Červenec 2026 – Aktualizace služby M2E Cloud: Nastavení sazeb DPH pro eBay a Amazon, nové možnosti synchronizace s Kauflandem a další novinky

Měsíční přehled M2E · https://docs.m2ecloud.com/cs/docs/aktualizace-sluzby-m2e-cloud/

Prodej napříč kanály znamená práci s různými cenovými variantami, pravidly pro DPH a podrobnostmi nabídek. Díky aktualizacím z tohoto měsíce je nyní správa všech těchto aspektů v nástroji M2E Multichannel Connect mnohem snazší.

Seznamte se podrobně s každou novou funkcí a zjistěte, jak ji využít.

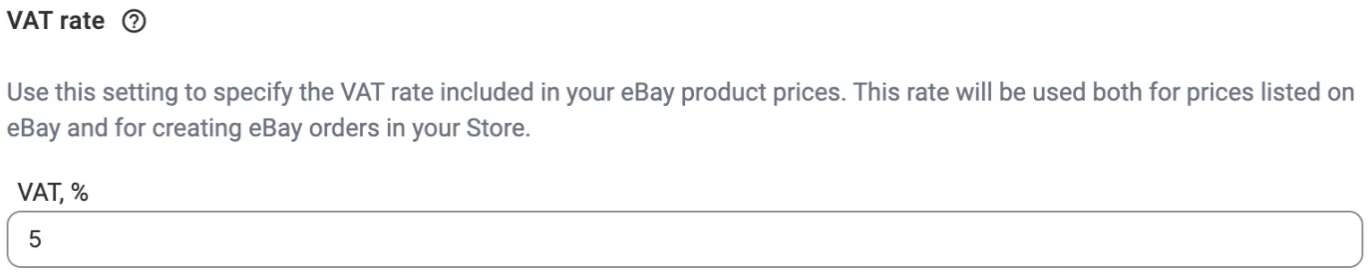
Co je nového v M2E Cloud

Nastavte sazbu DPH pro objednávky na eBay a Amazon v Evropě

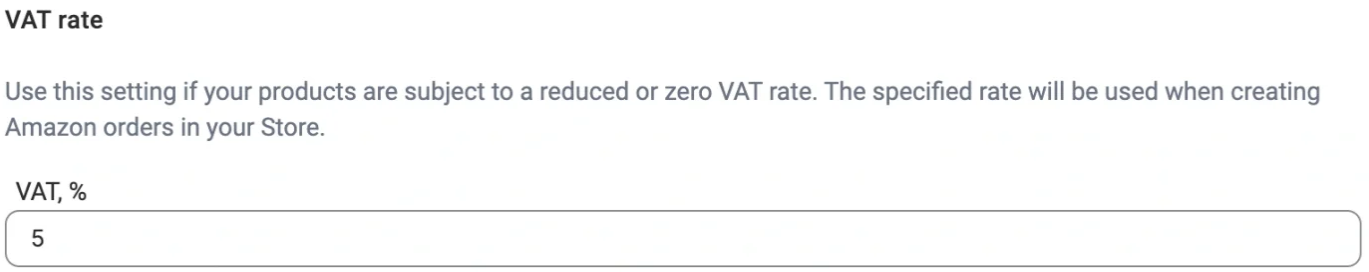
Pokud API daného prodejního kanálu při odeslání objednávky nezasílá částku ani sazbu DPH, systém M2E při vytváření objednávky ve vašem obchodě použije standardní sazbu DPH platnou v zemi kupujícího. To je v pořádku u produktů se standardní sazbou, nikoli však u těch, na které se vztahuje snížená nebo nulová sazba.

Pokud prodáváte zboží se sníženou nebo nulovou sazbou DPH, můžete nyní pomocí služby M2E Multichannel Connect nastavit příslušnou sazbu pro své nabídky a objednávky.

eBay. Ve svých prodejních zásadách pro eBay použijte pole **sazba DPH** k zadání DPH zahrnuté v cenách vašich produktů na eBay. Tato sazba se vztahuje jak na ceny produktů na eBay, tak na objednávky z eBay vytvořené ve vašem obchodě.



Amazon. Ve vašich Zásadách prodeje na Amazonu vám nová sekce **Nestandardní sazba DPH** umožňuje zadat sazbu, která se má použít při vytváření objednávek Amazonu ve vašem obchodě.



Pokud u eBay a Amazonu ponecháte pole pro sazbu DPH prázdné, M2E použije standardní sazbu podle země kupujícího.

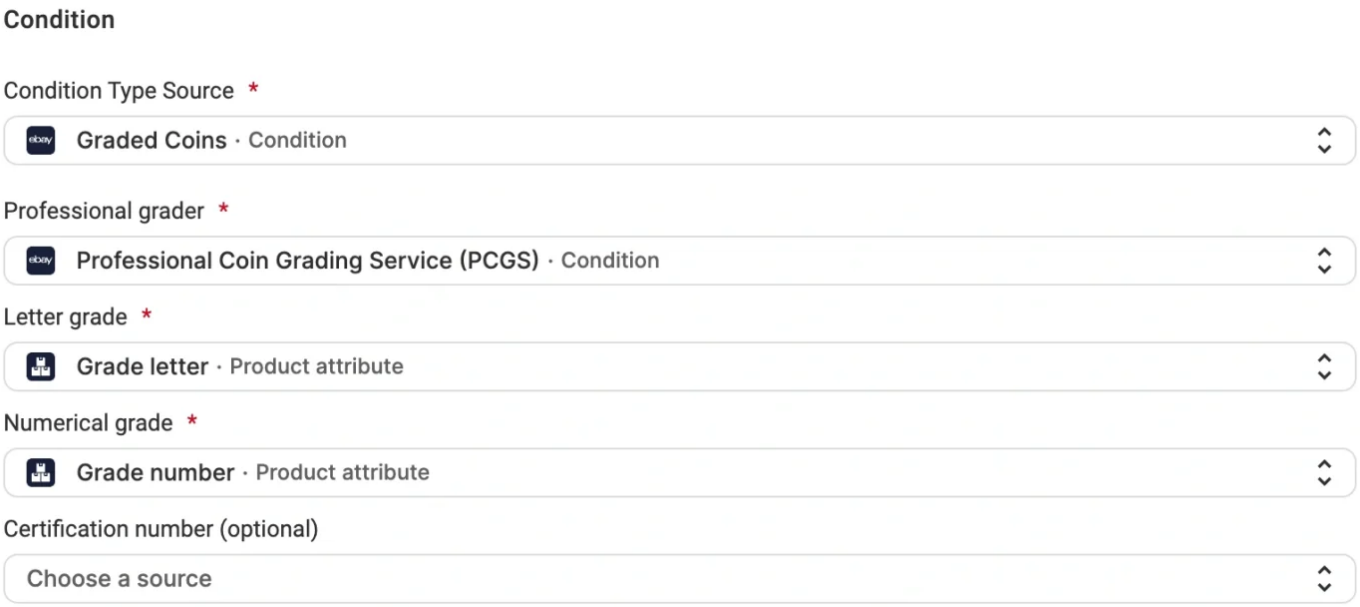
> ℹ Na eBayi můžete po zadání sazby DPH u produktu tuto hodnotu změnit na jinou, ale nelze ji zcela odstranit.

Uveďte podrobnosti o stavu u nabídek mincí na eBay US

Pokud prodáváte sběratelské mince na eBay US, tohle by vás mělo zajímat.

Společnost eBay zavedla hodnocení stavu u kategorií sběratelských mincí, jako jsou **Mince: USA, svět, Kanada, starověké** a **středověké**. U nabídek v těchto kategoriích je nyní nutné uvést podrobnosti o stavu jak u mincí s certifikátem, tak u mincí bez certifikátu. Bez těchto informací hrozí, že budou nabídky na eBay zablokovány, skryty nebo odstraněny.

Tyto údaje můžete doplnit v části **Stav** ve vašich Zásadách pro popisy na eBay (*Nastavení* > *Zásady*). Aktualizací svých nabídek na eBay zajistíte jejich soulad s pravidly a předejdete chybám v nabídkách.



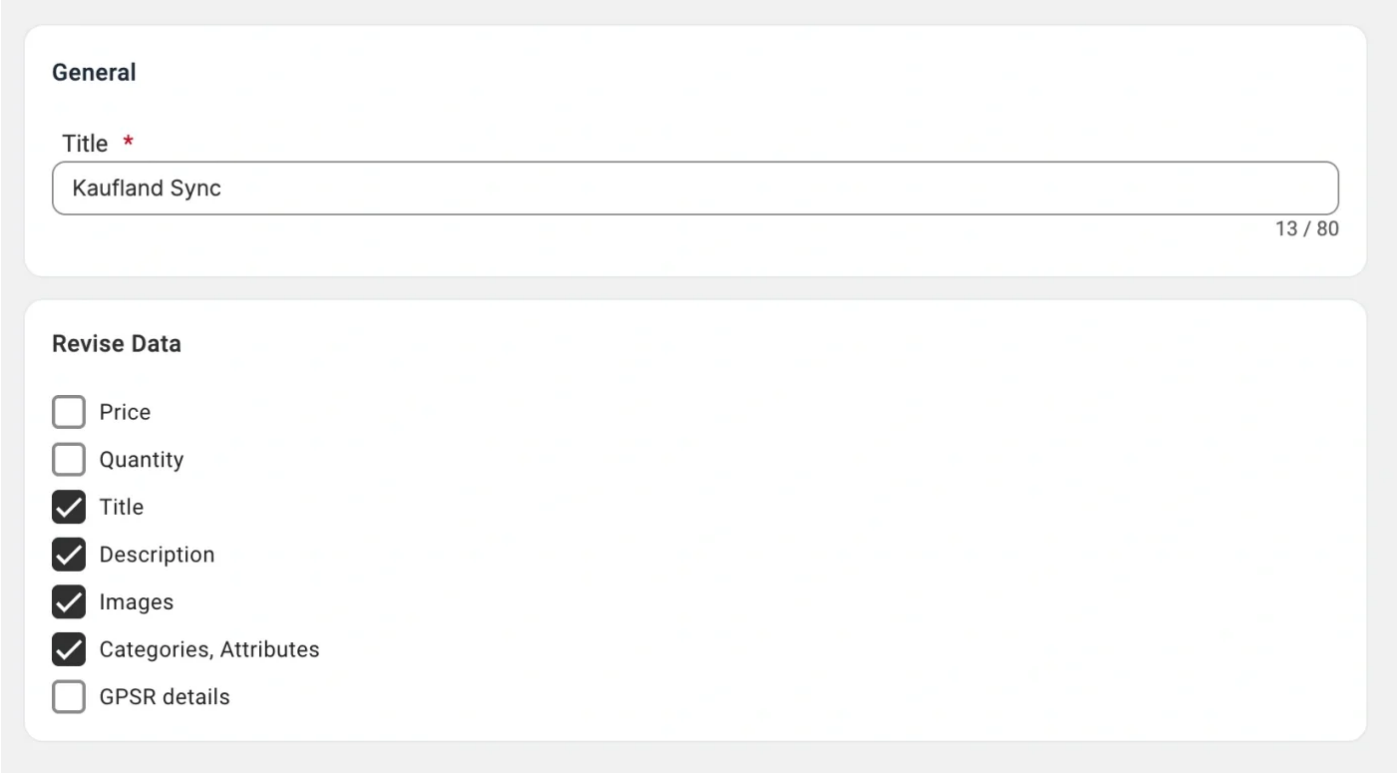
Podívejte se na další podrobnosti o produktech na stránkách Kauflandu

Díky synchronizační politice M2E můžete automaticky aktualizovat řadu údajů v nabídkách Kauflandu z vaší propojené prodejny, včetně ceny, množství a údajů o GPSR. Tento měsíc jsme přidali další možnosti:

- Název
- Popis
- Obrázky
- Kategorie a atributy

To znamená, že můžete obsah produktů ve svém obchodě znovu použít, aby byly vaše nabídky na Kauflandu jednotné a aktuální. Například když aktualizujete popis produktu v katalogu, M2E tuto změnu synchronizuje s nabídkami na Kauflandu, které využívají tuto zásadu.

Chcete-li tuto funkci zapnout, přejděte do Zásad synchronizace Kaufland (*Nastavení* > *Zásady*) a zaškrtněte políčka vedle polí, která chcete automaticky aktualizovat.

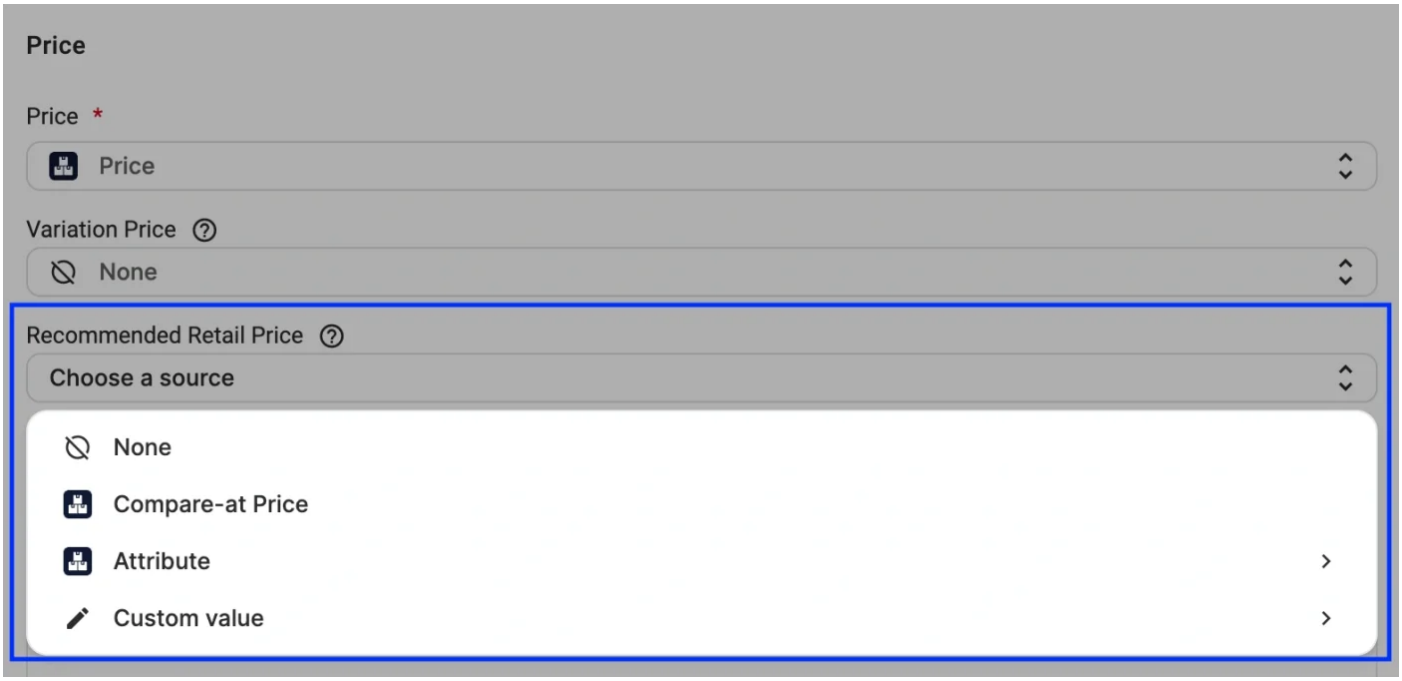


Stanovte doporučenou maloobchodní cenu pro OTTO

Nyní můžete u nabídek na OTTO nastavit doporučenou maloobchodní cenu výrobce (v Německu známou jako „Unverbindliche Preisempfehlung“ neboli UVP). Jedná se o cenu, kterou doporučuje výrobce a která je obvykle vyšší než cena prodejce, proto ji OTTO zobrazuje jako přeškrtnutou cenu, aby kupujícím jasně ukázalo, kolik ušetří.

Chcete-li určit doporučenou maloobchodní cenu:

1. Otevřete si Zásady prodeje v OTTO (*Nastavení* > *Zásady*).
2. V sekci *Cena* vyhledejte pole **Doporučená maloobchodní cena**.
3. Vyberte atribut nebo metapole obchodu, případně zadejte vlastní hodnotu pro přeškrtnutou cenu.



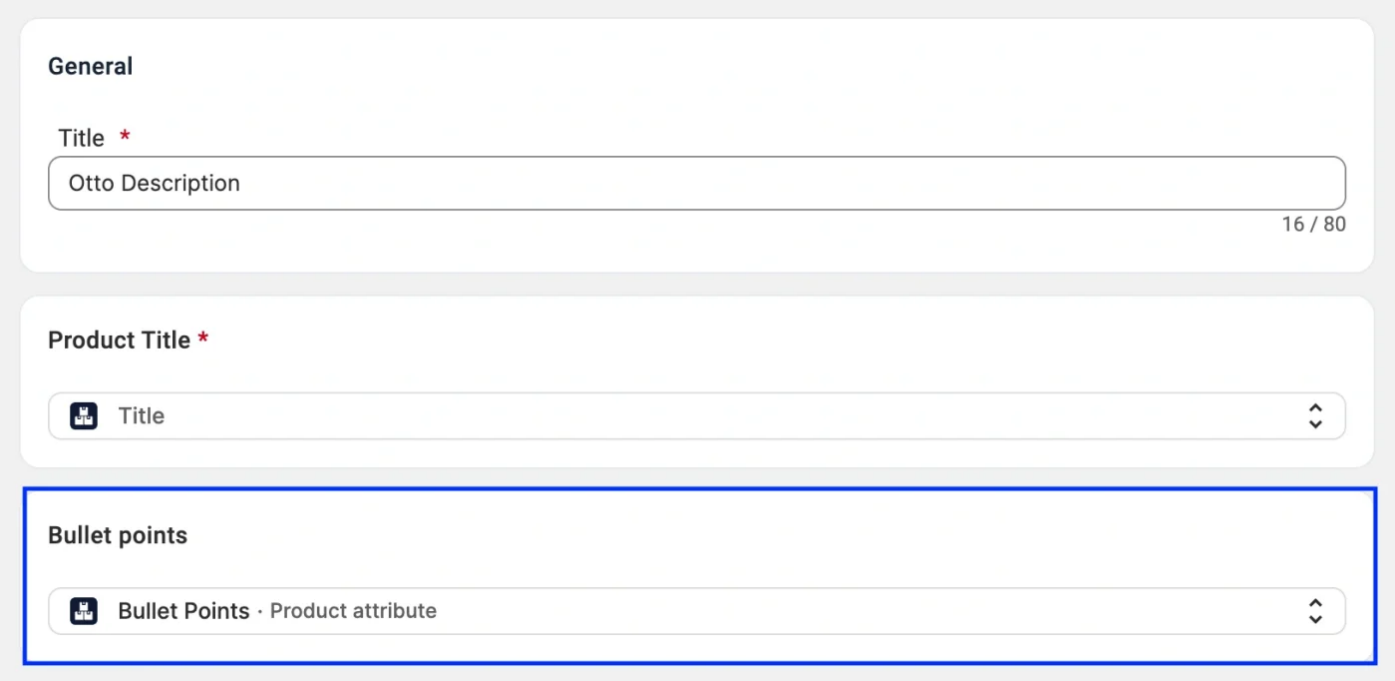
ℹ Ve většině případů je třeba vybrat atribut, který váš obchod používá pro původní cenu nebo cenu před slevou, například *Compare-at Price* na Shopify, *MSRP (Retail Price)* na BigCommerce, *Regular Price* na WooCommerce a podobně.

Přidat odrážky do nabídek na OTTO

Seznam s odrážkami se zobrazuje v horní části produktové karty OTTO a pomáhá kupujícím rychle si prohlédnout klíčové vlastnosti. Nyní je můžete definovat ve svých zásadách popisu M2E.

Údaje, které chcete ve svých nabídkách na OTTO zdůraznit, zadejte jedním ze dvou způsobů:

- **Uložení metapole nebo atributu.** Můžete vybrat jeden atribut. Pokud tento atribut obsahuje několik hodnot oddělených čárkou (,) nebo středníkem (;), každá hodnota se v OTTO zobrazí jako samostatný odrážkový bod.
- **Vlastní hodnota.** Každá zadaná hodnota se stane samostatným bodem seznamu.

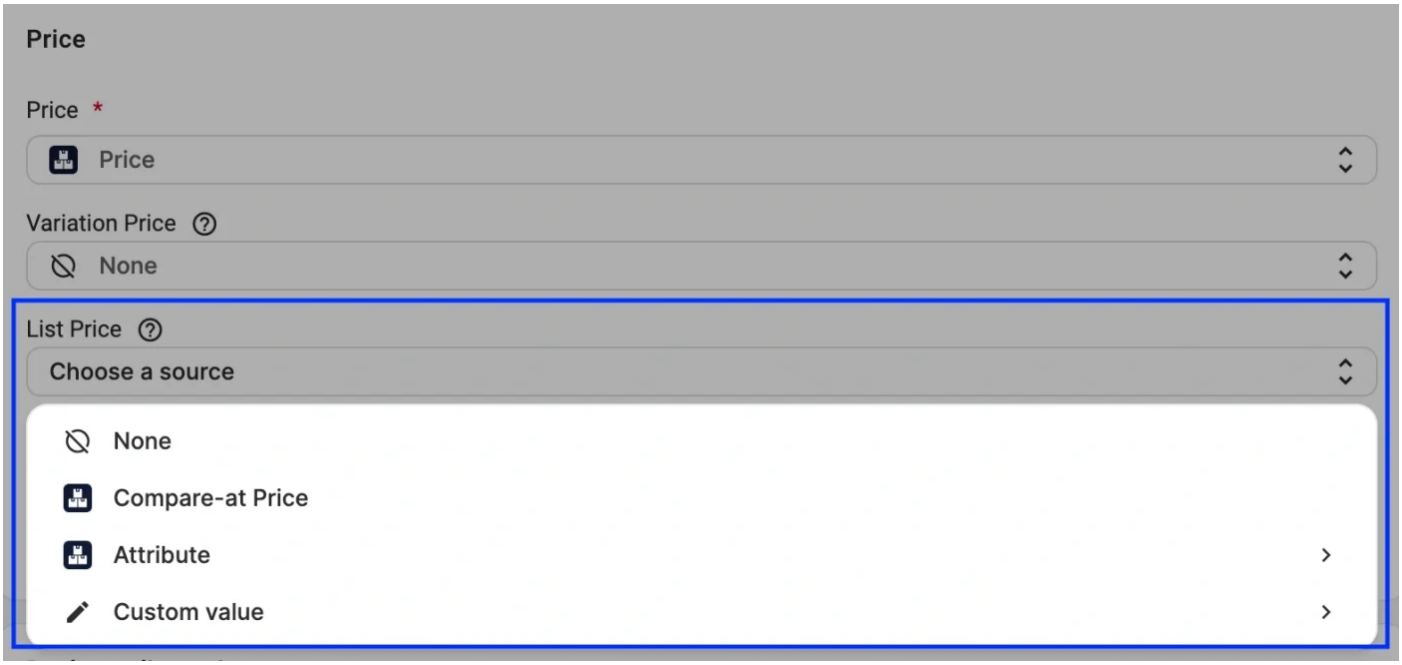


Nastavte doporučenou cenu pro TikTok Shop v USA

Nyní můžete u svých nabídek na TikTok Shop US nastavit katalogovou cenu. Jedná se o původní nebo doporučenou maloobchodní cenu produktu. Pokud je katalogová cena vyšší než vaše prodejní cena, může ji TikTok Shop zobrazit přeškrtnutou, čímž kupujícím jasně ukáže výši slevy.

Jak zadat katalogovou cenu:

1. Otevřete Zásady prodeje ve svém TikTok Shopu (*Nastavení* > *Zásady*).
2. V sekci *Cena* vyhledejte pole **Katalogová cena**.
3. Vyberte atribut obchodu nebo metapole, případně zadejte vlastní hodnotu pro přeškrtnutou cenu.



ℹ Ve většině případů je třeba vybrat atribut, který váš obchod používá pro původní cenu nebo cenu před slevou, například *Compare-at Price* na Shopify, *MSRP (Retail Price)* na BigCommerce, *Regular Price* na WooCommerce a podobně.

Upravit množství předprodeje na Temu

Před několika měsíci jsme přidali možnost spravovat předprodejní objednávky na platformě Temu. Předprodej vám umožňuje pokračovat v prodeji produktu i v případě, že jeho běžná skladová zásoba je 0, pokud očekáváte brzké doplnění zásob. Zákazníci si jej mohou i nadále objednat a vy objednávku vyřídíte, jakmile dojde k doplnění zásob.

Nyní může M2E upravit množství v předprodeji. Využívá stejný zdroj jako u běžných zásob – pravidla pro *množství* ve vašich prodejních zásadách. Pokud je produkt v předprodeji, použije se toto množství jako množství v předprodeji; v opačném případě se použije jako běžné množství.

ℹ Chcete-li, aby M2E mohlo upravit množství v předprodeji, ujistěte se, že je ve vašich zásadách synchronizace s Temu povolena položka *Množství*.

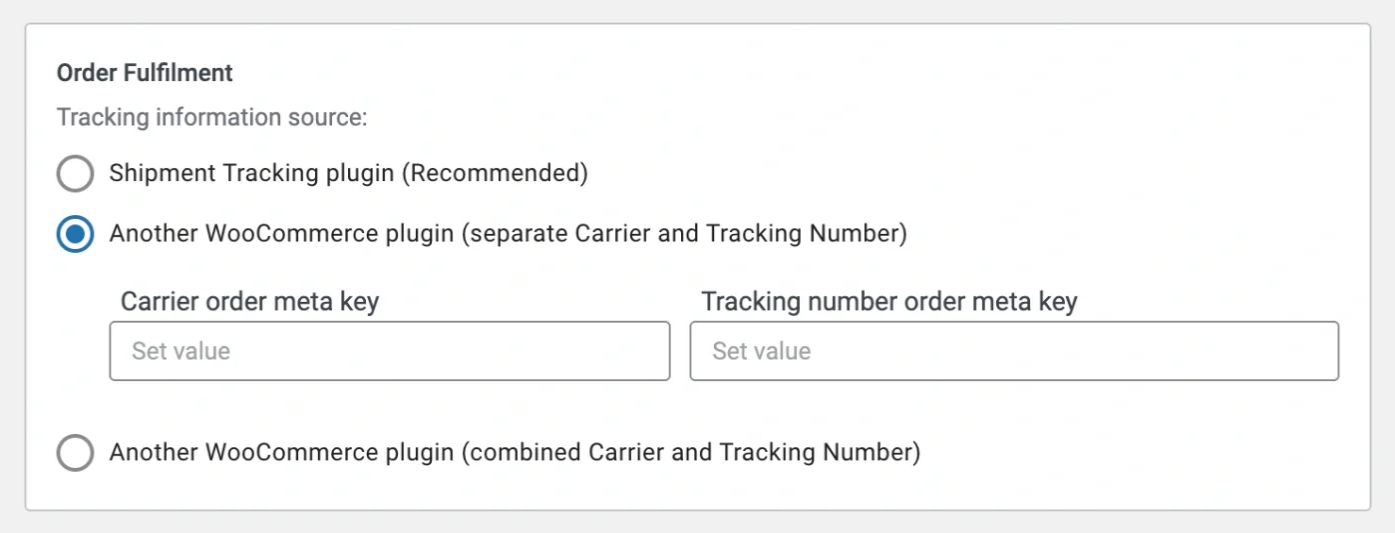
Nastavení meta polí pro sledování zásilek a pořadí přepravců pro WooCommerce

Ve výchozím nastavení neobsahují objednávky v WooCommerce pole pro údaje o přepravci a sledování zásilky, a proto prodejci k jejich přidání využívají pluginy. Dosud M2E podporovalo plugin

Shipment Tracking. Nyní, díky čtení metadat objednávek, může M2E spolupracovat prakticky s jakýmkoli pluginem pro sledování zásilek.

Chcete-li tuto funkci nastavit, přejděte do části *Nastavení* > *Objednávky* > *Vyřizování objednávek*. Vyberte možnost pro jiný plugin WooCommerce v závislosti na tom, jak váš plugin ukládá data:

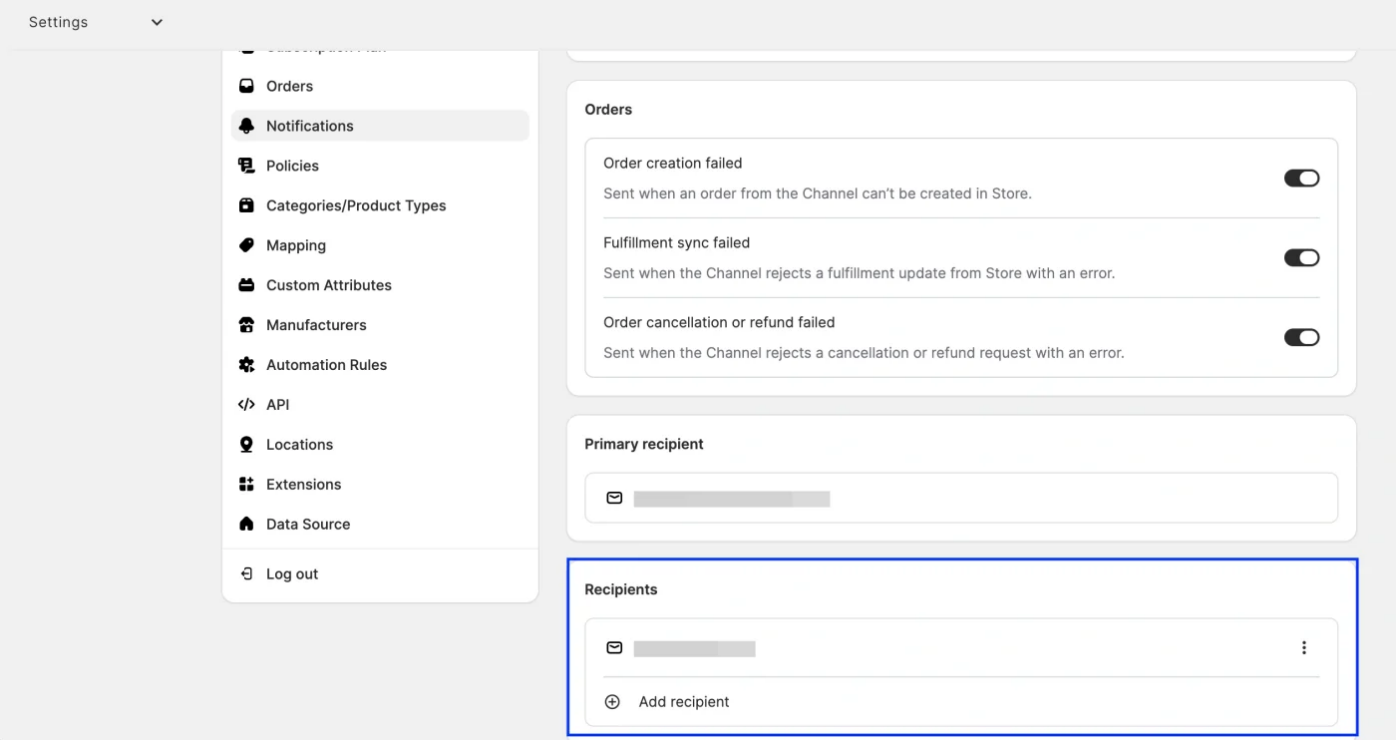
- Pokud váš plugin ukládá přepravce a sledovací číslo **odděleně**, zadejte **meta klíč přepravce pro objednávku** a **meta klíč sledovacího čísla pro objednávku**.
- Pokud jsou uloženy v **jediném poli**, zadejte tento **meta klíč objednávky**.



Přidejte příjemce pro svá oznámení

Dosud byly e-mailové oznámení týkající se účtu a objednávek zasílány pouze majiteli účtu M2E, což často není osoba, která s aplikací pracuje každý den. Nyní můžete jako příjemce přidat i další osoby, takže oznámení obdrží ta správná osoba, aniž by bylo nutné je ručně přeposílat.

V části *Nastavení* > *Oznámení* přidejte v sekci **Příjemci** další uživatele, kteří by měli tyto e-maily dostávat.

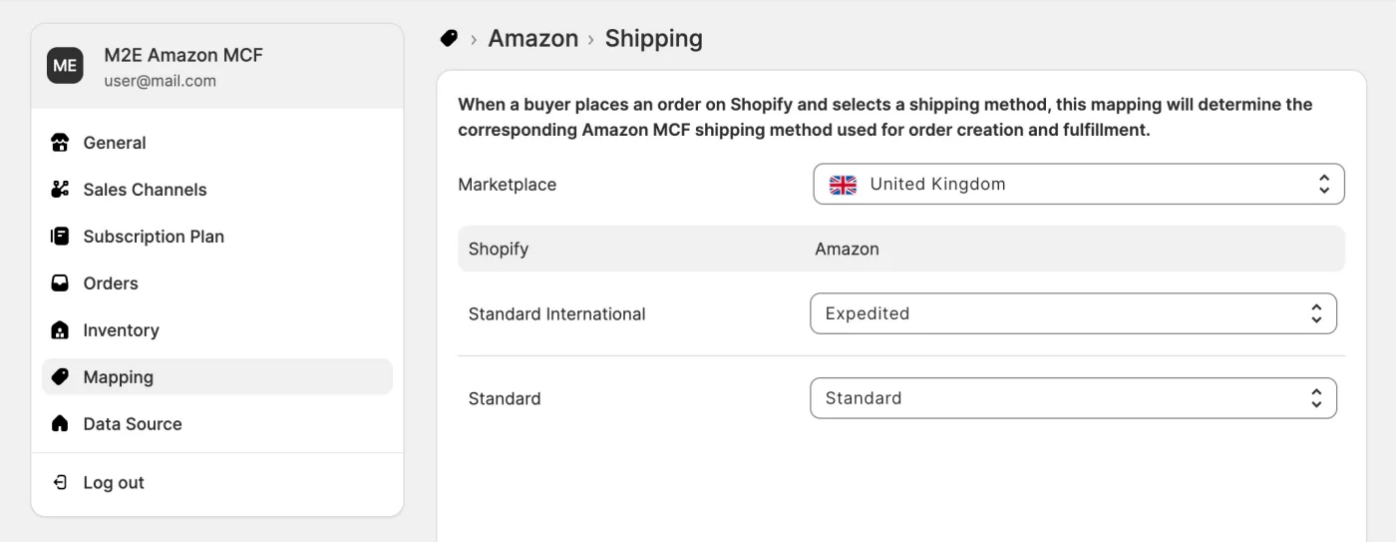


Přiřazení způsobů dopravy v Amazon MCF / Walmart MCS

Pokud pro Shopify používáte aplikaci Amazon MCF / Walmart MCS, můžete nyní přiřadit způsoby dopravy svého obchodu ke způsobům vyřizování objednávek v rámci Amazon MCF nebo Walmart MCS.

Nastavte si to v části *Nastavení* > *Mapování* > *Doprava* pro svůj účet Amazon nebo Walmart. Když kupující zadá objednávku ve vašem obchodě Shopify a vybere způsob dopravy, toto mapování určí, která metoda Amazon MCF nebo Walmart MCS se použije k vytvoření a vyřízení objednávky.

Pokud nenastavíte přiřazení, budou všechny objednávky ve výchozím nastavení vyřízeny jako standardní doprava.



Analýza prodejů pro více prodejních kanálů

Aplikace M2E Analytics nyní pokrývá více kanálů: **Kaufland**, **OTTO**, **OnBuy**, **Shein** a **Mirakl**. Pro uživatele služby M2E Multichannel Connect je k dispozici zdarma. Aplikace zobrazuje, jak si vaše firma vede na tržištích – od tržeb a zisku až po trendy v oblasti produktů a zákazníků.

Chcete-li přistupovat k M2E Analytics, přejděte na stránku analytics.m2e.cloud a přihlaste se pomocí svého profilu v M2E Accounts.



> Podívejte se na průvodce M2E Sales Analytics a zjistěte, jaká data z tržišť můžete pomocí této aplikace sledovat.

Co nás čeká v M2E Cloud

Vyvíjíme nové funkce, které vám usnadní prodej prostřednictvím více kanálů:

- Podpora vrácení zboží a vrácení peněz u objednávek z eBay a Amazonu v Shopify
- Zobrazování produktů s variantami na tržištích Mirakl

To je pro tento měsíc vše, další novinky se chystají. Pokud mezitím budete potřebovat pomoc s některou z těchto funkcí, náš tým podpory je vám k dispozici.