

Jak zacząć sprzedawać na Amazonie? | PRZEWODNIK krok po kroku

PODCAST ODCINEK 75 • ANALIZA RYNKU, LOGISTYKA FBA/FBM I MARŻOWOŚĆ

Praktyczny przewodnik po rozpoczęciu sprzedaży na Amazonie. Dowiedz się, jak przeprowadzić analizę konkurencji, wybrać model logistyczny (FBA vs FBM), skalkulować marżę i ustrzec się przed najczęstszymi błędami prawnymi i technicznymi.

Kluczowe Filary i Wnioski z Odcinka

1 Model logistyczny FBA vs FBM

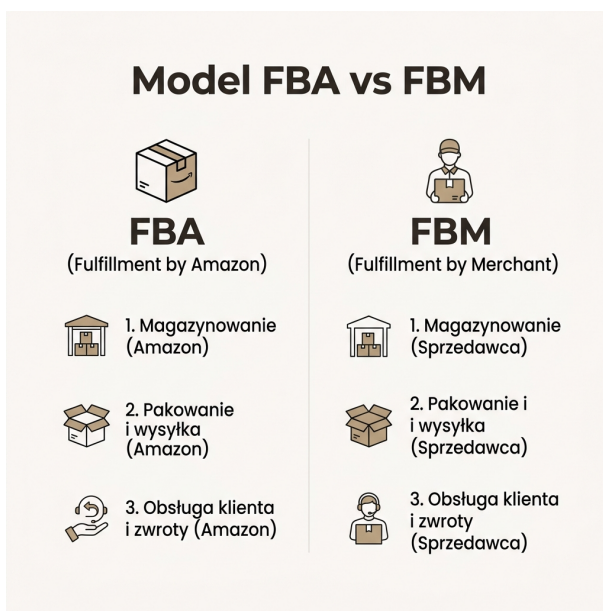
FBA (Fulfillment by Amazon) daje dostęp do programu Prime i zwiększa konwersję, ale niesie opłaty magazynowe. FBM (Fulfillment by Merchant) pozwala zachować kontrolę nad wysyłką, ale wymaga własnego zaplecza logistycznego.

2 Kalkulacja marżowości i opłat

Klucz do zysku to zasada 3x/4x ceny zakupu. Musisz uwzględnić prowizję Amazon (8-15%), koszty wysyłki, podatek VAT w kraju docelowym oraz budżet na reklamy PPC (Amazon Ads).

3 Analiza popytu i konkurencji

Nie opieraj się na przeczeniach. Używaj profesjonalnych narzędzi, takich jak Jungle Scout i Helium 10, by zweryfikować wolumeny sprzedaży konkurentów, ceny i ocenić listingi.



Checklista Wdrożeniowa – Krok po Kroku

- ☐ Wybierz model logistyczny (rekomendowany FBA na start dla większej widoczności).
- ☐ Zweryfikuj rentowność za pomocą kalkulatora opłat Amazon FBA.
- ☐ Przeprowadź analizę popytu i konkurencji w Jungle Scout / Helium 10.
- ☐ Załóż konto sprzedawcy (Professional Seller Account) i przejdź weryfikację.
- ☐ Zarejestruj się w systemie LUCID (obowiązkowe dla przesyłek do Niemiec).
- ☐ Przygotuj unikalne listingi produktowe ze zoptymalizowanymi słowami kluczowymi.

Wskazówka od Martyny: Amazon to rynek globalny o ogromnej skali, ale też bezlitosny dla błędów. Zadbaj o finanse i logistykę przed wysłaniem pierwszej sztuki towaru!