Guida Amazon Repricer

M2E Amazon Repricer · https://docs.m2ecloud.com/it/docs/guida-amazon-repricer/

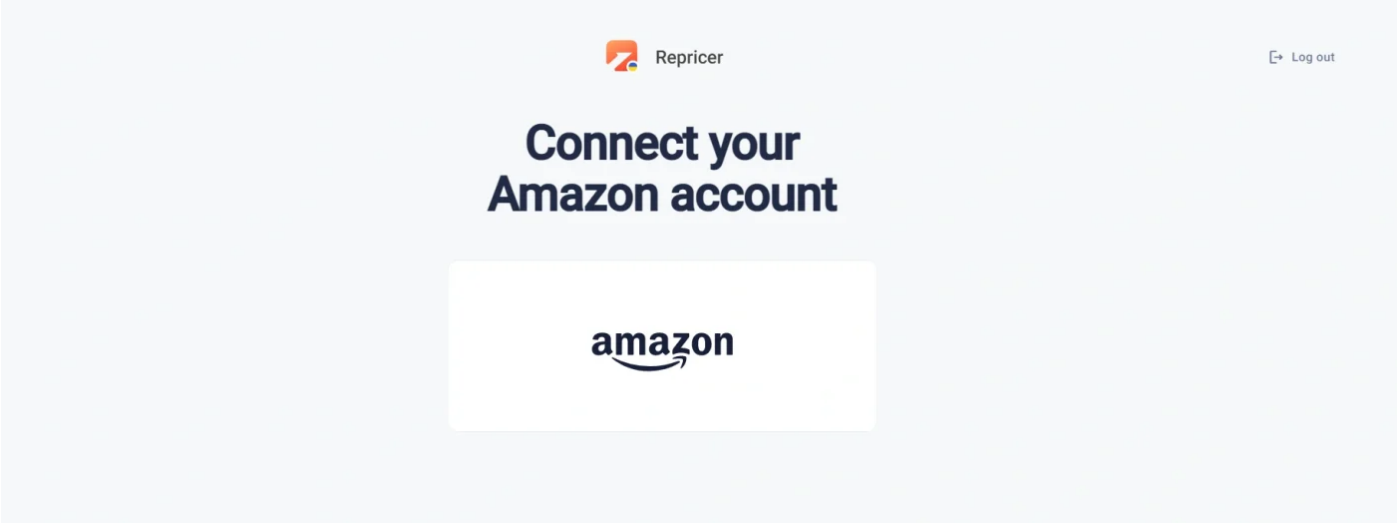
M2E Amazon Repricer è stato creato per ottimizzare automaticamente i prezzi su Amazon nei mercati B2C e B2B. Analizza i prodotti concorrenti e aumenta o diminuisce i prezzi per battere i venditori su Amazon.

Il servizio consente di impostare limiti di repricing, creare politiche personalizzate, controllare le analisi di repricing e massimizzare la quota di Amazon Buy Box su vari marketplace Amazon.

> Guarda la panoramica di M2E Amazon Repricer su YouTube.

Per iniziare

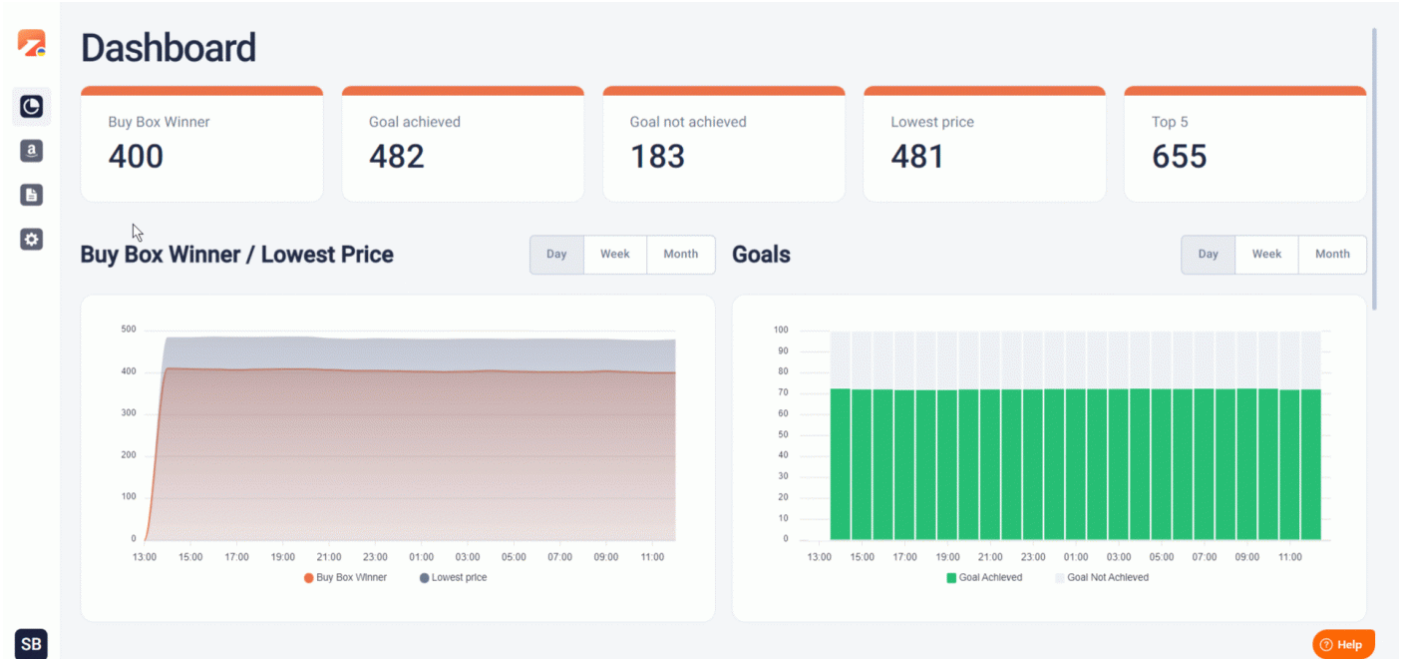
Una volta registrato, dovrai collegare il tuo account Amazon al servizio.



Aggiungi prodotti

Passiamo ora alla griglia *Amazon Oggetti* e aggiungiamo alcuni prodotti al servizio.

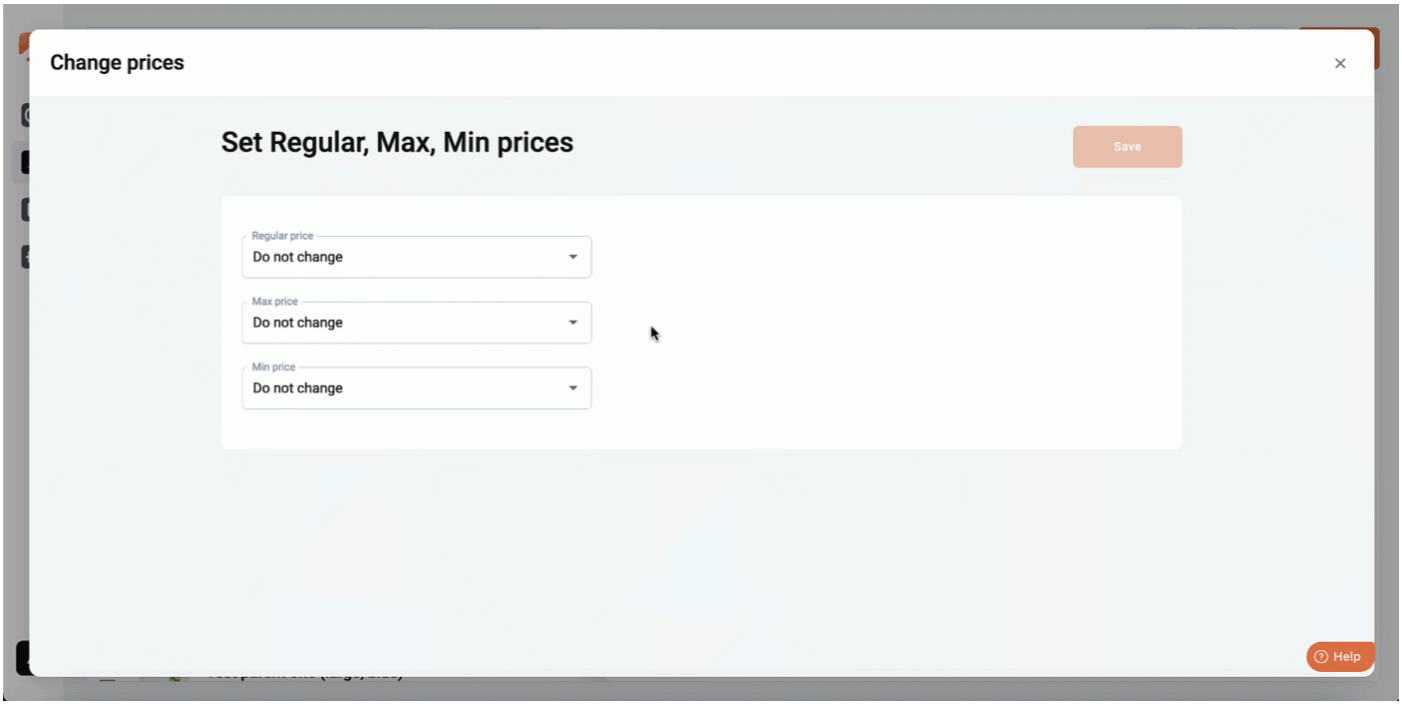
Fai clic su **Aggiungi**, *quindi* seleziona il marketplace e infine contrassegna i prodotti di cui desideri modificare il prezzo.



Prezzi fissi

> ℹ In base alla concorrenza, il servizio ricalcolerà il prezzo delle tue inserzioni entro la fascia da te specificata.

Innanzitutto, definisci il *Prezzo Normale* al quale vuoi vendere i tuoi oggetti. Puoi lasciarlo così com'è su Amazon o modificarlo. Successivamente, imposta i limiti per la regolazione automatica del prezzo: *Prezzi Massimo e Minimo*.



- **Prezzo Normale**: il prezzo standard (escluse le spese di spedizione) al quale sei disposto a vendere i tuoi oggetti.

- **Massimo (Max) Prezzo** – il prezzo più alto (escluse le spese di spedizione) a cui sei disposto a vendere i tuoi oggetti.

- **Prezzo Minimo (Min)**: il prezzo più basso (escluse le spese di spedizione) a cui sei disposto a vendere i tuoi oggetti.

Creare una politica

> ℹ A seconda del tuo obiettivo di vendita, puoi personalizzare rapidamente una politica volta a vincere Amazon Buy Box o battere il concorrente con il prezzo più basso. Altrimenti, competi con un particolare venditore Amazon.

È possibile creare una politica di repricing in due modi:

- Passa alla scheda *Politiche* e fai clic su **Aggiungi** nell'angolo in alto a destra della griglia

- Vai alla scheda *Amazon Articoli*, apri la scheda dell'oggetto e fai clic su **Modifica la** sezione *Politica di* spedizione (per ogni singolo oggetto) oppure utilizza l'azione di massa **“Modifica la politica di spedizione”**

Quindi fare clic su **+ Crea** nella finestra popup di creazione della politica:

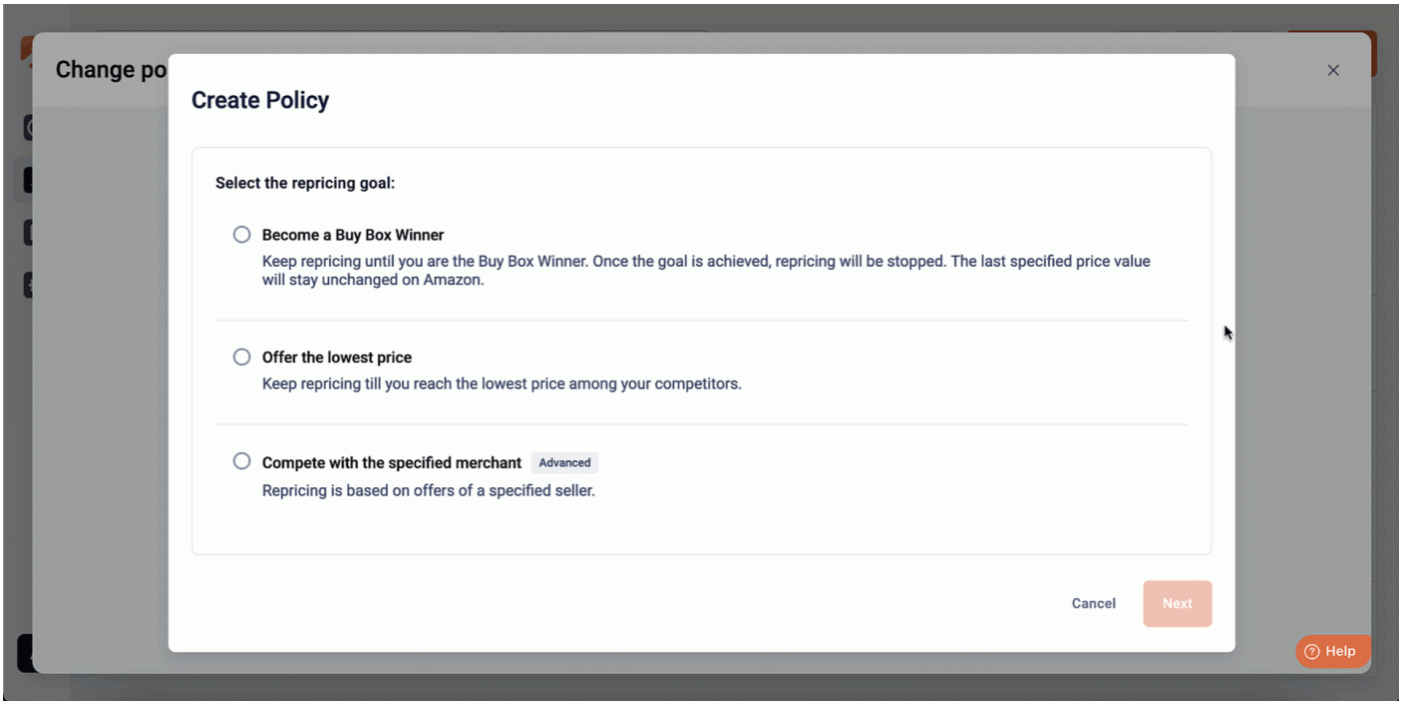
1) Scegliere la strategia di riprezzamento.

2) Inserisci un titolo che ti aiuti a identificare la politica in un secondo momento.

3) Specifica l'importo/percentuale di cui il tuo prezzo dovrebbe essere inferiore all'offerta del tuo concorrente o impostali uguali.

4) Imposta le preferenze per il funzionamento della riprezzazione se non ci sono vincitori/concorrenti della Buy Box e se l'obiettivo non può essere raggiunto per qualche motivo.

Una volta fatto, clicca su **Crea.**



Ora puoi vedere la politica elencata, selezionarla per assegnarla ai tuoi prodotti e fare clic su **Salva.**

> Se hai creato una politica nella scheda *Politiche*, puoi assegnarla ai tuoi oggetti nella griglia *Oggetti Amazon*.
>
> Per assegnare una politica a un singolo oggetto, aprire la scheda dell'oggetto e fare clic su **Modifica** nella sezione *Politica*. È inoltre possibile assegnare una politica a più oggetti contemporaneamente tramite l'azione di massa "**Modifica politica**".

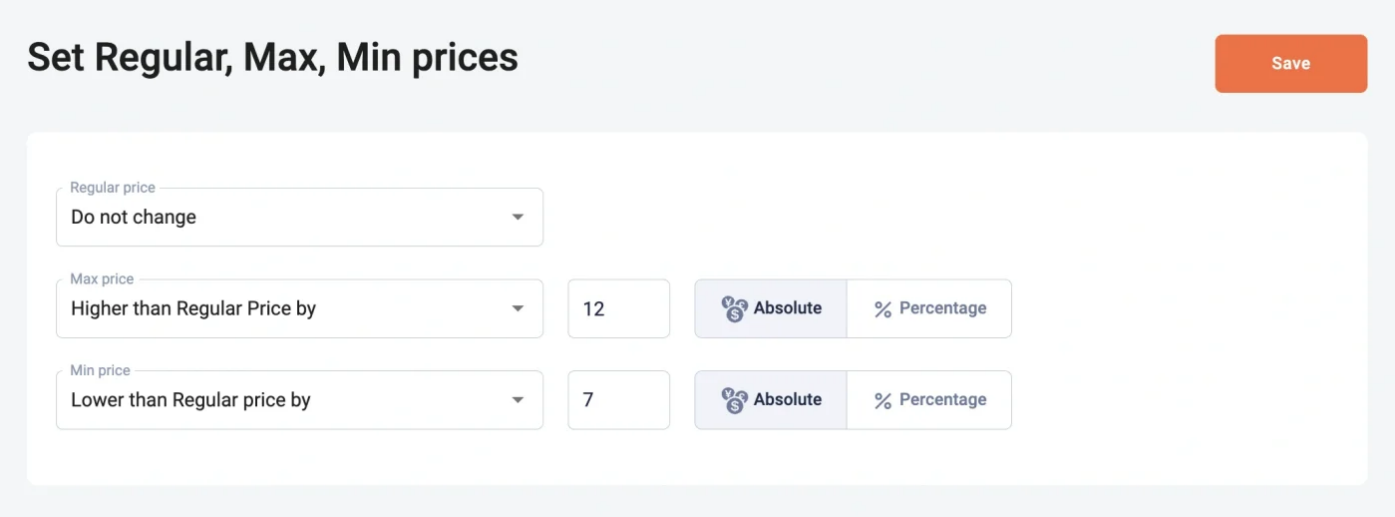
Ecco fatto. Il servizio ora ricalcola automaticamente il prezzo dei tuoi prodotti.

> ℹ Successivamente, è possibile modificare le impostazioni di repricing direttamente dalla scheda prodotto, tramite azioni di massa, o nella scheda *Politiche*.

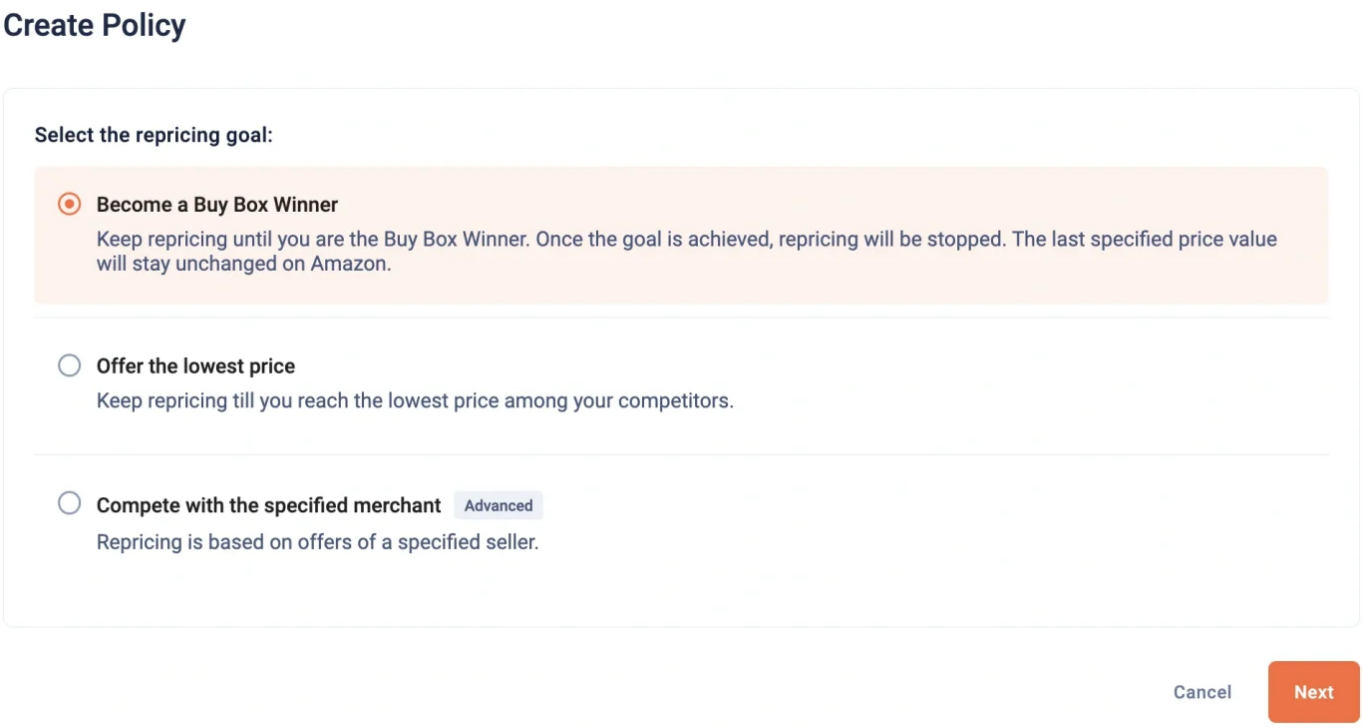
> Se hai selezionato la strategia "Competi con il prezzo più basso" e hai vinto la Buy Box, l'app continuerà a ricalcolare il prezzo per mantenere il prezzo competitivo.

> ℹ Vedi l'esempio di configurazione della politica del vincitore della Buy Box qui sotto.

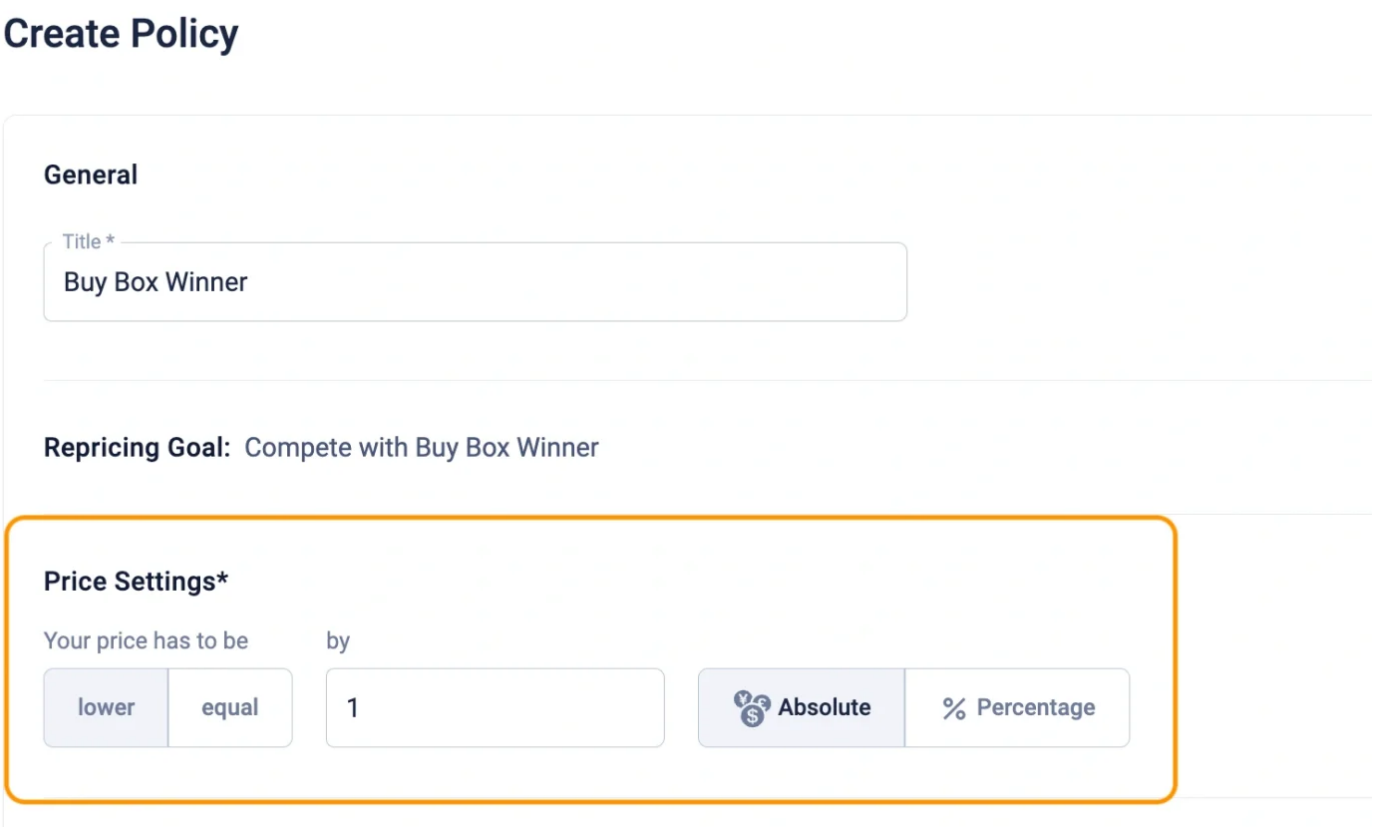
Supponiamo di vendere un prodotto a 10 dollari. E vogliamo offrirlo a un prezzo minimo di 7 dollari, ma non superiore a 12 dollari. Ecco le impostazioni dei prezzi:



Il nostro obiettivo è quello di portare l'offerta nel posto più importante del marketplace al prezzo più basso possibile, quindi creeremo la politica *Buy Box Winner* per questo.



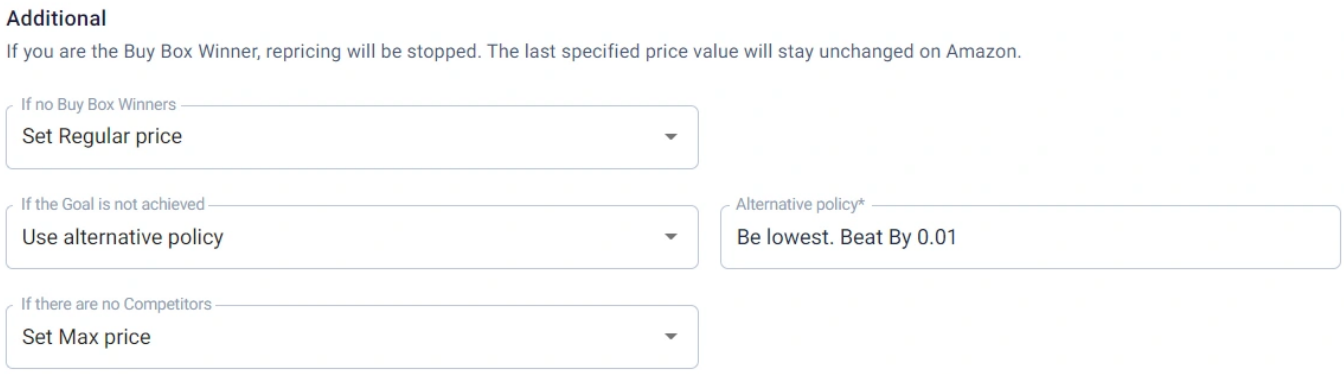
Ora impostiamo M2E Amazon Repricer per mantenere il prezzo inferiore di 1 $ rispetto alle altre offerte.



In questo modo, se il nostro prodotto concorrente costa 9 dollari, il servizio abbasserà automaticamente il prezzo della nostra offerta a 8 dollari. Tuttavia, se il prodotto concorrente ha un prezzo di 7,99 dollari, il servizio non modificherà il prezzo a 6,99 dollari, poiché il prezzo minimo per esso è fissato a 7 dollari.

> ⚠ Una volta che l'offerta entra nella Buy Box, il processo di repricing continuerà. Il sistema regolerà il prezzo in modo che rimanga inferiore al prezzo più basso dei concorrenti del valore specificato nella politica.

Tuttavia, non sempre si vince il Buy Box. È qui che entrano in gioco le impostazioni *aggiuntive.*



A volte nessun venditore si qualifica per la Buy Box su una particolare inserzione, quindi Amazon mostra “Vedi tutte le opzioni di acquisto” invece di “Aggiungi al carrello” e “Acquista ora”. Mostra tutte le offerte per questa inserzione, a partire dal prezzo più basso.

> Puoi impostare l'opzione *Se non ci sono vincitori della Buy Box* su *Prezzo minimo* per mostrare la tua offerta più in alto nell'elenco. Il prezzo scenderà a 7 $.

Se l'obiettivo non viene raggiunto per qualche motivo, M2E Amazon Repricer può passare automaticamente a un'altra politica per cercare di raggiungere l'obiettivo con impostazioni più adatte.

> Considera la possibilità di creare una politica alternativa con un prezzo più basso. Se hai deciso di mantenere il prezzo più basso di 1 $ nella tua politica principale, puoi abbassare il prezzo di 0,01 (1 centesimo) nella politica alternativa.
>
> In questo modo, M2E Amazon Repricer abbasserà il prezzo corrente e ti manterrà competitivo

Se non ci sono altri venditori in competizione, non c'è bisogno di abbassare il prezzo.

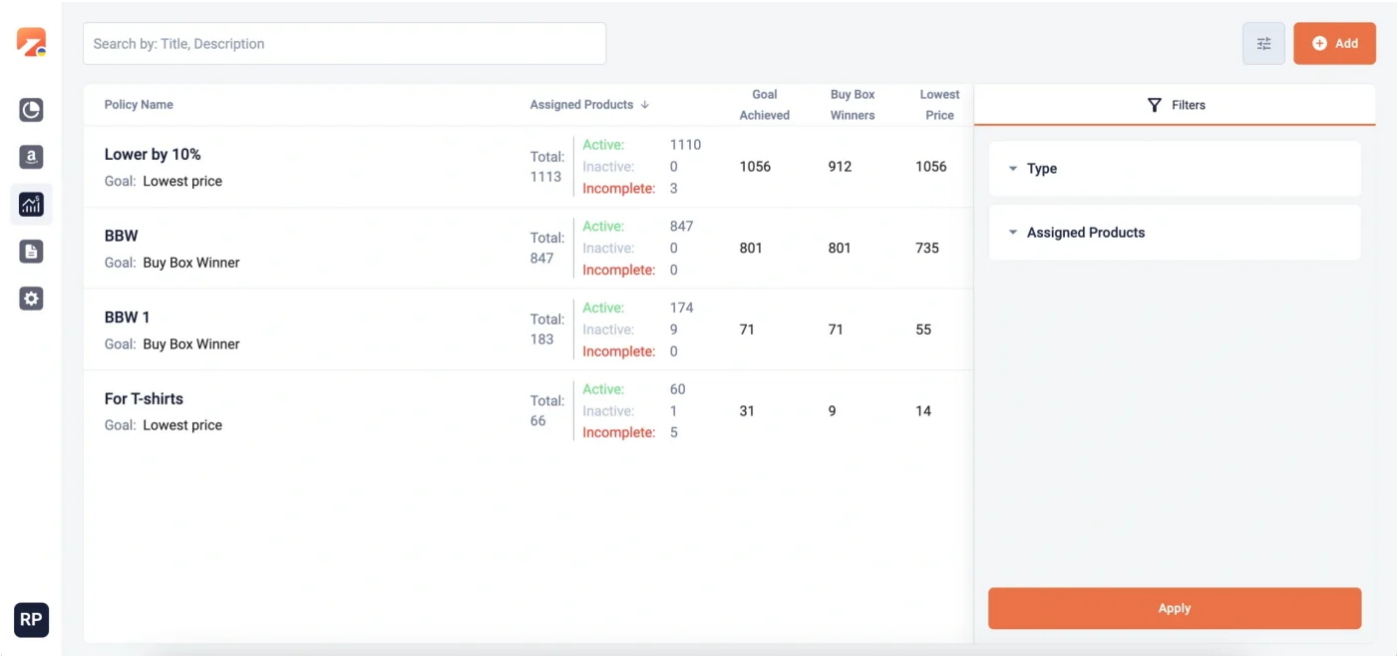
> Potrebbe essere una buona idea impostare l'opzione *Se nessun altro concorrente* sul *Prezzo massimo*. Il servizio ricalcolerà il prezzo della tua offerta fino a 12 $.

Gestire le politiche

> ℹ M2E Amazon Repricer ti consente di gestire e monitorare efficacemente le prestazioni delle tue politiche di repricing in una scheda separata.

Passa alla scheda *Politiche* per visualizzare le metriche di efficienza associate a ciascuna politica, incluso il numero di prodotti che, ad esempio, hanno raggiunto l'obiettivo, hanno vinto la Buy Box o si sono classificati tra i primi 3, ecc. Controlla quali delle tue politiche hanno le migliori prestazioni e quali richiedono alcune modifiche per ottenere risultati migliori.

> Puoi regolare le impostazioni delle politiche direttamente nella griglia *Politiche*. Basta cliccare sui tre puntini accanto alla politica e scegliere l'opzione **Modifica**.

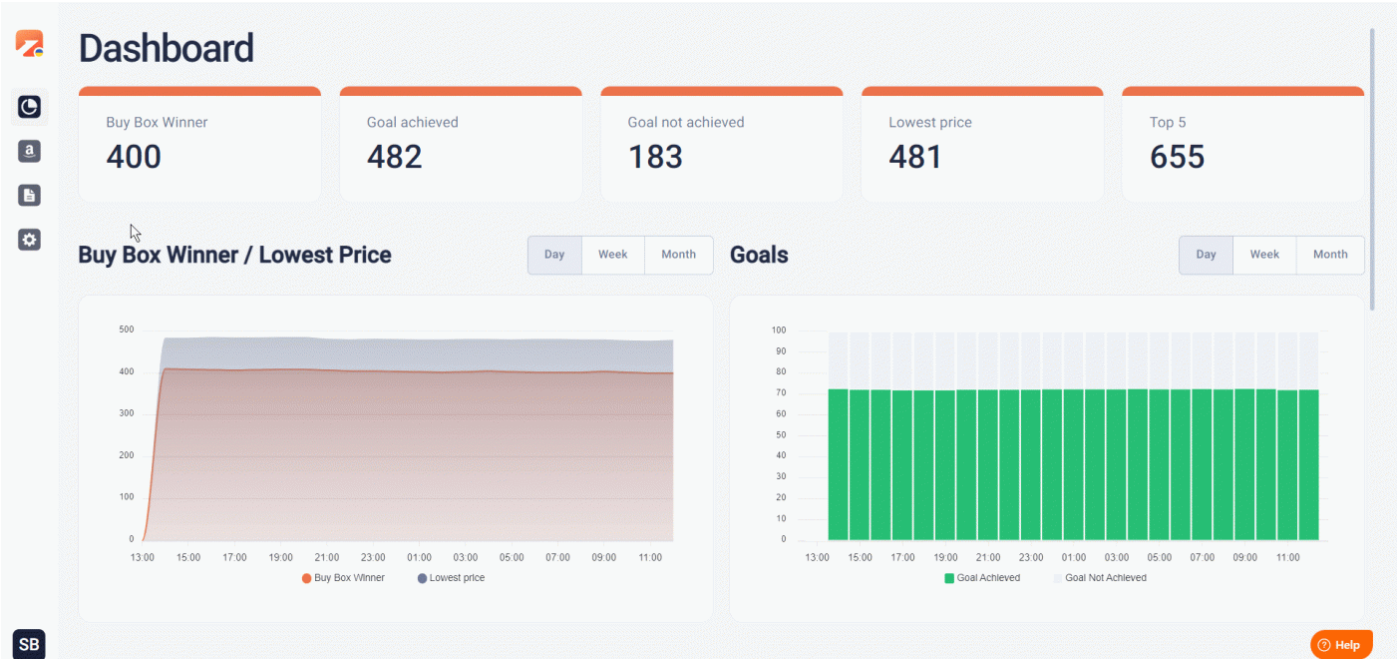


Trova rapidamente una particolare politica utilizzando i filtri nell'angolo in alto a destra della griglia. È possibile filtrare le politiche in base a caratteristiche specifiche, come il tipo di politica e gli oggetti assegnati.

Inventario delle esportazioni e importazioni

Utilizza un file CSV per esportare i tuoi prodotti e i relativi dettagli da M2E Amazon Repricer in una sola volta. Questa può essere una funzione utile per aggiornare i prezzi minimi e massimi, nonché per le tue statistiche e lo scambio di informazioni sull'inventario tra M2E Amazon Repricer e un altro sistema.

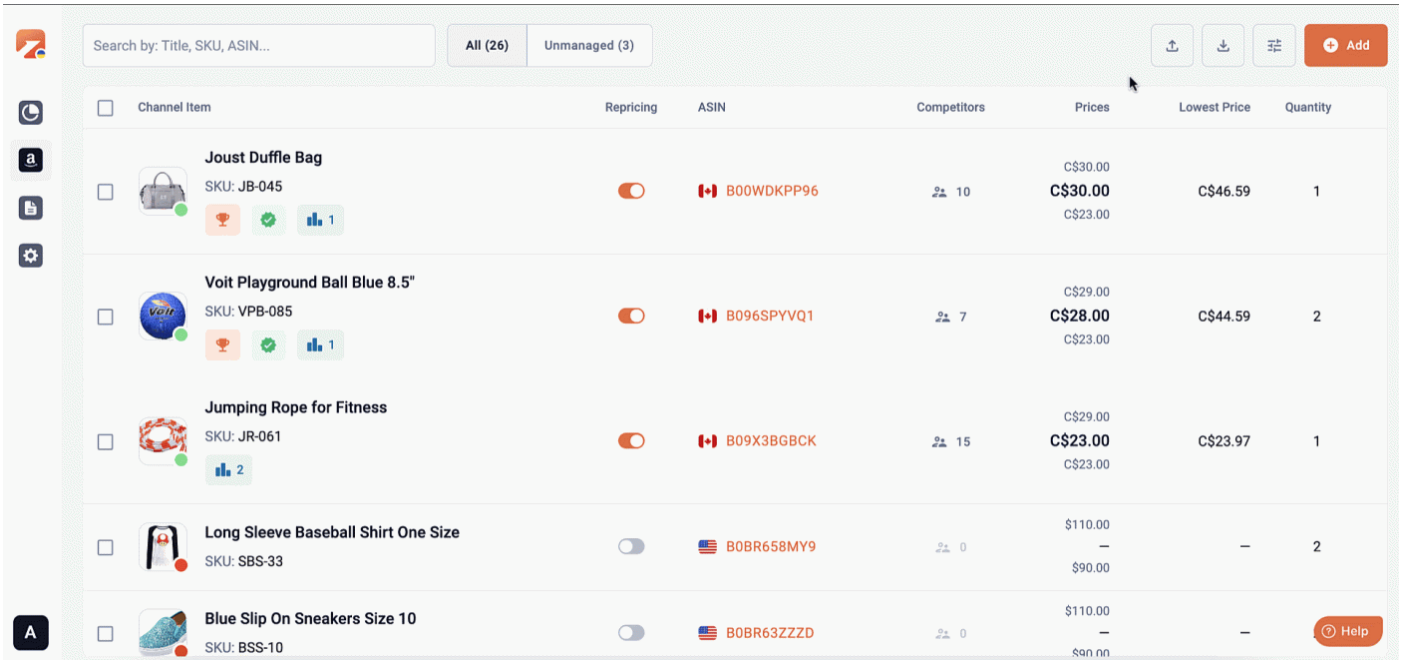
Nella griglia *Amazon Oggetti*, clicca sull'icona di esportazione e scarica il file CSV sul tuo dispositivo.



Inoltre, puoi utilizzare un file CSV per importare il tuo inventario in M2E Amazon Repricer con un solo clic. In questo modo, potrai aggiornare facilmente gli oggetti esistenti e i loro prezzi minimi e massimi, nonché aggiungere nuovi oggetti all'app.

> ℹ Consigliamo di utilizzare Google Chrome come browser preferito per garantire un'importazione e un'esportazione fluide dell'inventario

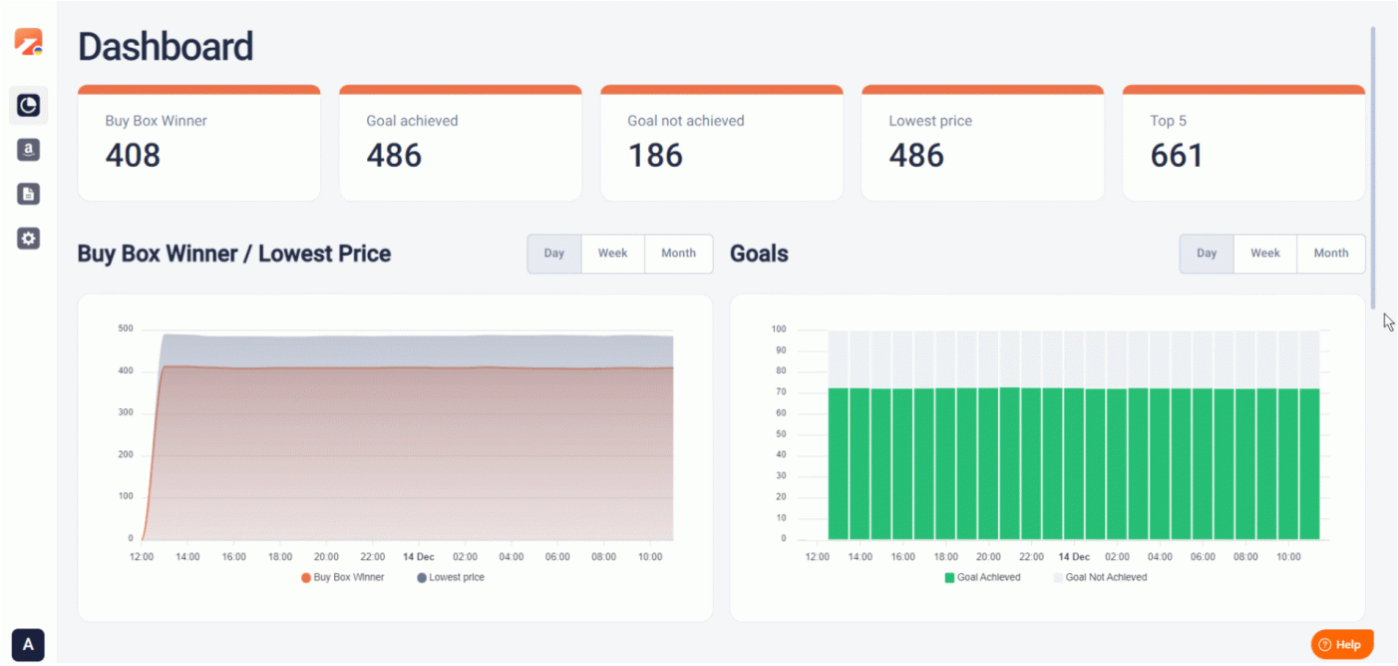
Nella griglia *Amazon Oggetti*, fare clic sull'icona di importazione e caricare un file CSV dal dispositivo.



Guarda il video passo passo su come esportare e importare i tuoi prodotti da M2E Amazon Repricer in pochi clic.

Cruscotto

ℹ Passa alla *Dashboard* per avere un quadro più chiaro della tua forza rispetto agli altri concorrenti e risolvere rapidamente eventuali problemi di repricing.



Qui puoi ottenere rapidamente informazioni sui risultati delle tue offerte, come la vittoria della Buy Box, il raggiungimento delle prime 5 posizioni su Amazon o il prezzo più basso tra gli altri venditori.

Filtra i grafici interattivi con i dati dei prezzi per giorno, settimana o mese.

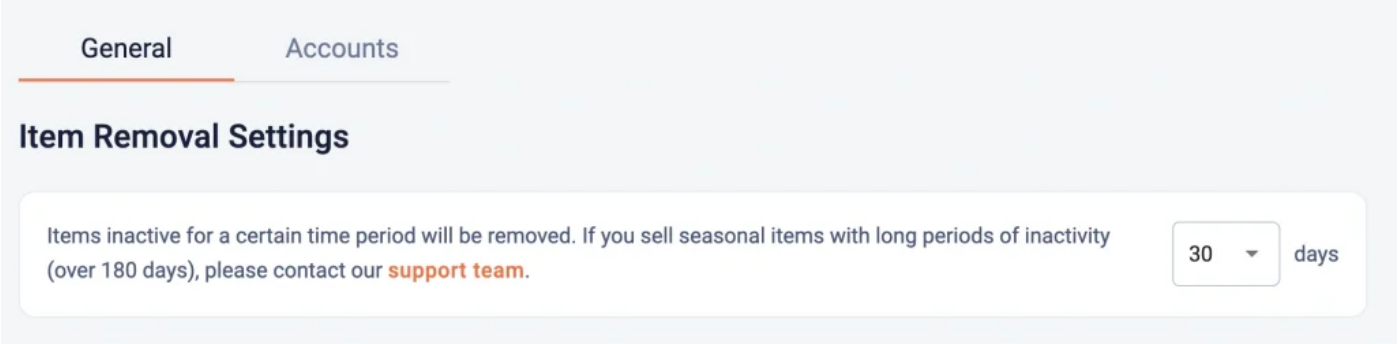
Controlla le statistiche del tuo inventario e visualizza i dati della concorrenza per capire meglio chi vince più spesso la Buy Box e come.most often and how.

Rimozione oggetto Impostazioni

ℹ Il primo giorno di ogni mese, M2E Amazon Repricer esegue un processo di pulizia di routine dei prodotti inutilizzati.

L'app rimuove i seguenti tipi di prodotti inutilizzati dalla strategia di repricing:

1) Prodotti che sono esauriti per un determinato periodo di tempo. È possibile impostare il periodo di inattività necessario (30, 90 o 180 giorni) in *Impostazioni* > *Generale*. L'app rimuoverà tutti i prodotti che non sono stati sottoposti a ricalcolo del prezzo entro il periodo di tempo scelto. Se vendi oggetti stagionali con lunghi periodi di inattività (oltre 180 giorni), contatta il nostro team di assistenza.



2) Prodotti aggiunti all'app più di 7 giorni fa ma i cui SKU corrispondenti non esistono su Seller Central. L'app identifica questi prodotti durante il processo di pulizia e successivamente li rimuove dalla strategia di repricing.

Lo scopo di questa pulizia mensile è quello di semplificare l'interfaccia e ridurre la quantità di dati non necessari negli account utente, garantendo un'esperienza di repricing più efficiente e organizzata.

Riprezzare gli oggetti Amazon Business

Consulta questa guida su come impostare il repricing per gli oggetti Amazon B2B.