Formation Lancer et se développer sur Amazon : création, référencement et mise en vente

CRÉER SON ESPACE VENDEUR, S'ENREGISTRER ET PRÉPARER LA COMMERCIALISATION DE SES PRODUITS SUR AMAZON

Vous apprenez à créer et configurer votre compte vendeur, à effectuer les démarches d'enregistrement de votre marque et à structurer votre catalogue de produits. Vous travaillez également sur la création et l'optimisation des fiches produits, le référencement, les visuels et les informations commerciales.

OBJECTIF

A l'issue de la formation Formation Lancer et se développer sur Amazon : création, référencement et mise en vente, diverses compétences vous seront transmises, notamment :

- Créer et configurer un compte vendeur Amazon en tenant compte des exigences de la marketplace.
- Préparer les démarches d'enregistrement de sa marque auprès d'Amazon Brand Registry.
- Créer et optimiser des fiches produits adaptées aux exigences du catalogue et aux règles de référencement Amazon.
- Préparer la commercialisation des produits en maîtrisant les différentes modalités de gestion des commandes et des stocks, notamment FBA et FBM.

LES PRÉREQUIS

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation : un bilan préformation sera établi.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant développer ses compétences.

OUTILS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Matériel requis : Ordinateur, connexion Internet, navigateur web à jour, si la formation porte sur un logiciel spécifique, vous devez avoir une version de celui-ci. En cas de formation en présentiel, un PC avec les logiciels nécessaires pourra vous être prêté le temps de la formation.
Plateformes utilisées : outils collaboratifs (Google Docs, Drive pour échanges de fichiers), échange de mail, site web spécifique pour envoi de gros fichiers
Supports fournis : supports PDF, modèles de sites, bibliothèques d'exemples

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement signée. Une attestation de fin de stage est délivrée. Exercices pratiques tout au long de la formation. Une évaluation pratique & théorique sera réalisée en fin de parcours.

LES POINTS FORTS

Formation réalisable à distance,
en présentiel ou un mix des deux.

Formation sur mesure et adaptée.

Avancement à votre rythme
Devenez autonomes !

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap,
Vous pouvez consulter cette page pour vous orienter au mieux.

DÉLAI D'ACCÈS

Variable en fonction de votre statut et du financement de la formation. Pour en savoir plus, contactez-nous

SI FORMATION À DISTANCE

Dispositif d'exécution utilisé pour la visio : Nous utiliserons de préférence Google Meet, en cas de problème ou changement nous pouvons passer par Microsoft Teams, Zoom, Skype.
Dispositif mis en place pour échanger : Le formateur reste disponible par mail entre les séances pour toutes éventuelles question

DURÉE DE LA FORMATION

Se référer au devis

MODALITÉ D'EXECUTION

Se référer au devis

MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUE

L'accompagnement comprend

– Un test de positionnement initial permettant d'adapter le parcours
– Un entretien de cadrage pédagogique en début de formation
– Un suivi continu durant les séances (feedback immédiat, corrections guidées)
– Un temps de questions/réponses en début de chaque session (10 à 15 minutes). Votre formateur vous pose quelques questions pour repérer ce qui a été retenu du cours précédent et fait une piqûre de rappel en cas de besoin
– Une disponibilité du formateur par email entre les séances (sous 48h ouvrées)
– Un point intermédiaire à mi-parcours
– Un bilan final de préparation à la certification

Encadrement

– Le formateur est là pour vous, il vous accompagne tout au long du processus
– Accompagnement individualisé en cas de difficulté
– Adaptation des exercices au niveau du candidat
– Tout en dirigeant cette formation, il s'adapte à votre rythme, à votre besoin

Modes d'évaluation de la progression

L'évaluation se fait tout au cours de la formation. Une fois un point du programme vu, un retour d'information oral peut s'effectue ou plus fréquemment une manipulation par le stagiaire pour voir si le point est compris et acquis.

La théorie, mais surtout la pratique est de mise pour atteindre l'objectif fixé

La durée annoncée de chaque module est la durée minimum, elle peut être allongée si nécessaire au bon déroulement de la formation.

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 – Comprendre Amazon et préparer son lancement

- Présentation du fonctionnement de la marketplace Amazon.
- Comprendre les différents acteurs et les règles de fonctionnement de la plateforme.
- Identifier les caractéristiques du marché Amazon France.
- Étudier le positionnement de la marque et de ses produits.
- Analyser les concurrents et les offres déjà présentes sur la marketplace.
- Identifier les catégories de produits et leurs éventuelles restrictions.
- Définir les prérequis administratifs et commerciaux nécessaires au lancement.
- Préparer les documents et les informations nécessaires à l'ouverture du compte.

Module 2 – Création et configuration du compte vendeur Amazon

- Présentation de l'interface Amazon Seller Central.
- Comprendre les différents types de comptes vendeurs et leurs caractéristiques.
- Créer un compte vendeur professionnel.
- Renseigner les informations relatives à l'entreprise et au représentant légal.
- Configurer les coordonnées bancaires et les informations de facturation.
- Effectuer les étapes de vérification d'identité et de validation du compte.
- Configurer les paramètres de vente et les informations relatives à l'entreprise.
- Prendre en main les principales fonctionnalités de Seller Central.
- Comprendre les indicateurs de santé du compte et les principales règles de conformité.

Module 3 – Enregistrement et protection de la marque

- Comprendre le fonctionnement du programme Amazon Brand Registry.
- Identifier les conditions d'éligibilité à l'enregistrement d'une marque.

- Comprendre les exigences relatives à la propriété intellectuelle et aux marques déposées.
- Préparer les informations et justificatifs nécessaires à la demande d'enregistrement.
- Créer et configurer un compte sur Amazon Brand Registry.
- Effectuer la demande d'enregistrement de la marque.
- Comprendre les étapes de validation et le suivi de la demande.
- Découvrir les fonctionnalités accessibles aux marques enregistrées.
- Identifier les outils permettant de protéger et de valoriser son identité de marque.

Module 4 – Création et optimisation des fiches produits

- Comprendre la structure du catalogue produits Amazon.
- Identifier les informations et attributs nécessaires à la création d'une fiche produit.
- Comprendre les notions de SKU, ASIN, EAN et variantes produits.
- Créer une nouvelle fiche produit dans Seller Central.
- Renseigner les caractéristiques techniques et commerciales des produits.
- Rédiger des titres produits adaptés aux règles de la marketplace.
- Structurer les descriptions et les listes à puces présentant les caractéristiques des produits.
- Travailler les mots-clés et les expressions recherchées par les acheteurs.
- Appliquer les principes du référencement naturel Amazon (SEO).
- Optimiser les attributs et les informations complémentaires des fiches.
- Créer et organiser les variations de produits lorsque cela est nécessaire.
- Vérifier la conformité des contenus avec les règles de publication Amazon.
- Contrôler les fiches produits après leur intégration dans le catalogue.

Module 5 – Préparation des visuels et contenus de marque

- Comprendre le rôle des visuels dans la présentation et la vente des produits.
- Identifier les exigences techniques et les règles d'Amazon concernant les images.
- Définir les besoins en photographies et illustrations pour chaque référence.
- Préparer une image principale conforme aux exigences de la marketplace.
- Définir les visuels secondaires permettant de présenter les caractéristiques et les usages des produits.
- Organiser les informations graphiques : dimensions, fonctionnalités, bénéfices et conseils d'utilisation.
- Comprendre les possibilités offertes par le contenu A+ pour les marques éligibles.
- Définir les recommandations de présentation visuelle de la marque et de ses produits.
- Intégrer les visuels dans les fiches produits et contrôler leur affichage.

Module 6 – Organisation logistique et préparation des ventes FBA / FBM

- Comprendre les différentes solutions logistiques proposées par Amazon.
- Comparer les modes de gestion FBA (Expédié par Amazon) et FBM (Expédié par le vendeur).
- Identifier les avantages, contraintes et coûts associés à chaque solution.
- Comprendre le fonctionnement du stockage et de la gestion des stocks avec FBA.
- Préparer les produits selon les exigences d'emballage, d'étiquetage et de conditionnement.
- Découvrir la création d'un plan d'expédition vers les centres logistiques Amazon.
- Configurer les paramètres d'expédition et de traitement des commandes en FBM.
- Définir les délais de préparation et les conditions de livraison.
- Organiser le suivi des stocks et anticiper les risques de rupture.
- Identifier les principaux frais logistiques et les éléments à prendre en compte dans le calcul de rentabilité.
- Préparer le choix du mode de gestion logistique adapté aux produits commercialisés.

Module 7 – Finalisation du catalogue et préparation à la mise en vente

- Vérifier la configuration générale du compte vendeur.
- Contrôler l'état de publication et la conformité des fiches produits.
- Identifier et corriger les éventuelles erreurs de création ou de référencement du catalogue.
- Vérifier les prix, les informations commerciales et les paramètres de vente.
- Contrôler la disponibilité des produits et la configuration des stocks.
- Finaliser la préparation des offres commerciales en FBA ou FBM.
- Comprendre les étapes de validation et les éventuels blocages à la mise en vente.
- Préparer l'activation des offres et vérifier leur affichage sur Amazon France.
- Découvrir les principaux outils de suivi des ventes et des commandes dans Seller Central.
- Identifier les indicateurs permettant de suivre le démarrage de l'activité.
- Mettre en place une méthode de suivi du catalogue, des stocks et des éventuels incidents.
- Établir une liste des actions restant à réaliser pour finaliser le lancement commercial.