من 19 إنشا العرض: أكثر من 14 إنشا الارتفاع: أكثر من 8 إنشات



مصطلحات مهمة في إدارة المخزون ومعناها

المعنى	المصطلح
حجم المخزون	Storage Volume
المساحة المستخدمة من قبل منتجاتك المخزنة بالفوت مكعب	Currant usage (cubic feet)
المساحة المسموحة لك باستخدامها حاليا	Currant storage limit
المساحة المسموحة لك باستخدامها في الفترة القادمة	Next period storage limit
كمية المنتجات التي في المخزن حاليا	Utilization Quantity
المنتجات التي تم شحنها ولكن لم يتم إدخالها الى مخازن أمازون والمنصة	Inbound Quantity
المنتجات التي تحتاج لإعادة تخزين	SKUs to Restock



في نفس الصفحة كذلك هناك خيارات مهمة وإحصائيات يجب الانتباه لها

- Excess Inventory المخزون الزائد
 - كم كمية المخزون الزائد
- FBA Sell-through نسبة البيع للمخزون
- أهم قيمة وتعني كم نسبة المبيعات لنسبة التخزين فلو كان المخزون ينقص بسرعة خلال 90 يوما وتتم إعادة تعبئة المخزن فهذا يعطيك تقييما جيدا.
- Stranded Inventory وتعني المخزون المعلق أي أنه غير متوافر في المنصة ولكنه موجود في المخزن.

Ways to improve your performance	
Excess inventory percentage: 0.00% Follow the recommended actions to improve profitability and save on storage fees.	Reduce excess inventory (0)
FBA sell-through: 16.2 Take actions to help improve listing traffic and sales Show more details	Improve sell-through
Stranded inventory percentage: 11.11% Fix listings to make your FBA inventory available for purchase on Amazon. Show more details	Fix listings (1)
FBA in-stock rate: 60.53% Keep your popular products in stock to avoid lost sales. Show more details	Restock today (2)

YOUR INVENTORY PERF	ORMANCE INDEX	TOP IN	FLUENCING FACTOR	S	
FOR WEEK 37 2021		Excess i	inventory	Ø	
		Sell-thr	ough	Ø	3
▲ 2pts last 7 da	ays 630	Strande	ed inventory	A	
∧ RESTOCK LIMITS					
Standard-size storage		Oversize storage		Apparel storage	
		^			
2,007 of 1,000 units		994 of 1,000 units		0 of 1,000 units	
Jtilization quantity	2,007	Utilization quantity	994	Utilization quantity	
Maximum inventory level	1,000	Maximum inventory level	1,000	Maximum inventory level	
Maximum shipment quantity	0	Maximum shipment quantity	6	Maximum shipment quantity	
∧ STORAGE VOLUME					
Standard-size storage		Oversize storage		Apparel storage	
JNLIMITED 🥏		UNLIMITED		UNLIMITED	
1.53 cubic feet		0.82 cubic feet		0.00 cubic feet	
Current usage (cubic feet)	0.53	Current usage (cubic feet)	0.82	Current usage (cubic feet)	0.00
Current storage limit	UNLIMITED	Current storage limit	UNLIMITED	Current storage limit	UNLIN

في نفس الصفحة كذلك بإمكانك إظهار كمية المخزون المسموح لك بإرسالها للمنصة وكمية التخزين التي تستخدمها حاليا



قائمة Manage Inventory Health





قائمة Fix Stranded inventory

في هذه القائمة تظهر المنتجات التي هي متوافرة في مخازن أمازون ولكنها لم تتم إضافتها في المنصة أو غير متاحة للشراء وكل ما عليك هو اختيار خيار Create new listing لإضافة المنتج بشكل جديد إذا لم تتم إضافته، وإذا تمت إضافته يمكنك التفعيل من نفس الخيار.

Dashboard	Performa	nce New Manage Inventory Health (I	Excess and Aged Inventory) New	Restock Inventory	Fix stranded inventory	New Manage FBA n	eturns New				
Fix stra	anded in active listings of	Ventory Learn more Rate this ; Amazon for inventory currently in fulfillm	bage hent centers.				Edit automatic-actio	n settings Fix stran	ided inventory in bulk	Download Report	Preferences
Wh Age The If yo	at's new? I stranded inver Auto removal o u would like to o	tory will be automatically removed accorr late column shows when units are sched elay removal for a specific FNSKU, use the	ting to your preferences. To custor uled for removal and the removal r he drop-down arrows to the right o	mize your preferences, cli method (dispose of or retu f the listing and select De	ck the Edit automatic-activ rm units). If you change yc lay auto removal for 30 da	on settings button and cli sur automated removal s ays.	ick the link on the pop-up screen. settings, it may take up to 24 hou	urs for the Auto rem	oval date column te	o update.	
Action on 0 s	elected ~	Q Search SKU, ASIN, or FNSK	rch Filters: 0 applied 🗸	1 product							
	u ndition	Product Name ASIN	FNSKU	Your Price	Available Au	to removal date	Date of stranded event +	Stranded reason	Fulfilled by	Save all	
•		ت المنتج هنا	بيانا	§ -	2 Dis	21 posal	21	Deleted listing	r.	Create a new listin	9 -

بإمكانك أيضا اختيار قائمة المنتج بالنقر على خيار Go to fix stranded inventory لإصلاح الخلل





قائمة Restock Inventory

من هنا بإمكانك مشاهدة أيضا كمية المنتجات المتوافرة، وأيضا ما تنصح به أمازون كعدد كميات من كل منتج ليتم تخزينه على منصة أمازون وبإمكانك النقر على Create shipping plan لتقوم مباشرة بعمل شحنة جديدة لهذا المنتج وإرسال كمية إضافية من نفس المنتج.

ters: 1 applied 🗸	6 items								
ts v									
		Supplier	Sales s	ummary	Price	Total days of supply	Recommended replenishment qty	Recommended ship date	Action
			(last 30 d	days)		units (incl inbound)			
		unassigned	\$6 1 units		\$69.99	0 0 units ~ Out of stock	3	1 Today	Create shipping plan 🗸
	المنتجات ستظهر هنا	unassigned	\$0.00 0 units		\$69.99	0 0 units ~ Out of stock	1	1 Today	Create shipping plan v
	20	unassigned	\$1 6 units		\$32.99	365+ 2005 mits ~ Lo	0	none	Create shirthing plan v
		unassigned	\$8 3 units		\$29.95	331 992 ts ~	0	none	Create sh ng plan 🗸
				قعة ونك	المتوز ء مخزو	للمدة لانتها	لكمية التي ينصح بها لإرسالها	I	الكمية التي ينصح بها لإرسالها

قائمة Mange FBA returns

في هذه القائمة ستظهر المنتجات المرتجعة وحالة المنتج

age FBA returns	Returns policy			Mana	ge seller-fulfilled returns	Return report	Fulfillment by A	Amazon Setti
arch Order ID, SKU, ASIN, LP	Search Filters: 2 applied v 4 items All O Contains customer comment Customer refund date: O Last day O Last 7 days	Last 30 days Last 90 days Last 180	davs 🔿 Last vear					
r ID Image	Product name ASN SKU	Customer return reason	Return authorized date	Customer refund date 🐨	Unit received date	Disposition Re	etum status	Action
		Item is defective View comment	08/25/2021	08/31/2021	09/03/2021	Defective To	UNFULFILLABLE	View det
	. تباعتنا مال	Product is missing parts/accessories View comment	08/12/2021	08/25/2021	08/31/2021	Sellable Re	COMPLETE sturned to inventory	View det
	ستظهر هنا	-	-	08/22/2021	-	- 0	RETURN STARTED	View de
				08/11/2021		-	ARTED	View de
رقم الطلب	English v	سبب إرجاع المنتج من قبل الزبون		خ ع لام	التواري للإرجا والاستا	; ج	نالح المنت	offiliat



Growth

التقارير المهمة في منصة أمازون

التقرير الأول الذي سنتحدث عنه هو تقرير الدفعات المالية والدخل وتستطيع الدخول له من خلال القائمة واختيار Reports ثم Payments

Reports	cin	>	Payments
Performance		>	Amazon Selling Coach
Partner Netw	ork	>	Business Reports
B2B		>	Fulfillment
Brands		>	Advertising Reports
			Return Reports
Use old navig	Jation		Custom Reports







قائمة الحوالات المالية Transaction View

	Deferred Tran	sactions Stateme	nt View Transaction View	All Statements	Disbursements Da	ate Range Reports Ad	vertising Invoice History			
						Find a transaction	Enter order number	Search		
	Account Type		Transaction Type	Within @	ত	Settlement Period				
	Standard Ord	ers v	All transaction types	✓ ○ Set	ttlement Period	All settlement period	ods 🗸	Update		
				O Pas	st Number of Davs					
				0.0	atam Data Panca					
	(i) You n	nay now use the 'Do	wnload' button to generat	e a report of the trans	sactions as shown i	in the table. This report	is limited to 600 transactions.	For a com- X		
	You m plete	nay now use the 'Do list of transactions a	wnload' button to generat Ind other columns not disp	e a report of the trans layed here, use the F	sactions as shown i Payment reports on	in the table. This report n the Disbursements or D	is limited to 600 transactions. I ate Range Reports tabs.	For a com-X		
	You n plete	nay now use the 'Do	winload' button to generat ind other columns not disp () Unable to load We have reach	e a report of the trans layed here, use the F d all the transaction leed the maximum limi	sactions as shown i Payment reports on for the selected p it of 10,000 transac	in the table. This report in the Disbursements or D period tions. Please narrow yo	is limited to 600 transactions. late Range Reports tabs. X our search.	For a com- X		
ransacti	O You n plete	hay now use the 'Do	winload' button to generat nd other columns not disp () Unable to loas We have reach	e a report of the trans layed here, use the F d all the transaction led the maximum limi	sactions as shown i Payment reports on I for the selected p it of 10,000 transac	in the table. This report t the Disbursements or D period ctions. Please narrow yc	is limited to 600 transactions. I late Range Reports tabs.	For a com- X	Downloa	đ
Transacti	You n plete	nay now use the 'Dc list of transactions a	winicad' button to generat ind other columns not disp Unable to loas We have reach Product Details	e a report of the trans layed here, use the F d all the transaction led the maximum limi	scritons as shown in Payment reports on In for the selected p it of 10,000 transac	in the table. This report n the Disbursements or D period ctions. Please narrow yc	is limited to 600 transactions. I ate Range Reports tabs.	For a com- X Amazon fees	Downloa	d Tot
'ransacti Date /2021	You n plete	hay now use the 'Dc list of transactions a Order ID 112-3157243	winload' button to generat ind other columns not disp Unable to load We have reach Product Details	d all the transaction	sactions as shown i Payment reports on I for the selected p it of 10,000 transac	in the table. This report to the Disbursements or D period titons. Please narrow yc lotal product charges 32.99	is limited to 600 transactions. I late Range Reports tabs.	For a com- X Amazon fees -\$10.63	Downloa Other \$0.00	d Totz \$22

بإمكانك استعمال فلتر Transaction Type لفلترة النتائج بشكل أوضح ومن قائمة All Statements بإمكانك مشاهدة كل المبالغ التي تم تحويلها

All Stater	nents Learn More	Take Tour	Rate this pa	age			
Deferred Transaction	Statement View	Transaction View	v All Staten	nents Disburse	ements Date	Range Reports Adv	ertising Invoice History
Download report <u>When will I b</u> <u>Why are some</u> 	s created when Amazor <u>e paid?</u> <u>e reports missing?</u>	n Services settles	your account.	<u>Learn more</u>			
Account Type		From		То			
Standard Order	s	~ 🗎	MM/DD/YY	үү 💼 мм/	DD/YYYY	Search	
All Statements							
Statement Devied	Poginning Palanco	Falac	Pofunde	Evponsos	Others @	Payout Amount	Download
Statement Period	beginning batance	Sales	Refutius	Expenses	others @	Payout Amount	Downtoad
/2021 – Present View summary	\$0.00	\$3,932.04	-\$115.91	-\$1,315.02	\$0.00	\$2,501.11 View transactions	Available after settlement close
/2021 – 12/14/2021 View summary	\$0.00	\$9,455.47	-\$194.49	-\$3,823.44	\$0.00	\$5,437.54 View transactions	Download Flat File V2 🗸
/2021 – /2021 View summary	\$0.00	\$6,969.51	-\$516.14	-\$3,058.88	\$0.00	\$3,394.49 View transitions	Download Flat File V2 🗸
تاريخ الدفعة	ت	المبيعا	الإرجاع	أمازون	تكاليف	حويله	المبلغ الذي تم ت



للدخول له انقر على القائمة ثم توجه إلى Reports ثم اختر Business Reports



- بإمكانك اختيار التاريخ من قائمة اليوم Date
- بإمكانك اختيار السوق الذي تبيع فيه من قائمة Fulfillment channel
- بإمكانك معرفة المبيعات بأكثر من طريقة من خلال Sales breakdown



بإمكانك عرض المبيعات بخيار الجداول كذلك من خلال اختيار Tabel view

Sales Dashboard	Date		Sales breakdown	Fulfillment channel		
isiness Reports	Year to date - 12/20/2021	~	Marketplace total	- Both (Amazon and	eller) 🗸 Apply	
Date						
ales and Traffic	Sales Snapshot taken at 12	/20/2021, 9:26:57 PM PST				
Detail Page Sales and Traffic	Total order items 5,769	Units ordered	Ordered product sales \$213,120.89	Avg. units/order 1.15	item Avg. sales/order \$36.94	item
eller Performance		•				
ASIN	Compare Sales					
Detail Page Sales and Traffic			ال	عات بالجداو	عرض المبي	Table
etail Page Sales and raffic By Parent Item		Total order items	Units ordered	Ordered product sales	Average units/order item	Average sales/order item
	This year so far	5,769	6,635	\$213,120.89	1.15	\$36.94
etail Page Sales and affic By Child Item				4050 040 50	1 15	\$33.05
etail Page Sales and affic By Child Item rand Performance	Last year	7,928	9,133	\$262,010.52	1.15	
etail Page Sales and affic By Child Item and Performance ner	Last year	7,928	9,133	\$262,010.52		14 770/

ويمكن عرض المخطط البياني للمبيعات مع زيارة صفحة المبيعات فكل ما كان الخطان



الجدول أسفل المخطط مهم جدا، وتظهر فيه عدة أشياء مهمة وسنشرحها أسفل الجدول



Date ↑	Ordered Product Sales † V	Ordered Product Sales - [†] B2B ×	Units Ordered [†] ↓ ~	Units Ordered - † B2B ×	Total Order Items V	Total Order Items - ↑↓ B2B ✓	Average Sales per Order [†] ↓ Item	Average Sales per Order † Item - B2B ×	Average Units per Order [†] ↓ Item	Average Units per Order † _↓ Item - B2B ×	Average Selling Price
11/20/2021	\$890.73	\$0.00	27	0	25	0	\$35.63	\$0.00	1.08	0	\$32.99
11/21/2021	\$329.90	\$0.00	10	0	9	0	\$36.66	\$0.00	1.11	0	\$32.99
11/22/2021	\$659.80	\$32.99	20	1	18	1	\$36.66	\$32.99	1.11	1	\$32.99
11/23/2021	\$296.91	\$0.00	9	0	9	0	\$32.99	\$0.00	1	0	\$32.99
11/24/2021	\$164.95	\$32.99	5	1	5	1	\$32.99	\$32.99	1	1	\$32.99
11/25/2021	\$392.84	\$0.00	12	0	10	0	\$39.28	\$0.00	1.2	0	\$32.74
11/26/2021	\$164.95	\$0.00	5	0	4	0	\$41.24	\$0.00	1.25	0	\$32.99
11/27/2021	\$527.84	\$0.00	16	0	14	0	\$37.70	\$0.00	1.14	0	\$32.99
11/28/2021	\$362.89	\$0.00	11	0	8	0	\$45.36	\$0.00	1.38	0	\$32.99
11/29/2021	\$1,055.68	\$65.98	32	2	30	2	\$35.19	\$32.99	1.07	1	\$32.99
11/30/2021	\$791.76	\$0.00	24	0	21	0	\$37.70	\$0.00	1.14	0	\$32.99
12/01/2021	\$890.73	\$32.99	27	1	27	1	\$32.99	\$32.99	1	1	\$32.99
12/02/2021	\$527.84	\$0.00	16	0	14	0	\$37.70	\$0.00	1.14	0	\$32.99
12/03/2021	\$725.78	\$0.00	22	0	17	0	\$42.69	\$0.00	1.29	0	\$32.99
12/04/2021	\$560.83	\$0.00	17	0	15	0	\$37.39	\$0.00	1.13	0	\$32.99
Total	\$17,118.77	\$197.94	519	6	467	6	\$37.06	\$5.50	1.12	0.17	\$32.98

Date	Product Sales	Total Order Items	Average Sales per Order		
التاريخ	قيمة المبيعات	عدد المنتجات المباعة	متوسط قيمة الطلب		

بإمكانك عرض بيانات كل منتج ونتائجه بشكل مفصل وننصحك بمراقبة هذه البيانات، لأنها توضح أداء المنتج وأهم شيء مقارنة عدد الزيارات بعدد المبيعات لمعرفة نسبة المبيعات.

× CLOSE REPORTS MENU	Business Reports Detail Page Sales and Traffic By Parent Item Learn more					
Dashboards Sales Dashboard	From Date 📋 1/2021 To Date					
Business Reports	Download (.csv)					
By Date Sales and Traffic Detail Page Sales and Traffic Seller Performance	$\square \qquad (Parent) ASIN t_{1} \qquad \bigcup_{i=1}^{Title} t_{1}$	Sessions t_1	Session Percentage [†] ↓ ~	Page Views [†] ↓ ↓	Page Views Percentage [†] j ~	Featuri (Buy Bo Percen
By ASIN Detail Page Sales and Traffic	عرض النتائج لكل منتج	1,542	99.29%	2,075	99.33%	87.819
Detail Page Sales and Traffic By Parent Item		11	0.71%	14	0.67%	78.579



بإمكانك الدخول لتقرير الإعلانات من خلال Reports ثم Advertising Reports

Reports	>	Payments
Performance	>	Amazon Selling Coach
Partner Network	>	Business Reports
B2B	>	Fulfillment
Brands	>	Advertising Reports
		Return Reports
Use old navigation		Custom Reports

إذا كنت تقوم بعمل الإعلانات تظهر في هذه الصفحة وبإمكانك تحميل التقرير بالنقر على Actions ثم اختيار Download

88	Create report Search	h for a report by re	port name							Columns
~	Status	Last run	Download	Next run	Report name	Report category	Report type	Report period	Time unit	Actions
	Completed One-time	Nov 15, 2021 9:07 pm PST	¥		Sponsored Products Search term report	Sponsored Products	Search term	September 11, 2021 - November 15, 2021	Summary	Actions ~
۲	Scheduled Monthly	Dec 1, 2021 8:06 am PST	٤	Jan 1, 2022 8:06 am PST	Sponsored Products Search term report	Sponsored Products	Search term	Last month	Summary	Actions 👻
<u>الل</u>	Completed One-time	Jun 28, 2021 8:26 am PDT	¥		Sponsored Display Targeting report	Sponsored Display	Targeting	Last 30 days	Summary	Actions ~
Ŀ	Completed One-time	May 5, 2021 12:30 pm PDT	¥		Sponsored Products Advertised product report	Sponsored Products	Advertised product	Last 30 days	Summary	Actions ~
	Completed One-time	May 5, 2021 11:53 am PDT	*		Sponsored Display Campaign report	Sponsored Display	Campaign	February 4, 2021 - March 31, 2021	Summary	Actions ~

من البيانات التي ستقوم بتحميلها مهم أن تعرف كم دفعت، وكم العائد لك من الإعلان وأي الإعلانات أو الكلمات التي أعلنت بها أرجعت لك عوائد مالية.

4	A .	в										
1	Start Date	End Date	Portfolio name	Currency	Campaign Name	Ad Group Name	Targeting	Match Type	Customer Search Term	Impressions	Clicks	Click-Thru Rate (CTR)
2	Nov 30, 2021	Nov 30, 2021	Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	dog pads large	BROAD	crate pads for large dogs 36 x 24	7	1	14.28
3	Dec 06, 2021	Dec 06, 2021	Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	dog pads large	BROAD	dog grass pad with tray large	24	1	4.166
4	Dec 01, 2021	Dec 01, 2021	Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	dog pads large	BROAD	dog pads extra large	147	2	1.360
5	Nov 29, 2021	Nov 29, 2021	L Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	dog pads large	BROAD	dog pads extra large 100 count	57	1	1.754
6	Dec 07, 2021	Dec 07, 2021	L Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	dog pads large	BROAD	dog traing pads x large	5	1	20.000
7	Nov 29, 2021	Nov 29, 2021	I Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	dog pads large	BROAD	large washable dog pads	12	1	8.333
8	Dec 07, 2021	Dec 07, 2021	L Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	dog pads large	BROAD	plastic dog pad holder large	1	1	100.000
9	Nov 30, 2021	Nov 30, 2021	1 Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	pad for dog	BROAD	chew proof dog crate pad	10	1	10.000
10	Nov 29, 2021	Dec 11, 2021	L Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	pad for dog	BROAD	dog grass pad with tray	32	4	12.500
11	Nov 30, 2021	Nov 30, 2021	Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	pad for dog	BROAD	dog pads holder	6	i 1	16.666
12	Dec 05, 2021	Dec 05, 2021	Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	pad for dog	BROAD	dog wewe pad	1	1	100.000
13	Nov 30, 2021	Dec 04, 2021	Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	xI pee pads for dogs	BROAD	dog xl pee pads	113	2	1.769
14	Dec 06, 2021	Dec 06, 2021	Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	xI pee pads for dogs	BROAD	xl dog pee pads	32	1	3.125
15	Dec 05, 2021	Dec 05, 2021	L Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	pee pad for dogs	BROAD	2 pack 72" dog pee pad	1	1	100.000
16	Dec 03, 2021	Dec 03, 2021	L Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	pee pad for dogs	BROAD	72 x 72 washable pee pads for dogs	4	1	25.000
17	Dec 05, 2021	Dec 05, 2021	L Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	pee pad for dogs	BROAD	artificial dog pee pads	3	1	33.333
18	Nov 30, 2021	Nov 30, 2021	L Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	pee pad for dogs	BROAD	best defence dog pee pad washible	1	1	100.000
19	Dec 01, 2021	Dec 01, 2021	1 Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	pee pad for dogs	BROAD	bullseye pee pads for dogs	1	. 1	100.000
20	Nov 30, 2021	Nov 30, 2021	L Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	pee pad for dogs	BROAD	cloth dog pee pads	1	1	100.000
21	Dec 02, 2021	Dec 02, 2021	L Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	pee pad for dogs	BROAD	dog pee pad turf	39	1	2.564
22	Dec 07, 2021	Dec 07, 2021	I Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	pee pad for dogs	BROAD	dog pee pads frame	7	1	14.285
23	Dec 03, 2021	Dec 03, 2021	L Washable Pee Pads	USD	SPA.M - Pee Pads - General	Broad	pee pad for dogs	BROAD	dog pee pee pads 23 x 35	2	1	50.000



الإعلانات في منصة أمازون



مقدمة:

إذا كنت تريد زيادة الوعي بعلامتك التجارية أو جعل الزبائن يفكرون بشراء منتجك أو خدماتك أو زيادة عمليات الشراء أو زيادة الولاء، فإن إحدى أفضل الأدوات في أمازون هي القيام بعمل الإعلان المناسب للزبون المناسب، وفي نفس الوقت قياس النتائج من استثمارك الإعلاني.

في هذا القسم سنتكلم عن فوائد الإعلانات في منصة أمازون وسنتحدث عن المصطلحات التي يجب أن تعرفها ولكن لا يمكن أن نقول إن هذا القسم كافٍ لاحتراف كل صغيرة وكبيرة في إعلانات أمازون ولكنها نقطة انطلاق ممتازة للبدء منها.

فوائد إعلانات أمازون:

1: طرق جديدة للوصول لعملائك: هناك تصاعد كبير في الإقبال على التسوق الإلكتروني وخاصة في الوطن العربي والخليجي وفي الولايات المتحدة الأمريكية هناك ما يعادل 278 مليون متسوق على الإنترنت حسب تقرير Statistica وحسب توقعات عام 2024 وهذه فرصة هائلة لدخول الأسواق العالمية بكل سهولة خاصة للمنتجات العمانية.

2: المرونة في عرض الإعلان: في منصة أمازون هناك عدة طرق لعرض إعلان لمنتجك وهناك خيارات كثيرة تجعلك قادرا على إيصال فكرتك بالنموذج الذي يناسب زبائنك وكذلك هناك خيارات كثيرة من مثل أين سيظهر الإعلان.

3: ميزانية مرنة للإعلان: بخلاف الإعلانات على الراديو والإعلانات المرئية في التلفزيون والطرقات والمطبوعات والتي تحتاج استثمارا ماليا كبيرا يأتي الإعلان الرقمي بتكاليف أقل ومناسبة لميزانيتك ومع إمكانية مشاهدة النتائج فورا دون الحاجة لأخذ المخاطر الكبيرة بالإعلانات؛ لأنها قد لا تعمل بشكل صحيح.



4: التنفيذ السريع: يتيح لك كذلك الإعلان على منصة أمازون القيام بعمل الإعلان خلال أيام بخلاف الطرق التقليدية والوصول إلى زبائنك في الوقت والمكان المناسب.

5: تقارير مباشرة وتفاعلية: بإمكانك مباشرة الحصول على النتائج وتحسينها وتطويرها ومراقبة كل شيء يخص إعلانك بسرعة كبيرة شبه مباشرة ولهذا فإنها من الطرق الأفضل لمعرفة النتائج.





مصطلحات عامة مهمة:

- Attribution يشير إلى الإعلان الذي حقق لك المبيعات وكل طريقة إعلان
 لها طريقة معينة للإشارة إلى أن عملية البيع تمت من خلال هذا الإعلان،
 وكذلك هناك مواصفات مختلفة لكيفية تفاعل الزبون مع إعلانك وكيف تم
 قياس البيع من خلال الإعلان.
- Consumer purchase Journey/Consumer decision journey هي المراحل التي يمر بها الزبون من رؤية علامتك التجارية ومنتجاتك والمسار الذي يحدد كيف اتخذ الزبون قراره بشراء المنتج وعادة تتم المراحل بالخطوات التالية: الوعى ثم الاهتمام ثم الشراء ثم تكرار الشراء (الوفاء)
 - Keyword: هي الكلمات التي قمت باختيارها للمنتج أو الإعلانات والتي تنعكس على ظهور إعلانك للزبائن المحتملين فكتابة (عطر) كمثال ككلمة مفتاحية ستظهر الإعلان للأشخاص الذين يبحثون عن العطر أو مهتمين بالعطور أو المنتجات المشابهة، وهنا التدقيق على الحصول على كلمات مفتاحية (keyword) تصف منتجك بشكل دقيق هي أهم شيء تقوم به وهي أحد أهم طرق الإعلان فهي تخاطب المهتمين بشكل مباشر
 - Placement: هي المكان الذي سيظهر فيه إعلانك فمثلا سيظهر في صفحات عرض المنتج أو في أجهزة أمازون التليفزيونية أو حتى المواقع الأخرى التي هي متصلة بأمازون.
 - Targeting: هي الفئة المستهدفة التي تريد التوجه لها بعلامتك التجارية أو منتجاتك، وقد تكون فئة عمرية أو جنسا أو منتجات مماثلة أو صنفا معينا من الأقسام.



مصطلحات تكاليف الاعلانات:

- Budget: الميزانية التي تضعها في الإعلانات
- Bid: المبلغ والمزايدة الذي تريد وضعه لكل نقرة لإعلانك فكل ما زادت
 المزايدة زادت فرصة ظهور إعلانك للفئة التي تستهدفها، ولكن يجب أيضا عدم
 وضع مبلغ كبير بحيث يسبب خسارة في النتائج فهنا يجب وضع مبلغ مزايدة
 يحقق لك الربح.
- (Cost-per-Click (CPC): التكلفة لكل عملية نقرة على إعلانك، وهي الطريقة المستخدمة في أغلب المنصات فكل ما نقصت التكلفة لكل نقرة كان إعلانك أفضل، وأيضا يعني أنه مناسب للفئة التي تستهدفها، وقد يؤدي لربح أكثر ولكن المهم أن تعرف بعض الأحيان أن التكلفة للنقرة ليست مهمة مثل أهمية أن تكون هناك نتائج، فلو كانت التكلفة قليلة ولكن لا يوجد أشخاص يشترون من خلال هذا الإعلان فيعني أن الإعلان غير مفيد.
- Cost-per-thousand-impression (CPM) هي تكلفة الإعلان لظهوره
 1000 مرة وينبغي التركيز على هذه الخاصية لو كنت مهتما بمرحلة الوعي
 ACOS مرة وينبغي التركيز على هذه النتائج فان المصطلحات الأخرى مثل ACOS
 وهو Advertising cost of sales وتعني كم تكلفة الحصول على شراء واحد
 لمنتجك من قبل زبائنك.

مصطلحات نتائج الإعلانات:

 Advertising cost of sales (ACOS) هو مصطلح يعبر عن المبلغ الذي دفعته في الإعلان للحصول على عملية شراء وهو بالعادة يحسب من خلال تقسيم مصاريف الإعلانات على المبيعات.



- Brand Lift: يصف بشكل مباشر النتائج الإيجابية التي حصلت عليها علامتك التجارية من خلال إعلاناتك.
- Click-through rate (CTR) النسبة بين ظهور الإعلانات وعدد النقرات على الإعلان وكل ما زادت النسبة كان إعلانك مناسبا لزبائنك وأقل تكلفة ولهذا اهتم كثيرا بهذا المصطلح.
- Conversions: يعبر عن النتيجة المرجوة من الزبون وتحققها، فإذا كان الهدف
 عملية الشراء فإن (Conversions) تعني عدد المبيعات، ولو كان اهتمامك مثلا بأن
 يقوم الزبون بإضافة المنتج إلى سلة الشراء، وهذا يدل على الاهتمام فإن قيمة
 (Conversions) يعني كم عدد الأشخاص الذين أضافوا منتجك لسلة الشراء
 وهكذا.
 - Impressions: تعني عدد مرات ظهور إعلانك في صفحات أمازون.
 - Reach: تعني الأشخاص الذين وصلهم إعلانك.
- (RoAS) Return on ad spend (ROAS) تعني العائد من استثمارك في الإعلان وتعني العائد من استثمارك في الإعلان وتعني المحمد ولار حصلت عليه من خلال إعلانك، ويتم حسابها من خلال (المبيعات من الإعلانات من الإعلانات على المصاريف من الإعلانات) وهي القيم التي يجب مراقبتها بشكل المدائم.
- Return on investment (ROI): يقيس هنا الأرباح من كل دولار صرفته على
 الإعلان ويتم حسابه من خلال حساب (الدخل التكلفة) / التكلفة أهم معيار تتابعه في النتائج.

من أين تبدأ في الإعلانات؟

ننصح باستخدام الإعلانات التالية في البداية ولكن انتبه يسمح لك باستخدام إعلانات المنتجات فقط إذا لم تكن مفعلا لعلامتك التجارية المسجلة في أمازون (Amazon Brand Registry)









⊥علانات المرئية



إعلانات المتاجر

مراحل وأهداف الإعلانات:

نماذج من مقاييس النجاح	الهدف	الرغبة	المرحلة
• مرات الظهور • تحسين استدعاء العلامة التجارية	أخبر قصة علامتك التجارية، وقم بالوصول إلى عملاء جدد محتملين، وساعد في بناء الثقة في علامتك التجارية. ساعد في زيادة حجم الجمهور الذي تريد الوصول إليه.	"أريد أن يكون المزيد من الأشخاص على دراية بعملي" "أريد الوصول إلى عملاء محتملين جدد" "أريد سرد قصة علامتي التجارية"	الوعي Awareness
• عمليات تثبيت التطبيق • التفاعل مع الإعلانات • مشاهدات الفيديو في قائمة البريد في قائمة البريد • تفاصيل زيارات الصفحة • حركة المرور • زيارات المتجر	يمكنك الوصول إلى المتسوقين الذين لديهم عقلية التسوق من خلال إنشاء إعلانات ملائمة وجذابة. تركز حملات التفكير على إشراك العملاء المحتملين.	"أريد أن يقوم المزيد من المتسوقين بتضمين منتجي / علامتي التجارية في ذهن العملاء عندما يتصفحون علامات تجارية مماثلة أو منتجاتهم"	الدهتمام Consideration
• المبيعات • العائد على الإنفاق الإعلاني • تكلفة الإعلان للمبيعات	تفاعل مع المتسوقين ذوي النية العالية الذين قد ينتقلون من مرحلة التفكير في الشراء إلى الشراء.	"أريد زيادة المبيعات لمنتجاتي أو خدماتي" "أريد جذب متسوقين ذوي نية عالية من التفكير في الشراء إلى الشراء"	الشراء Conversion



كيف تعلن لمنتجاتك في أمازون:

أولا: للدخول لمنصة الإعلانات كل ما عليك من القائمة اختيار Advertising ثم اختيار Campaign Manager

Advertising	>	Campaign Manager
Stores	>	A+ Content Manager
Growth	>	Vine
Reports	>	Deals
Performance	>	Coupons
Partner Network	>	Prime Exclusive Discounts
B2B	>	Promotions

ثانيا: ثم ستظهر لك نافذة بالإحصائيات والنتائج لإضافة حملة جديدة انقر Create Campaign





ثالثا: ثم اختر طريقة الإعلان المناسب، وهنا سنتحدث بشكل تفصيلي عن إعلانات المنتجات؛ لأنه الأكثر فعالية، وهي متاحة لكل الحسابات ولهذا اختر Sponsored Products وانقر Continue

Sponsored Products	Sponsored Brands	Sponsored Display
Promote products to shoppers actively searching with related keywords or viewing similar products on Amazon.	Help shoppers discover your brand and products on Amazon with rich, engaging creatives.	Grow your business by reaching relevant audiences on and off Amazon.
Continue	Continue	Continue
Explore Sponsored Products	Explore Sponsored Brands	Explore Sponsored Display

	رابعا: بيانات الحملة
Settings	•••• • •
Campaign name 🛛	قامعال مسا
Portfolio e	
No Portfolio	اسم الملف
Start End Dec 14, 2021	تاريخ البدء والانتهاء
Daily budget	الميزانية اليومية
 Targeting Automatic targeting Amazon will target keywords and products that are similar Manual targeting Choose keywords or products to target shopper searches and 	طريقة الإعلان التلقائية أو اليدوية



دليل أمازون الإرشادي | الصفحة 143

Create campaign

خامسا: لإضافة اسم ملف ادخل إلى القائمة الرئيسية Advertising Campaign وثم اختر Create a portfolio amazonads Campaigns Drafts Management 88 All campaigns Portfolios . اضافة ملف + Create a portfolio **سادسا:** ثم اختر اسم الملف الذي سيمثل هذه الحملة أو الحملات المشابهة لكى تكون عملية إدارة الإعلانات أسهل لك. Create a portfolio Organize your campaigns by business line, product category, or season, and manage total spending with budget caps. Learn more Portfolio name 1 Cancel Create a portfolio سابعا: اختر نظام المزايدة Campaign bidding strategy • Dynamic bids - down only Opynamic bids - down only تعنى بأنه سيتم استخدام أعلى مزايدة We'll lower your bids in real time when your ad may be less likely وانقاص المزايدة ينسبة 100% Dynamic bids - up and down ① We'll raise your bids (by a maximum of 100%) in real time when convert to a sale, and lower your bids when less likely to convert Dynamic bids - up and down Fixed bids We'll use your exact bid and any manual adjustments you set, an تعنى بأنه سيتم استخدام أعلى مزايدة on likelihood of a sale. ويتم إنقاصها أو رفعها بنسبة %100 ▲ Adjust bids by placement (replaces Bid+) ● In addition to your bidding strategy, you can increase bids by Fixed bids Top of search (first page) 10 % Example: A \$0.7 تعنى بأنه سيتم استخدام أعلى مزايدة لك Example: A \$0.7 % Product pages 0 \$1.13 فقط








	<u> </u>	<u> </u>		
Match type 🚯	Negative exact	Negative p	hrase	
Enter your lis	t and separate each	item with a ne	w line.	

عاشرا: في نظام المزايدة التلقائي (Automatic Targeting) بإمكانك فقط إضافة الكلمات المفتاحية التي تريد استبعادها من نظام الإعلانات وبإمكانك إدخالها هنا خاصة لو كنت تعرف أن هذه الكلمات قد تسبب ظهور إعلانك للزبائن غير المناسبين.

الحادي عشر: بإمكانك إضافة اسم مجموعة الإعلان من خيار Create an ad group

Create an ad group An ad group is a group of ads sharing the same set of keywords and products. Consi You can edit your campaign after launch to create additional ad groups in campaign	
Settings	
Ad group name Automatic	ضع اسما يصف مجموعة الإعلانات

الثاني عشر: في حالة اختيار الإعلان Manual Targeting سيكون بإمكانك تحديد كيفية





Product targeting •		
Categories Individual Suggested Search	products 🕤	الثالث عشر: الاستهداف Categories - بالأقسام Individual products - بالمنتحات
Bid Suggested bid v		
10 suggestions	Sugg. bid 🚯 🗛	dd all
/Pet Supplies/Dog Supplies/Dog Coll Harnesses & Leashes/Dog Collars/Bas Category: Basic Dog Collars Products: 28,079-46,798	ars, \$0.33 Add R sic Do \$0.18 - \$1.63	خهور أقسام أو منتجات مماثلة تنصحك أمازون باختيارها
/Pet Supplies/Dog Supplies/Dog Coll Harnesses & Leashes/Dog Harnesses/ Category: Dog Vest Harnesses Products: 12,600-21,000	ars, \$0.52 Add R Dog \$0.31 - \$1.94	efine Add للإضافة انقر على Add لتحسين الظهور انقر Refine
Keyword targeting • Suggested • Enter list Upload	file	إذا اخترت الاستهداف بـ Keyword ستظهر لك القائمة التالية
Bid ⊕ Suggested Filter by ⊕ ✓ Broad ⊕ Sort by ⊕ New	bid V Phrase V Exact ers V	استهداف الكلمات بالخيارات Broad – Phrase – Exact سيتم شرحها في الصفحة التالية
Keywords Ma	tch type 🕤 Sugg. bid 🕤 🛛 Add all	
Bro Ph Exa Bro Murita and Annia Ph Murita and Annia Ph	ad \$1.47 Add rase \$1.43 Add rate \$1.18 Add vad \$1.70 Add rase \$1.70 Add vat \$1.70 Add	انقر على Add لإضافة الكلمات حسب النوع

Keyword targeting •





Keyword Targeting

هنا بإمكانك إدخال الكلمات التي تصف منتجك بشكل دقيق، وكذلك بإمكانك إضافة الجمل وننصحك بشدة بأن تقوم بالبحث بشكل دقيق مع المنافسين ومع المصنعين وكيف يصفون منتجك

أدخل الكلمات هناك وحدد نوعها

ننصحك في البداية بإدخال الكلمات والجمل باختيار كل نوع Broad و Ex- و Ex- ex act وبعد ما ترى النتائج تحدد أي الطرق أفضل للحصول على النتائج.

Result	ts 624 Keywords						D	ownload CSV 🕹
	Select All				Include All Varian	ts 🕜 🌑	Page 1 of 3	∢ ► 🛱
	Keyword	ŧ	30-Day Search Volume (Exact)	30 Day Trend ♥	Dominant Category	PPC Bid (Exact)	PPC Bid (Broad)	Ease to Rank
	cologne for men	۵	95,445	† 30%	Beauty & Personal Care	\$1.12	\$1.11	Easy
	perfumes for men	۵	71,371	↑ 76%	Beauty & Personal Care	\$0.84	\$0.93	Easy
	prada cologne for men	۵	10,099	† 20%	Beauty & Personal Care	\$0.64	\$0.63	Easy
	perfumes para hombres	۵	7,083	† 76%	Beauty & Personal Care	\$0.85	\$0.67	Easy

باستخدام الأدوات المساعدة في أمازون بإمكانك معرفة كمية البحث والكلمات التي تظهر فيها منتجاتك المشابهة وكم سعر الإعلان وما مدى سهولة الإعلان فيها، ولهذا إذا كنت تريد معرفة الكلمات بسهولة ننصحك بالاشتراك فيها، ولكن بإمكانك القيام بنفس المهمة بنفسك، ولكن ستأخذ وقتا أكثر، وفي هذا المثال استخدمنا المنتج

كيف تحدد الكلمات المفتاحية ونوعها وسنستخدم المثال perfumes for men

النوع الأول:

Broad - واسع	نوع الكلمة
perfumes for men	الكلمة المدخلة
أي عملية بحث وفيها الكلمات التالية: Perfumes Men فمثلا لو بحث شخص عن New Perfumes Oud Perfumes Oud Perfumes Cheap Perfumes Men Colones Men cents النتائج؛ لأن الاستهداف فيه كلماتك بشكل واسع.	أين سيظهر إعلانك؟



النوع الثاني:

Phrase - جملة	نوع الكلمة
perfumes for mer	الكلمة المدخلة
ي عملية بحث وفيها الكلمات التالية: ومثلا لو بحث شخص عن Oud perfumes for mer Oud perfumes for mer Cheap perfumes for mer perfumes for men 100ml new perfumes for men special offe سيظهر الإعلان إذا كانت فيه الجملة التي وضعتها في إعلانك حتى لو كانت مرافقة لكلمات أخرى.	أين سيظهر إعلانك؟

النوع الثالث:

Exact - متطابق	نوع الكلمة
perfumes for men	الكلمة المدخلة
أي عملية بحث وفيها الكلمات التالية: perfumes for men فقط وبنفس الترتيب Oud perfumes for men Cheap perfumes for men perfumes for men 100ml new perfumes for men special offer لن يظهر إعلانك إلا إذا كانت الكلمات متطابقة %100	أين سيظهر إعلانك؟



كيف تجد الكلمات المناسبة:

- الكلمات التي استخدمتها في وصف منتجك ومتطابقة ما يقوم به أو يقدمه منتجك.
- الكلمات التي يستخدمها منافسوك في منتجاتهم وهي متطابقة مع ما يقوم به منتجك.
 - الكلمات التي تتوقع أن يستخدمها زبائنك للبحث عن منتجك وبإمكانك هنا
 - سؤال زبائنك الحاليين
 - قراءة ردود الزبائن وتقييمهم في أمازون

كيف تبدأ بنظام الكلمات المفتاحية (Keywords):

- ابدأ باستخدام كل أنواع الكلمات Broad Exact Phrase
- ثم بعد ظهور النتائج اختر الكلمات التي تعطيك أفضل النتائج وأبقها.
- احذف الكلمات التي لا تعطيك نتائج إيجابية أو تكلفتها عالية بنتائج قليلة.

ad file			7 added			Remove al
ed bid 💙			Keywords IS IR 🚯	Match type 🚯	Sugg. bid 🚯 Apply All	Bid 🚯
Phrase	✓ Exact			Exact	\$3.41 \$2.74 - \$6.85	\$ 3.41 X
)rders	*		_	Exact	\$1.52 \$1.04 - \$3.05	\$ 1.52 ×
Match type	Sugg. bid \$1 18	Add all	_	Exact	\$3.05 \$2.56 - \$6.13	\$ 3.05 ×
Exact	\$1.33	Added	الكلمات ستظهر هنا	Exact	\$2.21 \$1.75 - \$2.93	\$ 2.21 ×
Exact	\$4.28	Added		Exact	\$4.28 \$2.72 - \$8.59	\$ 4.28 ×
Exact	\$2.21	Added		Exact	\$1.33	\$ 1.33 ×
Exact	\$3.05	Added		Exact	\$0.52 - \$2.07	
Exact	\$1.52	Added		EXACT	\$0.90 - \$2.37	\$ 1.18 ×

 عند إضافتك للكلمات المفتاحية سيكون بإمكانك تعديل قيمة المزايدة بشكل يدوي قبل إضافتها



Go back to campaigns	Save as draft	Launch campaign	4
See keyword target	ing guidelines	÷	
	Remove all		
Match Sugg. bid 🕤 Bid (type 🕜 Apply All	Ð		
Exact \$3.41 \$2.74 - \$6.85	3.41 ×		

لإنشاء الحملة الإعلانية بعد إضافة كل البيانات انقر على Launch Campaign بعد إطلاق الحملة ستظهر لك هذه الرسالة وتعني أنه سيتم التدقيق على الحملة

Congratulations, your campaign launched succession Note: Your campaign can take up to 1 hour to process before	essfully. it is eligible to receive impressions.		×
Campaign:			
Campaign settings	Ad group settings		
Portfolio:	Ad group name: Manual		
Schedule:	Default bid: \$1.75		
	Advertised products:		
Targeting: Manual targeting	Keywords: 7	إدارة الحملات	لتعديل الحملة
Campaign bidding strategy: Dynamic bids - up and down	Negative keywords: 0		
Adjust bids by placement: Top of search (first page): 10% Product pages: 0%		+	-
		Go to campaign ma	anager Edit campaign



استخدام العروض للتسويق لمنتجاتك



القسائم Coupons

للدخول لقائمة الكوبونات ادخل على قائمة Advertising ثم اختر Coupons

Advertising	>	Campaign Manager
Stores	>	A+ Content Manager
Growth	>	Vine
Reports	>	Deals
Performance	>	Coupons
Partner Network	>	Prime Exclusive Discounts
B2B	>	Promotions
		Read more >

ثم اختر من الصفحة الزر Create a new coupon

Coupons	Create in bulk	Create a new coupon
Select : O All (16) Running (0) Expired (12) Failed (1) Canceled (3) Submitted (0) Expiring Scon (0) Expiring Scon (0)		
Search : Q Search by coupon title or status Search		
First Prev Next Last 20 v		

ستظهر لك قائمة للبحث عن منتجاتك بإمكانك البحث بالاسم أو برقم المنتج



بعد البحث سيظهر لك المنتج الذي بحثت عنه اختره من خيار Participating ثم انقر على زر Continue

Select products Participa	ting products (0)			
B08	٩.	1 results		
Participating ①	Product name Variations		↑ ASIN	ţ
		بيانات المنتج ستظهر هنا		



دليل أمازون الإرشادي | الصفحة 152

ستظهر لك قائمة تقوم بوضع البيانات حسب الشرح بالأسفل

	Products	Details	O Review		
Set schedule Select a duration for you	ur coupon between 1	- 90 days			
Start date ⑦	End date ⑦	YY		+	حدد التواريخ
When you sel submission fo	lect today as the st or your coupon to b	art date, it will take up e visible to customers	o to 6 hours after coupon 3.	×	
Set discount Enter the discount amount	unt you want to apply	y to the products you a	dded to your coupon in the p	previous	
Money off				+	خيار الكوبون للتخفيض بالنسبة أو بمبلغ ثابت
Discount					نسبة التخفيض
Minimum 5% and Maxir	num 80% <				
Set budget					

Your budget will be shared among the following 2 costs:

إذا اخترت خيار التخفيض بمبلغ (Money Off) سيكون عليك إضافة مبلغ التخفيض من صندوق Discount)) ووضع المبلغ الذي تريد تخفيضه، وبإمكانك أيضا تحديد أن يتم التخفيض لمرة واحدة لنفس الزبون باختيار خيار -Limit redemption to one per) cus (tomer)

Set discount						
Enter the discount amount you want to apply to the products you added to your coupon in the previous step.						
Money off Percentage off						
Discount \$	قيمة التخفيض كمبلغ					
Limit redemption to one per customer	استخدام التخفيض مرة واحدة					



ثم سيتعين عليك تحديد الميزانية للكوبونات حيث إنه في كل مرة يتم استخدام الكوبون سيتم احتساب \$0.6 كعمولة بالإضافة إلى تخفيضك فإذا خفضت \$10 سيكون التكلفة \$10.6 والميزانية هنا تحدد كم مرة تريد استخدام التخفيض

Set budget

Your budget will be shared among the following 2 costs:

- USD equivalent of the discount you are offering
- Redemption fees (\$0.60 for each redemption)

 Budgets are not hard limits. Coupon budgets are for planning purposes only and budget overshooting should be expected. Learn more Your coupon will be deactivated when it reaches 80% utilization. How do budgets work? 	ميزانية التخفيض
\$ Minimum \$100 and Maximum \$10000000	إذا أردت تخفيض 10 دولارات لـ 10 أشخاص ستكون (10*10)+(10*00)=\$116
Coupon title	
For a more effective coupon title, choose a definition that accurately describes the product group you added to your coupon. For example: 'Save 15% on hand sanitizers'	
Coupon title	
Save 5% on	اسم التحقيص
Maximum 100 characters	
Title guidelines	
Targeting You may choose to limit the audience of your coupon to one of the customer segments below.	الفئة المستهدفة
Customers to target (2)	All Customers - thill Is
All customers v	حل الربان – Prime الطلاب والعائلات
Continue	

الصفحة النهائية يظهر فيها ملخص عمل الكوبون فإذا كانت كل البيانات متوافقة مع ما تريده انقر على زر Submit لنشر الكوبون أو التخفيض.

Coupons > Create a new Coupon			Products	Details	O Review		Cancel	Subr By submitting this co Amazon coupon term	nit upon, you accept ns and conditions.
Details Edit									
Coupon title									
Discount									
Budget		ن هنا	نات الكوبو	بيان					
Schedule									
Target Customers	All cu:	stomers							
One redemption per customer	Yes								
Products (1) Edit									
Product name Variations				↑	ASIN	[†] ↓ List price⊙	ţ	In stock	t ₄
		المنتج هنا	بيانات			\$32.99		1943	







العروض Promotions

لعمل العروض الخاصة مثل التخفيض المفاجئ ولمدة معينة أو الجمعة البيضاء أو عروض يوم أمازون برايم وغيرها نستخدم خيار Promotions من قائمة Advertising

>	Campaign Manager 🛛
>	A+ Content Manager
>	Vine
>	Deals
>	Coupons
>	Prime Exclusive Discounts
>	Promotions
	> > > > > >

ستظهر لك صفحة بالخيارات التالية

- Social media promo code عرض للاستخدام في وسائل التواصل • الاجتماعي.
 - Percentage off عرض التخفيض بالنسبة.
 - Buy one Get one اشتر واحدا واحصل على الآخر مجانا. ٠

Promotions Learn more		ولكن قبل القيام بأي عرض
Create a Promotion Manage Your Promotio	ns Manage Product Selection	·· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
Create a Promotion		يجب عليك إصافة المنتج
Social Media Promo Code	Percentage Off	أو المنتجات التي تريد عمل
Create a custom promo code and receive a unique marketing page to share with customers through social media, emails, or influencer marketing. You	Use Advanced options, to set up a promotion with a tiered discount structure to encourage the customer to buy more because they get a better discourt (a Day Devine and the structure discourt)	۔ عرض لھا من قائمة Mange
many units and transactions customers can redeem.	unit purchases, consider implementing a limited- time Sale Price (impacts Buy Box).	Product
> See Less Create	 See Less Create 	Selection
Buy One Get One		
Set up a limited-time, "buy one (or many) get one free" offer to spotlight a new product or to get your current customers to buy differently.		



دليل أمازون الإرشادي | الصفحة 155



Promotions	Learn mor	e				
Create a Promotion	Manage	Your Promotions	Manage P	roduct Selection		
Product Selection Type:	~	Create Product Sele	ection			
Search						
Tracking ID	~	Partial tracking ID	required		Search	

قم باختيار Create Product Selection لعمل قائمة بالمنتجات التي تريد عمل عرض لها ثم ستقوم بإضافة مسمى العرض وأرقام المنتجات ASIN .

Create Product Selection

Manage Product Selection		
Product Selection Type:	ASIN List	
Product Selection Name / Tracking ID:	Example: BLUE_SHOES_08. This information	اسم التخفيض
Internal Description:	The description for this product list will not	اسم التخفيض
ASIN List	Add up to 4000 individual ASINs to this list by either ty semicolons.	
		أضف أرقام المنتجات ASIN

Submit

إذا كنت لا تعرف ما هو رقم ASIN ادخل على صفحة منتجك على أمازون وستجده في قائمة Product details بإمكانك الآن التوجه لصفحة Promotions واختيار الخيار





Manage Promotions Review		عدد المنتحات التي يحب
Step 1: Conditions		شراؤها
Purchased Items	At least this quantity of items I Select one V teat	اختر المنتج
Buyer gets	Percent off v	نوع العرض
Applies to Additional Item	Purchased Items	على أي نوع ينطبق
Buyer benefit applies to a quantity of	when buyer purchases	اسم التخفيض
Select a Discount	Purchased Lowest price	العروض حسب عدد
Tiers	Buyer purchases At least this quantity of items Add Tier Remove Tier	المنتجات التي يشتريها الزبون فمثلا تخفيض %5 لمنتج واحد و%10 لمنتجين
^ Advanced Options)
Exclude Items	Select one	منتجات لا ينطبق عليها العرض

Create a promotion: Percentage Off

ثم سيتطلب منك اختيار التواريخ ووصف العرض ورقم تتذكر به هذا العرض، وهل هذا العرض متاح للكل أو لاستخدام واحد وغيرها من الأشياء كما في الصورة التالية:

Step 2: Scheduling		
Start Date	8:00 AM	تاريخ البدء
End Date	T11:59 PM	تاريخ الانتهاء
Tracking ID	Percentage OI	وصف العرض خاص لك فقط
Step 3: Additional Options		
<u>^ Claim Code</u>	Single-use Group None	نوع الكود
One redemption per customer		Single-use – استخدام
Claim Code	HSZE Suggest a code	واحد
Claim Code Combinability	Preferential	Group – يمكن استخدامه
~ Customize messaging		عدة مرات
Manage Promotions Review	كود العرض	Non – لا يتطلب كود

بعد تهيئة البيانات بإمكانك النقر على Review لإطلاق هذه الحملة من العروض.



فتح شركة في الولايات المتحدة الأمريكية

الحصول على شركة محدودة المسؤولية في الولايات المتحدة الأمريكية

إن فتح شركة محدودة المسؤولية عملية سهلة وغير مكلفة وننصح باستخدام بعض المواقع التي تستطيع تخليص كل الإجراءات بأسعار مقبولة

مثال موقع wyomingagents.com يقوم بعمل التالي بنيابة عنك:-

- فتح شركة محدودة المسؤولية.
- يكون مسؤولا قانونيا بدلا عنك لاستلام أي ملفات تخصك.
- يقوم باستلام البريد المرسل لك ووضع نسخة إلكترونية منه.
 - يقوم بإعطائك عنوانا بريديا لتصلك الرسائل عليه.
 - تستطيع فتح رقم ضريبي مجانا.
 - وأكثر يمكنك مشاهدة التفاصيل بالنقر هنا: https://www.wyomingagents.com/llc

التكلفة:

- أول سنة ستكون التكلفة \$125 ما يعادل 50 ريالا عمانيا تقريبا.
 - ثانى سنة ما يعادل \$95 وتقريبا 38 ريالا عمانيا.

الحصول على رقم EIN الضريبي:

الشرح والخطوات قد تطول ولكن بإمكانك معرفة كل الخطوات بالصور من الوصلة التالية: https://www.wyomingagents.com/wyoming-ein-number



خطة عمل لمدة 12 شهرا لتنجح في أمازون

الهدف من الخطة الزمنية:

الخطة تم وضعها للتجار الذين يملكون منتجات والذين لم ينتجوا منتجاتهم أو ليس لديهم منتج حتى الآن، ولهذا سنتحدث هنا عن كل مراحل إنتاج المنتج وكيفية البدء في بيعه في منصة أمازون، وإذا كانت لديك منتجاتك الخاصة فإن الخطة ستختصر الكثير من المراحل وبإمكانك مباشرة البدء بتجهيز المنتجات والشحن.

المرحلة الأولى: تسجيل وتفعيل حسابك في أمازون

تسجيل حسابك وتفعيله في منصة أمازون سيحتاج منك 3-1 أسابيع؛ وذلك لأن أمازون ستقوم بإرسال رسالة بريدية إلى مقر إقامتك للتأكد من حقيقة بياناتك التي أدخلتها في المنصة، وكذلك سيتوجب عليك عمل مقابلة بالفيديو مع أحد مندوبي أمازون، وسيكون عليك تجهيز التالي:

- التسجيل في منصة أمازون (شاهد الدليل لطريقة التسجيل).
 - (المقابلة) كشف حساب البنك الأصلي على أللا تزيد مدته على 180 يوما.
 - (المقابلة) جواز سفرك أو بطاقة الهوية.
- مقر إقامتك أو مقر شركتك الذي تستطيع استقبال الرسائل عليه ويوجد شخص لاستلامها.







المرحلة الثانية: إذا لم يكن لديك منتج

سيكون عليك البحث والتقصي عن أفضل المنتجات التي تستطيع بيعها في أمازون، وتستطيع إنتاجها وتصديرها بشكل يجلب لك الأرباح وهنا سيكون عليك معرفة:

- 1. أسعار المنتجات المنافسة.
 - 2. قوة التنافسية.
- 3. التقييم للمنتجات المنافسة.
- 4. الأشياء السلبية في تقييم المنتجات المنافسة وهل تستطيع إصلاحها.
 - 5. كم سيكلفك إنتاج مثل هذه المنتجات.
 - 6. هل لها سوق ومبيعات جيدة تؤمن لك الربحية.

وبإمكانك هنا استخدام إحدى الأدوات لمنصة أمازون لإظهار كمية المبيعات والتكلفة وتستطيع إيجاد هذه البيانات في دليل البيع على أمازون.

المرحلة الثالثة: التحليل المالي والتطوير للمنتجات

مهم جدا أن تقوم بعملية الحسابات فهناك مصاريف يجب الانتباه لها في أمازون، وتستطيع إيجاد أمثلة وآلة حاسبة في الدليل، ولكن ما سيكون مهم بنسبة لك النقاط التالية:

- هل هناك إقبال على المنتج الذي تود بيعه في ذلك السوق؟
 - 2. يجب معرفة التكلفة لي:
 - إنتاج المنتج
 - الشحن من أين ستشحن إلى منصة أمازون
 - الشحن من المصنع لسلطنة عمان.
 - الشحن من المصنع إلى أمازون.
 - الشحن من عمان إلى أمازون.
 - التخزين
 - التخزين الشهري.
 - التخزين طويل الأمد.
 - تكلفة أمازون FBA لشحنه للزبون.







- هل تحتاج لحساب فردي أو احترافي؟
- 3. هل قمت بعملية استطلاع لمشاكل الزبائن وقمت بحلها في منتجك؟
- 4. هل منتجك مميز عن المنتجات الأخرى وبسعر منافس أو مقارب له؟

المرحلة الرابعة: صناعة المنتج

هذه المرحلة مهمة إذا كان ليس لديك منتج أو علامة تجارية حتى الآن وهي مرحلة المخاطبة والتواصل مع المصانع لتصنيع منتجك بالجودة والمواصفات التي تريدها مع سعر تستطيع من خلاله الربح.

وسيكون عليك الاهتمام بالتالي:

- 1. البحث عن مصنع محلي أو في دولة منتجة.
 - 2. تقييم المصنع وأخذ الأسعار.
 - 3. طلب نموذج أولي وتقييمه.
 - 4. إضافة علامتك التجارية على المنتج.
- 5. اختيار التغليف مع المواصفات التي تطلبها أمازون.
- 6 .معرفة تكاليف الشحن إلى منصة أمازون من المصنع.



المرحلة الحاسمة هي إضافة المنتج إلى منصة أمازون وإضافة الشحنات، وسيكون عليك القيام بالتالي:

- 1. الحصول على رقم UPC/GTIN
- 2. تصوير المنتج وكتابة الوصف الدقيق حسب ما ذكر بالدليل.
 - 3. إضافة المنتج على منصة أمازون للحصول على FNSKU.
 - 4. إضافة رقم FNSKU على غلاف المنتج.
- 5. إضافة المنتجات على صناديق الشحن ومعرفة وزنها وحجمها.
 - 6. عمل طلب شحن منتجات من منصة أمازون للحصول على ملصق الشحن ويجب عمله على كل الصناديق التي تحوي منتجاتك.







المرحلة السادسة: البدء بتسويق منتجك على منصة أمازون

بعد وصول المنتجات إلى أمازون فإن أول ما ينصح به هو عمل عروض ودعاية للمنتج لتحسين المبيعات وخاصة أن منتجك أول مرة يدخل السوق وتحتاج لتقييم ومبيعات ليساعدك على ظهور منتجك في أول الصفحات.

1. التأكد من دخول منتجك على منصة أمازون ووصوله للمخزن

من خيار (Inventory).

2. البدء بعمل الحملات الإعلانية بخيار (Sponsored Products)

3. البدء بعمل كوبونات (Coupons) للمنتج بحيث تزيد المبيعات وتزيد التقييم.

4. طلب التقييم من الناس الذي اشتروا منتجك.

المرحلة السابعة: التحسين المستمر في عرض منتجك

أكثر ما يؤثر على مبيعاتك شيئان هما: السعر والصور، ولهذا سيكون عليك الاستمرار قدر الإمكان بتحسين الصور والسعر حتى تصل للمعادلة التي بها مبيعات أكثر مع المحافظة على الربح.

1. قم بتجربة تخفيض السعر إذا لم تكن هناك مبيعات. 2. لا تضع مخزونك يتعدى 90 يوما قدر الإمكان. 3. بدّل الصور والصورة الرئيسية إذا كانت المبيعات غير مقنعة. 4. عندما تقوم بالتطوير والتجربة بدّل شيئا واحدا كل 3-2 أسابيع فقط لتعرف هل له أثر على المبيعات أو لا. 5. شاهد ما الذي يقوم به منافسوك وحاول تطويره. 6. شارك في برنامج (Amazon Vine) بحيث تعطى بعض الزبائن منتجا مجانيا مقابل عمل التقييم (ملاحظة التقييم لا يشترط أن يكون إيجابيا). 7. راقب مبيعاتك إذا نفد المخزون سيتم خفض ظهور منتجاتك في المستقبل؛ لأنك لم تحافظ على المخزون بشكل دائم. 8. حافظ على مؤشر اداء التخزين (Inventory Performance Index) في



المنطقة الخضراء.





المصادر

الكتب والمجلات والمواقع:

- How to Sell on Amazon FBA The In-Depth Guide Jungle Scount
 - https://sell.amazon.com/beginners-guide •
- Online Arbitrage For Amazon FBA: Start to Scale Author: Kris McCauley
- https://www.youtube.com/channel/UC0iJ3ldvDUGiUPfGiiifzVQ •

