

AMZ
ELITE Pro



Avertissement:

Nous faisons de notre mieux pour fournir les meilleures informations sur le sujet, mais le simple fait de le lire ne garantit pas le succès. Vous devrez appliquer chaque étape du processus pour obtenir les résultats que vous recherchez.

Cette publication n'est pas destinée à être utilisée comme source de conseil juridique, médical ou comptable. Les informations contenues dans ce guide peuvent être soumises à des lois en vigueur aux États-Unis et dans d'autres juridictions. Nous suggérons de lire attentivement les termes nécessaires des services / produits utilisés avant de l'appliquer à toute activité qui est ou pourrait être réglementée. Nous n'assumons aucune responsabilité pour ce que vous choisissez de faire avec ces informations. Utilisez votre propre jugement.

Toute perception de légèreté de personnes ou d'organisations spécifiques et toute ressemblance avec des personnages vivants, morts ou non, réels ou fictifs, sont purement involontaires.

Quelques exemples de résultats passés sont utilisés dans cette publication; ils ne sont destinés qu'à des fins d'exemple et ne garantissent pas que vous obtiendrez les mêmes résultats. Vos résultats peuvent différer des nôtres. Vos résultats découlant de l'utilisation de ces informations dépendront de vous, de vos compétences et de vos efforts, ainsi que d'autres facteurs imprévisibles.

Il est important que vous compreniez clairement que toutes les activités de marketing entraînent une perte d'investissement à des fins de test. Utilisez ces informations avec sagesse et à vos risques et périls.

Table des Matières

<u>Introduction</u>	04
Section 1: Les Bases d'Amazon	
<u>Chapitre 1: C'est quoi Amazon?</u>	07
<u>Chapitre 2: Pourquoi devriez-vous vous soucier d'Amazon?</u>	10
<u>Chapitre 3: Comment faire de l'argent avec Amazon?</u>	15
Section 2: Les Meilleurs Moyens De Faire De L'argent Sur Amazon	
<u>Chapitre 4: Vendre vos produits</u>	23
<u>Chapitre 5: Vendre vos services</u>	28
<u>Chapitre 6: Auto-édition</u>	33
<u>Chapitre 7: Vendre avec FBA</u>	38
<u>Chapitre 8: Devenir un affilié</u>	42
Section 3: Le Programme Amazon Associés	
<u>Chapitre 9: Configuration d'un site web affilié Amazon</u>	46
<u>Chapitre 10: Configuration de votre compte partenaire Amazon</u>	51
<u>Chapitre 11: Trouver les meilleures offres à promouvoir</u>	55
<u>Chapitre 12: Rédaction de contenu pour votre site Amazon</u>	59
Section 4: Astuces Avancées Sur L'Affiliation Avec Amazon	
<u>Chapitre 13: Les meilleures méthodes de trafic les plus profitables</u>	64
<u>Chapitre 14: Utilisation des annonces Amazon Native Shopping</u>	68
<u>Chapitre 15: Stratégies FBA avancées</u>	71
<u>Chapitre 16: Intégration de votre boutique sur la page Facebook</u>	
Section 5: Conseils Supplémentaires à Prendre en Compte	
<u>Chapitre 17: À Faire</u>	80
<u>Chapitre 18: Les choses à éviter et/ou ne pas faire</u>	84
<u>Chapitre 19: Outils et services Premium à prendre en compte</u>	88
<u>Chapitre 20: Études de cas choquantes</u>	93
<u>Conclusion</u>	98
<u>Top Ressources</u>	99
<u>Offre Spéciale</u>	100

Introduction:

Bienvenue dans la formation «Amazon Élite Pro» la plus récente et la plus facile à appliquer, conçue pour vous guider et vous aider à gagner de l'argent avec Amazon.

Je suis très heureux de vous accueillir ici et je sais que cela vous sera très utile.

Cette formation exclusive vous montrera étape par étape, sujet par sujet et outil par outil, ce que vous devez savoir pour dominer Amazon, de la manière la plus simple possible, en utilisant les outils les plus efficaces et dans les plus brefs délais.

Cette formation comprend 20 chapitres premium organisés en 5 sections. C'est exactement ce que vous allez apprendre:

Section 1: Les Bases d'Amazon

Dans les chapitres 1 à 3, nous parlerons de: Qu'est-ce que Amazon? Pourquoi vous devez vous soucier d'Amazon et Comment vous pouvez gagner de l'argent avec Amazon

Section 2: Les Meilleurs Moyens De Gagner De L'argent Avec Amazon

Dans les chapitres 4 à 8, nous parlerons de la vente de vos produits, de la vente de vos services, de l'auto-édition, de la vente avec FBA et de l'affiliation.

Section 3: Le Programme Partenaire Amazon Associates

Dans les chapitres 9 à 12, nous parlerons de: Configuration d'un site Web d'affiliation Amazon, Configuration de votre compte Amazon Associates, Recherche des meilleures offres d'affiliation pour la promotion et rédaction de contenu pour votre site Web d'affiliation Amazon

Section 4: Astuces Avancées d'Affiliation Amazon

Dans les chapitres 13 à 16, nous parlerons des méthodes de trafic les plus en vogue pour les sites affiliés à Amazon, en utilisant les annonces Amazon Native Shopping, les stratégies FBA avancées et l'incorporation d'un Amazon aStore dans une page Facebook.

Section 5: Conseils Supplémentaires À Prendre En Compte

Dans les chapitres 17 à 20, nous parlerons des points suivants: appliquer, ne pas éviter, outils et services Premium à considérer et études de cas choquantes.

Eh bien, il est temps que vous commenciez à gagner de l'argent avec Amazon. Je sais que vous allez adorer cette formation.

AMZ
ELITE Pro



Chapitre 1: C'est Quoi Amazon?

Si vous avez utilisé Amazon, vous avez déjà une bonne idée de ce qu'est la société. Il s'agit de rendre les choses plus faciles. Avec des origines modestes ancrées dans la niche de la librairie en ligne, elle est devenue le plus grand et le plus prospère détaillant en ligne au monde.



Amazon fonctionne sur le principe de livrer à tout le monde, partout dans le monde; et livrer le fait! Il ne livre pas de marchandises. Il offre également un excellent service et des opportunités à tout le monde, avec jusqu'à 280 000 ouvertures de postes estimées pour l'année à venir, un soutien aux organisations à but non lucratif du monde entier et des options d'entreprise aux personnes de tous horizons.

Quels sont les éléments clés qui font d'Amazon une organisation aussi importante? Cela peut avoir un impact sur votre vie d'une manière que vous ne connaissez peut-être pas. Amazon met en évidence avec fierté les éléments suivants:

Transformations

Amazon fait référence à la transformation en tant qu'acte d'autonomiser les autres pour les aider à transformer leurs vies. Cela a été réalisé en laissant les gens libérer leur créativité et alimenter leur passion à travers la plate-forme Amazon.

Les auteurs, les développeurs, les petites entreprises et les organisations à but non lucratif ont utilisé la plate-forme et le marché Amazon pour réussir et transformer leur vie et celle de leurs proches.

Opportunités

Bien que l'objectif soit la transformation, l'occasion vous incitera à suivre votre passion et à réaliser vos rêves. Amazon offre aux gens une opportunité qui n'était pas possible dans le passé, à moins que vous ne soyez favorisé par un environnement privilégié.

Quelle que soit la création que vous ayez en tête, il est maintenant possible sans limites grâce à Amazon. La plate-forme Amazon est le bon endroit pour vous, que vous ayez des aspirations aventureuses telles que la publication d'un livre ou la réalisation d'un film ou d'une série, ou que vous ayez des objectifs plus ambitieux tels que vendre des produits, gagner de l'argent en ligne ou démarrer une carrière.

Impact Économique

Le fait qu'Amazon donne aux gens la possibilité de faire facilement ce qu'ils aiment et de transformer leur vie a eu un impact économique positif sur les personnes qui vivent le rêve, sur leurs communautés et dans le monde entier. En

outre, Amazon emploie directement 300 000 personnes, favorisant une culture de croissance économique grâce à des offres d'emploi et à l'esprit d'entreprise.

Dans la Communauté

Amazon redonne au monde qui l'a aidé à se développer en contribuant aux communautés où vivent ses employés et ses clients. Ces contributions se présentent sous diverses formes: formation en informatique pour les enfants, aide financière pour les organisations à but non lucratif, assistance juridique aux communautés, arrêts alimentaires sains, action environnementale et efforts de secours en cas de catastrophe.

Innovation

Amazon se targue d'être un véritable pionnier technologique. Elle veut améliorer le commerce, le service client, les biens de consommation et les sources d'énergie alternatives. Parmi les innovations introduites par Amazon dans les domaines susmentionnés figurent la place de marché Amazon elle-même, la livraison de drones, la commande en un clic chez soi et ses parcs éoliens et solaires.

Travailler chez Amazon

Amazon est un lieu où les constructeurs, les inventeurs et les innovateurs peuvent faire de leur mieux et ravir les clients avec des produits et services attrayants grâce à leur excellence opérationnelle et à leur exécution ciblée. C'est un environnement de travail qui favorise la diversité, la curiosité et le développement communautaire!

Durabilité

Amazon ne se limite pas aux bénéfices et veut que vous le sachiez en mettant sa culture inventive au service de la durabilité et en protégeant l'environnement. En commençant par des emballages respectueux de l'environnement, amazon met tout en œuvre pour atteindre une consommation d'énergie renouvelable à 100% pour son infrastructure mondiale.

Restez à l'écoute pour découvrir ce que tout cela signifie pour vous et comment vous pouvez changer votre vie, à la manière d'Amazon!

Chapitre 2: Pourquoi devriez-vous vous soucier d'Amazon

Amazon.com est aussi gigantesque que possible. Cela a commencé avec un homme dans son garage avec un fort désir de changer la façon dont nous achetons nos affaires.

Maintenant, Amazon est le leader

incontesté du marché de la vente au détail en ligne, avec de nombreuses entreprises étrangères qui copient leur modèle économique, facilitant ainsi la vie de tous à bien des égards.



La première chose à laquelle les gens pensent quand ils imaginent Amazon fait ses courses. Il est plus que probable que vous fassiez un achat sur Amazon.com, car les gens peuvent même y acheter des aliments et des produits frais. C'est comme un supermarché géant et mondial qui a tout pour plaire!

Plus de 95 millions de personnes visitent et achètent des produits sur Amazon sur une base mensuelle, ce qui signifie qu'il y a beaucoup d'argent à échanger des mains sur le marché amazonien. Vous êtes-vous déjà demandé combien d'argent les marchands Amazon gagnaient par mois? Plus important encore, devriez-vous vous soucier de combien d'argent ils gagnent?

Absolument, oui! Non seulement vous pouvez devenir un marchand Amazon, mais vous pouvez également vivre la vie haute en le faisant. C'est une possibilité et nous allons vous apprendre comment. En ce moment, nous voulons que vous ouvriez les yeux et que vous voyiez pourquoi vous devriez vous soucier d'Amazon et pourquoi vous devriez commencer à gagner de l'argent avec.

Avantages Impressionnants

Amazon est une aubaine pour les vendeurs en ligne. Toute personne intéressée à gagner de l'argent en ligne devrait essayer Amazon, car tout type de méthode pour gagner de l'argent en ligne peut être exploité sur la plateforme! Jetons un coup d'œil à certains de ses avantages les plus médiatisés.

Est-ce que Amazon est la plus grande place de marché en ligne?

Amazon est un marché international où toute personne disposant d'une connexion Internet peut effectuer un achat. Des centaines de millions de clients naviguent sur Amazon à la recherche de tous types de produits et de services.

Vous pouvez vendre tous les types de produits, y compris les produits électroniques, les produits de beauté, les articles de sport, la musique, les applications, les jeux, les livres, les aliments, les objets de collection, etc. Quoi qu'il en soit, il y a quelqu'un qui le cherche sur le marché amazonien!

Il peut s'occuper de votre inventaire complet

«**Fulfillment by Amazon**», plus connu sous le nom de FBA, est un service de gestion des stocks proposé par Amazon aux vendeurs. FBA consiste à envoyer votre inventaire aux entrepôts d'Amazon et à en prendre soin. Ils ne vont pas seulement les stocker, ils vont également les emballer et les expédier à vos clients. Ils vont même s'occuper du service client pour vous!

Aucun frais d'inscription

Allez sur n'importe quel marché en ligne et vérifiez leurs politiques pour voir combien de temps vous devez lire pour trouver leurs frais d'inscription. Amazon vous libère de cette limitation en vous permettant de répertorier vos produits sans payer un centime. Vous ne payez que lorsque vous vendez vos affaires!

C'est un environnement convivial pour le numérique

Lorsque vous vendez sur Amazon, vous devez faire attention à tout ce que vous pouvez faire sur le marché, car c'est un pionnier en matière de technologie. Pour les débutants, Amazon dispose d'une plate-forme entièrement dédiée à l'aide aux éditeurs indépendants. Les écrivains, les musiciens et les développeurs ont eu du succès après avoir utilisé Amazon pour lancer leurs créations.

Amazon ne vous permet pas simplement de télécharger une édition numérique de votre œuvre d'art sur leur marché, mais elle vous offre des outils pour vous

auto-publier sans les limitations et les coûts financiers inhérents au secteur de l'édition!

C'est innovant

L'avenir est prometteur pour Amazon et ses commerçants. La société introduit avec audace des technologies telles que l'achat en 1 clic, les boutons de tableau de bord, les services Web et les produits de science-fiction tels que la livraison par drones! L'innovation comme celle-ci ne peut attirer que plus de clients, donc cela signifie plus de ventes pour vous!

Il aide les gens et les communautés

Chaque fois que vous vendez quelque chose sur Amazon, vous contribuez par inadvertance à l'amélioration des communautés et de la vie de nombreuses personnes. Amazon redonne au monde entier en consacrant une bonne partie de ses revenus à des organisations à but non lucratif, à des programmes éducatifs, à des actions environnementales, à des œuvres de bienfaisance et à des efforts de secours en cas de catastrophe, entre autres!

Il peut changer votre vie pour le mieux

Gagner de l'argent sur Amazon n'est pas un simple type d'affaires en ligne. C'est une entreprise sérieuse qui améliorera radicalement votre vie si vous faites l'effort! Pensez à Amazon comme le meilleur partenaire commercial possible.

Faits Choquants sur Amazon

- ✓ Amazon.com a commencé comme une librairie en ligne ([source](#))
- ✓ Amazon, le nom de la société, a été principalement choisi pour représenter la vision d'échelle de son fondateur, le fleuve Amazone étant

le plus grand fleuve du monde. C'était aussi parce que dans les années nonante les sites Web étaient classés par ordre alphabétique ([source](#))

- ✓ Amazon.com est l'une des marques les plus précieuses au monde, valant actuellement 250 milliards de dollars ([source](#))
- ✓ Le chiffre d'affaires d'Amazon a atteint 177,9 milliards de dollars en 2017 ([source](#))
- ✓ Amazon.com détient actuellement 10% du marché du commerce électronique en Amérique du Nord. Si cela ne semble pas beaucoup, considérez qu'un autre 10% est détenu par le reste des grands acteurs tels que Wal-Mart et Office Depot, les 80% restants alternant entre les autres détaillants de commerce électronique. ([source](#))
- ✓ Amazon.com héberge 310 millions de comptes utilisateurs actifs dans le monde entier ([source](#))
- ✓ En 2014, 37% des ventes sur le marché d'Amazon provenaient des marchés d'outre-mers
- ✓ Amazon a fait 3 milliards de dollars en un jour lors de la vente du Cyber Monday 2015 ([source](#))
- ✓ Pour vous donner une idée de la taille de la chaîne de distribution gérée par l'entreprise, on estime que la taille combinée de tous les entrepôts d'Amazon peut contenir autant d'eau que 10 000 piscines olympiques et plus ([source](#))
- ✓ Le logo Amazon.com est conçu pour symboliser un sourire qui va de A à Z, illustrant la volonté de l'entreprise de livrer à quiconque dans le monde ([source](#))

Chapitre 3: Comment faire de l'argent avec Amazon



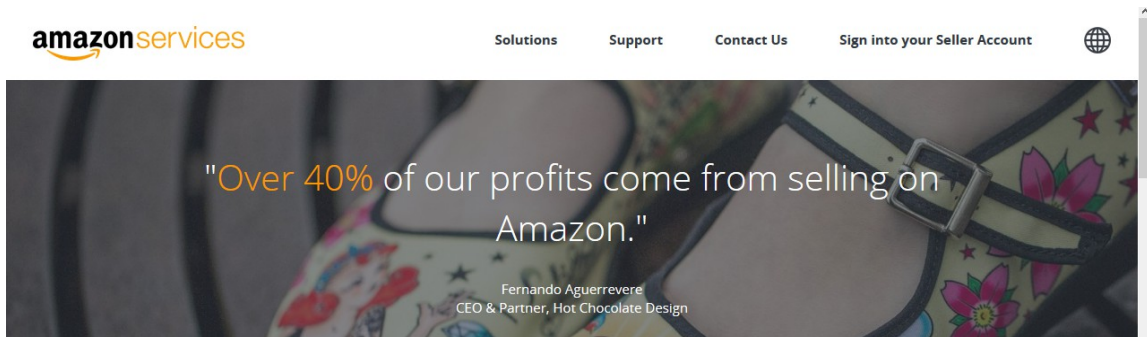
Gagner de l'argent sur Internet est l'aspiration de tous depuis l'invention de l'Internet, et à juste titre. Faire de l'argent en ligne a été une source de revenus fructueuse pour ceux qui l'ont maîtrisé, et vous pouvez parier que gagner de l'argent avec Amazon n'est pas une exception.

En fait, gagner de l'argent avec Amazon est l'un des moyens les plus sûrs et les plus efficaces de gagner de l'argent en ligne, car il offre une infrastructure complète qui ne compte que ce que vous avez à offrir. Amazon s'occupera du

reste. Que vous proposiez un service professionnel ou un produit innovant, Amazon a le moyen de le monétiser!

Voici quelques-unes des nombreuses façons dont vous pouvez gagner de l'argent avec Amazon.

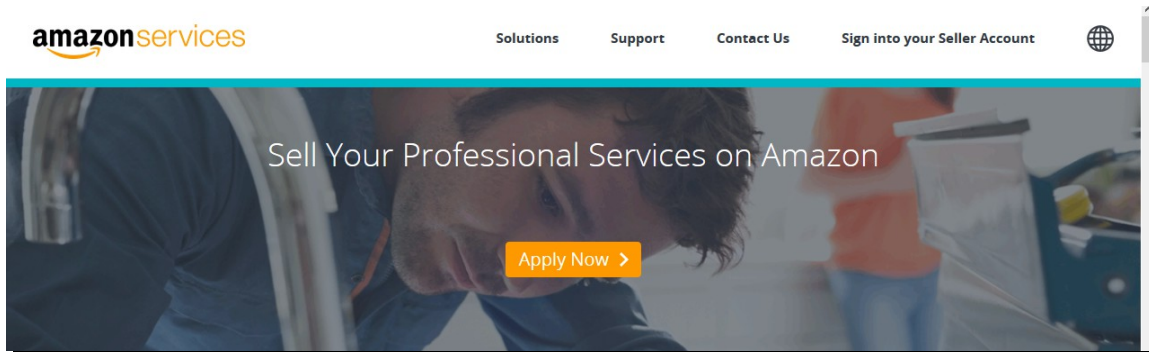
[Vendre sur Amazon](#)



Avec plus de 95 millions de visiteurs uniques par mois, on peut supposer que vous avez déjà utilisé Amazon, principalement pour acheter quelque chose. Et si on vous dit que vous pouvez devenir celui qui vend quelque chose à ces 95 millions de personnes? C'est vrai! Amazon est une mine d'or et vous ne l'avez peut-être pas réalisé jusqu'à maintenant!

C'est précisément pour cela que vous regardez cela, et nous avons de bonnes nouvelles pour vous. Si vous avez un produit, des millions de personnes sont prêtes à l'acheter sur Amazon! Peu importe si vous voulez vendre certains de vos anciens objets de collection ou si vous voulez essayer de vendre votre art, peu importe ce que vous pouvez vendre sur Amazon.

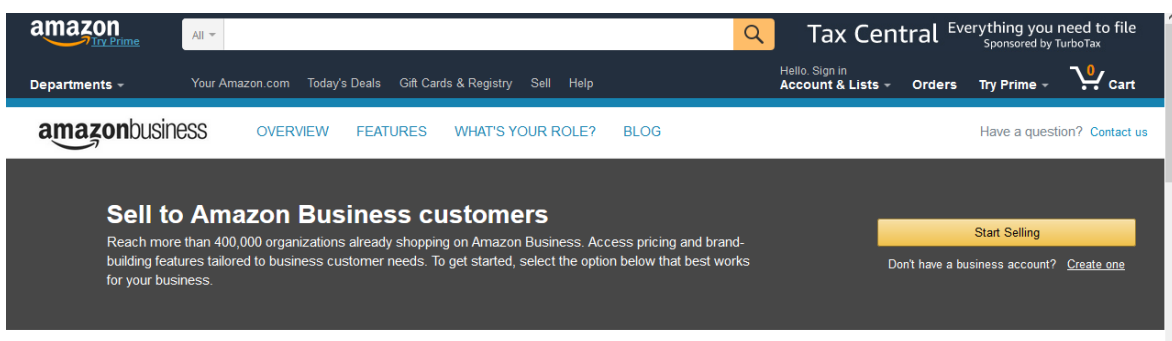
[Vendre vos Services sur Amazon](#)



Nous sommes conscients que la grande majorité des gens savent qu'Amazon est l'endroit où aller quand vous voulez acheter des biens en ligne, mais saviez-vous que cela vous permettra également de vendre vos services? Oui! Enfin, une alternative sûre à la publication de vos services sur les petites annonces en ligne qui ne vous apportent que des maux de tête!

La vente de services sur Amazon permet aux professionnels de proposer leurs services de manière organisée dans leur zone de résidence, facilitant ainsi l'organisation des horaires et des paiements tout en facilitant l'accès à un public plus large, aidant des professionnels qualifiés à passer de vendeur à homme d'affaires!

[Vendre sur Amazon Business](#)

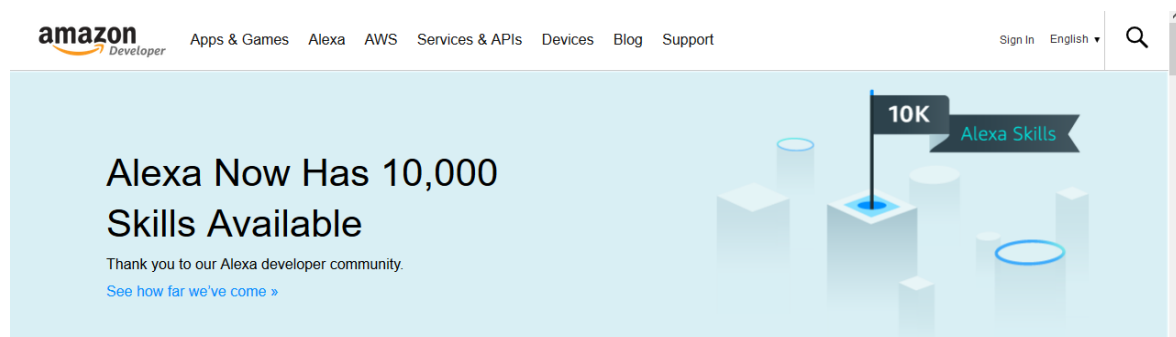


Amazon est une plate-forme adaptée à la fois aux particuliers et aux entreprises. Il offre au vendeur un emplacement central pour son entreprise. Une fois que vous vous développez en tant que vendeur et

que vous démarrez votre propre entreprise, vous découvrirez que vous aurez besoin de plus de ressources et d'un système plus raffiné pour fonctionner, et c'est exactement le moment où **«Amazon business»** entre en scène.

«Amazon business» fournit aux commerçants des systèmes d'automatisation, des systèmes de suivi, des systèmes d'approbation des paiements et d'autres fonctionnalités qui aident les entreprises à simplifier et à rationaliser le processus d'achat pour les entreprises d'une chaîne logistique donnée. Ce qui a déjà conduit les entreprises à se rendre dans une usine peut désormais se faire depuis un smartphone, et le préparer en un après-midi!

[Vendre vos Apps sur Amazon](#)

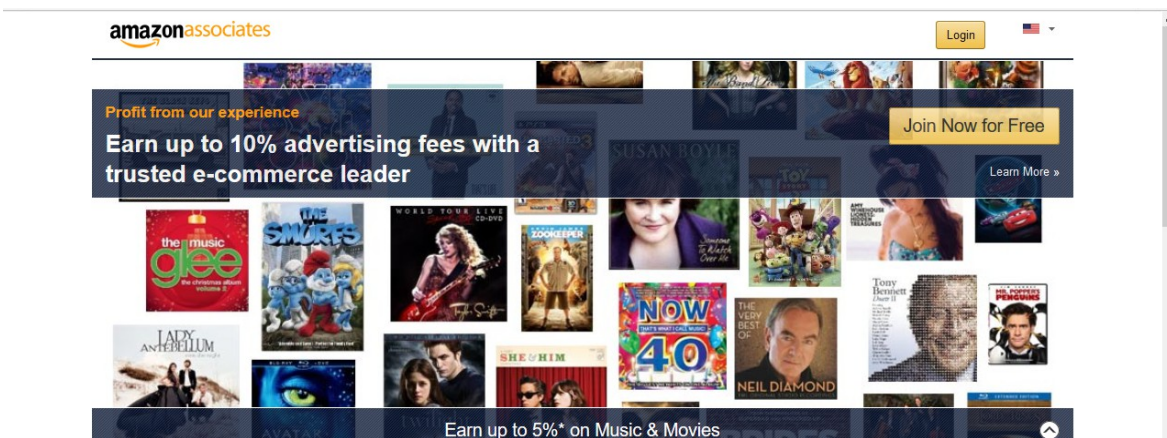


De nos jours, il est plus facile que jamais de créer des applications et des jeux. Ce qui nécessitait plusieurs ingénieurs en logiciel et plusieurs années de production ne prend maintenant que des mois (souvent des semaines) et peut être fait sans compétences de codage. Il suffit d'une bonne idée et de personnes créatives et motivées pour créer et vendre des applications et des jeux incroyables.

Ce qui est souvent omis, c'est qu'une fois qu'une application ou un jeu est sorti, vous devez déterminer où et comment le vendre. Amazon a une solution géniale pour cela sous la forme de «Amazon appstore». «Amazon appstore» permet aux développeurs d'atteindre les clients affamés d'applications dans 236 pays à

travers le monde et d'avoir un accès illimité aux outils pour améliorer, commercialiser et monétiser leurs créations!

Devenir un Affilié Amazon



Êtes-vous bon pour recommander des choses aux gens? Aimez-vous revoir les jeux vidéo et les films sur Internet? Peut-être que vous êtes un amateur d'informatique et que vous aimez écrire beaucoup sur ce que vous aimez et que vous n'aimez pas dans les nouvelles technologies. Peut-être que vous aimez parler de choses geek comme les bandes dessinées, les souvenirs et autres trucs sympas.

Vous serez peut-être surpris d'apprendre que vous pouvez devenir un «**associé Amazon**», créer un site Web de niche pour parler des recommandations de produits et être payé pour chaque client qui achète sur Amazon via votre site. Tout le monde aime Amazon, alors vous êtes plus que garantis d'un revenu d'affiliation stable!

Créez des publicités pour vos produits



Amazon, leader incontesté du monde de la vente au détail en ligne, connaît une chose ou deux sur la publicité. Par conséquent, il offre une plate-forme pour la publicité de vos produits. Les produits publicitaires sur Amazon sont principalement destinés aux commerçants souhaitant augmenter leurs ventes sur les marchés d'Amazon, mais d'autres objectifs publicitaires sont également disponibles.

Amazon est l'une des plates-formes les plus respectées par les éditeurs de livres numériques du monde entier, car Amazon leur propose des outils publicitaires pour les aider à atteindre de nouveaux publics dans des genres spécifiques et promouvoir les titres de listes parallèlement aux nouvelles versions.

Si vous vendez quelque chose qui ne correspond pas à la place de marché d'Amazon ou si vous souhaitez simplement utiliser votre propre canal de vente, vous pouvez toujours annoncer vos produits ou services aux millions de clients Amazon prêts à acheter à l'échelle mondiale. Vous pouvez également commercialiser vos applications en quelques clics de souris!

Auto-édition avec Amazon

Take Control with Self Publishing

» **Publish to Kindle**

» **Publish to Print**

» **Publish to Audio**

With Amazon's self publishing services you can reach millions of readers worldwide and keep control of your work. It's fast and easy to independently publish your print book with [CreateSpace](#), your digital book with [Kindle Direct Publishing](#) and create an audiobook with [ACX](#).

Publish to Kindle

Publish your book for **free** and reach millions of readers.

Earn royalties of up to 70%. Available for sales to customers in the U.S., U.K, Germany, and many more countries.

Publish quickly. Easily publish in just minutes and have your book appear on Amazon sites within two days.

Distribute globally. Publish once and sell worldwide on Amazon sites. Easily publish your book in multiple languages.

Publish to the Kindle ecosystem. Make your book available for all Kindle devices and free Kindle reading apps.

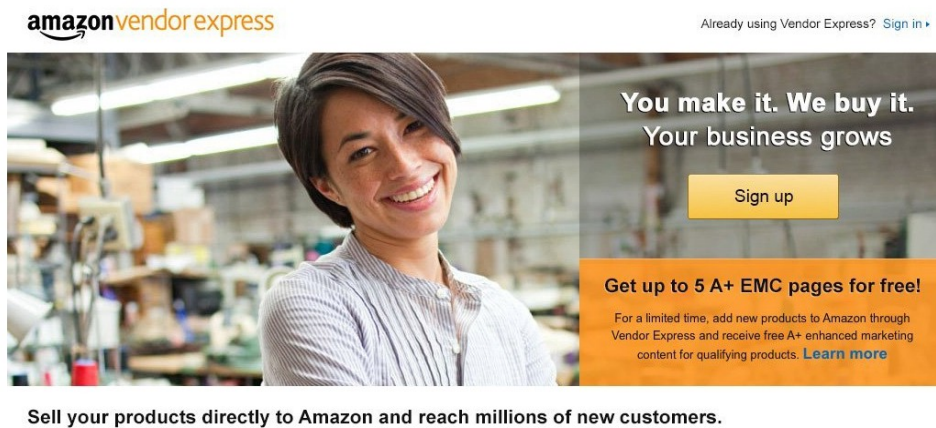
Get started

Si vous souhaitez publier vous-même un livre, ou si vous souhaitez créer quelque chose qui, selon vous, les grandes maisons d'édition sont susceptibles de transmettre, Amazon est l'endroit qu'il vous faut. Amazon dispose de trois plates-formes différentes pour toutes les variantes d'auto-édition:

- CreateSpace pour imprimer des livres
- Kindle Direct Publishing pour les livres numériques
- ACX pour les livres audio

Chaque plate-forme vous permettra de garder un certain contrôle sur votre travail, ce qui n'est pas possible d'une autre manière, avec un public mondial prêt à mettre la main sur vos chefs-d'œuvre!

Devenir un Vendeur Amazon

The banner features the Amazon Vendor Express logo at the top left. On the right, there is a link for existing users: "Already using Vendor Express? [Sign in](#)". The central image shows a smiling woman in a workshop. To her right, the text reads "You make it. We buy it. Your business grows" above a yellow "Sign up" button. Below this, an orange box contains the text "Get up to 5 A+ EMC pages for free!" followed by a smaller line: "For a limited time, add new products to Amazon through Vendor Express and receive free A+ enhanced marketing content for qualifying products. [Learn more](#)". At the bottom of the banner, a black bar contains the text "Sell your products directly to Amazon and reach millions of new customers." data-bbox="202 145 775 347"/>

amazon vendor express

Already using Vendor Express? [Sign in](#)

You make it. We buy it.
Your business grows

[Sign up](#)

Get up to 5 A+ EMC pages for free!

For a limited time, add new products to Amazon through Vendor Express and receive free A+ enhanced marketing content for qualifying products. [Learn more](#)

Sell your products directly to Amazon and reach millions of new customers.

Amazon donne la possibilité à ceux qui ont une chaîne logistique de devenir un fournisseur Amazon. Pas simplement en listant sur Amazon, mais en vendant leurs produits à Amazon même! Si vous envisagez de vendre des produits tels que des produits électroniques ou des produits de beauté, vous pouvez les vendre directement à Amazon. Vous devez juste fournir et être payé. Ils vont s'occuper de tout le reste!

AMZ
ELITE Pro



Chapitre 4: Vendre vos Produits



Statistiquement parlant, on peut supposer que, fondamentalement, quiconque regarde cela a, à un moment donné, acheté quelque chose sur le marché Amazon. Quoi que vous cherchiez, vous le trouverez là-bas, des vêtements aux pièces d'ordinateur en passant par les produits frais, les jeux vidéo et les livres. Vous pouvez acheter n'importe quoi en quelques clics de souris.

Un aspect fondamental de l'expérience d'Amazon est le service client et la facilité d'utilisation et de navigation sur le site pour trouver ce que vous recherchez. Des éléments tels que des listes de souhaits, des offres quotidiennes et des notifications sur les produits à venir sont ce qui a permis à Amazon de

devenir le site Web de commerce électronique le plus important et le plus performant de la planète.

C'est précisément ce avec quoi beaucoup de gens qui veulent faire la promotion du commerce électronique sont aux prises avec. Ce n'est pas seulement que la construction d'une plate-forme de commerce électronique est une tâche complexe, mais aussi à cause de la concurrence. Il est très probable que des centaines, voire des milliers de sites offrent déjà ce que vous voulez vendre, et les gens s'en tiennent souvent à ce qu'ils savent.

En plus de cela, vous devez également introduire Amazon dans l'image. La bonne nouvelle est que Amazon ne vous considère pas comme un concurrent. Il vous considère comme un partenaire commercial, car vous pouvez vendre vos produits sur Amazon.

«Vendre sur Amazon» est un service Amazon qui permet aux utilisateurs de devenir des marchands Amazon avec le privilège de vendre leurs produits sur le marché Amazon. En vendant sur le marché Amazon, vous atteindrez des centaines de millions de clients à travers le monde grâce à leurs 95 millions de visiteurs par mois, rien qu'aux États-Unis.

Vous pouvez également tirer parti des services d'exécution d'Amazon en leur laissant le gros du travail pendant que vous gérez votre entreprise. Cela signifie qu'Amazon prendra soin de votre inventaire en le stockant, en l'emballant et en l'envoyant une fois vos ventes effectuées! Ils prendront même soin du service client pour vous. Vous pouvez également utiliser les outils fournis par la plateforme pour commercialiser vos produits sur le marché!

Cela fonctionne assez simple. Tout d'abord, vous décidez de ce que vous voulez vendre sur le marché. Il existe 20 catégories de départ pour les vendeurs

individuels et 10 autres catégories pour les vendeurs professionnels. «Individuel» et «professionnel» sont des plans de vente différents, et vous devrez en choisir un en fonction de vos exigences de vente. Une fois que vous avez défini un plan de vente, vous pouvez vous inscrire pour commencer à répertorier vos produits!

Après votre inscription, le processus est simple et direct. Premièrement, vous devez répertorier vos produits pour les ajouter aux clients sur le marché Amazon, un à la fois. Il existe deux façons de répertorier les produits sur Amazon.

La première consiste à répertorier les produits qui se trouvent déjà sur le marché Amazon. Il vous suffit de trier le catalogue existant d'Amazon, puis de spécifier la quantité, l'état de vos produits et les options d'expédition. La seconde consiste à ajouter des produits au catalogue. Pour ce faire, vous devez les identifier par leurs codes de produit universels (UPC) et saisir leurs attributs, tels que le titre et la description.

Deuxièmement, vous vendez vos produits. Il y a un public déjà établi à qui vous allez vendre, qui compte par millions, il vous suffit d'attendre que quelqu'un recherche vos produits et fasse un achat, ce qui peut arriver plus tôt que vous le pensez!

Une fois que vos ventes passent par le système, vous devez faire emballer vos commandes et les expédier. Heureusement, vous pouvez utiliser le



service d'exécution des commandes d'Amazon afin de gagner du temps et des ressources. Nous vous guiderons à travers ceci dans un chapitre suivant.

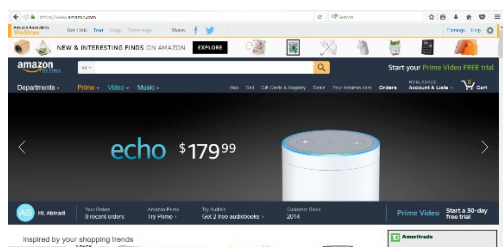
Enfin, vous êtes payé! C'est aussi simple que d'ajouter votre compte bancaire. Amazon vous enverra des fonds et vous avisera une fois qu'ils seront déposés.

Un des avantages de la vente sur le marché d'Amazon est qu'il n'y a pas de frais d'entrée pour la liste de vos produits pour une durée limitée. En réalité, vous ne payez que les frais définitifs déterminés par la catégorie de votre produit et son prix de vente final.

Vous pouvez faire une liste gratuite sur le marché si vous optez pour la vente individuelle, mais vous ne pourrez vendre que 40 articles par mois. Si vous estimez que vos ventes dépasseront la barre des 40 produits, vous pouvez vendre en tant que professionnel et vendre dans les 10 autres catégories. Vous pouvez visiter la page «calendrier des honoraires» pour obtenir un aperçu plus détaillé des frais par article.

Plus de 30 catégories de produits permettent de répertorier des articles sur le marché, dont plus de 20 sont ouverts à tout type de vendeur et d'autres doivent être approuvés. Des livres aux produits professionnels, il y en a pour tous les goûts.

Inscription



Vous devez créer un compte vendeur pour commencer à vendre sur Amazon.com. Allez sur Amazon.com et faites défiler la liste jusqu'à ce que le titre «Gagnez de l'argent avec nous» apparaisse dans le pied de page. Cliquez sur «vendre sur Amazon».

Cliquez ensuite sur l'onglet «Solutions», puis sur «Vendre sur Amazon». Faites défiler pour trouver un bouton d'enregistrement pour chaque plan de vente.

Vos besoins et vos exigences détermineront celui sur lequel vous choisirez de commencer à vendre sur le marché en tant que commerçant. Pour les besoins de ce chapitre, nous allons nous enregistrer en tant que vendeurs individuels.

Commençons par cliquer sur «vendre en tant que particulier». Entrez votre adresse e-mail dans le premier champ et cochez la case «créer un nouveau compte». Cliquez ensuite sur «continuer».

Sur la page suivante, entrez votre prénom et votre nom, entrez à nouveau votre adresse e-mail, puis créez un mot de passe et une confirmation de mot de passe pour votre compte. Ensuite, appuyez sur «continuer». Sur la page suivante, entrez votre nom légal et cochez la case Accord de solutions de service. Ensuite, cliquez à nouveau sur «continuer».

Sur la page suivante, vous serez invité à entrer vos informations de carte de crédit. Ceci est pour Amazon pour gérer vos frais de vente et les frais.

Une fois que vous avez saisi toutes les informations requises, cliquez sur «Suivant». Vous pouvez également cliquer sur «passer l'étape» et entrer vos informations de facturation ultérieurement.

Sur la page suivante, vous devrez entrer un nom d'affichage pour votre vitrine et votre adresse physique. Encore une fois, vous pouvez sauter cette étape si vous souhaitez entrer ces informations plus tard en cliquant sur «passer l'étape».

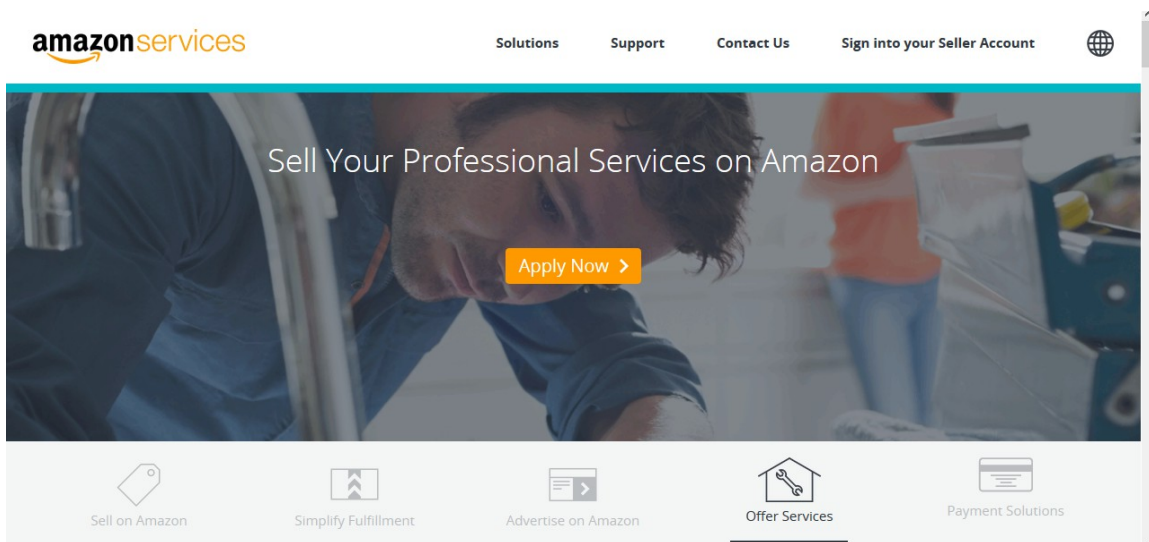
Sur la page suivante, vous devrez entrer un numéro de téléphone pour recevoir un code PIN via un appel vocal afin de vérifier votre authenticité. Choisissez la

langue dans laquelle vous souhaitez traiter cette étape et cliquez sur «Appelez-moi maintenant». Une fois cette étape terminée, cliquez sur «suivant». Vous pouvez sélectionner «envoyer un message texte» ci-dessus si vous souhaitez recevoir votre code PIN par SMS.

Vous pouvez également ignorer cette étape, mais nous vous suggérons fortement de saisir toutes vos informations et de procéder à la vérification pour la première fois. Vous pourrez ainsi commencer à vendre dès que vous aurez créé votre compte «vendeur central».

Si vous souhaitez vous enregistrer en tant que vendeur professionnel, il vous sera demandé de fournir des informations réelles sur votre entreprise, ainsi qu'une carte de crédit, un compte bancaire et des informations fiscales valides pour la facturation. C'est tout! Une fois que vous avez votre compte vendeur, vous pouvez commencer à répertorier vos produits sur le marché et mettre à jour votre plan de vente chaque fois que le besoin s'en fait sentir!

Chapitre 5: Vendre Vos Services



Beaucoup de professionnels compétents font face à une dure réalité quand ils commencent à offrir leurs services aux gens. Ce n'est pas aussi facile que de l'extérieur. Tout comme n'importe quelle petite entreprise qui ouvre ses portes pour la première fois, les professionnels qualifiés se trouvent confrontés à des concurrents, à des prix plus bas de la part de personnes moins qualifiées, à de grandes chaînes et au fait qu'ils représentent le nouveau visage en ville.

L'ancienne façon d'offrir des services n'a pas beaucoup changé au fil du temps. Les gens publient encore des publicités sur des publications imprimées, des pages jaunes et des annuaires d'entreprises pour toucher un public essentiellement local. Plus ils sont spécialisés, plus les gens les contactent pour leurs services.

Maintenant, Internet simplifie les choses en simplifiant le processus tout en offrant des solutions de rechange plus rentables. Le problème est que les

annuaires commerciaux en ligne ont tendance à ne pas être réglementés. Ils font de la gestion d'une entreprise orientée services un casse-tête, avec toutes les archives sur papier et souvent les clients peu amicaux.

Et si je vous disais qu'Amazon vous offre la possibilité de vendre vos services sur son marché et gère votre entreprise orientée services via sa plate-forme? Vous pouvez rendre votre travail dix fois plus facile en vendant vos services sur Amazon. Jetons un coup d'oeil à ce qu'il a en réserve pour vous!

Amazon vous offre la possibilité de rester en attendant que vos clients commandent vos services en ligne. C'est une formidable opportunité pour les professionnels tels que les assembleurs, les nettoyeurs, les bricoleurs et les électriciens, d'offrir leurs services aux clients locaux en listant uniquement leurs services sur le marché.

Une chose vraiment intéressante à propos de «Vendre des services sur Amazon» est que vous pouvez gérer vos offres d'emploi directement depuis la plate-forme en ligne ou depuis un périphérique intelligent, et ne choisir que les offres correspondant parfaitement à votre emploi du temps.

C'est une façon bien plus organisée de gérer votre entreprise, car vous pouvez facilement remplir votre emploi du temps à votre convenance sans avoir à accepter de commandes. Vous pouvez les programmer pour plus tard, ce qui entraîne souvent un horaire surchargé et des travaux précipités!

Les Bénéfices

Pas de coûts initiaux: Quels sont les avantages de ce programme Amazon?

Commençons par dire qu'il n'y a pas de coûts initiaux pour vendre vos services sur le marché Amazon.

Contrairement aux canaux traditionnels d'affichage des offres d'emploi, qui exigent que vous payiez à l'avance pour la publication, le paiement des frais publicitaires ou le risque de travailler dans un environnement non réglementé, Amazon n'exige pas que vous payiez des frais de démarrage, des abonnements mensuels ou des frais publicitaires! Tout ce que vous avez à faire est d'appliquer, ce dont nous parlerons dans une minute.

Vrais emplois: Un autre avantage est que vous obtiendrez de vrais emplois auprès de personnes réelles. Il y a longtemps que vous attrapez un appel ou une visite qui pourrait vous mener à un emploi.

Invitation seulement: L'un des avantages intéressants de la plate-forme «Vendre des services sur Amazon» est que la société choisit ses fournisseurs de services afin de ne partager que les meilleurs espaces. Plus besoin de traiter avec des experts sommaires!

Tirez parti de la confiance d'Amazon: Enfin, vous avez l'avantage de travailler ailleurs que sur la plate-forme Amazon, qui est un environnement de confiance composé de clients Amazon préexistants et fidèles, qui aident votre entreprise à poursuivre sa croissance. Cela vous aidera à affiner vos compétences professionnelles!

Comment cela fonctionne?

C'est assez simple en effet. Après être entré sur le marché, «vous êtes découvert par les clients» intéressés par le type de service que vous proposez. Amazon facilite cela, car vos clients n'ont pas besoin de rechercher vos services pour vous trouver. Ils ont juste besoin de faire des achats sur Amazon pour que les produits liés à votre service tombent sur votre offre.

Les personnes qui recherchent des outils pour effectuer elles-mêmes des réparations peuvent trébucher sur votre offre d'emploi et décider si elles préfèrent que la réparation soit effectuée par un professionnel. Boom! Vous obtenez une commande. Est-ce que ça sonne bien? Oui en effet!

"Amazon vous enverra également des jobs" lorsque les clients passent une commande pour certains services pré-packagés. Parfois, les clients ont besoin d'un service personnalisé, vous devrez donc leur donner une estimation. Enfin, vous êtes payé pour chaque travail terminé et chaque client satisfait. Tout sous l'aile d'Amazon!

Quels sont les coûts?

Comme nous l'avons dit, il n'y a pas de coûts initiaux pour rejoindre la plateforme et vendre vos services. Il y a des frais sous la forme de revenus partagés pour chaque travail terminé. Ces frais représentent un pourcentage du prix final payé par les clients pour votre service, qui sera déduit de votre paiement final. En fonction de la façon dont vous proposez vos services, ces services et leurs frais liés sont les suivants.

- ✓ **Services pré-emballés:** Il s'agit de services ayant une portée et des résultats définis, tels que le montage mural TV, les services de déménagement et le nettoyage de la maison. Pour les services d'une valeur maximale de 1 000 dollars, des frais de 20% sont appliqués et pour les services à partir de 1 500 dollars, les frais sont de 15%.
- ✓ **Service clients:** Les services personnalisés sont ceux qui nécessitent des informations détaillées du client. Ce sont des projets qui n'ont pas de portée définie, tels que le câblage électrique et le désherbage. Pour les

services d'une valeur maximale de 1 000 \$, des frais de 15% sont applicables et pour les services de 1 500 \$ et plus, des frais de 10%.

- ✓ **Services récurrents:** Il s'agit de services définis pour un horaire récurrent, tels que l'entretien standard de la pelouse et les services réguliers de nettoyage de la piscine. Les frais pour les services récurrents sont fixés à 10% du prix final.

Commencer

Commencer est assez facile. Vous devez d'abord appliquer avec une application qui doit être approuvée par Amazon. Un lien d'activation vous sera envoyé pour activer votre compte de service. Une fois votre compte approuvé et enregistré, Amazon effectuera une vérification des antécédents de votre entreprise et de vos antécédents en tant que technicien.

En effet, Amazon ne souhaite que les meilleurs et les plus fiables professionnels proposant leurs services sur le marché, ce qui vous permet de bien démarrer! Une fois votre vérification des antécédents terminée, vous devrez compléter la configuration de votre compte en spécifiant vos emplacements de couverture et le type de services que vous proposez. Ensuite, vous allez commencer à trouver des emplois!

Pour postuler, rendez-vous dans la section «Gagnez de l'argent avec nous» sur la page d'accueil Amazon, puis cliquez sur «Vendre vos services sur Amazon». Cliquez ensuite sur le bouton «Appliquer maintenant». Une fois là-bas, défilez tout en bas pour accéder au formulaire «appliquer à la vente de services sur Amazon».

Lorsque vous cliquez sur «Sélectionner une catégorie de service», vous pouvez voir les nombreuses catégories sous lesquelles vous pouvez répertorier vos

services. Ensuite, vous choisissez votre «profession principale» et une «profession secondaire» liée à vos services. Sélectionnez ensuite un «type d'entreprise» et un «type de service».

Enfin, vous devez entrer votre nom d'entreprise, ainsi que vos informations personnelles, cliquer sur «Soumettre» et attendre l'approbation. Maintenant, vous êtes prêt à démarrer votre voyage d'affaires orienté service!

Chapitre 6: Auto-édition

» Publish to Kindle

» Publish to Print

» Publish to Audio

Take Control with Self Publishing

With Amazon's self publishing services you can reach millions of readers worldwide and keep control of your work. It's fast and easy to independently publish your print book with [CreateSpace](#), your digital book with [Kindle Direct Publishing](#) and create an audiobook with [ACX](#).

Publish to Kindle

Publish your book for free and reach millions of readers.

Earn royalties of up to 70%. Available for sales to customers in the U.S., U.K, Germany, and many more countries.

Publish quickly. Easily publish in just minutes and have your book appear on Amazon sites within two days.

Distribute globally. Publish once and sell worldwide on Amazon sites. Easily publish your book in multiple languages.

Publish to the Kindle ecosystem. Make your book available for all Kindle devices and free Kindle reading apps.

[Get started](#)



kindle | direct publishing

Publish to Print



Aah, les malheurs d'être un écrivain en difficulté. Il n'est pas facile de percer dans l'industrie de l'édition lorsque vous êtes un écrivain en herbe, sans parler de la rentabilité et de la survie.

Parfois, la qualité ou la pertinence de votre travail importe peu, car la prochaine étape importante peut être oubliée si aucun éditeur ne veut essayer.

De plus, plus vous obtenez de rejets, plus vous vous convaincez que votre travail n'est pas suffisant, ce qui peut vous empêcher d'essayer de vous vendre.

Ensuite, vous vous contentez de travailler sur tout ce qui pourrait vous rapporter un chèque de paie à la fin du mois, laissant vos vrais talents inexplorés.

Maintenant, c'est une chose du passé, car Amazon est le moyen d'aider!

Amazon a conçu un système qui permet aux écrivains et aux narrateurs de laisser libre cours à leur créativité. Le service d'auto-édition d'Amazon est la voie à suivre si vous voulez atteindre des millions de lecteurs et d'amateurs de livres audio à l'échelle mondiale, tout en conservant un contrôle total sur votre travail.

Ce système est conçu pour vous aider à publier facilement et indépendamment votre livre physique, vos livres électroniques et vos livres audio. Il vous suffit d'aller sur la page d'accueil d'Amazon. Une fois là-bas, défilez tout en bas de la section «Gagnez de l'argent avec nous», et cliquez sur «auto-publier avec nous».

Vous y trouverez trois options pour l'auto-publication: publier pour allumer, publier pour imprimer et publier sur l'audio. Jetons un coup d'œil à chaque option et voyons ce qu'elles offrent.

Publier sur Kindle

Comme vous le savez peut-être, le Kindle est un appareil de type tablette conçu par Amazon, principalement utilisé par les amateurs de livres électroniques du monde entier, avec sa propre plateforme de publication et de publication dédiée.

Amazon vous offre la plate-forme «kindle direct publishing», de sorte que vous pouvez publier vos livres gratuitement et atteindre des millions de lecteurs. Cela vous permettra de gagner des redevances allant jusqu'à 70% lorsque votre livre sera vendu aux États-Unis, au Royaume-Uni et dans d'autres grands marchés.

Vous pouvez publier votre livre rapidement, en quelques minutes, et votre livre apparaîtra dans les deux jours sur le marché. L'un des plus grands avantages de l'auto-publication de votre livre avec Amazon est que vous pouvez le distribuer numériquement sur le marché mondial, ce qui est génial si vous envisagez de publier votre livre dans différentes langues.

Enfin, votre livre sera disponible dans l'écosystème du Kindle, ce qui signifie que toute personne disposant d'un périphérique allumé ou d'une application de lecture allumée installée dans son appareil intelligent pourra acheter et apprécier votre livre!

Pour commencer à utiliser ce service, il vous suffit de cliquer sur le bouton «Commencer» dans la boîte «publier pour allumer». Sur votre droite, vous trouverez une boîte d'inscription vous invitant à rejoindre le service avec votre compte Amazon existant. Si vous n'êtes pas actuellement un client Amazon, vous devez créer un compte Amazon pour pouvoir utiliser le service.

En dessous, vous pouvez voir une liste des genres de livres populaires publiés par «Kindle Direct Publishing». Si vous souhaitez vous familiariser avec le processus d'auto-édition avant de créer votre compte, nous vous recommandons de consulter la section «Aide».

Là, vous pouvez obtenir un aperçu détaillé du processus impliqué et de tout ce que vous rencontrerez une fois inscrit à l'auto-édition. Des éléments tels que la saisie des détails de votre livre, la conception de votre couverture et la manière de télécharger votre livre sont décrits ici!

Publier à imprimer

Publier votre livre en format numérique présente des avantages et est génial. Vous ne serez certainement pas à court de copies à vendre, ce qui signifie que tous ceux qui veulent une copie pourront l'obtenir facilement. Et si votre rêve publie ET imprime votre livre? La «créativité» d'Amazon est la solution, car ce service vous permettra de créer, publier et distribuer votre livre dans un format imprimé partout dans le monde!

Les avantages de la publication pour imprimer avec «createspace» incluent des redevances allant jusqu'à 80%, en utilisant des outils professionnels gratuits pour publier rapidement votre livre, en utilisant des services d'impression professionnels mis à votre disposition exclusivement via la plateforme et en

distribuant votre livre à un public mondial , tout en gardant un contrôle total sur votre travail grâce à un accord non exclusif!

Pour commencer à utiliser ce service, cliquez sur le bouton «Démarrer» dans la boîte «Publier pour imprimer». Vous serez accueillis par des témoignages d’auteurs qui ont réussi à utiliser «createspace», le service pour publier leur travail, et à votre droite, vous verrez un formulaire d’inscription.

Entrez simplement vos informations personnelles pour créer votre compte «createspace», sélectionnez votre pays de résidence et sélectionnez le type de média que vous envisagez de publier, que ce soit un livre, un fichier audio, une vidéo ou une combinaison de ces médias.

Si vous êtes encore en train de débattre du support qui correspond le mieux à votre travail, sélectionnez simplement «Je ne suis pas encore sûr», puis cliquez sur «Créer mon compte». Maintenant, vous êtes prêt à tirer parti de la puissance de «createspace» pour publier votre travail d'une manière impensable auparavant!

Publier à audio

Beaucoup de gens aiment les livres audio, car ils ajoutent de la profondeur et de l’émotion au contenu écrit des livres. Amazon vous offre l’opportunité d’explorer cette manière innovante de profiter de l’écriture avec «ACX» ou la plate-forme «création de livres audio».

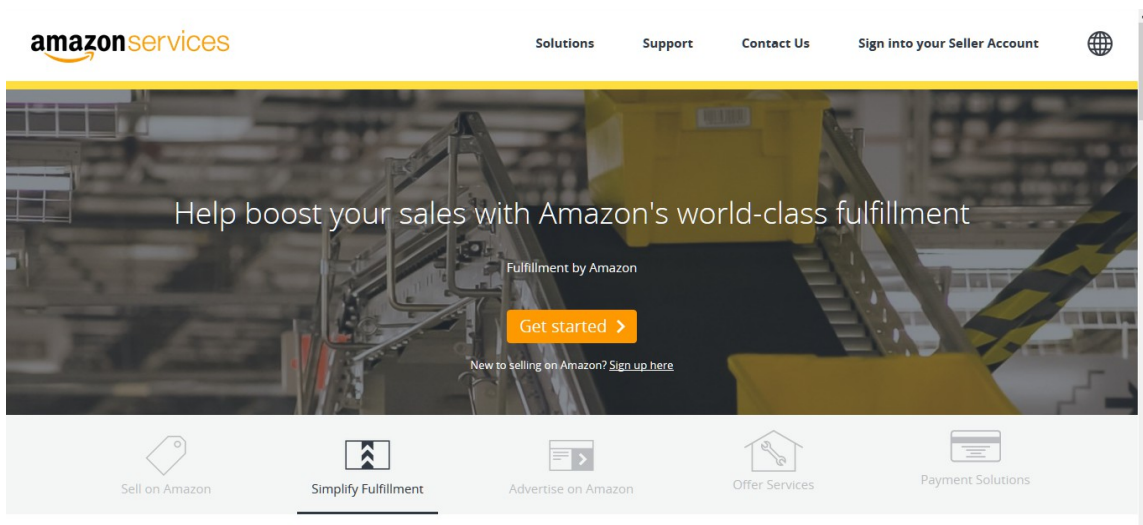
Les avantages de l'utilisation de «ACX» incluent des redevances élevées payées pour votre travail et un accès étendu aux principaux canaux de distribution en ligne, y compris audible.com, Amazon.com et iTunes. En vous inscrivant à la plate-forme «Création de livres audio» pour créer vos livres audio, vous aurez

également un accès facile aux narrateurs et aux professionnels de studio qui peuvent vous aider dans le processus de création de livres audio.

Pour commencer à utiliser ce service, cliquez sur le bouton "Démarrer" dans la boîte "Publier sur l'audio". Ici, vous verrez toutes les options disponibles. Ce n'est pas seulement une plate-forme pour ceux qui cherchent à publier un livre audio. Si vous avez un talent pour la voix off ou la narration, vous pouvez vous inscrire en tant qu'acteur ou producteur pour télécharger vos échantillons et trouver des projets que vous souhaitez produire!

Si vous avez déjà une version livre audio de votre livre, il vous suffit de la télécharger sur la plate-forme «ACX» pour la diffuser sur les principaux canaux de vente au détail. Si vous souhaitez plus de détails sur toutes les opportunités qui s'offrent à vous sur la plate-forme «ACX», faites défiler vers le bas, découvrez comment cela fonctionne et comment vous pouvez faire votre promotion.

Chapitre 7: Vendre avec FBA



Le marché du commerce électronique est l'une des plus grandes tendances en matière de création d'argent sur Internet. Il est synonyme de commerce électronique, et vous pouvez le voir apparaître partout. Les géants de la distribution tels que Wal-Mart et Costco proposent leurs stocks en ligne, et les start-ups vendent leurs produits en utilisant un simple bouton «Acheter maintenant» sur Facebook et, bien sûr, sur Amazon!

Le commerce électronique représente toujours une énorme quantité de travail, surtout si vous vendez des biens matériels qui doivent être manipulés et expédiés, car vous devez suivre les stocks, le stockage, la manutention, l'expédition et le service client. Cela peut sembler facile, car vous gérez votre vitrine en ligne, mais le processus est aussi complexe que jamais!

L'autre problème est la portée du client, car votre entreprise n'a de succès que le nombre de personnes qui la maintiennent à flot! Nous avons déjà parlé de la façon dont Amazon a révolutionné le monde du commerce électronique en offrant aux vendeurs du monde entier la possibilité d'utiliser sa plate-forme pour

vendre sur son marché, et nous aimerions vous présenter un moyen de vous faciliter la tâche!

C'est quoi FBA?

«**Fulfillment by Amazon**», simplement connu sous le nom de «**FBA**», est un service destiné à ses commerçants, qui consiste à acheter, emballer et expédier toutes vos commandes. Avec l'un des réseaux d'exécution les plus avancés au monde, vous pouvez parier qu'Amazon a l'expertise nécessaire pour prendre en charge toutes vos commandes et fournir un service client en votre faveur.

Les bénéfices

Lorsque vous laissez Amazon s'occuper de vos commandes, vous gagnez du temps et développez votre activité. Lorsque vous envoyez vos produits à Amazon pour qu'ils soient exécutés, ils sont éligibles à la livraison GRATUITE et à l'expédition gratuite Amazon Prime Free Two-Day, ce qui en fait une meilleure offre pour vos clients!

Toutes vos listes de marchés Amazon afficheront le logo «Prime», ce qui permettra aux clients de savoir que vos produits sont gérés par Amazon, de prendre en charge le service client et de retourner votre commande en cas de besoin!

Il n'y aura pas de limite au nombre d'unités et de produits que vous enverrez à Amazon, ou à d'autres détails d'inventaire. Il vous suffit d'envoyer votre stock à Amazon et de vous concentrer sur votre activité. Amazon vous aidera à grandir!

Vous pourrez également gérer vos commandes à partir de plusieurs canaux de vente. Si vous vendez votre stock sur un site Web autre qu'Amazon, il gèrera

vos inventaires pour vous et vous ne devrez rediriger vos ventes vers Amazon.com que pour les exécuter!

Enfin, il s'agit d'un service rentable, car vous pourrez économiser beaucoup de temps et de ressources logistiques. Vous ne payez que les frais de stockage et d'exécution des commandes

Comment cela fonctionne?

Simplifier l'accomplissement avec Amazon est assez simple. Tout d'abord, vous avez besoin d'un compte vendeur Amazon. Une fois que vous avez créé un compte Amazon sellers, il vous suffit d'ajouter «accomplissement par Amazon» à votre compte. Vous pouvez ajouter «FBA» à votre compte si vous choisissez un plan de vente professionnel avec une coche simple lors de la création de votre compte.

Ensuite, vous devrez créer vos listes de produits. Vous pouvez le faire à votre façon, que ce soit un par un, en vrac ou en intégrant un système de catalogue. Une fois que vous avez créé vos annonces, préparez vos produits pour les envoyer à un centre de distribution Amazon.

Vous devez rendre vos produits «compatibles avec le commerce électronique», ce qui signifie que vous devez les emballer et les identifier correctement. Lorsque vos produits sont prêts, expédiez-les à Amazon. Une fois arrivés dans un centre d'exécution, ils seront prêts à être expédiés aux clients qui les commandent!

Enfin, il est bon de rappeler qu'Amazon s'occupe du service client. Son équipe du service clientèle gérera les demandes de renseignements, les remboursements et les retours liés à vos produits répertoriés sur le marché. 24 heures par jour, 7 jours par semaine. Essayez de battre ça!

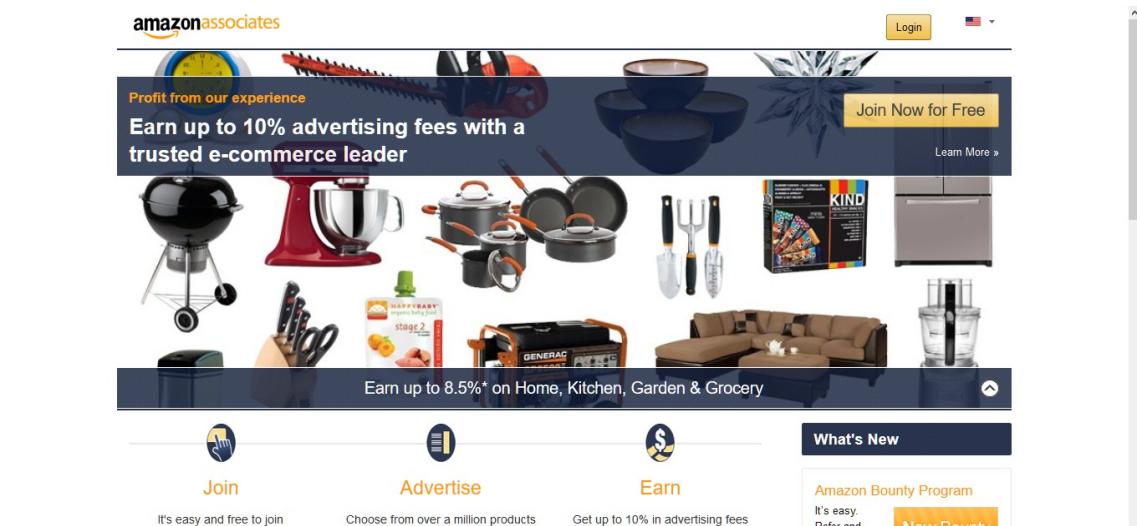
Les prix

La tarification pour l'exécution est déterminée par plusieurs facteurs, y compris le type de produit, le stockage, l'emballage et si vos commandes sont traitées sur une place de marché Amazon ou sur un autre canal de vente.

Commencer

Allez sur la page d'accueil d'Amazon.com et rendez-vous dans la section «Gagnez de l'argent avec nous». Cliquez sur «Vendre sur Amazon». Ensuite, placez votre pointeur sur l'onglet «Solutions» et cliquez sur «Réalisation par Amazon». Cliquez sur le bouton "Commencer". À partir de là, il vous suffit d'ajouter FBA à votre compte en vous connectant. Essayez-le!

Chapitre 8: Devenir un Affilié



Le marketing d'affiliation existe depuis que gagner de l'argent en ligne était une chose. Maintenant, la tendance est à la hausse, grâce à la facilité avec laquelle les gens peuvent créer du contenu, le rendre accessible au monde entier et cliquer dessus.

Pour ceux qui ne le savent pas, le marketing d'affiliation est une stratégie de marketing que les commerçants et les créateurs de produits utilisent pour exploiter le pouvoir de crowdsourcing des habitants d'Internet. Cela fonctionne comme ceci: un commerçant offre de payer une redevance à quelqu'un qui peut amener d'autres personnes à acheter quelque chose du commerçant.

Cela signifie que de nombreux acteurs du commerce de détail utilisent des personnes pour faire la publicité de leurs produits. Cela fonctionne très bien pour les commerçants. Les ventes par les filiales leur donnent une meilleure image, car il s'agit d'une personne qui recommande un produit, et non une publicité. Devine quoi? Amazon le fait aussi. Vous pouvez devenir une filiale

d'Amazon pour commencer à gagner de l'argent pour promouvoir des articles sur son marché!

Les Associés Amazon

Les affiliés sur le marché Amazon sont appelés «Associés Amazon». Vous pouvez le trouver en allant sur la page d'accueil d'Amazon et en vous rendant dans la section «Gagnez de l'argent avec nous», puis en cliquant sur «Devenir affilié».

Le programme d'affiliation Amazon vous offre des gains allant jusqu'à 10% pour chaque vente réalisée sur le marché Amazon. Il est facile et gratuit de participer au programme. Il vous suffit de vous enregistrer et d'attendre l'approbation d'Amazon.

Vous gagnerez de l'argent en annonçant des produits sur le marché. Avec plus d'un million de produits au choix, vous aurez du mal à ne pas trouver quelque chose que vous aimez déjà et dont vous seriez plus enclin à parler. Amazon vous fournira des outils de liaison faciles à utiliser pour diriger les clients de votre site vers le marché!

Vous pourrez faire de la publicité à partir de sites Web et de mises à jour de médias sociaux sur n'importe quelle page Amazon! Vos annonces peuvent être placées sous forme d'images, de texte et de bannières. Vous serez également en mesure de créer une boutique en ligne à partir de zéro avec «aStores» pour présenter et vendre des produits sur le marché Amazon.

Les utilisateurs et développeurs avancés auront accès à l'API Amazon afin d'intégrer de manière transparente les produits du catalogue Amazon dans n'importe quel site Web.

Vous gagnerez des frais de publicité allant jusqu'à 4% et jusqu'à 10% pour chaque client que vous envoyez depuis votre site pour effectuer des achats sur Amazon. C'est vrai, vous ne gagnerez pas seulement de l'argent avec les produits que vous faites de la publicité sur votre site, vous gagnerez de l'argent pour chaque achat effectué par une personne allant de votre site au marché Amazon.

Vous gagnerez même si quelqu'un n'achète pas ce que vous faites de la publicité et achète quelque chose de différent. Nous considérons que devenir un associé d'Amazon est l'un des meilleurs moyens de gagner de l'argent avec Amazon, compte tenu de la taille du marché et du nombre de ventes réalisées chaque jour!

Restez à l'écoute, car nous allons vous apprendre à en devenir un dans la section suivante!

AMZ
ELITE Pro



Chapitre 9: Configuration d'un site web d'affilié Amazon



Devenir un affilié Amazon est l'une des meilleures stratégies sur lesquelles travailler lorsque vous souhaitez gagner de l'argent en ligne. En tant que filiale d'Amazon, vous gagnerez de l'argent simplement en annonçant leurs produits. Il y a plusieurs façons de le faire, comme la promotion via les blogs et les profils de médias sociaux. Tous peuvent réussir s'ils sont bien faits.

Ce que nous avons constaté, c'est que le moyen le plus efficace de gagner de l'argent en tant qu'affilié Amazon est de créer un site Web affilié à Amazon. Un site d'affiliation d'Amazon est un site Web conçu pour commercialiser des produits sur le marché d'Amazon afin de gagner de l'argent à partir de commissions de référence.

La seule difficulté est que vous devez présenter ces produits de manière organique. Parmi les pratiques les plus courantes, citons les revues de produits,

les comparaisons et les listes de produits les mieux notés. De cette façon, vous pouvez facilement inciter les personnes intéressées par les produits sur votre site, placer un lien associé Amazon pour les rediriger pour faire un achat, puis encaisser!

Les Bénéfices d'un Site Affilié Amazon

- ✓ Les sites d'affiliation d'Amazon sont l'un des moyens les plus faciles de gagner de l'argent en ligne. Ils sont faciles à mettre en place et rentables
- ✓ Ils vous offrent une méthode simplifiée de gains par affiliation.
Contrairement aux systèmes de marketing d'affiliation traditionnels, où vous devez promouvoir fortement les offres peu rémunératrices, souvent avec votre propre argent, les sites Web affiliés à Amazon sont trouvés de manière organique par les personnes effectuant des recherches sur les produits que vous commercialisez
- ✓ Le cookie de suivi d'Amazon enregistrera tout achat effectué par un client venant sur le marché à partir de votre site et vous paiera des frais pour le montant total dépensé par l'acheteur, et pas seulement pour le produit auquel il a été référé
- ✓ Le fait qu'Amazon est un lieu de confiance pour faire ses achats en ligne rend les sites Web affiliés à Amazon déjà précieux et faciles à monétiser. Si vous choisissez un bon créneau et que vous remplissez votre site avec un contenu attrayant, vous pouvez facilement ramener vos revenus à 3 000 \$ par mois, voire plus!

Configuration d'un site web d'affiliation Amazon

La création d'un site Web d'affiliation d'Amazon est désormais plus facile. Jetons un coup d'œil à tout ce dont vous aurez besoin pour configurer votre premier site Web d'affiliation à Amazon, étape par étape:

Choisir une Niche

Vous avez peut-être entendu parler de ce mot maintenant que vous vous lancez dans le marketing en ligne, mais que signifie-t-il? Un créneau est ce segment spécifique du marché que vous décidez de cibler. Par exemple, si vous décidez de créer un site de vêtements pour bébés, c'est votre niche.

Choisir le bon créneau peut faire une énorme différence en termes de gains et de trafic sur votre site affilié. Certaines niches sont considérées comme grandes et certaines sont considérées comme petites. Par exemple, la niche du jeu vidéo est énorme, mais la niche en forme de pieuvre est petite. Plus le créneau est grand, plus il est rentable.

N'oubliez pas que le prix moyen des produits dans votre créneau de choix et le nombre moyen de ventes peuvent avoir un impact plus important sur vos revenus que la taille du créneau. Si votre créneau de choix a une part de marché incroyable, mais que chaque vente ne coûte en moyenne que 3 dollars, vous devrez réaliser un volume de ventes titanesque pour générer un bénéfice décent.

D'un autre côté, si votre créneau de choix est petit, mais que chaque vente coûte 4 000 dollars, vous réaliserez de gros bénéfices avec quelques ventes par mois.

Pensez également à choisir un créneau que vous aimerez promouvoir. Cela rendra votre site affilié beaucoup plus fiable, ce qui le rendra plus attrayant pour vos visiteurs.

Un nom de domaine pour votre site

Maintenant que vous avez pris un créneau, vous devez vous procurer un nom de domaine associé. Le nom de domaine est simplement l'adresse du nom de votre site Web et vous pouvez en choisir un auprès d'un certain nombre de fournisseurs en ligne.

Nous vous recommandons de choisir votre nom via hostgator.com. Rendez-vous simplement sur hostgator.com et cliquez sur «Domaines». Dans la barre «choisissez votre nouvelle adresse Web», entrez le nom de domaine que vous souhaitez utiliser et cliquez sur «rechercher» pour vérifier s'il est disponible. Une fois la disponibilité vérifiée, procédez à la vérification.

Hébergement Web & Outils de création de site web

Maintenant que vous avez votre créneau et votre nom de domaine, vous devez maintenant créer un site réel. La manière la plus simple de créer un site Web est d'utiliser un système de gestion de contenu, et le plus populaire actuellement est WordPress.

De plus, vous aurez besoin d'un service d'hébergement pour héberger votre site Web. Vous pouvez également trouver un excellent hébergement à bas prix sur hostgator.com et choisir un service d'hébergement avec une installation simple en un seul clic de WordPress.

Vous n'aurez pas à créer des comptes séparés pour tout. Rendez-vous sur hostgator.com et cliquez sur «hébergement WordPress». Vous avez trois

packages disponibles pour commencer, et nous vous recommandons de commencer avec le «plan standard».

Ce plan vous permet d'installer deux sites WordPress sur le même serveur, ce qui est génial si vous décidez d'expérimenter avec deux créneaux différents, mais très rentables. Vous pourrez recevoir jusqu'à 200 000 visiteurs par mois et vous obtenez 150 Go d'espace de stockage.

Recommandations finales

- ✓ Utilisez un thème d'affiliation pour votre site partenaire Amazon comme par exemple “[Zeno](#)”, “[rehub](#)” et “[price compare](#)”
- ✓ Assurez-vous que votre site est bien organisé, que vos liens sont en ordre et que vous utilisez des images attrayantes et de haute qualité
- ✓ Assurez-vous que vos liens d'affiliation sont facilement vérifiables.
Beaucoup d'affiliés perdent beaucoup de revenus parce qu'ils n'attendent pas que leurs clients cliquent sur leurs liens d'affiliation. Ne soyez pas timide!

Chapitre 10: Création de votre compte Associés Amazon



Configurer votre compte associé Amazon pour devenir une filiale Amazon est assez simple et facile. Vous vous grattez peut-être la tête en ce moment, en vous demandant: «Pourquoi voudriez-vous que je crée d'abord mon site Web si cela est plus facile?». Eh bien, c'est parce que vous devez avoir votre site Web prêt avant de devenir un associé Amazon.

Commencer

Avant de commencer le processus d'inscription, assurez-vous que vous disposez des éléments suivants:

- ✓ Les données de votre site Web. Autrement dit, vous devez avoir votre nom de domaine, une description de votre site et des informations sur les autres programmes d'affiliation figurant sur votre site

- ✓ Et un compte Amazon.com. Si vous souhaitez disposer d'un compte distinct pour vos activités d'affiliation, assurez-vous d'en créer un nouveau

Inscription et mise en place

Allez sur la page d'accueil d'Amazon, défilez jusqu'à la section «Gagnez de l'argent avec nous». Cliquez sur «devenir un affilié». Sur la page suivante, cliquez sur «Rejoindre gratuitement». Pour les besoins de ce chapitre, nous supposons que vous possédez déjà un compte Amazon.com. Nous allons donc nous inscrire avec un compte utilisateur Amazon existant au cours de cette procédure.

Inscrivez-vous en utilisant une adresse e-mail et cliquez sur «S'inscrire via notre serveur sécurisé». La première étape consiste à entrer vos «informations de compte». Ici, il vous sera simplement demandé d'entrer les informations sur le bénéficiaire. En d'autres termes, entrez les informations personnelles de la personne qui reçoit les paiements pour les commissions perçues via votre site Web affilié.

Les informations par défaut apparaîtront comme informations personnelles dans votre compte. À savoir, votre nom complet, votre adresse et votre numéro de téléphone, mais vous pouvez le modifier en cliquant sur «sélectionner une autre adresse». Dans «qui est le contact principal pour ce compte?», Vous pouvez décider si vous souhaitez que le bénéficiaire ci-dessus soit le contact ou en désigner un autre en utilisant la case «quelqu'un d'autre».

Une fois que vous avez configuré cela, cliquez sur "suivant". Maintenant, vous êtes dans la section «vos sites Web et applications mobiles». Ici, vous devez entrer au moins un site Web ou une application mobile pour afficher vos liens d'affiliation, et vous pouvez ajouter jusqu'à 50. Vous rédigez ici le nom de

domaine de votre site dans le champ «Entrez votre site Web» et cliquez sur "ajouter". Maintenant que vous avez terminé, cliquez simplement sur «Suivant».

Notez qu'avant de pouvoir continuer, vous devrez déclarer si l'un de vos sites Web ou applications est principalement destiné aux enfants de moins de 13 ans, car ces sites ne sont pas autorisés à afficher des liens, des bannières ou des annonces associés à Amazon. Cochez «non» et cliquez sur «confirmer» pour continuer.

Vous êtes maintenant envoyé à la section «Profil», où vous serez invité à créer un profil pour votre site Web d'affiliation. Entrez tout d'abord un "ID de magasin associé". Entrez quelque chose de simple dont vous vous souviendrez. Entrez une brève description de votre site Web affilié dans le champ «Quels sont vos sites Web ou applications mobiles?

Dans les zones d'affichage «lequel des sujets suivants décrit le mieux vos sites Web ou applications mobiles?», Sélectionnez une catégorie principale et une catégorie secondaire correspondant au contenu faisant la promotion de vos offres d'affiliation. Dans la partie «Quel type d'objets Amazon comptez-vous lister sur vos sites Web ou applications mobiles», vérifiez tous les produits possibles que vous pensez pouvoir répertorier sur votre site d'affiliation.

Dans les zones d'affichage «Quel type sont vos sites Web ou applications mobiles?», Sélectionnez une catégorie principale et une catégorie secondaire pour votre site Web affilié. Vous allez maintenant accéder à la boîte «Trafic et monétisation». Dans la section «Comment générez-vous le trafic vers vos sites Web?», Cochez toutes les options qui décrivent vos méthodes de trafic de trafic.

À présent, dans les zones d'affichage «Comment utilisez-vous vos sites Web et vos applications pour générer des revenus?», Sélectionnez les autres types de

stratégies de monétisation que vous intégrez à votre site Web affilié. Si vous ne monétisez pas votre site Web d'affilié de quelque manière que ce soit, sélectionnez simplement «Les associés d'Amazon sont la seule façon de monétiser mon site».

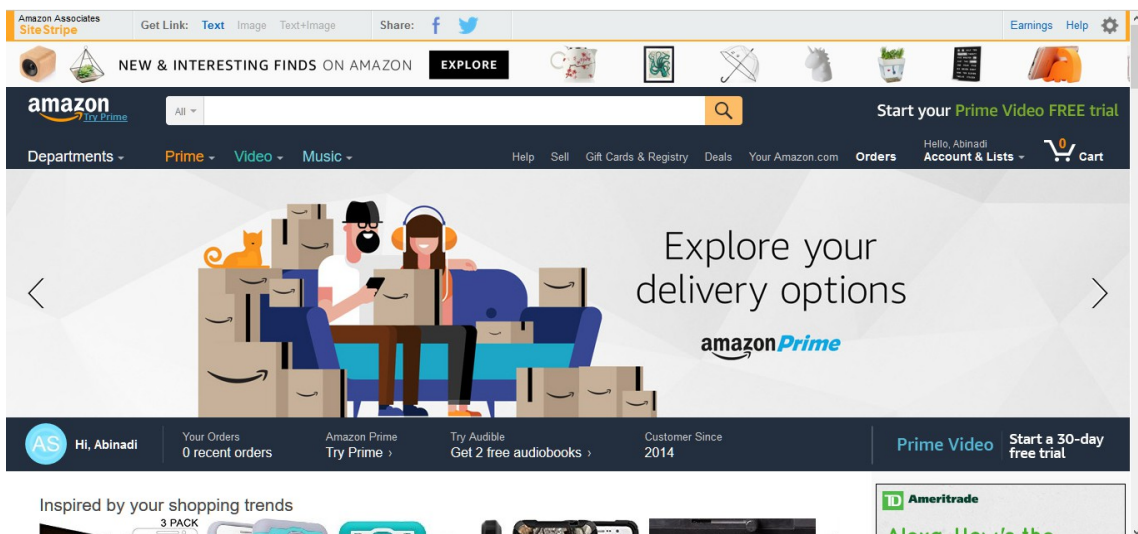
Remplissez le «Comment établissez-vous habituellement des liens?», «Combien de visiteurs uniques par mois ont vos sites Web et vos applications?», «Quelle est la raison principale pour laquelle vous adhérez au programme Amazon Associates? avez-vous entendu parler de nous? »sections selon vos propres critères.

Enfin, entrez le code de sécurité fourni et cliquez sur «Suivant» pour passer à la section suivante. Vous recevrez une confirmation vous informant que votre vérification d'identité est terminée. Cochez la case sous «conditions contractuelles» pour accepter l'accord d'exploitation, puis cliquez sur «terminer».

Toutes nos félicitations!

Vous êtes maintenant prêt à utiliser la centrale des associés!

Chapitre 11: Trouver les meilleures offres à promouvoir



Félicitations pour avoir été avec nous, jusqu'ici! Vous êtes maintenant un associé d'Amazon avec un site d'affiliation Amazon prêt à partir. Maintenant, la seule chose qui vous reste à faire est de commencer à promouvoir des produits dans votre créneau de choix et de commencer à gagner de l'argent.

Vous devrez vous préparer à cela, car il est fort possible que vous n'ayez encore qu'une vague idée de ce que vous allez promouvoir sur votre site d'affiliation Amazon. Si vous envisagiez de promouvoir des choses basées sur ces choses que vous aimez spécifiquement dans votre niche, vous devrez changer de perspective, dès maintenant!

En effet, lorsque vous faites la promotion d'activités visant à stimuler les ventes via votre site Web d'affiliation Amazon, vous devez promouvoir des produits

facilement rentables. Par conséquent, pour gagner de l'argent sur votre site de niche, vous devrez promouvoir des produits que les gens aiment déjà et qu'ils achètent déjà à la tonne!

Oui, nous savons que vous avez vos préférences en ce qui concerne certains produits et le créneau que vous avez choisi de promouvoir, mais vous devez repenser votre stratégie. Encore une fois, si vous faites la promotion de quelque chose qui est soutenu par des critiques puissantes et une réception positive et forte, vous gagnerez plus d'argent. Comment savez-vous ce que les offres d'affiliation sont mieux à promouvoir? Nous allons jeter un coup d'oeil.

Trouver les meilleurs vendeurs

C'est peut-être le meilleur moyen de trouver des offres d'affiliation à promouvoir sur votre site de niche d'affiliation Amazon. Une fois que vous vous êtes positionné sur un créneau pour promouvoir et baser tout votre site Web, la meilleure stratégie consiste à le remplir uniquement avec le meilleur des meilleurs de votre marché cible.

Pour trouver les meilleures ventes pour votre créneau sur Amazon.com, rendez-vous sur la page d'accueil et placez votre pointeur sur le menu «départements». Sélectionnez votre créneau dans le menu d'affichage des catégories et cliquez sur la sous-catégorie qui correspond le mieux aux produits que vous prévoyez de promouvoir sur votre site Web affilié.

Maintenant, cliquez sur l'onglet «best sellers» dans le menu de la barre supérieure. Chaque catégorie de produits d'Amazon possède une liste des meilleures ventes, et nous vous recommandons de la consulter régulièrement pour voir s'il y a quelque chose qui mérite d'être vérifié pour promouvoir et monétiser.

Comme vous pouvez le voir sur le côté droit de l'écran, il existe d'autres moyens de trouver des articles à promouvoir; y compris les nouvelles versions chaudes, la plupart des articles souhaités et des idées de cadeaux. Si vous voulez voir une liste complète des meilleures ventes dans toutes les catégories, cliquez simplement sur le bouton «tout département» sur la gauche.

La page suivante vous montrera une liste partielle avec une poignée de meilleurs vendeurs de chaque catégorie. Dans le menu de gauche, vous verrez toutes les catégories de marché et vous pouvez vérifier les meilleures ventes de chacun en cliquant dessus.

Catégories recommandés

Ce qui suit est une liste de catégories qui se vendent comme des fous. Peut-être parce que ce sont des choses de tous les jours qui sont consommées à l'échelle mondiale et ont rarement besoin d'être présentées. Vous pouvez facilement les consulter et les recommander via votre site de niche:

- ✓ Amélioration de l'habitat
- ✓ Appareils électroménagers
- ✓ Automobile
- ✓ L'artisanat
- ✓ Électronique
- ✓ Soins bébé
- ✓ Soins personnels
- ✓ Remise en forme & Sport
- ✓ Maison & Cuisine

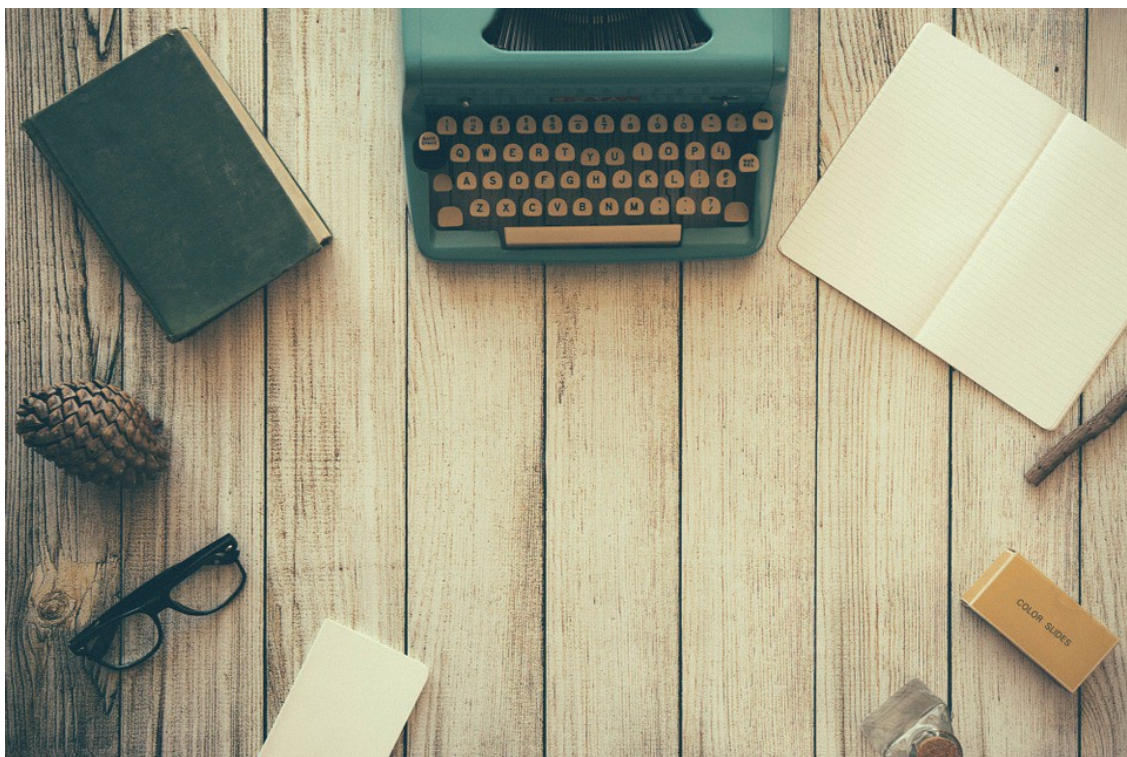
- ✓ Patio & Jardin
- ✓ S'occuper d'un animal

Recommandation Finale

Nous vous recommandons d'évaluer les taux d'affiliation avant de décider de promouvoir une certaine catégorie de produits pour voir s'ils correspondent à votre plan d'affiliation. Évaluez également la rentabilité de la promotion de ces catégories à long terme en fonction de vos stratégies marketing.

Il vous suffit de vous rendre sur la page d'accueil du programme associés d'Amazon et de cliquer sur le titre «Frais de publicité» dans la section «Gagner». Vous pourrez y voir les «tarifs fixes standard» par catégorie et les «tarifs des programmes standard variables pour d'autres produits» par «nombre de produits achetés au cours d'un mois civil donné».

Chapitre 12: Rédaction de contenu pour votre site affilié



Malgré leur nom peu conventionnel, les sites d'affiliation d'Amazon ne sont que des sites de niche. Les sites de niche sont des sites créés dans le but de se faire trouver par des personnes à la recherche de mots-clés prédominants dans un créneau donné à un moment donné.

Les sites affiliés à Amazon sont principalement décrits comme des sites de révision ou des sites de comparaison dans le grand public. Il peut être facile d'être induit en erreur et de penser que cela suffira à déverser les pensées positives que vous pourriez avoir envers les produits que vous avez l'intention de promouvoir, ou simplement à créer des comparaisons de produits sous forme de graphique.

À moins que vous n'ayez un culte des clients prêts à acheter n'importe quoi à un moment donné, vous n'aurez aucun succès si vous suivez cette formule commune. L'écriture de contenu pour un site Web affilié à Amazon nécessite une approche technique, mais il y a une chose dont nous pouvons vous assurer. Ce n'est pas difficile à faire si vous suivez les principes énumérés ci-dessous!

Créer des “Pages Profitables”

Les Money Pages sont des pages sur un site de niche qui sont responsables de la production de revenus d'affiliation. Pour les sites Web affiliés à Amazon, il existe un ensemble d'éléments de base qui doivent être inclus sur une page de paiement réussie: mots clés rentables, contenu génial et tableaux de prix. Examinons chaque élément à un niveau purement individuel.

Mots-clés profitables: Un mot clé rentable n'est rien d'autre que des mots-clés que les acheteurs désireux utilisent lorsqu'ils recherchent des informations pour acheter un produit. Il y a quelque chose de vraiment important à comprendre pour créer un site de niche rentable. C'est que les personnes qui débarquent sur votre site sont déjà en mode shopping.

Ils ont seulement besoin d'un petit coup pour faire un achat. Si vous les intéressez davantage à ce qu'ils recherchent, vous les inciterez à faire un achat. Cela signifie que vos mots clés rentables doivent être:

- A) Le nom commun du produit ou de la catégorie de produits que vous favorisez
- B) Noms de marque

C) Mots-clés ou expressions couramment utilisés pour effectuer des recherches liées au produit ou à la catégorie de produits que vous favorisez

Excellent contenu: Un contenu de qualité signifie un contenu convivial et utile pour le client. Vous allez principalement passer en revue les produits que vous proposez, vous devez donc inclure des éléments sur chaque élément de contenu de votre page d'argent.

Vous devez surtout mentionner les avantages des produits et la manière dont ils peuvent répondre aux besoins du client. Deuxièmement, vous devez structurer votre contenu de manière à ce que vos mots clés correspondent naturellement. Si vous ne les incluez pas ou si vous ne les incluez que dans les titres, votre contenu sera enterré sous des centaines de résultats de recherche!

De plus, n'oubliez pas que votre contenu doit être long, idéalement de 2 500 à 4 000 mots. Ceci est conforme aux normes de qualité de l'algorithme de Google. Il met plus de valeur sur du contenu long, bien écrit et bien structuré, ce qui signifie que vos pages d'argent apparaîtront sur la première page des résultats de Google!

Tables de prix: Les tableaux de prix sont un joli petit truc qui fonctionnera comme une porte dérobée. Les tableaux de prix fonctionnent comme une invitation. Ils attirent facilement les clients prêts à cliquer sur une image d'un produit qu'ils souhaitent acheter, afin de pouvoir effectuer l'achat qu'ils allaient réaliser en premier lieu. Il suffit de leur montrer le chemin!

Les tableaux de prix sont simples à créer. Il vous suffit de lister les produits similaires à la fin d'un contenu écrit, chacun d'entre eux présentant l'image, le nom et le prix correspondants.

Recommandation Finale

En guise de recommandation finale, nous vous conseillons de créer des revues de comparaison comportant plusieurs produits dans un seul contenu écrit.

Cela est dû au fait qu'il est parfois très difficile d'introduire 2 000 mots, sans parler de 4 000 mots dans une critique portant sur un seul produit.

Si vous créez plutôt une évaluation de plusieurs produits, vous pouvez facilement dédier 500 mots à chaque produit. Cela fonctionnera également très bien pour les clients qui recherchent un produit avant un achat!

AMZ
ELITE Pro



Chapitre 13: Les méthodes de trafic les plus chaudes et profitables



Votre site d'affiliation Amazon ne sera rien sans un trafic constant et de haute qualité. Peu importe ce que vous faites ou combien la conception est brillante, vous avez besoin de beaucoup de visiteurs et d'achats sur Amazon après avoir cliqué dessus.

Obtenir du trafic vers votre site de niche d'affiliation Amazon est fortement lié à votre contenu, alors récapitulons les éléments essentiels dont vous avez besoin:

- ✓ Mots-clés rentables
- ✓ Bon contenu

✓ Tableaux de prix

Dans ce chapitre, nous allons vous apprendre à maîtriser les méthodes de trafic les plus en vogue pour les sites d'affiliation Amazon. Ces méthodes sont faciles à comprendre et à mettre en œuvre et, surtout, elles fonctionnent comme un charme!

Trouver les bons mots-clés

Nous en avons discuté dans le chapitre précédent, mais il convient de noter que c'est peut-être ce qui a le plus de poids lorsqu'il s'agit d'obtenir du trafic vers n'importe quel type de site Web, de niche ou non. Les bons mots-clés aideront votre site Web de niche à se classer plus haut parmi les sites pertinents pour votre sujet, ou dans votre cas, en tant qu'affilié, votre créneau.

Nous vous recommandons d'utiliser deux outils en ligne avant de créer du contenu pour votre site Web de niche. Ces outils vous aideront à trouver d'autres mots clés pertinents pour votre créneau, ainsi que des expressions entières utilisées par les clients lors de leurs recherches avant de faire des achats.

[Google Keyword Planner](#): Le planificateur de mots clés Google peut vous aider en vous permettant d'obtenir des données de recherche liées à vos mots clés. Simplement visiter “adwords.google.com/KeywordPlanner” et connectez-vous avec votre compte Google.

Vous pourrez y rechercher de nouveaux mots-clés à l'aide d'une phrase, d'un site Web ou d'une catégorie, obtenir des données sur les volumes de recherche et les tendances à l'aide d'un mot-clé défini et multiplier les listes de mots-clés pour obtenir de nouveaux mots-clés.

[SEMRush](#): Utilisez SEMRush pour obtenir de nombreuses informations relatives à vos mots clés, telles que des informations sur les recherches organiques, les recherches payantes, les tendances et les mots clés associés.

Ciblez les mots-clés “Acheter”

Les mots-clés «achat» sont des mots-clés utilisés par les personnes souhaitant obtenir plus d'informations sur quelque chose avant de faire un achat. Cela peut arriver pour diverses raisons.

La plupart du temps, c'est parce que les gens veulent faire des achats en connaissance de cause ou trouver des alternatives. Souvent, c'est une forme simple d'anticipation de la construction avant de faire un achat.

Cela signifie que les mots-clés «achat» sont des mots-clés de requête dérivés d'un mot-clé spécifique, tel que «meilleur smartphone blu», lorsque vous recherchez des «smartphones blu» ou «blu». Ces types de mots-clés sont importants car les utilisateurs sont prêts à effectuer un achat la plupart du temps.

L'utilisation de ces types de mots clés dans votre site de niche peut attirer beaucoup de gens grâce à des recherches sur Google.

Ciblez les mots-clés “long-tail”

Les mots-clés «longue queue» sont une forme beaucoup plus spécifique de mot-clé, car ils sont utilisés pour rechercher des critères plus spécifiques lorsque les acheteurs recherchent quelque chose qu'ils veulent vraiment. En utilisant

l'exemple du «blu smartphone», les variations à long terme dudit mot-clé peuvent être: «meilleur smartphone blu 2016» ou «audiophile smartphone blu».

Bien sûr, les mots-clés à longue queue ont tendance à contenir un faible volume de recherche, car ils sont trop spécifiques. Cependant, ils ont également tendance à conduire à des ventes plus rentables!

Les articles “Meilleur de”

Bien que les avis sur les produits soient l'approche la plus populaire, les «meilleurs» articles ont tendance à mieux fonctionner dans certains créneaux.

Cette approche fonctionne étonnamment bien, car le «meilleur» suivi des mots-clés liés aux produits génère beaucoup de trafic. Étonnamment, peu de gens le savent!

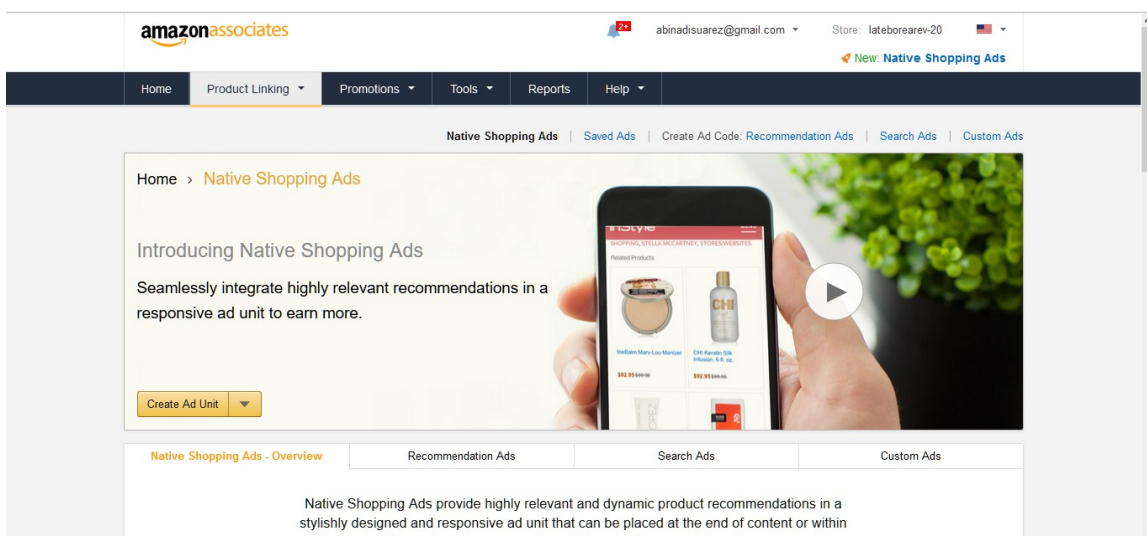
Utiliser les médias sociaux

Avoir une présence sur les médias sociaux peut vous aider à générer beaucoup de trafic sur votre site grâce à un simple afflux de publicités.

Si votre site présente un contenu convaincant et précieux, vos abonnés aux médias sociaux le partageront et pourraient même devenir vos ambassadeurs!

Pour garder les utilisateurs de médias sociaux intéressés par votre site Web de niche, assurez-vous de remplir le contenu autre que les critiques et les publications centrées sur les affiliés!

Chapitre 14: Utilisation des annonces Amazon Native Shopping Ads



L'un des principaux arguments de vente du programme d'associés d'Amazon pour les utilisateurs de sites Web affiliés à Amazon est le fait qu'Amazon s'occupe de tout le dur travail nécessaire à la création de blocs d'annonces pour promouvoir les produits d'affiliation.

Alors que d'autres programmes d'affiliation vous permettent de créer vos propres blocs d'annonces, Amazon vous propose des bannières, des liens directs vers des pages de produits sous forme d'images, des images améliorées avec du texte et des liens de texte simples.

La chose à propos de ces blocs d'annonces est qu'ils ne fonctionnent que lorsque vous les utilisez pour promouvoir un produit. Par exemple, vous pouvez uniquement utiliser un bloc d'annonces pour un produit spécifique sur une page sur laquelle vous consultez ledit produit.

La bonne nouvelle est que le programme associé d'Amazon vous offre également des annonces contextuelles appelées «annonces d'achat natives». Elles fonctionnent de la même manière que les annonces Google AdSense. Vous copiez des «annonces de magasinage natives», codez-les sur votre site Web et vos visiteurs verront les annonces de produits en fonction du contexte. Par exemple, si vous avez un site Web de photographie, vos visiteurs verront des publicités pour du matériel de photographie.

Les annonces de magasinage natives vous permettent d'afficher les produits les plus pertinents pour vos visiteurs en fonction du contexte et vous proposent des options de placement flexibles. Ils sont également réactifs, de sorte que vos visiteurs peuvent avoir une expérience transparente avec ces annonces sur tous les appareils. Enfin, ils sont faciles à mettre en œuvre. Il suffit de définir le code une fois et de l'oublier!

Il existe trois types d'annonces de magasinage natif:

Annonces de recommandation: ces types d'annonces d'achat natives seront affichées dans les pages d'article du produit afin d'afficher les recommandations de produits pour vos visiteurs. Les recommandations présentées par ces annonces dépendent du contenu de vos pages et des préférences de vos visiteurs.

Rechercher des annonces: ces types d'annonces diffuseront les produits à vos visiteurs en fonction des résultats de recherche que leur proposera le marché Amazon.

Annonces personnalisées: les annonces personnalisées fonctionnent de la même manière que les liens de pages de produits, car ce sont des annonces qui affichent simplement les recommandations de produits que vous avez définies. Ils sont parfaits pour les articles sur les produits qui ne sont pas nécessairement des avis ou des comparaisons menant à un lien d'affiliation.

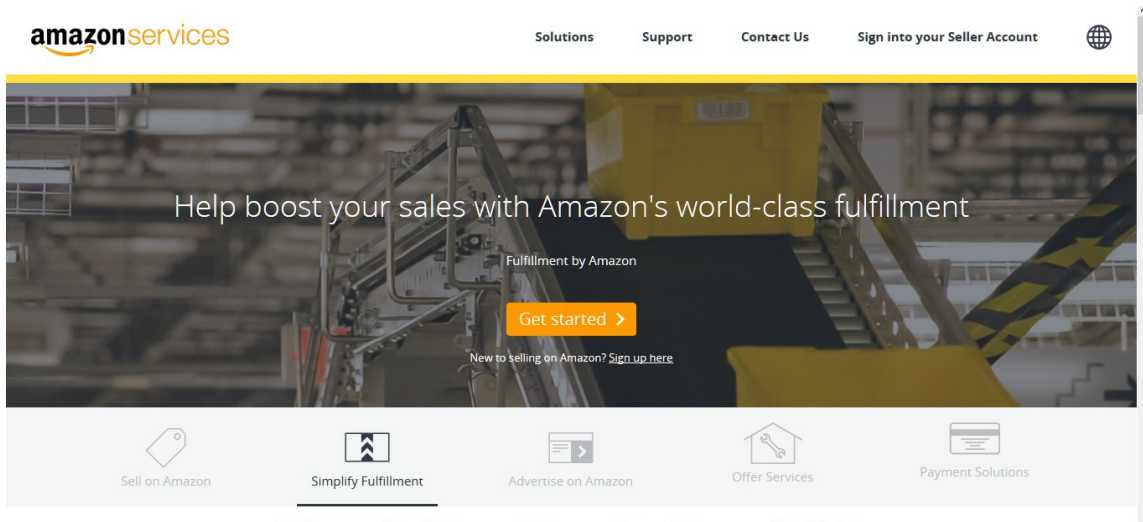
Connectez-vous à votre compte associé Amazon. Une fois à l'intérieur, regardez dans le coin supérieur droit et cliquez sur «annonces d'achat natives». Faites défiler la liste pour localiser le bouton jaune «créer un bloc d'annonces» et cliquez dessus. Un menu d'affichage sera révélé avec chaque unité de type d'annonce de magasinage native abordée précédemment: «Annonces de recommandation», «annonces de recherche» et «annonces personnalisées».

Voyons chacun d'eux, en commençant par les «annonces de recommandation». Tout d'abord, vous devrez entrer un nom pour votre annonce. Ensuite, vous devrez choisir entre deux formats d'annonce: «grille» ou «liste». Vous devez maintenant choisir quelles catégories doivent être mises en valeur par vos annonces et choisir un mot-clé de secours en cas d'absence de correspondance avec le produit.

Faites défiler vers le haut et cliquez sur «annonces de recherche». Ici, il vous suffit de choisir un format d'annonce pour spécifier une catégorie et entrer un terme de recherche par défaut. Faites défiler la page et cliquez sur «annonces personnalisées». Encore une fois, sélectionnez simplement un format et une catégorie d'annonce, puis sélectionnez un minimum de 4 produits à afficher.

Après avoir configuré chaque annonce, vous pouvez prévisualiser la manière dont chacune d'elles se présentera sur votre ordinateur de bureau ou sur vos appareils mobiles à droite. Une fois que vous êtes satisfait de vos annonces, copiez simplement le code généré et insérez-le dans votre site Web affilié à Amazon!

Chapitre 15: Stratégies Avancées FBA



L'utilisation d'Amazon pour vendre vos produits doit être l'une des tâches les plus impressionnantes que vous puissiez avoir. Vous pouvez gagner de l'argent en ligne en tant qu'entrepreneur en commerce électronique en utilisant la plus grande plateforme de vente au détail en ligne au monde.

Vous pouvez vous vanter d'avoir un partenaire qui s'occupe de tout pour vous.

L'utilisation de FBA vous aide à réussir, car elle laisse la gestion des ressources à Amazon, ce qui est extrêmement bénéfique pour vous.

Une fois que vous avez appris à préparer vos articles pour les envoyer sur Amazon, le jeu n'est pas terminé.

Voici quelques stratégies avancées à appliquer si vous souhaitez tirer le meilleur parti du service d'exécution d'Amazon.

Choisir un produit à vendre

Il est sage d'adopter une approche humble lorsque vous commencez à vendre des produits via FBA. Nous vous recommandons de commencer avec de petits produits simples, sûrs et faciles à vendre. Appliquez ces éléments à votre entreprise FBA:

Gardez ça simple: Restez simple au début. La première approche de la simplicité ne consiste pas à vendre des choses qui nécessiteront beaucoup de planification ou d'hébergement. Vous pouvez le faire en vendant des choses qui peuvent être vendues sous des marques privées, comme des produits de beauté, des vêtements et des suppléments. En outre, ces types de produits sont plus faciles à vendre et plus attractifs sur le marché, ce qui vous aidera à accumuler des bénéfices jusqu'à ce que vous soyez en mesure d'absorber des coûts d'investissement plus élevés.

Gardez les choses petites: la vente de petites choses vous épargnera beaucoup de stress et vous garantira également une marge de profit nette. En effet, plus les articles sont volumineux, plus le stockage FBA est requis et les coûts d'inventaire augmentent.

Gardez votre sécurité: vous devez également surveiller la sécurité de vos produits pour les consommateurs. Les produits que nous avons mentionnés précédemment peuvent être stockés et expédiés en toute sécurité sans subir de dommages majeurs, ce qui vous permet d'éviter les retours et les coûts des articles endommagés.

Application des Techniques SEO

Outre l'application des techniques habituelles d'optimisation des moteurs de recherche, telles que l'obtention de communiqués de presse pour votre marque privée, la création d'articles pour classer votre label comme un mot-clé reconnu par Google et le bookmarking, nous avons découvert une stratégie de référencement extrêmement efficace .

Il s'agit d'obtenir autant de backlinks que possible. Peu importe que ces backlinks proviennent de messages invités ou de services de backlinking, car Amazon ne vous pénalisera pas pour cela!

Obtenir des Avis

Obtenir des critiques pour vos produits offerts par le biais du service FBA est extrêmement important. Les avis sont ce qui fera ressortir votre produit. Un produit bien reçu aura toujours plus de ventes.

Obtenir des critiques est parfois difficile, car les clients peuvent oublier de revoir un produit après l'avoir reçu.

La bonne nouvelle est que vous pouvez demander à vos clients de revoir vos produits si vous savez comment les demander! Rappelez-vous que pour obtenir des critiques positives, votre produit doit non seulement être à la pointe du progrès, mais vous devez également fournir un excellent service à la clientèle.

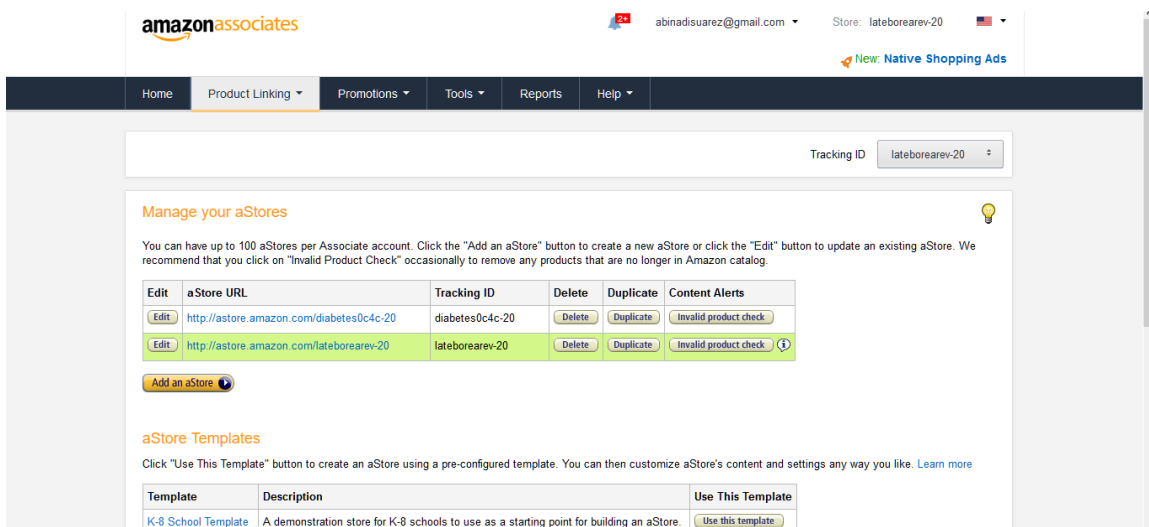
Comment demandez-vous des critiques positives? Procédez comme suit:

- Après la vente et si vous êtes absolument certain que le client a bien reçu sa commande, contactez-le simplement par le biais d'Amazon pour lui demander son expérience et demandez-lui de revoir votre produit avec subtilité.

- Vous pouvez obtenir une note imprimée sur l'emballage de votre produit ou demander à Amazon de laisser un message demandant aux clients de vous avertir une fois qu'ils auront reçu leur commande et de revoir votre produit s'ils en sont satisfaits.
- Vous pouvez également externaliser le travail d'appel de vos clients et leur demander leur expérience d'achat. Amazon a les numéros de téléphone de vos clients disponibles dans votre compte FBA.

Suivez à la lettre ces stratégies simples mais extrêmement fonctionnelles et tirez le maximum du plus grand réseau de distribution au monde!

Chapitre 16: Intégrer un Amazon aStore dans une page Facebook



Amazon aStores est un moyen simple et efficace de gérer votre activité d'affiliation Amazon, car elle vous permet de créer une maquette de site de commerce électronique incroyable dans votre propre site Web d'affiliation Amazon. Vous n'avez même pas besoin de savoir comment coder, car vous pouvez simplement créer un aStore en quelques clics avec votre compte central Amazon associé!

Dans ce chapitre, nous vous montrerons un moyen simple d'intégrer un aStore dans une page Facebook. Pourquoi voudriez-vous intégrer un aStore dans une page de fans Facebook si vous avez déjà un site Web d'affiliation Amazon? Eh bien, voici une liste des avantages de le faire.

- ✓ Vous pouvez utiliser votre page Facebook pour promouvoir votre site Web d'affiliation tout en offrant aux clients d'Amazon un moyen plus simple d'acheter ce qu'ils veulent sans avoir à quitter votre page Facebook.
- ✓ Vos visiteurs seront plus susceptibles de faire des «achats impulsifs», car tous les articles que vous faites la promotion dans votre aStore sont répertoriés dans un seul bloc d'articles. Prêt à acheter les clients peuvent simplement faire défiler votre inventaire tout en ajoutant tout ce qu'ils veulent à leurs chariots, le tout sans quitter votre page Facebook!
- ✓ Vous serez en mesure d'obtenir beaucoup plus de ventes par affiliation, car vous répondez à deux besoins immédiats: les achats en ligne et l'utilisation des médias sociaux!

Dans ce chapitre, vous allez apprendre à intégrer votre aStore dans votre page Facebook, étape par étape, en toute simplicité. S'il vous plaît, suivez la procédure à l'écran pour que le vôtre soit prêt en un rien de temps!

Avant de commencer, il est important que vous disposiez des éléments suivants.

- ✓ Une page facebook pour votre boutique d'affilié
- ✓ Un compte Amazon associates (Associés Amazon)
- ✓ Vous aurez besoin de l'URL suivante copiée dans le presse-papiers et prêtez-la: http://apps.facebook.com/static_html_plus/

Pour les besoins de ce chapitre, et parce que vous vous êtes rendu jusque-là dans la formation, nous supposerons que vous avez déjà une page de fans Facebook pour votre site Web affilié et un compte associé Amazon, ainsi que pour la création d'un aStore. Nous vous recommandons également de vous

connecter à Facebook et à votre compte associé Amazon sur des onglets distincts dans le même navigateur, au cas où.

Si vous n'avez pas encore créé de aStore pour votre site Web affilié, rendez-vous simplement sur votre compte Amazon associé, accédez à l'onglet «Product Linking» et cliquez sur «aStore». Sur l'écran suivant, cliquez sur «build a aStore now» Créez et personnalisez votre propre aStore en quelques clics de souris.

Vous revenez à votre compte associé Amazon quelques minutes après avoir terminé la première étape du processus. Copiez le «http://apps.facebook.com/static_html_plus/» du presse-papiers et collez-le sur l'onglet où vous êtes connecté à Facebook.

Cliquez ensuite sur le bouton «Ajouter du code HTML statique à une page». Cliquez sur le menu déroulant «Pages Facebook» pour sélectionner la page Facebook où vous allez intégrer votre aStore. Cliquez ensuite sur le bouton «Ajouter un onglet de page» pour continuer.

Une fois l'installation terminée, vous serez redirigé vers une nouvelle section «bienvenue» dans votre page de fans. C'est là que votre aStore intégré sera présenté. Pour commencer à l'intégrer, cliquez simplement sur l'onglet «Configurer».

Faites défiler et supprimez le texte dans le champ «index.html», puis revenez à votre compte associé Amazon pour obtenir le code de votre aStore. Accédez à l'onglet «lien de produit» et cliquez sur «aStore». Sous «gérer vos aStores», vous trouverez une boîte d'informations contenant les informations de votre aStore. Cliquez sur "modifier".

Maintenant, cliquez sur le bouton «continuer» sans modifier quoi que ce soit jusqu'à ce que vous atteigniez le bouton «Terminer et obtenir le lien». Dans la

page qui se charge, cochez la case «Intégrer mon magasin en utilisant un cadre en ligne» et copiez le code dans la case ci-dessous.

Revenez au panneau de configuration de l'application dans laquelle vous étiez avant, après avoir copié ce code pour le coller dans le champ «index.html». Vous recevrez un message d'avertissement. Pour ne pas entrer plus dans les détails, il vous suffit d'apporter quelques modifications mineures au code que vous venez de coller:

- ✓ Ajouter un "s" à la partie "http" pour le rendre "https" afin de le rendre sûr pour les contrôles de sécurité effectués par le navigateur
- ✓ Changer la valeur **“width”** par **“815px”** et le **“height”** à **“1200px”**
- ✓ Changez la valeur **“scrolling”** à **“yes”**

Votre code a maintenant été optimisé pour Facebook. Faites défiler et cliquez sur «Enregistrer et publier». Retournez sur votre page Facebook et cliquez sur «bienvenue». Comme vous pouvez le constater, votre aStore est maintenant intégré à votre page de fans.

Pour finaliser, nous vous recommandons de personnaliser cet onglet en fonction de la configuration de votre aStore. Pour ce faire, cliquez simplement sur le bouton «Paramètres» dans le coin supérieur droit de votre page Facebook. Regardez le menu à gauche et cliquez sur «apps». Cliquez maintenant sur «modifier les paramètres» sous «HTML statique: onglets iframe».

Vous pourrez modifier le nom de l'onglet par défaut et y ajouter une image personnalisée. Entrez également un nouveau nom pour votre onglet et une nouvelle image. Lorsque vous avez terminé, enregistrez et cliquez sur «ok». Maintenant, votre Facebook aStore est à jour et prêt à être lancé!

Plusieurs petits trucs & astuces profitables...

Chapitre 17: À Faire

Tout bien faire la première fois que vous faites quelque chose n'est pas une tâche facile. Il n'est pas sain de toujours s'attendre à ce que les choses se passent bien, il est donc toujours utile d'avoir de l'aide au début. Voici quelques conseils à appliquer si vous voulez commencer du bon pied.



Nichez votre audience autant que possible

Vous devez réduire le créneau de vos produits et le public cible pour gagner de l'argent avec Amazon. Cela s'applique également aux mots-clés que vous souhaitez que les internautes consultent sur les résultats des moteurs de recherche si vous souhaitez que votre site Web d'affiliation Amazon soit facilement détecté par des clients intéressés.



Utilisez le site Amazon US

Gagner de l'argent avec Amazon est possible pour les gens du monde entier, et à cause de cela, des personnes non américaines comme le Canada, le Mexique ou l'Espagne concentrent leurs efforts sur les marchés régionaux d'Amazon.

Le problème avec cette approche est que, à moins de promouvoir des produits très demandés dans ces régions, vos bénéfices peuvent être inférieurs à vos attentes. La meilleure approche consiste à utiliser le marché américain, car il est atteint par des acheteurs du monde entier!!



Tout tester

Il existe une stratégie de marketing que de nombreux vendeurs et affiliés ont tendance à négliger, à savoir les tests. Dans le cas spécifique des sociétés affiliées, les tests ne signifient pas faire des trucs A / B étendus et complexes. Il vous suffit simplement d'essayer différents designs, copies d'annonces, images et mots, puis de respecter celui que vous voyez fonctionner le mieux.



Suivi de vos résultats

Vous ne pouvez pas deviner ce qui fonctionne et ce qui ne repose pas uniquement sur les commentaires de votre blog. Vous devez suivre les données laissées par vos clients. Vous pouvez le faire en intégrant un outil tel que Google Analytics à votre page d'affiliation pour suivre le nombre de visiteurs, le taux de rebond et les taux de clics juste après la mise en œuvre de certaines modifications.

Pour les vendeurs réguliers et les vendeurs FBA, le suivi des communications avec les acheteurs et la notation des résultats peuvent être tout aussi efficaces!



Prenez soin de votre marque

La marque est tout si vous voulez vous démarquer. Faire de la marque ne signifie pas enregistrer votre entreprise ou votre site Web affilié avec une marque, cela signifie simplement que vous devez vous donner une personnalité distincte pour pouvoir communiquer. Si vous ne vous marquez pas, vos produits ou sites Web affiliés ne seront que des milliers parmi d'autres sur un marché encombré.



Prenez avantage des native shopping ads

Les annonces de magasinage natives constituent un autre moyen de monétiser un site Web autre que le matériel d'affiliation. Si vous exécutez un blog sur lequel vous souhaitez examiner certains produits entre des articles d'opinion, les annonces d'achat natives vous permettent de diffuser des annonces pour promouvoir des produits liés à votre contenu dans des pages ne contenant pas d'avis ou de comparaisons de prix.



Promouvoir vos propres produits

Savez-vous ce qui est mieux que de gagner des commissions en vendant des produits sur le marché Amazon? Gagner une commission sur la vente de vos propres produits sur le marché Amazon! Oui! Vous pouvez gagner de l'argent supplémentaire lorsque vous faites la promotion de vos propres produits sur Amazon.

Cela signifie que peu importe si votre produit est un livre, une application, un jeu, une chemise ou quelque chose que vous vendez en utilisant l'infrastructure FBA, vous gagnerez des honoraires en plus de ce que vous gagnerez en vendant les produits.

C'est également un avantage de promouvoir vos propres produits aux côtés de marques établies, car vos produits seront exposés en étant présentés au même endroit où les gens débarquent de manière organique à la recherche d'offres!



Tirez parti des médias sociaux

Les médias sociaux peuvent être un excellent moyen de promouvoir vos produits ou sites Web affiliés, car les médias sociaux ont tendance à favoriser les groupes de discussion dédiés aux marchés de niche et aux produits de niche. N'oubliez pas que votre approche de la

promotion sur les médias sociaux doit être axée sur l'expérience utilisateur et sur ce que les gens veulent.

L'autre avantage de l'utilisation des médias sociaux est que vous pouvez voir comment les gens commentent un créneau avant de décider de le promouvoir. Vous pouvez également voir ce que les gens pensent de certaines marques et de certains produits sans avoir à attendre une révision sur le marché.



Automatisez autant que vous pouvez

L'idée de devenir vendeur ou affilié Amazon est de créer un flux de revenus passif. Cela signifie que vous deviendrez un commerçant ou un affilié Amazon pour gagner de l'argent sur la plate-forme sans trop vous y investir.

Pour ce faire, vous devez automatiser autant de processus que possible. Des outils en ligne tels que le plug-in Easyzone et les services de livraison directe peuvent vous aider à définir votre activité Amazon sur le pilote automatique!



Utilisez vos propres images

L'utilisation de vos propres images au lieu de celles proposées dans les options de liaison par défaut vous permet de mieux contrôler la manière dont vos images correspondent au thème général de votre site Web affilié. Vous pouvez également contrôler le placement et la présentation! La même chose s'applique aux produits que vous vendez sur le marché. Ne vous contentez pas de modèles uniquement!

Chapitre 18: À ne pas faire et/ou éviter de faire

Il y a quelques pièges faciles à franchir en matière de marketing d'affiliation. J'espère que nous avons recueilli de bons conseils pour vous aider à éviter certaines erreurs courantes des affiliés Amazon.



Ne pas distraire vos clients

Assurez-vous que le site Web de présentation de votre produit ou votre site Web affilié réussit le test de cinq secondes. Cela signifie que si un visiteur ne comprend pas votre site Web dans les cinq premières secondes après l'avoir vu, vous devez le modifier. Sinon, vous pourriez perdre de l'argent!



Ne jouez pas trop avec les native shopping ads

Alors que les annonces d'achat locales peuvent être un excellent moyen de monétiser votre site Web affilié en plus de vos liens d'affiliation, ne vous fiez pas trop à eux. Vous pouvez rendre la navigation sur votre page agaçante. Utilisez uniquement des «annonces de recommandation» dans les endroits où vous n'avez pas de liens d'affiliation et appelez-les un jour!



N'oubliez pas d'offrir de la valeur

La chose la plus importante que les gens trouveront sur votre produit ou vos avis d'affiliation n'est pas le nombre de liens d'affiliation ou de produits que vous proposez. C'est la valeur de les aider à prendre une décision. Rappelez-vous que les gens accèderont à votre service, à

votre page de produit ou à votre blog d'affiliation pour pouvoir effectuer un achat. Il suffit de les pousser pour le faire!



Ne pas juste mettre le tout en place et l'oublier

Il est vrai que nous avons parlé de l'importance de l'automatisation du processus d'argent, mais l'automatisation n'est pas synonyme de négligence. Automatisez le processus, mais assurez-vous de porter une attention particulière à la manière dont vous présentez votre contenu, en particulier lors des grandes périodes de magasinage comme les vacances!



N'oubliez pas les petits détails

Parfois, les plus petits détails sont les plus faciles à négliger. Des éléments tels que les titres, les développeurs, les noms de sociétés, les auteurs, les formats, les tailles, l'année de fabrication et les conditions peuvent avoir un impact, car on ne sait jamais quand quelqu'un regarde certains de ces détails.

Les amateurs et les collectionneurs recherchent toujours des détails liés aux dates de publication et au formatage, par exemple. Aidez-les à trouver ce qu'ils recherchent en incluant ces détails dans vos descriptions et commentaires!



N'utilisez pas le nom du produit comme nom de domaine

L'utilisation de correspondances exactes en tant que noms de domaine, c'est lorsque les spécialistes du marketing utilisent le nom exact d'un produit ou service comme nom de domaine pour leurs sites Web affiliés. Cela ne vous aidera pas nécessairement à atteindre la première place dans les résultats de recherche, et vous feriez mieux de chercher quelque chose de plus spécifique lié à votre créneau et à son public!



Ne reliez pas trop sur la publicité payante

Si vous ne faites pas preuve de prudence, la publicité payée peut vous laisser facilement hors du jeu, car elle peut gruger votre budget sur un coup de tête. Il est préférable de se concentrer sur la stratégie de marque, la valeur, la qualité, le service, les stratégies d'optimisation de la recherche et la sélection de bons créneaux. Si vous avez ces droits, les gens feront la promotion en votre faveur!



N'utilisez pas seulement une source de trafic

S'en tenir à une seule source de trafic peut être aussi dangereux que ne pas suivre et optimiser vos descriptions ou offres d'affiliation régulièrement. Il y a une raison pour laquelle les vendeurs et les sociétés affiliées les plus prospères vous recommandent de travailler sur plusieurs variantes de produits ou sites Web affiliés en même temps, même si vous proposez le même type de produit sur chaque instance.

En obtenant du trafic et des prospects de différentes sources via différents canaux, vous pouvez voir ce qui fonctionne le mieux et vous permettre de réduire vos options et de vous adapter en conséquence.



N'entrez pas dans les niches saturées

Alors que l'une des meilleures stratégies consiste à vendre et à promouvoir les produits les plus vendus sur le marché amazonien, il est bon de rappeler que certains produits très populaires ont saturé le marché. Cela signifie que vous pourriez ne pas avoir de chance si vous décidez de ne

vendre ou promouvoir que des smartphones, par exemple. Concentrez-vous sur des créneaux peu susceptibles de saturer le marché.



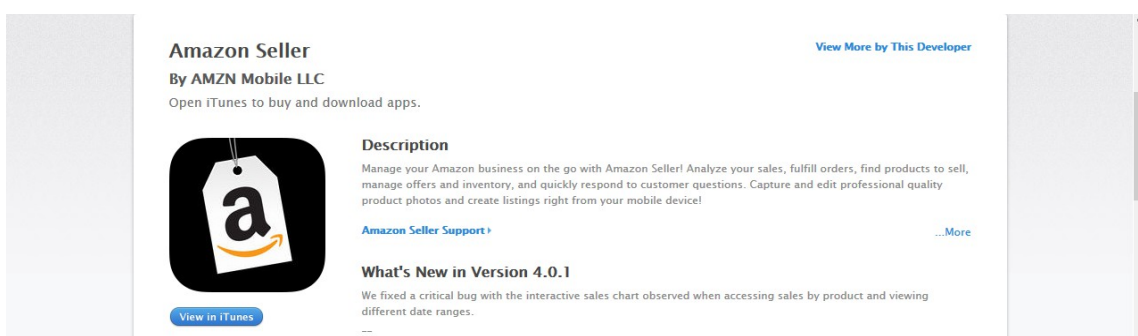
N'essayez pas de tout faire en même temps

Si vous réussissez avec Amazon maintenant, concentrez-vous sur votre amélioration et gagnez plus d'argent. Rappelez-vous que Amazon est une marque domestique. Vous ne voulez pas risquer de le perdre en tant que partenaire commercial!

Chapitre 19: Outils et Services Premium à considérer

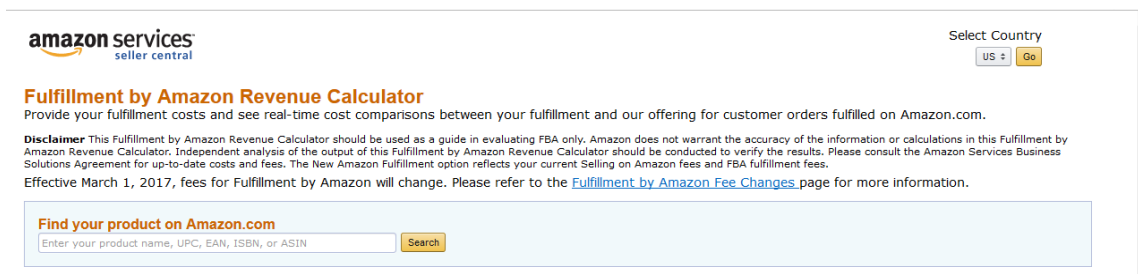
Voici une liste des meilleurs outils en ligne à utiliser avec votre site Web d'affiliation Amazon.

[L'application Amazon Seller](#)



L'application officielle Amazon pour les plateformes mobiles est là pour vous simplifier la vie en vous permettant de gérer votre entreprise en déplacement et à partir de n'importe où! Avec cette application, vous pouvez facilement répondre aux commandes, trouver de nouveaux produits à vendre, gérer les offres et les stocks, et rester en contact avec vos clients 24/7!

[Calculateur de revenu FBA](#)



La calculatrice de revenus FBA est idéale chaque fois que vous avez besoin de calculer vos chiffres. Comme vous l'avez vu jusqu'à présent, il n'est pas facile de déterminer la quantité de revenus que vous pouvez gagner sur des produits spécifiques, en raison des nombreux facteurs à prendre en compte, tels que les coûts d'exécution et d'emballage.

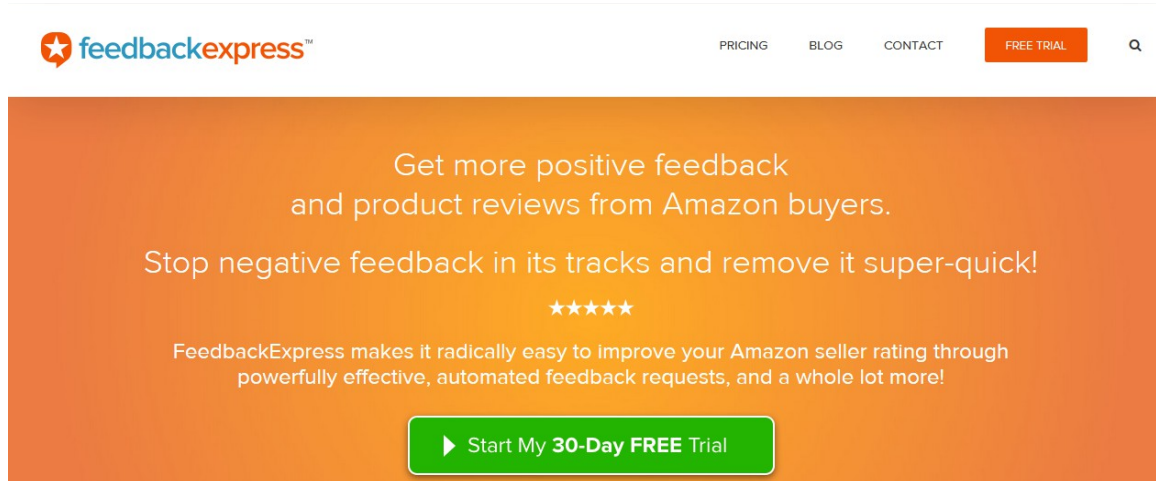
La calculatrice FBA est à la disposition des vendeurs FBA afin qu'ils puissent calculer leurs revenus, leurs coûts, les produits de leurs vendeurs et leurs bénéfices nets.

Repricerexpress

Repricerexpress est un outil destiné aux vendeurs d'Amazon qui souhaitent conserver un avantage concurrentiel en automatisant leurs prix d'inscription. Cet outil analyse le marché pour comparer les prix sur des articles similaires à ceux répertoriés par les vendeurs Amazon.

Repricerexpress se penche alors sur l'historique des fluctuations de prix sur le marché et ajuste automatiquement le prix des annonces pour donner à ses utilisateurs la première place sur les résultats du marché!

Feedbackexpress



The banner for FeedbackExpress features the company logo in the top left corner, with navigation links for PRICING, BLOG, and CONTACT, and a prominent orange button for a FREE TRIAL. The main text is centered on an orange background, stating the goal of getting more positive feedback and removing negative reviews quickly. It includes a five-star rating and a call to action button.

feedbackexpress™

PRICING BLOG CONTACT FREE TRIAL

Get more positive feedback
and product reviews from Amazon buyers.

Stop negative feedback in its tracks and remove it super-quick!

★★★★★

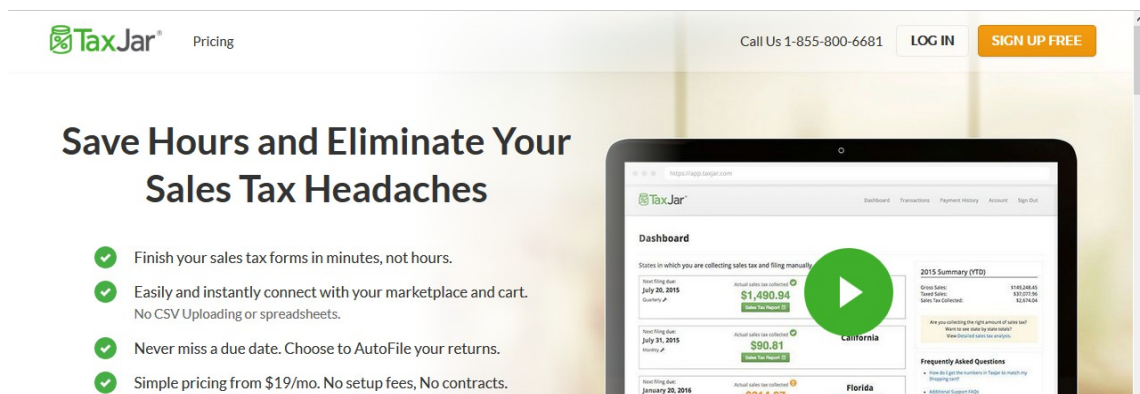
FeedbackExpress makes it radically easy to improve your Amazon seller rating through
powerfully effective, automated feedback requests, and a whole lot more!

▶ Start My 30-Day FREE Trial

Feedbackexpress est un autre outil qui automatise un autre sujet d'actualité parmi les vendeurs Amazon: les commentaires. Les vendeurs chevronnés d'Amazon savent très bien que l'obtention d'une note correcte sur Amazon peut être une tâche délicate, en particulier parce que les clients ont tendance à oublier un achat après avoir reçu leurs articles.

Feedbackexpress automatise ce processus en contactant les clients pour leur demander de manière très efficace et subtile de laisser des commentaires sur leurs achats récents. Il n'est pas plus facile que ça!

Taxjar



The TaxJar banner includes the logo, a pricing link, and a contact number. The main headline is 'Save Hours and Eliminate Your Sales Tax Headaches'. Below this, four green checkmarks list key benefits. On the right, a laptop displays the TaxJar dashboard with a large play button overlay.

TaxJar® Pricing Call Us 1-855-800-6681 LOG IN SIGN UP FREE

Save Hours and Eliminate Your Sales Tax Headaches

- ✓ Finish your sales tax forms in minutes, not hours.
- ✓ Easily and instantly connect with your marketplace and cart. No CSV Uploading or spreadsheets.
- ✓ Never miss a due date. Choose to AutoFile your returns.
- ✓ Simple pricing from \$19/mo. No setup fees, No contracts.

Dashboard

States in which you are collecting sales tax and filing manually

Next Filing Date	Actual sales tax collected	Next Filing Date	Actual sales tax collected
July 26, 2015	\$1,490.94	July 26, 2015	\$90.81
Country, #		Country, #	

2015 Summary (YTD)

Gross Sales	Net Sales	Sales Tax Collected
\$145,245.45	\$127,075.56	\$18,169.89

Are you collecting the right amount of sales tax? Want to see sales by state report? View detailed sales tax reports.

Frequently Asked Questions

• How do you get your account set up to begin tracking my shipping cost?

• Additional support links

Vous serez surpris d'apprendre qu'un grand nombre de fournisseurs d'Amazon ne pensent pas à la manière dont les taxes pèsent sur leurs finances jusqu'à ce qu'elles soient déduites de leurs revenus.

Taxjar est un outil qui aidera les commerçants à économiser facilement des heures et à éliminer les maux de taxe de vente en leur permettant de remplir leurs formulaires de taxes de vente en quelques minutes et d'utiliser le système

[Ali Inspector](#)



De nombreux fournisseurs d'Amazon utilisent le marché Ali express et Alibaba.com pour trouver des offres à vendre en gros sur le marché Amazon. Cependant, il peut être décourageant de le faire de la manière traditionnelle, avec les acheteurs qui font défiler et chercher parmi les nombreux fournisseurs, à la recherche du meilleur rapport qualité-prix.

«Ali Inspector» prend soin de cela en analysant les meilleurs vendeurs sur le marché chinois, en générant des mots-clés de niche et en découvrant le potentiel des produits de livraison directe les plus performants!

Helium10

The image shows a banner for the Helium10 website. On the left, there is a logo with a blue and white stylized 'H' and the text 'HELIUM 10 BETA'. To the right of the logo, the text reads: "Insanely Powerful Software Tools for Amazon Sellers..." in white and green. Below this, a paragraph states: "The Helium 10 Software Suite will allow you to gain an unfair advantage over your competitors as it was designed and battle-tested by six-figure per month Amazon sellers. So if you want more sales, more time, lower PPC costs, and if you want to discover hidden keywords your competitors don't use then start using Helium 10 -- the same tools top Amazon sellers use on a daily basis." On the right side of the banner, there is a screenshot of the Helium10 software interface, which shows a dashboard with various charts and data. A green button labeled "Member Login" is located in the top right corner of the banner.

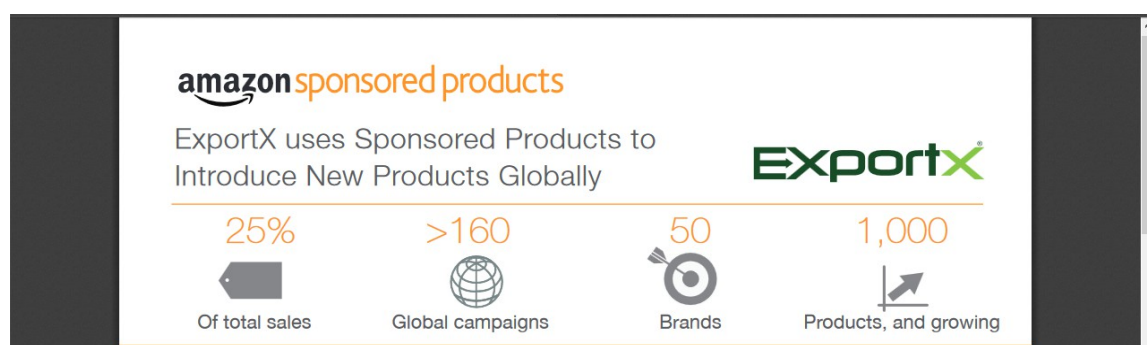
«Helium10» est un outil qui automatisera entièrement vos tâches Amazon Marketplace. Cela vous permettra de faire des heures de tâches répétitives en quelques secondes grâce à son puissant moteur logiciel. Il surveillera vos concurrents pour vous montrer quels mots-clés ils classent pour les mêmes produits que vous vendez. Cela vous aidera à trouver des produits rentables et à déterminer quels mots-clés ne pas utiliser!

Il est livré avec des outils d'analyse des tendances, des outils de recherche de mots clés, un extracteur mal orthographié, un processeur de mots-clés, un outil d'optimisation des listes et bien plus encore!

Chapitre 20: Étude de cas choquante

Ce sont quelques-unes des entreprises et des particuliers qui ont fait la différence avec Amazon. Ce sont des exemples de réussite, vous pouvez donc voir à quel point le travail peut produire des résultats incroyables!

Exportx



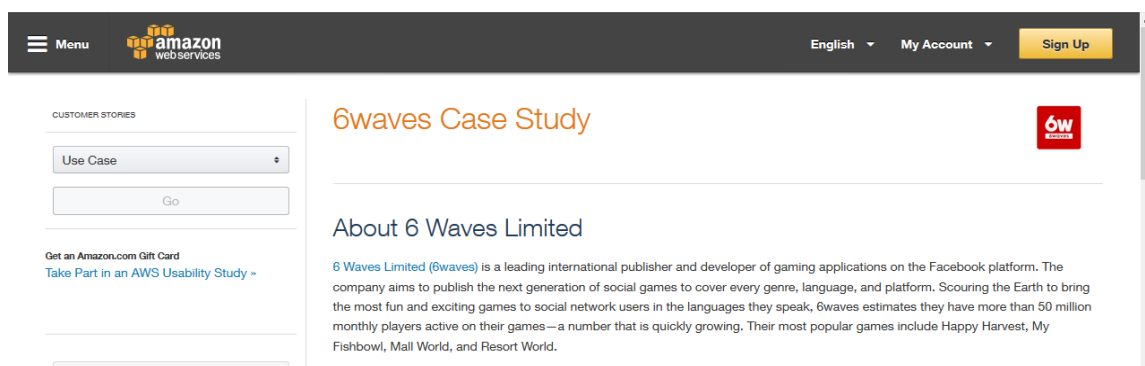
Exportx est une entreprise spécialisée dans l'introduction de produits novateurs sur des marchés non testés afin de faciliter les exportations entre clients sur un marché plus mondialisé.

L'objectif de l'entreprise était d'utiliser l'innovation pour fournir certains types de marchandises à des personnes dans des pays où de tels produits ne seraient pas disponibles autrement.

La société a utilisé la fonctionnalité «produits sponsorisés» sur le marché Amazon pour positionner des produits fabriqués localement sur des marchés étrangers, tels que le Royaume-Uni, le Canada et l'Allemagne.

Résultats: La société gère actuellement 90 campagnes de produits sponsorisés avec succès dans le monde entier, 25% des ventes provenant des offres sponsorisées réalisées sur les marchés internationaux!

6waves



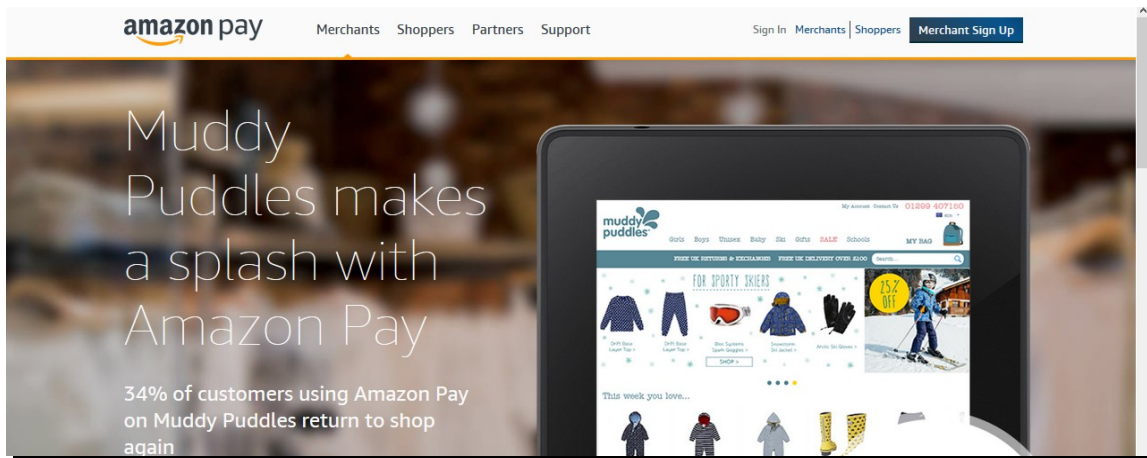
6waves est une marque internationalement reconnue dans le domaine des jeux sociaux. C'est principalement un développeur et un éditeur connu sur la plateforme Facebook.

6waves voulait changer la façon dont ils géraient leurs services. Ils étaient autrefois limités aux serveurs physiques, ce qui entraînait beaucoup de contraintes dans leur fonctionnement.

6waves a migré vers Amazon Web Services pour tirer parti de la technologie sur laquelle le service a bâti sa réputation, principalement «Elastic load balancing» et des groupes de sécurité pour contrôler les accès.

Résultats: La société dit que les choses sont totalement différentes maintenant. Ils peuvent facilement extraire des données des serveurs Amazon en personnalisant simplement leur propre image de serveur. Ils n'ont pas à s'inquiéter des problèmes de migration et de mise à jour, et tout cela signifie que leur activité n'a pas été possible pour eux auparavant!

Muddy Puddles



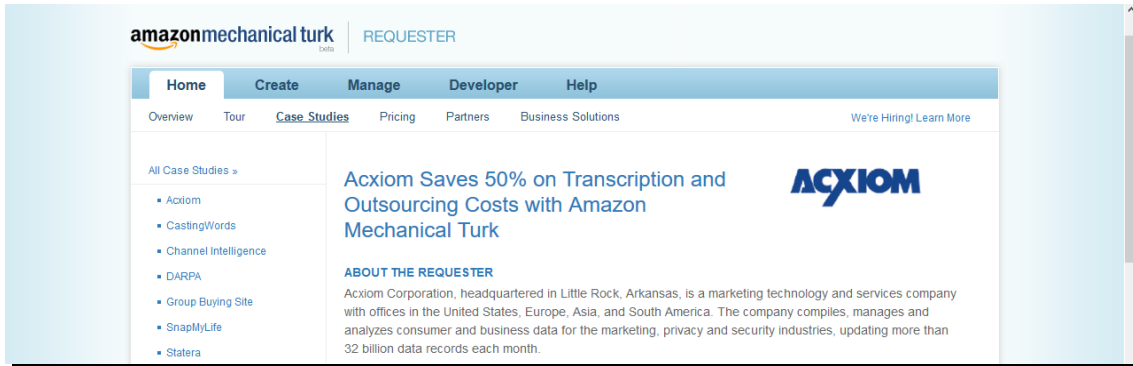
Muddy Puddles est un détaillant en ligne basé au Royaume-Uni qui vend des vêtements d'extérieur conçus pour les enfants. Ils se spécialisent dans l'usure extérieure qui protège les enfants des conditions environnementales difficiles telles que le froid et la pluie.

L'objectif de la société était axé sur la réduction du nombre de clients quittant le processus de paiement sans avoir effectué leurs achats.

Stratégie: Ils ont mis en place «Pay with Amazon» pour permettre aux clients d'acheter à partir de leur boutique en ligne leurs identifiants Amazon afin de faciliter leur paiement.

Résultats: «Muddy Puddles» a vu son taux de décrochage diminuer de 40% quand ils ont intégré «payer avec Amazon» dans leur vitrine! Cela a également augmenté les taux de conversion de 15% et les revenus annuels de 5,8%!

Acxiom



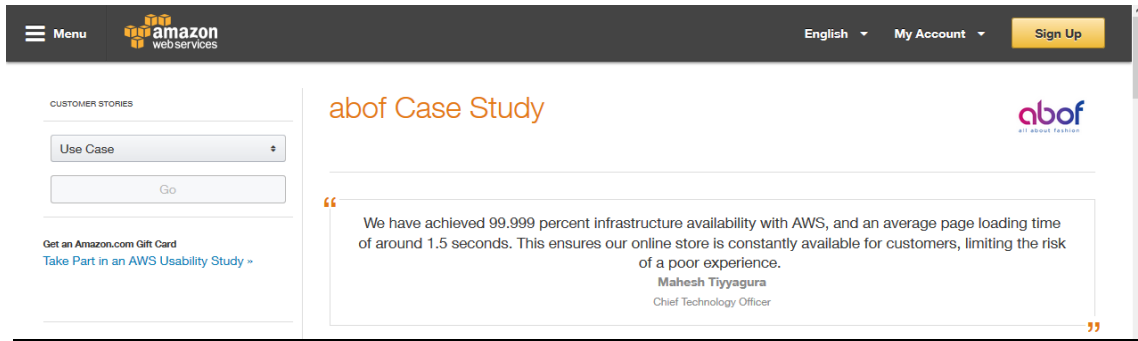
Acxiom est une société basée aux États-Unis qui travaille avec le marketing et l'analyse de données commerciales. Il traite plus de 30 millions d'enregistrements de données chaque mois.

L'objectif d'Acxiom était de réduire le nombre d'erreurs de précision causées par son système de reconnaissance optique de caractères en externalisant la transcription manuelle des enregistrements à des travailleurs qualifiés.

«Acxiom» a mis à profit un groupe de travail composé de 125 travailleurs humains sur la plate-forme «Amazon mechanical Turk», tout en assurant la qualité de la production grâce à un processus automatisé.

Résultats: La société a constaté une réduction de 50% des coûts liés à la vérification uniquement, ce qui a incidemment contribué à réduire les coûts de transcription.

Abof



Abof est une entreprise de commerce électronique indienne fondée en 2014. Elle est le principal fournisseur de chaussures, de vêtements et d'accessoires pour femmes et hommes en Inde. Elle utilise l'infrastructure Amazon.com pour distribuer ses produits dans 500 villes en Inde.

La société a établi que le moyen de gérer son entreprise n'était pas de passer par des serveurs physiques, ce qui pourrait ralentir son fonctionnement.

La Société a choisi d'utiliser les services Web d'Amazon pour héberger sa vitrine en ligne, en raison de l'optimisation promise par le cloud et de l'éventail de services mis à leur disposition.

Résultats: grâce aux temps de chargement rapides de la plate-forme pouvant atteindre 1,5 seconde par page, Abof a enregistré une forte augmentation de ses ventes via son canal en ligne, avec une valeur brute annuelle de 14,8 millions de dollars. en répétant les achats de clients récurrents au cours de la même période!

Conclusion:

Nous sommes ravis que vous ayez choisi de profiter de notre Guide de formation et nous vous souhaitons un succès incroyable.



Et afin de pousser encore plus loin vos activités de création d'argent en ligne, nous vous invitons à en tirer le meilleur parti en accédant à notre formation vidéo en direct en cliquant ici.

Merci beaucoup pour le temps que vous avez consacré à apprendre à gagner de l'argent en ligne.

Gagner de l'argent en ligne a fini par rester sur le marché pour toujours.

À votre succès,

L'équipe Amazon Élite Pro

Les Ressources



Videos

- ✓ <https://www.youtube.com/watch?v=1viPmHdZC5c>
- ✓ <https://www.youtube.com/watch?v=kPywmLaDFH4>

Outils & Services

- ✓ <https://aws.amazon.com/es/partners/marketing/>
- ✓ <https://developer.amazon.com/public/resources/marketing-tools>

Formations

- ✓ <http://www.skipmcgrath.com/products/complete-amazon-marketing-system.shtml>
- ✓ <https://services.amazon.com/content/seller-resources-how-to-guides.htm>

Blogs

- ✓ <https://aws.amazon.com/es/blogs/aws/>
- ✓ <https://developer.amazon.com/blogs>

Forums

- ✓ <https://sellercentral.amazon.com/forums/index.jspa>
- ✓ <https://kdp.amazon.com/community/message.jspa?messageID=993286>

Programmes d'affiliation

- ✓ <https://affiliate-program.amazon.com/>

- ✓ <https://www.shoutmeloud.com/how-to-make-money-with-amazon-affiliate-program.html>

Webinaires

- ✓ https://www.youtube.com/watch?v=h2_i4SXVO7g
- ✓ <https://www.youtube.com/watch?v=GTYEJMKwOwg>

Infographiques

- ✓ <https://michaelhyatt.com/9-astonishing-facts-about-amazon-2.html>
- ✓ <http://blog.geni.us/2014/10/10/amazon-interesting-facts-stats-historical-timeline/>

Études de cas

- ✓ <https://www.captivate.com/portfolio-items/amazon/>
- ✓ <http://itsvicky.com/case-study-amazon-associate-income-report-january-2017/>

Faits

- ✓ <http://expandedramblings.com/index.php/amazon-statistics/>
- ✓ <https://www.statista.com/topics/846/amazon/>

Offre Exclusive:

Obtenez Votre Boutique Amazon

[Cliquez ici pour obtenir votre propre boutique Amazon](#)