

Amazon.com да сотиш бўйича янги фойдаланувчилар учун қўлланма



**Ўзбекистон
Савдо-саноат палатаси**



Амазонда сотиш бўйича янги фойдаланувчилар учун қўлланма.

Амазонда сотишга хуш келибсиз!

Ҳеч кимга сир эмаски: Амазон хариддорларига ҳавас қилса арзийди. Амазон мижозлари турли хил маҳсулотларни ишончли манзилдан харид қилишни хоҳлашади ва бу сиз каби сотувчиларни муҳим эканлигини англатади. Амазон ҳар доим мижозлари учун қўшимча қиймат яратишни ва дунёнинг энг йирик мижозбоп компанияси бўлиш йўлларини излайди. Амазон сотувчиси сифатида сиз эса мижозларга яхшироқ танлов, яхши нархлар ва юқори даражадаги хизмат сифатини мижозга тақдим қилишда кўмаклашасиз.

Ушбу электрон қўлланма муҳим маълумотларни ўз ичига олган бўлиб, сизга Амазонда сотувни бошлашга ёрдам беради. Агарда сиз янада кўпроқ маълумотларга эга бўлмоқчи бўлсангиз унда sell.amazon.com веб-саҳифасига ташриф буюриб, улар билан танишишингиз мумкин.



180 + ортиқ мамлакатларда
300+миллиондан ортиқ фаол
хариддорлар

Амазон ҳақида

Амазонда сотишни бошлаганингизда, сиз "Fortune 500" ташкилотларидан тортиб, то майда қўл меҳнати ёрдамида буюмларни ишлаб чиқарадиган хунарманд сотувчиларига қадар бўлган барча турдаги чакана савдо марказининг бир қисмига айланасиз. Уларнинг барчаси бу ерда бир сабабга кўра сотадиладар: Амазонга харид қилиш учун ташриф буюрган юз миллионлаб мижозларга эга бўлиш учун.

- 1999 йилда Амазон компаниясига учинчи томон сотувчилари қўшилган. Ҳозирда улар Амазон сотувларининг 58 фоизини ташкил этишади
- Амазонда учинчи томон сотуви йилига 52% га ўсиб бормоқда (Амазон томонидан биринчи томон сотуви 25% билан таққослаганда)



Дунё бўйлаб 150+
миллиондан ортиқ прайм
статусли аъзолар

Амазон сизнинг бизнесингизга мос келадими?

Бизнинг қисқа жавоб: «Ҳа». Амазонда энг йирик уй-хўжалиги брендлари маҳсулотлари сотилади. Шунингдек, энди яратилаётган янги брендлар ҳам. Бу ерда кичик ва ўрта бизнес ривожланиб, уларнинг бутун дунё бўйлаб дўконларимизда сотиладиган маҳсулотларнинг яримидан кўпини ташкил этади. Сизнинг бизнесингиз ва унинг ҳажми қандай бўлишидан қатъий назар, сиз, Амазон билан бирга ўсишингиз мумкин. Ўзингизга мос келадиган йўналишни топинг ва бугуноқ сотишни бошланг.



2020 йилги Примо Дай пайтида
учинчи сотиш ҳамкорлари
томонидан 3,5 миллиард
долларлик савдо



Ўзбекистон Савдо-саноат палатаси



Сотувни бошлашдан олдин

Қандай рўйхатдан ўтиш керак

Икки хил сотув тарифлари мавжуд бўлиб, улар Индивидуал ва Професионал деб номланади. Лекин сиз уларни стандарт ва премиум деб ҳисоблашингиз мумкин. Амазон сизга битта буюмни сотиш ёки минглаб сотиш учун мослашувчанликни таклиф этади. Рўйхатдан ўтишни бошлашдан олдин, қайси тариф сизнинг бизнесингизга мос келишини аниқланг.

Шахсий тариф ҳар бир сотув учун 0,99 доллар туради, Професионал тарифдан фойдаланган сотувчилар эса қанча буюм сотган бўлишидан қатъий назар ойига 39,99 доллар тўлайдилар. Агар сиз ойига 40 дан ортиқ буюмларни сотсангиз, Професионал тариф жуда мантиқий танлов. Қайси тарифни танласангиз ҳам, нотўғри танлов қилишдан ташвишланманг, сабаби хоҳлаган вақтда тарифингизни ўзгартиришингиз мумкин.

Шахсий тариф қуйидаги ҳолларда тўғри бўлиши мумкин:

- Сиз ойига 40 тадан кам буюм сотишни режалаштирмоқдасиз
- Бирламчи харажатларни камайтиришни хоҳлайсиз
- Сизга илғор сотиш воситалари ёки қўшимча дастурлар керак эмас
- Сиз ҳали ҳам нима сотишни муҳокама қиляпсиз

Професионал тариф қуйидаги ҳолларда тўғри бўлиши мумкин:

- Сизни режангиз ойига 40 дан ортиқ маҳсулотни сотишдир
- Сиз илғор сотиш воситаларига эга бўлишни хоҳлайсиз
- Сизнинг Амазоннинг Business, Launchpad ёки Handmade каби қўшимча дастурларидан ҳам фойдаланиш режангиз бор
- Сиз тажрибали ва етук электрон тижорат сотувчисиз

Бренд эгалари учун воситалар

Агар сиз ўз брендингизга эга бўлсангиз, Амазон сизга бизнесингизни яратишга, ўсишига ҳамда ҳимоя этишда ўз ёрдам воситаларини таклиф этади. Бренд реестрига рўйхатдан ўтиш брендингизни шахсийлаштиришга - маҳсулот саҳифаларига, савдо белгиларингизга, интеллектуал мулкнингизни ҳимоя қилишга, харидорларга товар сифатини яхшилаш билан бир қаторда, қўшимча реклама имкониятларига ҳамда янги харидорларга бўлган йўлни очиш бўйича тавсияларни беришга ёрдамлашади.

Ишни бошлаш учун нималар керак бўлади

Рўйхатдан ўтишни якунлаш учун сизнинг банк ҳисоб рақамингиз ва банкнинг маршрут рақами (Bank routing number), тўлов қилишга мойил кредит карта, давлат томонидан берилган миллий гувоҳнома (яъни паспорт), солиқ маълумотлари ва телефон рақамингиз каби маълумотларингиз керак бўлади.

Амазонда сотиш қанча туради?

Сотиш тарифи ва сотадиган маҳсулотлар турига қараб сиз тўлашингиз мумкин бўлган бир неча хил савдо тўлов турлари мавжуд.

- Обуна тўловлари: бу сизнинг савдо тарифингиз учун тўлайдиган тўловлар ва улар қайси режани танлашингизга қараб фарқланади.
 - Професионал савдо тарифида 1 ойга \$39.99 миқдорида доимий тўлов олинади ва шунда ҳар бир сотилган маҳсулот учун тўлов олинмайди.
 - Якка тартибдаги сотиш тарифида ҳар бир сотилган маҳсулот учун \$0.99 тўланади.
- Сотилган маҳсулот учун олинади ва улар реферал йиғимини ҳам ўз ичига олади (бу сотиш нархининг маълум фоизини ташкил этади ва маҳсулот тоифасига қараб ўзгаради) ва ўзгарувчан ёпилиш тўловлари (улар фақат оммавий ахборот воситаларининг тоифаларига тегишли тўлов).
- Етказиб бериш хизмати тўловлари: Буюртмаларни ўзингиз амалга оширганингизда, Амазон етказиб бериш тарифлари қўлланилади. Ушбу етказиб бериш тарифлари харидор томонидан танланган етказиб бериш усули ва маҳсулот турига қараб белгиланади.
- **FBA to'lovlari:** Буюртма Амазон томонидан амалга оширилганда ((**Fulfillment by Amazon** ёки **FBA** дейилади)) буюртмани бажариш, сақлаш ва қўшимча хизматлар учун тўловлар мавжуд (**FBA** ҳақида кўпроқ маълумотни 6-саҳифада топишингиз мумкин).

Ҳисобингиз билан боғлиқ бўлиши мумкин бўлган тўловларни кўриб чиқиш учун [Амазонда сотиш учун тўловлар жадвалига](#) назар солинг.



Ўзбекистон Савдо-саноат палатаси

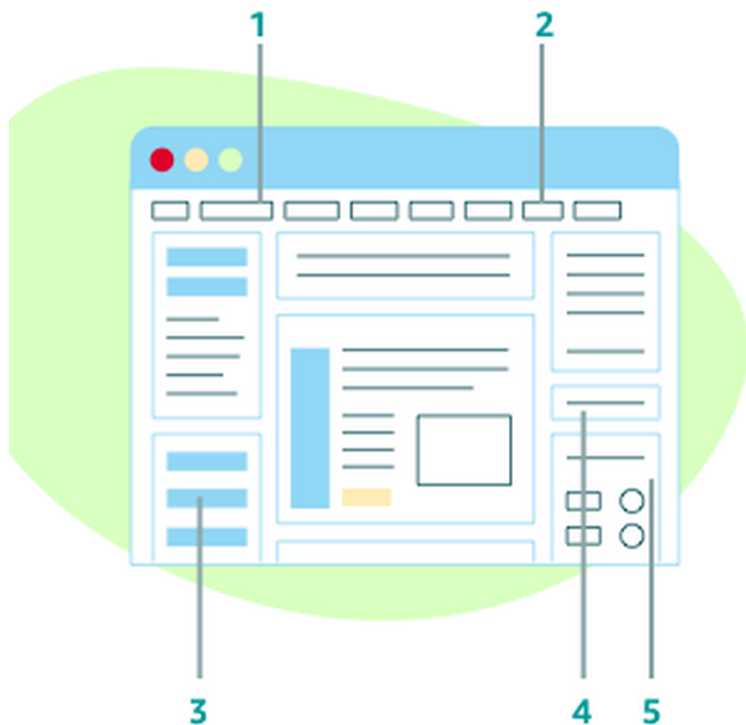


Сотув маркази билан танишиш

Сотув Маркази (Seller Center) бу нима?

Амазон сотувчиси сифатида рўйхатдан ўтганингиздан сўнг, сизда Сотув Маркази деб номланган шахсий кабинетингизга кириш ҳуқуқи берилади. Сотув Марказни Амазонда сотиш учун сизнинг манбангиз деб ўйланг. Сотув Маркази - Амазонда бизнесингиз учун портал, шу билан бирга у ерда ҳисобингизни бошқаришингиз, маҳсулотларингиз ҳақида маълумотларни қўшишингиз ва уларни янгилашингиз, тўловларни бошқаришингиз ҳамда Амазонда ўз бизнесингиз учун фойдали бўлган ахборотларни топиш учун ягона ойна деб ҳисобланг. Бу ерда сиз барча маҳсулотларни рўйхатлаштирасиз.

Қуйида сиз Сотув Марказида қилишингиз мумкин бўлган ишларнинг бир нечаси кўрсатилган.



Амазон Сотув дастури

Амазон билан бизнесингизни саёҳат пайтида ҳам кузатиб боришингизни мумкин эканлигини биласизми? Амазон Сотув дастури сизнинг савдо-сотиғингизни таҳлил қилиш, буюртмаларни амалга ошириш, сотиш учун маҳсулотларни топиш, таклифлар ва мол-мулкни бошқариш, мижозларнинг саволларига жавоб бериш, маҳсулотнинг профессионал ва сифатли фотосуратларга олиш ва таҳрирлашга ўз телефон қурилмангиздан бажаришга имкон беради. Амазондан бир бармоқ ҳам узоқ бўлманг. Ишни бошлаш учун уни [iPhone](#) ёки [Android](#) версиясини юклаб олинг.

- (1) Ўзингизнинг мол-мулкларингизни кузатиб бориш ва уларнинг рўйхатларини янгилаш
- (2) Махсус бизнес ҳисоботларингизни юклаб олишингиз мумкин
- (3) Сотувингизни иш фаоллигини кузатиб бориш учун мижозларнинг кўрсаткич воситаларидан фойдаланиш
- (4) Сотув бўйича шерикларни қўллаб-қувватлаш хизматиға мурожаат қилиш ва иш журналларидан фойдаланган ҳолда ёрдам аризаларини очинг
- (5) Амазонда сотадиган барча маҳсулотларингизни кунлик сотув кўрсаткичларини кузатиб бориш



Ўзбекистон Савдо-саноат палатаси



Маҳсулотларни рўйхатдан ўтказиш

Биринчи маҳсулотингиз рўйхатлаш

Амазонда маҳсулотни сотиш учун аввал маҳсулот рўйхатини яратишингиз лозим. Мавжуд, ўхшаш рўйхатни топинг (агар бирор ким Амазонда сизнинг маҳсулотингиз билан бир хил маҳсулот сотаётган бўлса), ёки янги рўйхатни яратинг (агар сиз шу турдаги маҳсулотни биринчи ёки ягона сотувчи бўлсангиз).

Сотувчиларнинг маҳсулотларини юклаш ва уларни рўйхатлашнинг ўзига хос усули уларнинг сотиш тарифига қараб фарқ қилади. Оддий қилиб айтганда: Профессионал Сотуви кабинетидан фойдалана оладиган сотувчилар ўз маҳсулотларини оммавий юклаш орқали катта партияларда рўйхатлашлари мумкин. Ёки уларнинг захираларини учинчи томон тизимлари ёрдамида бошқариш имкониятига эга, Индивидуал сотувчилар эса маҳсулотларни бирма-бир рўйхатдан ўтказиш оладилар.

Рўйхатлашни бошлаш учун нималар керак

Кўпгина ҳолларда, маҳсулотларда Глобал Савдо Элементлари Рақами (GTIN) бўлиши керак ёки UPC, ISBN ва EAN ларга ўхшаш. Амазон ушбу маҳсулот идентификаторларидан сиз сотаётган нарсани аниқлаш учун фойдаланади. Агар сиз рўйхатда мавжуд нарсани қўшмоқчи бўлсангиз у ҳолда маҳсулот идентификаторини тақдим этишингиз шарт бўлмайди. Агар сиз Амазон учун янги маҳсулотни қўшмоқчи бўлсангиз, UPC кодини (bar code) сотиб олишингиз ёки имтиёзни талаб қилишингиз керак бўлади.

Маҳсулот идентификатор рақамидан ташқари, ҳар бир маҳсулотни рўйхатлаш жараёнида киритиладиган қуйидаги баъзи муҳим маълумотлар мавжуд:

- SKU (stock keeping unit) Захираларни сақлаш бирлиги
- Маҳсулот номи
- Маҳсулот тавсифи ва муҳим маълумотлар
- Маҳсулот тасвирлари (расмлари)
- Излаш шартлари ва тегишли калит сўзлар

Муваффақиятли рўйхатлаш = муваффақиятли старт

Маҳсулотларни рўйхатлаш бўйича энг яхши амалиётларга риоя қилиш уларнинг муваффақиятига катта таъсир кўрсатиши мумкин. Ўз маҳсулотингизни тавсифловчи сарлавҳалар билан, аниқ тасвирлар ҳамда қисқача маълумотларни қўшган ҳолда, ҳаридорларингиз учун қулайликни яратишингиз мумкинлигини унутманг.

Сотувингизни бошлашда салбий таъсир кўрсатиши мумкин бўлган қуйидаги нарсалардан сақланинг:

- Танлов билан боғлиқ муаммолар: Фақат ранги, ўлчами ёки ҳушбўйлиги билан фарқ қиладиган товарларни вариант сифатида алоҳида рўйхатлашингиз мумкин. Ўзингизга савол бериб кўринг, ҳаридорларингиз шу каби маҳсулотларни барчасини бир саҳифада кўришни истармиди. Агар жавобингиз «йўқ» бўлса, уларни алоҳида-алоҳида рўйхатдан ўтказинг.
- Расмга мувофиқлик: Сизнинг расмларингиз камида 500x500 пикселда ўлчовида бўлиши керак (юқори сифатда рўйхатдан ўтказиш учун пиксел ўлчовини 1000x1000 гача оширинг) ва маҳсулот ортидаги фон ранги оддий оқ бўлсин. Маҳсулот, расм майдонининг камида 80% ни тўлдириши керак.
- Маҳсулот идентификаторлари: маҳсулотнинг UPC ва GTIN ларига (Глобал Савдо Элементлари Рақами) қўйиладиган талабларга жавоб беришига ишонч ҳосил қилинг. Ушбу кодларнинг кетма-кетлиги Амазон каталогида кўрсатилган маҳсулотларга бўлган ишончини оширишга ёрдам беради.



Чекланган маҳсулот тоифалари нима ?

Мижозлар Амазонда ишонч билан харид қилишлари муҳим, шунинг учун баъзи тоифадаги маҳсулотлар (масалан, айрим озиқ-овқат маҳсулотлари ёки автомобиль маҳсулотлари) "чекланган маҳсулотлар" деб номланади. Чекланган маҳсулотларни ёки маълум товарларни сотиш учун Амазон маҳсулотнинг ишлаши бўйича текширув натижаси, қўшимча тўлов ёки бошқа ихтисослаштирилган ҳужжатларни талаб қилиши мумкин. Шу тоифадаги маҳсулотларни сотишга руҳсатни олиш учун Seller center-дан руҳсат талаб қилишингиз мумкин.

Маҳсулот тафсилотлари саҳифаси

Маҳсулот тафсилотлари саҳифаси: нима эканлиги ҳақида?

Маҳсулот тафсилотлари саҳифасида мижозлар Амазонда сотилаётган маҳсулотларни кўришади. Агар сиз Амазонда харид қилган бўлсангиз, эҳтимол маҳсулот тафсилотлари саҳифаси билан танишсиз. Бу ерда харидорлар маълум бир маҳсулотга оид барча тегишли маълумотларни топишлари мумкин.

Бир нечта сотувчилар бир ҳил маҳсулотни таклиф этсалар, Амазон барча маҳсулотлар маълумотларини бирлаштирган ҳолда тафсилотлар саҳифасига қўшади (мижозларимиз учун қулайлик яратиш мақсадида). Ўз маҳсулотингиз ҳақидаги маълумотларни тафсилотлар саҳифасига жойлаштиришингиз мумкин ҳудди бошқа сотувчи ва ишлаб чиқарувчилар каби, шунингдек сиз у маълумотлар сизни маҳсулотингизга тўғри келмайди деб иккилансангиз, унда тафсилотлар саҳифасини кўриб чиқишни сўрашингиз мумин.

Маҳсулотингиз ҳақида батафсил саҳифалар яратаётганингизда, харидорларга маҳсулотингизни излашда, уларнинг саволларига жавоб топишда ва сотиб олиш тўғрисида қарор қабул қилишларида энг яхши ёрдам бўладиган нарс ҳақида ўйланинг. Мижозларга қулайлик яратган ҳолда маҳсулот ҳақида маълумот ва тафсилотларни ихчам, аниқ ва тушунарли қилиб рўйхатга олинг.

Амазонда брендни рўйхатдан ўтказиш

Агар сиз маҳсулотингизни Амазонда рўйхатдан ўтган савдо белгиси остида сотсангиз, сиз Амазон бренд реэстрида қўшимча тўловсиз рўйхатдан ўтишингиз мумкин. Товар реэстри элементи сизнинг савдо белгингизга тегишли бўлган маҳсулотнинг тафсилот саҳифасини бошқариш имконини беради ва тафсилот саҳифаларини янада кўпроқ медиа файллар билан тўлдириш (масалан, видеолар ва яхшилланган матн маълумотлари) имконини беради.

(1) Маҳсулот расмлари (500x500 пиксел ўлчовида бўлиши керак ва маҳсулотлар рўйхатининг сифатини кўтариш учун шу ўлчовни 1000x1000 гача оширинг)

(2) Маҳсулотни номланиши (максимал 50 та белгидан фойдаланинг ва ҳар бир сўзнинг биринчи ҳарфини бош ҳарф билан ёзинг).

(3) Маҳсулотингизда мавжуд бўлган ҳар қандай ўзгаришларни яъни ранги, ўлчови ва бошқалар бўлса уларни қўшинг.

(4) Тавсиф орқали қидирув тизмини оптималлаштириш учун калит сўзларидан унумли фойдаланинг ва маҳсулотларингиз саҳифасини топиш имконини оширинг.

(5) Махсус таклиф бу - мижозлар товарларни ўзларининг саватларига қўшишлари ёки "Ҳозир сотиб олиш" бўлимида жойлашган саҳифа. Агар сиз бир ҳил маҳсулотни реклама қилаётган кўплаб сотувчилардан бири бўлсангиз, умумий савдо-сотиқни яхшилаш учун "Махсус таклиф" айнан сизнинг маҳсулотингиз чиқишини таъминлаши учун изланиш ишларини олиб боринг ва таниқли стратегиялар билан танишиб чиқинг.

(6) Асосий хусусиятлар ҳақидаги маълумотлар - қисқа ва маҳсулотларнинг асосий ҳамда ажралиб турадиган хусусиятларини таъкидлайдиган тавсифловчи жумлалардан иборат бўлиши лозим.



Маҳсулотлар қандай етказиб берилади

Етказиб бериш турини танлаш

Амазон сотувчилари учун товарларни харидорларга етказиб беришнинг 2 та варианты мавжуд: Сиздаги мавжуд маҳсулотларни сақлаган ҳолда товарни етказиб беришни ўзингиз бажаришингиз (савдогар томонидан бажариш) ёки Amazon Fulfillment (FBA) маҳсулотни қадоқлаш, маркалаш ва жўнатилишни ўз зиммасига олиши мумкин. Ҳар бир усулнинг ўзига хос афзалликлари мавжуд. Қайси бири сизнинг бизнесингизга мос келишини ҳал қилишингиз керак, холос.

Агар сиз буюртмаларингизни ўзингиз етказмоқчи бўлсангиз

Савдогар томонидан амалга ошириш варианты маҳсулотларни ўзингиз сақлаб қўйишингиз ва тўғридан-тўғри мижозларга жўнатишингизни англатади. Амазон харидор томонидан танланган маҳсулот тоифасига ва юк ташиш хизмати турига қараб юкларни етказиб бериш ставкаларини олади, сўнгра ушбу миқдорни сизга етказиб бериш кредити шаклида юборади.

Белгиланган етказиб бериш нархлари Индивидуал тариф режаси билан сотиладиган барча маҳсулотларга тааллуқлидир, шунинг учун маҳсулотларингиз нарҳини фойдали қилиб белгилай оласизми ёки йўқми аниқлаб олишингиз муҳим. Амазоннинг Buy Shipping воситаси сизга Амазоннинг ишончли шериклар тармоғи билан юк ташиш ёрлиқлари бўйича катта маълумотларга эга бўлишингиз, буюртмаларни жўнатишингиз ва тасдиқлашингиз, шунингдек, етказиб беришни кузатишингизга ёрдам беради.

Fulfillment by Amazon (FBA) дан фойдаланиш учун тўловлар

FBA тўловларининг икки тури мавжуд: фулфиллмент тўловлари (сотилган ҳар бир қисм, буюртмаларни йиғиш, қадоқлаш, жўнатиш, ишлов бериш, мижозларга хизмат кўрсатиш, маҳсулотни қайтариб олиш учун олинади) ва Товар-моддий бойликларни сақлаш учун тўловлар (ҳар ойда ундирилади ва Амазон ижро марказида сақланадиган инвентаризация ҳажмига асосланади). Қўшимча маълумот олиш учун қуйидаги ҳаволага ўтинг:

[FBA хусусиятлари, хизматлари ва тўловлари](#)

FBA (Амазон томонидан бажарилиши) нинг афзалликлари

Дунё бўйлаб Амазонда 175 дан ортиқ етказиб бериш марказлари мавжуд бўлиб, улар 150 миллион квадрат метрдан ортиқ сақлаш майдонларини ўз ичига олади. ФБА билан сиз ўзингизнинг нарсаларингизни ўша жавонларда сақлашингиз мумкин. Шунингдек, сиз бизнесингизни тезда кенгайтиришга ёрдам берадиган Амазон компаниясининг мижозларга кўрсатадиган жаҳон даражасидаги сервислари ва бошқа афзалликларига (масалан, автоматик Prime мувофиқлиги ва Free Super Saver Shipping) эга бўласиз.

FBA хизмати қандай ишлайди?

1. Каталогингизни Амазонга юборинг. У сканердан ўтказилиб, сотувга қўйилади.
2. Ҳар бир буюртмага мувофиқ Амазон маҳсулотни қадоқлайди ва тўғридан-тўғри харидорга етказиб беради.
3. Амазон мижозлардан тўловларни қабул қилади ва ҳар икки ҳафтада сизга мавжуд маблағларни ўтказида.
4. Амазон мижозларга хизмат кўрсатиш жамоаси - саволлар, қайтариб олиш ва пулни қайтариш масалалари билан шуғулланади.



Ўзбекистон Савдо-саноат палатаси



Биринчи сотувингиз амалга ошди. Эндичи?

Амазондаги бизнесингизни бошқариш

Сизнинг биринчи савдо-сотиғингиз бу жуда муҳим воқеа, аммо бу сизни Амазонда савдо қилиш имкониятларингизни ўсишининг бошланиши. Дўконингиз ишга тушгандан сўнг, бир нечта муҳим нарсаларни ёдда тутишингиз керак.

Ишлаш кўрсаткичлари (нима учун улар муҳим)

Амазон сотувчилари юқори стандартларда ишлайди, шунинг учун харидорларга ёқимли харид қилиш тажрибасини тақдим этади. Бу мижозлар харид билан овора деб аталади ва Амазон сотувчилари учун қуйидаги асосий кўрсаткичларни ҳар доим кузатишлари кераклигини англатади:

- Буюртма нуқсони даражаси (сотувчининг мижозларга кўрсатаётган хизматининг даражаси ўлчови): <1%
- Олдиндан буюртмани бекор қилиш даражаси (буюртма жўнатилишидан олдин сотувчи ташаббуси билан қилинади): <2,5%
- Кеч етказиб бериш даражаси (кутилган санадан кейин етказиб бериладиган буюртмалар): <4%

Ўз шахсий Сотув Маркази саҳифангизда ишингиз бўйича юқоридаги ёрлиқларни сақлашингиз ва мақсадларингизга эришаётганингизга ишонч ҳосил қилишингиз мумкин.

Мижозларнинг шарҳлари

Харидорларнинг маҳсулотларини кўриб чиқиши Амазонда харид қилиш тажрибасининг ажралмас қисмидир ва улар ҳам харидорларга, ҳам сотувчиларга фойда келтиради. Маҳсулот шарҳларини олишнинг тўғри ва нотўғри усуллари билан танишиб чиқинг ва тизимнинг қоида бузарликларидан четда бўлинг.



Seller (Сотувчи) Университети

Seller (Сотувчи) Университети - бу Амазондан онлайн манба бўлиб, унда кўрсатмалар, ўқув қўлланмалари ва тренинглар яратилган бўлиб, тадбиркорларга ўзларининг Амазондаги бизнесларини бошлашларига (ва ўсишига) ёрдам беради.

[Seller Университетининг YouTube каналига](#) ташриф буюринг ва ўрганишни бугундан бошланг.



Ўзбекистон Савдо-саноат палатаси



Бизнесни ривожлантириш учун имкониятлар

Бу ҳали бошланиши

Сиз Амазонда сотаётган вақтингиз - бу сизнинг Амазондаги бизнесингизни ривожлантиришни бошлашингиз мумкин бўлган вақт. Ўз бизнесингизни бошлаганингиздан сўнг, Амазон бизнесингизни кейинги босқичга (ёки ундан кейинги даражаларга) кўтаришингизга ёрдам берадиган воситаларга эга.

Реклама

Амазоннинг реклама ечимлари харидорларни жалб қилиш ва улар билан ўзаро муомала қилишнинг янги имкониятларини беради. Бунда улар маҳсулотларни аллақачон сотиб олишга тайёрлигидан ёки бошқа маҳсулотлар билан таққослашни бошлаганидан қатъий назар, рекламалар мижозлар уларни кўрадиган жойда (қидирув натижаларининг биринчи саҳифасида ёки маҳсулот тафсилотлари саҳифаси каби жойларда)

Амазон учта реклама ечимини таклиф қилади ва уларнинг барчасига Сотув Маркази саҳифаси орқали киришингиз мумкин.

1. Ҳомийлик қилинган маҳсулотлар

Ҳомийлик қилинган маҳсулотлар - бу Амазондаги аниқ бир индивидуал маҳсулотларнинг эълонлари, шунинг учун улар маҳсулот кўринишида (ва маҳсулот сотилишида) ёрдам беради. Улар қидирув натижалари саҳифаларида ва маҳсулот тафсилотлари саҳифаларида пайдо бўлади.

2. Ҳомийлик қилинган савдо маркалари (брендлар)

Ҳомийлик қилинган брендлар сизнинг брендингиз ва маҳсулот портфелингизни намойиш этади. Бу сизнинг маркангиз логотиби, махсус сарлавҳа ва учта маҳсулотга қадар бўлган қидирув натижалари рекламалари.

3. Амазон дўконлари

Дўконлар - бу сизнинг брендингиз ҳақидаги ҳикоянгиз ва маҳсулотларингиз тўплами билан бўлишиш имконини берадиган алоҳида брендлар учун яратилган махсус кўп саҳифали харид қилиш жойлари ҳисобланади (улардан фойдаланиш учун сизга веб-сайт тажрибаси керак эмас).

Акциялар ва купонлар

Мижозлар тежашни хоҳлашади ва акциялар ҳозирда харидни амалга оширишга туртки бўлади. Акцияларнинг уч тури мавжуд: пулни ўчириш, бепул етказиб бериш ва битта маҳсулот сотиб олган харидор учун иккинчи маҳсулотни бепул сотиш. Бундан ташқари, рақамли купонлар ёрдамида фоизли ёки пулли чегирмалар тақдим этишингиз мумкин.

Глобал кенгайиш

Глобал савдо ҳар қандай бизнес учун муҳим босқичдир. Бу юз миллионлаб янги мижозлар ёрдамида сотувларингиз ҳажмини ошириш учун катта салоҳиятдир. Глобал кенгайиш жуда кўп қисмларга эга, аммо Амазон Глобал Сотуви элементи ёрдамида сиз ўз маҳсулотингизни Амазоннинг глобал инфратузилмаларидан фойдаланган ҳолда бутун дунё аудиторияси олдида намоён этишингиз мумкин бўлади.

Бизнесингизни кейинги босқичга кўтариш вақти келганида, Амазон Глобал Сотуви элементидан фойдаланинг ва Шимолий Америка, Европа ва Осиёдаги барча онлайн дўконларида ўз маҳсулотингизни рўйхатдан ўтказиб уларни сотиш ишларини олиб боринг.



FBA ёрдамида экспорт (Fulfillment by Amazon - FBA)

FBA экспорт хизмати ёрдамида қўшимча харажатларсиз ва халқаро сотувлар мураккаблигини четлаб ўтган ҳолда бизнесингизни 100 дан ортиқ мамлакатларга кенгайтиринг. FBA экспорт хизмати сизга тегишли маҳсулотларингиздан экспортга яроқлиларини яъни ноёб ASIN рақамига (Amazon Standard Identification Number) эга бўлган маҳсулотларингизни халқаро мижозлар томонидан сотиб олинишига имкон беради.



Ўзбекистон Савдо-саноат палатаси



Савдони кучайтириш учун талаблар

Ўсиш учун назорат рўйхати

Ўсиш учун барча имкониятлар сизнинг атрофингизда, аммо бу ерда Амазон сотувчиси бўлган дастлабки 90 кун ичида бир нечта нарсаларни синаб кўринг:



Сотув Маркази саҳифасида ҳисобингиз кўрсаткичларини кузатиб боринг ва кўздан қочирманг



Буюртмаларни Амазон томонидан бажарилиши (FBA) ёки Прайм шахсий тарифларидан фойдаланинг



Маҳсулотларингиз рўйхатини реклама қилинг ёки купонлар орқали савдони кенгайтиринг



Бренд реестрида рўйхатдан ўтинг ва маҳсулотлар таркибини яхшиланг



Кўпроқ маҳсулотларни рўйхатлаш орқали харидорлар танловини кенгайтиринг



Сотув Маркази саҳифасида нархларни автоматлаштириш воситасидан фойдаланинг



Биринчи 90 кунингиз

Амазон бизнесингизни бошлаганингиздан кейинги дастлабки уч ой бу ерда ишлашингизни кучайтирадиган амалиётларни ўрнатиш учун муҳим вақт ҳисобланади.

more products

Seller Central



Ўзбекистон Савдо-саноат палатаси



Эътиборингиз учун раҳмат!

Биз билан боғланиш:

- **Манзил:** Ўзбекистон Республикаси Тошкент ш, Амир Темур кўчаси 4 уй
- **Email:** info@chamber.uz
- **Телефон:** Ягона рақам: +998 78 150 60 06 ва Ишонч телефони: 1094
- **Telegram:** <https://t.me/uzchamber>
- **Facebook:** <http://www.facebook.com/uzchamber>
- **Instagram:** <http://www.instagram.com/uzchamber/>



Ўзбекистон
Савдо-саноат палатаси