

2018

كيف تجد المنتج الصحيح لبدء مشروعك
بالتجارة على موقع امازون

amazon

محمد صلاح بلدينا

2018



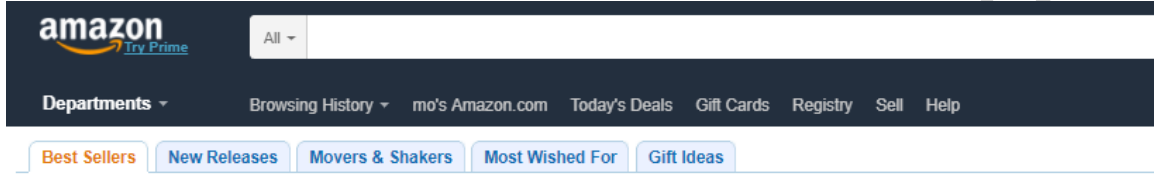
كيف تجد منتج مربح لبدء مشروعك على موقع امازون

الجزء الأول

ترجمة واعداد : محمد صلاح بلدينا

مسوق الكتروني و مطور مواقع

www.ar.bladina.com



Amazon Best Sellers

Our most popular products based on sales. Updated hourly.

Any Department

- Amazon Launchpad
- Appliances
- Apps & Games
- Arts, Crafts & Sewing
- Automotive
- Baby
- Beauty & Personal Care
- Books
- CDs & Vinyl
- Camera & Photo
- Cell Phones & Accessories
- Clothing, Shoes & Jewelry
- Collectible Coins
- Computers & Accessories
- Digital Music

Toys & Games

[See more Best Sellers in Toys & Games](#)

1.



What Do You Meme? Adult Party Game
★★★★☆ 2,863

2.



Cards Against Humanity
★★★★★ 37,522

3.



Exploding Kittens Card Game
★★★★★ 6,945

أهمية اختيار المنتج الصحيح لبدء مشروعك على امازون

اختيار المنتج الذي ستبدأ به مشروعك الخاص للبيع على موقع امازون من اهم المراحل التي يجب ان توليها الكثير من الوقت والاهتمام والتركيز لأن اخفاك في هذا الجزء من رحلة البيع على امازون سيؤدي غالباً الى اخفاك في باقي المراحل المطلوبة لنجاحك وكسب ارباح جيدة من هذا المشروع .

قبل البدء في الحديث عن كيفية اختيار المنتج للبيع في موقع امازون يجب ان نميز بين مصطلحين مهمين في عرف التجارة الالكترونية على هذا الموقع

ريتيل اربتراج retail arbitrage

هو شراء منتجات من احد المتاجر الكبيرة (مثل وول مارت وتارغت) بأسعار منخفضة ومحاولة بيعها في موقع امازون (او أي مواقع اخري مثل ايباي)

برايفت لبيبل Private label

هو شراء منتجات ليس عليها علامة تجارية من الصين او أي دولة اخري رخيصة وبيعها في امازون (او أي مواقع اخري مثلاً ايباي) بعد اضافة علامتك التجارية (اذا رغبت) واطافة هامش الربح المناسب .

في هذا المقالة سنركز حديثنا في التحدث عن اختيار المنتج للنوع الثاني من انواع البيع على موقع امازون وهو بيع منتجات البرايفت لبيبل Private Label التي يمكن استيرادها من دول رخيصة مثل الصين أو الهند .

رأس المال المطلوب

يمكننا القول انه يمكنك البدء في هذا العمل برأس مال حوالي 2000 – 8000 دولار وكلما زاد رأس المال كلما كانت خياراتك اكثر بالنسبة للمنتجات التي ستعمل عليها ، علماً بأن زيادة رأس المال لا تعني بالضرورة النجاح .

هل يمكنني البدء برأس مال أقل ؟

نعم ، ولكن يفضل ان يكون لديك مبلغ اكبر من 2000 دولار، اذا كان رأس مالك صغيراً أو لا تحب المخاطرة ننصحك بطريقة الدروب شينق Dropshipping او الريتيل اربتراج .

وضع الأهداف

قم بوضع اهداف لمشروعك التجاري على امازون و حدد سقف زمني لهذه الأهداف حتى يكون العمل منظما ومثمراً.

مثلا

1-3 شهور الأولى :

شحن المنتجات الى مخازون امازون وبدء البيع

الحصول على 25 تقييم ايجابي للمنتج

البدء في الحصول على الأرباح

3-6 شهور

ان اكون قد قمت بعدة طلبيات من المورد.

ان يكون منتجي في الصفحة الأولى للكلمة المفتاحية التي استهدفها .

الوصول الى 2000 دولار عوائد من البيع (هدف مؤقت).

6-24 شهر

اضافة منتجات اخري الى العلامة التجارية الخاصة بي

جعل هذه المنتجات مربحة .

الحصول على ارباح 3000 دولار.

بيع المشروع بمبلغ 100000 دولار .

هذه الأهداف حقيقة تعتبر اهداف عامة و مؤقتة لأننا لا ندري الى أي مدى قد يكون هذا المشروع مربحا ، فقد يكون الأمر غير ناجح لأي سبب من الأسباب غير المتوقعة (لا سمح الله) وقد يكون مربحا وناجحا للغاية وهذا ما نرجوه ونسعى اليه.

لماذا نبيع المشروع طالما هو مربح ؟

لأنك ربما تجد مشروعاً أفضل و يمكنك إنشاء حساب امازون اخر و عمل نفس الشيء من الصفر وبيعه ايضا اذا عرض عليك مبلغاً جيداً من المال ، الفرص لا نهائية في مثل هذه الأعمال .

لماذا احب نموذج العمل هذا :

فكرة القيام باستيراد المنتجات من الصين واطافة علامتك التجارية عليها وبيعه على امازون يعتبر نموذج عمل عظيم وسأخبرك بالسبب .

اولاً: لأنه قابل للتوسع وهذا يعني انني اذا وجدت بعض بوابر النجاح لأحد المنتجات على مستوى صغير فبكل بساطة يمكنني التوسع على مدى اكبر كمثال اذا افترضنا انني لدي هامش ربح جيد من منتج هذا بعد اتفاق 10 دولارات على اعلانات امازون و فيس بوك عندها يمكنني التوسع وزيادة ميزانية الإعلان الى 50 دولار يومياً على امل ان احصل على نفس هامش الربح مما سيزيد بالتأكيد من ارباحي اليومية من هذا المنتج . هذه فقط زاوية واحدة للنظر الى امكانية التوسع ولكن هنالك العديد من الخطط التسويقية التي يمكن استخدامها لزيادة ارباحك من هذا المشروع .

يمكنني ايضا التوسع بإضافة منتجات ذات علاقة بهذا المنتج و عندها يكون لدي اكثر من خط انتاج .

ثانياً: انا احب بناء الاعمال والأصول التي يمكن بيعها ، مشاريع امازون اف بي ايه يمكن بيعها بثلاث اضعاف ارباحها السنوية وهو افضل بكثير من المبلغ الذي تباع به مواقع ومدونات المعلوماتية القائمة على المحتوى الرقمي . وهذا يعني انك اذا استطعت انشاء مشروع على امازون بأرباح 3000 دولار شهرياً ، وهو امر ليس بالصعب وقابل للتحقيق فعندها يمكنك بيع هذا المشروع بأكثر من 100000 دولار وهو مبلغ رائع للغاية لشخص شاب في مثل عمرك .

سبب اخر انا احب نموذج العمل هذا لأنه يمكنك من بناء علامتك التجارية و السيطرة على سوق معينة (نيش) و منه يمكنك التوسع وعمل متجرك الخاص خارج امازون باستخدام منصات اخرى مثل شوبيفاي او ووكوميرس .

السبب الأخير لماذا نحب نموذج العمل هذا بسبب انه مربح بشكل جنوني ، فإذا استطعت تنفيذه بشكل جيد فستصل الى تحقيق 10 الف دولار شهرياً كأرباح صافية. هذا مبلغ كبير للغاية ، نحن نحاول اللحاق بهذه الفرصة بينما تظل المنافسة و حواجز الدخول منخفضة بالإضافة الى ان الأثان سيزدادان بمرور الوقت .

اختيار المنتج هو اهم عامل لنجاحك في امازون

لقد سمعت هذا من جميع المدربين والبائعين الذين يبيعون على امازون ، ويمكنني ان افهم لماذا ، لأن منتجك يحدد كل شيء عن مشروعك وهو قرار مهم يجب اتخاذه.

فقط فكر في الأمر بهذه الطريقة ، دعنا نفترض انك قمت باختيار منتج سيء (لا يلبي المتطلبات التي يحتاجها المنتج المربح) ثم قمت بعمل كل شيء بشكل رائع ، بمعنى أنك قمت بجميع الخطوات الأخرى بشكل صحيح و مثالي، مثلا اختيار المورد و السعر الجيد و المنتج ذو الجودة العالية و صفحة البيع والصور..الخ كل هذا تم بشكل صحيح إلا انك اخفقت في اختيار المنتج الصحيح .

خمن ماذا سيحدث ؟

نعم ، من المحتمل انك ستفشل و ستخسر الكثير من المال والوقت ايضا .

لهذا السبب يجب عليك ان تقضي الكثير من الوقت في عملية البحث عن المنتج الصحيح الذي سيعطيك افضل الفرص للنجاح. أنا أمل ان هذا الدليل سيساعدك اثناء هذه العملية في ان تجد المنتج المربح الذي ستبدأ به مشروعك على أمازون او ربما مواصلة مشروع كنت اصلا قد بدأته .

متطلبات المنتج المناسب بشكل مختصر

- سعر البيع في امازون بين 10 – 50 دولار .
- حجم المبيعات للبائعين العشرة الأوائل في الصفحة الأولى يصل 3000 وحدة مباعه شهريا .
- خفيف (يفضل ان يكون اقل من 3 رطل)
- نفس المنتجات في الصفحة الأولى يكون لديها ترتيب best seller rank اقل من 5000 في الفئة الرئيسية .
- لا وجود لعلامات تجارية كبيرة مهيمنة في الصفحة الأولى .
- منتج بسيط وغير قابل للكسر بسهولة ولا يحتوي على الكثير من الأجزاء المتحركة .
- 3-4 منتجات لديها اقل من 50 تقييم في الصفحة الأولى . او 7 منتجات لديها اقل من 75 تقييم في الصفحة الأولى .
- سعر الشراء من على بابا او من المصنع يكون ثلث سعر البيع في امازون .

• هنالك فرصة لتطوير وتحسين صفحة البيع بحيث تكون افضل من صفحات المنافسين .

• منتج يمكن بيعه طوال السنة وغير موسمي .

• صغير الحجم .

سنقوم بتفصيل كل من المتطلبات اعلاه مع التفسير لكل منها .

وبعد قراءتك للتفسير ستعرف أي منها مهم بالنسبة لك بينما بعضها قد لا يكون بنفس اهمية المتطلبات الأخرى.

1- متوسط سعر البيع بين 10 – 50 دولار .

سعر بيع منتجك مهم للغاية ويجب ان تعرفه قبل ان تبدأ في طلب المنتجات من المورد ، ما بين 10 – 50 دولار يعتبر المدى المثالي للتسعير وذلك لأن الناس تقوم بعمليات شراء مندفعة للمنتجات التي تباع بهذا المدى السعري .

معظم الناس لن تحتاج الى ان تجري الكثير من البحث والتفكير قبل شراء منتجات بهذا السعر و هو سعر منخفض الى حد يجعلهم يخاطرون بدفع هذا المبلغ الصغير وخسارته في حال كان المنتج سيئاً.

لتوضيح هذا النقطة بشكل افضل دعنا نفكر في كمية البحث التي تجريها قبل شراء شيء كبير مثل تلفاز او جوال ؟ الناس لا تريد ان تقوم بقرارات مندفعة قبل شراء مثل هذه الأشياء لأنها تكلف الكثير من المال ولهذا السبب نحن نحتاج الى أن يكون متوسط سعر المنتج الذي سنبدأ به بين 10 – 50 دولار امريكي .

سبب آخر لكوننا نريد المنتج ان يكون في هذا المدى السعري هو ان الكثير من المنتجات بهذا السعر تكون منخفضة التكاليف عند الشحن ، مثلا جراب ايفون iPhone case او وسادة ماوس mouse pad يعتبر (منتج بسيط ومنخفض السعر) مقارنة بـ جهاز مذياع (معقد و الكثير من الاجزاء المتحركة التي يمكن ان تنكسر) .

السبب الأخير هو أن المنتجات بهذا السعر تكون قليلة التكلفة في الاستيراد من الصين و تكلف اقل ايضا في الشحن مما يساعدك كشخص مبتدئ او شخص لا يملك عشرات الآلاف الدولارات لإنشاء هذا المشروع .

2- منتج خفيف .

المنتج المثالي هو منتج خفيف ويمكننا القول ان أي منتج يتراوح وزنه بي 4-5 رطل يعتبر منتج ثقيل للغاية إلا اذا كنت تنوي بيع منتجك بسعر مرتفع وكان لديك رأس مال كبير .

حينما نتحدث عن وزن المنتج فنحن نقصد وزن الشحن لوحدة واحدة وهذا يتضمن المنتج نفسه و التغليف وصندوق الشحن .

من الصعب ان تعرف وزن المنتج بالضبط ما لم تطلب هذه المعلومة مباشرة من المورد. لذا اسرع طريقة لمعرفة الوزن التقريبي لمنتجك الذي تنوي بيعه هو ان تبحث عن منتجات شبيهة على موقع امازون ذات وزن شبيه بمنتجك و تقرأ الوزن المدون على صفحة البيع (اسفل الصفحة) تحت كلمة product details كما في الصورة ادناه

Product Details

Product Dimensions: 0.2 x 1 x 28.5 inches ← Same size as your product

Shipping Weight: 5.2 pounds (View shipping rates and policies)

Shipping: This item is also available for shipping to select countries outside the U.S.

ASIN: B004VEW9KA

Item model number: Double Braid Collar

Average Customer Review: ★★★★★ (35 customer reviews)

Amazon Best Sellers Rank: #6,568 in Sports & Outdoors (See Top 100 in Sports & Outdoors)
#48 in Pet Supplies > Dogs > Collars, Harnesses & Leashes > Collars > Basic Collars

Product Warranty: For warranty information about this product, please click here

Would you like to [give feedback on images](#) or [tell us about a lower price?](#)

وزن المنتج امر مهم للغاية لأنه يؤثر في تكلفة شحن المنتج من المورد الى امازون فكلما كان المنتج اخف كانت تكلفة الشحن أقل . وهناك ايضا رسوم اضافة تضعها امازون اذا كان منتجك ثقيل الوزن او كبير الحجم oversized item .

3- المنتجات التي تشبه منتجك في امازون لديها ترتيب Best seller Rank اقل من 5000 في الفئة الرئيسية :

من الصعب للغاية ان تعرف بالضبط كمية المبيعات التي تباع على امازون لمنتج معين في الشهر ولكن الشيء الجيد هو ان امازون تعطينا ما يسمى بترتيب افضل البائعين اختصار له BSR وهو عبارة عن رقم معين يعطي لكل سلعة موجودة على امازون فالمنتج الذي لديه ترتيب 1 في فئة معينة من الفئات افضل من المنتج الذي لديه ترتيب

2 من نفس الفئة في كمية المبيعات ، والمنتج الذي لديه ترتيب 5000 يبيع كمية اكبر من المنتج الذي لديه ترتيب 7000 وهكذا .

ترتيب افضل البائعين (BSR) يعطيك فكرة تقريبية عن كمية المنتجات التي تباع من منتج معين على امازون مما يعطينا فكرة جيدة عن حجم الطلب على هذا المنتج .

فنحن لا نريد ان نختار منتج فقط تباع منه قطعة او قطعتين في اليوم، لهذا من المهم ان نسعي خلف المنتجات التي لديها حجم طلب مناسب في السوق ومن هنا تأتي اهمية ترتيب افضل البائعين BSR .

هنالك العديد من الطرق التي يمكن باستخدامها تحديد ما اذا كان هنالك طلب على المنتج الذي سنختاره ام لا منها هذه الطريقة .

هنالك الكثير من الآراء المتباينة حول اقل BSR يجب ان نسعى خلفه في تحديد المنتج الجيد البعض يقول انه يجب ان يكون اقل من 10000 والبعض يقول اقل من 2000 واخرون يقولون يجب ان يكون اقل من 5000 وهذا ما نقترحه نحن في هذا الدليل .

الوضع المثالي هو ان يكون هنالك من 2-3 منتجات للكلمة المفتاحية الرئيسية لديها ترتيب اقل من 5000 في الفئة الرئيسية . كلما كان هنالك الكثير من المنتجات في الصفحة الأولى لديها ترتيب اقل من 5000 يكون افضل مما يدل على وجود حجم طلب مناسب على هذا المنتج ويشجع بالاستمرار في عملية دراسة المنتج هذا بشكل اوسع .

الفئة الرئيسية والفئة الفرعية

الفئة الرئيسية ستكون مثل Pet supplies او Home improvement بينما الفئة الفرعية قد تكون فئة داخل الفئة الرئيسية مثل Dog collars او Table saws ونحن هنا مهتمون اكثر بالفئة الرئيسية كما في الصورة التالية

اذا قمنا بكتابة الكلمة المفتاحية Dog Collars في مربع البحث على امازون ودخلنا على أي من النتائج فستجد شيئاً شبيهاً بالصورة ادناه

Product Details

Color: Orange

Product Dimensions: 11 x 1.5 x 1.2 inches

Shipping Weight: 1.6 ounces (View shipping rates and policies)

Shipping: This item is also available for shipping to select countries outside the U.S.

ASIN: B002DX6QV4

Item model number: HB06-D

Average Customer Review: ★★★★★ (434 customer reviews)

Amazon Best Sellers Rank: #3,701 in Pet Supplies (See Top 100 in Pet Supplies)

#49 in Pet Supplies > Dogs > Collars, Harnesses & Leashes > Collars > Basic Collars

Main Category BSR

Sub-category BSR

4. لا وجود لعلامات تجارية كبيرة او مشهورة عند البحث عن الكلمة المفتاحية الرئيسية لمنتجك

عندما تقوم بكتابة الكلمة المفتاحية للمنتج المرشح في مريح البحث لا نريد ان نري علامة تجارية كبيرة لأن المنافسة ستكون صعبة مع مثل هذه الشركات ، نريد ان نري منتجات ليس لها علامات تجارية مشهورة او لها علامة تجارية ضعيفة مما يسهل علينا المنافسة معها والحصول على حصة من السوق، ولكن اذا وجدت عند اجراء عملية البحث ظهور منتج اخر لا يشبه منتجك المرشح وكان لاحد العلامات التجارية الشهيرة فلا تقلق .

صورة

5. منتج بسيط وغير سهل الكسر

هذا الامر مهم للغاية نريد ان نقوم ببيع منتجات بسيطة لا تسبب لنا أي قلق او خوف من ان تصل وهي مكسورة الى المشتري.

من ايجابيات المنتجات بسيطة الصنع هي انها تكون عادة رخيصة مقارنة المنتجات المعقدة و ستجد الكثير من المصانع التي تستطيع توفيرها لك .

نريد ان نبحث عن منتجات بسيطة وعامة لديها وظيفة واحدة محددة ، افضل الامثل على ذلك وسادة الفأرة **Mouse Pad** او سجادة اليوجا **Yoga mat** .

صفات المنتج البسيط .

متين ومعمر (يدوم لعمر طويل) .

سهل الصنع في الصين (او أي دولة رخيصة).

لا وجود لأي اجزاء الكترونية.

لا وجود لأي اجزاء متحركة.

يمكن استخدامه بدون دليل ارشادي instruction manual .

صنع لأداء مهمة واحدة .

عام .

6. وجود لمنتجات لديها اقل من 50 تقييم في الصفحة الأولى

تعتبر التقييمات من الطرق التي نستخدمها لقياس المنافسة لمنتج معين في امازون .

المنتجات التي لديها تقييم اقل من 50 تعتبر منتجات سهلة المنافسة لهذا من الجيد ان يكون هناك 2-3 منتجات لديها اقل من 50 تقييم في الصفحة الأولى (بعض المدربين يفضل وجود 4 منتجات لديها تقييمات اقل من 50 في العشرة البائعين الأوائل في الصفحة الأولى عند البحث عن كلمتك المفتاحية في امازون) .

بعض المدربين يرفع سقف التقييمات الى اقل من 75 تقييم .

كلما كانت المنتجات التي تظهر امامك في نتيجة البحث لديها تقييمات اقل زادت فرصتك في الوصول الى الصفحة الأولى في امازون بسهولة وهذا ما يضمن لك الكثير من المبيعات لأن الكثير من المشترين لا يقوم بالضغط على الرابط الذي يؤدي الى الصفحة الثانية من نتائج البحث .

اذا وجدت ان معظم البائعين في الصفحة الأولى من نتائج البحث لديهم مئات او الاف التقييمات فهذا يدل على ان هذا السوق شديد المنافسة وربما يأخذ منك الكثير من الجهد حتي تستطيع هزيمة هؤلاء البائعين.

هنالك طرق اخرى لقياس المنافسة ولكن هذه هي الطريقة الأسرع والأسهل.

7. تكلفة شراء المنتج ربع تكلفة بيع المنتج في امازون (انا افضل ان تكون التكلفة ثلث تكلفة البيع على الأقل) .

وتعتبر هذه الطريقة الأسرع لضمان هامش ربح جيد للمنتج المرشح ، هنالك الكثير من الخطوات التي يجب عليها اجراءها قبل معرفة هامش الربح الحقيقي قبل ان تقوم بعمل طلبية فعلية من المورد لمنتجك (سنتحدث عنه لاحقا).

من اجل تبسيط الأمر فإننا سنقوم بالتأكد بشكل سريع ما اذا كان بإمكاننا شراء المنتج بربع او ثلث سعر البيع وذلك بإجراء بحث سريع على موقع على بابا.

الأسعار على موقع علي بابا تقريبيية ولكنها تعتبر كافية لإعطائك لمحة عن تكلفة شراء المنتج.

العوامل التالية ليست أساسية للنجاح على امازون ولكنها تظل مهمة في مساعدتنا في الحصول على منتج ذو ارباح اكثر .

8. امكانية تحسين صفحات البيع بشكل افضل من المنافسين :

صفحة البيع على امازون او ما يسمى بـ Product Listings

ما نعنيه بهذا هو انه تكون هنالك العديد من صفحات البيع للبائعين الذين يظهرون في الصفحة الأولى تكون ذات جودة منخفضة او (غير محسنة) ، وبعض الأشياء التي تدل على ان صفحة البيع غير محسنة هو التالي

- عدم وجود صورة للمنتج او وجود صورة واحدة فقط
- صور المنتج باهتة وذات جودة ضعيفة
- عنوان المنتج قصير ولا يصف المنتج بشكل جيد
- الوصف المختصر للمنتج او ما يسمى بـ (Bullet Points) تكون ضعيفة.
- وصف المنتج قصير .
- المعلومات المهمة عن المنتج غير مذكورة في صفحة البيع .

قم بالبحث عن الكلمة المفتاحية للمنتج المرشح على امازون ، ظهور عدد من صفحات البيع على الصفحة الأولى غير محسنة بشكل جيد علامة جيدة ويعني بشكل عام ان المنافسة ضعيفة و سيكون من السهل علينا ان نصل الى الصفحة الأولى بقليل من الجهد .

9. الكلمات المفتاحية الثلاث الاولى المرتبطة بالمنتج لديها اكثر من 100000 عملية

بحث على موقع ميرشانت وردز merchantwords.com

وجود عدد 100000 عملية بحث على المنتج متمثلا في الكلمات المفتاحية الثلاث الاولى في موقع ميرشانت وردز يطمئننا اكثر على وجود طلب على المنتج.

Amazon Search	Estimated Monthly Search Volume	Dominant Categories
silicone baking mat	51,500	Home & Kitchen
fox run silicone baking mat	6,500	Home & Kitchen
silicone baking mat full size	5,000	Home & Kitchen
silicone baking mat set	4,500	Home & Kitchen
silicone bake mat	4,500	Home & Kitchen

Related Keywords

- silicone baking mat
- fox run silicone baking mat
- silicone baking mat full size
- silicone baking mat set
- silicone bake mat

عوامل ليست ضرورية ولكن تعتبر امرا جيدا (Bonus)

11. منتج يباع طوال العام (غير موسمي)

ليس امرا أساسيا ولكنني افضل ان ابيع منتج يمكن بيعه طوال العام مقارنة بالمنتجات الموسمية المرتبطة بوقت معين من العام ، سنقوم لاحقا بتوضيح كيف تعرف ما اذا كان المنتج موسمياً ام لا .

بعض الناس يكسبون الكثير من الأموال ببيع المنتجات الموسمية مثلا المنتجات التي تباع في الصيف او في الشتاء او ايام العطلات مثل رأس السنة – اعياد الكريسمس – الهالوين الخ ، ليس هنالك أي مشكلة في بيع المنتجات الموسمية طالما انت تدرك ان هذه المنتجات ستباع فقط في هذه الفترة من العام لذا عليك ان تضع في اعتبارك مختلف الحسابات وان تكون جاهزا ومتوقعا لهذا الأمر .

12. منتجات شبيهه يتم بيعها على موقع EBay

وذلك حتي تظمن أكثر الى ان حجم السوق كبير ومناسب لكسب الكثير من الارباح. ادخل على موقع ايباي وقم بعملية بحث بسيطة لتجد ان هنالك منتجات شبيهة بمنتجك المرشح تباع على هذا الموقع.

13. القدرة على التوسع بمنتجات ذات صلة

وهذا مهم اذا كنت تنوي خلق علامة تجارية حول منتجك. هذا يعني اننا نحتاج الدخول في نيشن يسمح لنا بإضافة العديد من المنتجات المرتبطة بالمنتج المرشح وسنقوم ببيع هذه المنتجات تحت علامة تجارية واحدة.

14. صناعة منتج أفضل واجود من المنتجات المشابهة لمنتجك في السوق

سنقوم بتفصل هذا الامر عن كيف تصنع منتجا اجود من المنافسين لاحقا في هذا الدليل فإذا كان بإمكانك ان تقوم بصناعة منتج اجود من المنتجات المنافسة في امازون هنا ستحصل على ميزة كبيرة على هذه المنتجات.

ابحث عن نقاط الضعف في المنتجات المنافسة و قم بتطوير المنتج وتخطي نقاط الضعف هذه ، هذا سيجعل منتجك افضل في عيون الناس مما يسهل من عملية بيعه.

15. منتج يشجع عمليات الشراء المتكررة .

مثلاً الفيتامينات حيث انها تنفذ بعد فترة من الزمن وعندها ستحصل على المزيد من عمليات الشراء من الزبائن مرارا وتكرارا.

16. لديه العديد من الكلمات المفتاحية

اذا كان هنالك اكثر من كلمة مفتاحية لنفس المنتج (3-4 كلمات) فهذا سيعطي فرصة افضل في انك ستحصل على ترتيب واحد على الاقل في نتائج البحث لإحدى هذا الكلمات المفتاحية بدلا من ان يتنافس كل البائعين على كلمة مفتاحية واحدة فقط.

كذلك وجود العديد من الكلمات المفتاحية يدل عادة على وجود طلب كبير على المنتج.

كيف تحصل على افكار لمنتجات لبدء مشروعك على امازون

العصف الذهني

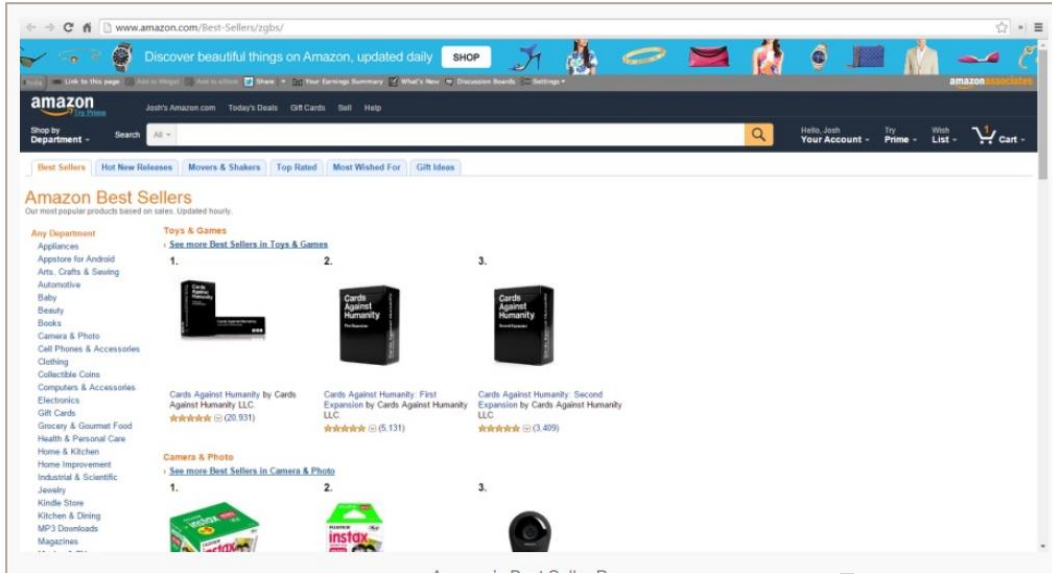
قد يبدو لك الأمر صعبا من الوهلة الأولى و بالذات اذا لم تكن لديك فكرة عن من اين تبدأ ، سأقوم بالتحدث عن العديد من الطرق التي تساعدك في الحصول على افكار لمنتجك الأول على امازون .

قوائم امازون لأفضل البائعين Amazon Best Seller Lists

اعتقد شخصياً ان قوائم امازون لأفضل البائعين Amazon Best Seller Lists تعتبر افضل طريق يساعدك في الحصول على افكار لمنتجات يمكنك بيعها على امازون. في هذا القوائم يمكنك ان ترى ما هي المنتجات التي تباع بشكل جيد على امل ان تجد فرصة يتاح لك بها دخول السوق بمنتجك .

للدخول على قوائم امازون لأفضل البائعين يمكنك الدخول على الرابط التالي

<https://www.amazon.com/Best-Sellers/zgbs>



ادخل على الرابط اعلاه وتصفح الفئات والفئات الفرعية حتى تجد بعض المنتجات التي تلفت نظرك ، قم بوضع قائمة للأفكار المحتملة وتأكد من ان كل فكرة تنطبق عليها المواصفات التي ذكرناها سابقاً

ليس كل الفئات ستعطيك افكار جيدة لمنتجات ، بعض الفئات تهيمن عليا علامات تجارية كبري ولا تتناسب مع البرايفت لبيبل .

بعض الفئات التي ننصح بتجنبها

- Appliances
- Appstore
- Books
- Clothing
- Electronics
- Gift Cards
- Grocery and Gourmet Food
- Kindle Store
- MP3 Downloads
- Magazines
- Movies and TV
- Music
- Prime Pantry
- Shows
- Software
- Video Games

كل الفئات الأخرى تعتبر جيدة للبرايفت ليبل ، فقط قم بالدخول على كل فئة من الفئات وتعمق في البحث داخلها حتى تعثر على منتج محتمل ومنها يمكنك اجراء كل الاختبارات الممكنة حتى تتأكد ما اذا كان هذا المنتج يصلح لبدء مشروعك على امازون او لا يصلح ، كرر العملية حتى تصل الى قائمة من 10 - 20 منتج للاختيار بينها حسب الأفضلية .

هذا الأمر يأخذ الكثير من الوقت ولكن اذا اجتهدت في عملية البحث فستكافأ في الآخر بالعثور على منتج عظيم .

ستضع كل المنتجات المحتملة في ملف نوت باد **note pad** او في ورقة خارجية حتي يمكنك لاحقاً من اجراء مزيد من البحث والدراسة للتحقق ما اذا كان كل منتج منها يوافق المتطلبات الضرورية للمنتج الناجح .

فيديو (باللغة الانجليزية) : كيف تستخدم قوائم امازون لأفضل البائعين للحصول على افكار لمنتجات ناجحة لبدء مشروع امازون

لتوضيح الأمر بطريقة افضل يمكنك مشاهدة الفيديو التالي حيث يشرح فيه جوش الخطوات اعلاه بالتفصيل .

<https://www.youtube.com/watch?v=ZSfNQFnucJE>

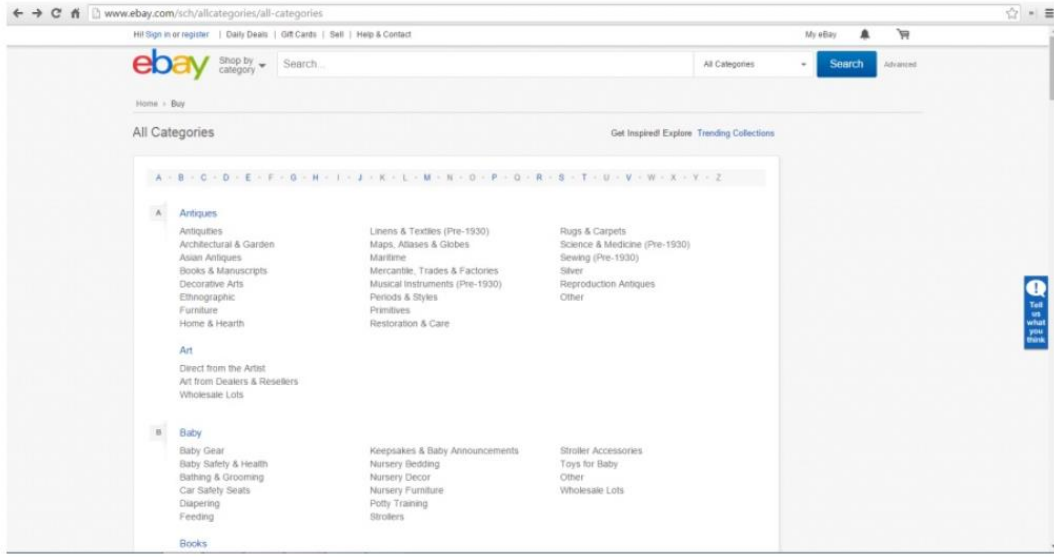
الطريقة الثانية : استخدام موقع ايباي EBay

سنقوم باستخدام موقع ايباي للتأكد من وجود طلب على المنتج المقترح لاحقاً ، ولكننا الآن سنقوم باستخدامه بنفس الطريقة التي استخدمنا بها قوائم امازون لأفضل البائعين .

قم بالدخول على الرابط التالي

<http://www.ebay.com/sch/allcategories/all-categories>

بعد الدخول على الرابط سترى صفحة كالصورة التالية



من هنا يمكنك البدء بتصفح كل فئة باحثا بين المنتجات ، بنفس الطريقة التي استخدمنا بها قوائم امازون ولكن ربما تكون هنالك منتجات مختلفة لم تراها على امازون .

البحث على موقع علي بابا

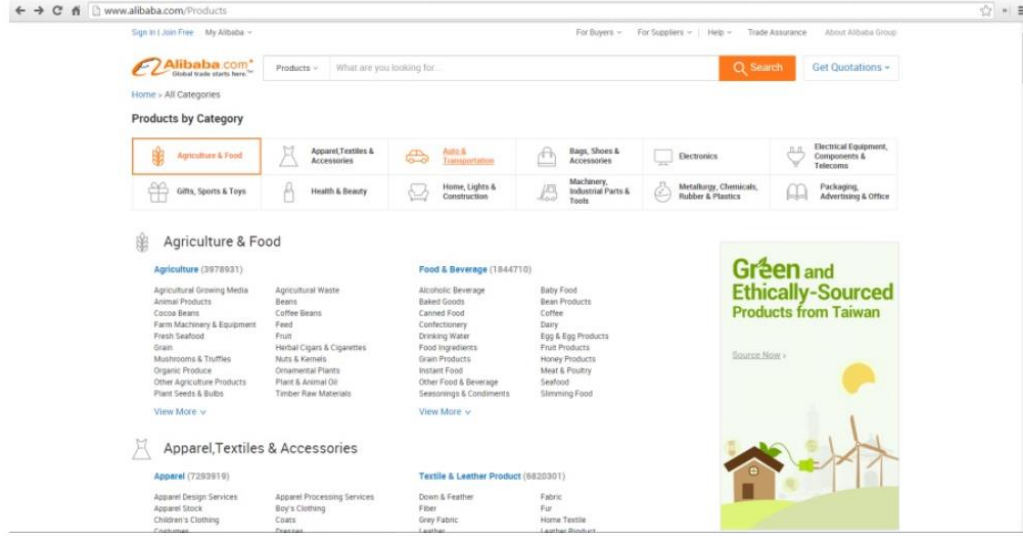
مرة اخرى هذه الطريقة نفس الطريقتين اعلاه إلا انك سوف تري آلاف المنتجات التي لم تراها على امازون او ايباي .

من ايجابيات البحث باستخدام موقع علي بابا هو انك عندما تجد منتجا فيه فإنك ستكون متأكدا بشكل فعلى من وجود مورد واحد على الأقل لهذا المنتج.

للدخول على موقع علي بابا توجه الى الرابط التالي

<https://www.alibaba.com/Products>

ستجد الصفحة التالية

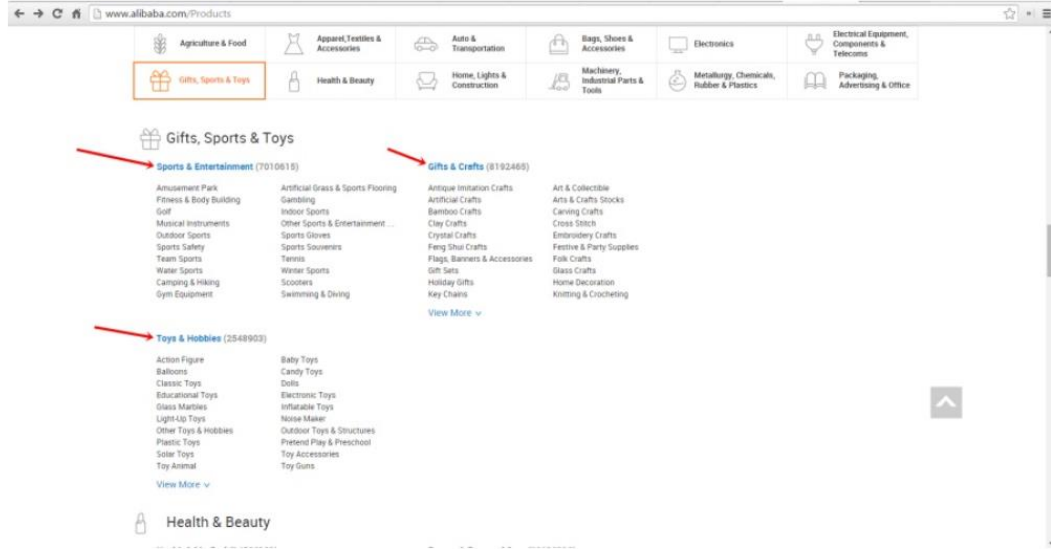


بعد الدخول على الرابط اعلاه ستقوم بنفس العملية التي شرحناها سابقا بتصفح كل فئة و البحث عن منتجات محتملة

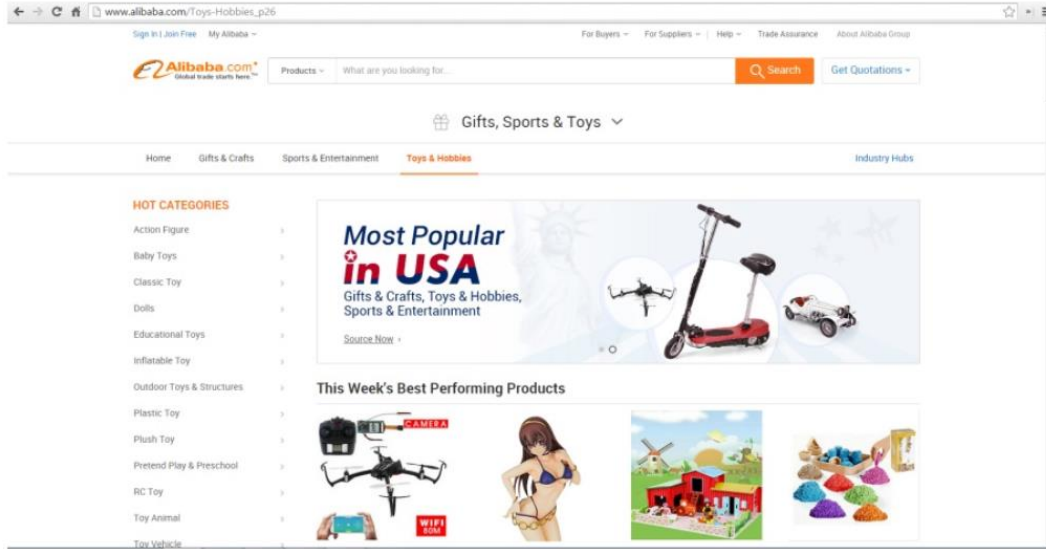
افضل الفئات التي يمكنك بدء البحث بها كالتالي

Bags, Shoes and Accessories
 Gifts, Sports and Toys
 Health and Beauty
 Home, Lights and Construction
 Machinery, Industrial Parts and Tools

وللحصول على افضل الأفكار قم بالضغط على الفئات الفرعية كما في الصورة التالية



بعد الضغط على الفئة الفرعية ستري مثل الصورة التالية ، هذه الصفحة تمثل الصفحة الرئيسية لفئة الألعاب والهوايات



اذا قمت بالنزول اسفل الصفحة ستري الكثير من المنتجات ، سأقوم بالتأشير على الأماكن التي يمكن ان تجد بها افكار لمنتجات محتملة .

افضل المنتجات اداءً خلال هذا الاسبوع ، كلها افكار محتملة

This Week's Best Performing Products



New Quadcopter Wifi 80 Meters
Charging Time: about 2hours
Flytime: about 15mins



Woman Figure Sexy Nudes
Quality: High Quality
MOQ: 500 Pieces



Wooden House for Doll
Price: US \$35.9-46.9/Piece
Age: more than 2 years old



Waba Fun Magic Sand
Material: Clay
Price: US \$2.5-5.9/Piece

All Potential Ideas

واكثر الألعاب شعبية في نيتش الألعاب (العاب قد تبدو قديمة الا انك فهمت حيث المقصد هو توضيح الطريقة)

Most Popular Products



New Impetus Mini Cars
Price: US \$7-10 / Piece
Certification: CE Standard



3.5CH RC Helicopter
Control Style: RC Model
Motor: Brush Motor



DJI Phantom 2 Vision+
Scale: 1:30
Power: Battery



Squeeze Finger Toy
Material: Cotton & Polyester
Price: US \$1.58-1.8/Piece



Plush Frozen Dolls
Material: Plastic
Unit Weight: 170 g



Crazy Tumbler
Price: US \$6.2-7.4/Piece
Certification: CE



Kids Plastic Sand Shovels
Price: US \$1.48-3.68 / Piece
Material: Plastic



Wooden Animal Bus Toy
Price: US \$8.0-10.0 / Piece
ECO-Friendly: Non-Toxic



Promotional Plush Toy
Certification: ASTM
Material: Soft Plush



Hot Selling Kids Toys
Age: 36M+
Materials: PP

كل الصور اعلاه تم اخذها من صفحة واحدة فقط ويمكنك ان تقوم بنفس العملية لكل فئة ، يعتبر على بابا مصدرا عظيما للبحث عن المنتجات .

يعتبر موقع على بابا من الطرق غير المستخدمة التي لا يعيرها الناس أي اهتمام للبحث عن افكار لمنتجات للبيع على امازون ولكن كما شاهدنا فإن الطريقة اكثر من رائعة للحصول على افكار من بين الاف المنتجات المتوفرة على هذا الموقع .

مخطط الكلمات المفتاحية من قوئل Google Keyword Planner

استخدام مخطط الكلمات المفتاحية من قوئل يعتبر من طريقة جيدة للحصول علي بعض الافكار في حال لم توفق باستخدام الطرق السابقة ، هذه الطريقة ليست جيدة بنفس مستوي الطرق الأخرى المذكورة اعلاه في رأيي ولكنها تظل طريقة مفيدة ايضاً .

اولا ما سنفعله لتطبيق هذه الطريقة هو اننا سنذهب الي قوائم امازون لأفضل البائعين

<https://www.amazon.com/Best-Sellers/zgbs>

بعد الوصول الى الصفحة اضغط على الفئة التي تريد

Amazon Best Sellers

Our most popular products based on sales. Updated hourly.

Any Department

- Appliances
- Appstore for Android
- Arts, Crafts & Sewing
- Automotive
- Baby
- Beauty
- Books
- Camera & Photo
- Cell Phones & Accessories
- Clothing
- Collectible Coins
- Computers & Accessories
- Electronics
- Gift Cards
- Grocery & Gourmet Food
- Health & Personal Care
- Home & Kitchen
- Home Improvement**
- Industrial & Scientific
- Jewelry
- Kindle Store
- Kitchen & Dining
- MP3 Downloads
- Magazines
- Movies & TV
- Music
- Musical Instruments
- Office Products
- Patio, Lawn & Garden
- Pet Supplies
- Prime Pantry
- Shoes
- Software
- Sports & Outdoors

Toys & Games

› See more Best Sellers in Toys & Games

1.



**Click on
a Category**

Card Against Humanity by Cards
Against Humanity LLC.

★★★★★ (20,934)

2.



Card Against Humanity: First
Expansion by Cards Against Humanity
LLC.

★★★★★ (5,132)

3.



Card Against Humanity: Second
Expansion by Cards Against Humanity
LLC.

★★★★★ (3,409)

Camera & Photo

› See more Best Sellers in Camera & Photo

1.



Fujifilm Instax Mini Instant Film, 10
Sheets x 5 packs by Fuji

★★★★★ (2,049)

2.



Fujifilm INSTAX Mini Instant Film
Twin Pack (White) by Fujifilm

★★★★★ (215)

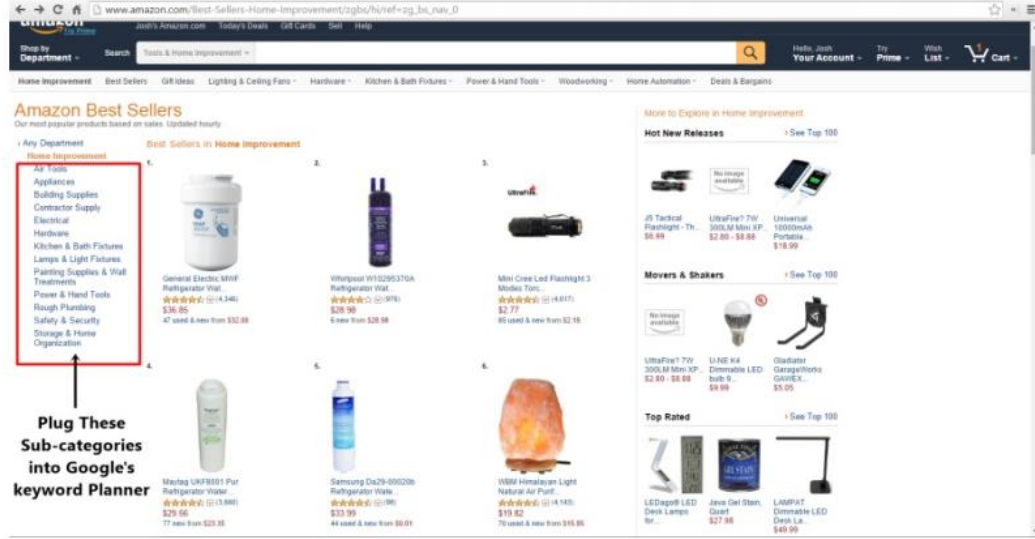
3.



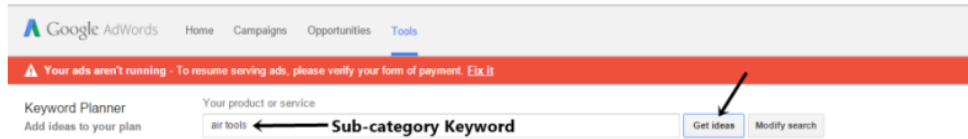
Dropcam Pro Wi-Fi Wireless Video
Monitoring Security Camera by
Dropcam

★★★★★ (1,853)

بعد ذلك سوف ترى قائمة بالفئات الفرعية على يسار الشاشة كما في الصورة التالية،



قم بنسخ هذه القائمة ولصقها في مخطط الكلمات المفتاحية لقوقل في مربع البحث كما في الصورة



بعد الضغط على الحصول على افكار او Get ideas ستظهر لك الكثير من المعلومات ، تصفح نازلا لأسفل الصفحة سوف تزي الكثير من أفكار المجموعات الإعلانية ad groups و الكثير من المنتجات المحتملة .

Your product or service
air tools

Get ideas Modify search

Ad group ideas Keyword ideas

Download Add all (53)

Ad group (by relevance)	Keywords	Avg. monthly searches	Competition	Suggested bid	Ad impr. share	Add to plan
Ingersoll Air (12)	ingersoll rand air tools, ingersoll rand air tool...	12,340	High	\$1.91	-	»
Hitachi (5)	hitachi air tools, hitachi tools, hitachi nail gu...	12,490	High	\$0.94	-	»
Compressed Air (5)	compressed air tools, compressed air, com...	8,300	High	\$1.31	-	»
Pneumatic Air (5)	pneumatic air tools, chicago pneumatic air t...	3,490	High	\$0.92	-	»
Tools For Sale (7)	air tools for sale, tools for sale, power tools ...	7,650	High	\$0.82	-	»
Impact Wrench (10)	impact wrench, ingersoll rand impact wrenc...	19,520	High	\$0.91	-	»
Ingersoll Rand (5)	ingersoll rand, ingersoll rand compressor, in...	54,770	Medium	\$1.57	-	»
Cheap (5)	cheap air tools, cheap tools, cheap air com...	4,850	High	\$0.67	-	»
Air Power (7)	air power tools, air powered tools, power air ...	300	High	\$1.09	-	»
Air Tool Set (5)	air tool set, husky air tool set, air tool sets, ...	770	High	\$0.43	-	»
Nailers (45)	paslode framing nailer, brad nailer, finish nai...	32,500	High	\$0.67	-	»
Air Fittings (21)	air tool fittings, air hose fittings, air fittings, ...	4,640	High	\$2.15	-	»

Potential Product Ideas

كما يمكنك الضغط على Keyword ideas مما سي جلب لك الكثير من الكلمات المفتاحية المشابهة التي قد تكون افكار لمنتجات محتملة جيدة .

Your product or service
air tools

Get ideas Modify search

Ad group ideas Keyword ideas

Download Add all (796)

Keyword (by relevance)	Avg. monthly searches	Competition	Suggested bid	Ad impr. share	Add to plan
ingersoll rand air tools	1,600	High	\$1.33	-	»
ir air tools	320	High	\$1.57	-	»
air tool parts	260	High	\$0.79	-	»
air tools for less	260	High	\$1.63	-	»
air tool oil	720	High	\$1.95	-	»
air tools for sale	260	High	\$1.25	-	»
air tool	390	High	\$1.30	-	»
sioux air tools	320	High	\$2.19	-	»
cp air tools	210	High	\$1.01	-	»
air compressor tools	590	High	\$1.00	-	»
air tool set	390	High	\$0.61	-	»
industrial air tools	70	High	\$0.93	-	»

هذه العملية قد تأخذ الكثير من الوقت وسيكون هناك الكثير من الكلمات المفتاحية السيئة التي يجب عليها استبعادها ، لكن اذا واصلت عملية البحث ستظهر لك الكثير من المنتجات وعندما تجد افكار لمنتجات محتملة يمكنك عندها الدخول على موقع امازون والتأكد منها بشكل اوسع .

فيديو : كيف تستخدم مخطط الكلمات المفتاحية من قوئل للحصول على افكار منتجات .

<https://youtu.be/9S3ma54KWl8>

فكر في حياتك اليومية

من التمارين الجيدة التي ستمكنك من الحصول على افكار لمنتجات رائعة هو ان تفكر في حياتك اليومية ، ما هي الأشياء التي تحب عملها ؟ هل هنالك أي منتجات مرتبطة بما تحبه يمكنك ان تبيعها ؟ فقط فكر في اهتماماتك و ما انت شغوف به فربما يمكنك ان تحصل على بعض الأفكار لمنتجات رائعة .

كيف تتحقق من وجود طلب على المنتج .

قد تجد منتجاً رائعاً لديه هامش ربح كبير و منافسة قليلة ، ولكن ربما لا يكون هنالك احد يرغب في هذا المنتج ، لهذا من المهم ان تتحقق ما اذا كان هنالك طلب فعلى على منتجك .

استخدم التفكير البسيط

طريقة سريعة لمعرفة ما اذا كان هنالك طلب على المنتج هو ان تفكر وتسال نفسك بعض الأسئلة وبشكل طبيعي ستعرف ما إذا كان هناك طلب على المنتج ام لا .

هل هذا المنتج يندرج تحت نيتش الهوايات (الشغف) ؟ هل هذا المنتج يستخدمه الناس في الاشياء التي هم شغوفين بها (سباحة – صيد – دراجات نارية – كرة قدم – خياطة – اعمال يدوية – العاب كمبيوتر الخ) ؟ اذا كان الأمر كذلك فإن الناس سترغب في دفع أي مبلغ من المال للحصول على هذا المنتج. الكثير من الناس لديهم شغف وهوايات معينة وهم عادة سيدفعون المال اذا كان هنالك شيء سيجعل شغفهم هذا اكثر كفاءة او متعة .

امر آخر يمكنك التفكير به هو ما اذا كان الناس يحتاجون ام يرغبون في هذا المنتج، فالناس ستدفع أي مبلغ من المال للحصول على منتج يعتبر (حوجه) بالنسبة لهم need . لذلك اذا كان منتج يندرج تحت فئة (الحاجة/الحوجة) فهذا يعتبر ميزة على المنتجات التي لا تعتبر منتجات ضرورية او يمكن ان تندرج تحت منتجات (الرغبة) الي يمكنهم الاستغناء عنها بعكس النوع الأول .

شكرا لقراءتك هذا الجزء من خطواتك الاولى في العمل على موقع امازون.

لتحميل الجزء الثاني اضغط على الرابط التالي :

www.ar.bladina.com/books

المصادر

<https://www.passionintopaychecks.com/how-to-find-profitable-products-to-sell-on-amazon/>