

# البيع المأمون، عبر موقع أمازون



إعداد وشرح: شهاب حسن الفقيه

[@shehabalfakih](https://www.instagram.com/shehabalfakih)

## المحتويات: -

3	المقدمة: -
4	تنويه: -
4	معلومات للبدئ: -
4	معلومات البائع: -
4	تجهيز المعلومات التجارية: -
5	معلومات المنتجات: -
6	طريقة رفع البيانات: -
6	خدمة "الوفاء عبر أمازون": -
7	الاستفادة الحقيقية من خدمة "الوفاء عبر أمازون": -
8	رسوم خدمة "الوفاء عبر أمازون": -
8	إستراتيجيات خدمة "الوفاء عبر أمازون": -
8	رسوم الشحن الخاصة بخدمة "الوفاء عبر أمازون": -
9	البيع بدون خدمة "الوفاء عبر أمازون": -
9	أنواع الحسابات في موقع أمازون: -
9	المقارنة بين أنواع حسابات أمازون: -
11	أفضلية أنواع الحسابات: -
11	الرسوم البيعية: -
11	جدول رسوم الاغلاق المتغير: -
12	جدول رسوم التوجيه: -
14	أدوات إحتساب رسوم أمازون: -
15	استفادة البائع العربي من موقع أمازون وخدماته: -
15	الخلاصة: -

## المقدمة: -

الجميع يتجه لسوق التجار الالكترونية، والجميع يفكر في البدء بمثل هكذا مشروع، البعض من اجل منتجاته الخاصة والأخر من اجل منتجات يشتريها ويبيعها، وغيرها من الأهداف والاتجاهات ولكن جميعها تصب في مجملها على الربحية.

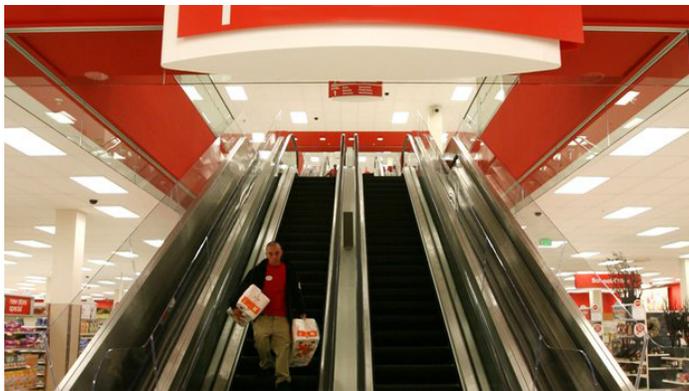
وهناك طرق مختلفة للخوض في بحر التجارة الالكترونية، منها على سبيل المثال:

- إنشاء موقع متخصص بالبيع المباشر للمنتجات، وهنا يبدأ مشوار البحث والتطوير وإيجاد الآليات المناسبة للدفع الالكتروني، وحلول التوصيل والشحن، وتأمين الموقع الالكتروني، وخلافة من مدخلات وأدوات هذه الأسواق والمواقع التجارية من اجل النجاح وتحقيق الأرباح، ناهيك طبعاً عن تأمين المنتجات المباعة،
- أما الطريقة الأخرى فهي الانطواء تحت منصة تقدم جميع هذه الحلول، وما علينا غير تأمين المنتجات وعرضها ضمن تلك المنصة الالكترونية (الموقع) الذي يقوم هو بتأمين الأدوات الخاصة بالعرض والتسويق فالبيع ثم التحصيل.

وهناك عدة أنواع من البائعين الذين يستفيدون من هذه المواقع أو المنصات الربحية:

- 1- من لديه عدد منتجات محدود وقليل لا يستدعي الاستثمار في إنشاء سوق إلكتروني مستقل،
- 2- من يكون صاحب منتجات ذات خصوصية حرفية، بمعنى أن يكون من المنتجين المحليين، أو أصحاب الاعمال والمحلات ذات الحجم المتوسط أو الصغير، وبالتالي لا يستطيع أو لا يتجرأ على الاستثمار في موقع تجارة إلكترونية مستقل،
- 3- من ليس لديه المعرفة الكافية بأدوات وآليات التجارة الالكترونية، ولا يرغب في صرف الوقت في ذلك،
- 4- أصحاب المنتجات كثيرة العدد، ولكن يرغب في التركيز على تأمين المنتجات بدلاً من الخوض في إنشاء السوق الخاص به،
- 5- من يكون لديه موقع تجارة إلكترونية قائم بالفعل، ولكنه في نفس الوقت يرغب الوصول إلى شريحة أكبر تُثيحه هذه الأسواق الالكترونية الكبيرة، وبالتالي اتساع نطاق الشريحة المستهدفة وإتاحة المبيعات من أكثر من نقاط بيع إلكترونية مختلفة غير موقع البائع الخاص.

هناك الكثير من الأسواق العامة الالكترونية، ومن هذه الاسواق [موقع أمازن العالمي](#)، و [موقع إي باي](#)، وكذلك [موقع سوق](#) في الوطن العربي، وتقوم جميع هذه المواقع بتحصيل نسب معينة على أي حركة بيعية تتم من خلال منصتها، وفي نفس الوقت توفر على البائع المجهود الكبير في ان يكون لديه موقع خاص به وتجعل التركيز الكامل لديه في تأمين المنتجات وشحنها إلى العميل حال الشراء، وفي نفس الوقت يوفر للعميل المنصة الامنة للشراء والتسوق بأمان وراحة بال بأن



جميع الموردين وأصحاب المنتجات قد تم التأكد من مصداقيتهم بالإضافة لمنتجاتهم ايضاً ، والتأكيد على حماية امواله في حالة وجود أي خلاف أو نزاع مع البائع.

إذاً فمثل هذه المواقع تقوم مقام السوق الكبير أو ما يطلق عليه (مال) (Mall)، أو الأسواق المركزية الإلكترونية، وتقدم بيئة ربحية لجميع الأطراف، (بائع ومشتري بالإضافة لمقدم الخدمة أو السوق الإلكترونية الجامع بينهما).

بإمكان الجميع الاستفادة من هذه المواقع، وسأحاول ان اضع بين ايديكم بعض النقاط التي يجب الانتباه لها أثناء التعامل وعرض المنتجات وبيعها عبر هذه المنصات، وسأبدأ بمنصة أمازون.

## تنويه:-

يجب التنويه إلى نقاط هامة منها:

- 1- لا حاجة للحصول على رخصة تجارية معينة من قبل الجهات الرسمية في الدولة منشاء المنتجات أو الشحن، ولا حتى في الولايات المتحدة الأمريكية.
- 2- يسمح أمازون للكثير من تجار التجزئة ببيع المنتجات عبرها، حيث يقوم الملايين من المتسوقين المهتمين بزيارات متعددة يومياً، هذا يخلق فرصة كبيرة جداً للبائعين (كبار الحجم أو صغارهم)، ومن السهولة البدء في بيع المنتجات من خلال أمازون في غضون ساعات.
- 3- الشيء الرئيسي هو أن نتذكر أن أمازون ليست مجرد متجر للبيع بالتجزئة على الانترنت، ولكنه أكبر موقع سوق للتجارة الإلكترونية في العالم، وحجم الأعمال والمنتجات التي يتم تداولها يوميا كبير جداً، أي انه السوق المركزي الأول على الانترنت.



## معلومات للبديء:-

هناك نوعين من المعلومات يجب تجهيزها للبدء في التعامل مع موقع أمازون

### 1- معلومات البائع:-

ويحتاج البائع لتجهيز بعض المعلومات قبل البدء في البيع عبر أمازون منها:-

### تجهيز المعلومات التجارية:

ولأن أمازون العلامة التجارية الإلكترونية الأكثر احتراماً على الانترنت، فمن المنطقي ان يتم الاهتمام بهذه المعلومات من قبل الشركة لجميع المتعاملين معها في البيع، ومن هذه المعلومات:

- أ- اسم العلامة التجارية (والتي ستظهر في صفحة البائع للمتسوقين)،
- ب- الاسم التجاري القانوني (إن وجد)،
- ت- عنوان البريد الإلكتروني لخدمة العملاء،
- ث- رقم هاتف لخدمة العملاء،
- ج- عنوان الموقع الفعلي لمكان تواجد المنتجات (من أين سيتم الشحن)،
- ح- المعلومات الخاصة بالحساب البنكي.

بالإضافة لهذه المعلومات، على البائع اختيار طريقة الشحن المستخدمة حال الارسال، وكيف سيتم احتساب أسعار الشحن بالنسبة للعميل، مثلاً:

- 1- هل سعر الشحن موحد لجميع المنتجات
- 2- أم سيكون بحسب الوزن،
- 3- أم سيكون بحسب القيمة الاجمالية للمنتجات المشتراة

ولاختيار أفضل طريقة شحن، يجب معرفة سعر الشحن التقريبي لكل منتج بحسب طريقة الارسال مقدماً قبل وضعها في الموقع، وإن لزم الامر عقد اتفاق مسبق مع شركات الشحن والتوصيل.

هناك وفي كثير من الأحيان، يرغب المتسوق في أمازون الاطلاع أكثر عن معلومات البائع قبل الشراء، وهنا يجب إضافة معلومات أخرى في قسم الاعدادات، ويحتوي الملف التعريفي الجيد لأي بائع على: -

- a. شعار البائع أو الشركة،
- b. معلومات عن البائع وتعريف بمن هو هذا البائع،
- c. معلومات مفصلة أكثر عن طرق التوصيل والشحن والسياسات التي يستخدمها البائع في جميع الحالات،
- d. سياسات البائع العامة، بالإضافة لسياسات الارجاع والاسترداد،

## 2- معلومات المنتجات :-

ويحتاج أمازون لمعرفة بعض المعلومات عن كل منتج يباع عبر منصتها ومنها بشكل رئيسي: -

amazon.com.

أ- رمز المنتج العالمي (UPC)، ولا يمكن السماح لأي منتج بالظهور في الموقع بدون هذا الرمز، وبإمكان أي بائع إنشاء ذلك الرمز لكل منتج بشكل ذاتي،

ب- رقم وحدة حفظ المخزون أو المنتج (SKU)،

ت- اسم المنتج ووصف المنتج،

ث- مواصفات المنتج على شكل نقاط متتالية (لتسهيل

المعرفة السريعة بمواصفات المنتج)،

ج- قائمة بالكلمات الرئيسية والمفتاحية ذات الصلة

بموصوف وماهية المنتج (لتسهيل عملية البحث

والوصول للمنتج)،

ح- القسم أو الفئة التي يجب ان يدرج ضمنها المنتج (وفي

الغالب تكون هذه الأقسام معدة وجاهزة سلفاً من قبل

أمازون).

خ- هناك خاصية جميلة لدى أمازون تستخدم في الإسراع

من عملية إدخال المنتج ووضعه في الموقع، تعتمد هذه الخاصية على رقم تعريفي قياسي خاص

بأمازون أو ما يطلق عليه بـ ([Amazon Standard Identification Number \(ASIN\)](#))، وهو

رقم فريد يتم تعيينه لكل منتج عبر أمازون، ويستخدم في حالة تفضيل البائع استخدام نفس الصورة

والوصف الخاص بالمنتج المدرج سابقاً في أمازون، وبالتالي يتم إدراج هذا المنتج بنفس الصورة

والوصف، وتظهر جميع هذه المنتجات المتشابهة في الوصف والصورة والاسم عند البحث عنها،

وتختلف فيها الأسعار من بائع إلى آخر بالطبع.

### 3- طريقة رفع البيانات:-

يمكن التعامل مع رفع بيانات المنتجات وتحديثها في أمازون بعدة طرق منها ملفات الـ (XML)، أو الملفات النصية، أو عبر أدوات سطح المكتب أو أداة إرسال البيانات عبر الإنترنت.

بعد الانتهاء من إعداد جميع هذه المعلومات التجارية منها أو الخاصة بالمنتجات، يكون إنشاء الحساب ونشر المنتجات في الموقع سريع بشكل ملحوظ، وتقوم أمازون بمراجعة جميع الحسابات والمنتجات قبل نشرها بالطبع ولكن لا تستغرق هذه المراجعات إلا بضع ساعات فقط.

### خدمة "الوفاء عبر أمازون" :-

تقدم أمازون الكثير من الحلول والتسهيلات سواء للبائعين أو العملاء المستفيدين، ومن هذه الحلول ما يطلق عليه "الوفاء عبر أمازون" أو (fulfillment by amazon)، فما الذي تعنيه:-

وهي بمختصرها البسيط، ان يقوم البائع بإرسال كميات من المنتج المباع إلى مستودعات أمازون الخاصة، وتقوم أمازون بمراجعتها ومن ثم تغليفها وإرسالها لكل عميل يقوم بالشراء الفردي لذلك المنتج (عن طريق أمازون وليس عن طريق البائع، واحتفاظ البائع بالقيمة بالطبع)، وبمعنى آخر ان تتم عملية البيع بضمانات شركة أمازون.



وبذلك يتم توفير الجهد والوقت على البائع ومكان التخزين لمنتجاته وتقليل تكاليف الإرسال الفردية عليه، وتقوم بتقديم خدمة تأكيد صحة المنتج وتأمينه في حالة الخطأ أو التلف للمنتج عند الشراء من قبل العميل.

(هذا المقطع يوضح وضعية أحد مستودعات أمازون المتواجدة في أكثر من منطقة وكيف تعمل)

ولكن ما هي الاستفادة الحقيقية من هذه الخدمة غير المجانية من قبل أمازون (حيث تقوم أمازون بفرض رسوم بسيطة على البائع للاستفادة من هذه الخدمة بالطبع)؟؟

سنناقش باستفاضة هذه الخدمة هنا، وسيعرف القارئ في نهاية هذا الكتيب سبب هذه التفاصيل و الاستفادة في شرح هذه النقطة،

## الاستفادة الحقيقية من خدمة "الوفاء عبر أمازون" :-



- 1- ارتفاع نسبة المبيعات بشكل ملحوظ لدى جميع البائعين المستفيدين من هذه الخدمة، فعندما تكون المنتجات ضمن خدمات "الوفاء عبر أمازون" فإنها تتأهل بأن تكون ضمن العرض الخاص بالعملاء الذي تقدمه أمازون كذلك (حيث لم تنسى أمازون خدمة العملاء والوفاء لهم) والذي ينص على تقديم الشحن المجاني لأي طلب شراء يتجاوز إجمالية المدفوع عن 25 دولار، ولا تتوقف أمازون عند ذلك في خدمة العملاء ولكنها تتعدى إلى تقديم خدمة التوصيل خلال يومين (فقط في أمريكا) فقط للأعضاء أصحاب الاشتراك المميز (prime)، وبالتالي تحفز العميل على الشراء أكثر من منتج بوجود عرض التوصيل المجاني،
- 2- المركز التجاري الذي لا ينام؛ نعم إنه أمازون، ولان العميل وضع منتجاته بتصرف مستودعات أمازون التي تعمل 24 ساعة على مدار السنة، فضمن بذلك إرسال المنتج حال البيع مباشرة وبشكل سريع.
- 3- حرية الحركة بالنسبة للبائع، فطالما المنتج موضوع في مراكز أمازون فتجارتك الالكترونية تعمل بشكل آلي مثل الطيار الآلي في الطائرات التجارية، فالمبيعات تأتي والمنتجات ترسل وتشحن للعملاء دون الحاجة لتحريك حتى الاصبع والضغط على فأرة الكمبيوتر (طبعاً ليست بهذه البساطة الشديدة، ولكن تقاربها)
- 4- ضمان نمو مستمر للعمل التجاري الالكتروني بأقل التكاليف؛
  - a. حيث لا حاجة لمستودعات تخزين أو موظفين لإعداد المنتجات وشحنها، أي انه وببساطة يمكنك العمل من المنزل وإدارة العمل الالكتروني فقط، وبين الفينة والأخرى تقوم بشحن كمية من المنتجات إلى أمازون.
  - b. بالإمكان شحن المنتجات مباشرة من المصدر المستورد منه إلى مراكز أمازون دون المرور بنقطة البائع (طبعاً في حالة وثوق البائع بالمنتج والمورد لذلك المنتج)
  - c. إنه نموذج أعمال لتلك التي ترغب في النمو مع تقليل التكاليف الرأسمالية والتأسيسية من مستودعات وخلافة
  - d. بالإمكان استخدام هذه الخدمة المقدمة من أمازون وإرسال وشحن المنتجات المباعة عبر منصات أخرى غير أمازون مثل إي باي والأسواق الأخرى (لم أقم بتجربة هذه الخدمة من قبل، ولكنها إحدى المميزات المذكورة في الخدمة)
  - e. هناك ميزة إضافية تقدمها أمازون للبائع وذلك لتقليل تكاليف شحن المنتجات إلى مستودعاتها، حيث تتيح إمكانية إرسال المنتجات إليها عبر استخدام حسابات أمازون للاستفادة من الخفيضات الكبيرة التي تحصل عليها أمازون نفسها من قبل شركات الشحن، ما على البائع إلا تحديد حجم ووزن الحزمة أو الصندوق المحتوي على المنتجات وتقوم أمازون باستصدار ملصق أو سند الإرسال المخفض للبائع، ويتم الاحتساب لاحقاً بين البائع وأمازون (خدمة مضافة للتسهيل وتقليل التكاليف على البائع)



## رسوم خدمة "الوفاء عبر أمازون" :-

والآن لنناقش رسوم هذه الخدمة والتي يتم تحديثها أو تعديلها بشكل جزئي وبسيط من وقت إلى آخر ولكنها بالمجمل قليلة ونادراً ما يتم التعديل عليها، (بالإمكان الاطلاع على تفاصيل [أكثر من هنا](#))، وبالإمكان توقع هذه الرسوم كالتالي (بحسب أمازون):-

- f. رسوم رفع الطلب وتغليفه لكل منتج عند البيع = حوالي 1 دولار
- g. رسوم تطبق على وحدة الوزن (الرطل) = تقريباً 0.46 سنت للرطل الواحد
- h. رسوم التخزين = حوالي 0.48 سنت لكل قدم مكعب من مساحة التخزين التي تحتاج إليها

## إستراتيجيات خدمة "الوفاء عبر أمازون" :-

هناك بالطبع بعض الاستراتيجيات التي يجب اخذها بعين الاعتبار من اجل الوصول لأفضل نتائج الاستفادة من خدمة "الوفاء عبر أمازون"، وأول هذه الاستراتيجيات هو عدم إرسال مجموعة منتجات مختلفة كانت أو من نفس النوع إلى أمازون دون مراجعتها والتأكد منها كي لا تتفاجأ بوجود 100 شخص آخر يبيع نفس تلك المنتجات، وللتفكير الاستراتيجي الصحيح يمكن الإجابة عن الأسئلة التالية لفهم هذه الاستراتيجية:

- i. ما القيمة المضافة التي ستقدمها بمنتجاتك والتي تجعل من منتجاتك فريد من نوعها؟
- z. هل تستطيع أن تضيف منتجات ليست موجودة حالياً في أمازون وبحيث تتمكن من البيع دون منافسة كبيرة؟

إذا فالمفتاح الحقيقي هو وجود منتجات فريدة أو مطلوبة مع معرفة الشريحة المستهدفة للعملاء المحتملين.

## رسوم الشحن الخاصة بخدمة "الوفاء عبر أمازون" :-

هناك الكثير من المتغيرات عند إحتساب هذه الرسوم المضافة، ويعتمد هذه الإحتساب على نوعية المنتج وفي أي قسم تمت الإضافة إليه، حيث تختلف من قسم إلى آخر (أي نوعية المنتج)، ولكن بمجملها تدور هذه الرسوم بين أربعة رسوم مختلفة هي (رسوم معاملة الطلب، رسوم الرفع والتغليف، رسوم الوزن، رسوم التخزين)، وتضاف رسم آخر في حالة كان المنتج من ذوي الحجم الكبير ويسمى ذلك برسوم المعاملة الخاصة،

(من هذا الرابط بالإمكان الاطلاع على جميع هذه الرسوم)



معلومة سريعة:- وصل عدد مستودعات أمازون إلى ما يقارب الـ **80** مستودع حو العالم منها **39** فقط في **أمريكا (الرقم تقريبي)**

## البيع بدون خدمة "الوفاء عبر أمازون": -

ويطرح السؤال نفسه هنا؛ هل يجب على البائع الاشتراك في خدمة "الوفاء عبر أمازون" ام يستطيع البيع بدون هذه الخدمة؟؟



بالتأكيد يستطيع البائع ذلك، ولا تلزم أمازون أحد باستخدام هذه الخدمة المضافة منها، وبقدر ما هو جيد هو ليس بالسيئ أيضاً، وبالنسبة للمشتري (العميل) فهناك الكثير منهم من الذين يفضلون التعامل مع أمازون مباشرة (تقريباً) بدلاً من التعامل مع أكثر من بائع، ولكن هناك ميزة رائعة سواء إشتري العميل من التاجر مباشرة أو عبر خدمة الوفاء، فلا تزال جميع المنتجات موثقة ومأمنة عن طريق أمازون، ويهتم ويناضل الباعة جميعهم على البقاء ضمن هذه السوق المركزي والمحافظة على أعلاء درجات التقييم من العملاء (من أجل استمرارية البيع وتحقيق الأرباح) بالإضافة لرقابة أمازون على جميع الحركات البيعية والمعاملات التي تمر عبر سوقها وتطبيقها الصارم لسياسات خدمة العملاء، وبذلك حقق أمازون هذا النجاح الكبير.

## أنواع الحسابات في موقع أمازون: -

هناك نوعين من الحسابات لدى أمازون (والقصد هنا بالحسابات في مجمل الحديث؛ أي الحسابات التجارية الخاصة بالتجار البائعين، وليس على العملاء المشترين):

### المقارنة بين أنواع حسابات أمازون

الحساب الاحترافي	الحساب الفردي	مميزات نوع الحساب
لمن يخطط بيع عدد منتجات أكثر من 40 منتج في الشهر	لمن يخطط بيع عدد منتجات أقل من 40 منتج في الشهر	نوعية الخطة
\$39.99 في الشهر (الشهر الأول مجاني)	لا يوجد رسوم شهرية	الرسوم الشهرية
لا توجد رسوم بيع على كل منتج، ولكن يتم إحتساب رسوم التوجيه ورسوم الاغلاق المتغيرة (سيتم توضيحها لاحقاً)	0.99 سنت لكل منتج، مضاف إليها رسوم التوجيه ورسوم الاغلاق المتغيرة (سيتم توضيحها لاحقاً)	رسوم البيع
✓	✓	القدرة على إضافة منتجات جديدة وإضافتها إلى النشرة المصورة الخاصة بـ أمازون

✓	✓	إتاحة خدمة "الوفاء عبر أمازون" للعملاء المشتركين مع خدمات الشحن
✓	X	إستخدام أدوات مختلفة لرفع بيانات المنتجات
✓	X	الحصول على التقارير المختلفة للطلبات وخلافة
✓	X	إمكانية تخصيص رسوم شحن مختلفة (للمنتجات غير منتجات الاعلام الفكري)
✓	X	إمكانية تقديم التخفيضات وقسائم الهدايا والمبيعات الخاصة (لا تطبق على منتجات الاعلام الفكري)
✓	X	التأهيل للحصول على صفة التاجر المميز

كلا الحسابين سواء الفردي أو الاحترافي بإمكانهما إدراج المنتجات ضمن 22 قسم مختلف معدة مسبقاً، وهناك 10 أقسام أخرى إضافية متوفرة فقط للحسابات الاحترافية فقط والذين تقدموا بطلب أدون خاصة بذلك، [\(بالإمكان الاطلاع هنا على جميع الأقسام\)](#).

وبغض النظر عن نوع الحساب التجاري الذي يرغب البائع في استخدامه والبدء في التعامل مع أمازون (كلاً بحسب سياسته ونظريته)، [فيإمكانكم البدء من خلال هذا الرابط](#)، مع توضيح إمكانية الانتقال إلى الحساب الاحترافي من الحساب الفردي في أي وقت، أو البقاء في التعامل بالحساب الفردي بغض النظر عن عدد المنتجات المعروضة مع التنبيه على اختلاف الرسوم بين الحسابين.

## أفضلية أنواع الحسابات: -

ولفهم ذلك الفرق وأي الحسابين أفضل للبائع، لنضرب المثال التالي: -

لدى البائع 50 كتاب للبيع عبر موقع أمازون بقيمة \$5 للكتاب (في هذا المثال لم يتم التعامل بخدمات "الوفاء عبر أمازون")

ملاحظات	احترافي	فردى	التفصيل
	50	50	عدد المنتجات المباعة
	\$5.00	\$5.00	قيمة بيع المنتج
	\$39.99	0	اشترائك شهري
\$0.99 عن كل منتج في الحساب الفردي، ومجاني للحساب الاحترافي	0	\$49.50	إجمالي رسوم البيع عن كل منتج (\$0.99)
	\$67.50	\$67.50	إجمالي رسوم إغلاق متغير (مبلغ ثابت \$1.35)
	\$37.50	\$37.50	إجمالي رسوم توجيه (نسبة على قيمة المنتج 15%)
	\$144.99	\$154.50	إجمالي الرسوم
		\$9.51	الفارق بين العمولتين

نلاحظ في هذا المثال، ان الفارق كان لصالح الحساب الاحترافي بقيمة توفيرية عن الحاسب الفردي (\$9.51) مع ثبات جميع المتغيرات وسواء أُسْتُغِلت خدمات "الوفاء عبر أمازون" أم لم تُستغل في ذلك، سيضل الحساب الاحترافي صاحب الفارق،

وبالنتيجة نجد أن الحساب الاحترافي مفيد لمن لديه عدد منتجات كبير مع التأكيد على ان هذه المنتجات ذات بيع محقق وليست فقط منتجات معروضة بدون إتمام عملية البيع.

## الرسوم البيعية: -

نأتي الان إلى الرسوم الخاصة بالبيع المطبقة من قبل أمازون على البائعين، وهي متشعبة ومهمة جداً، فإن لم ينتبه البائع لهذه الرسوم قد يخسر بشكل كبير، فلنبدأ.

وقبل ذلك يجب توضيح أن رسوم الاغلاق المتغيرة تطبق فقط على المنتجات الإنتاجية ذات الطابع الفكري أو ما تسمى الإعلامية، مثل الكتب والاسطوانات المدمجة والبرمجيات والفيديوهات،

## جدول رسوم الاغلاق المتغير: -

رسوم التوجيه (نسبة مئوية على قيمة المنتج %)	رسوم الاغلاق المتغير (مبلغ ثابت على المنتج)	قسم المنتجات
15%	\$1.35	الكتب
15%	\$1.35*	أقراص مدمجة و اشربة
15%	\$1.35*	دي في دي

رسوم التوجيه (نسبة مئوية على قيمة المنتج %)	رسوم الاغلاق المتغير (مبلغ ثابت على المنتج)	قسم المنتجات
15%	\$1.35	برامج الكمبيوتر والألعاب
15%	\$1.35*	اشرطة الفيديو
8%	\$1.35	أنظمة تشغيل الفيديو
*حتى يوم 23 أبريل 2014، تثبيت رسوم \$0.80 لهذه المنتجات المباعة من خلال برنامج "الوفاء عبر أمازون"		

إن رسوم التوجيه فقط هي التي تطبق على بقية المنتجات في بقية الأقسام، ولا تطبق رسوم الاغلاق المتغيرة على هذه الأقسام، ونلاحظ تغير هذه النسبة بتغير قسم المنتج، لنلاحظ سويماً هذا الجدول طياً.

### جدول رسوم التوجيه: -

رسوم التوجيه	الحساب الاحترافي	الحساب الفردي	قسم المنتجات
15%	✓	✓	منتجات الأطفال (لا تشمل ملابس الأطفال)
15%	✓	✗	منتجات العناية الجمالية
8%	✓	✓	منتجات التصوير
8%	✓	✓	المنتجات الالكترونية
<ul style="list-style-type: none"> <li>15% رسوم على إجمالي المبيعات حتى 100 دولار، (مع حد أدنى للرسوم بقيمة 1 دولار لكل منتج)</li> <li>8% رسوم على إجمالي مبيعات أكثر من 100 دولار</li> </ul>	✓	✓	الإكسسوارات الإلكترونية
15%	✓	✗	المنتجات الغذائية
15%	✓	✗	منتجات الصحة والعناية الشخصية (بما في ذلك أجهزة العناية الشخصية)
15%	✓	✓	المنتجات المنزلية والعناية بالحديقة (بما في ذلك مستلزمات الحيوانات الأليفة)
25%	✓	✓	اكسسوارات أجهزة "كاندل"

رسوم التوجيه	الحساب الاحترافي	الحساب الفردي	قسم المنتجات
15%	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	منتجات المطبخ ومستلزماته
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 15% رسوم على إجمالي المبيعات حتى 300 دولار، (مع حد أدنى للرسوم بقيمة 1 دولار لكل منتج)</li> <li>• 8% رسوم على إجمالي مبيعات أكثر من 300 دولار</li> </ul>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	الأجهزة المنزلية الرئيسية
15%	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	الأدوات الموسيقية
15%	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	المنتجات المكتبية
6%	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	أجهزة الكمبيوتر الشخصية
15%	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	المنتجات الرياضية (لا تشمل المنتجات التذكارية)
12%	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	منتجات أدوات تحسين المنزل
15%	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	منتجات لعب الاطفال
8%	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	الهواتف الخلوية
15%	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	منتجات مختلفة أخرى
<u>هذه الأقسام طياً تحتاج إلى موافقة مسبقة حتى يسمح بإدراج المنتجات فيها</u>			
12%	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	السيارات والسيارات الرياضية
15%	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	الملابس والكماليات
20%	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	بطاقات الهدايا
12%	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	المنتجات الصناعية والعلمية (بما في ذلك المأكولات الخدمة والنظافة والصرف الصحي)
20% رسوم على إجمالي المبيعات، (مع حد أدنى للرسوم بقيمة 2 دولار لكل منتج)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	المجوهرات

قسم المنتجات	الحساب الفردي	الحساب الاحترافي	رسوم التوجيه
منتجات الأمتعة وكمايات السفر	⊗	☑	15%
الأحذية، الحقائب والنظارات	⊗	☑	15%
المنتجات الرياضية والمقتنيات الترفيهية	⊗	☑	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 20% رسوم على إجمالي المبيعات حتى 100 دولار، (مع حد أدنى للرسوم بقيمة 1 دولار لكل منتج)</li> <li>• 10% رسوم على إجمالي مبيعات أكثر من 100 دولار إلى ألف دولار</li> <li>• 6% رسوم على إجمالي مبيعات أكثر من ألف دولار</li> </ul>
الإطارات والعجلات	⊗	☑	10%
الساعات	⊗	☑	15% رسوم على إجمالي المبيعات، (مع حد أدنى للرسوم بقيمة 2 دولار لكل منتج)

هناك الكثير من القواعد والاحكام تطبيق على هذه الأقسام، وقد تتغير من وقت إلى آخر، ولمزيد من المعلومات ومعرفة أكثر يرجى الاطلاع على هذا الرابط.

### أدوات إحتساب رسوم أمازون: -

وجد في الانترنت الكثير من الأدوات لتسهيل إحتساب رسوم موقع أمازون على المبيعات، وتساعد هذه الأدوات على تجنب الخسائر واستباق وضع السعر المناسب للمنتج بعد إحتساب جميع الرسوم المختلفة، ومن هذه الأدوات: -

- الحاسبة الخاصة بموقع أمازون، والتي تساعد على إحتساب الرسوم الخاصة بخدمة "الوفاء عبر أمازون" ([يمكن الوصول إليها من هنا](#)).
- بالإضافة لموقع [الاحتساب المساعد والوصل إليته من خلال هذا الرابط](#).
- أو حاسبة إحتساب رسوم أمازون ([الرابط التالي](#))
- أو حاسبة سوق أمازون ([الرابط هنا](#))

بغض النظر عن أي أداة تستخدم هنا، فكلها تساعد على إتخاذ القرار السعري الصحيح وتقليل مخاطر الخسارة.

## استفادة البائع العربي من موقع أمازون وخدماته: -

يجب توضيح سبب التركيز على خدمة "الوفاء عبر أمازون" في بداية هذا الكتيب، وذلك من أجل توضيح سهولة التعامل بهذه الخدمة ومدى الجدوى منها للمستخدم العربي (البائع)، حيث ستسهل عليه إرسال جميع المنتجات التي يرغب في بيعها عبر سوق أمازون مرة واحدة، ومن ثم البدء في البيع دون عناء التفكير في مشاكل التوصيل والشحن (الفردى عند البيع) وإيجاد الحلول لها (وهي أكبر عائق يواجه البائع العربي عند الرغبة في الدخول إلى السوق الأمريكية).

**إذا وبالنتيجة فالبائع العربي يستطيع الاستفادة من السوق المركزية الامازونية بشكل كبير ومربح؛ لمن يرغب بالطبع،،،. :-)**

## الخلاصة: -

نأتي إلى نهاية هذا الكتيب، أحببت فيه توضيح أهمية فهم خدمات أمازون المختلفة وفهم أسس بناء الرسوم المختلفة للموقع على البائعين مع أهمية هذا الموقع أو السوق المركزي الالكتروني سواء للبائع أو للمشتري (العميل) على حد سواء، وبالتأكيد فإن أمازون هو الراح الأول هنا بالنسبة الربحية لبقية الأطراف بالطبع.

**إعداد وشرح: شهاب حسن الفقيه**

[@shehabalfakih](https://www.instagram.com/shehabalfakih)