

Formació

Escoles Agràries

Inicia't a la venda a través de marketplace on-line: Amazon, Carrefour...

Constantí, del 30 de maig al 27 de juny de 2023

Presentació i objectius

L'objectiu del curs és aconseguir que els alumnes siguin capaços de determinar si l'estratègia de venda del seu producte a través d'aquest canal (*Marketplaces*) és idoni pel seu negoci.

Es revisaran els principals models de subscripció a aquest tipus de pàgines web de venda i quins costos es poden esperar amb la seva participació.

En cas que el *marketplacing* sigui adequat pel seu negoci, acompanyar-los en identificar tots els passos a realitzar per iniciar activitat, ajudar-los a determinar una correcta estratègia de preus per obtenir beneficis i entendre totes les accions comercials possibles dins de les plataformes per promocionar la venda del seu producte.

Professorat

Alba Blanco, Analytics & Marketplaces Directora a WINBIA i docent a la Universitat Rovira i Virgili (Màster de Comunicació), així com a l'escola de Negocis TechmaBS, (cursos de Google Ads i d'Analítica Web avançada).

Realització

Lloc: EA de Mas Bové

Calendari: 30 de maig i 6, 13, 20 i 27 de juny

Horari: de 16.00 a 20.00 h

Durada: 20 h

Per a l'obtenció del certificat acreditatiu és imprescindible assistir a un mínim del 80% de les sessions

Hi col·labora



Inscripcions

Us hi podeu inscriure a l'Escola Agrària de Mas Bové mitjançant qüestionari a: [Inscripcions](#)

Coordinadora: Mònica Rodríguez, telèfon 977 343 289 ext. 17, a/e rodriguezfarran@gencat.cat

Cost: dret d'inscripció, 32 € (segons ORDRE ACC/54/2022 de 30 de març, de creació dels preus públics de les escoles agràries).

Més informació: agricultura.gencat.cat



Formació

Escoles Agràries

Inicia't a la venda a través de
marketplace on-line: Amazon, Carrefour...

Programa

SESSIÓ 1, dt. 30 de maig

16.00 - 16.30h **BENVINGUDA I PRESENTACIÓ.**

16.30 - 18.00h **D'ON SURT AQUESTA MODA AMAZON?**

Visió general del concepte *Marketplace*.

- Revisió del concepte de *marketplacings* i la seva evolució.
- Identificació dels principals *Marketplaces* a Espanya (i resta del món).
- Marketplaces* per sectors (verticals).
- Models de *fulfillment* o *stockatge* a *Marketplaces*.
- Avantatges i inconvenients dels *Marketplaces*.

18:00 - 20.00h **QUÈ HE DE SABER ABANS DE COMENÇAR A DESTINAR RECURSOS?**

Passos inicials per vendre a Amazon.

- Requisits per vendre a Amazon (per sector).
- Compte individual o compte professional.
- Plans i preus.
- Com crear un compte de venedor?
- Model de negoci a Amazon (*Private Label* o *Arbitratge*).
- Video: apertura de compte de *Seller*.

SESSIÓ 2, dt. 6 de juny

16.00 a 20.00h **QUANT COSTARÀ TOT AIXÒ?**

Tarifes a marketplaces.

- Quines són les comissions que em cobraran per vendre allà?
- Tarifes d'*stockatge* en model FBA.
- Reemborsaments, càrrecs per incompliment, gestió de concessions, ...
- Pràctica:
 - Exemple pràctic de càlcul de Tarifa de comissions per Espanya.
 - Exemple pràctic de càlcul de costos logístics FBA.
 - Exemple de com calcular els ingressos nets per producte venut.

COM TROBO EL PRODUCTE IDEAL PER VENDRE A MARKETPLACES (AMAZON I D'ALTRES)?

Investigació de productes:

- Factors principals per determinar el nostre producte ideal.
- El més venut a Amazon. *Best Seller Rank*. Amazon's Choice.
- Anàlisis o estudi de mercat.
 - Com fer un estudi de mercat?



SESSIÓ 3, dt. 13 de juny

16.00 a 20.00h **PUC PROTEGIR LA MEVA MARCA?**

Registrar la teva marca a Amazon.

- Procés de registre de marca pròpia a Amazon.
- Avantatges del registre de marques.
- Funcionalitats específiques com a fabricant.
- Tipus de relacions amb representants de la teva marca.

COM DEFINEIXO EL CATÀLEG I L'STOCK?

Proveïdors i enviaments.

- Com crear productes a catàleg.
- Codis EAN,SKU,ASIN,...
- Variants i actualització del catàleg.
- Tipus d'enviaments.
- Opcions d'aprovisionament de productes per vendre a Amazon (Pla d'enviament a FBA).

SESSIÓ 4, dt. 20 de juny

16.00 a 20.00h **VULL QUE TOTHOM EM VEGI A AMAZON, COM PUC FER-HO?**

Posicionament SEO i optimització del listing de productes.

- Concepte de posicionament orgànic a *marketplaces* (Amazon).
- Criteris pel posicionament orgànic de productes.
- Què és la *Buy Box*?
- Quins factors influeixen en guanyar la *Buy Box*?
- Cerca de paraules clau d'interès.
- Estratègies per optimitzar les fitxes de producte.
- Regles de control de preus a Amazon.

COM PUC ACONSEGUIR MÉS VALORACIONS POSITIVES PELS MEUS PRODUCTES?

Com obtindrè més valoracions i *feedback* dels clients.

- Beneficis de les valoracions a Amazon (o altres *marketplaces*).
- Què impulsa a un usuari a deixar una valoració.
- Estratègies de captació de valoracions.

SESSIÓ 5, dt. 27 de juny

16:00 a 20:00h **COM PUC FER CAMPANYES DE PUBLICITAT EFECTIVES?**

Opcions publicitàries dintre dels *marketplaces*.

- Quines opcions de promocions disposem per tipus de *marketplace*?
- Què es Amazon Advertising?
- Quins formats publicitaris trobem als *marketplaces*?
- Beneficis de fer publicitat a *marketplaces* i a Amazon.
- Què és el ACOS a *marketplaces*?
- Pràctica: com calcular el ACOS ideal pel teu producte?
- Com crear anuncis a Amazon Ads.

ESTRATÈGIES DE MARKETING DIGITAL PER VENDRE MÉS.

