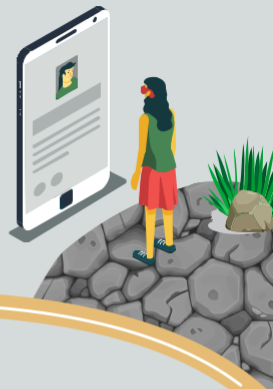


Zacznij sprzedawać na Amazon – instrukcja krok po kroku

Zacznij sprzedaż na Amazon

1. REJESTRACJA

1. Zarejestruj się na services.amazon.de
2. Podaj niezbędne informacje
3. Wybierz metodę płatności
4. Uzupełnij informacje o firmie i właścicielu
5. Wybierz rynki docelowe
6. Poznaj Seller Central



2. WYSTAWIENIE PRODUKTÓW

1. Manualnie
2. Używając Amazon Marketplace Web Service
3. Zbiorowo, używając szablonów plików Excel



! Jak przygotować listing? Sprawdź wytyczne i klasyfikację produktów.

! Nie masz kodów EAN/UPC? Zgłoś wyjątek.

Jesteś właścicielem marki? Zarejestruj ją.

Co zyskasz?

Spójny wizerunek marki

Dodatkowe narzędzia

Ochronę



3. KONFIGURACJA USTAWIEŃ KONTA

1. VAT - rejestracja »
2. Polityka prywatności »
6. Odstąpienie od umowy »
5. Koszty przesyłki



Fulfilment by Amazon (FBA)

Jeśli wybierzesz FBA, Amazon zajmie się logistyką (składowanie, pakowanie, wysyłka produktów) oraz obsługą klienta.

» Fulfilment by Amazon Omzet Calculator (Beta)

3. Polityka zwrotów

6. Twoje logo

4.

START

GRATULACJE! Udało Ci się zakończyć proces rejestracji, skonfigurować konto i wystawić pierwsze produkty. Możesz zacząć sprzedawać na Amazon.



5.

MARKETING + ANALIZA

Zwiększ swoją sprzedaż online dzięki:

1. Promocjom
2. Amazon Ads
3. Większej selekcji
4. Automatyzacji cen
5. Ekspansji międzynarodowej
6. Ulepszonym kartom produktów marki własnej



Dbaj o to, aby stale monitorować swój Sales Dashboard i Account Health Dashboard !

6.

OBSŁUGA KLIENTA

Zadbaj o pozytywne opinie klientów dzięki zapewnieniu wysokiej jakości obsługi. Jeśli korzystasz z FBA, Amazon w Twoim imieniu obsłuży klientów w ich lokalnym języku.

» Obsługa klienta - sprzedaż międzynarodowa

W celu uzyskania dodatkowych informacji, skontaktuj się z Seller Support



Zaczynasz sprzedaż na Amazon?

Zobacz, jak zostać skutecznym sprzedawcą na rynku europejskim. Z instrukcji dowiesz się, jak założyć konto w Seller Central — portalu sprzedawców firmy Amazon. Zapoznanie się z instrukcją będzie też pierwszym krokiem do osiągnięcia sukcesu jako sprzedawca.

Rozpoczęcie działalności w serwisie Amazon jest łatwe, wystarczy przejść prosty, 4-etapowy proces.

Etap 1: Rejestracja konta w portalu Seller Central

- 1.1 [Wybór planu sprzedaży](#)
- 1.2 [Utworzenie konta](#)
- 1.3 [Dane biznesowe i kontaktowe](#)
- 1.4 [Dane sprzedawcy](#)
- 1.5 [Określenie metody płatności](#)
- 1.6 [Wymagane dodatkowe informacje](#)
- 1.7 [Nadanie sklepowi nazwy](#)
- 1.8 [Uzupełnienie brakujących dokumentów](#)
- 1.9 [Witaj w gronie Sprzedawców Amazon](#)

Etap 2: Dodawanie produktów

- 2.1 [Dodanie produktu](#)
- 2.2 [Dodanie produktów poprzez funkcję „Upload”](#)
- 2.3 [Produkty wymagające zatwierdzenia](#)
- 2.4 [Zgłoszenie wyjątku](#)
- 2.5 [Program rejestru marek \(Amazon Brand Registry\)](#)

Etap 3: Konfiguracja ustawień konta

- 3.1 [Dodanie rachunku bankowego](#)
- 3.2 [Dodanie numeru VAT i włączenie bezpłatnego fakturowania](#)
- 3.3 [Wyświetlanie danych sklepu](#)
- 3.4 [Zmiana planu sprzedaży \(tzw. Selling plan\)](#)
- 3.5 [Zagraniczny VAT](#)
- 3.6 [Konfiguracja ustawień wysyłki](#)

Etap 4: Fulfillment by Amazon (FBA)

- 4.1 [Przekształcanie ofert na FBA](#)
- 4.2 [Utworzenie przesyłki przychodzącej](#)
- 4.3 [Usuwanie zapasów FBA](#)
- 4.4 [Programy FBA w UE](#)

Załącznik A: Sprzedaż w Europie

- 5.1 [VAT UE](#)
- 5.2 [Względy regulacyjne UE](#)
- 5.3 [Tworzenie ofert międzynarodowych \(BIL\)](#)

Załącznik B: Jak odnieść sukces na Amazon? - wskazówki

- 6.1 [Twórz wysokiej jakości oferty](#)
- 6.2 [Zadbaj o konkurencyjność cen](#)
- 6.3 [Promuj swoje produkty](#)
- 6.4 [Zapewnij szybką wysyłkę zamówień](#)
- 6.5 [Monitoruj wyniki](#)

Załącznik C: Materiały edukacyjne

- 7.1 [Pomoc](#)
- 7.2 [Uniwersytet Sprzedawców](#)
- 7.3 [Fora Sprzedawców](#)
- 7.4 [Wsparcie Sprzedawcy](#)

1 Rejestracja konta w portalu Seller Central

1.1 Wybór planu sprzedaży

Zanim przystąpisz do rejestracji, wybierz swój plan sprzedaży. Z uwagi na ograniczone funkcjonalności w planie indywidualnym, niniejszy przewodnik dedykowany jest sprzedawcom profesjonalnym.

	INDYWIDUALNY	Rekomendowany plan PROFESJONALNY
Ile kosztuje?	0,99 EUR / sprzedany produkt + procentowa prowizja od sprzedaży*	39 EUR (bez VATu) / miesiąc + procentowa prowizja od sprzedaży*
Który wybrać?	Wybierz plan indywidualny, jeśli: - planujesz sprzedawać mniej niż 40 produktów miesięcznie - nie planujesz reklamować swoich produktów - nie planujesz używać zaawansowanych narzędzi sprzedażowych	Wybierz plan profesjonalny, jeśli: - planujesz sprzedawać więcej niż 40 produktów miesięcznie - chcesz reklamować swoje produkty - chcesz korzystać z zaawansowanych narzędzi sprzedażowych takich jak integracja z API czy raportowanie sprzedaży - Chcesz sprzedawać produkty w kategoriach wymagających zgody Amazon

*Prowizje od sprzedaży zależą od kategorii i wynoszą od **7%** do **15%**. Prowizje naliczane są od ceny końcowej dla konsumenta (czyli cena produktu + koszt przesyłki).

Za książki, muzykę, wideo, DVD, oprogramowanie i gry wideo pobierana jest opłata za zarządzanie w wysokości **0,81 — 1,01 EUR** za przedmiot.

Sprawdź, ile wyniesie Twoja prowizja korzystając z tego [kalkulatora](#).

1.2 Utworzenie konta

Aby utworzyć nowe konto sprzedawcy Amazon, 1) kliknij „Erstellen Sie Ihr Amazon-Konto”, 2) podaj swoje imię i nazwisko, adres e-mail i hasło, 3) kliknij „Weiter”.

Anmelden

E-Mail-Adresse oder Mobiltelefonnummer

Passwort [Passwort vergessen](#)

Weiter

Angemeldet bleiben. [Details](#) ▾

Neu bei Amazon?

1 **Erstellen Sie Ihr Amazon-Konto**

Konto erstellen

2 **Kontoname**

Tutaj wpisz swoje imię i nazwisko

E-Mail

Passwort

mindestens 6 Zeichen

i Passwörter müssen mindestens 6 Zeichen lang sein.

Passwort nochmals eingeben

3 **Weiter**

Sie haben bereits ein Konto? [Weiter](#) ▸

Jeśli już posiadasz konto na Amazon (jako konsument), do rejestracji konta sprzedawcy użyj innego adresu email. Pamiętaj też, że jako sprzedawca nie możesz mieć więcej niż jednego konta.


1.3 Dane biznesowe i kontaktowe

Wybierz kraj, w którym mieści się siedziba Twojej firmy i podaj jej oficjalną nazwę (bez polskich znaków). Jeśli nazwa jest za długa, wpisz skrót np. Sp. z o.o. (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością), P.H.U. (przedsiębiorstwo handlowo-usługowe), etc.


Jeśli rejestrujesz się jako jednoosobowa działalność gospodarcza, wybierz kraj zamieszkania i podaj swoje imię i nazwisko.

Zanim przejdziesz dalej, zapoznaj się z umowami i zasadami firmy Amazon.


Before starting,
please ensure you have the following ready




Business info / Contact details



Mobile or Telephone number



Chargeable Credit Card



Personal ID details

We may also require additional information or documents to complete your registration.

Where is your business located?

Poland ▾

If you don't have a business, select your country of residence

What is the type of business you have?

Privately-owned business ▾

Registered business Name (Must match business registration document)

Business name as it appears on business registration docum

By clicking on Agree and Continue you agree and accept the following policies, agreements and notices

- [Amazon Payments UK Agreement](#)
- [Amazon Payments Europe Agreement](#)
- [Amazon Services Europe Business Solutions Agreement](#)
- [Amazon Payments Europe – Selling on Amazon Acceptable Use Policy](#)
- [Selling on Amazon Fee Schedule , International Seller Rules](#)

Agree and Continue

Po kliknięciu przycisku „Agree and continue” zostanie wyświetlona prośba o podanie adresu firmowego, numeru telefonu, numeru rejestracyjnego firmy oraz głównej osoby do kontaktu. Jeśli rejestrujesz się jako jednoosobowa działalność gospodarcza, podaj informacje dotyczące sprzedawcy (patrz następny punkt). Po wprowadzeniu wszystkich informacji kliknij przycisk „Save and Continue”.

1 Business Information 2 Seller Information 3 Payment Information 4 Additional Information 5 Store Name

Business Information for New EU Seller

Registered Business Address

United Kingdom Postcode

House number or building Street

City / Town County

Business Phone Number

+44 7400 123456

Company Registration Number

Primary contact person, Full name as it appears on the passport or ID

Title First name Middle Name Surname(s)

Save and Continue

Tutaj wpisz numer VAT-UE (czyli NIP poprzedzony przedrostkiem PL). Dla podmiotów zarejestrowanych w KRS powinien to być numer KRS.

1.4 Dane sprzedawcy

1.4.1 Główna osoba do kontaktu

Podaj informacje dotyczące głównej osoby do kontaktu. Jest to osoba, która ma dostęp do rachunku płatniczego Amazon, przekazuje informacje rejestracyjne w imieniu posiadacza rachunku (zarejestrowanego sprzedawcy) oraz inicjuje transakcje, takie jak wypłaty czy zwroty. Działania podjęte przez główną osobę do kontaktu uznaje się za podjęte przez posiadacza rachunku.

Business Information ✓ Seller Information 2 Payment Information 3 Additional Information 4 Store Name 5

Personal Information for John Smith

Country of Citizenship

Country of Birth **Date of Birth**

Identity Document **Date of Expiry**

Residential Address

1, Great Russell St, Bloomsbury, LONDON, WC1B 3DG, GB
[View all saved addresses](#)

Add another address

Mobile number

[Don't have a mobile number?](#)

[+ Add beneficial owner](#)

I confirm that I have added all the beneficial owners of the business.

1.4.2 Weryfikacja telefoniczna

Po wprowadzeniu numeru telefonu głównej osoby do kontaktu, zostaniesz poproszony o jego weryfikację przy pomocy 6-cyfrowego kodu PIN. Kod możesz otrzymać poprzez automatyczne połączenie telefoniczne lub w wiadomości SMS.

Z menu rozwijanego, wybierz kraj operatora telefonicznego, a następnie wprowadź prawidłowy numer telefonu (bez numeru kierunkowego). Wybierz język, w którym chcesz odebrać połączenie lub wiadomość SMS i kliknij „Call me Now” lub „Text me Now” w zależności od preferowanej przez Ciebie metody kontaktu.

W ciągu kilku sekund otrzymasz połączenie telefoniczne lub wiadomość SMS od firmy Amazon z jednorazowym numerem PIN. Wprowadź ten numer i kliknij przycisk „Verify”. Po poprawnym wprowadzeniu numeru PIN otrzymasz potwierdzenie, że weryfikacja została zakończona pomyślnie.

Na tym etapie będziesz mieć również możliwość określenia, czy główna osoba do kontaktu jest właścicielem rzeczywistym firmy (beneficial owner).

1.4.3 Informacje o właścicielu rzeczywistym

Właściciel rzeczywisty to osoba fizyczna, 1) do której należy przedsiębiorstwo, 2) która kontroluje je poprzez bezpośrednio lub pośrednio posiadanie ponad 20% udziałów lub głosów, 3) która w inny sposób sprawuje kontrolę nad zarządzaniem przedsiębiorstwem.

W przypadku, gdy dane właściciela rzeczywistego nie pokrywają się z danymi głównej osoby do kontaktu, podaj szczegółowe informacje dotyczące każdego z właścicieli rzeczywistych. Po wprowadzeniu wszystkich wymaganych informacji, zaznacz pole na dole strony potwierdzające, że dodano wszystkich właścicieli rzeczywistych firmy i kliknij „Save and Continue”.



+ Add beneficial owner
 I confirm that I have added all the beneficial owners of the business.

Save and Continue

1.5 Określenie metody płatności

Metoda płatności łączy podstawową metodę płatności w serwisie Amazon z Twoim kontem. Tutaj będzie konieczne dodanie ważnej karty kredytowej. Podanie danych karty kredytowej nie jest jednoznaczne z jej obciążeniem. Amazon zweryfikuje i zatwierdzi Twoją kartę kredytową, a dopiero później pobierze opłatę subskrypcyjną. Dane konta możesz edytować po rejestracji. Możesz również dodać nowe konto bankowe.

Po wprowadzeniu wymaganych informacji kliknij „Save and Continue”, aby przejść do następnego etapu.

Business Information Seller Information **Payment Information** Additional Information Store Name

Set up your payment methods

Your selling plan - Professional selling plan [view plan details](#)

Charge Method

Card Number Expires on: 1 / 2018

Cardholder's Name

Billing Address

1, Great Russell St, Bloomsbury, LONDON, WC1B 3DG, GB

[View all saved addresses](#)

Add another billing address

Save

Save And Continue

W pierwszym miesiącu pobrana zostanie opłata w kwocie brutto. Dodaj informacje dotyczące numeru VAT, aby kolejne płatności były pobierane w kwocie netto. Numer VAT dodasz w ustawieniach konta („Settings” → „Account Info”, w sekcji „Tax information”. Amazon wystawi fakturę i prześle ją mailem na podany podczas rejestracji adres.

1.6 Wymagane dodatkowe informacje

Zgodnie z przepisami Unii Europejskiej, aby rozpocząć sprzedaż w serwisie Amazon i otrzymywać wpływy z transakcji na europejskich rynkach, Amazon Payments Europe poprosi Cię o dostarczenie informacji o Tobie i Twojej firmie. Oznacza to, że Amazon może wymagać zweryfikowania informacji podanych przez Ciebie podczas procesu rejestracji konta, zwracając się o udostępnienie takich dokumentów jak: dowód tożsamości, zezwolenia firmowe czy wyciągi bankowe.

Business Information ✓ Seller Information ✓ Payment Information ✓ **Additional Information** 4 Store Name 5

We'll need some additional proofs for your information

If you do not have the required documents right now, you can provide these later and start with [listing your products](#).
These documents will be needed to verify your information before your products go live.

New EU Seller [edit information](#)

Charity

Charity Registration Number: 123456789

Proof of Registration: Document should have been issued on or after 21 Apr 2018

Statutes (by-laws/articles of association): Business name on submitted Statutes should be 'New EU Seller'. Submitted Statutes should contain 'Articles of Association', 'Memorandum of Association' and 'Statement of Capital/Annual Return/Share allotment document'.

Residential Address: 1, Great Russell St, Bloomsbury WC1B 3DG

Proof of Address: Document should have been issued on or after 21 Apr 2018

John Smith ▼

Primary contact and beneficial owner for New EU Seller

i Additional documents required

Letter of authorisation issued to John Smith ▼

Primary contact for New EU Seller

i Additional documents required

1.7 Nadanie sklepowi nazwy

Podaj nazwę Twojego sklepu na Amazon. Ta nazwa będzie wyświetlana klientom Amazon kupującym Twoje produkty. Może się ona różnić od nazwy Twojej firmy. Po wprowadzeniu tych informacji kliknij przycisk „Start listing your products”, aby zakończyć proces rejestracji.

Jeśli wybrana przez Ciebie nazwa sklepu już jest zarejestrowana na Amazon, podaj inną nazwę.

The screenshot shows the Amazon Seller Central registration progress bar at the top, with five steps: Business Information, Seller Information, Payment Information, Additional Information, and Store Name. The first four steps are marked with green checkmarks, while the fifth step, Store Name, is marked with a red circle containing the number 5. Below the progress bar, the main content area displays the text "Welcome to Amazon Seller Central" and "Sell up to EUR 15,000 with your Selling on Amazon payment account." It also includes a paragraph about the disbursement limit and a text input field labeled "Enter a name for your store". A yellow button labeled "Start listing your products" is positioned below the input field.

1.8 Uzupelnienie brakujacych dokumentow

Po zakończonej rejestracji, na żółtym polu na stronie głównej zobaczysz komunikat:


The screenshot shows the Amazon Seller Central dashboard. At the top, there is a navigation bar with links: Catalogue, Inventory, Pricing, Orders, Advertising, Stores, Reports, Performance, Apps & Services, and B2B. Below the navigation bar, there is a summary section with a globe icon, a dropdown menu showing "5", and three data points: "ORDERS" with a value of "0", "7 DAYS SALES" with a value of "€0.00", and "BUYER MESSAGES" with a value of "0". Below this section, there is a teal banner with the text "Read the latest COVID-19 related announcements >". At the bottom, there is a yellow notification box with the text: "Additional information is required to open your Selling on Amazon payment account. Please provide the requested information immediately. To provide the required information, please [click here](#). The additional information required is highlighted in red."

Będzie on widoczny, dopóki nie uzupełnisz wszystkich wymaganych dokumentów. Aby to zrobić kliknij „click here”. Dokumenty możesz również dodać wchodząc w ustawienia konta („Settings” → „Account Info”).

Mechanizm dodawania dokumentów jest prosty:

- 1) kliknij na zaznaczoną na czerwono sekcję wymagającą uzupełnienia,


Business Information


1  **Identity Information**

- Transfer Legal Account
- Business Address
- Your Merchant Token
- Display Name


Language for feed processing report

- 2) kliknij „Expand”, aby uzyskać szczegółowe informacje na temat brakujących dokumentów i możliwość ich dodania






2 [Expand ▶](#)

 Upload the required document(s) in this section.

3) dodaj dokument(y),

[edit information](#)

Legal Business Name

Tax Identification Number(NIP)

Proof of Registration

Registered Business Address

4) kliknij „Submit for verification”

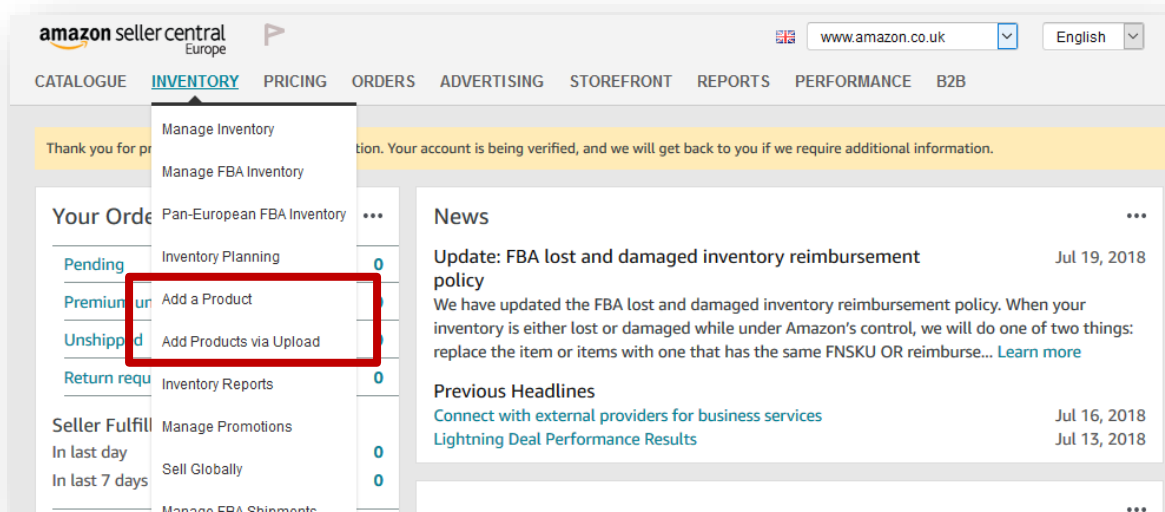
Dokumenty akceptowane są w następujących językach: angielski, niemiecki, francuski, hiszpański lub włoski. W przypadku dostarczenia dokumentów w innym języku, możesz zostać poproszony o ich przetłumaczenie. Tłumaczone dokumenty należy połączyć w jednym pliku PDF – najpierw tłumaczenie, poniżej oryginał.

1.9 Witaj w gronie Sprzedawców Amazon

Gratulacje! Za Tobą pierwszy etap, jakim było utworzenie konta sprzedawcy. Przejdź do kroku drugiego, aby rozpocząć sprzedaż na Amazon.

2 Dodawanie produktów

Amazon oferuje różne opcje tworzenia i dodawania ofert. Z zakładki „Inventory”, znajdującej się u góry strony, wybierz z menu rozwijanego „Add a Product”, by dodać pojedynczy produkt lub „Add Products via Upload”, by dodać wiele produktów jednocześnie.

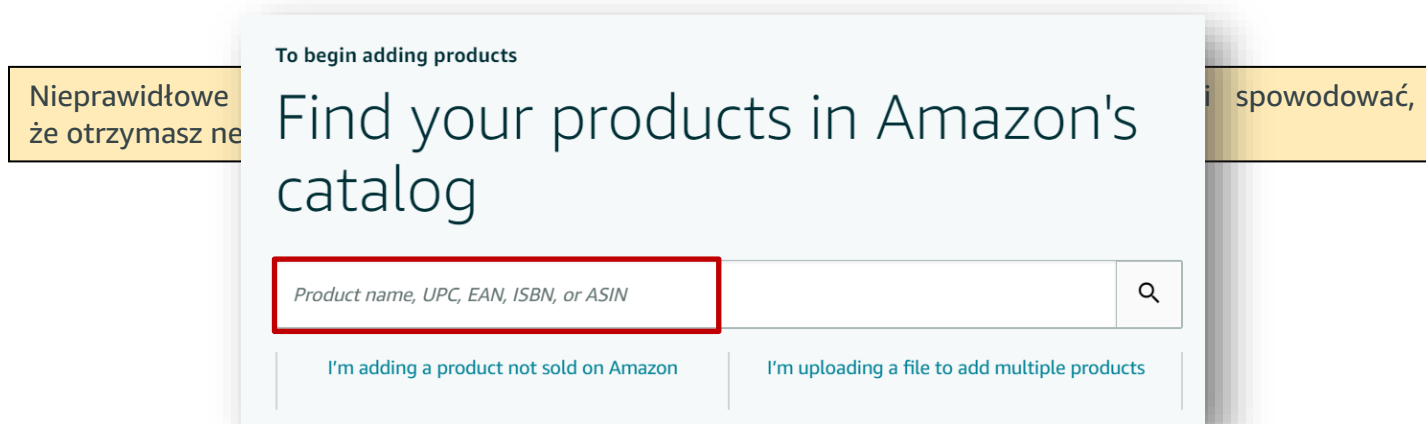


2.1 Dodanie produktu

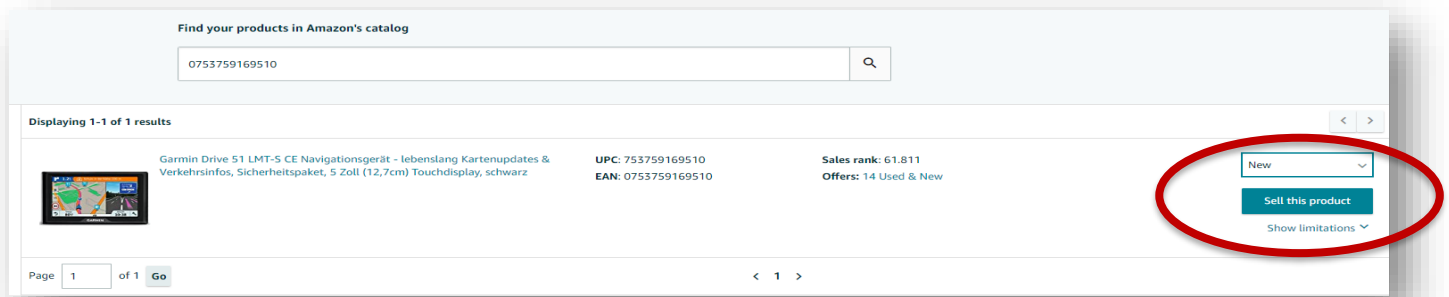
Klikając „Add a Product” możesz dodawać produkty i nimi zarządzać. Jest to bardzo łatwy sposób na stworzenie jednej lub kilku ofert.

2.1.1 Wystawienie produktu istniejącego w katalogu Amazon

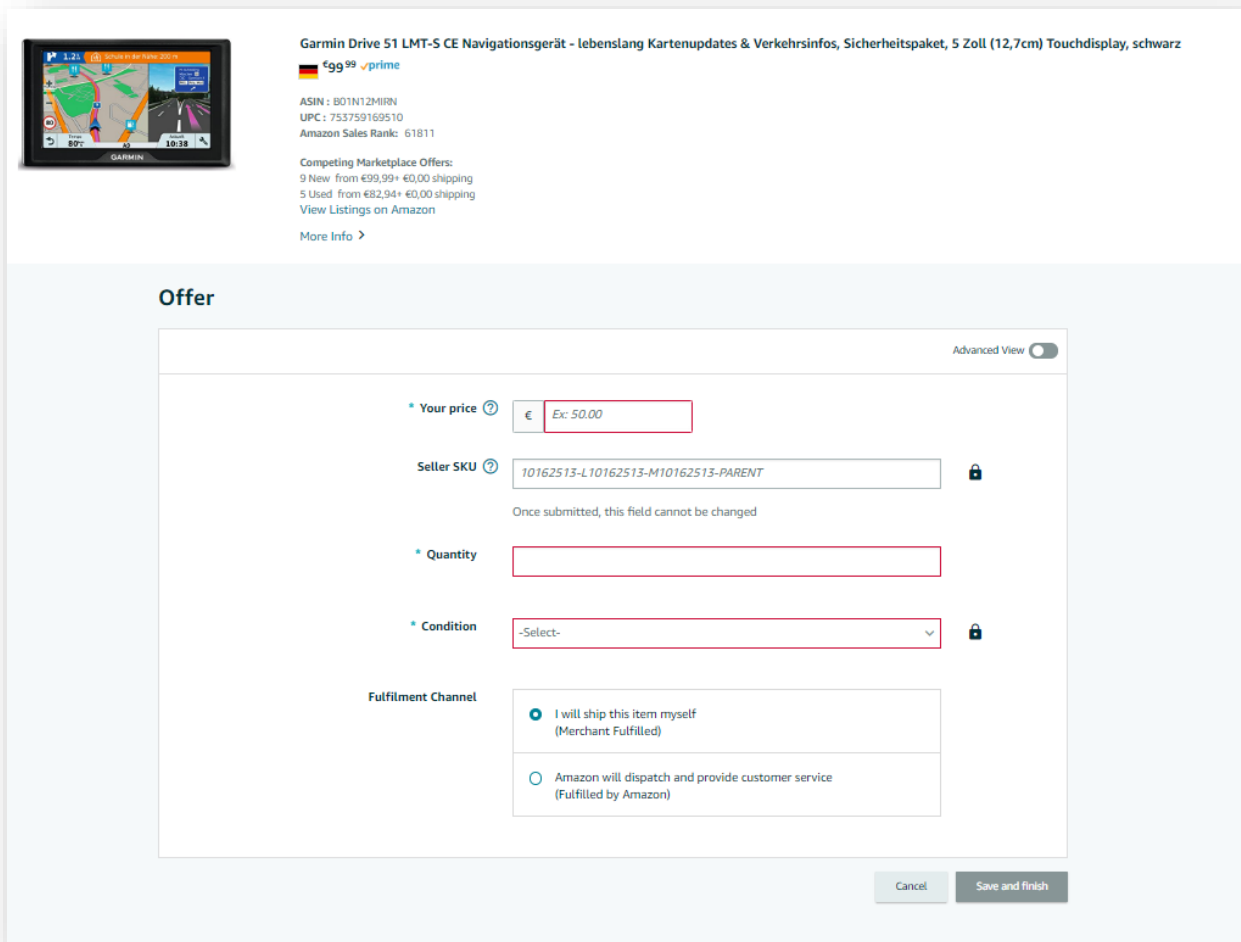
W katalogu Amazon wyszukaj produkt, który chcesz dodać. Możesz to zrobić przy pomocy nazwy produktu lub jego zewnętrznego identyfikatora np. UPC, EAN czy ISBN. Po wprowadzeniu kryteriów wyszukiwania, kliknij ikonę lupy. Jeśli produkt znajduje się już w katalogu Amazon zostanie on wyświetlony po odświeżeniu strony.



Kiedy znajdziesz produkt, upewnij się, że jego parametry dokładnie odpowiadają parametrom oferowanego przez Ciebie produktu. Następnie kliknij przycisk “Sell this product” i uzupełnij szczegóły oferty.



Podaj niezbędne informacje takie jak SKU sprzedawcy (unikalny identyfikator), cena, ilość, stan (nowy/używany) i opcje wysyłki, a następnie kliknij „Save and finish”.



Dodaną ofertę możesz przeglądać i edytować – wystarczy z menu górnego w Seller Central wejść do zakładki „Inventory”, a następnie „Manage Inventory”.

2.1.2 Wystawienie nowego produktu w katalogu Amazon

Jeśli dodajesz produkt marki własnej lub artykuł, którego nie ma jeszcze w katalogu Amazon, kliknij „I'm adding a product not sold on Amazon”.

To begin adding products

Find your products in Amazon's catalog

Product name, UPC, EAN, ISBN, or ASIN

I'm adding a product not sold on Amazon

I'm uploading a file to add multiple products

Wybierz odpowiednią kategorię dla swojego produktu, a następnie kliknij „Select category”.

Select a product category

Choosing the best category ensures that you see the most appropriate data fields for your product. Browse the categories directly or use search. [See if your product already exists on Amazon.](#)

Favorites

You haven't added any favorite categories yet.

Browse

Select a category

- ☆ Auto & Motorrad >
- ☆ Baby >
- ☆ Baumarkt >

Kliknij na kolejne karty znajdujące się u góry strony, aby uzupełnić ofertę produktu. Pola oznaczone gwiazdką są obowiązkowe i nie mogą pozostać puste.

Uzupełnij wszystkie zakładki

Vital Info Variations Offer Images

Advanced View

Car > Other (car & motorcycle)

Przełącz na widok zaawansowany, aby wyświetlić wszystkie opcje

i When multiple sellers sell the same product through a single detail page, we combine and present the best product data to ensure customers get the best experience.

* Item Name (aka Title) ? Wellpro A111139 car care professional set, 4 pieces

Product ID 5279173125000 -Select-

You require a unique identifier such as UPC, EAN, or GCID to list your products. You can request exemptions to list products that do not have standard product IDs for certain categories. [Learn more](#)

* Manufacturer ? Gibson

* Brand Name ? Epiphone

* Manufacturer Part Number ? SB-122

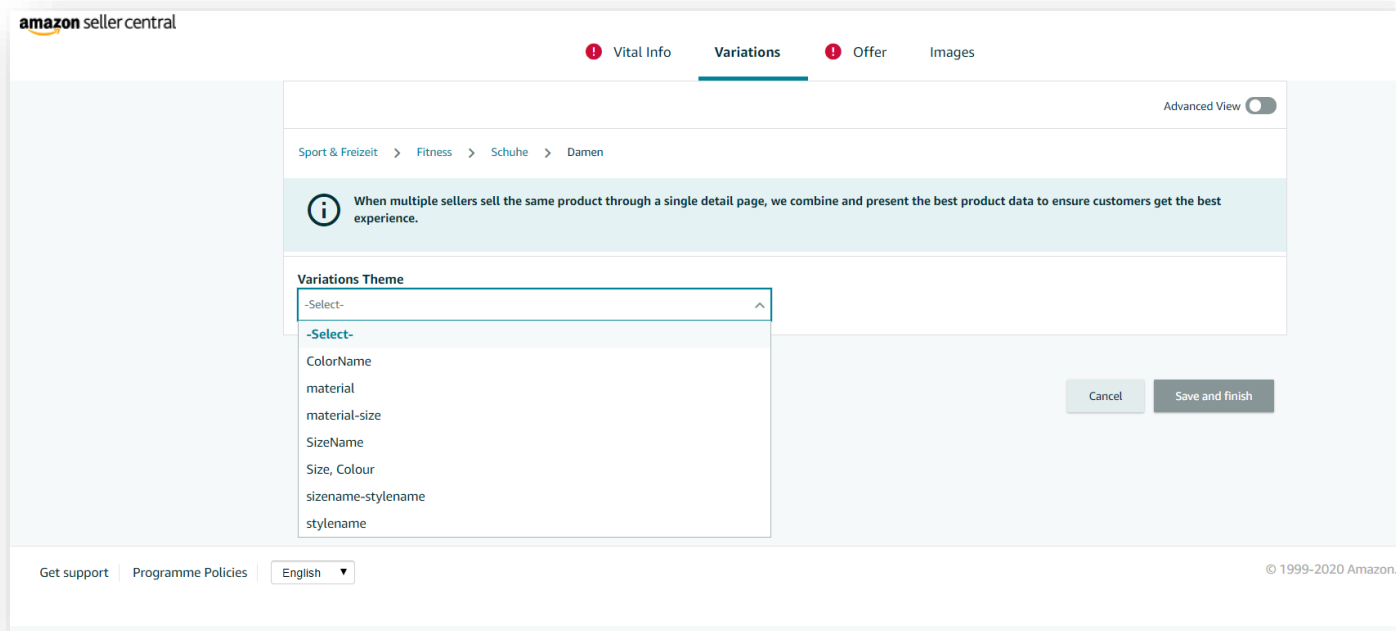
Cancel Save and finish

* Manufacturer Part Number – dodatkowa informacja dla produktów z kategorii Motoryzacyjnej

Zadbaj o odpowiednie tytuły, wyczerpujące informacje o produkcie, prezentujące w punktach jego cechy i korzyści oraz wysokiej jakości zdjęcia na białym tle. Przygotowana w ten sposób oferta będzie czytelna i atrakcyjna dla Twoich klientów. Niedostarczenie prawidłowych informacji o produkcie może skutkować zgłoszeniami dotyczącymi jakości i wycofaniem produktu z katalogu Amazon.

2.1.3 Warianty produktów

Jeśli posiadasz produkt dostępny w różnych rozmiarach lub kolorach, nie musisz dodawać każdego z tych wariantów osobno. W karcie „Variations” z rozwijanego menu „Variations Theme” wybierz tę cechę, którą różnią się dane produkty.



Mówiąc o wariantach, spotkasz się z takimi pojęciami jak wariant „nadrzędny” (parent) i „podrzędny” (child).

Przyjrzyjmy się przykładowo pewnej koszulce, która jest dostępna w czterech różnych rozmiarach. W takim przypadku naszym wariantem (elementem różnicującym produkty) będzie „SizeName”. Element nadrzędny (parent) to koszulka, a elementy podrzędne (child) to 4 rozmiary tej koszulki (S, M, L i XL).

List all your variation terms for the themes below.

For the fields below, list the variations that exist for your products. For example, if you're selling Pirate Shirts in the sizes Small, Medium, and Large, and in the colors White and Black, list all those terms. This is necessary even if you don't carry every combination, or are temporarily out of stock on some. On the next page, you'll be able to remove any invalid variations. See an example, and [Learn more](#).

Size ?

S	M	L	XL	
---	---	---	----	--

Colour ?

black	white	
-------	-------	--

Add Variations

Każdy wariant podrzędny musi zostać uzupełniony szczegółowymi informacjami o ofercie, takimi jak SKU sprzedawcy, identyfikator produktu, stan, cena i ilość. Informacje o produkcie, wprowadzone w elemencie nadrzędnym (Parent), zostaną automatycznie skopiowane do każdego elementu podrzędnego (Child).

Vital Info Variations **Offer** Images

Advanced View

Auto & Motorrad > Andere (Auto & Motorrad)

i You have the option to save as inactive now and add its offer back in later.
 Let me skip the offer data and add it later.

* Your price [?] €

Seller SKU [?]

Once submitted, this field cannot be changed

* Quantity

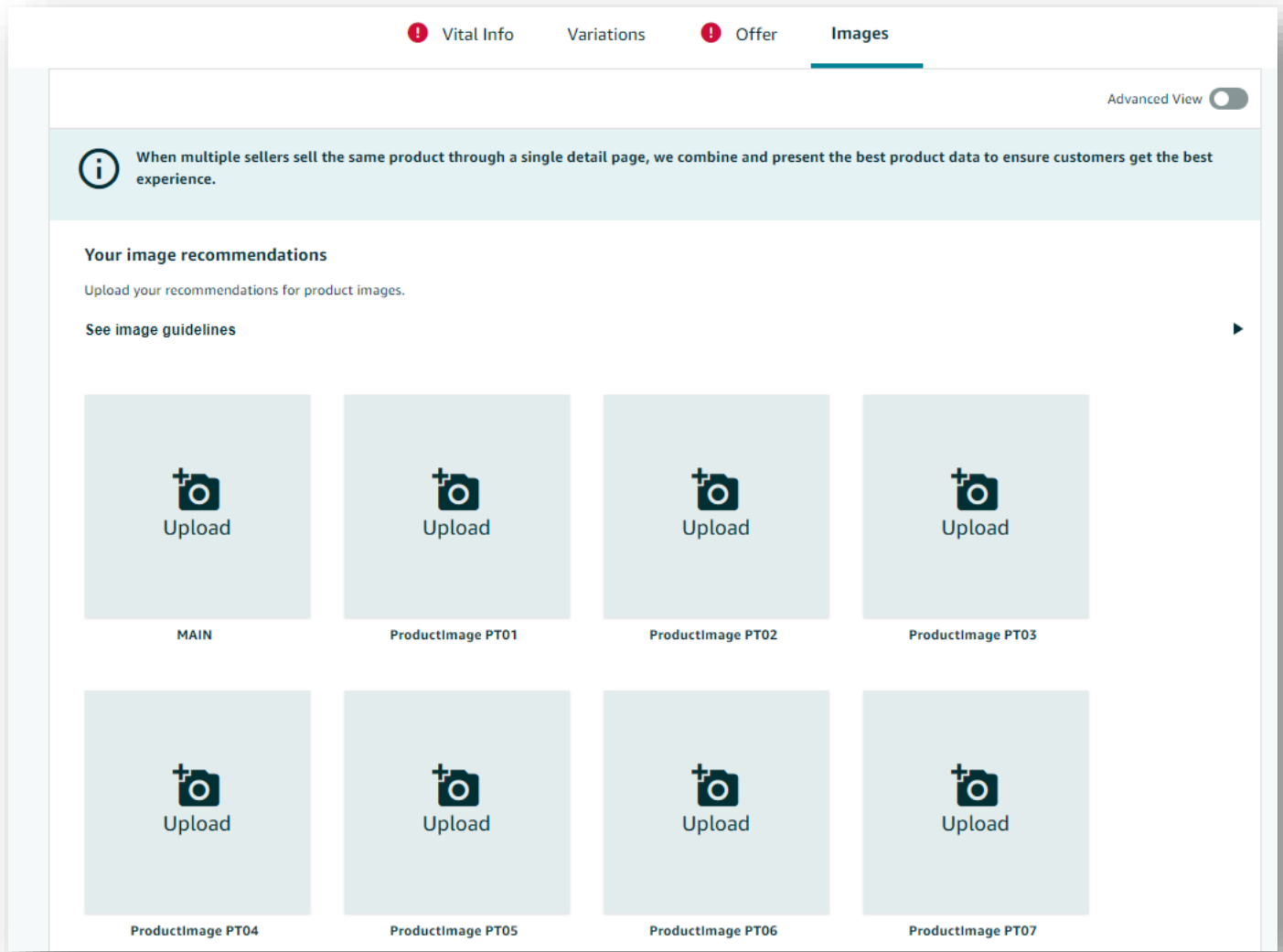
* Condition

Fulfilment Channel

I will ship this item myself (Merchant Fulfilled)

Amazon will dispatch and provide customer service (Fulfilled by Amazon)

Podczas dodawania wariantów różniących się kolorem, pamiętaj, aby do każdej oferty podrzędnej dodać zdjęcie danej wersji kolorystycznej (np. jedno zdjęcie koszulki dla oferty podrzędnej będzie przedstawiało białą koszulkę, a drugie czarną).



Kiedy dodasz już wszystkie informacje, przejdź do samego dołu strony i kliknij „Save and finish”. Twoja oferta powinna być widoczna na Amazon w ciągu kilku minut.

2.2 Dodanie produktów poprzez funkcję „Upload”

Klikając „Add Products via Upload” możesz dodawać produkty i nimi zarządzać. Jest to bardzo łatwy sposób na dodanie wielu produktów jednocześnie.

2.2.1 Masz już plik produktu?

Jeśli masz własny sklep internetowy lub używasz innego systemu do zarządzania informacjami o produkcie, możesz wyeksportować te dane do pliku Excel, pliku tekstowego lub w formacie csv. Pamiętaj, aby w pierwszym wierszu znalazły się nazwy niezbędnych atrybutów produktu takie jak: tytuł, opis, kolor, rozmiar, zdjęcie (adres URL do lokalizacji grafiki).

Każdy produkt powinien być opisany z oddzielnym wierszu.

Upload Product File

[Learn more](#) | [Leave feedback](#)

(Step 1 of 5)

Choose file

Accepted file formats: .xls, .xlsx, .txt, .csv

	A	B	C	D
1	Title	Barcode	Image	Description
2	Spark Men's Mountain Jumper	701029829077	http://myphoto.com/img1.jpg	This jumper is designed for...
3	Spark Men's Snowboard Jumper	701029829079	http://myphoto.com/img2.jpg	This jumper is designed for...
4	Spark Men's Beachfront Jumper	701029829081	http://myphoto.com/img3.jpg	This jumper is designed for...
5	Spark Women's Surfboard T-shirt	701029829083	http://myphoto.com/img4.jpg	This jumper is designed for...
6	Spark Women's Windsurf T-shirt	701029829085	http://myphoto.com/img5.jpg	This jumper is designed for...
7	Spark Women's Sailing T-shirt	701029829087	http://myphoto.com/img6.jpg	This jumper is designed for...

[Click image to download an example product file](#)

Important

- The first row of your file must contain product attribute names (e.g., title, description, colour, size, etc...)
- Each product should be listed on a separate row and have a valid barcode, title, and image
- For product images, provide the link (URL) to the image location (e.g., <https://myphoto.com/img1.jpg>)

Confirm Categories

(Step 2 of 5)

Match Product Information

(Step 3 of 5)

Create Listings

(Step 4 of 5)

Troubleshoot Issues

(Step 5 of 5)

2.2.2 Chcesz utworzyć plik produktu?

Wybierz kategorie i subkategorie produktów (możesz wybrać wiele jednocześnie) oraz typ szablonu. Ponieważ każdy produkt charakteryzuje się innymi informacjami, do wyboru masz dwa typy szablonów – „Advanced”, jeśli potrzebujesz wszystkich grup atrybutów lub „Custom”, jeśli sam chcesz wybrać te atrybuty, które są odpowiednie dla Twoich produktów.

Product Classifier:
Car > Car & vehicle electronics > Auto electronics > GPS devices

Auto electronics	>	Alarm systems	Select	Car navigation	Select
Electronic devices for motorcycles	>	Audio & Video	>	Truck navigation	Select
equipment	>	Parking aids	Select	Others (GPS devices)	Select
Others (car & vehicle electronics)	Select	Remote controls	Select		
		GPS devices	>		
		Rear view cameras	Select		
		TV & Video	>		
		Central locking systems	Select		

Summary of your selected products

Remove All	Selected classifications	Node ID	Classification Path
X	Car navigation	308230031	Auto & Motorcycle / Auto & Vehicle Electronics / Auto Electronics / GPS Devices / Auto Navigation

STEP 2: SELECT THE TYPE OF TEMPLATE

Please select a mode

Advanced Custom

The Advanced option contains all attributes groups associated with the above selected products. This option includes "Required", "Preferred" and "Optional" attribute groups.

Generate Template

Pobierz wybrany szablon (tzw. „Inventory File Template”), podaj niezbędne dane dotyczące produktu i dodaj go klikając „Upload” z zakładce “Upload your Inventory File”.

Monitoruj progres. Jeśli pojawi się jakiś błąd, popraw informacje zawarte w pliku i dodaj go ponownie.

Add Products via Upload [Learn more](#) [Selling application status](#)

[Download an Inventory File](#) [Upload your Inventory File](#) [Monitor Upload Status](#)

STEP 1 - CHECK YOUR FILE

This feature will not add products to your catalogue.

Use Check My File to

- Automatically configure variations.
- Check for common listing errors in your inventory file.

File type

File to check No file selected.

Email Alert Send an email alert when my upload is complete.

STEP 2 - UPLOAD FILE

File type

File Upload No file selected.

Email Alert Send an email alert when my upload is complete.

2.3 Produkty wymagające zatwierdzenia

Amazon jest serwisem, w którym liczy się przede wszystkim zaufanie konsumentów. Oferowane na sprzedaż produkty muszą być zgodne z obowiązującymi przepisami i regulacjami prawnymi, a także umowami sprzedawców i regulaminami firmy Amazon. Sprzedaż produktów nielegalnych, niebezpiecznych lub objętych innymi ograniczeniami – w tym produktów dostępnych wyłącznie na receptę – jest surowo zabroniona. Przed wystawieniem produktów upewnij się, że dokładnie wiesz, które produkty możesz sprzedawać. Szczegółowe informacje znajdziesz [tutaj](#).



Sony Alpha 7RM2 E-Mount Vollformat
Digitalkamera ILCE-7RM2 (42,4 Megapixel, 7,6cm
(3 Zoll) TFT-Display, 4K Video, 5-Achsen-
Bildstabilisierung, nur Gehäuse) schwarz

EAN: 4548736017719

Sales rank: 1.269

Offers: 9 Used & New

Apply to sell

Show limitations ▾

W przypadku niektórych produktów i kategorii, potrzebna będzie zgoda Amazon na ich sprzedaż. Kliknij „Apply to sell”, a następnie „Request approval”.

You need approval to sell:

- Other Sony branded products in New, Used, Refurbished, Collectible condition(s)

Request approval

However we are not accepting applications to sell:

- Products in the Camera category in Refurbished, Collectible condition(s)

Zostaniesz poproszony o przesłanie niezbędnych dokumentów. Dokumenty akceptowane są w następujących językach: angielski, niemiecki, francuski, hiszpański lub włoski. W przypadku dostarczenia dokumentów w innym języku, możesz zostać poproszony o ich przetłumaczenie.

Zwróć szczególną uwagę na to, jakie dokumenty są potrzebne i jakie wymagania muszą one spełniać.

Are you a reseller/distributor, a manufacturer, or both for the products you want to list?

- Reseller/Distributor
- Manufacturer
- Both

Submit required documents

At least 1 purchase invoice for products from a manufacturer or distributor

Document must meet the following requirements:

- Dated on or after Nov 1, 2019 (within 180 days)
- Include your name and address
- Include the name and address of the manufacturer or distributor
- Show the combined purchase of at least 10 units
- Omit pricing information (optional)
- Please note that we may verify your submitted documentation by contacting product vendors you identify in your application.

2.4 Zgłoszenie wyjątku

Aby wystawić produkty w serwisie Amazon, musisz posiadać ich Globalne Numery Jednostki Handlowej (GTIN), takie jak UPC, EAN, JAN lub ISBN. Jeśli Twoje produkty nie mają numeru GTIN, możesz złożyć wniosek o zwolnienie z posiadania GTIN. Istnieją jednak kryteria, które musisz spełnić, aby uzyskać taką zgodę. Poniższy [formularz z portalu Seller Central](#) pozwala na złożenie wniosku o zwolnienie z GTIN i sprawdzenie jego statusu.

Jeśli nie jesteś właścicielem marki, w miejscu „Brand/Publisher” wpisz „Generisch”.

Apply for GTIN exemption

You need to share the barcode number (GTIN/UPC/EAN/JAN/ISBN) for the products that you want to sell on Amazon. If your product does not have a barcode, apply for exemption below.

Note: Exemption is provided for brand and category and you do not have to apply for exemption for each product. You will be able to add as many of your products on Amazon without applying for exemption again for that brand and category.

Product category *

Brand/Publisher *

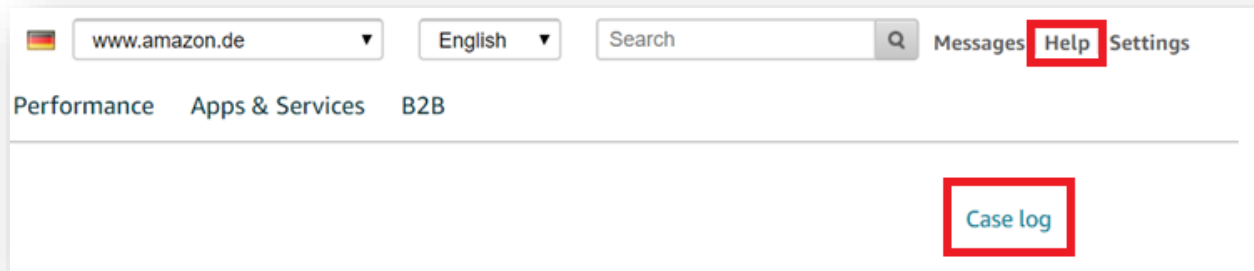
[+ Add Category](#)[+ Add brand](#)

Jeśli jestes właścicielem marki masz dwa rozwiązania:

- 1) możesz zarejestrować markę i skorzystać z benefitów oferowanych w ramach programu [Amazon Brand Registry](#)
- 2) możesz zgłosić wyjątek do produktu własnej marki. Jak to zrobić? Dowiesz się na następnej stronie.

2.4.1 Jak zgłosić wyjątek do produktu marki własnej?

1. Złóż wniosek o zwolnienie z posiadania GTIN ([tutaj formularz](#))
2. Dołącz Support Letter ([tutaj szablon](#))
3. Poczekaj na odpowiedź Seller Support (do 24h)
4. Wejdź w „Case log” (“Help” → “Case log”)



5. Otwórz odpowiedź od Supportu i wybierz „View”

Creation Date	ID	Status	Primary E-mail	Short Description	
		Answered		GTIN Exemption Request	View

6. Kliknij „Get Help” → „I need more help with this issue”

How can we help?

I need more help with this issue.

I have a different issue.

To: Amazon

Cc: ; [Edit](#)

From:

7. Dodaj zdjęcia prezentujące Twój produkt (wraz z logo) i kliknij „Send and reopen case”

[Add attachment](#)

[Cancel](#) [Send and reopen case ID](#)

2.5 Program rejestru marek (Amazon Brand Registry)

Amazon Brand Registry umożliwia ochronę zarejestrowanych znaków towarowych, dzięki czemu możesz zwiększyć zaufanie konsumentów do produktów Twojej marki. Rejestr marek zapewnia dostęp do zaawansowanych narzędzi, pozwalających m.in. na wykrywanie przypadków potencjalnego naruszenia praw własności intelektualnej, wyszukiwanie zastrzeżonych tekstów i obrazów oraz zwiększonej kontroli nad ofertami zawierającymi nazwę Twojej marki. Więcej informacji na ten temat znajdziesz [tutaj](#).

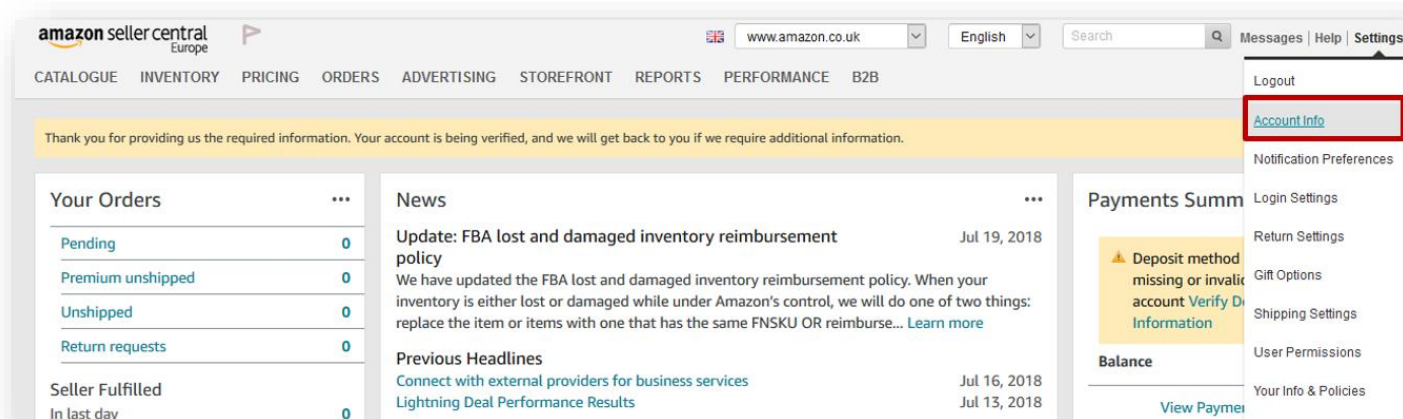
Helping you protect your brand on Amazon

Amazon Brand Registry helps you protect your intellectual property and create an accurate and trusted experience for customers on Amazon.

Get started >

3 Konfiguracja ustawień konta

Danymi konta można zarządzać poprzez ustawienia w portalu Seller Central. Kliknij „Settings” w prawym górnym rogu, a następnie wybierz „Account Info”, aby zobaczyć szczegółowe informacje dotyczące planu sprzedaży, metod obciążania i wpłat, danych biznesowych i osobistych oraz konfiguracji wysyłki.



3.1 Dodanie rachunku bankowego

Jeśli podczas procesu rejestracji nie określiłeś metody płatności, dodaj dane swojego konta bankowego teraz. Dzięki temu, gdy sprzedasz swoje produkty, Amazon będzie mógł wypłacić pieniądze na Twoje konto bankowe. Amazon nie oferuje możliwości rozliczeń przy pomocy karty kredytowej ani w systemach płatności online, takich jak np. PayPal. **Rozliczenia odbywają się za pomocą przelewów elektronicznych.**

Na koniec każdego cyklu rozliczeniowego (co 14 dni) na Twoje konto bankowe zostanie przelana kwota wygenerowanego obrotu, pomniejszona o opłatę subskrypcyjną (39 EUR) i prowizję od sprzedaży. W sytuacji, gdy saldo na Twoim koncie sprzedawcy jest ujemne, obciążona zostanie Twoja karta kredytowa.

Więcej informacji na temat rozliczeń znajdziesz [tutaj](#).

Aby dodać konto bankowe, przejdź do sekcji „Payment Information” i kliknij „Bank Account Information”. Jeśli zamierzasz sprzedawać na kilku europejskich rynkach, możesz dodać inne konto dla każdego z nich.

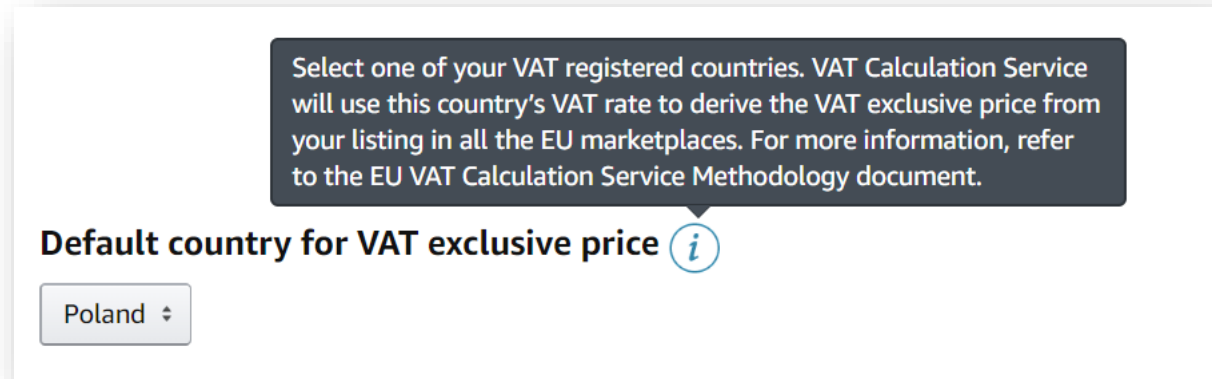
Jeśli chcesz wypłacić pieniądze, pamiętaj, że wypłata jest możliwa wyłącznie w lokalnej walucie kraju, w którym znajduje się Twoje konto bankowe. Na przykład, jeśli konto bankowe znajduje się w Wielkiej Brytanii, wypłaty można dokonać tylko w GBP, nawet jeśli konto bankowe jest w stanie przyjmować płatności zarówno w walucie GBP, jak i EUR.

W poniższej tabeli podano kraje i waluty europejskie obsługiwane przez firmę Amazon na potrzeby wypłaty bezpośredniej. Wypłaty w walutach europejskich oznaczonych symbolem (*) lub w innych obsługiwanych krajach i walutach nie uwzględnionych w tabeli są realizowane przez Hyperwallet — zewnętrznego dostawcę usług płatniczych oferującego usługi wymiany walut. Ta usługa wymaga osobnego [konta Hyperwallet](#).

KRAJ	WALUTA
Strefa euro: Austria, Belgia, Cypr, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Monako, Niemcy, Portugalia, San Marino, Słowacja, Słowenia, Włochy	EUR
Wielka Brytania	GBP
Albania*	ALL
Bułgaria	BGN
Szwajcaria i Lichtenstein	CHF
Czechy	CZK
Dania (w tym Grenlandia i Wyspy Owcze)	DKK
Chorwacja	HRK
Węgry	HUF
Norwegia	NOK
Polska	PLN
Rumunia	RON
Rosja*	RUB
Szwecja*	SEK
Turcja*	TRY

3.2 Dodanie numeru VAT i włączenie bezpłatnego fakturowania

Jeśli jesteś płatnikiem VAT, możesz skorzystać z opcji bezpłatnego automatycznego fakturowania zamówień na wszystkich europejskich rynkach Amazon. Wejdź w ustawienia („Settings”) znajdujące się w lewym górnym rogu i przejdź do informacji o swoim koncie („Account info”). Na dole strony znajdziesz sekcję poświęconą informacjom podatkowym. Kliknij „[VAT Information](#)”, aby dodać lub edytować dane. Aby skonfigurować bezpłatne fakturowanie, uzupełnij informacje znajdujące się na stronie „[VAT calculation settings](#)”. Jeśli masz wątpliwości, jakie dane podać, najedź kursorem na ikonkę „i” i wyświetl szczegółowe instrukcje.



Włączając usługę bezpłatnego fakturowania, Amazon w Twoim imieniu będzie generował faktury VAT. Zarówno Ty, jak i Twoi klienci będziecie mieć możliwość ich [pobrania](#).

Jeśli korzystasz z [Amazon Business](#) (marketplace dla klientów biznesowych), w Twoich ofertach widoczne będą ceny bez podatku VAT. Szczegółowe informacje na temat kalkulacji VATu znajdziesz [tutaj](#).

3.3 Wyświetlanie danych sklepu

Wejdź w ustawienia („Settings”) i kliknij „Account info”. W sekcji „Business Information” możesz skonfigurować nazwę i logo swojego sklepu oraz informacje o obsłudze klienta. Możesz również zmienić te dane do każdego z europejskich rynków.

3.4 Zmiana planu sprzedaży (tzw. Selling plan)

Plan sprzedaży możesz zmodyfikować w dowolnym momencie, po zakończeniu rejestracji. Aby zmienić swój plan sprzedaży wejdź w ustawienia konta („Settings” → „Account info”). Na samym dole, po lewej stronie, znajdziesz sekcję „Your Services”. Kliknij przycisk „Manage”, aby zmienić plan sprzedaży lub skorzystać z dodatkowych usług, takich jak np. [VAT Services on Amazon](#).

Your Services	Manage
Sell On Amazon	Professional (Amazon.co.uk, Amazon.de, Amazon.es, Amazon.fr, Amazon.nl, Amazon.it) Amazon Payments Europe Agreement accepted. View Amazon Services Europe Business Solutions Agreement accepted. View Amazon Payments Europe Acceptable Use Policy accepted. View
Amazon Business	Registered (Amazon.co.uk, Amazon.de, Amazon.es, Amazon.fr, Amazon.it)

3.5 Zagraniczny VAT

Jeśli sprzedajesz lub przechowujesz swoje towary w innym kraju Unii Europejskiej, z reguły musisz tam zarejestrować swoją firmę i pobierać VAT według obowiązującej stawki – chyba że wartość Twojej sprzedaży ogółem do tego kraju w danym roku podatkowym nie przekracza ustanowionego progu (szczegóły w tabeli poniżej). W celu uzyskania szczegółowych informacji skonsultuj się ze swoją księgowością lub doradcą podatkowym.

Limity VAT w krajach Unii Europejskiej

KRAJ	SPRZEDAŻ KRAJOWA	SPRZEDAŻ WYSYŁKOWA
UK	£85,000	£70,000
DE	€22,000	€100,000
FR	€82,800	€35,000
IT	€65,000	€35,000
ES	Brak limitu	€35,000
PL	PLN 200,000	PLN 160,000
CZ	CZK 1,000,000	CZK 1,140,000
NL	Brak limitu	€100,000

Kliknij [tutaj](#), aby wziąć udział w bezpłatnym teście, który pomoże Ci ustalić, czy i w jakich krajach możesz być zobligowany do rejestracji VATu. Ten test został stworzony we współpracy z partnerami z KPMG, dlatego link prowadzi do zewnętrznej strony internetowej.

3.5.1 VAT Services on Amazon

VAT Services on Amazon to wygodne i opłacalne rozwiązanie, które ułatwi Ci rejestrację i rozliczanie zagranicznego VATu. **Usługa ta jest darmowa przez pierwszy rok**, w kolejnych latach opłata wynosi €400 per kraj. Dowiedz się więcej o usługach VAT [TUTAJ](#).

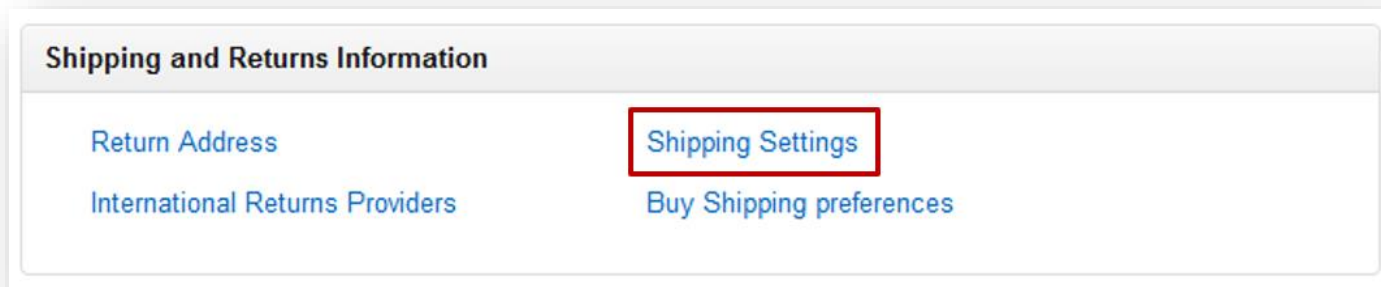
3.6 Konfiguracja ustawień wysyłki

Wysyłkę możesz realizować samodzielnie, za pośrednictwem wybranego przewoźnika, lub możesz ją zlecić firmie Amazon. To rozwiązanie nazywa się FBA (więcej [tutaj](#)).

Jeśli zdecydujesz się samodzielnie realizować zamówienia klientów, w Twojej gestii będzie dostarczanie przesyłek, obsługa klienta i zarządzanie zwrotami. Ważne, aby Twoja polityka zwrotów była co najmniej tak korzystna jak ta oferowana przez Amazon ([polityka zwrotów Amazon](#)). Zwróć również uwagę na to, aby prawidłowo skonfigurować ustawienia wysyłki dla poszczególnych rynków.

3.6.1 Ustawienia wysyłki

Wejdź w ustawienia („Settings”) i kliknij „Account info”. W sekcji „Shipping and Returns Information” wybierz „Shipping Settings”.



Kliknij „Create New Shipping Template”, aby skonfigurować nowy szablon wysyłki i nadaj mu nazwę. Szablony wysyłki umożliwiają ustawienie preferencji w zależności od modelu rozliczeń, regionu geograficznego, do którego wysyłasz swoje produkty, czasu wysyłki oraz kosztów. Do wyboru masz model rozliczeń bazujący na ilości/wadze wysyłanych produktów lub finalnej kwocie zamówienia. Możesz również tworzyć reguły wysyłki według regionu (krajowego i międzynarodowego), które będą zgodne z Twoimi opcjami wysyłki (dostawa standardowa, ekspresowa itp.) lub też edytować region (dodać/usunąć określone obszary geograficzne).

The screenshot shows the 'Create a new delivery template' form. It includes a 'Template Name' field with the value 'Template'. Below it, there are two radio button options for the 'Rate Model': 'Per Item / Weight-Based' (unselected) and 'Price Banded' (selected). The 'Price Banded' option is selected, and its description is 'Shipping rates are determined by the total amount of the order.' There is also a 'Learn more' link next to the 'Rate Model' label.

Gdy skończysz konfigurować swoje preferencje, zapisz szablon. Następnie przejdź do sekcji „Inventory” „Manage Inventory”, kliknij „Standardvorlage Amazon” i wybierz swój szablon wysyłki.

Jeśli nie przypiszesz produktów do innego utworzonego szablonu, wszystkie nowe oferty zostaną automatycznie przypisane do szablonu domyślnego („Standardvorlage Amazon”).

Możesz utworzyć do 20 szablonów wysyłki.

Status	Image	SKU Condition	Product Name ASIN	Date Created Status Changed Date	Available	Fee Preview	Price + Postage	Business Price + Postage	Lowest Price + Postage	Save all
Active							€ + €0,00 Standardvorlage Amazon	€ + €0,00 Add quantity discounts	✓ Lowest	Edit

3.6.2 Ustawienia zwrotów

W ustawieniach konta („Settings” → „Account info”), w sekcji „Shipping and Returns Information” wybierz „Return Address”. W tym miejscu możesz skonfigurować ogólne ustawienia dotyczące zwrotów, takie jak zatwierdzanie żądań zwrotów czy generowanie etykiet zwrotnych.

- Zwroty krajowe

Jeśli posiadasz adres zwrotu na terenie kraju, z którego pochodzi zwrot, to koszt przesyłki zwrotnej ponosi konsument (zwracający). Wyjątkiem są produkty z kategorii „ubrania” i „obuwie” oraz sytuacje, w których konsument otrzymał towar uszkodzony lub niezgodny z opisem. Szczegółową politykę zwrotów znajdziesz [tutaj](#).

- Zwroty międzynarodowe

W przypadku, gdy adres zwrotny znajduje się w innym kraju niż adres klienta, koszt zwrotu ponosi sprzedawca. W takiej sytuacji można **1)** dokonać zwrotu pieniędzy bez konieczności wysyłki towaru, z którego klient chce zrezygnować (dotyczy to np. produktów, których transport jest bardzo kosztowny), **2)** wygenerować przedpłaconą etykietę zwrotną z opcją śledzenia przesyłki **3)** zapewnienie adresu zwrotnego w kraju sprzedaży.

General Settings Returnless Refund Return Address Settings

Email format

Receive return request e-mails with links to Authorise, Close or Reply

Default Automated Return Rules

I want to authorise each request

I want Amazon to automatically authorise all requests that meet [Amazon policy](#)

I want Amazon to automatically authorise all requests

4 Fulfilment by Amazon (FBA)

Fulfilment by Amazon (FBA) to usługa polegająca na wysłaniu sprzedawanych produktów do centrów logistycznych Amazon, gdzie następnie są one przechowywane, pakowane i wysyłane do klientów z całej Europy. Korzystając z tej usługi, nie musisz martwić się logistyką i magazynowaniem swoich produktów – Amazon zrobi to za Ciebie. Amazon zajmie się także rozpatrywaniem zwrotów i reklamacji w Twoim imieniu oraz zapewni obsługę klienta w jego lokalnym języku.

W przypadku FBA nie obowiązują minimalne ilości przesyłanych produktów, nie ma również dodatkowej opłaty subskrypcyjnej. Ponosisz wyłącznie opłaty za wysyłkę i przechowywanie Twoich produktów.

4.1 Przekształcanie ofert na FBA

4.1.1 Podczas tworzenia ofert

Już na etapie tworzenia oferty możesz wybrać, czy chcesz wysłać produkt samodzielnie czy wolisz, by realizacją zajął się Amazon. Wejdź w zakładkę „Inventory” → „Add a Product” i wybierz produkt, który chcesz dodać. Po wyświetleniu szczegółów oferty, w sekcji „Fulfilment Channel” wybierz opcję „Amazon will dispatch and provide customer service” („Chcę, aby firma Amazon prowadziła wysyłkę i zapewniała obsługę klienta”).

The screenshot shows the 'Add a Product' form in Amazon Seller Central. The 'Fulfilment Channel' section is highlighted with a red box. The selected option is 'Amazon will dispatch and provide customer service (Fulfilled by Amazon)'. Other fields include 'Your price' (€ Ex: 50.00), 'Seller SKU' (10162513-L10162513-M10162513-PARENT), and 'Condition' (-Select-). An 'Advanced View' toggle is visible in the top right corner.

Advanced View

* Your price

Seller SKU

Once submitted, this field cannot be changed

* Condition

Fulfilment Channel

I will ship this item myself (Merchant Fulfilled)

Amazon will dispatch and provide customer service (Fulfilled by Amazon)

You have chosen to have Amazon fulfill orders for this item. Your item will be available for sale, when Amazon receives it. Fulfillment by Amazon fees will apply. [Learn More](#)

Następnie nastąpi przekierowanie do ustawień preferencji etykiet FBA. Przejrzyj swój wybór zanim klikniesz opcję „Confirm Selections”. Po potwierdzeniu wyboru oferta zostanie przekształcona na FBA. Jeśli od razu chcesz wysłać swoje produkty do centrum logistycznego Amazon, kliknij „Send Inventory”. Jeśli chcesz zrobić to później, kliknij „Done”.

Review Your Fulfilment by Amazon Label Preferences

You have chosen to:

- Use FBA item labels
- Accept Label Service

Your selection means that:

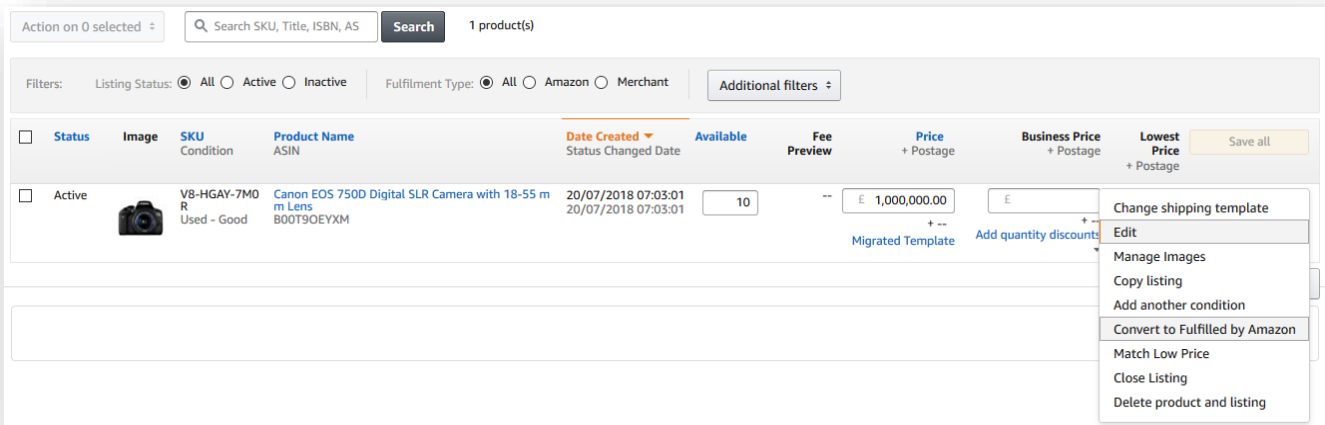
- All of your units will require individual item labels. [Learn more](#)
- FBA will apply required item labels on your behalf where possible [Learn more](#)

[Go Back](#)

[Confirm Selections](#)

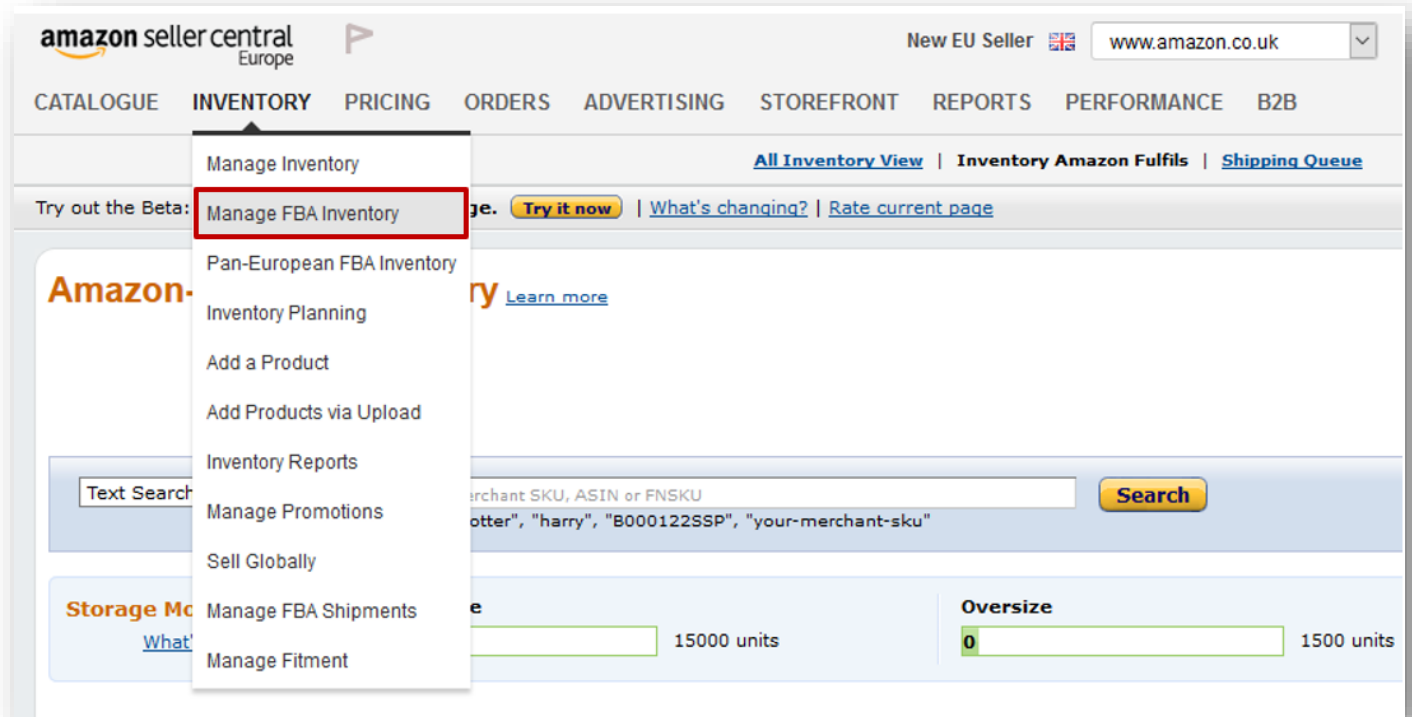
4.1.2 Po utworzeniu ofert

Możesz przekształcić swoje istniejące oferty na FBA w dowolnym momencie. W tym celu wejdź w zakładkę „Inventory” → „Manage Inventory”, zaznacz produktu lub produkty i kliknij „Edit” → „Convert to FBA”.



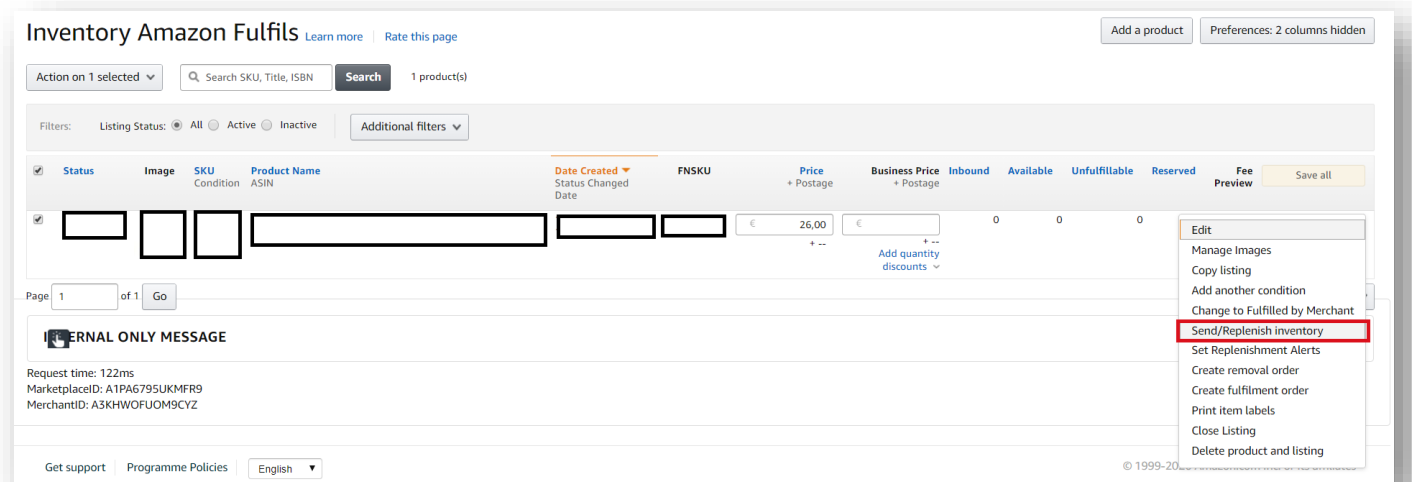
The screenshot shows the Amazon Seller Central 'Inventory' page. At the top, there is a search bar with 'Search SKU, Title, ISBN, AS' and a 'Search' button. Below the search bar, there are filters for 'Listing Status' (All, Active, Inactive) and 'Fulfillment Type' (All, Amazon, Merchant). The main table lists one product: 'Active', 'Image', 'SKU: VB-HGAY-7MOR', 'Product Name: Canon EOS 750D Digital SLR Camera with 18-55 mm Lens', 'Date Created: 20/07/2018 07:03:01', 'Available: 10', 'Fee Preview: --', 'Price: E 1,000,000.00', 'Business Price: E', and 'Lowest Price: E'. A context menu is open over the product listing, showing options: 'Change shipping template', 'Edit', 'Manage Images', 'Copy listing', 'Add another condition', 'Convert to Fulfilled by Amazon', 'Match Low Price', 'Close Listing', and 'Delete product and listing'.

Wszystkimi swoimi ofertami FBA możesz zarządzać z poziomu zakładki „Inventory” → „Manage FBA Inventory”.



4.2 Utworzenie przesyłki przychodzącej

Zanim wyślesz swoje zapasy (produkty, które posiadasz na magazyn) do jednego z centrów logistycznych Amazon, utwórz plan wysyłki. W zakładce „Inventory” → „Manage FBA Inventory” wybierz te produkty, które chcesz wysłać, a następnie kliknij „Send/Replenish Inventory”.



Wybierz rynek docelowy oraz sposób wysyłki produktów (pojedyncze produkty lub opakowania zbiorcze), zapoznaj się z wymaganiami dla danego rynku i kliknij przycisk „Continue to shipping plan”.

W dalszych krokach dowiesz się, jak stworzyć plan wysyłki.

Send/Replenish Inventory [Learn more](#)

Create new or add to an existing shipping plan?

Ships from Marketplace destination Item Pkg. Type What's this?
 Individual products Case-packed items

I acknowledge that holding inventory in Germany as part of FBA, requires a valid DE Tax Certificate(22f USG) on file. [Click here to Learn More](#)

More products are now eligible for shipment creation. We continue to focus on ensuring our ability to fulfill the highest priority products that customers need at this time. While a broader set of products can now be sent to our fulfillment centres, we are limiting the quantity you can send for some of these products. [Learn more](#)

[Continue to shipping plan](#)

4.2.1 Podanie ilości produktów

Podaj planowaną ilość każdego wysłanego produktu — niezależnie od tego, czy chcesz samodzielnie przygotować i etykietować swoje produkty, czy też zlecić to firmie Amazon — a także sposób ich dostawy i szczegóły dotyczące przewoźnika.

Więcej informacji na temat ustalania ilości produktów znajdziesz [tutaj](#).

Set Quantity Prepare Products Label Products Review Shipments Prepare Shipment Summary

Ships from: Naturalis Pharm, Graniczna 17, Radom, 26-600, PL. Ship from another address. Marketplace destination: DE. Item Pkg. Type: Individual products. What's this? Individual products, Change to case packed.

All products Information required Removal required [Add Products](#)

Provide missing information, remove ineligible products and specify the quantity for each product you want to include in this shipping plan.

1 to 1 of 1 product

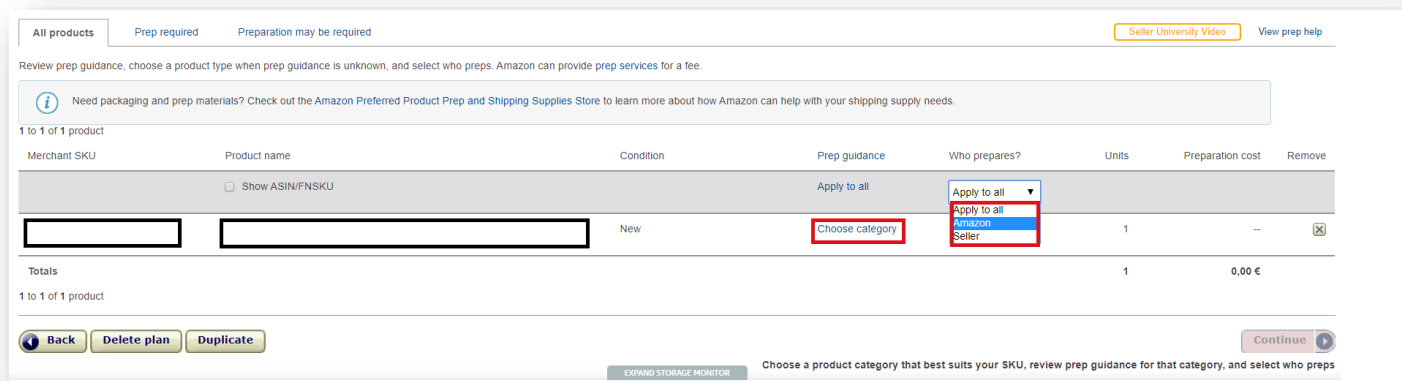
Merchant SKU	Product name	Condition	Information/action required	Units	Remove
	<input type="checkbox"/> Show ASIN/FNSKU		Information required Please enter the quantity of sellable units you will be sending.	<input type="text"/>	

4.2.2 Przygotowanie produktów do wysyłki

Po kliknięciu na przycisk „Choose category” uzyskasz wskazówki dotyczące przygotowania Twojego produktu.

Nieprawidłowe przygotowanie produktów może skutkować odrzuceniem całej transzy towaru w centrach logistycznych firmy Amazon, dlatego przed zleceniem wysyłki zapoznaj się ze [szczegółowymi wymaganiami](#) w Seller Central.

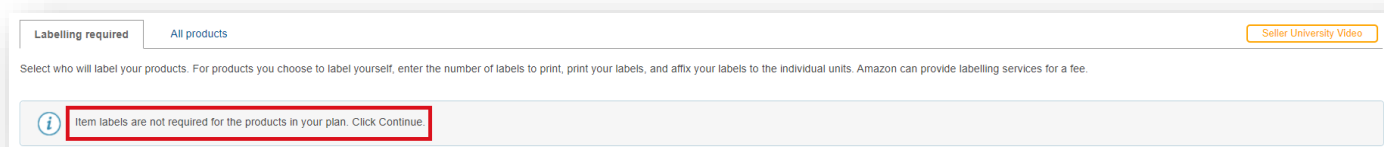
Jeśli nie chcesz samodzielnie zajmować się przygotowaniem swoich produktów, firma Amazon może zrobić to za Ciebie. W kolumnie „Who prepares?” wskaż Amazon jako podmiot odpowiedzialny za przygotowania. Dodatkowe informacje oraz cennik tej usługi znajdziesz [tutaj](#).



4.2.3 Oznakowanie produktów

Systemy Amazon działają w oparciu o kody kreskowe. Każdy produkt wysyłany do centrów logistycznych musi posiadać kod kreskowy, dzięki czemu można go śledzić w trakcie procesu realizacji zamówienia.

W zakładce „Labelling required” sprawdzisz, czy wysyłane przez Ciebie produkty dodatkowo wymagają etykiet.



Istnieje kilka opcji etykietowania produktów. Podobnie jak w przypadku przygotowania produktów, możesz **1)** skorzystać z pomocy firmy Amazon lub **2)** samodzielnie wydrukować etykiety. Korzystając z pomocy Amazon, w kolumnie „Who labels?” wybierz Amazon. Opłaty za etykietowanie naliczą się dla wszystkich produktów etykietowanych przez Amazon.

Więcej informacji na temat etykietowania znajdziesz [tutaj](#).

4.2.4 Zatwierdzenie planu wysyłki

Podczas tworzenia planu wysyłki, Twoje produkty mogą zostać przypisane do różnych centrów logistycznych. Powodem może być:

- ❑ optymalizacja czasu wysyłki i minimalizacja ryzyka opóźnień w realizacji zamówień
- ❑ konieczność specjalnego przechowywania Twoich produktów
- ❑ zapewnienie odpowiedniego przetwarzania Twoich produktów przez centrum logistyczne

W zakładce „Review Shipments” możesz sprawdzić listę przesyłek, a także ich identyfikatory i docelowe centra logistyczne. Każda przesyłka utworzona w ramach planu wysyłki ma swój unikalny identyfikator.

Sprawdź, czy wszystkie informacje są poprawne i zaakceptuj plan wysyłki.

Pamiętaj, aby dokładnie sprawdzić swój plan wysyłki przed jego zatwierdzeniem. Jeśli musisz wprowadzić zmiany w zatwierdzonym planie wysyłki, jedyną opcją jest jego usunięcie i utworzenie nowego planu.

Więcej informacji na temat zatwierdzania planów wysyłek znajdziesz [tutaj](#).

4.2.5 Przygotowanie przesyłki wychodzącej

W zakładce “Prepare shipment” możesz wybrać sposób dostawy, ilość przesyłek oraz szczegóły dotyczące przewoźnika. Na tym etapie ustalasz termin realizacji wysyłki, regulujesz opłatę za transport oraz naklejasz etykiety na kartony lub palety.

W zależności od ilości kartonów, należy wybrać odpowiednią metodę dostawy:

- dostawa małych paczek (SPD) w przypadku przedmiotów pakowanych do kartonów
- dostawa „mniej niż ciężarówka” (LTL) w przypadku kartonów ułożonych na paletach.

Szczegóły na temat wymagań dotyczących przesyłki wychodzącej oraz limity kartonów znajdziesz [tutaj](#).

4.2.6 Podsumowanie wysyłki

Monitoruj status swojej przesyłki. Gdy zmieni się on na „closed” oznacza to, że przesyłka została przyjęta przez centrum logistyczne i nie wymaga dalszych działań.

Więcej informacji na temat zmian statusu wysyłki znajdziesz [tutaj](#).

4.3 Usuwanie zapasów FBA

Możesz zażądać zwrotu lub usunięcia zapasów przechowywanych w centrach logistycznych Amazon. W takim przypadku należy złożyć odpowiednie żądanie za pośrednictwem portalu Seller Central. Opłaty za usunięcie naliczane są z tytułu każdej usuniętej pozycji.

4.4 Programy FBA w UE

4.4.1 FBA CEE

Jest to program, który umożliwia przechowywanie Twoich produktów w centrach logistycznych znajdujących się na terenie Polski, Niemiec i Czech. Dzięki temu Amazon może optymalnie ulokować Twoje zapasy, a Ty możesz korzystać z preferencyjnych warunków FBA (mniejsze opłaty: -0,50 euro/szt. w przypadku standardowych produktów i -0,30 euro/szt. w przypadku Small & Light).

Więcej informacji znajdziesz [tutaj](#).

4.4.2 FBA Export

FBA Export umożliwia realizację zamówień złożonych przez klientów z całej Europy i świata. Dzięki temu programowi masz możliwość rozszerzenia swojej działalności do ponad 80 krajów, bez konieczności zajmowania się logistyką i bez ponoszenia dodatkowych kosztów.

Więcej informacji o programie FBA Export znajdziesz [tutaj](#).

4.4.3 European Fulfilment Network (EFN)

European Fulfilment Network (EFN) umożliwia sprzedawcom posiadającym konto Amazon i korzystającym z FBA, przechowywanie swoich produktów w lokalnym centrum logistycznym i realizację zamówień składanych przez konsumentów z innych rynków europejskich. Jest to możliwe wtedy, gdy na każdym z tych rynków dodasz swoją ofertę (z tym samym SKU) i przekształć ją na FBA. Korzystając z EFN, wysyłasz swoje produkty do centrum logistycznego rynku, na którym jesteś zarejestrowany, i ponosisz odpowiednio: opłatę FBA za dostawę krajową (w obrębie tego rynku) i EFN za dostawy w obrębie UE.

Więcej informacji o programie EFN znajdziesz [tutaj](#).

4.4.4 Multi-Country Inventory (MCI)

Multi-Country Inventory umożliwia Ci przechowywanie Twoich zapasów FBA w centrach logistycznych Amazon znajdujących się w wielu krajach w całej Europie. Dzięki temu:

- Twoi klienci będą otrzymywali swoje przesyłki szybciej (przez lokalnych przewoźników)
- Twoje oferty będą się kwalifikowały do przyspieszonych wysyłek, w tym dostawy jednodniowej Amazon Prime, bezpłatnej dostawy (zamówienia powyżej 29 euro) i dostawy następnego dnia
- zaoszczędzisz na kosztach transportu, wysyłając towar zbiorczo do lokalnych centrów logistycznych, zamiast

indywidualnych zagranicznych przesyłek

Więcej informacji o programie MCI znajdziesz [tutaj](#).

4.4.5 PAN-EU FBA

Program paneuropejski (PEN-EU) pozwala na realizację zamówień na wszystkich europejskich rynkach z jednej puli zapasów i bez konieczności ponoszenia dodatkowych opłat za przesyłki międzynarodowe. Amazon ulokuje Twoje zapasy w wybranych centrach logistycznych w całej Europie (Wielka Brytania, Francja, Włochy, Hiszpania, Niemcy, Polska, Czechy), tak aby zapewnić Ci jak najlepszą dystrybucję.

[Dowiedz się więcej](#) o korzyściach, jakie zapewnia program PAN-EU.

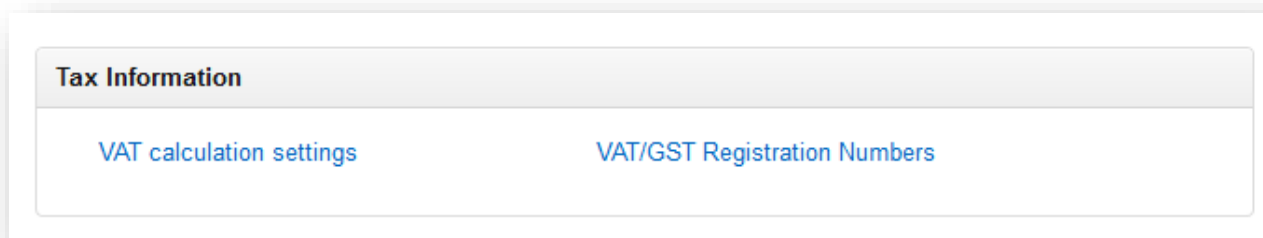
Informacje o szczegółach programu znajdziesz [tutaj](#).

5 Załącznik A: Sprzedaż w Europie

5.1 VAT UE

VAT (podatek od wartości dodanej) to podatek od wydatków konsumpcyjnych pobierany od transakcji handlowych, importu i towarów przesyłanych pomiędzy krajami UE. Jako sprzedawca w serwisie Amazon ponosisz odpowiedzialność za zapewnienie zgodności z prawem podatkowym. Amazon oferuje materiały pomocnicze takie jak przewodnik [EU VAT Education](#) czy baza wiedzy [Amazon's VAT Knowledge Center](#).

Pamiętaj, aby podać wszystkie numery rejestracji podatkowej powiązane z Twoją firmą, ponieważ będą one wykorzystywane do określenia wysokości podatku. Informacje podatkowe możesz uzupełnić z poziomu swojego konta Seller Central („Settings” → „Account info” → Tax information).



5.2 Względy regulacyjne UE

Twoje produkty i oferty muszą być zgodne ze wszystkimi przepisami europejskimi.

PRZYKŁAD: Kraje w Europie używają różnych rodzajów wtyczek elektrycznych. Importowane przez Ciebie produkty wymagają podłączenia do prądu o innym napięciu. Twoim obowiązkiem jest zapewnienie zgodności z przepisami dotyczącymi wtyczek i napięcia w każdym europejskim państwie członkowskim, w którym oferujesz swoje produkty, tak aby klienci mogli bezpiecznie z nich korzystać.

W Seller Central możesz znaleźć informacje na temat europejskich ceł, faktur handlowych, praw własności intelektualnej, importu równoległego, oznakowania CE i etykiet, unijnych przepisów w zakresie ochrony środowiska, zdrowia i bezpieczeństwa, w tym zgodności produktów z przepisami, a także praw konsumentów w Europie – wystarczy wpisać żądaną frazę w wyszukiwarce w prawym górnym rogu.



5.3 Tworzenie ofert międzynarodowych (BIL)

Po utworzenia konta sprzedawcy na Amazon, automatycznie zostaje włączona opcja sprzedaży na wszystkich pięciu europejskich rynkach Amazon. Narzędzie [BIL](#) umożliwia wystawienie oferty na innych rynkach. Wystarczy, że na podstawie numeru ASIN (Amazon Standard Identification Number) Twój produkt zostanie zidentyfikowany na innych rynkach.

Wejść w zakładkę „Inventory” → „Sell globally”, a następnie wybierz opcję „Build International Listings”, aby rozpocząć.

amazon seller central Europe

New EU Seller www.amazon.co.uk

CATALOGUE INVENTORY PRICING ORDERS ADVERTISING STOREFRONT REPORTS PERFORMANCE B2B

[Sell Globally](#) | [Expand Offers Internationally](#) | **[Build International Listings](#)** | [Find a Provider](#) | [Translate Your Products](#)

Sell Globally

[Take a tour](#) | [Learn more](#) | [Rate this page](#)

With Amazon Global Selling, you can reach hundreds of millions of new customers. List and sell your products on any of our marketplaces in North America, Europe, and Asia. Use the tabs below to help you get started.

North America **Europe** ✓ Japan India

You are currently selling in the EU.

Amazon.it Amazon.fr Amazon.es Amazon.co.uk Amazon.de

5.3.1 Wybór rynków

Wybierz swój rynek źródłowy oraz rynki docelowe. Jeśli sprzedajesz na jednym rynku, to właśnie on będzie rynkiem źródłowym. Jeśli sprzedajesz na wielu rynkach, wybierz ten, na którym najczęściej sprzedajesz.

Build International Listings [Learn more](#)

- 1 **Marketplaces**
you want to sell in
- 2 **Offer types**
to connect
- 3 **Pricing Rules**
for target marketplaces
- 4 **Review**
your settings

Choose your source marketplace:

Tip: Select your marketplace with the most offers, which is likely to increase the number of offers connected in target marketplaces.

33 total offers [\(Not all offers will be eligible in all marketplaces\)](#)

Choose your target marketplaces.

Europe

- Amazon.co.uk**
- Amazon.fr**
- Amazon.it**
- Amazon.es**

5.3.2 Wybór ofert

Wybierz typ ofert. Klikając przycisk „change offers” możesz wybrać metodę realizacji wysyłki (FBA lub samodzielnie) oraz stan produktu (nowy lub używany) lub wskazać konkretne produkty, które chcesz zsynchronizować.

Source marketplace
 Amazon.de

✔ **Marketplaces**
you want to sell in

2 **Offer types**
to connect

Select offers to replicate in the target marketplaces.

Offers can be created only when an ASIN already exists in the target marketplaces. [Learn more about offer eligibility](#)

Region	Target Marketplace	Offers selected
Europe	Amazon.co.uk	All Offers

You can change the offers you want to replicate in the target marketplaces by setting rules or selecting specific SKUs.

5.3.3 Zdefiniuj reguły cenowe

Reguły cenowe oraz przelicznik kursów walut pomogą Ci dostosować ceny Twoich produktów do realiów danego rynku.

Define default price rules [How to price globally?](#)

i **Target marketplace price = (source price + price rule amount) x (currency exchange rate)**

Example: For a target marketplace, you have a source price of 10 and define the price rule as 5% below the source price.

The currency exchange rate is 1 = 1.20

Target marketplace price = $(10 + (-5\% \times 10)) \times (1.20) = 11.40$

6 Załącznik B: Jak odnieść sukces na Amazon? - wskazówki

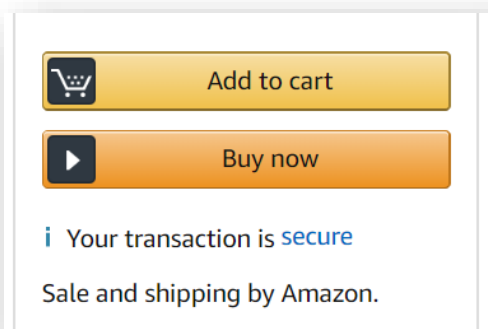
6.1 Twórz wysokiej jakości oferty

Podczas zakupów na Amazon klienci odkrywają Twoje produkty i dowiadują się więcej na ich temat na podstawie opisów i załączonych zdjęć. Jeśli strona produktu jest niekompletna lub nieprawidłowa, klientom może być trudno odszukać Twój produkt. Może to również wprowadzić ich w błąd i w efekcie przełożyć się na negatywne opinie.

Wysokiej jakości karty produktu mogą pomóc w budowaniu wizerunku Twojej marki na Amazon. Dobra karta produktu, to taka, która posiada odpowiedni tytuł, wyczerpujące informacje o produkcie, prezentujące w punktach jego cechy i korzyści oraz wysokiej jakości zdjęcia na białym tle. Podczas dodawania oferty, zadбай o to, by dodać swój produkt do odpowiedniej kategorii produktów oraz przypisać mu odpowiednie słowa kluczowe. W ten sposób ułatwisz konsumentom wyszukiwanie.

6.2 Zadbaj o konkurencyjność cen

„Buy box” to pole na karcie produktu, w którym klienci rozpoczynają proces zakupu, dodając produkty do koszyka. Konkurencyjne ceny mogą zwiększyć Twoje szanse na wygraną „Buy boxa”, a więc - na pojawienie się w polu zakupu.



Dobłą praktyką jest porównanie cen konkurencyjnych ofert przed podjęciem decyzji w zakresie ceny. Konkurencyjne ceny są jednym z kluczowych elementów, które pomagają generować większą sprzedaż. Amazon oferuje liczne narzędzia umożliwiające zarządzanie cenami takie jak powiadomienia cenowe czy [reguły](#).

6.3 Promuj swoje produkty

Produkty Sponsorowane (Sponsored Products) to narzędzie marketingowe umożliwiające promocję na zasadzie PPC (pay per click). W tym modelu płacisz dopiero w momencie, gdy konsument kliknie Twoją reklamę. Narzędzie to kierowane jest do właścicieli marek i pomaga w dotarciu do klientów i zwiększeniu sprzedaży, dzięki możliwości wyświetlenia reklamy Twojego produktu na pierwszej stronie wyników wyszukiwania.

Rozpoczęcie korzystania z Produktów Sponsorowanych jest bardzo proste. Wybierz produkty, które chcesz reklamować, ustal budżet i rozpocznij swoją pierwszą kampanię w ciągu kilku minut.

Kampanie Produktów Sponsorowanych możesz skonfigurować i optymalizować z poziomu swojego konta w Seller Central. Wejdz w zakładkę „Advertising”, a następnie przejdź do „Campaign Manager”.

Dowiedz się więcej na temat możliwości promocji Twoich produktów [tutaj](#).

6.4 Zapewnij szybką wysyłkę zamówień

Dobłą praktyką jest codzienne sprawdzanie zamówień w portalu Seller Central. W karcie „Orders” możesz przeglądać i zarządzać

otrzymywanymi zamówieniami, obsługiwać zwroty oraz konfigurować automatyczne raporty zamówień. Ważny jest również regularny monitoring stanu Twoich zapasów (produktów, które posiadasz na magazynie). Klienci, którzy złożą zamówienie na produkt, którego nie było w magazynie, mogą zostawić negatywną opinię, dlatego jeśli już dojdzie do takiej sytuacji najlepiej niezwłocznie poinformować o tym klienta i w razie potrzeby, zaproponować mu zrekompensowanie niedogodności.

6.5 Monitoruj wyniki

„Performance” jest jednym z najważniejszych wskaźników, które informują Cię o wynikach Twojego konta i o tym, czy spełniasz cele dotyczące satysfakcji klientów. Szczegółowe informacje na ten temat znajdziesz w zakładce „[Account Health](#)”, a powiadomienia o wynikach Twojego konta w zakładce „[Performance notifications](#)”.

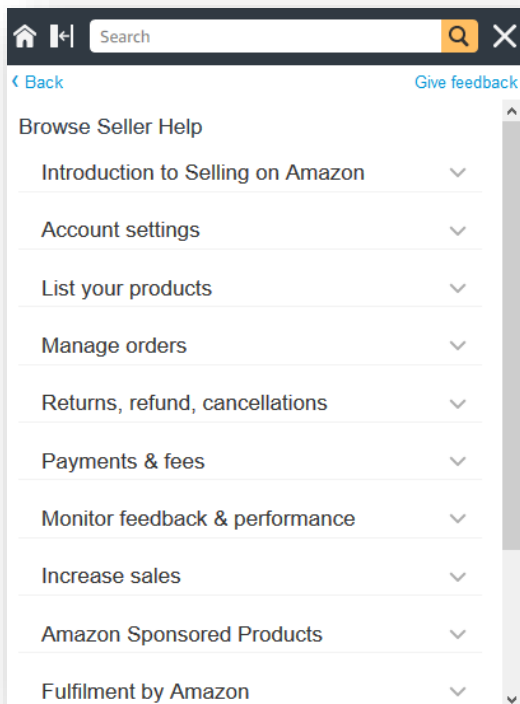
Klienci zwracają szczególną uwagę na oceny sprzedawców – podobnie zresztą firma Amazon. Kompleksowa [gwarancja „od A do Z”](#) przeznaczona jest do rozwiązywania sytuacji, w których klient nie otrzymał produktu, lub otrzymał produkt, który różni się od tego, co zamówił.

Aby uniknąć roszczeń i konieczności zwrotu pieniędzy, postępuj zgodnie ze sprawdzonymi metodami, takimi jak: dokładne opisywanie produktów, szybkie reagowanie na wiadomości od klientów, terminowa wysyłka i możliwość śledzenia jej statusu oraz – w razie konieczności – zwrot pieniędzy.

7 Załącznik C: Materiały edukacyjne

7.1 Pomoc

Dowiedz się więcej, jak zarządzać swoim kontem i optymalnie wykorzystać oferowane przez Amazon narzędzia i usługi korzystając z sekcji „[Pomoc](#)” („Help”). Znajdziesz ją w prawym górnym rogu.



7.2 Uniwersytet Sprzedawców

Uniwersytet Sprzedawców ([Seller University](#)) to miejsce, w którym znajdziesz szczegółowe informacje na temat sprzedaży na Amazon. Zaloguj się do portalu Seller Central za pomocą swojego adresu email i hasła i wybierz interesujący Cię kurs.

7.3 Fora Sprzedawców

Odpowiedzi na swoje pytania dotyczące sprzedaży na Amazon możesz znaleźć we wspomnianej wcześniej sekcji „[Help](#)”, jak również na [Forach dla Sprzedawców](#).

7.4 Wsparcie Sprzedawcy

Jeśli nadal masz pytania dotyczące sprzedaży na Amazon lub swojego konta sprzedawcy, skontaktuj się z działem Wsparcia Sprzedawcy ([Seller Support](#)) za pomocą czatu, poczty elektronicznej lub telefonicznie.