

سورسینگ کالا برای فروشندگان سایت آمازون-7 نکته کلیدی {راهنمای 2021}

در این مقاله از سایت گروه تجاری ققنوس به نکته در رابطه با سورسینگ کالا برای فروشندگان سایت آمازون اشاره می کنیم.

کلید داشتن یک کسب و کار پرسود، سورسینگ کالا برای فروشندگان سایت آمازون است.

در سال های اخیر شاهد افزایش چشمگیر فروش های الکترونیکی هستیم و براساس داده های Statista، تخمین زده می شود که تا پایان سال 2023 میزان معاملات به رقم بی نظیر 6.54 تریلیون دلار برسد.

از این آمار و ارقام متوجه می شویم که سایت آمازون یک منبع بسیار عالی برای سورسینگ کالاهای مورد اعتماد از چین برای فروش در آمازون است.

اگر از اصول و استراتژی های موجود برای پیدا کردن کالای قابل اعتماد در چین اطلاعی ندارید، در ادامه به 7 راهکار بی نظیر اشاره خواهیم کرد.

بیشتر بخوانید: 8 راهبرد که قبل از وارد کردن کالا از چین باید بدانید



7 راهکار کاربری برای سورسینگ کالا از چین

در ادامه به هفت راهکار کاربردی برای سورسینگ کالا از چین اشاره می‌کنیم.

1. میزان سوددهی را بررسی کنید؛ سایت آمازون

هر کالایی که برای فروش در سایت آمازون مد نظرتان است را باید بررسی کنید؛ از این حیث که آیا هزینه سورسینگ و ارسال کالاها به آمازون از قیمت فروش آن‌ها در این سایت کمتر خواهد شد یا خیر؟

قانون 3 یکی از بهترین ابزارهای موجود برای میزان سوددهی یک کالا است. این قانون به این صورت است که فروش‌ها را به سه بخش تقسیم می‌کند: یک سوم از فروش بابت کارمزد پرداخت می‌شود، یک سوم بابت هزینه‌های ارسال کالا و یک سوم پایانی نیز سود شما است.

به طور مثال اگر کالایی با قیمت 21 دلار به فروش می رود، باید سود جانبی شما حدود 7 دلار باشد.

هزینه های ارسال شامل هزینه های تولید و ارسال کالا به انبار می باشد که به طور کلی شامل هزینه های زیر می شود:

- هزینه لیست دارایی ها؛
- هزینه مالیات و حقوق گمرکی؛
- هزینه های حمل و نقل؛
- کارمزد بازرسی.

باید کارمزد ارجاع که "کمسیون" است را نیز به این هزینه ها اضافه کنید زیرا به ازای هر کالایی که در آمازون به فروش می رود، آمازون کارمزدی از شما دریافت می کند.

معمولا 15 درصد از هزینه کالای به فروش رفته را باید به عنوان کارمزد پرداخت کنید.

بیشتر بخوانید: عمده فروشی : با این 7 وب سایت برتر عمده فروشی چینی آشنا شوید

البته آمازون یک برنامه فروش ویژه فروشندگان حرفه ای تدارک دیده است و هزینه عضویت در آن 39.99 دلار است. فروشندگانی که در ماه کمتر از 40 عدد کالا به فروش می رسانند، باید 0.99 دلار به ازای فروش هر کالا پرداخت کنند.

هزینه تکمیل نیز به ازای هر کالا محاسبه می شود و هزینه های مرتبط با بسته بندی و ارسال آمازون FBA را پوشش می دهد که با توجه به تعداد یا وزن محصولات محاسبه می شود.

علاوه بر هزینه های گفته شده، فروشندگان آمازون FBA باید هزینه های نگهداری در انبار را نیز مد نظر قرار دهند که به صورت بلند مدت یا ماهانه باید پرداخت شود.

قیمت خرده فروشی

اکثر فروشندگان با تجربه سایت آمازون توصیه می کنند که باید کالایی را برای فروش در این سایت پیدا کرد که قیمت خرده فروشی آن کمتر از 25 دلار باشد و نباید از 50 دلار فراتر رود.

محدوده های قیمتی موجود این امکان را به فروشندگان می دهد که هزینه هایی که شامل کارمزدهای آمازون و تبلیغات می شود را پوشش دهند.

اگر قیمت کالا از 50 دلار بیشتر باشد، نرخ گفتگو کاهش پیدا کرده و به طبع آن، تعداد خریداران نیز کم می شود.

بیشتر بخوانید: نماینده سورسینگ در چین ؛ وظایف و مزایای همکاری

کالا فصلی نباشد

توصیه می شود کالاهایی را انتخاب کنید که در آمازون فصلی نباشند. با فروش کالاهایی که در تمام دوره سال رواج دارند می توانید سود خوبی به دست آورید.

نظرات راجع به کالا

تعداد نظرات برای فروشندگان برتر کمتر از 100 است؛ بهترین حوزه ای که برای فروش کالا باید انتخاب کنید، تعداد نظرات پایین از 200 باید داشته باشد.



2. حمل و نقل آسان کالا

زمانی که به دنبال سورسینگ کالا از چین هستید، باید به این نکته توجه داشته باشید که حمل و نقل کالاهای کوچک و سبک وزن بسیار آسان تر است، کمتر در معرض آسیب دیدگی قرار دارند و در هزینه ها نیز صرفه جویی می شود.

از دیگر مزیت سورسینگ کالاهای کوچک تر، آسان بودن حمل و نقل این کالاها به شیوه هوایی است؛ از این رو، کالا سریع تر به انبار رسیده و مسلماً شما نیز زودتر می توانید فروش خود را آغاز کنید.

شیوه حمل و نقل دریایی زمانی انتخاب می شود که تعداد یا وزن کالاها زیاد باشد. انتقال کالا به این شیوه با تاخیر در دریافت مرسوله همراه است و تغییرات آب و هوایی و میزان رطوبت، کالا را مستعد آسیب دیدگی می کند.

بیشتر بخوانید: واردات از چین؛ حمل دریایی یا هوایی؟ {راهنمای جامع 2021}

3. بررسی فضا برای پیشرفت

تصور کنید کالاهای بسیار باارزش و گران قیمت را از چین برای فروش در سایت آمازون خریداری کنید و نظرات و فیدبک های جالبی از سوی مشتریان دریافت نکنید.

در این شرایط دیگر نمی توانید از تولیدکننده چینی بخواهید که این کالاها را تعدیل کند. از این رو، کالاهایی را انتخاب کنید که با توجه به نظرات مشتریان بتوان آن ها را ارتقا داد.

کالاهایی که در حوزه کاری خودتان هستند را انتخاب کنید، رقبای خود را مشخص کرده و نظرات کاربران درباره کالاها را مطالعه کنید؛ به این شیوه، به راحتی می توان کالاهایی که آسان تر قابل ارتقا یا تعدیل سازی هستند را مشخص کرد.

بیشتر بخوانید: اگر از آمازون خرید می کنید باید از این 20 نکته مخفی خبر داشته باشید!

4. تولید آسان

تولید محصولات پیچیده، لوازم الکترونیکی یا شیشه سخت است، به سطح تخصص بالایی نیاز دارد و در نهایت ممکن است مشکلی در کیفیت یا ساخت آن ها موجود باشد.

زمانی که کار خود را به عنوان یک فروشنده در سایت آمازون شروع می کنید، نباید کالاهای غیر قابل اعتماد را برای فروش انتخاب کنید.



5. میزان تقاضا برای کالا؛ سایت آمازون

نکته کلیدی درباره انتخاب کالا برای فروش در سایت آمازون، میزان تقاضا برای خرید آن است. بررسی میزان تقاضا برای خرید کالا در سایت آمازون اولین مرحله برای انتخاب کالای مورد نظر و انتخاب استراتژی سورسینگ کالا از چین است.

آمار و ارقام فروش ها در سایت آمازون کمک می کند تا درباره کالای

مورد تقاضا اطلاعاتی به دست آورید.

بعضی از محصولات و کالاهایی که بیشترین فروش را در سایت آمازون دارند، در دسته های زیر قرار می گیرند:

- خانه و آشپزخانه
- اسباب بازی و بازی
- ورزش و خارج از خانه
- محصولات زیبایی و مراقبت شخصی
- مراقبت از سلامت و خانواده
- پوشاک، جواهرات و کفش
- ارتقا خانه
- تجهیزات باغبانی
- ابزارها

ابزارهای زیادی برای تشخیص و انتخاب کالاهای پرفروش در سایت آمازون وجود دارد که یکی از این ابزارها Jungle Scout نام دارد.

بسیاری از فروشندگان سایت آمازون از این برنامه استفاده می کنند که می توان آن را به عنوان افزونه برای کاربران گوگل کروم اضافه کرد.

بیشتر بخوانید: چگونه هزینه های حمل و نقل دریایی را کاهش دهیم؟
{راهنمای 2021}

کاربران دیگری که در کروم نیستند نیز می توانند با نصب این برنامه، از مزایای آن بهره مند شوند. فروشندگان آمازون با کمک داده ها و ابزارهای تحلیلی مفید ارائه شده در این برنامه می توانند بهترین کالا برای فروش و همین طور استراتژی کلیدی خود را تشخیص دهند.

با کمک ابزار تحلیل فروش می توانید فروش ها، هزینه ها، بازگشت سرمایه و دیگر معیارهای آمازون FBA را بررسی و سازماندهی کنید؛ در عین حال امکان دسترسی به عملکرد تاریخی نیز وجود دارد.

اگر کالایی برای فروش در این سایت مد نظرتان است، با کمک این افزونه می توانید میزان تقاضا و فروش را برای آن مشاهده کنید.

از دیگر مزایای این افزونه می توان به پیدا کردن کلمات کلیدی پرکاربرد برای قرار دادن کالا در لیست استفاده کنید. علاوه بر این،

می توانید به عملکرد این کلمه کلیدی در طول دو سال گذشته، دوره های چهار ماهه و ماهانه دسترسی داشته باشید؛ مسلماً با کمک این اطلاعات، درباره میزان شهرت و فصلی بودن کالا در آمازون مواردی دستگیرتان شود.

باید به این نکته اشاره کنیم که با وجود این که این افزونه درباره موارد گفته شده اطلاعات کافی را در اختیارتان قرار می دهد، اما درباره این که انتخاب این کالاها برای سورس از چین مناسب است یا خیر، اطلاعی ارائه نمی دهد.

یک شرکت سورسینگ با تجربه و معتبر می تواند در انتخاب کالا به شما کمک کند؛ کالاهایی که نه تنها در آمازون به خوبی به فروش بروند، بلکه توسط تولیدکنندگان قابل اعتماد در چین ساخته شده باشند.

گروه تجاری ققنوس با سال ها فعالیت در این زمینه می تواند کالای مناسب برای سورسینگ را انتخاب کرده به عنوان نماینده سورسینگ شما در خاک کشور چین فعالیت کند. متخصصین ما بعد از معرفی کالا، تمام کارهای حمل و نقل و ارسال آن را برای تان انجام می دهند.

بیشتر بخوانید: با این 9 استراتژی هزینه های حمل و نقل دریایی را کاهش دهید!



6. پیروی از استانداردهای کشور؛ سایت آمازون

قبل از این که به دنبال کالای مورد نظر خود برای فروش در سایت آمازون باشید، ابتدا باید بررسی کنید که آیا کالای مورد نظر باید از استانداردهای خاصی در آمریکا یا کشورهای اتحادیه اروپا پیروی کند یا خیر.

از جمله این موارد می توان به استاندارد امنیت، موارد مربوط به حق ثبت اختراع، نشان کالا و دیگر پیش نیازهای قانونی اشاره کرد؛ باید به تمام این موارد در کشوری که قصد فروش کالا در آن را دارید توجه کنید.

اگر قصد دارید کالاهای گران قیمت و پیچیده را به فروش برسانید، مانند لوازم برقی، احتمالا باید به پیش نیازهای فنی و امنیتی ویژه ای توجه داشته باشید.

امتحان کردن این لوازم در کشور چین کار سختی است و حتما باید در این حوزه اطلاعات و تجربه کافی داشته باشید.

بیشتر بخوانید: حمل و نقل FCL؛ اصول حمل و نقل، کانتینرها و هزینه ها {راهنمای جامع}

7. یک تولید کننده معتبر در چین پیدا کنید؛ سایت آمازون

پس از این که کالای پر فروش، پرسود و قابل اعتماد برای فروش در سایت آمازون را پیدا کردید، باید لیست کالاهای انتخاب شده را کم کنید.

قدم بعد، پیدا کردن فروشنده یا تولید کننده قابل اعتماد در کشور چین است.

در مکان های زیر می توانید کالاهای مورد نظر خود را پیدا کرده و جستجو را شروع کنید:

علی بابا: وب سایت علی بابا که با نام آمازون شرق نیز شناخته می شود، اولین جایی است که فروشندگان تحقیقات خود را شروع می کنند. از آن جایی که علی بابا بزرگ ترین سایت فروش الکترونیکی در کشور چین است، هزاران تاجر و فروشنده در آن مشغول به فعالیت هستند.

برای انجام تحقیقات، ابتدا وارد سایت علی بابا شوید و حساب کاربری باز کنید. اکنون کلمه کلیدی را وارد کرده و جستجو را انجام دهید، از منو گزینه "Suppliers" را انتخاب کرده و سپس بر روی "Search" کلیک کنید.

با وجود این که علی بابا نتایج زیادی را نشان می دهد اما همگی به دسته بندی کالای شما مربوط نیستند. مواردی که باید از آن اطلاع داشته باشید، تفاوت میان تولید کنندگان، فروشندگان و تاجران است.

ممکن است که تاجران و فروشندگان مانند تولید کنندگان به نظر برسند؛ از این رو، اول باید بپرسید که آن ها فروشنده هستند یا تولید کننده.

مورد دیگری که می توانید مشاهده کنید صفحه کالا است و می توانید اطلاعات بیشتری درباره کارخانه و مشخصات محصول به دست آورید.

تولید کننده فوراً جواب تان می دهد اما فردی که در زمینه فروش مجدد مشغول به فعالیت است یا جواب نمی دهد یا دیر جواب می دهد.

علاوه بر این، می توانید جزییات کالا را در فرم ارائه شده در سایت علی بابا تکمیل کرده و منتظر بمانید تا فروشندگان در چین با شما تماس بگیرند.

بیشتر بخوانید: واردات از چین ؛ حمل دریایی یا هوایی؟ {راهنمای جامع 2021}

مورد دیگری که در هنگام انتخاب کالا از سایت علی بابا باید به آن توجه داشته باشید، بررسی وضعیت "عضویت طلایی" است. فروشندگانی که کارمزد عضویت سالیانه به علی بابا پرداخت می کنند و طی فرایندهای خاصی در این سایت عضو می شوند، نشان عضویت طلایی را دریافت می کنند.

با وجود این که دریافت این نشان به معنای کیفیت کالا یا اعتبار فروشنده نمی باشد، اما یکی از بهترین موارد برای جستجو تلقی می

شود.

اگر با فروشندگانی آشنا شدید که از پیش نیازهای شما برخوردار بودند، به پروفایل شرکت آن‌ها سر زده و جزییات را با دقت مطالعه کنید.

زمان تاسیس شرکت، دسته بندی های ارائه شده، مدارک و گواهی های دریافت شده، جواز و جزییات ثبت تجاری را بررسی کنید.

سپس فروشندگان مورد نظر را به لیست مورد علاقه در این سایت اضافه کنید.

گلوبال سورس: یک پلتفرم فروش آنلاین دیگر که می توانید کالاهای مورد نظر خود را از آن خریداری کنید. این فروشگاه هنگ کنگی که مشابه با سایت علی بابا است، یک مرکز فروش قابل اعتماد محسوب می شود.

فروشندگان برای عضویت در این وب سایت باید مراحل بیشتری را طی کنند و سرویس های ارزیابی توانایی و چک کردن اعتبار نیز به فروشندگان ارائه می شود.

درباره کیفیت کالا، توانایی های کالا و وضعیت شرکت نیز می توانید اطلاعاتی به دست آورید.

نمایشگاه های تجاری: یکی دیگر از راه های موجود برای پیدا کردن فروشندگان قابل اعتماد در چین، مراجعه به نمایشگاه های تجاری و گفتگو مستقیم با فروشندگان است.

Canton Fair یکی از بزرگ ترین نمایشگاه های تجاری در شهر گوآنگ ژو است که دو بار در سال برگزار می شود و فروشندگان با ارائه انواع و اقسام کالاها در آن حاضر می شوند.

در شهر شانگهای نیز نمایشگاه East China Fair یک بار در سال برگزار می شود که تاجران زیادی در آن حضور دارند.

در زمان مراجعه به نمایشگاه های تجاری، با بررسی نمونه کالاها، مراجعه به کارخانه و تایید گواهی نامه آن ها، می توانید قابل اعتماد بودن فروشنده را تشخیص دهید.

فروشنده قابل اعتماد فردی است که این ویژگی ها را برخوردار باشد:

- تجربه کاری در حوزه انتخابی تان
 - توانایی تولید محصول به تعداد گفته شده و افزایش میزان تولید در صورت تقاضا
 - داشتن استاندارد کیفی و گواهی نامه هایی مانند ISO 9001
 - مشتاق به همکاری باشد
 - جزئیات مرتبط با گواهینامه، مدارک و ثبت را ارائه دهد
 - مبلغ خوبی پیشنهاد دهد
 - کالاهای نمونه ارسال کند
 - شرایط مراجعه به سایت کارخانه را فراهم کند.
- در عین حال، مواردی که با دیدن آن ها به سرعت می توانید غیرقابل اعتماد بودن فروشنده را تشخیص دهید عبارت اند از:

- عدم حضور طولانی مدت در این کار
 - عدم داشتن تجربه کافی در حوزه انتخابی تان
 - فروش کالا با قیمت بسیار ناچیز
 - پاسگو نبودن
 - عدم برخورداری از گواهی نامه ها یا تاییدیه ها
 - تمایلی به بازدید از سایت کارخانه نشان نمی دهد.
- برای بیشتر فروشندگان سایت آمازون، مراجعه به نمایشگاه های تجاری و ملاقات با فروشنده ها می تواند بسیار گران قیمت و غیرممکن باشد.
- بیشتر بخوانید: واردات از چین : 4 گام مهم که باید به آن ها توجه کنید

چالش کلیدی دیگری که وجود دارد، برقراری ارتباط است. متأسفانه، نمایندگان بیشتر فروشندگان یا تولید کنندگان که در چین حضور دارند، به زبان انگلیسی تسلط ندارند. زمانی که می خواهید درباره ویژگی ها محصول و دیگر جزئیات محصول اطلاعاتی به دست آورید، مسئله تفاوت زبانی بسیار مشکل آفرین خواهد شد.

از دیگر مشکلات ناشی از موانع موجود در برقراری ارتباط می توان به راه اندازی سخت Guanxi اشاره کرد.

فروشندگانی که در سایت آمازون مشغول به فعالیت هستند با یک نماینده فروش قابل اعتماد و با تجربه در چین همکاری می کنند تا از این چالش ها در امان باشند.

انتخاب یک نماینده سورسینگ که سال ها در خدمت رسانی به فروشندگان سایت آمازون تجربه داشته باشد و در عین حال در چین نیز حضور داشته باشد، بسیار مهم است.

معمولا، نمایندگان سورسینگ خود یک شبکه ارتباطی با تولید کنندگان برقرار کرده اند و از این رو به شما کمک می کنند تا در اسرع وقت فروشنده مورد نظر خود را انتخاب کنید.

یک نماینده سورسینگ قابل اعتماد نه تنها در انتخاب کالاهای مناسب به شما کمک می کند، بلکه با فروشندگان در زمینه قیمت کالا مذاکره کرده تا کالا را با قیمت کمتری خریداری کند. این افراد از کارخانه تولید کننده بازدید کرده و کالاها را بازبینی می کنند تا از بابت کیفیت آن ها مطمئن شوند.

از آن جایی که این افراد همیشه یک برنامه پشتیبانی دارند، اگر فروشنده ای که شما انتخاب کردید مشکلی داشت، سریعا یک فروشنده قابل اعتماد دیگر را پیشنهاد می کنند.

یکی دیگر از مزایای مهم همکاری با نماینده سورسینگ این است که این افراد به خوبی از تمام جنبه های حمل و نقل و ارسال کالا از چین به آمازون FBA اطلاع دارند. در هنگام تهیه مدارک و گواهینامه های لازم برای گمرک و فرورودرهای حمل و نقل به شما کمک می کنند تا هیچ گونه تاخیری در روند ارسال کالا به وجود نیاید.

از آن جایی که سورسینگ و فروش کالای مناسب در سایت آمازون یک فرایند پیچیده است، اگر با یک نماینده سورسینگ قابل اعتماد و مناسب در کشور چین همکاری کنید، به راحتی از این موانع و چالش ها عبور خواهید کرد.

بیشتر بخوانید: کارگزار حمل و نقل : یازده سوال بسیار مهم که باید از کارگزار حمل و نقل خود پرسید.



سخن آخر؛ سورسینگ کالا برای سایت آمازون

وب سایت آمازون یک پلتفرم آنلاین مشهور است و فروشندگان زیادی در آن مشغول به کار هستند؛ از همین رو، یک سری از فروشندگان تلاش می کنند تا کالاهای مورد نظر خود را برای فروش در این سایت از کشور چین وارد کنند و شروع به سورسینگ کالا کنند. زیرا انواع کالاها را به قیمت های ارزان می توان از این کشور خریداری کرد.

اگر خودتان از اصول واردات از کشور چین آشنا نیستید، می توانید با یک نماینده سورسینگ همکاری کنید. گروه تجاری ققنوس با سال ها تجربه در این زمینه می تواند نماینده سورسینگ شما در کشور چین باشد.

گروه تجاری ققنوس

شرکت بازرگانی بین المللی و خدمات حمل بار هوایی ققنوس تجارت خاورمیانه با نام تجاری گروه تجاری ققنوس با بیش از 8 سال سابقه

فعالیت در حوزه تجارت خارجی و حمل و نقل بین المللی اعم از هوایی، دریایی و زمینی و سایر خدمات نظیر ترخیص کالا، حوالجات ارزی، خرید از سایت های خارجی، سرویس های درب به درب (DDP)، پست اکسپرس توانسته است میزبان بسیاری از تجار ایرانی و واردکنندگان کالا و صنایع کشور طی این مدت باشد. مشاوره صحیح و حرفه ای، ضمانت بهترین قیمت و ارائه خدمات پشتیبانی مناسب ضمن ارائه سرویس سه اصل اولیه است که گروه تجاری ققنوس از نخستین روز تاسیس سعی کرده به آن پایبند باشد و با رعایت این سه اصل توانسته به لطف مشتریان وفادار خود پس از 8 سال فعالیت همچنان اقدام به ارائه خدمات به مشتریان جدید و سابق خود بنماید.