

“Da jih boste razumeli morate prebrati vso vsebino. Sem vam pa napisal najbolj pomembne začetne korake za uspeh na Amazonu”.

1. **Nakup programov, ki vam bodo v pomoč pri iskanju pravega izdelka** za prodajo (glejte dokument pod bonusi - programi za lažje iskanje pravega izdelka) - z našim nakupom ste dobili 35 % doživljenjski popust na program Seller Tools s katerim smo tudi mi našli pravi izdelek za prodajo
2. **Iskanje pravega izdelka za prodajo na spletnih straneh Amazona z izbiro vseh kriterijev o izdelkih**, ki so napisani v priročniku in video tečaju direktno preko npr. Amazon.com (ZDA), Amazon.de (Nemčija) ali kakšnega drugega Amazon trga in s pomočjo programov, ki ste jih kupili **ter npr. Pinteresta**
3. **Izbira inšpektorja, ki vam bo pomagal pri proizvajalcih in tudi izdelku** (lahko izberete našega, ki je napisan pod bonusi - TOP 10 poslovnih partnerjev)
4. **Kontaktiranje proizvajalcev preko Alibaba z izbiro kriterijev o proizvajalcih**, ki so napisani v priročniku in video tečaju ter dogovor, da dostavijo vzorec vam v Slovenijo ali vašemu inšpektorju
5. **Izračun vseh provizij na Amazonu, dajatev in tarif in ROI** za izbrani izdelek - pogledjte primer kladiva pod bonusi (gre za razmerje med tveganjem in nagrado naj bo čim manjše, da imate čim večje možnosti za uspeh)
6. **Odločitev za enega proizvajalca vašega novega izdelka na podlagi cene in kvalitete**
7. **Odprtje računa World first UK** (s tem nimate nobenih mesečnih stroškov vodenja računa in najcenejša nakazila iz Amazona v Slovenijo) **in plačilo proizvajalcu preko platforme Alibaba trade insurance** - 30 % od celotnega zneska (da ste bolj zavarovani v primeru, če izdelek ni narejen, kot želite)
8. **Naročilo oblikovanja embalaže** (product packaging), **vizitke poleg izdelka** (product insert oz. thank you card) preko Fiverr.com, ki jih pošljete vašemu novemu proizvajalcu in naročilo izdelave fotografij izdelka (fotografije so ene najpomembnejših za uspeh pri prodaji izdelka)
9. **Inšpektor pregleda izdelke in vam dostavi poročilo** (**če izdelki niso to kar ste pričakovali jih mora proizvajalec popraviti**)
70 % plačilo naredite, ko je vse kot ste zmenjeni
10. **Registracija Amazon seller central računa** (priporočamo professional paket) - za hitrejšo registracijo naložite utility bill (račun npr za mobilni telefon) ali sodno overjen preveden zadnji bančni izpisek
11. **Ustvarjanje pošiljke (priporočamo Freightos.com) in listinga** (prodajnega kataloga) **preko Amazon seller central računa** kot piše v priročniku in video tečaju)
12. **Ureditev fotografij izdelka, opisa, naslova** (lahko izberete naše fotografe in pisce tekstov, ki so napisani pod bonusi - TOP 10 poslovnih partnerjev) ali pa sami kaj od tega naredite
13. Ko je izdelek na Amazonu se začne lansiranje izdelka in **pridobitev vsaj 2-h reviewov vašega novega izdelka na Amazonu preko znancev v državi (kot piše v vsebini)**, kjer ste lansirali izdelek
14. **Oglaševanje izdelka direktno preko Amazona po vsaj 2 reviewih** (automatic in manual kampanja)
15. **Registracija znamke npr. preko Trademarkia.com** (lahko naredite po šestih mesecih, ko vidite uspešno prodajo)
16. **Spremljanje poročil, zaloge** in vse kar piše v poglavjih poročila in prodaja in pošiljanje enkrat na mesec poročila prodaje preko zavihka reports vašemu računovodji o prodaji (če imate podjetje)