Amazon Repricer-gids

M2E Amazon Repricer · https://docs.m2ecloud.com/nl/docs/amazon-repricer-gids/

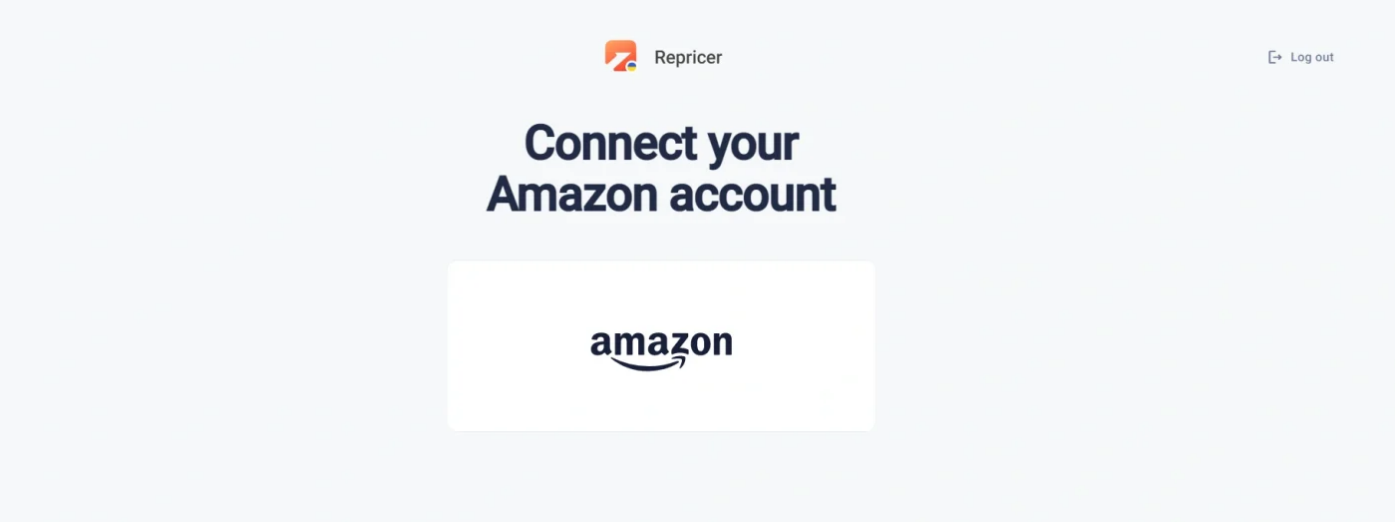
M2E Amazon Repricer is ontwikkeld om uw Amazon-prijzen automatisch te optimaliseren voor zowel B2C- als B2B-markten. Het analyseert uw concurrerende producten en verhoogt of verlaagt prijzen om de verkopers op Amazon te verslaan.

Met deze service kunt u herprijzingslimieten instellen, aangepaste beleidsregels opstellen, herprijzingsanalyses bekijken en uw Amazon Buy Box-aandeel op verschillende Amazon-marktplaatsen maximaliseren.

> Bekijk M2E Amazon Repricer overzicht op YouTube.

Aan de slag

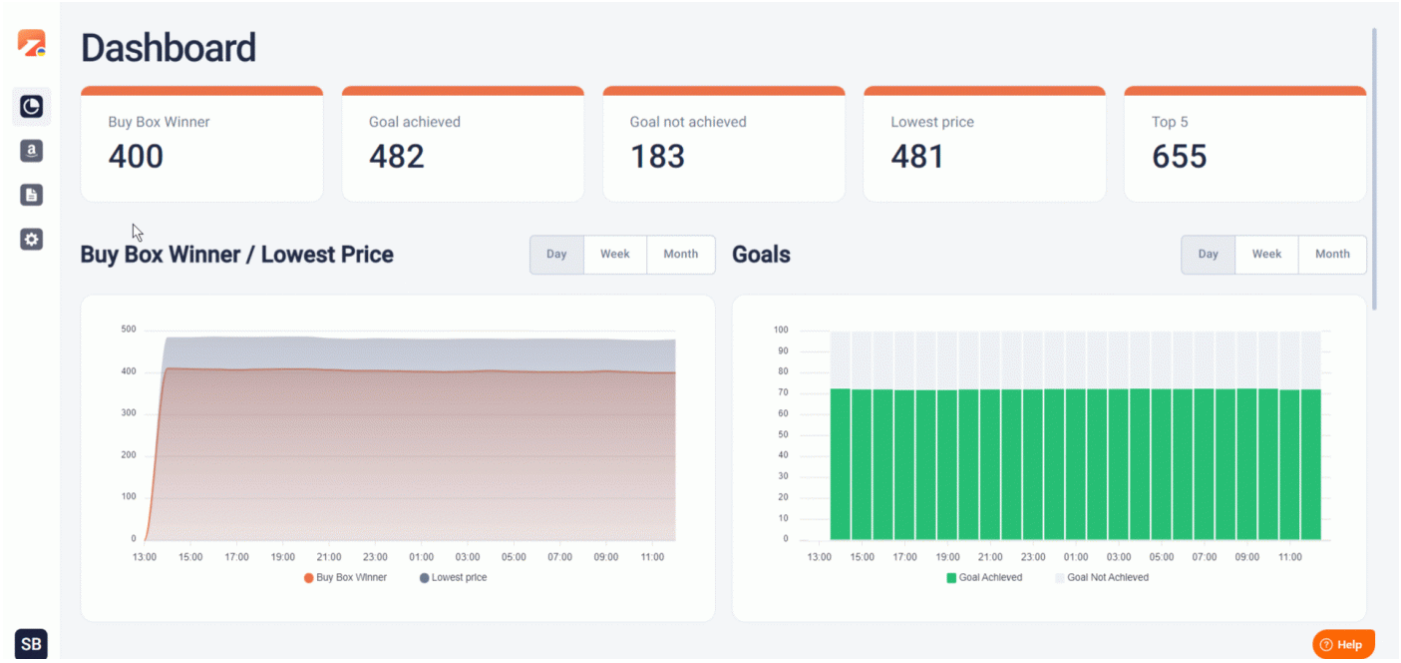
Zodra u zich heeft aangemeld, moet u uw Amazon-account aan de dienst koppelen.



Producten toevoegen

Ga vervolgens naar het raster *Amazon Items* en voeg enkele producten toe aan de service.

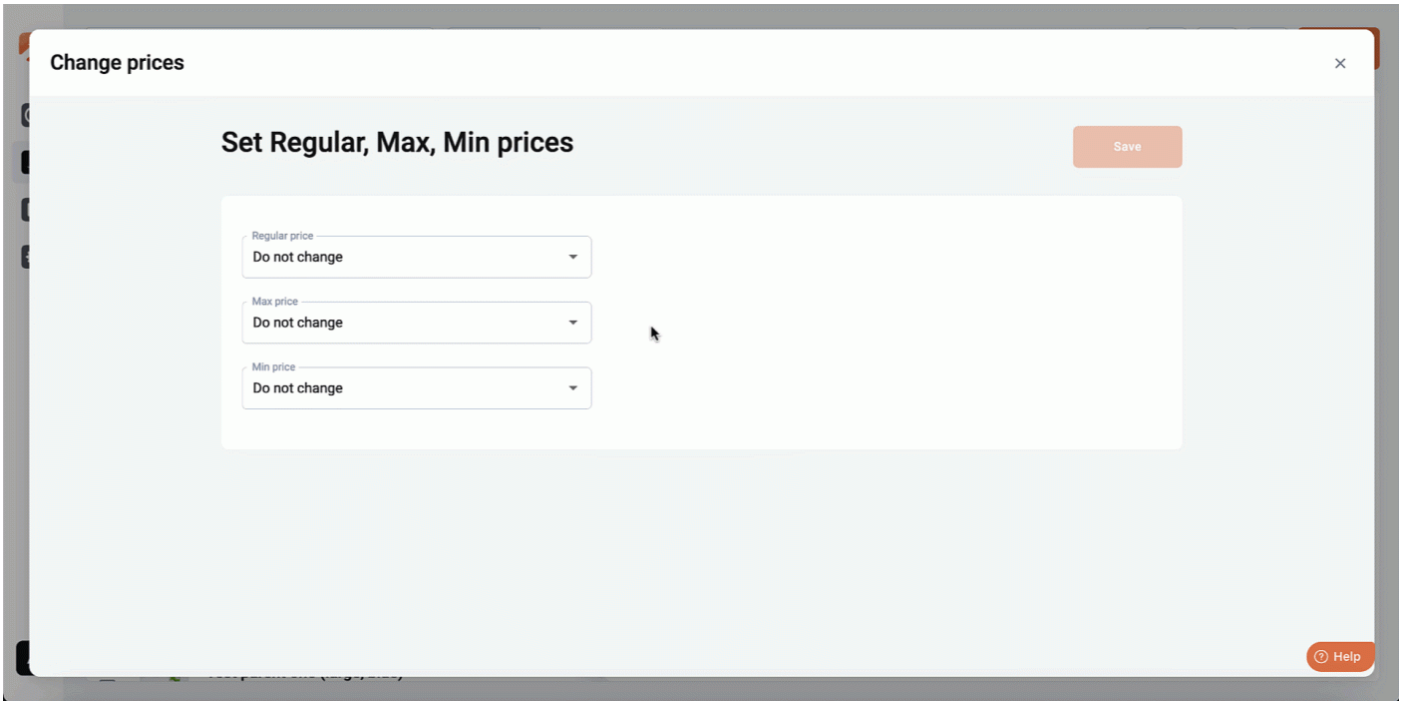
Klik op **Toevoegen**, selecteer de marktplaats en markeer vervolgens de producten waarvan u de prijs wilt aanpassen.



Vaste prijzen

> ℹ Op basis van de concurrentie zal de dienst uw aanbiedingen opnieuw prijzen binnen het door u opgegeven bereik.

Bepaal eerst de *normale prijs* waarvoor u uw items wilt verkopen. U kunt deze prijs laten zoals deze op Amazon staat of deze aanpassen. Stel vervolgens limieten in voor automatische prijsaanpassingen: *maximale en minimale prijzen*.



- **Normale prijs** – de standaardprijs (exclusief verzendkosten) waarvoor u uw items wilt verkopen.

- **Maximale (Max) prijs** – de hoogste prijs (exclusief verzendkosten) waarvoor u uw items wilt verkopen.

- **Minimale (Min) prijs** – de laagste prijs (exclusief verzendkosten) waarvoor u uw items wilt verkopen.

Een beleid opstellen

> ℹ Afhankelijk van uw verkoopdoelstelling kunt u snel een beleid op maat maken om de Amazon Buy Box te winnen of de goedkoopste concurrent te verslaan. Of ga de concurrentie aan met een bepaalde Amazon-verkoper.

U kunt op twee manieren een herprijsbeleid opstellen:

- Ga naar het tabblad *Beleid* en klik op **Toevoegen** in de rechterbovenhoek van het raster

- Ga naar het tabblad *Amazon-items*, open de itemkaart en klik op **Wijzigen** in het gedeelte *Beleid* (voor individuele items) of gebruik de bulkactie '**Beleid wijzigen**'.

Klik vervolgens op **+ Aanmaken** in het pop-upvenster voor het aanmaken van een beleid:

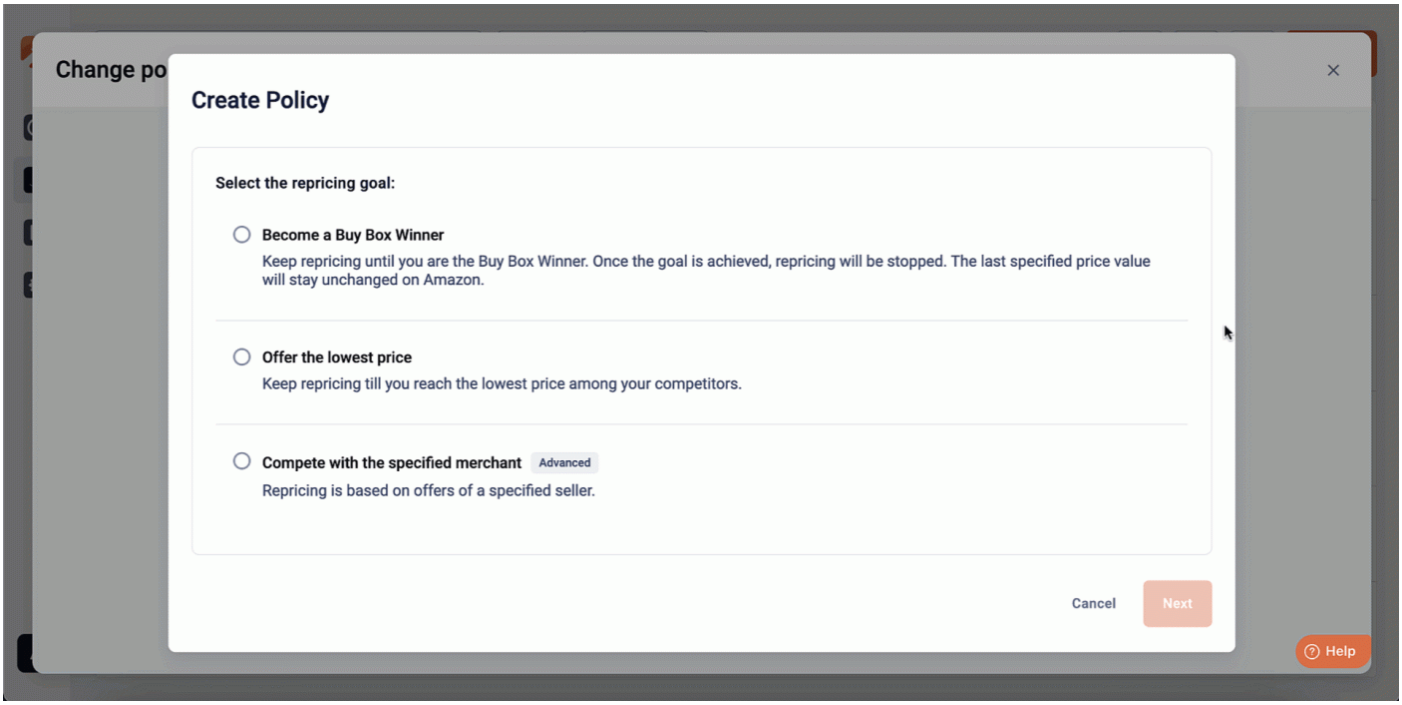
1) Kies de herprijzingsstrategie.

2) Voer een titel in zodat u het beleid later gemakkelijk kunt terugvinden.

3) Geef het bedrag/percentage op waarmee uw prijs lager moet zijn dan het aanbod van uw concurrent of stel ze gelijk.

4) Stel voorkeuren in voor hoe de herprijzing zal werken als er geen Buy Box-winnaars/concurrenten zijn en als het doel om een of andere reden niet kan worden bereikt.

Klik vervolgens op **Aanmaken**.



Nu kunt u het beleid in de lijst zien. Selecteer het om aan uw producten toe te wijzen en klik op **Opslaan**.

> Als u een beleid hebt gemaakt op het tabblad *Beleid*, kunt u dit toewijzen aan uw items in het raster *Amazon-artikelen*.
>
> Om een beleid toe te wijzen aan een individueel item, opent u de itemkaart en klikt u op **Wijzigen** in het gedeelte *Beleid*. U kunt ook een beleid aan meerdere items tegelijk toewijzen via de massale actie '**Beleid wijzigen**'.

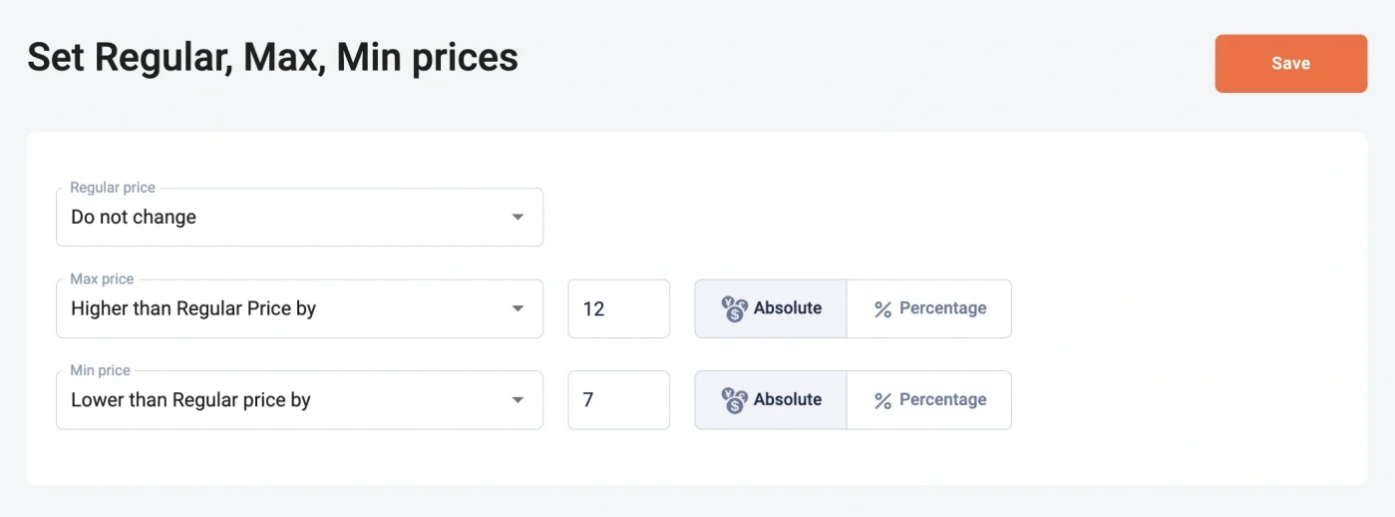
Dat is alles. De service past nu automatisch de prijzen van uw producten aan.

> ℹ Later kunt u de instellingen voor herprijzing rechtstreeks vanuit de productkaart, via bulkacties of op het tabblad *Beleid* bewerken.

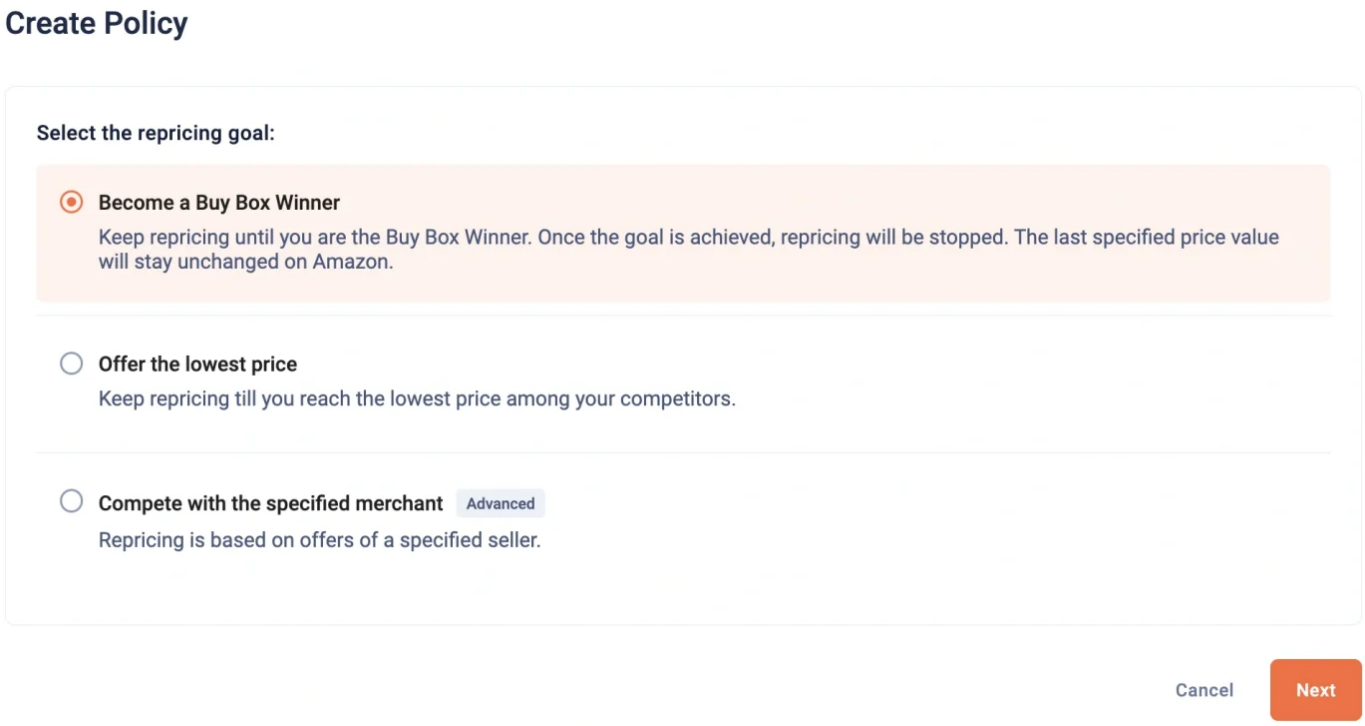
> Als u de strategie 'Concurreren met de laagste prijs' hebt geselecteerd en de Buy Box hebt gewonnen, blijft de app de prijzen aanpassen om de concurrerende prijs te behouden.

> ℹ Zie het voorbeeld van het configureren van het Buy Box Winner-beleid hieronder.

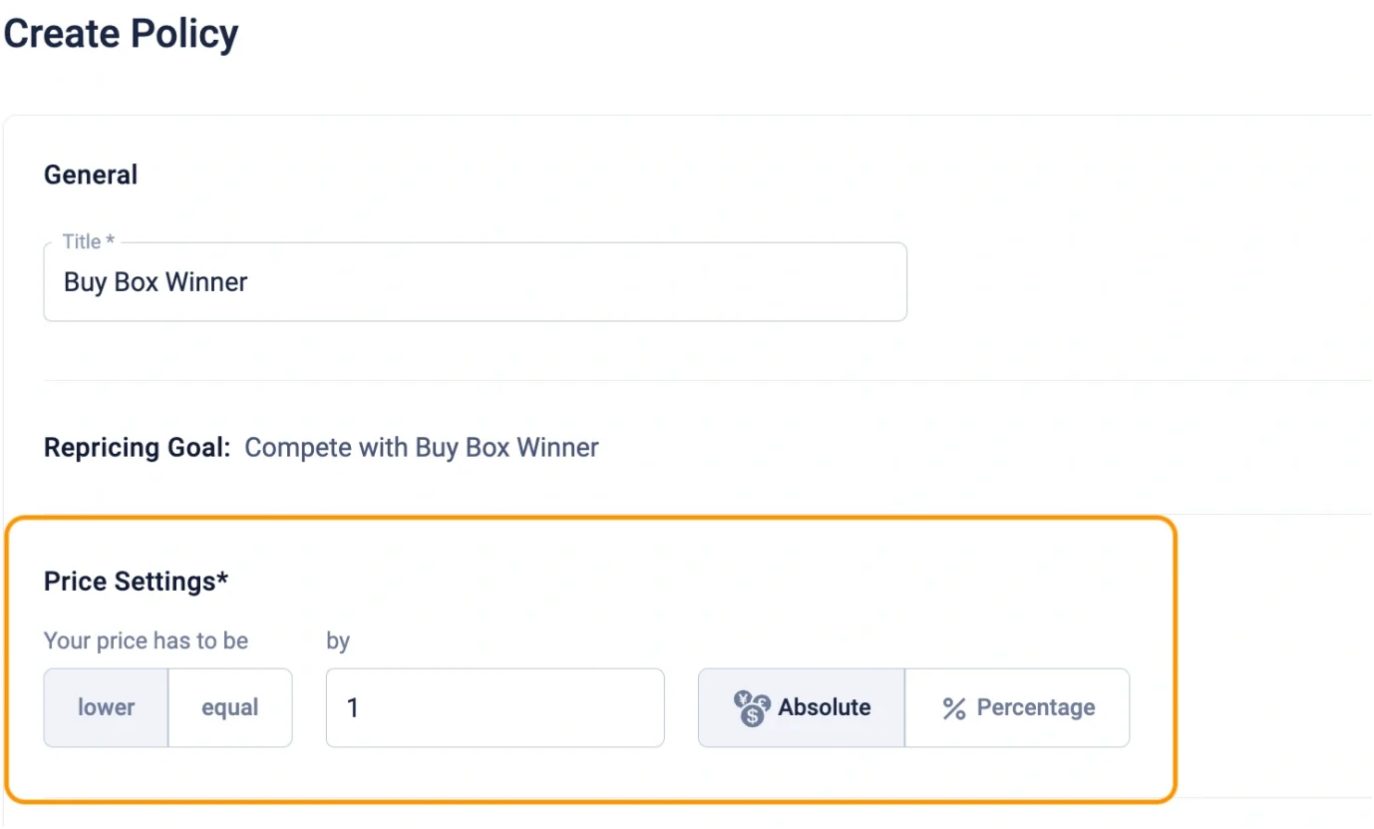
Stel dat we een product verkopen voor $ 10. En we willen het aanbieden voor minimaal $ 7, maar niet meer dan $ 12. Dit zijn de prijsinstellingen:



Ons doel is om het aanbod tegen de laagst mogelijke prijs op de meest prominente plaats in de markt te krijgen, dus we zullen daarvoor het *Buy Box Winner*-beleid opstellen.



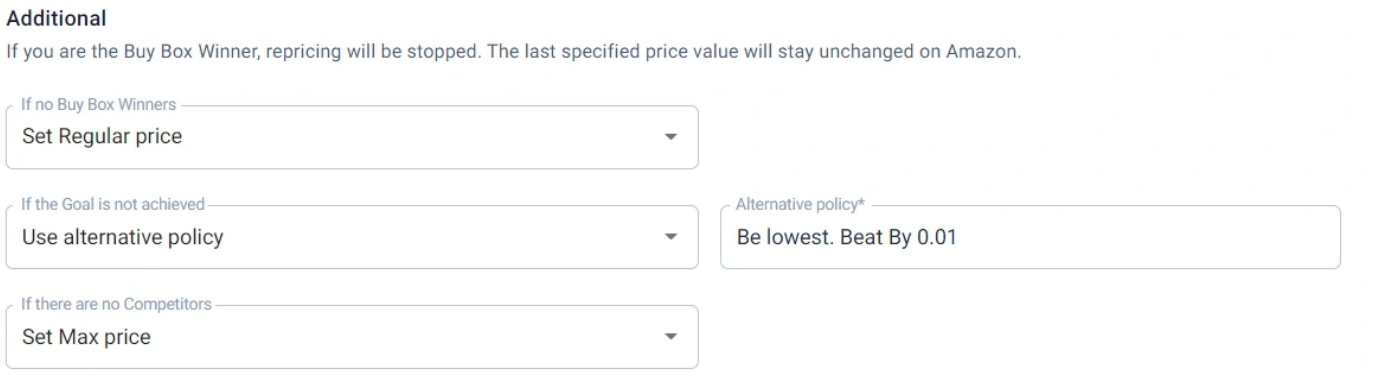
Laten we nu M2E Amazon Repricer instellen om de prijs $ 1 lager te houden dan andere aanbiedingen.



Op deze manier zal de service, als ons concurrerende product $ 9 kost, de prijs van ons aanbod automatisch verlagen naar $ 8. Als het concurrerende product echter $ 7,99 kost, zal de service de prijs niet aanpassen naar $ 6,99, omdat de minimumprijs hiervoor is ingesteld op $ 7.

> ⚠ Zodra het aanbod in de Buy Box terechtkomt, blijft het herprijzingsproces doorgaan. Het systeem past de prijs aan zodat deze lager blijft dan de laagste prijs van de concurrenten, met de waarde die in het beleid is gespecificeerd.

Toch is het niet altijd mogelijk om de Buy Box te winnen. Hier komen de *aanvullende* instellingen om de hoek kijken.



Soms komt geen enkele verkoper in aanmerking voor de Buy Box op een bepaalde aanbieding, dus toont Amazon ‘Bekijk alle aankoopopties’ in plaats van ‘Toevoegen aan winkelwagen’ en ‘Nu kopen’. Het toont alle aanbiedingen voor deze aanbieding, beginnend met de laagste prijs.

> U kunt de optie *Als er geen Buy Box-winnaars zijn* instellen op *Minimumprijs* om uw aanbieding hoger in de lijst weer te geven. De prijs daalt dan naar $ 7.

Als het doel om een of andere reden niet wordt bereikt, kan M2E Amazon Repricer automatisch overschakelen naar een ander beleid om het doel te bereiken met meer geschikte instellingen.

> Overweeg om een alternatieve polis met een lagere prijs te maken. Als u in uw hoofdpolis hebt ingesteld dat de prijs $ 1 lager moet zijn, kunt u de prijs in de alternatieve polis met 0,01 (1 cent) verlagen.
>
> Op deze manier verlaagt M2E Amazon Repricer de huidige prijs en blijft u concurrerend.

Als er geen andere verkopers zijn die concurreren, is het niet nodig om de prijs te verlagen.

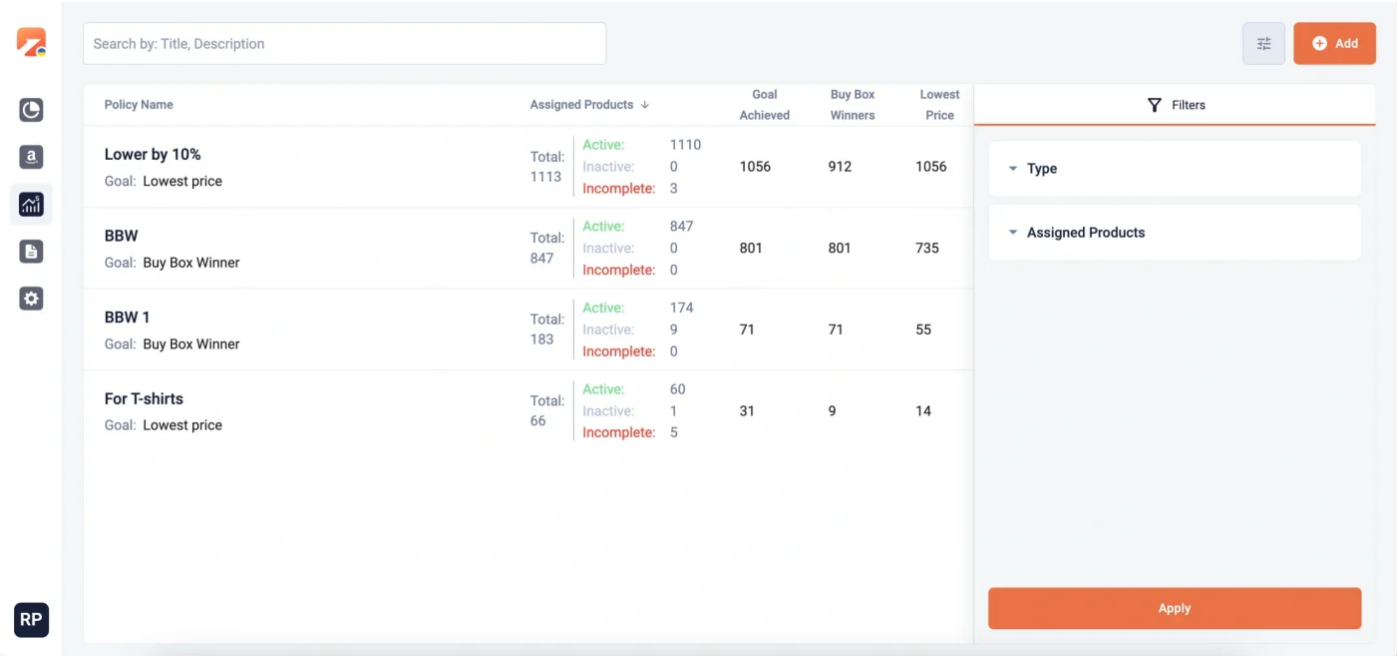
> Het kan een goed idee zijn om de optie *Als er geen andere concurrenten zijn* in te stellen op de *Maximumprijs*. De dienst zal uw bod herprijzen tot maximaal $ 12.

Beleid beheren

> ℹ Met M2E Amazon Repricer kunt u de prestaties van uw prijsherzieningsbeleid effectief beheren en volgen in een apart tabblad.

Ga naar het tabblad *Beleid* om de efficiëntiecijfers van elk beleid te bekijken, zoals het aantal producten dat bijvoorbeeld het doel heeft bereikt, de Buy Box heeft gewonnen of in de top 3 staat, enz. Kijk welk beleid het beste werkt en welk beleid je moet aanpassen om betere resultaten te krijgen.

> U kunt de beleidsinstellingen rechtstreeks in het raster *Beleid* aanpassen. Klik gewoon op de drie puntjes naast het beleid en kies de optie **Bewerken**.

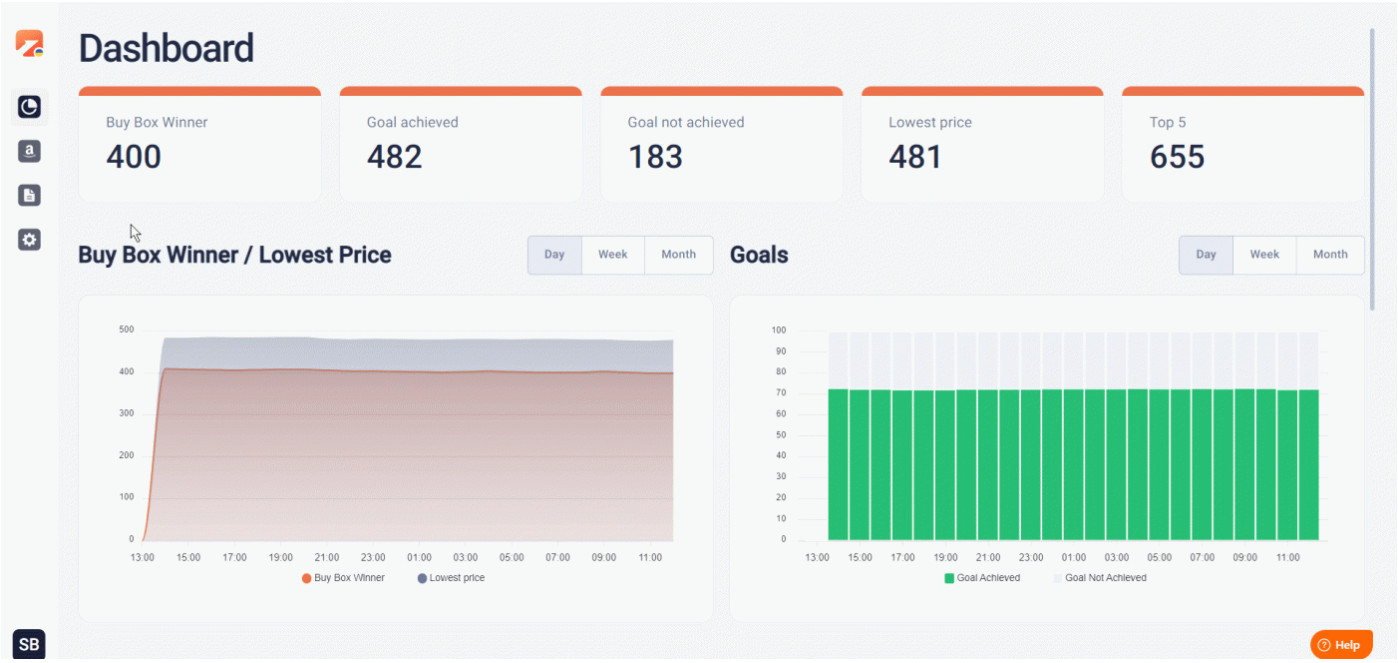


Vind snel een bepaald beleid met behulp van filters in de rechterbovenhoek van het raster. U kunt beleid filteren op specifieke kenmerken, zoals beleidstype en toegewezen items.

Voorraad exporteren en importeren

Gebruik een CSV-bestand om uw producten en hun details in één keer uit M2E Amazon Repricer te exporteren. Dit kan een handige functie zijn om de minimale en maximale prijzen bij te werken, maar ook voor uw eigen statistieken en voor het uitwisselen van voorraadinformatie tussen M2E Amazon Repricer en een ander systeem.

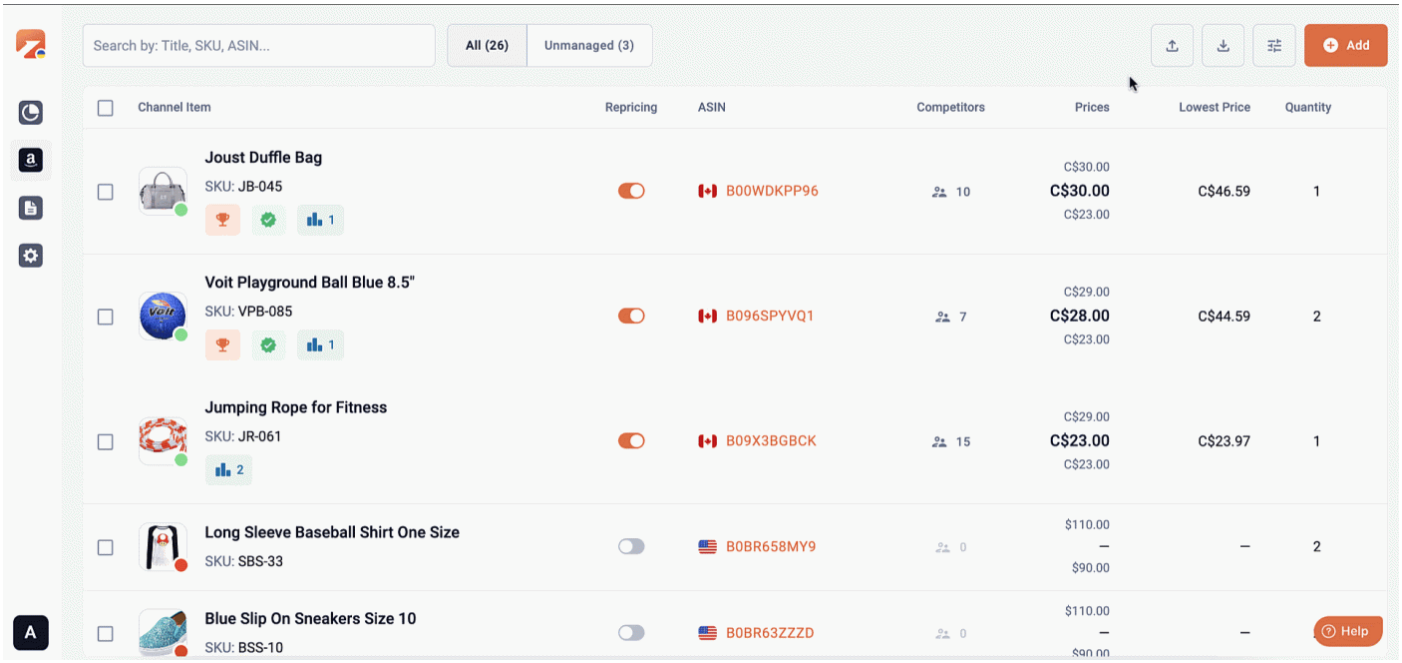
Klik in het raster *Amazon-items* op het exportpictogram en download het CSV-bestand naar uw apparaat.



U kunt ook een CSV-bestand gebruiken om uw inventaris met één klik te importeren in M2E Amazon Repricer. Op deze manier kunt u eenvoudig bestaande items en hun minimale en maximale prijzen bijwerken, en nieuwe items aan de app toevoegen.

> ℹ We raden u aan Google Chrome als uw voorkeursbrowser te gebruiken om een soepele import en export van voorraadgegevens te garanderen.

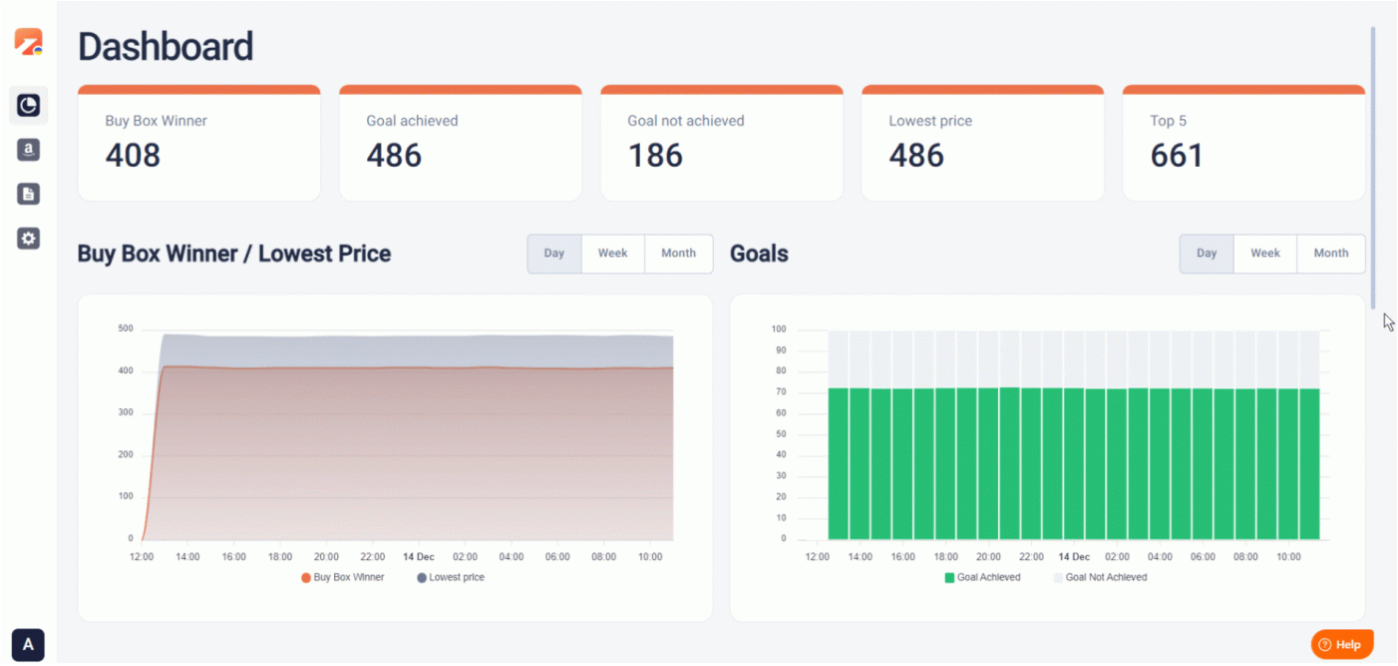
Klik in het raster *Amazon-items* op het importpictogram en upload een CSV-bestand vanaf uw apparaat.



Bekijk de stapsgewijze video over het exporteren en importeren van uw producten vanuit M2E Amazon Repricer in een paar muisklikken.

Dashboard

ℹ Ga naar het *Dashboard* om een duidelijker beeld te krijgen van uw sterke punten ten opzichte van andere concurrenten en eventuele prijsproblemen snel op te lossen.



Hier krijgt u snel inzicht in de prestaties van uw aanbiedingen, zoals het winnen van de Buy Box, het bereiken van de top 5 posities op Amazon of het hebben van de laagste prijs onder andere verkopers.

Filter interactieve grafieken met prijsgegevens per dag, week of maand.

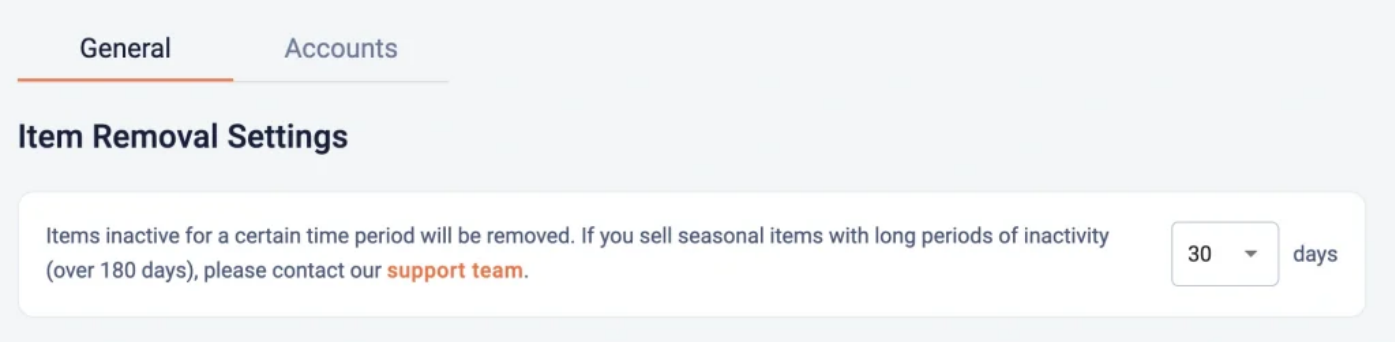
Bekijk uw voorraadstatistieken en bekijk de concurrentiegegevens om beter te begrijpen wie het vaakst de Buy Box wint en hoe.

Instellingen voor het verwijderen van items

ℹ Op de eerste dag van elke maand voert M2E Amazon Repricer een routineopschoonproces uit voor ongebruikte producten.

De app verwijdert de volgende soorten ongebruikte producten uit uw herprijzingsstrategie:

1) Producten die gedurende een bepaalde periode niet op voorraad zijn. U kunt de gewenste inactiviteitsperiode (30, 90 of 180 dagen) instellen onder *Instellingen* > *Algemeen*. De app verwijdert alle items die binnen de gekozen periode niet opnieuw zijn geprijsd. Als u seizoensartikelen verkoopt met lange inactiviteitsperiodes (meer dan 180 dagen), neem dan contact op met ons ondersteuningsteam.



2) Producten die meer dan 7 dagen geleden aan de app zijn toegevoegd, maar waarvan de bijbehorende SKU's niet in Seller Central voorkomen. De app identificeert deze producten tijdens het opschoningsproces en verwijdert ze vervolgens uit uw herprijzingsstrategie.

Het doel van deze maandelijkse opschoning is om de interface te stroomlijnen en de hoeveelheid onnodige gegevens in gebruikersaccounts te verminderen, zodat u efficiënter en overzichtelijker kunt herprijzen.

Herprijzing van Amazon Business-items

Bekijk deze handleiding voor het instellen van repricing voor Amazon B2B-items.