Průvodce Amazon Repricer

M2E Amazon Repricer · https://docs.m2ecloud.com/cs/docs/pruvodce-amazon-repricer/

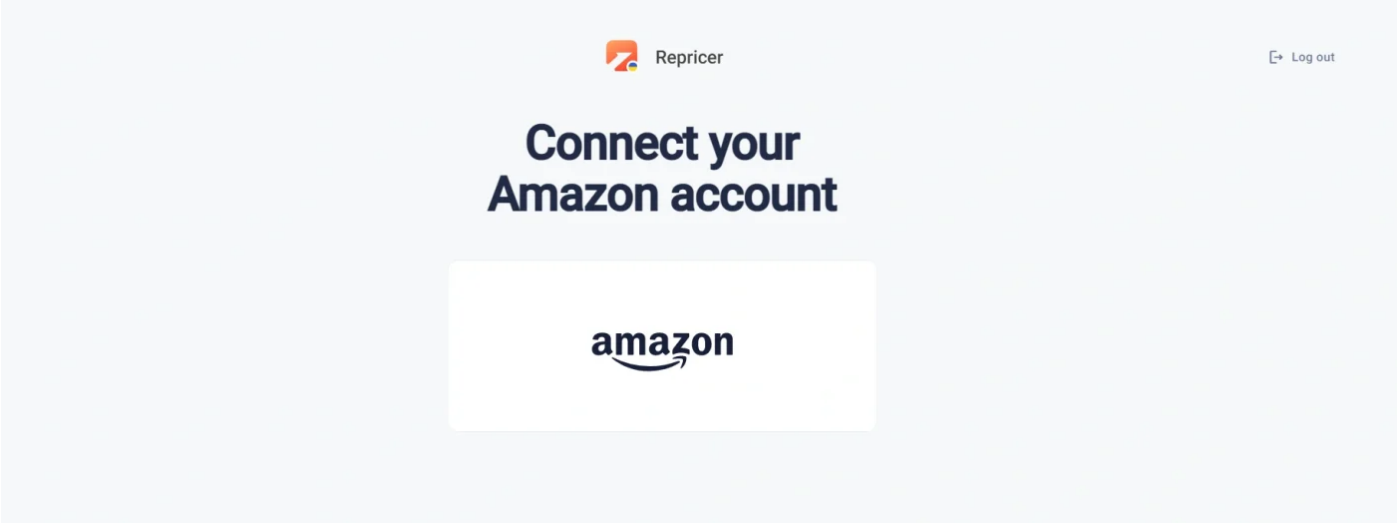
M2E Amazon Repricer je vytvořen pro automatickou optimalizaci cen na Amazonu na trzích B2C a B2B. Analyzuje vaše konkurenční produkty a zvyšuje nebo snižuje ceny, aby porazil prodejce na Amazonu.

Služba umožňuje nastavit limity pro přeceňování, vytvářet vlastní Pravidla, kontrolovat analýzu přeceňování a maximalizovat podíl Amazon Buy Box na různých trzích Amazonu.

> Podívejte se na přehled služby M2E Amazon Repricer na YouTube.

Začínáme

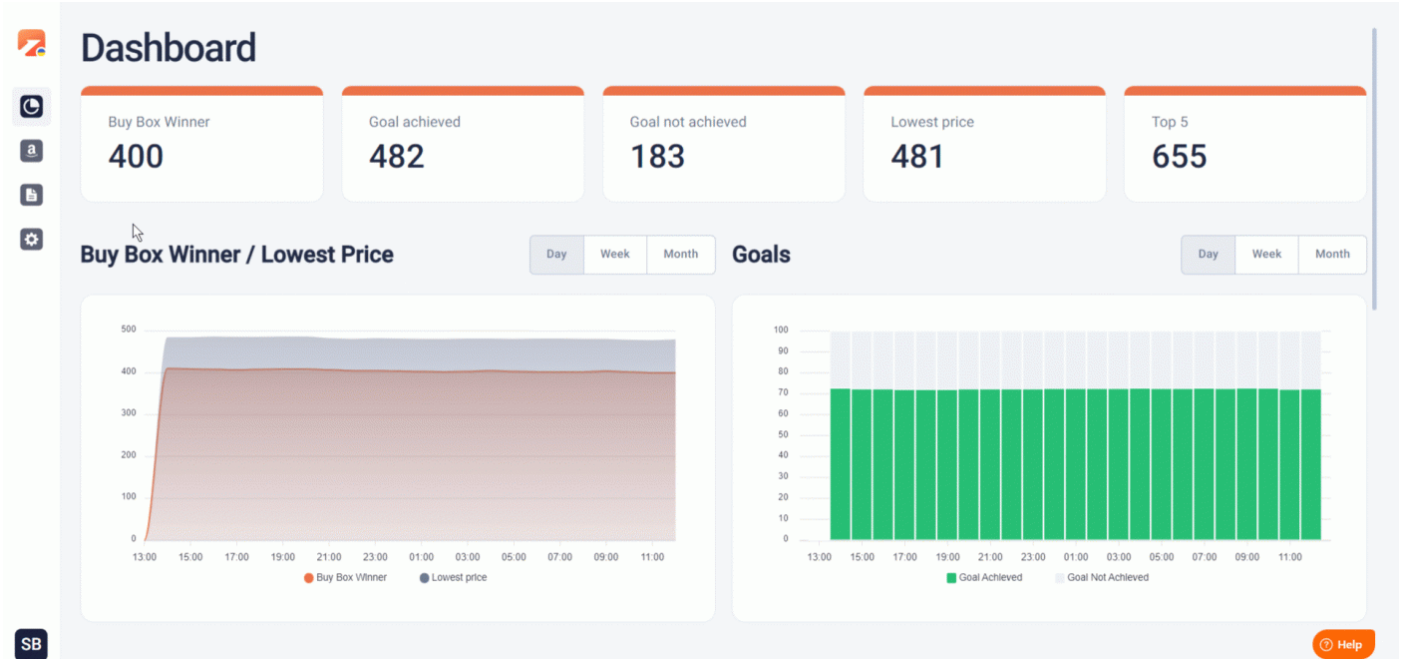
Jakmile se zaregistrujete, musíte se službou propojit svůj účet Amazon.



Přidat produkty

Dále se přesuňme do *mřížky* Amazon *Položky a přidejme* do služby několik produktů.

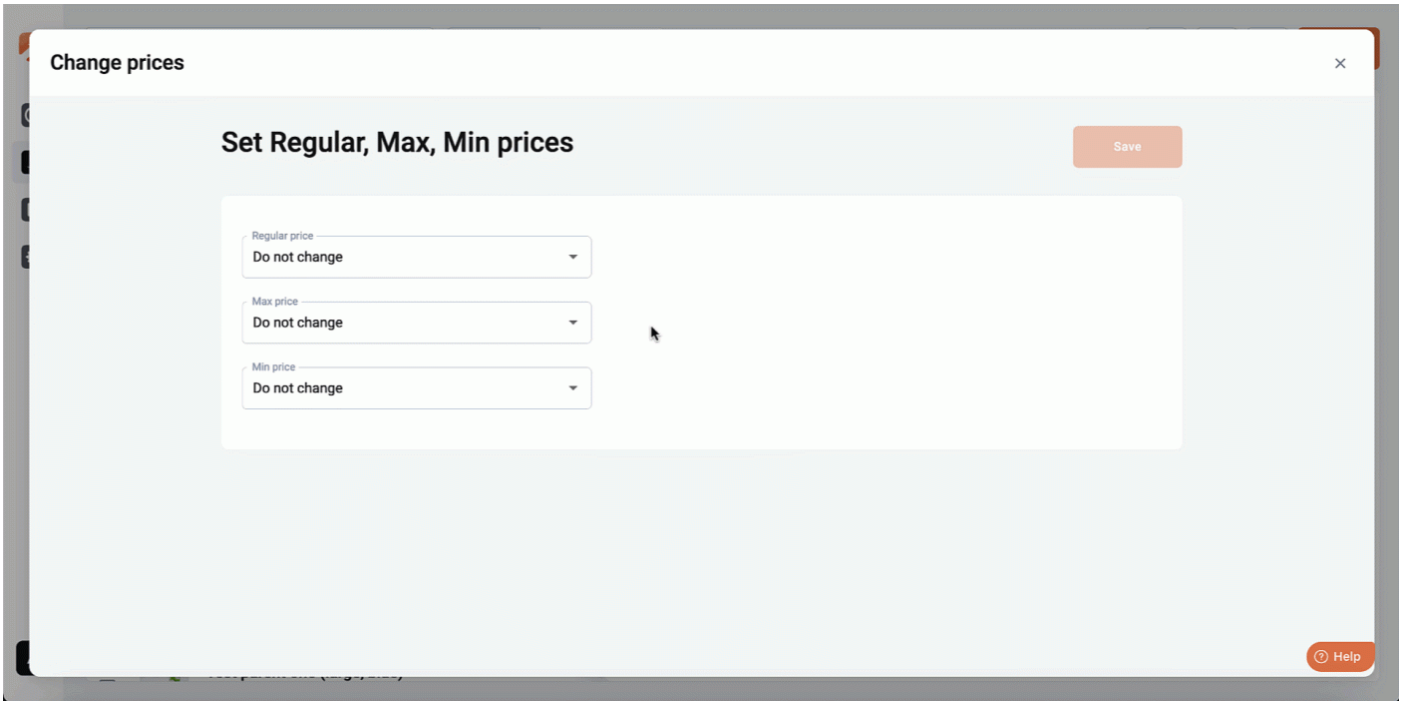
Klikněte na tlačítko **Přidat**, *vyberte* tržiště a poté označte produkty, které chcete přecenit.



Nastavení cen

> ℹ Na základě konkurence služba upraví ceny vašich nabídek v rámci zadaného rozmezí.

Nejprve určete *běžnou cenu*, za *kterou chcete* své položky prodávat. Můžete ji ponechat tak, jak je na Amazonu, nebo ji upravit. Dále nastavte limity pro automatickou úpravu ceny — Max *a Min ceny* .



- **Běžná cena** – standardní cena (bez nákladů na dopravu), za kterou jste ochotni své položky prodávat.

- **Maximální (Max) cena** – nejvyšší cena (bez nákladů na dopravu), za kterou jste ochotni své položky prodávat.

- **Minimální (Min) cena** – nejnižší cena (bez nákladů na dopravu), za kterou jste ochotni své položky prodávat.

Vytvoření pravidel

> ℹ V závislosti na svém prodejním cíli můžete rychle přizpůsobit pravidla zaměřená na získání Amazon Buy Boxu nebo na překonání nejlevnějšího konkurenta. V opačném případě můžete konkurovat konkrétnímu prodejci na Amazonu.

Pravidla přecenění můžete vytvořit dvěma způsoby:

- Přejděte na kartu *Pravidla* a klikněte na tlačítko **Přidat** v pravém horním rohu mřížky.

- Přejděte na kartu *Položky Amazonu*, otevřete kartu položky a klikněte na tlačítko **Změnit** v *části Pravidla* (pro jednotlivé položky) nebo použijte hromadnou akci "**Změnit pravidla**".

Poté klikněte na tlačítko **+ Vytvořit** ve vyskakovacím okně pro vytvoření pravidla:

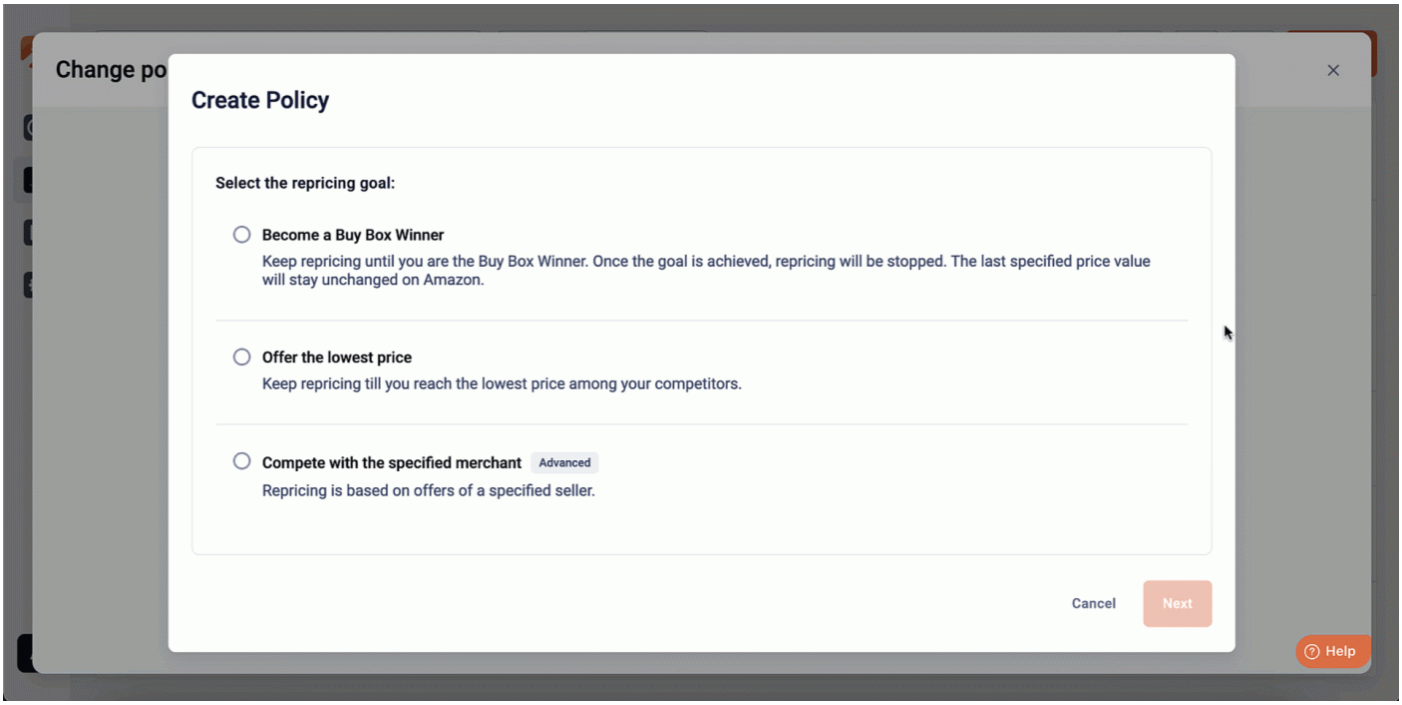
1) Zvolte strategii přecenění.

2) Zadejte název, který vám později pomůže pravidlo identifikovat.

3) Zadejte částku/procento, o které by vaše cena měla být nižší než nabídka konkurenta, nebo je stanovte stejné.

4) Nastavte preference, jak bude fungovat přeceňování v případě, že neexistují žádní výherci/konkurenti v nákupním boxu a pokud nelze z nějakého důvodu dosáhnout cíle.

Po dokončení klikněte na tlačítko **Vytvořit**.



Nyní můžete zobrazit pravidla v seznamu, vybrat je k přiřazení k produktům a kliknout na tlačítko **Uložit**.

> Pokud jste vytvořili pravidlo na *kartě Pravidla*, můžete je přiřadit k položkám v *mřížce Položky Amazonu*.
>
> Chcete-li jednotlivým položkám přiřadit pravidlo, otevřete kartu položky a klikněte na tlačítko **Změnit v** *části Pravidla*. Pravidlo můžete také přiřadit více položkám najednou prostřednictvím hromadné akce "**Změnit pravidlo**".

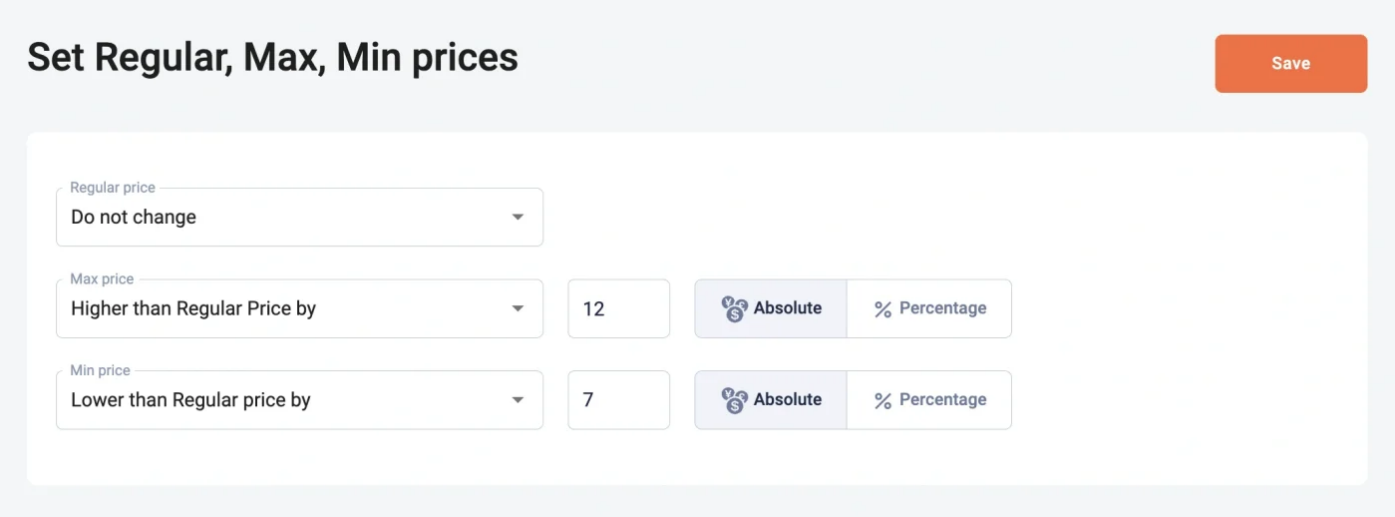
To je vše. Služba nyní automaticky přecení vaše produkty.

> ℹ Později můžete upravovat nastavení přecenění přímo z karty produktu, prostřednictvím hromadných akcí nebo na kartě *Pravidla.*

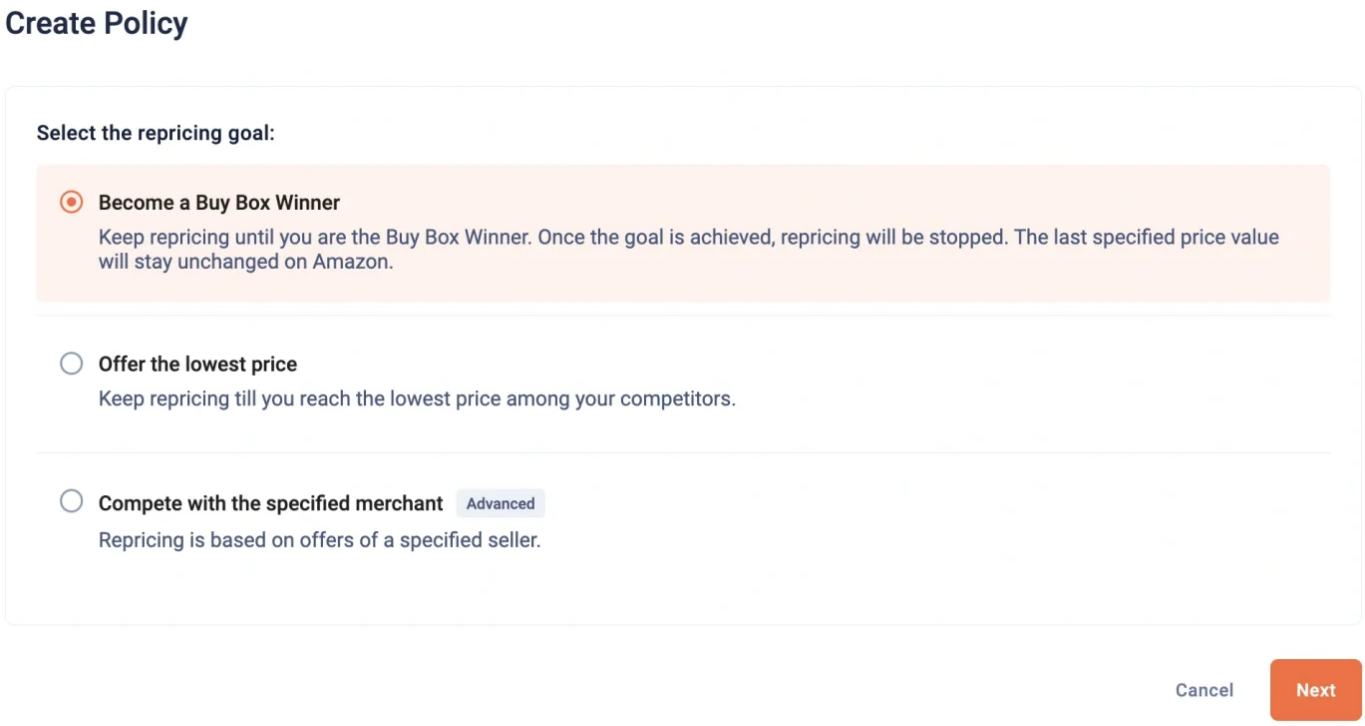
> Pokud jste zvolili strategii "Soutěžit s nejnižší cenou" a vyhráli jste Buy Box, aplikace bude pokračovat v přecenění, aby zachovala konkurenční cenu.

> ℹ Viz příklad konfigurace Pravidla Buy Box Winner níže.

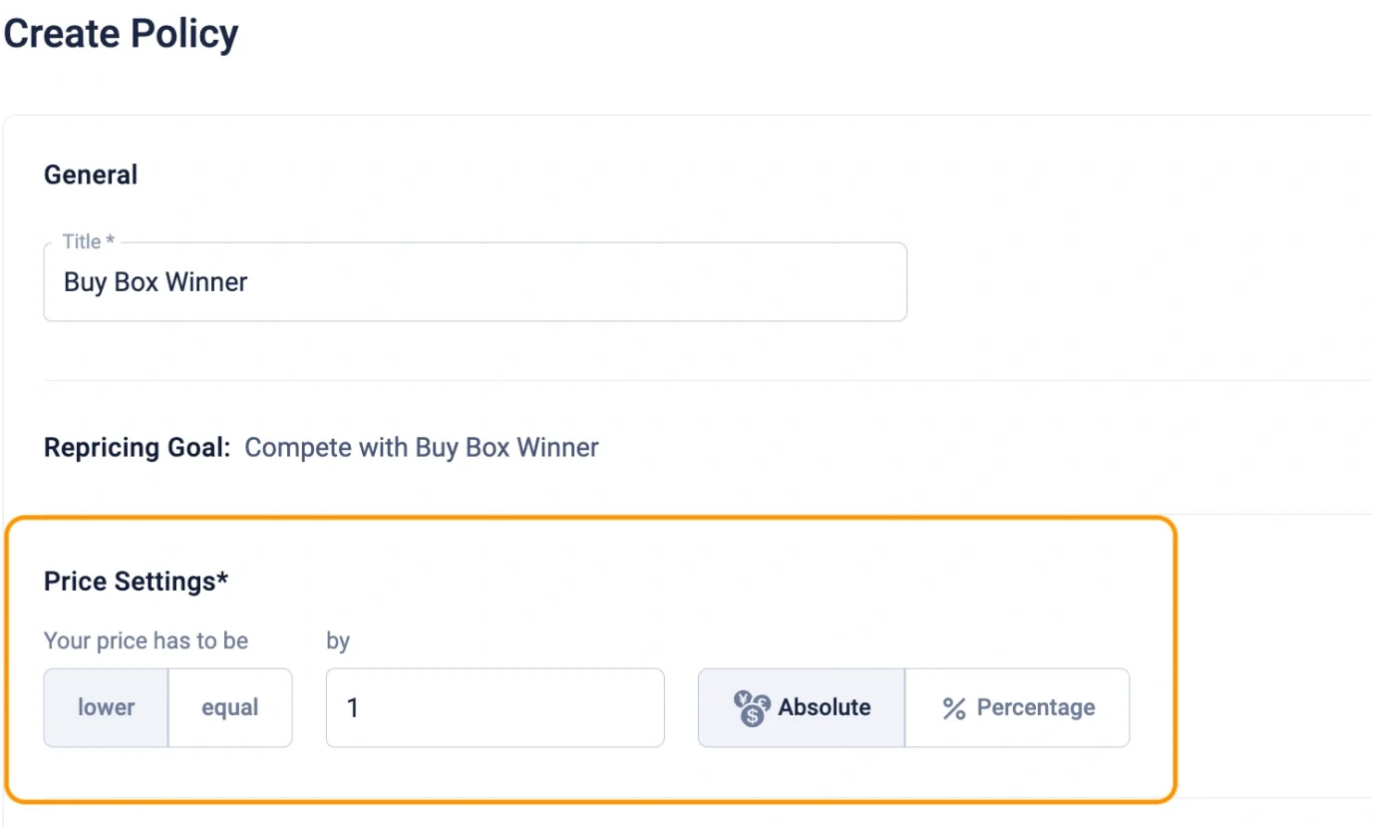
Řekněme, že prodáváme produkt za 10$. A chceme jej nabízet za nejméně 7$, ale ne více než 12$. Zde je nastavení ceny:



Naším cílem je dostat nabídku na co nejvýznamnější místo na trhu za co nejnižší cenu, proto *pro* ni vytvoříme *Pravidlo* Buy Box *Winner*.



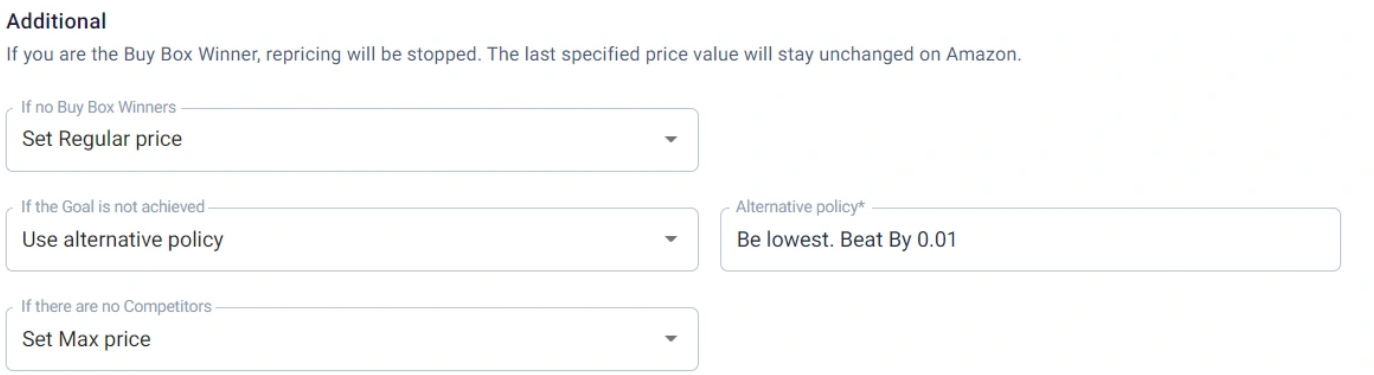
Nyní nastavíme M2E Amazon Repricer tak, aby cena byla o 1$ nižší než ostatní nabídky.



Pokud tedy náš konkurenční produkt stojí 9$, služba automaticky sníží cenu naší nabídky na 8$. Pokud však konkurenční produkt stojí 7,99$, služba cenu na 6,99$ neupraví, protože je pro něj nastavena cena Min. 7$.

> ⚠ Jakmile se nabídka dostane do nákupního boxu, proces přecenění bude pokračovat. Systém upraví cenu tak, aby zůstala nižší než nejnižší cena konkurence o hodnotu uvedenou v Pravidlech.

Přesto není vítězství v Buy Boxu vždy pravidlem. Zde přicházejí ke slovu *Další nastavení*.



Někdy žádný prodejce nesplňuje podmínky pro pole Koupit v konkrétní nabídce, takže Amazon zobrazuje "Zobrazit všechny možnosti nákupu" namísto "Přidat do košíku" a "Koupit nyní". Zobrazí se všechny nabídky pro tuto nabídku, počínaje nižší cenou.

> Můžete nastavit *možnost Pokud nejsou žádní vítězové Buy Boxu* na *min. cenu*, aby se vaše nabídka zobrazovala výše v seznamu. Cena se sníží na 7$.

Pokud se z nějakého důvodu nepodaří dosáhnout cíle, může nástroj M2E Amazon Repricer automaticky přepnout na jiné pravidlo a pokusit se dosáhnout cíle s vhodnějším nastavením.

> Zvažte vytvoření alternativního pravidla s nižší cenou. Pokud jste v hlavní pojistné smlouvě nastavili nižší cenu o 1$, můžete v alternativním pravidle snížit cenu o 0,01 (1 cent)
>
> M2E Amazon Repricer tak sníží aktuální cenu a udrží vás konkurenceschopné

Pokud vám nekonkurují žádní jiní prodejci, není třeba cenu snižovat.

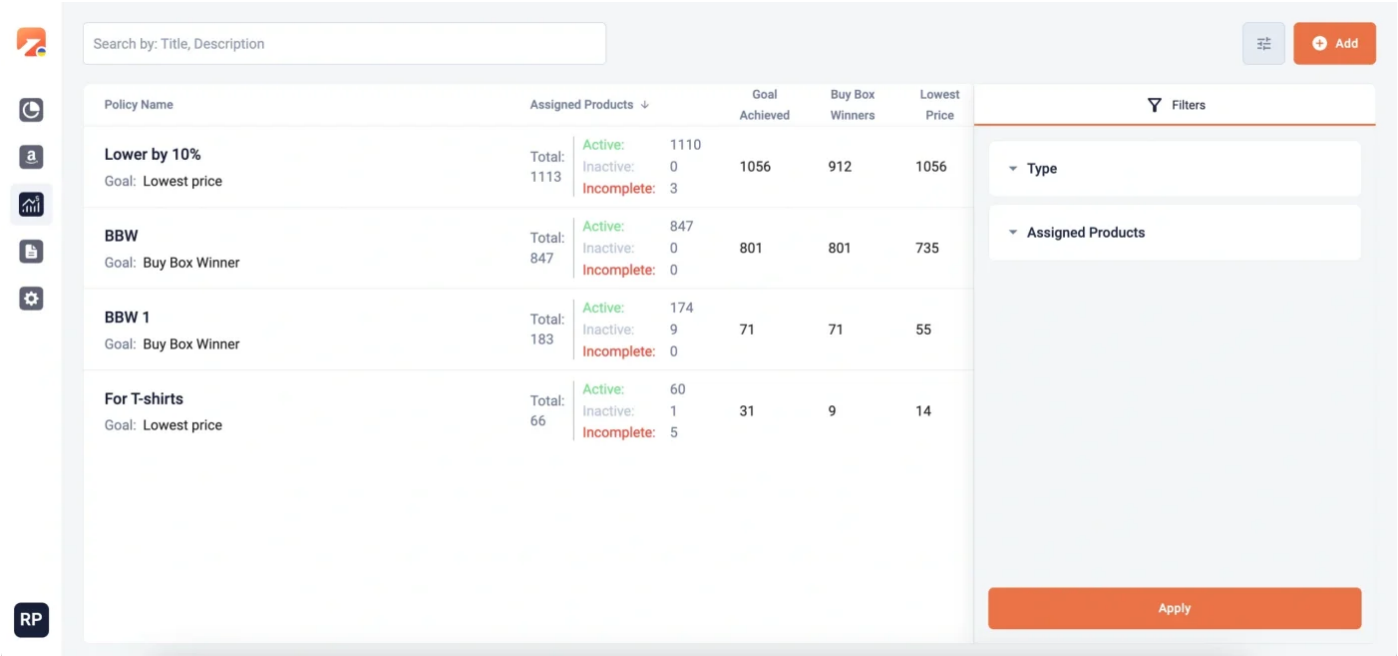
> Možná by bylo dobré nastavit *možnost Pokud není jiná konkurence* na *maximální cenu*. Služba vaši nabídku přecení až na 12$.

Správa pravidiel

> ℹ Nástroj M2E Amazon Repricer umožňuje efektivně spravovat a sledovat výkonnost pravidel přecenění na samostatné kartě.

Přepnutím na kartu *Pravidla* zobrazíte ukazatele efektivity spojené s každým pravidlem, včetně počtu produktů, které například dosáhly cíle, vyhrály Buy Box nebo se umístily v seznamu Top 3 atd. Zkontrolujte, která z vašich pravidel mají nejlepší výkonnost a která vyžadují určité úpravy, aby vám přinesly lepší výsledky.

> Nastavení pravidel můžete upravit přímo v *mřížce Pravidla*. Stačí kliknout na tři tečky vedle pravidla a vybrat možnost **Upravit**.

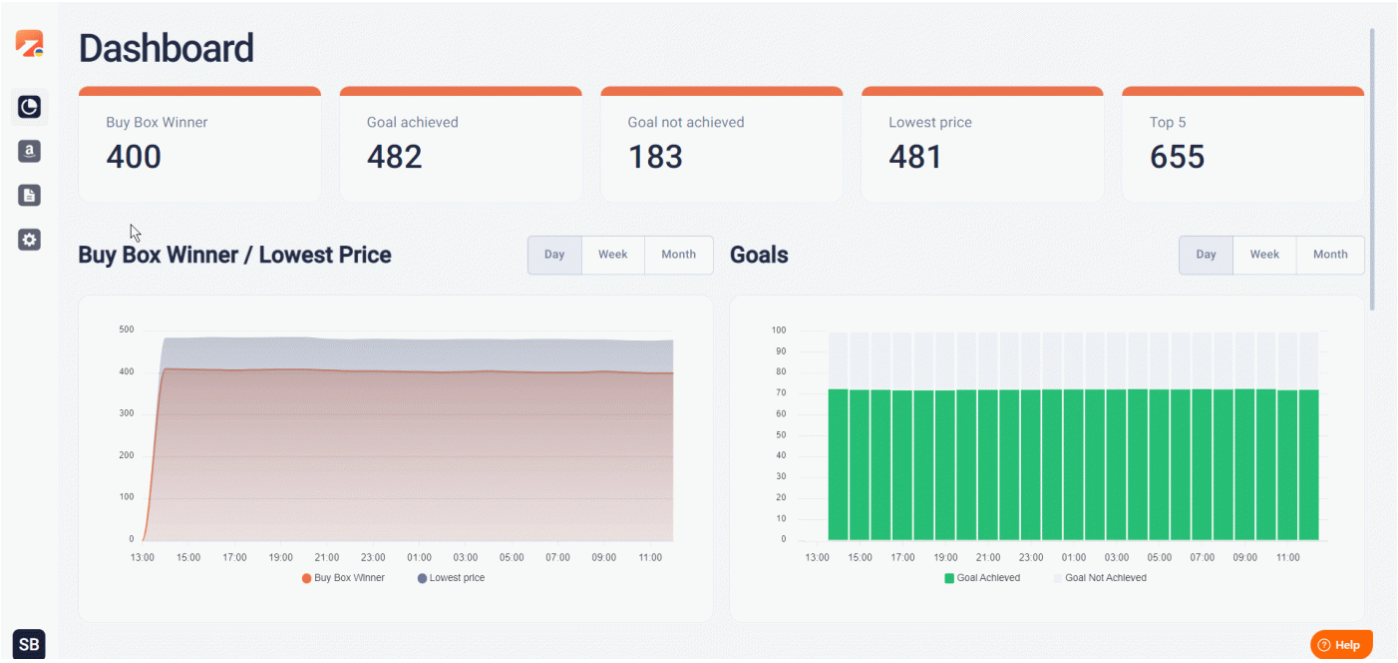


Pomocí filtrů v pravém horním rohu mřížky můžete rychle najít konkrétní pravidlo. Pravidla můžete filtrovat podle konkrétních charakteristik, například typu pravidla a přiřazených položek.

Export a import inventáře

Pomocí souboru CSV můžete jednorázově exportovat své produkty a jejich podrobnosti z aplikace M2E Amazon Repricer. To může být užitečná funkce pro aktualizaci min. a max. cen, stejně jako pro vlastní statistiky a výměnu informací o zásobách mezi systémem M2E Amazon Repricer a jiným systémem.

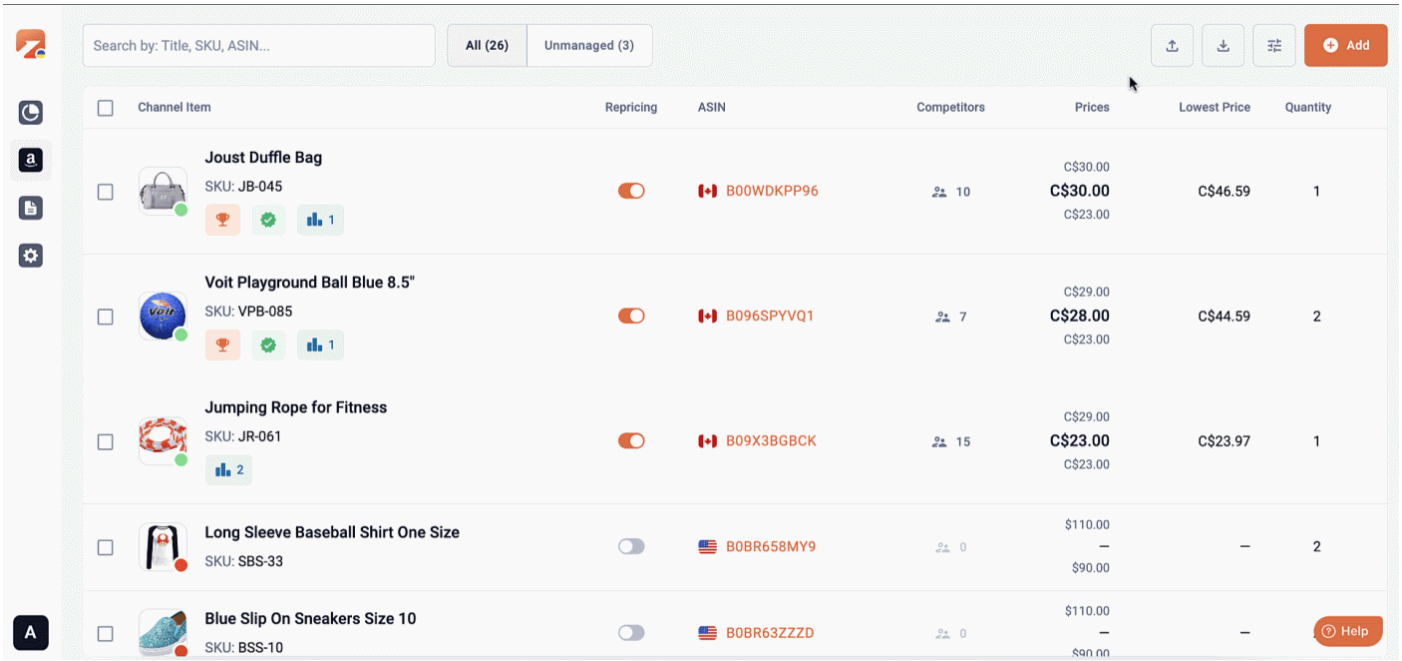
V *mřížce Amazon Položky* klikněte na ikonu exportu a nechte si stáhnout soubor CSV do svého zařízení.



Pomocí souboru CSV můžete také jedním kliknutím importovat své zásoby do aplikace M2E Amazon Repricer. Tímto způsobem budete snadno aktualizovat stávající položky a jejich min. a max. ceny a také přidávat do aplikace nové položky.

> ℹ Doporučujeme používat prohlížeč Google Chrome jako preferovaný prohlížeč pro zajištění hladkého importu a exportu inventáře

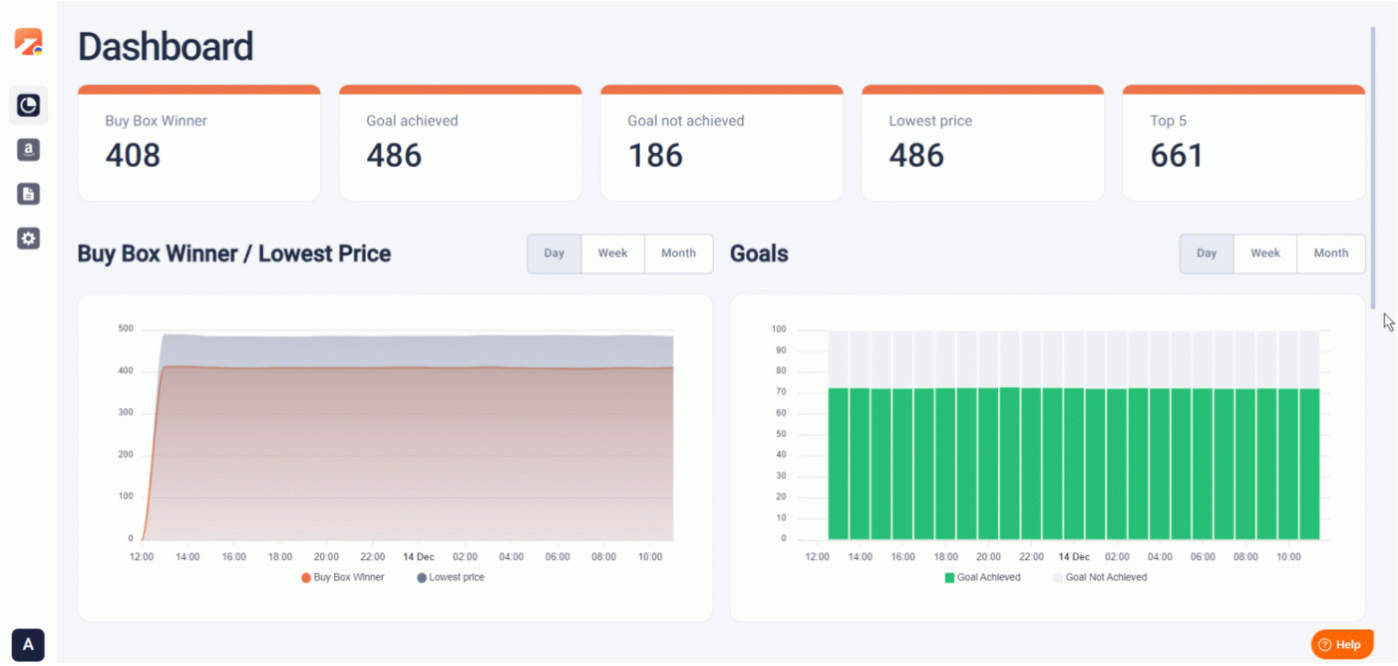
V *mřížce položek Amazon* klikněte na ikonu importu a nahrajte soubor CSV ze svého zařízení.



> Podívejte se na video krok za krokem o exportu a importu produktů z M2E Amazon Repricer pomocí několika kliknutí.

Řídicí panel

> ℹ Přepněte se na *Řídicí panel, abyste* získali jasnější přehled o své síle v porovnání s ostatními konkurenty a rychle vyřešili případné problémy s přeceněním.



Zde můžete získat rychlý přehled o úspěších svých nabídek, jako je vítězství v Buy Boxu, dosažení prvních 5 pozic na Amazonu nebo nejnižší cena mezi ostatními prodejci.

Interaktivní grafy s údaji o cenách můžete filtrovat podle dnů, týdnů nebo měsíců.

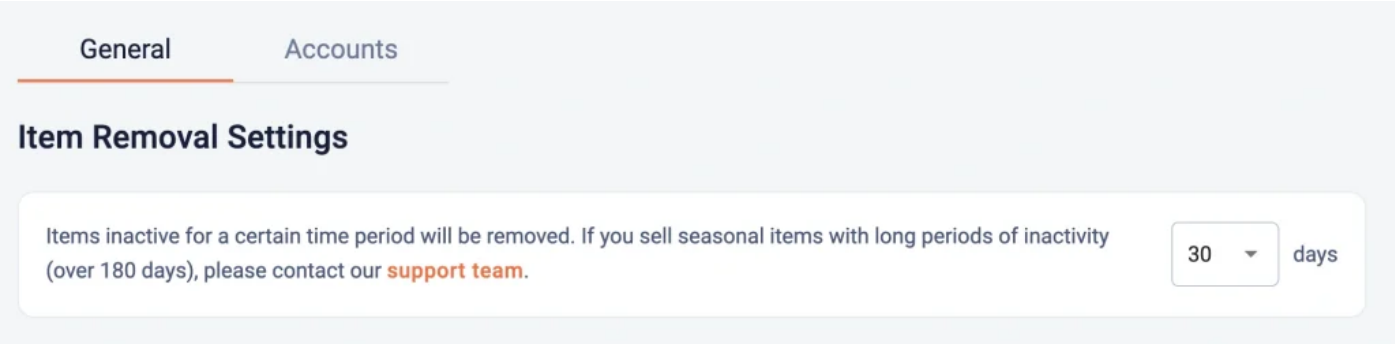
Podívejte se na statistiky svých zásob a zobrazte si údaje o konkurenci, abyste lépe pochopili, kdo a jak nejčastěji vyhrává Buy Box.

Nastavení odebírání položek

> ℹ První den každého měsíce provede M2E Amazon Repricer rutinní vyčištění nepoužívaných produktů.

Aplikace odstraní z vaší strategie přecenění následující typy nepoužívaných produktů:

1) Produkty, které nejsou po určitou dobu skladem. Potřebnou dobu nečinnosti (30, 90 nebo 180 dní) můžete nastavit v části Nastavení > *Obecné* . Aplikace odstraní všechny produkty, u kterých nebylo provedeno přecenění ve zvoleném časovém rámci. Pokud prodáváte sezónní položky s dlouhou dobou nečinnosti (více než 180 dní), obraťte se na náš tým podpory.



2) Produkty, které byly do aplikace přidány před více než 7 dny, ale jejich odpovídající SKU v Seller Central neexistují. Aplikace tyto produkty identifikuje během procesu čištění a následně je odstraní z vaší strategie přecenění.

Účelem tohoto měsíčního čištění je zefektivnit rozhraní a snížit množství nepotřebných údajů v uživatelských účtech, a zajistit tak efektivnější a přehlednější práci s cenami.

Přecenění položek Amazon Business

Podívejte se na tento návod, jak nastavit přeceňování položek B2B na Amazonu.