



## קורס Master Amazon

### כמה עובדות חשובות על המסלול

- ✓ מסלול **Master Amazon** מעניקה כלים מעשיים להצלחה באחת מפלטפורמות המסחר האלקטרוני המובילות בעולם.
- ✓ המסלול מתאים לחסרי רקע בתחום, לכל מי בהכנסה פסיבית נוספת וכן לבעלי עסקים המעוניינים להרחיב את העסק הקיים שלהם לעולם המסחר האינטרנטי.
- ✓ המסלול כולל התנסות מעשית וליווי מקצועי הן במהלך הקורס והן לאחריו.

### תיאור המסלול

עולם המסחר האלקטרוני צובר תאוצה בשנים האחרונות ותחזיות המומחים מצביעות על צמיחה משמעותית בעשור הקרוב. שוק המסחר הגלובלי הוא עצום והמספרים מסחררים. אלפי ישראלים ומאות אלפים בעולם כבר עוסקים ומתפרנסים מהתחום.

המוסד לטכנולוגיה וחדשנות iNT בשיתוף עם **בית הספר למסחר אלקטרוני בע"מ** בנתה עבורכם את המסלול המשתלם והמקצועי ביותר בישראל ללימודי המסחר האלקטרוני. המשתתפים ילמדו לתרגם את הכשרתם לכסף (!) וזאת ללא צורך בהון עצמי, ללא סיכון כלכלי וללא נשיאה בעלויות פתיחת העסק או אחזקתו. במהלך הקורס וגם לאחריו (!) תינתן למשתתפים תמיכה וליווי פרקטי לצורך יישום אופטימלי של החומר הנלמד.

**Amazon** הינה פלטפורמת המסחר המתקדמת ביותר בעולם כיום. במסגרת מודול זה ילמדו הסטודנטים להקים תשתית למסחר, לאתר הזדמנויות ולחקור שוק, לאתר ולנהל מו"מ מול ספקים, לבדל ולמתג מוצרים, להעריך פוטנציאל ולחשב רווחיות, לבנות אסטרטגיות שיווק וקידום מתקדמות, ליצור מיקור חוץ, לנהל עסק אינטרנטי ולהתנהל בצורה פיננסית נכונה ולהיכנס לשוק המסחר העולמי בעוצמה!

### מטרת הקורס

- להכשיר את משתתפי הקורס ברמת "סוחרי על" בפלטפורמת המסחר האלקטרוני Amazon.
- להביא את משתתפיו הקורס להיות מוכוונים חשיבה למסחר אלקטרוני.
- עם סיום הקורס יוכלו כל הבוגרים להשיק מוצר ב-Amazon.
- להקנות למשתתפי הקורס את מרב הכלים, הטכניקות והניסיון המעשי הנדרשים להשתלבות בעולם המסחר האלקטרוני, באופן שיבטיח את התנהלותם הכלכלית הנכונה והרווחית – בין כשכירים ובין כעצמאיים.
- לפתוח בפני משתתפי הקורס צוהר לעולם ההזדמנויות העסקיות המגוונות במסחר האלקטרוני.

### היקף הקורס

**220 ש"ל** שעות לימוד אקדמאיות במתכונת הבאה:

- **40 ש"ל** פרונטליות
- **180 ש"ל** תרגול ועבודה עצמית.



## אוכלוסיית יעד

הקורס מיועד לחסרי רקע בתחום - בני נוער, חיילים, חיילים משוחררים, סטודנטים, יזמים, בעלי קריירה, מחוסרי עבודה וכל מי שמעוניין בהכנסה מכובדת בנוסף להכנסה הקיימת או כהכנסה עיקרית באמצעות ניהול עסק אינטרנטי בהשקעה יומית של עד 3 שעות.

הקורס גם מתאים גם לבעלי חנויות, בעלי עסקים ומשווקים המעוניינים לעבור לשלב הבא ולהרחיב את העסק הקיים שלהם לעולם המסחר האינטרנטי.

## תנאי קבלה

- ידע תפעולי וניסיון בעבודה עם מחשב
- ידע בסיסי בשפה האנגלית
- ראיון אישי עם יועץ לימודים של המוסד לטכנולוגיה וחדשנות iNT
- התחייבות עקרונית לשעתיים עבודה עצמית בכל יום למשך הקורס וחצי שנה לאחריו.
- מבחן פנימי של המוסד לטכנולוגיה וחדשנות iNT

## מתודולוגית הלמידה

הרצאות פרונטאליות, הדגמות ועבודה מעשית בסביבת הלמידה, תרגול וליווי אישי במהלך הקורס ואף לאחריו.

## סגל המרצים

למכללת נס טכנולוגיות סגל מרצים ומומחי הדרכה מהמובילים בתחום, בעלי ניסיון מעשי רב. במסלול זה ישולבו מרצים, מומחי מסחר אלקטרוני מקצוענים המרוויחים ביותר בישראל. בנוסף ישולבו אנשי שיווק, דיגיטל ומדיה מהבולטים בארץ בתחום.

את תכנית הלימוד למסחר ב-**Amazon** מובילים ליידור יעקב ואריאל אהרוני, מנהלי קמפוס Amazon בבית הספר למסחר אלקטרוני, מומחים בשיטת המותג הפרטי, המצטיינים בשיווק דיגיטלי ממוקד ecommerce והבעלים של מספר מותגים מובילים ב-Amazon.

## זכאות לתעודה תוענק למשתתפים שעמדו בדרישות הבאות:

- נוכחות של לפחות 85% ממפגשי הקורס.
- ביצוע כל מטלות החובה הניתנות במהלך הקורס.
- עמידה בהצלחה במבחנים כפי שיקבע על ידי מכללת נס.

## תוכנית לימודים מפורטת

### (1) פתיחת חשבונות וצעדים ראשונים

בחלק זה נעבור על מה נדרש ורצוי ממשתתפי הקורס, למה עליהם לצפות מהקורס ובאיזה הלך מחשבתי צריך להיות כדי לצלול אל תוך העולם המדהים של הקמת עסק מותג פרטי ב-Amazon. בהמשך יקימו משתתפי הקורס התשתיות לעסק שלהם ב-Amazon וכבר בחלק זה יתחילו לחפש מוצרים כהזדמנויות למכירה ב-Amazon.

- ציר הזמן להקמת עסק מצליח ב-Amazon
- 5 עקרונות הברזל לאסטרטגיה מנצחת
- רישום ופתיחת חשבון משווק
- קבלת עמלות מ-Amazon
- פתיחת חשבון פיוניר
- מדינות אשר לא דורשות חשבון פיוניר
- יצירת קשר עם התמיכה של Amazon

### (2) בחירת מוצר רווחי

בחלק זה ניכנס לעומק בכל הקשור לחיפוש ההזדמנויות ב-Amazon, נלמד כיצד בוחנים מוצר וכיצד מנתחים את רמת הרווחיות שלו, נלמד ממה יש להימנע כדי שהמוצר שלנו יהיה המוצר המנצח. בסוף חלק זה אמורים משתתפי הקורס לדעת מהם המוצרים שאותם בכוונתם למכור ב-Amazon.

- למה דווקא המודל העסקי של מותג פרטי ב-Amazon
- קטגוריות שיש להימנע מהן
- המפתח הראשון להצלחה מהירה
- איך לבחור מוצר למכירה ב-Amazon
- מושגי יסוד בעת בחירת מוצרים
- מושגי יסוד ב-Amazon
- בחירת מוצר מנצח מאפיינים כללים
- קטגוריות מומלצות, קטגוריות שעדיף להימנע מהם, קטגוריות שדורשות אישור מ-Amazon
- מציאת ההזדמנות הראשונית
- כיצד Amazon בנויה
- פרמטר ראשון במחקר
- חיפוש הזדמנויות דרך ה- best seller של Amazon
- חיפוש הזדמנויות מעבר ל-100 המוצרים הנמכרים
- חיפוש הזדמנויות דרך ג'אגל סקאוט



Buy box -

- Sold by Amazon
- ארגז כלים לניתוח מוצרים
- פרמטרים לניתוח מוצר מנצח
- ניתוח מוצרים לפי פרמטרים - דוגמאות חיות
- שימוש במחשבון עמלות Amazon
- טבלת אקסל ייעודית לסינון מוצרים
- תרשים זרימה למציאת מוצר
- קבלת תג בחירת מוצר

### 3) בחירת ספק ואופן נכון להתנהלות מולו

בחלק זה ילמדו משתתפי הקורס כיצד למצוא את הספקים הנכונים למוצר שלהם, כיצד לתקשר איתם נכון מה לצפות מהם, מה צריך להכין לפני ההזמנה, כיצד מבצעים הלכה למעשה הזמנה מתוך חשבון המשווק וכיצד שולחים את המשלוח הראשון בצורה הנכונה ישר לתוך מחסני Amazon

- מוצר וריאציה
- חיפוש מוצרים בסין
- פתיחת חשבון באתר הספקים הגדול בעולם
- הסבר על אתר עלי באבא
- כיצד להימנע מהצפת הודעות מספקים
- ייעול התנהלות מול ספקים
- חישוב נכון של רווחיות מוצר
- נוסחת חישוב רווחיות מוצר
- בחירת שם למותג פרטי
- בחירת אריזה מוכרת
- תרשים זרימה מציאת ספק
- קבלת תג בחירת ספק

### 4) הזמנת מוצר + העלאת דף מוצר ב-Amazon

בחלק זה ילמדו משתתפי הקורס כיצד להכין תכנית שילוח בצורה נכונה וכיצד להיערך לקראת המשלוח מהספק ל-Amazon

- שדרוג חשבון המשווק ל"משווק מקצועי"
- ברקודים וסימונים
- רכישת ברקוד upc
- יצירת ברקוד לתכנית שילוח
- הזמנת מוצרים למחסני Amazon
- יצירת תכנית שילוח למחסני Amazon



העברת כספים בצורה מאובטחת

- דרכים נוספות להעברת כספים
- טיפים למשלוחים
- מושגים בעולם השילוח
- מידע חשוב להזמנה הקרובה
- תרשים זרימה משלוחים
- קבלת תג משלוח ראשון

## 5) השקת המוצר על פי האסטרטגיה המנצחת שלנו

בחלק זה ילמדו משתתפי הקורס כיצד להכין את הקרקע לפני הגעת המוצר למחסני Amazon, כיצד להקים דף מכירה, כיצד לכתוב בצורה מוכרת בדף המכירה ואיך למלא את השדות החשובים בדף המכירה, בנוסף לכך ילמדו משתתפי הקורס כיצד לייצר תמונות מדהימות למוצריהם ולחבר את הכול באופן הרמוני במטרה להגדלת המכירות שלהם באופן בלתי רגיל.

- הכרת חלקי דף המכירה
- טקטיקה כתיבה שיווקית
- יצירת כותרת מנצחת
- כלים למציאת מילות מפתח
- כלים למציאת ביטויים
- בניית תכונות מוצר
- בניית תיאור מוצר
- שימוש בנותני שירות ופריילנסרים
- יצירת תמונות מוכרות
- מילוי שדות להקמת דף מכירה
- מילוי שדות מילות חיפוש נסתרות
- יצירת קשר עם התמיכה של Amazon
- סיכום תרשים זמינה

## 6) יצירת תנועה + טריקים של שיווק וקידום

בחלק זה ילמדו משתתפי הקורס מה מומלץ לעשות בזמן שהמשלוח בדרך, אילו צעדים חשובים ניתן לעשות לפני הגעת המוצר, כיצד להגן על זכויות המוצר שלהם ולהכין את הקרקע להשקת המוצר ושיווקו בצורה נכונה.

- רישום מותג ב-Amazon
- יצירת בונוס מתנה ללקוח להעלאת המכירות
- התחברות למערכת דיוור לקוחות
- יצירת מסרים במערכת דיוור לקוחות
- הכנת מאמרים לבלוגרים
- קבלת תג

## 7) תפעול שוטף, הגדלת העסק, פידבקים

בחלק זה יקבלו משתתפי הקורס צ'ק ליסט להשקת מוצר, ילמדו כיצד עובד מעגל הקסם של Amazon, כיצד לקבל ריוויזוס, וכיצד להביא תנועה לדף מכירה דרך מודעות Amazon

- השקת מוצר
- מעגל הקסם של Amazon
- השגת ריוויזוס ראשוניים
- צבירת ריוויזוס דרך אתרי דילים
- קידום המוצר דרך בלוגרים
- אתר הבלוגרים הגדול בעולם
- שימוש באתר Thompson
- הגנה על המלאי בזמן קידום מכירות
- יצירת קופון הנחה למוצר
- סוגים של קידום מכירות
- שליחת מוצר באופן יזום ללקוח או בלוגר
- הכרות עם מודעות Amazon
- מטרות של קמפיין פרסומי ב-Amazon
- יצירת קמפיין אוטומטי ב-Amazon
- תרשים זרימה ב-Amazon

## 8) מינוף, אוטומציה, הרחבת העסק

בחלק זה ילמדו משתתפי הקורס כיצד לעשות אופטימיזציה לעסק, כיצד לנהל בצורה יעילה את מודעות הפרסום ב-Amazon וכיצד לנהל פידבקים של לקוחות במטרה לשמור על חשבון משווק בריא.

- כיצד למשוך עוד ביקורות למוצר מלקוחות קיימים
- מקסום תנועת לקוחות
- טקטיקת שיווק להעלאת המכירות
- ניהול מתקדם של מודעות
- סוגי קמפיינים
- איתור מילות מפתח שליליות
- איתור מילות מפתח לא רלוונטיות
- איתור מילות מפתח בעלות פוטנציאל המרה
- הקמת קמפיין פרסום ידני
- תרשים זרימה של קמפיינים
- איתור מילות חיפוש רווחיות
- מעקב אחרי מילות המפתח הרווחיות



- צ'ק ליסט יומי למשווק ב-Amazon
- הזמנת מוצר עם ווריאציות
- מה זה ליטינג דילס

### 9) הפיכת העסק לפסיבי, ניהול צוות, כניסה לשווקים חדשים ומדינות חדשות.

בחלק זה ילמדו משתתפי הקורס כיצד להביא את העסק לשלב הבא, כיצד לגרום לעסק לעבוד באופן פסיבי, כיצד לנהל צוות, כניסה לשווקים חדשים ומדינות חדשות.

- מטלות שניתן להעביר לעובדים
- כיצד לשכור עובדים
- כיצד לנהל צוות עובדים
- לכנס לשווקים חדשים (לינקים מצורפים)
- צ'ק ליסט להשקת מוצרים חדשים
- השקת מוצר נוסף להגדלת העסק
- השגת מקורות תנועה נוספים
- כיצד למכור את העסק תמורת הון

### 10) קידום ממומן

מודול זה יעסוק ב-PPC מתקדם

### סיכום נושאים ושעות

ש"ל ע"ע	ש"ל פרונטליות	הנושא הנלמד
0	4	(1) פתיחת חשבונות וצעדים ראשונים
20	4	(2) בחירת מוצר רווחי
20	4	(3) בחירת ספק ואופן נכון להתנהלות מולו
15	4	(4) הזמנת מוצר + העלאת דף מוצר ב-Amazon
25	4	(5) השקת המוצר על פי האסטרטגיה המנצחת שלנו
15	4	(6) יצירת תנועה + טריקים של שיווק וקידום
25	4	(7) תפעול שוטף, הגדלת העסק, פידבקים
25	4	(8) מינוף, אוטומציה, הרחבת העסק
20	4	(9) הפיכת העסק לפסיבי, ניהול צוות, כניסה לשווקים חדשים ומדינות חדשות.
15	4	(10) קידום ממומן
<b>180</b>	<b>40</b>	<b>סה"כ Amazon</b>
<b>220</b>		

המכללה שומרת לעצמה את הזכות לערוך מעת לעת, לפי שיקול דעתה, שינויים בתכנית הלימודים, היקף שעות הלימוד, סגל המדריכים וכד', ולא יראו בכל מידע המפורט בדפי מידע של המכללה כהתחייבות כלשהי מצד המכללה.