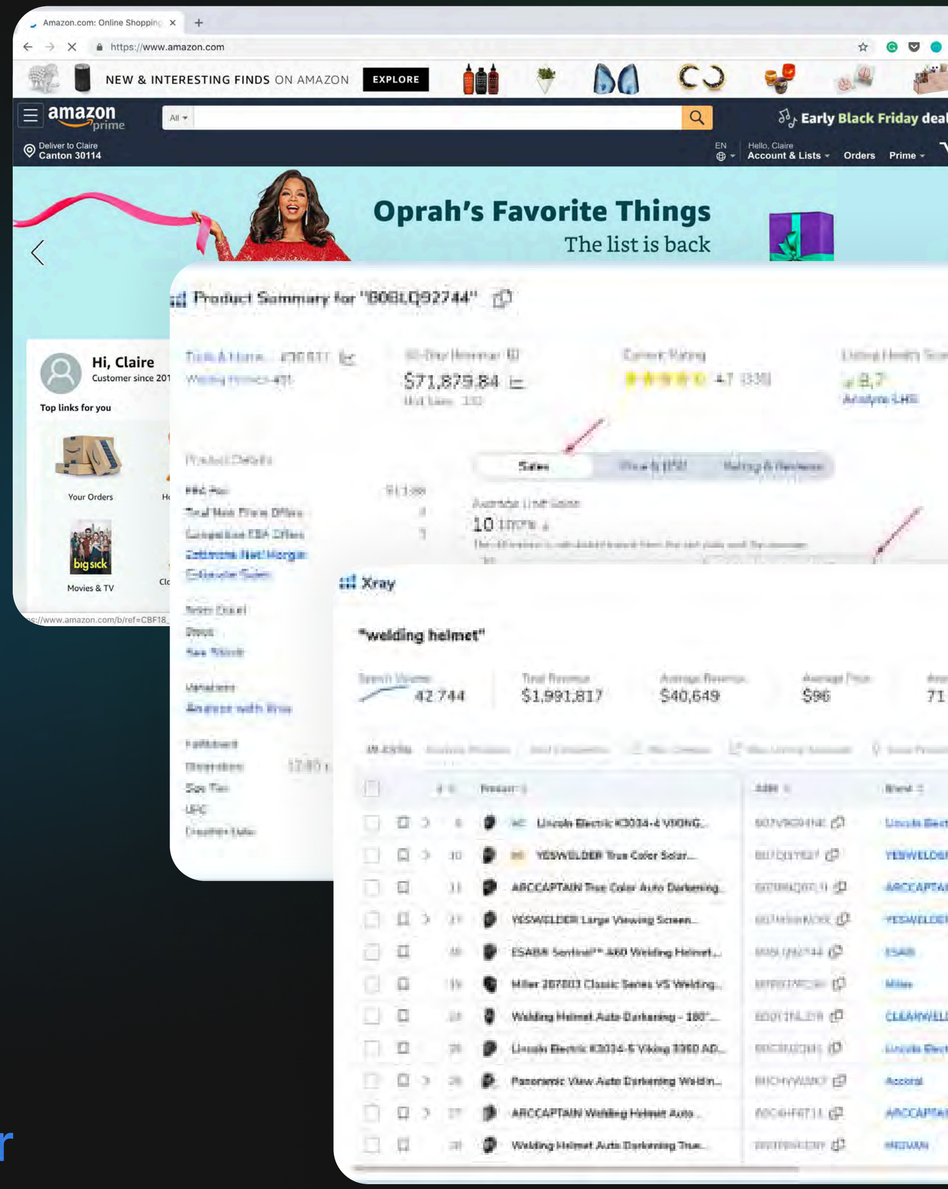
ПОКРОКОВИЙ ПОСІБНИК

amazon

Як розпочати продажі товарів з України за кордон



УКРПОШТА Payoneer PROSTO EXPORT BY NETPEAK disqover agency

Вступ. Коротко про Amazon 3

Реєстрація акаунту (Seller Central) 6

Тип акаунту та модель реєстрації
Необхідні документи
Вимоги до документів (quality checklist)
Покрокова реєстрація акаунту
Верифікація акаунту

Створення лістингів 27

Передумови: регуляторні вимоги та обмеження
Вибір категорії та атрибути
Структура контенту лістинга
Ключові слова та оптимізація
Фото та відео
Покрокове створення лістинга
Покрокове створення лістинга

FBM/FBA: особливості та логістика 51

Визначення та ключові відмінності

Brand Registry 57

Що таке Brand Registry?
Необхідні дані та документи для реєстрації
Інструкція реєстрації

Брендовий контент 62

A+ Content
Brand Story
Brand Store

Аналіз товару та ніші 72

Інструменти аналітики Amazon (Helium 10)
Логіка оцінки попиту, конкуренції, ціни
Базове розуміння юніт-економіки
Практичні поради перед стартом

Запуск промо 112

Manage Promotions
Логіка запуску Amazon Ads
Аналітичний кабінет продавця

Блок про прийом платежів 140

Блок про доставку 154

Про автора 168

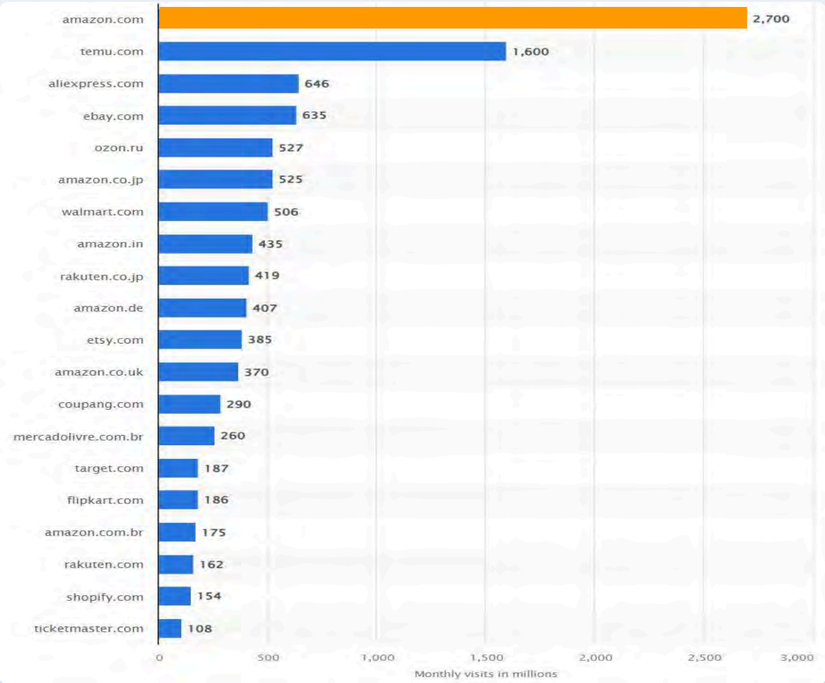
УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Amazon — лідер серед маркетплейсів



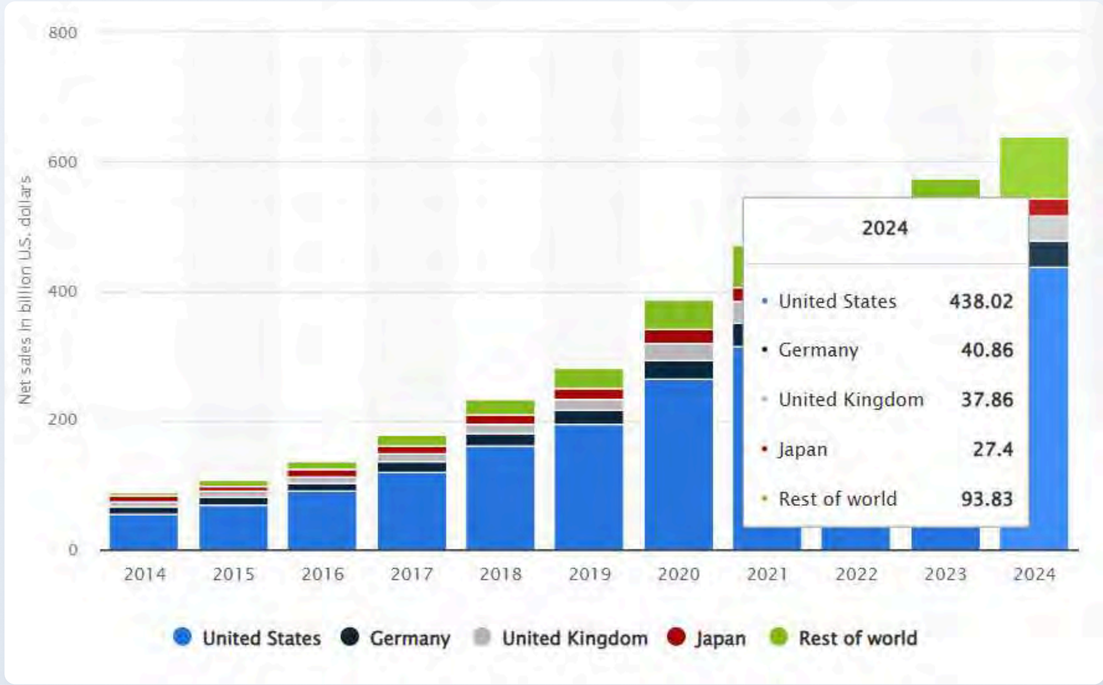
Нові ринки Європи:
Швеція, Нідерланди, Польща, Бельгія

Найбільш відвідувані маркетплейси у 2025 році за місячним трафіком



Amazon.com є найбільшим рітейлером у сфері електронної комерції. Ресурс: statista.com

Чистий прибуток на Amazon на провідних ринках, 2014-2024 рр., млрд дол.



Найбільшими ринками Європи залишаються Німеччина та Сполучене Королівство Ресурс: statista.com

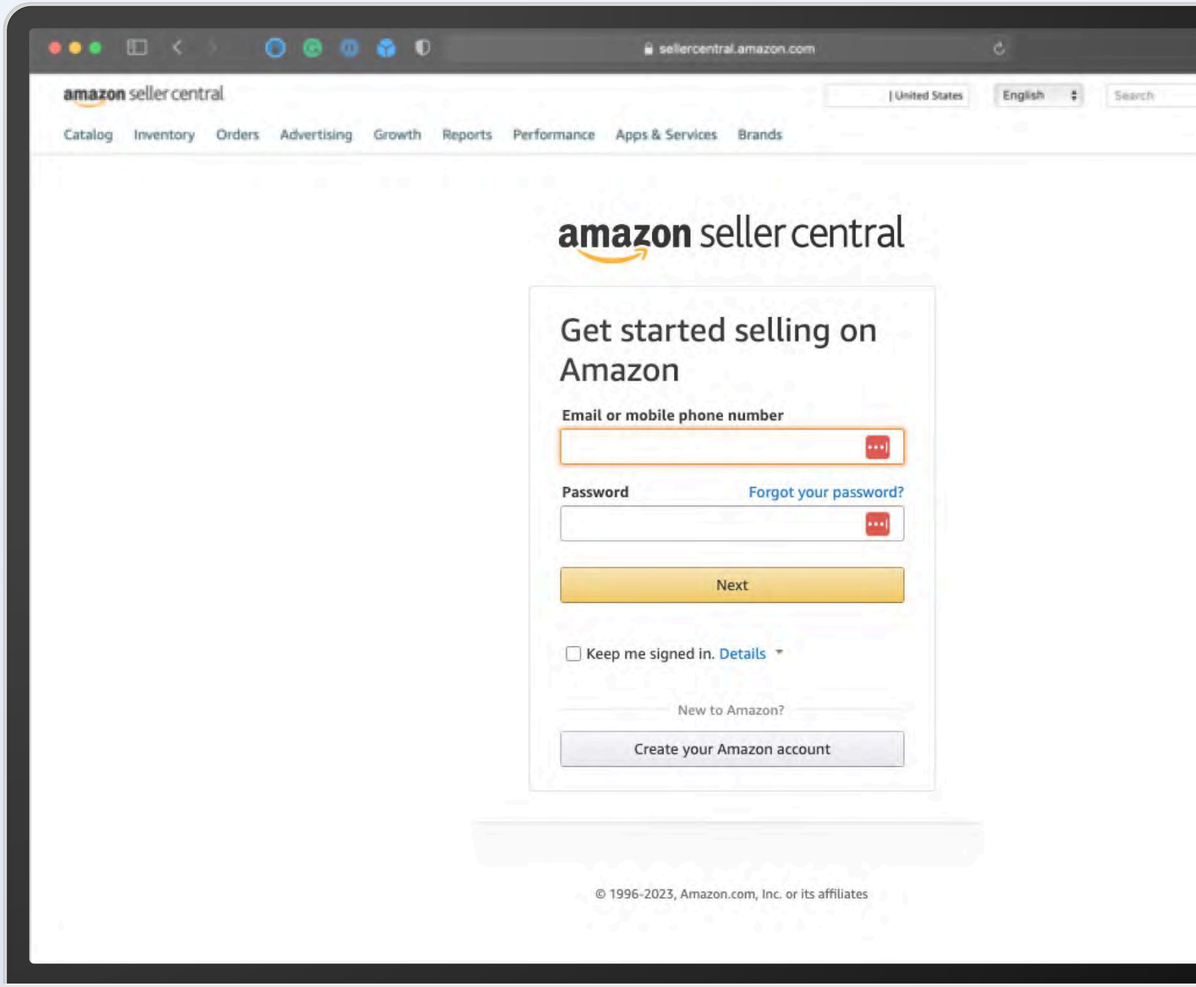
УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Старт пошуку необхідного товару у США починається з Amazon

7800 товарів купують на Amazon.com щохвилини

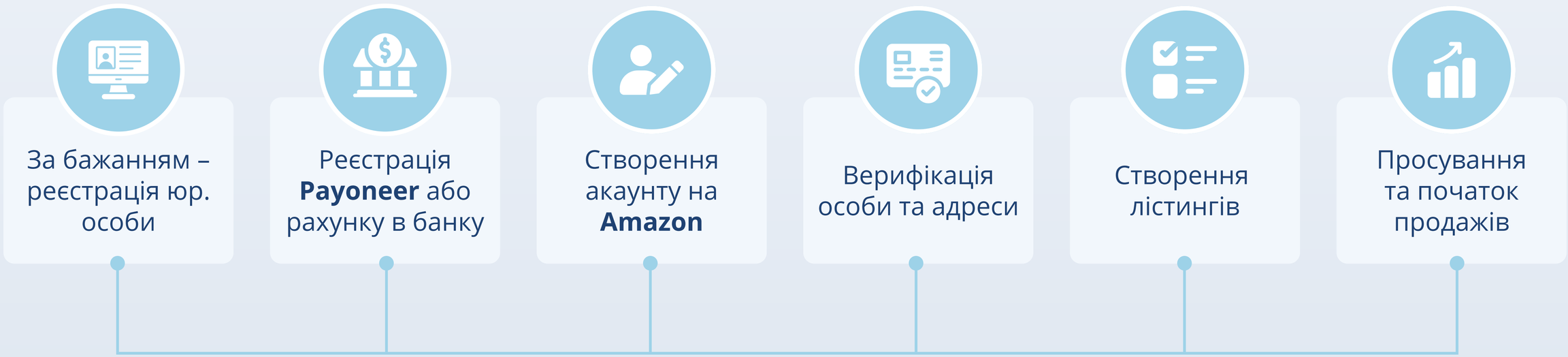


Реєстрація акаунту (Seller Central)



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Головні етапи для початку продажів на Amazon



Реєстрація на Amazon можлива на

USA

Фізична особа
Юридична особа

EUROPE

Юридична особа

Які документи необхідні для реєстрації акаунту на Amazon

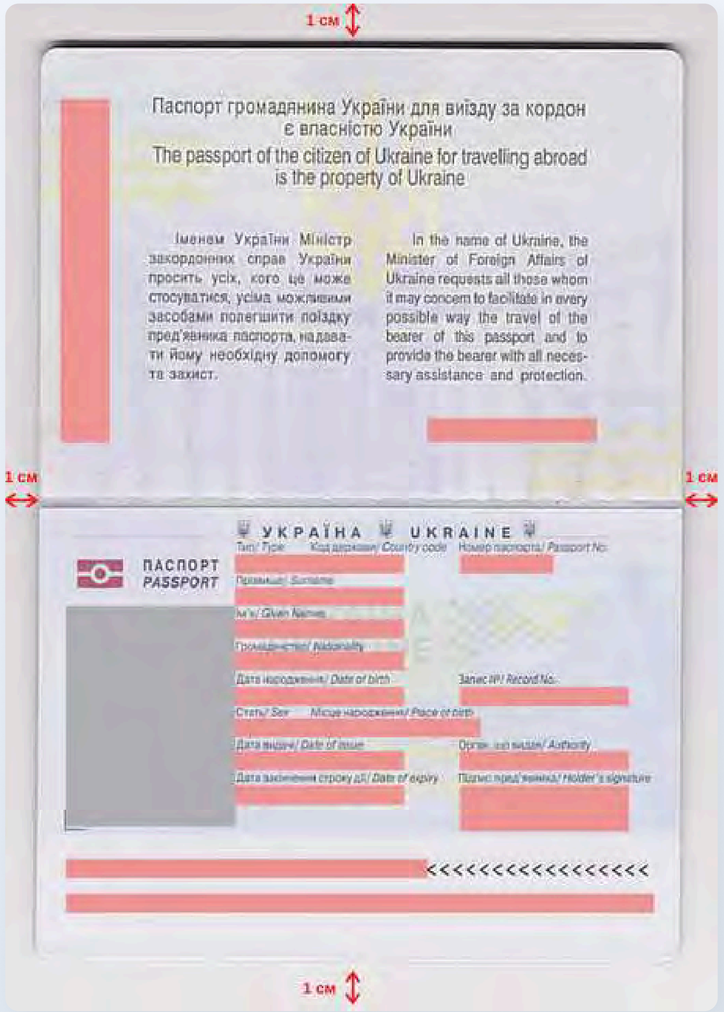
- Паспорт (у перекладі або закордонний) / ID карта / посвідчення водія
- Виписка за кредиткою / виписка з банківського акаунту компанії та особи представника
- Рахунок за комунальні послуги (інтернет, електрика, телекомунікації)
- Бізнес-ліцензія (для реєстрації акаунту на юр. особу)



Вимоги до паспорта і банківської виписки

- Кольорова сканкопія документів повинна бути на всю сторінку
- Сканкопія має бути зроблена без допомоги фоторедакторів
- Документи мають бути дійсними протягом щонайменше 45 днів після реєстрації
- Виписка з банку або за кредитною карткою повинна бути зроблена не пізніше ніж за 90 днів
- Виписка має бути англійською мовою або це може бути нотаріально засвідчений переклад оригіналу англійською мовою
- У виписці мають бути вказані:
  - назва компанії англійською мовою, як вказано у бізнес-ліцензії;
  - адреса реєстрації, яка має збігатися із зазначеною у рахунку на комунальні послуги;
  - номер рахунку/картки або останні 4 цифри номеру картки;
  - дані банку та печатка/підпис банку, який видає виписку.

Вимоги до паспорта і банківської виписки





monobank | Universal Bank

АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК"
Телефон: 0 800 205 205
Адреса: 04114, м. Київ, вул. Автозаводська, 54/19
Ліцензія НБУ на право надання банківських послуг №92 від 10.10.2011 р.

Виписка по картці від 19.10.2022 р.

Клієнт: Гранко Марія

Період: 18.10.2022 - 18.10.2022

Рух коштів по категорії: Благодійна банка

Дата і час операції	Деталі операції	MCC	Сума в валюті картки (UAH)	Сума в валюті операції	Валюта	Курс	Сума комісій (UAH)	Сума кешбеку (UAH)	Залишок після операції
18.10.2022 19:07:35	Поповнення «Благодійний фонд Сергія Притули»	4829	-2268	UAH					

Провідний фахівець напрямку Хелп Деск

АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «УНІВЕРСАЛ БАНК» monobank Universal Bank Україна, м. Київ

Купренко Д. О.

УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Вимоги до рахунку за комунальні послуги та бізнес-ліцензії

- На документах видно назву та адресу компанії і вони збігаються з назвою та адресою, вказаними у виписці з банківського рахунку або виписці за кредиткою
- Це має бути оригінал або нотаріально засвідчений переклад англійською мовою (мови, які також приймає Амазон: Arabic, Simplified Chinese, Dutch, French, German, Hindi, Italian, Japanese, Korean, Polish, Portuguese, Spanish, Swedish, Tamil, Thai, Turkish, and Vietnamese)
- Якісна кольорова сканкопія
- Рахунок за комунальні послуги може бути рахунком за воду, електрику, газ, інтернет чи телекомунікації, виданим комунальною компанією. Рахунок має бути виставлений протягом останніх 90 днів

Вимоги до рахунку за комунальні послуги та бізнес-ліцензії

НАФТОГАЗ
ГАЗОПОСТАЧАЛЬНА КОМПАНІЯ

ТОВ «Газопостачальна компанія «Нафтогаз України»
код ЄДРПОУ 40121452
IBAN: UA893004650000000260323012042
АТ «Ощадбанк» м. Києва

ПОВІДОМЛЕННЯ ПРО ОПЛАТУ РАХУНКУ ЗА ГАЗ ЗА ЛИСТОПАД 2020

Особовий рахунок	2000

Сплачую, грн.	

www.gas.ua
066-300-28-88, 098-300-28-88,
093-300-28-88

ТОВ «Газопостачальна компанія «Нафтогаз України»
код ЄДРПОУ 40121452, IBAN: UA893004650000000260323012042 АТ «Ощадбанк» м.Києва

РАХУНОК ЗА ПРИРОДНИЙ ГАЗ **ЛИСТОПАД 2020** сформовано 11.12.2020 р.

Особовий рахунок	200049428			ЕІС код	56XM20B56178679
Тариф	Річний			Зареєстровано осіб	4
Станом на 01.11.2020 переплата	Нараховано за ЛИСТОПАД 2020: Щомісячний платіж згідно Договору, грн	Перевищення ліміту використаного газу відносно придбаного за Договором, грн	Пеня, грн.**	Сплачено в ЛИСТОПАДІ 2020	Переплата на 30.11.2020 відповідає показнику лічильника 0 ***
1.89	320.57	0	0.00	367.85	49.17
				Сплачую, грн.	
				Поточний показник лічильника на момент оплати	

*Об'єм газу визначений Вашим оператором ГРМ
**Нараховується в розмірі 0,01% від суми простроченого платежу за кожен день прострочення.
***Стан рахунку зазначений станом на 30.11.2020 і не враховує оплати, проведені після цієї дати.
Рахунок підлягає оплаті протягом 5 днів. Сплачені рахунки необхідно зберігати 3 роки.

Перевіряйте реквізити при сплаті рахунку за природний газ!

ВИТЯГ
з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань

Відповідно до статті 11 Закону України "Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань" на запит: від **24.04.2018** за № **1003902575** станом на **24.04.2018** відповідно до наступних критеріїв пошуку:

Код ЄДРПОУ: 00307313

надається інформація з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань (СДР) у кількості **1** записів:

Запис 1

Повне найменування юридичної особи та скорочене у разі його наявності:
ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ТРИКОТАЖНА ФАБРИКА "РОЗА", ПРАТ "ТФ "РОЗА"

Повне та скорочене найменування юридичної особи англійською мовою у разі їх наявності:
PRIVATE JOINT-STOCK COMPANY "KNITTING FACTORY "ROZA", PJSC "KF "ROZA"

Ідентифікаційний код юридичної особи:
00307313

Організаційно-правова форма:
ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО

Центральний чи місцевий орган виконавчої влади, до сфери управління якого належить державне підприємство або частка держави у статутному капіталі юридичної особи, якщо ця частка становить не менше 25 відсотків:
відомості відсутні

Місцезнаходження юридичної особи:
03038, М.КИЇВ, СОЛОМ'ЯНСЬКИЙ РАЙОН, ВУЛИЦЯ М. ГРІНЧЕНКА, БУДИНОК 2/1

Перелік засновників (учасників) юридичної особи, у тому числі частки кожного із засновників (учасників); прізвище, ім'я, по батькові, місце проживання, якщо засновник – фізична особа; найменування, місцезнаходження та ідентифікаційний код юридичної особи, якщо засновник – юридична особа:
АКЦІОНЕРИ ВІДПОВІДНО ДО РЕЄСТРУ, розмір внеску до статутного фонду - 6008858.95 грн.; КІНЦЕВИЙ БЕНЕФІЦІАРНИЙ ВЛАСНИК - ВАЙНБЕРГ ІЛЛЯ

№ 1003902575 Стор. 1 з 7

УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Чек-лист для підготовки даних для реєстрації

Перш ніж розпочинати реєстрацію, перевіряємо:

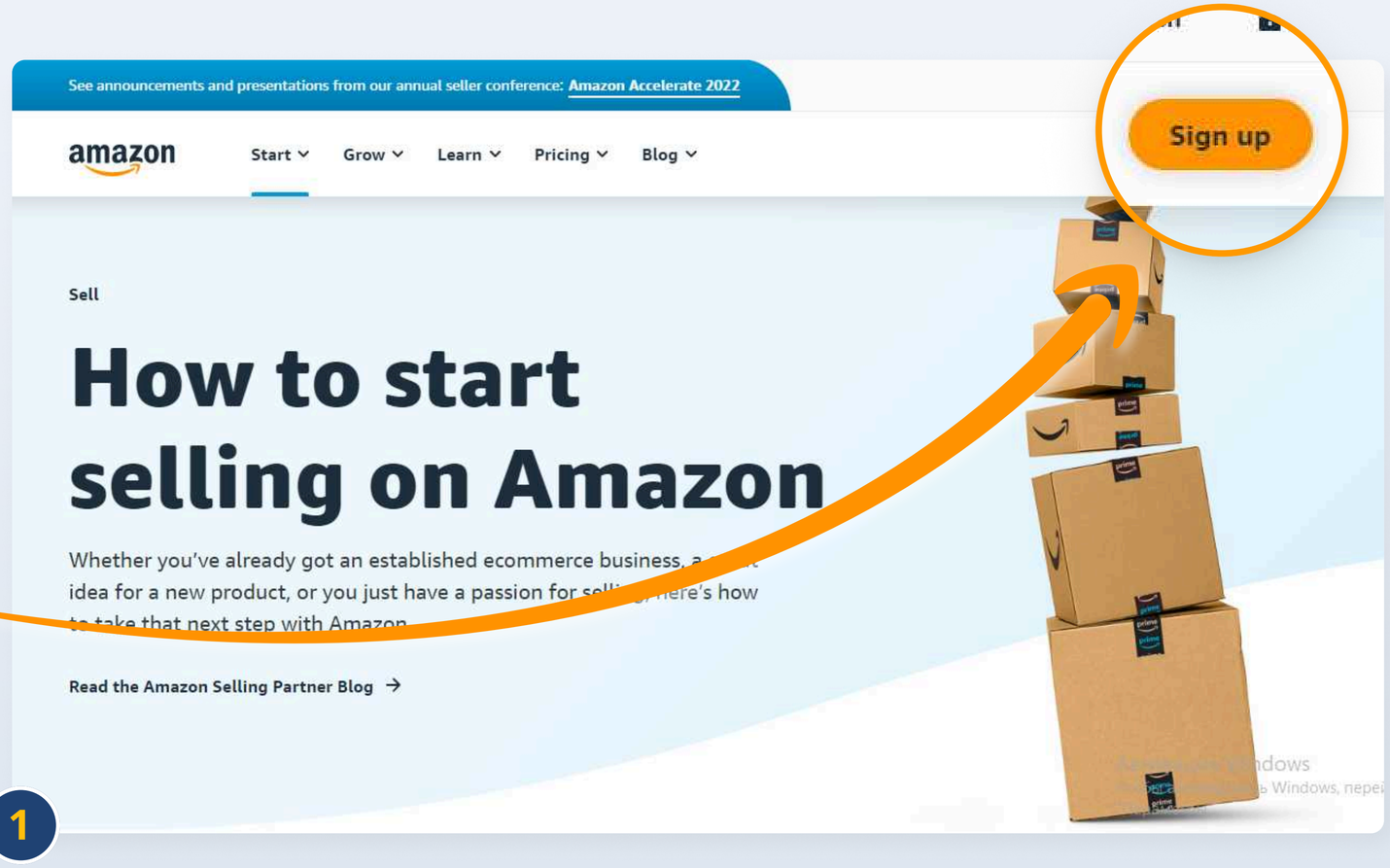
- Узгодженість назви/адреси у всіх документах.
- Актуальність виписки/utility bill.
- Готовність картки до онлайн-списань (Amazon робить тестове списання/знімає комісію).

Чек-лист ↗



Інструкція для створення акаунту продавця на Amazon

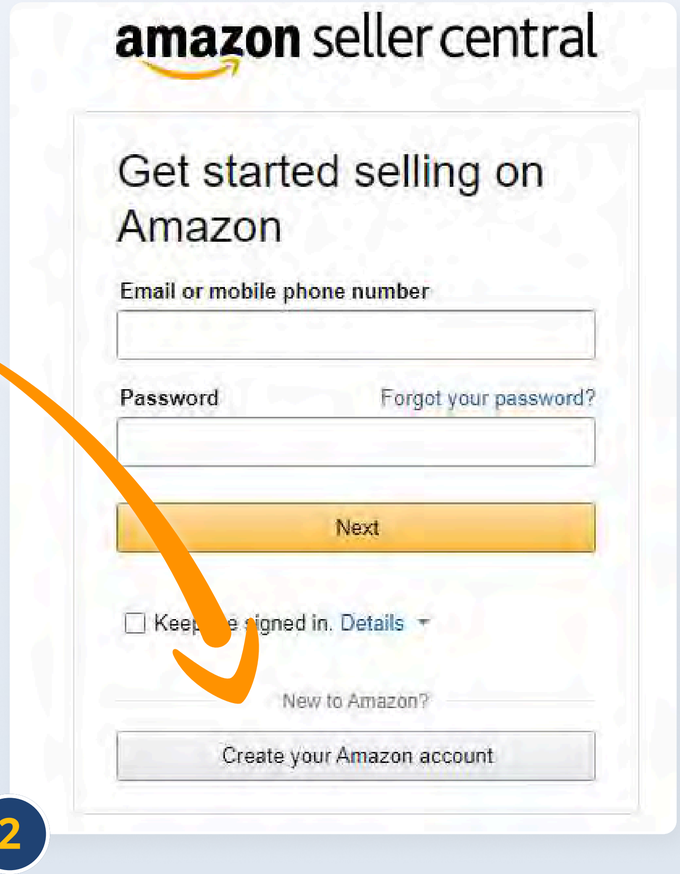
1 Перейдіть на сайт https://sell.amazon.com/sell та натисніть **“Sign up”.**

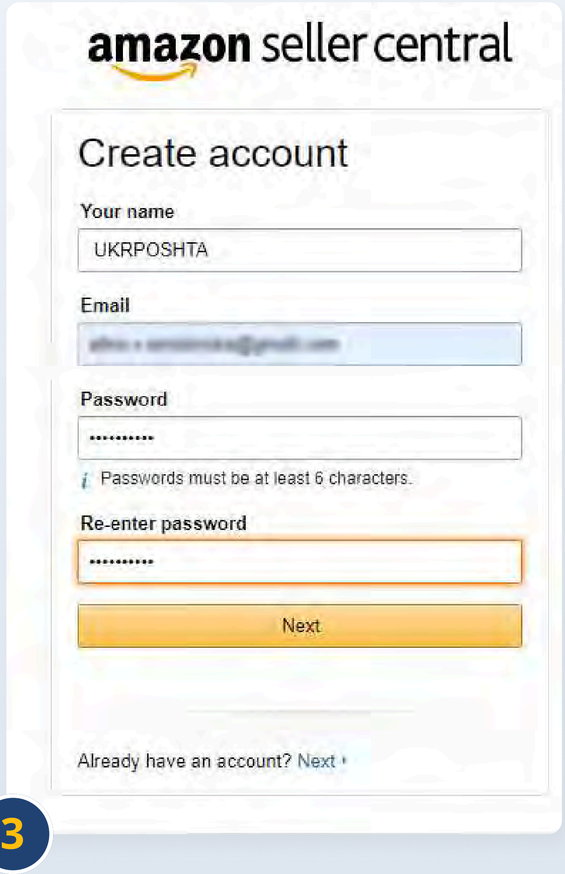


Інструкція для створення акаунту продавця на Amazon

2 Натисніть
“Create your Amazon account”.

3 **Заповніть дані про себе.**
Якщо реєстрація проводиться на фіз. особу, вкажіть ім’я та прізвище, якщо на юр. особу, вкажіть офіційну назву компанії.



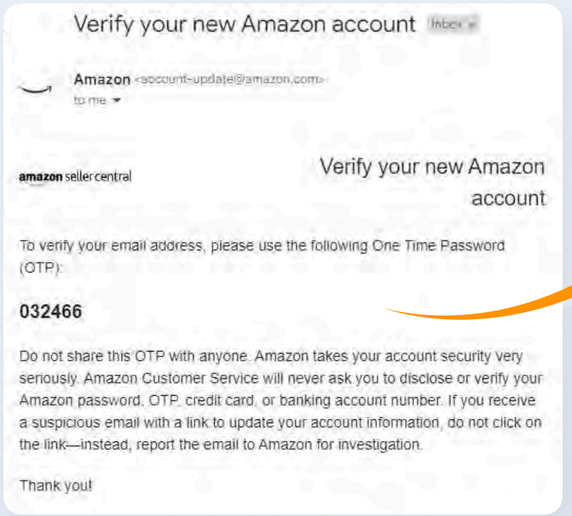


Інструкція для створення акаунту продавця на Amazon

4 Далі пройдіть верифікацію пошти та введіть отриманий на неї код.

Важливо!

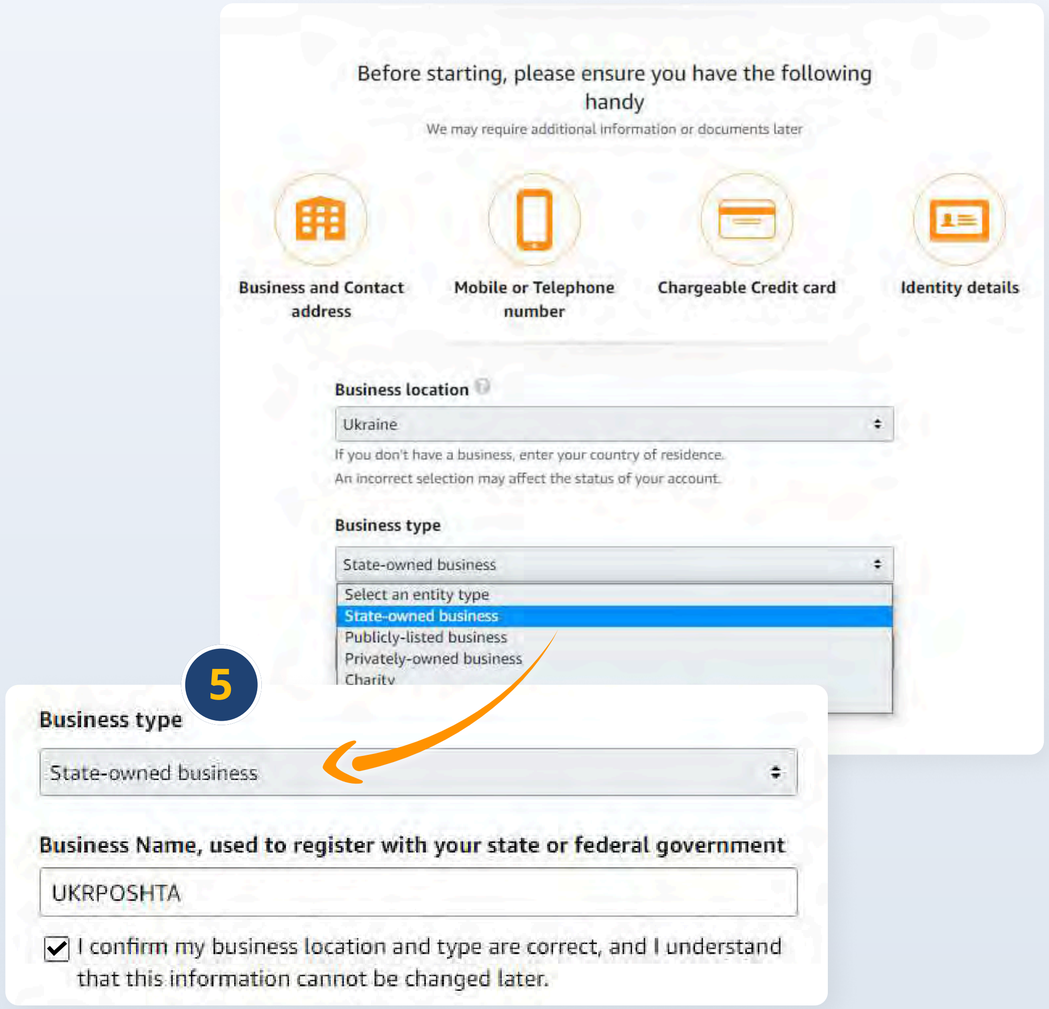
Наразі Amazon не приймає українські номери, тож необхідно придбати закордонний.





Інструкція для створення акаунту продавця на Amazon

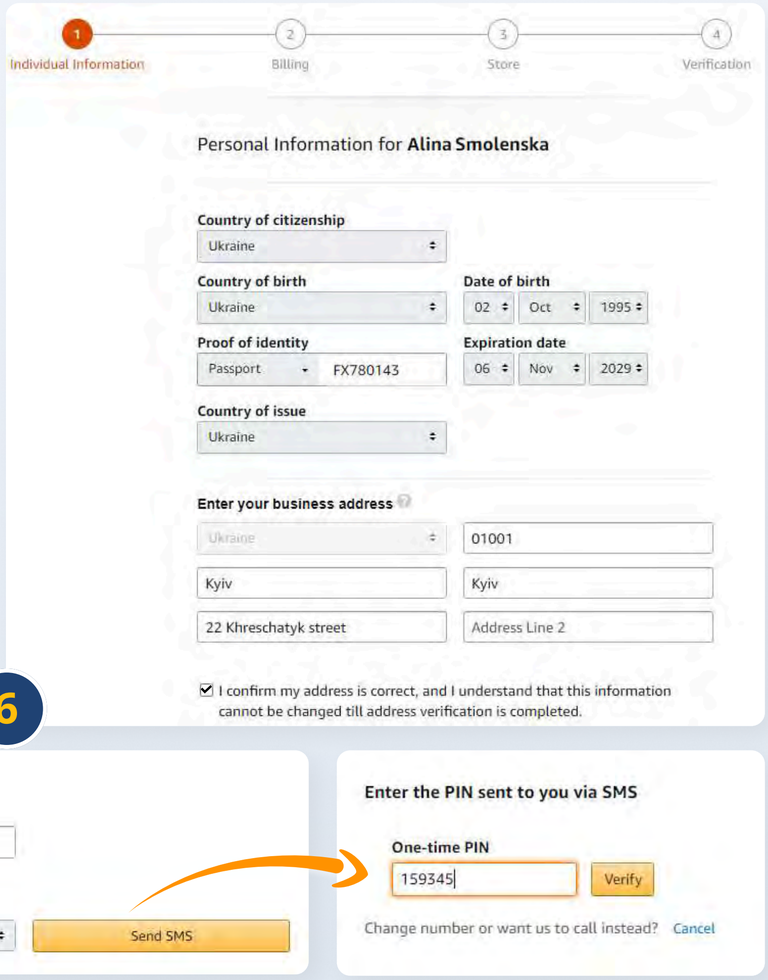
5 Віберіть країну ведення бізнесу, тип компанії або вкажіть фіз. особу та введіть назву юр. особи.



Інструкція для створення акаунту продавця на Amazon

6 Заповніть дані головного бенефіціара / представника бізнесу: дані паспорта та зареєстрована бізнес-адреса.

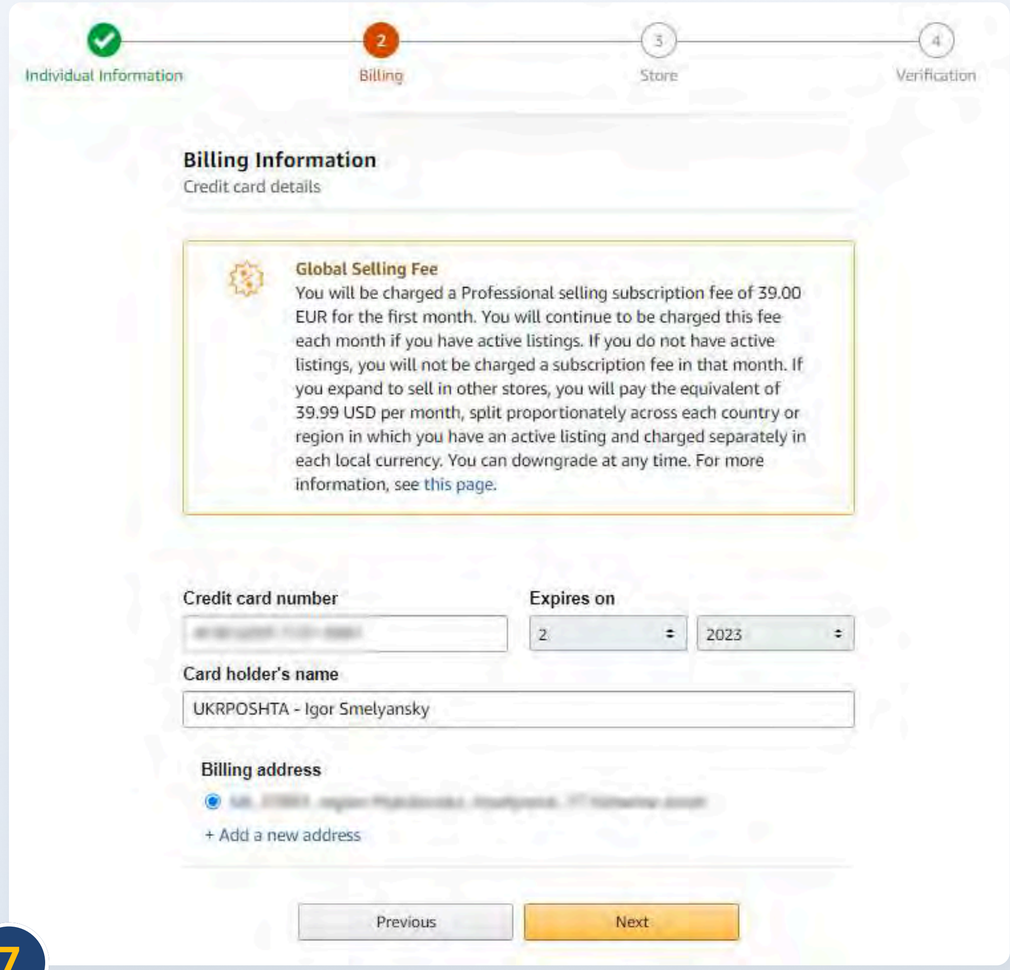
Бізнес-адреса – адреса реєстрації представника.



Інструкція для створення акаунту продавця на Amazon

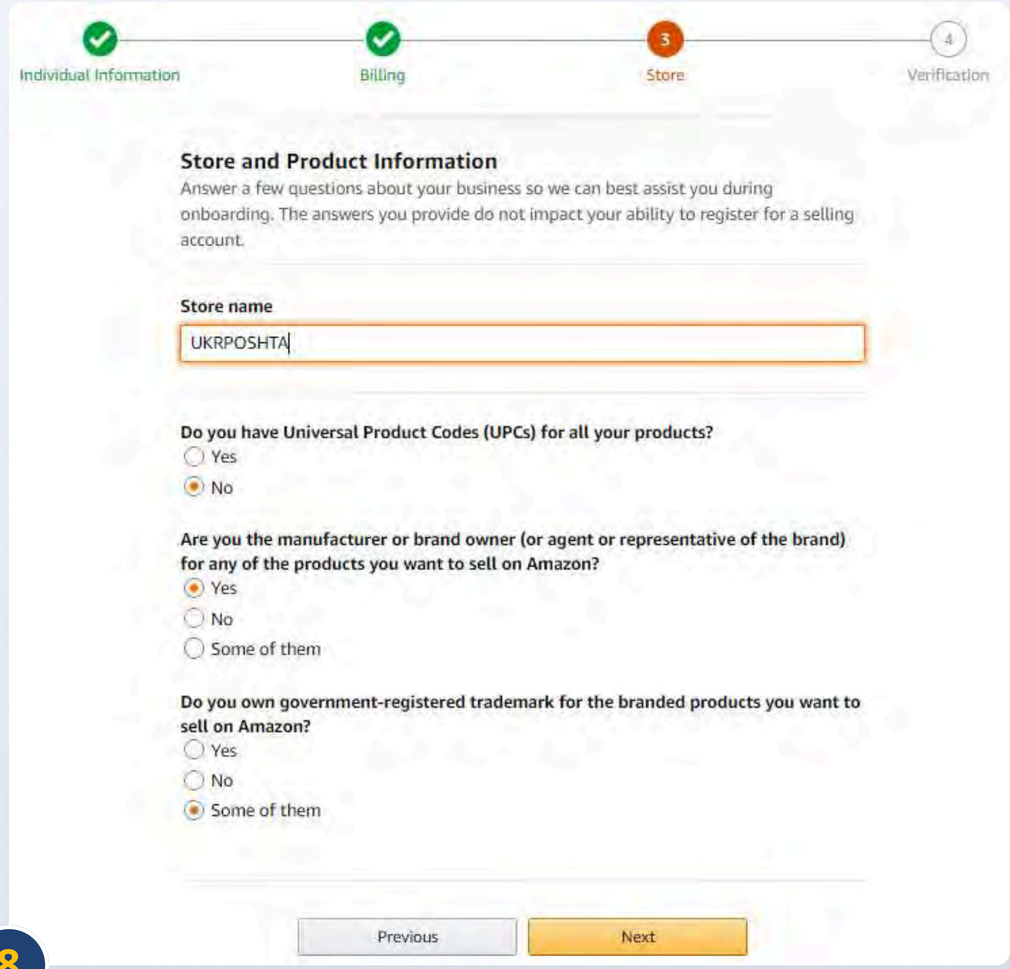
7 Після цього введіть номер кредитної картки, термін закінчення її дії та вкажіть власника (має повністю збігатися з тими даними бізнесу, що вводилися до цього).

Для реєстрації підходять картки Visa, MasterCard, American Express, Discover, Diners Club або JCB. ***Основна умова*** *– зняти ліміт на операції в інтернеті, інакше Amazon не зможе списати комісію.*



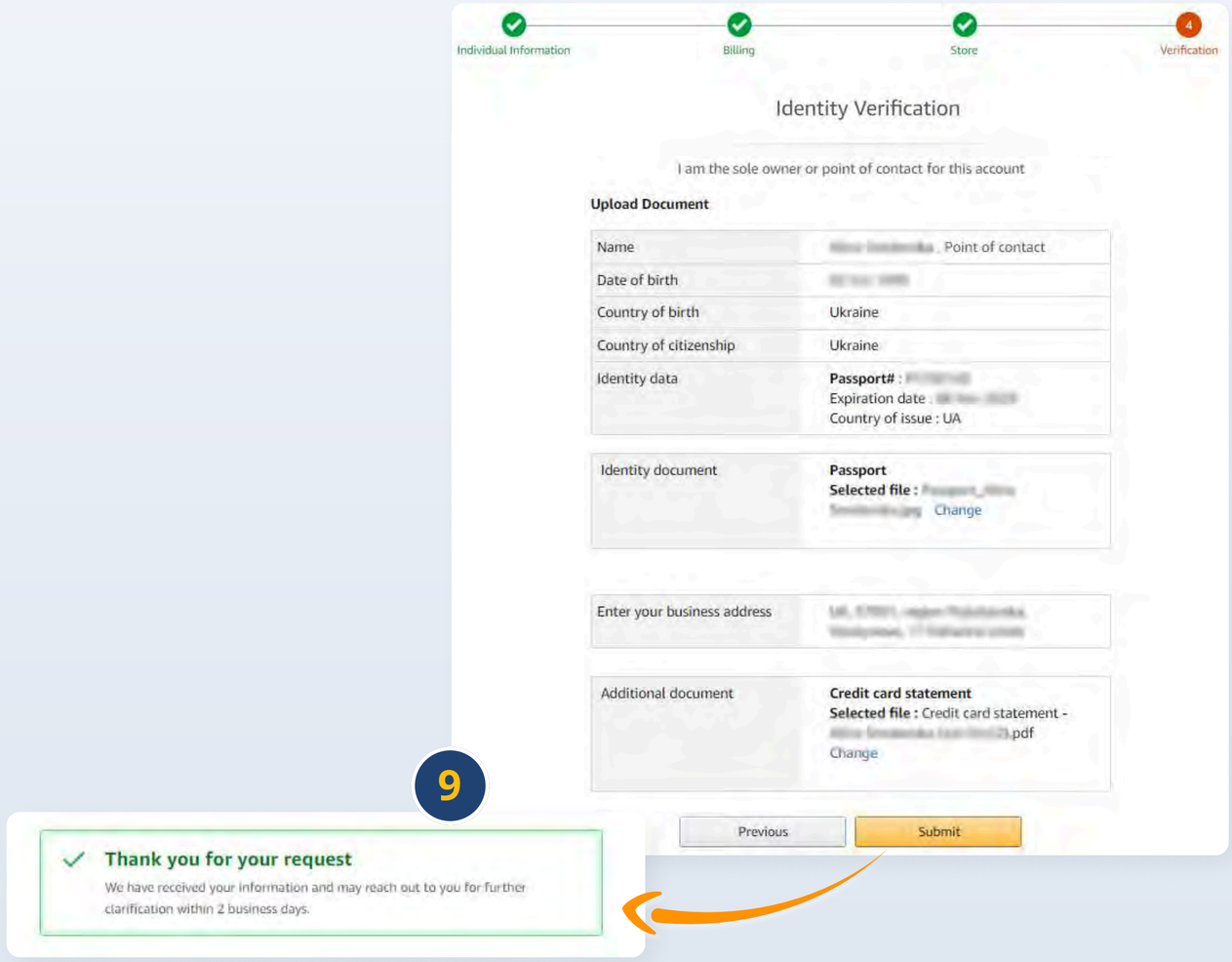
Інструкція для створення акаунту продавця на Amazon

8 Введіть назву магазину, яка буде відображатися для покупців, та дайте відповіді на кілька запитань щодо товарів і торгової марки.



Інструкція для створення акаунту продавця на Amazon

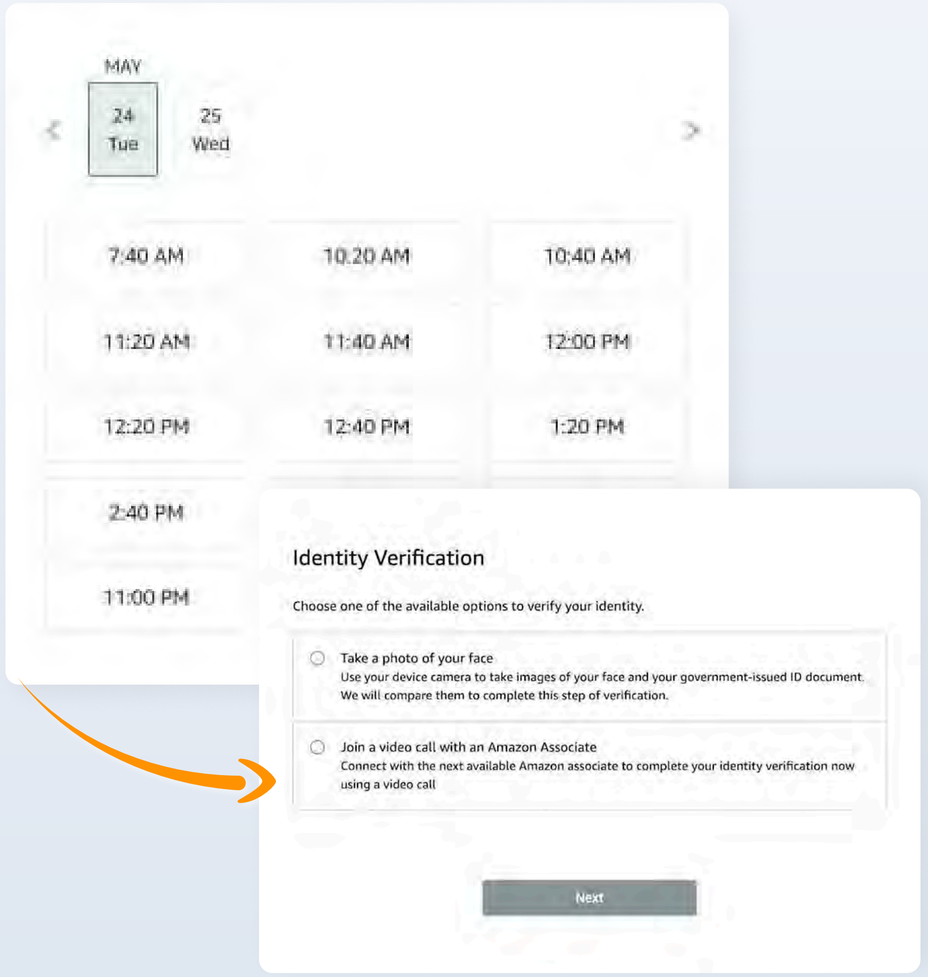
9 Перевірте всі дані, завантажте копію паспорта та виписку з банку або виписку за кредитною карткою.



Верифікація акаунту

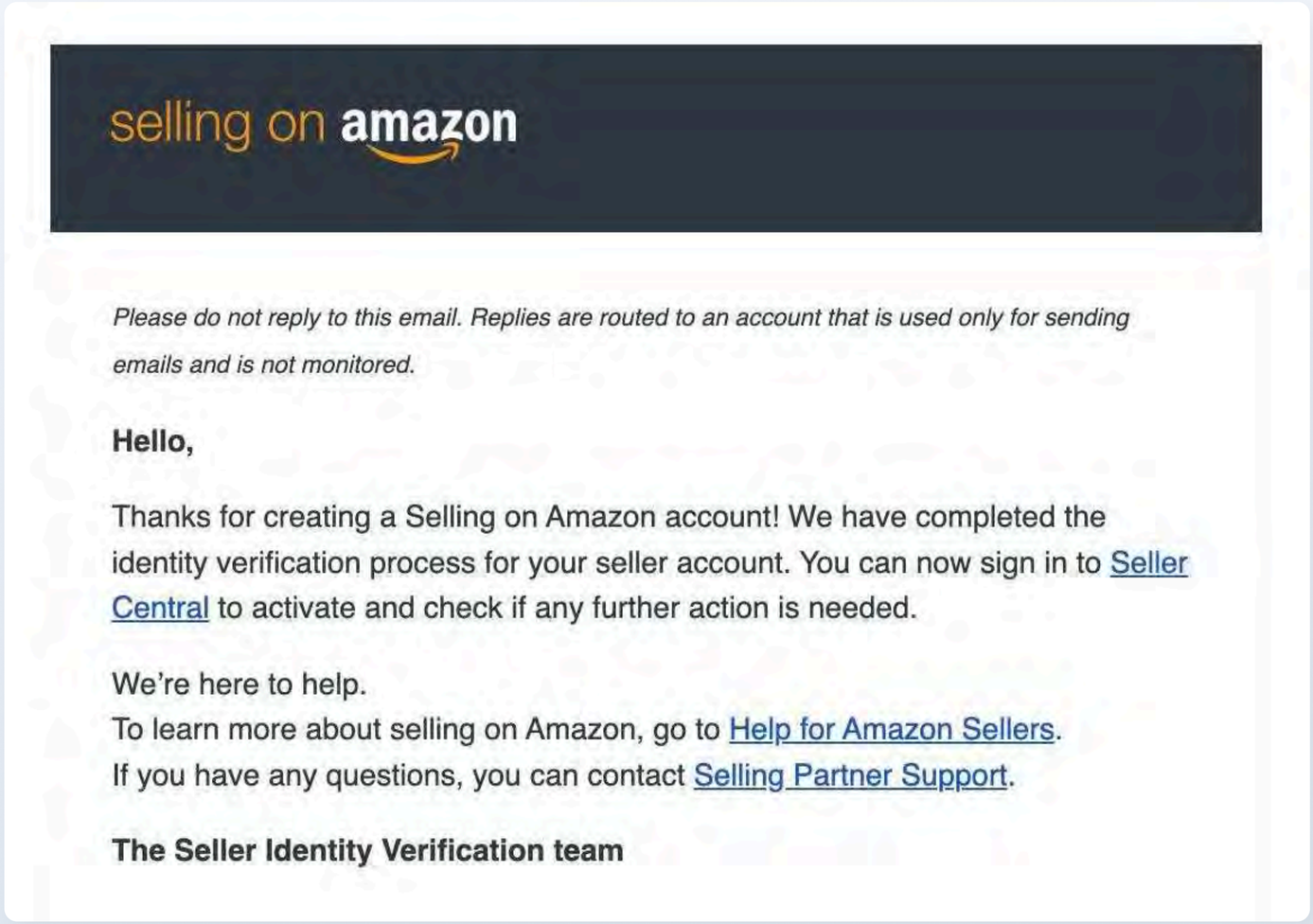
Далі Amazon може запросити верифікацію акаунту одним із наступних способів:

- відеодзвінок з представником Amazon;
- надсилання листа з кодом на фізичну поштову адресу;
- подача utility bill;
- подача бізнес-ліцензії, банківської виписки та паспорта;
- Letter of Authorization – як підтвердження, що ви маєте право представляти цей бізнес.



Лист щастя

Після проходження верифікації Amazon надсилає підтвердження. Це не означає, що все налаштовано: **далі обов’язково** додайте deposit method (банк/Payoneer) і перевірте, чи акаунт активний для створення лістингів.



selling on amazon

Please do not reply to this email. Replies are routed to an account that is used only for sending emails and is not monitored.

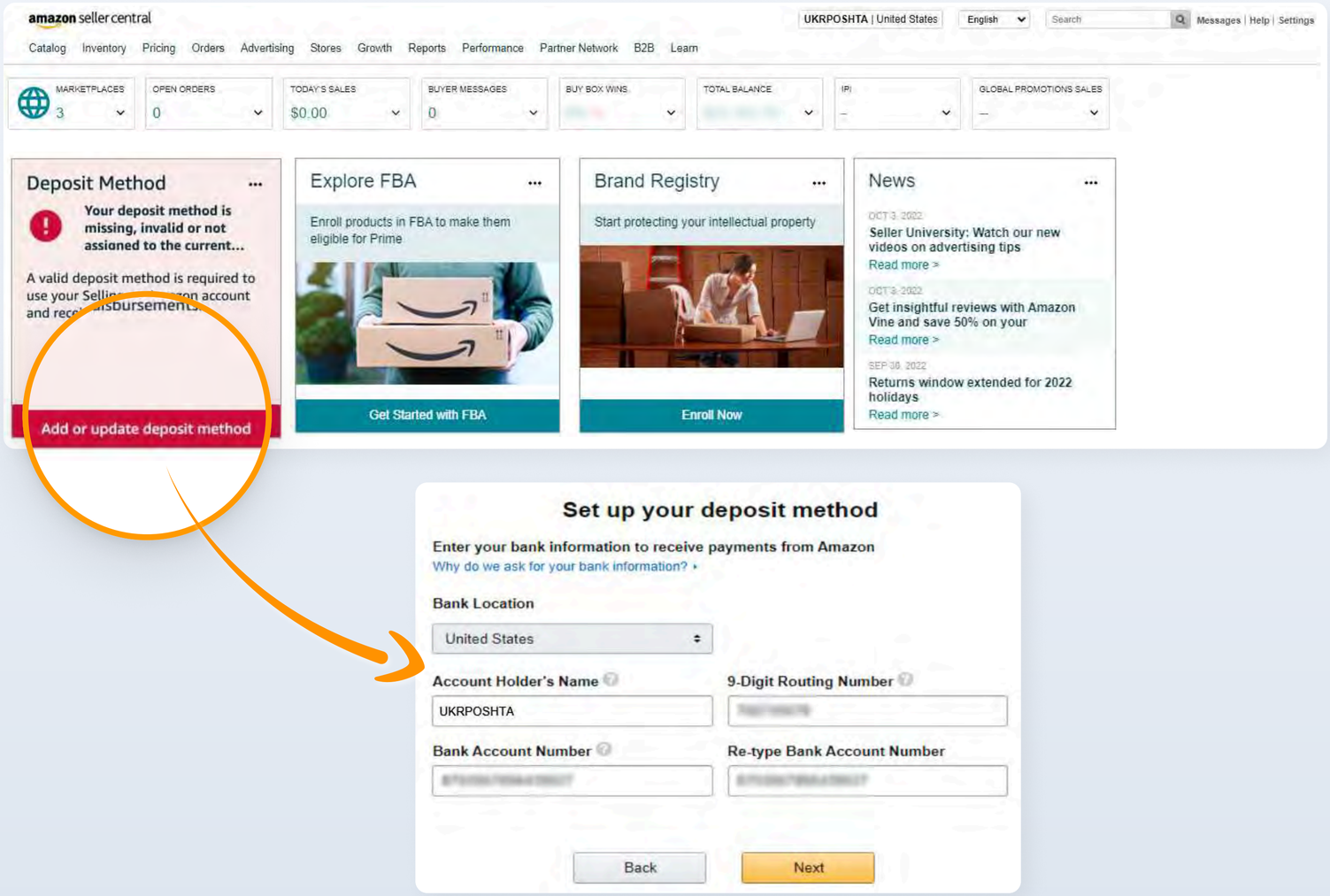
Hello,

Thanks for creating a Selling on Amazon account! We have completed the identity verification process for your seller account. You can now sign in to Seller Central to activate and check if any further action is needed.

We’re here to help.
To learn more about selling on Amazon, go to Help for Amazon Sellers.
If you have any questions, you can contact Selling Partner Support.

The Seller Identity Verification team

Додаткові дії після верифікації

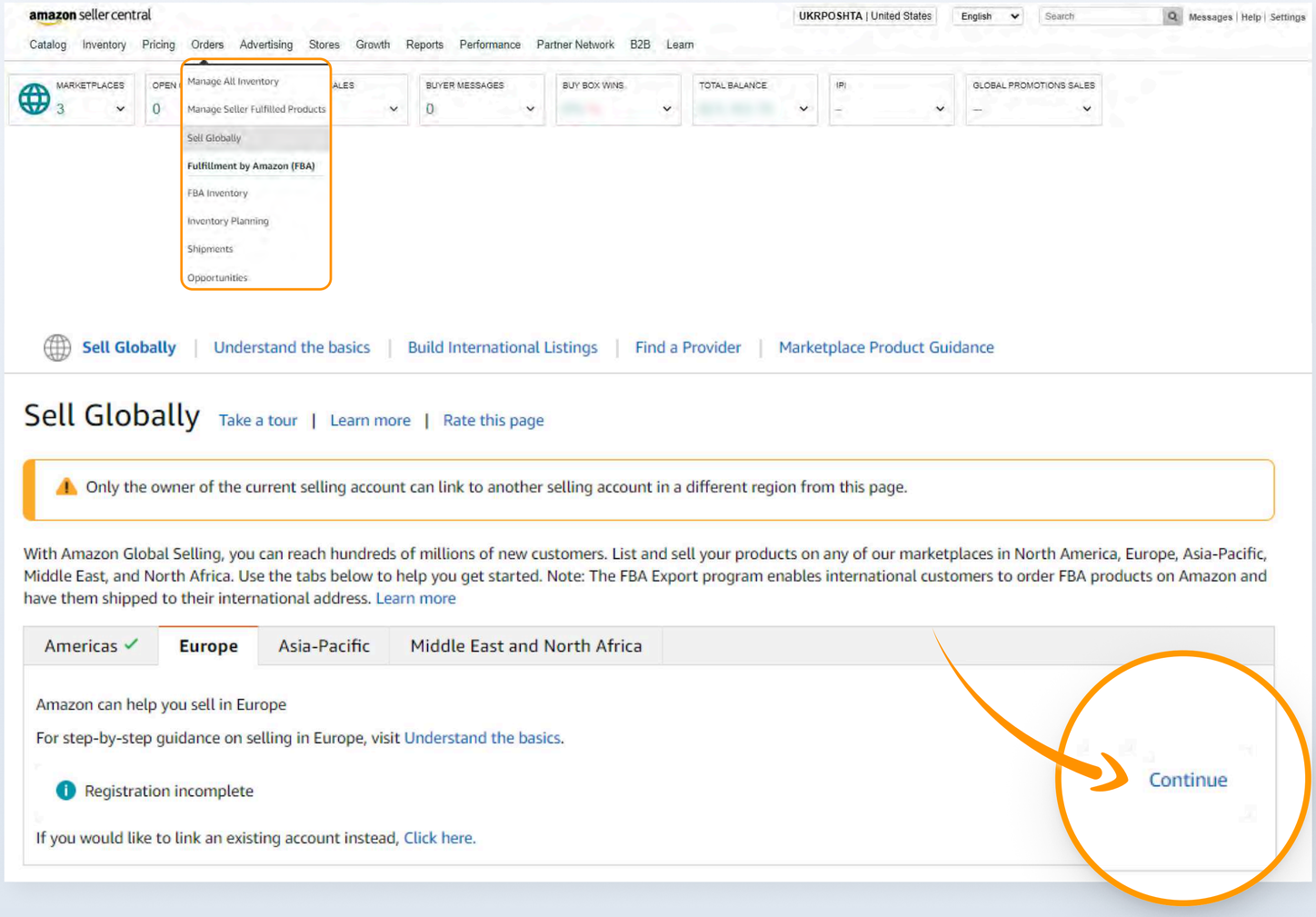


Після верифікації необхідно також додати дані рахунку з банку або Payoneer.

Розширення акаунту на інші регіони

Щоб розширити акаунт на інші країни, необхідно перейти в розділ **“Sell globally”** та заповнити інформацію в секціях:

- Tax interview
- Deposit method
- Identity information



Створення лістингів



Підготовка товару до виведення на маркетплейс

Товари, які ви плануєте виводити для продажу на Amazon, мають відповідати всім правилам маркетплейсу, а також усім чинним місцевим законам та нормативним актам країни. Перш ніж публікувати товари, переконайтеся, що вони пройшли всі регуляторні бар’єри виходу та мають необхідні сертифікації.

- ☑ Product Guidelines
- ☑ Category, Product, and Content Restrictions
- ☑ Categories and products that require approval
- ☑ Products requiring additional approvals



Обов’язкові статті для ознайомлення перед створенням лістингів

1) Product Guidelines

Перелік вимог до товарів у деяких категоріях, включно з нормативними регулюваннями деяких країн. Яким законним вимогам має відповідати товар, щоб лістинг не було заблоковано за порушення правил?

- Requirements for Low Voltage Equipment
- Adult DVDs, Books, Magazines and Calendars
- Energy labelling requirements
- Scotland Deposit Return Scheme
- Requirements for Restriction of Hazardous Substances (RoHS) Directive
- Requirements for the Medical Devices Regulation and related legislation
- Requirements for Cosmetic Products
- Requirements for personal protective equipment (PPE)
- Adult products policies and Explicit sexual imagery guidelines
- Regulations on the provision of food information to consumers
- Condition guidelines
- Selling ink or toner cartridges

- Sell software
- Listing guidelines for bladed products
- Requirements and FAQs for the sale of chemicals
- Biocidal Products
- Requirements for Packaging waste
- Timber Regulations
- Requirements for Plant Protection Products
- Requirements for General Product Safety Directive (GPSD)
- Toy Safety Directive Requirements
- Additional products and services
- Update on connectable products sold in the UK

2) Categories and products that require approval

Для певних товарів, брендів, категорій і підкатегорій Amazon вимагає отримати дозвіл перед розміщенням у продаж. Процес отримання дозволу може включати перевірку фото товару та документів продавця.

Products requiring additional approvals

Amazon’s policies require that certain products sold via Amazon meet specified certification standards. A list of product types subject to these restrictions can be found below. Ensure that you read all of the requirements and guidance before making a submission to sell these products. To sell these products on Amazon, apply according to the instructions listed on each individual page.

Take a moment to watch the following video, which explains the qualification process for selling products that have safety and compliance requirements.

There are some additional restrictions to selling in certain categories. For more information, visit Selling Restrictions on Safety Risk Products

- Amazon Device Accessories
- Defibrillators
- Fidget spinners
- Fire and smoke masks
- Portable fire extinguishers
- Infant car seats and booster seats
- Baby sleep positioners
- Invisible Ink Pens
- Hoverboards
- Smoke, carbon monoxide and combustible gas alarms
- Squishy Toys
- String lights with a plug
- Wearable personal flotation equipment

Product category	Submit application
Beer, Wine and Spirits	Request approval
Jewellery	Request approval
Music, DVD	Request approval

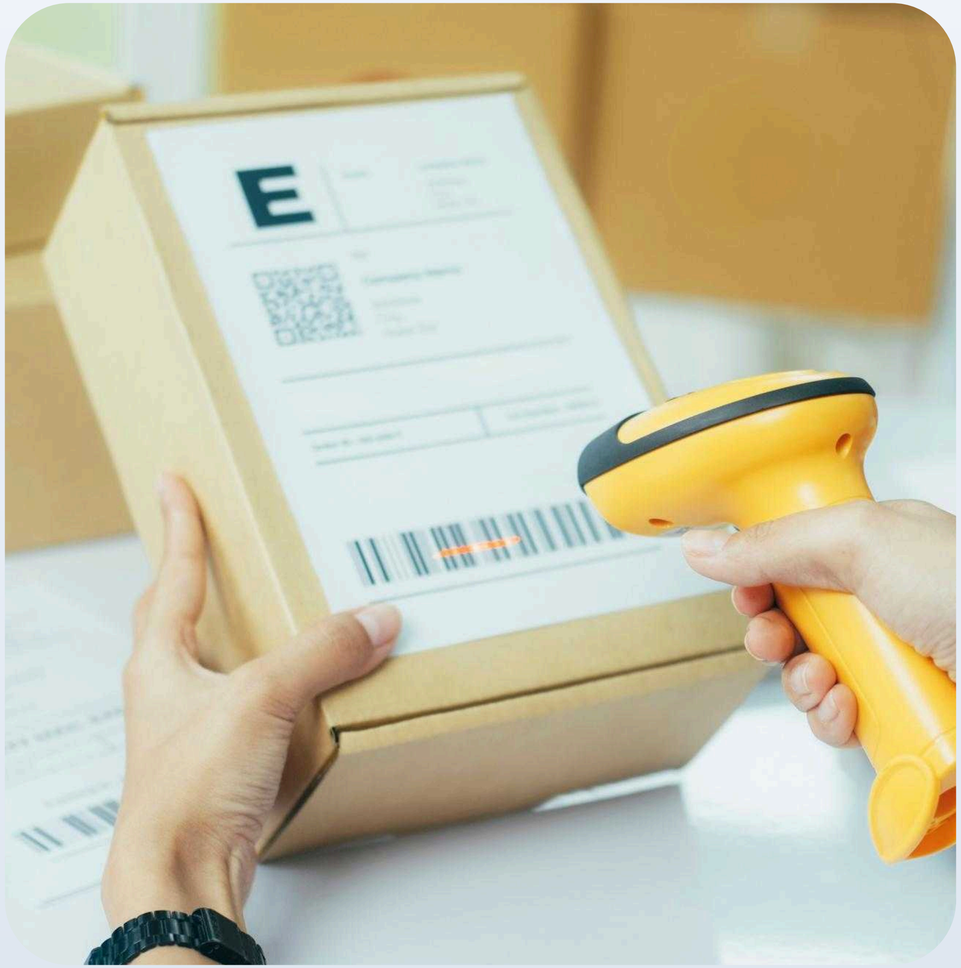
UPC/EAN/GTIN – ідентифікатори товарів

UPC – Universal Product Code
EAN – European Article Number
GTIN – Global Trade Item Numbers

Амазон перевіряє автентичність ідентифікаторів товарів, синхронізуючись з базою даних GS1.

EAN або UPC, які не відповідають інформації, відображеній у GS1, вважатимуться недійсними. Отримайте ідентифікатор свого товару безпосередньо від GS1 (а не від третіх сторін, які продають ліцензії на європейський номер товару (EAN) і UPC), щоб забезпечити відображення відповідної інформації в базі даних GS1.

GS1 website ↗



Підготовка тексту та опису товару

Структура текстів на Amazon:

Title + **Bullets** + **Description**

- **Title – назва товару**
  До 200 символів
- **Bullets – кращі характеристики товару**
  Потрібно 5 булетів, до 200 символів кожен
- **Description – опис товару в загальних рисах**
  До 2000 символів

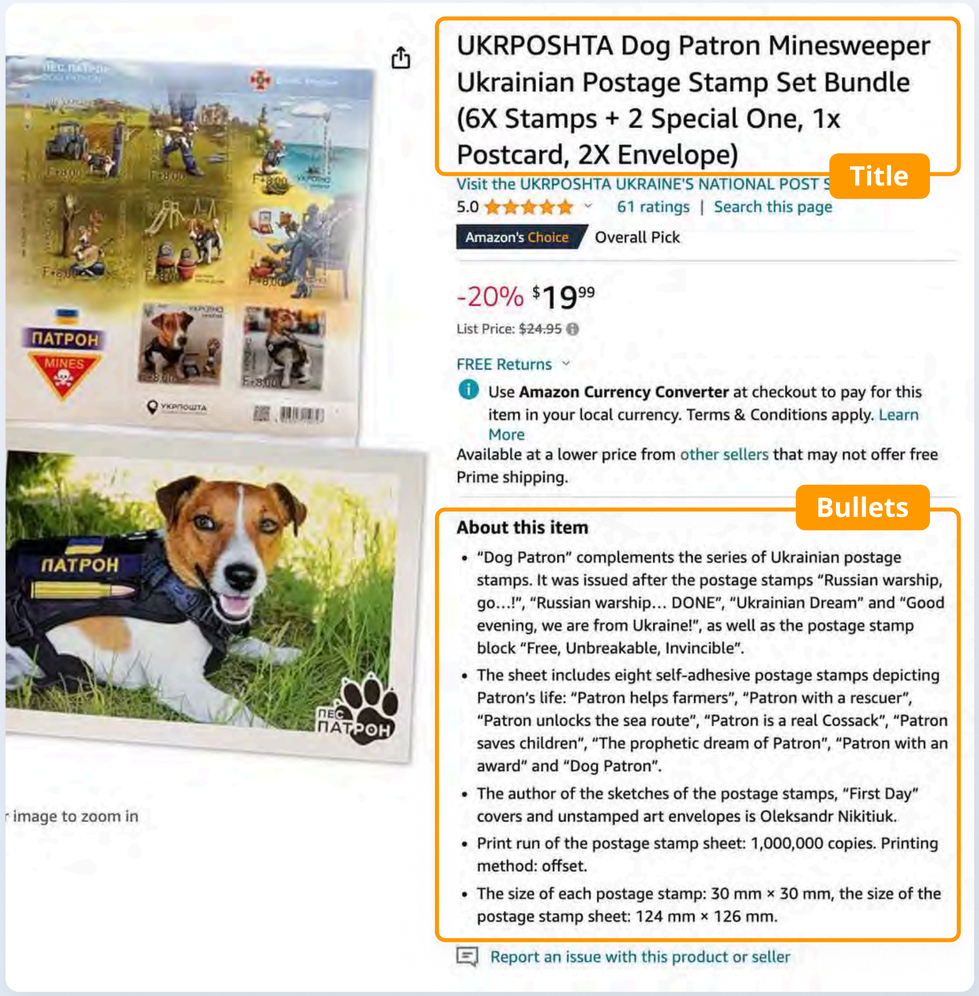
Product Description

The new postal issue is dedicated to the most famous mine sniffing dog in the world and the mascot of Ukrainian rescuers. Patron, a Jack Russell terrier, serves in the ranks of the State Emergency Service of Ukraine and was awarded with a medal "For devoted service".

In 2020, the head of the pyrotechnic group of the Main Department of the State Emergency Service of Ukraine in Chernihiv Region presented his son with a puppy. The dog was supposed to participate in exhibitions, but Patron demonstrated searching abilities and won the hearts of Ukrainians as a sapper, a blogger, and a wartime symbol. In addition to helping to detect mines, the dog also makes visits to patients at children's hospitals. He is often present at press conferences and meetings with foreign leaders.

The set includes a sheet of eight postage stamps "Dog Patron", an unstamped C5 art envelope, an unstamped C6 art envelope and a postcard.

Description



Підготовка тексту та опису товару

Title:

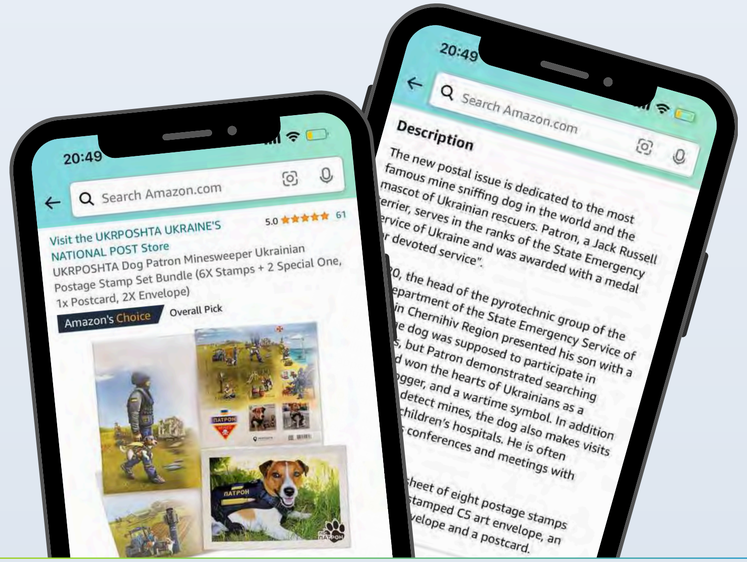
- Довжина – до 200 символів
- Структура: бренд + КС I пріоритетності + характеристики товару
- Кожне слово, крім прийменників, з великої літери

Bullets (кращі характеристики товару):

- Потрібно 5 булетів, до 200 символів кожен
- Максимально наповнити їх КС: спочатку КС II пріоритетності
- У булетах прописати інформацію про товар, наприклад, можна вказати таке:
  - користь товару
  - чому вибирають вас і в яких випадках
  - якість товару
  - екологічність товару

Description (опис товару в загальних рисах):

- Довжина – до 2000 символів
- Наповнити текст, використовуючи КС III пріоритетності, (оскільки КС I та II пріоритетності вже мають бути повністю використані в Title та Bullets)
- Є 2 варіанти змістовної структури: тексти, які продають, та тексти із загальною додатковою інформацією про товар



Підготовка фото- та відеоконтенту

Структура фото на Amazon:

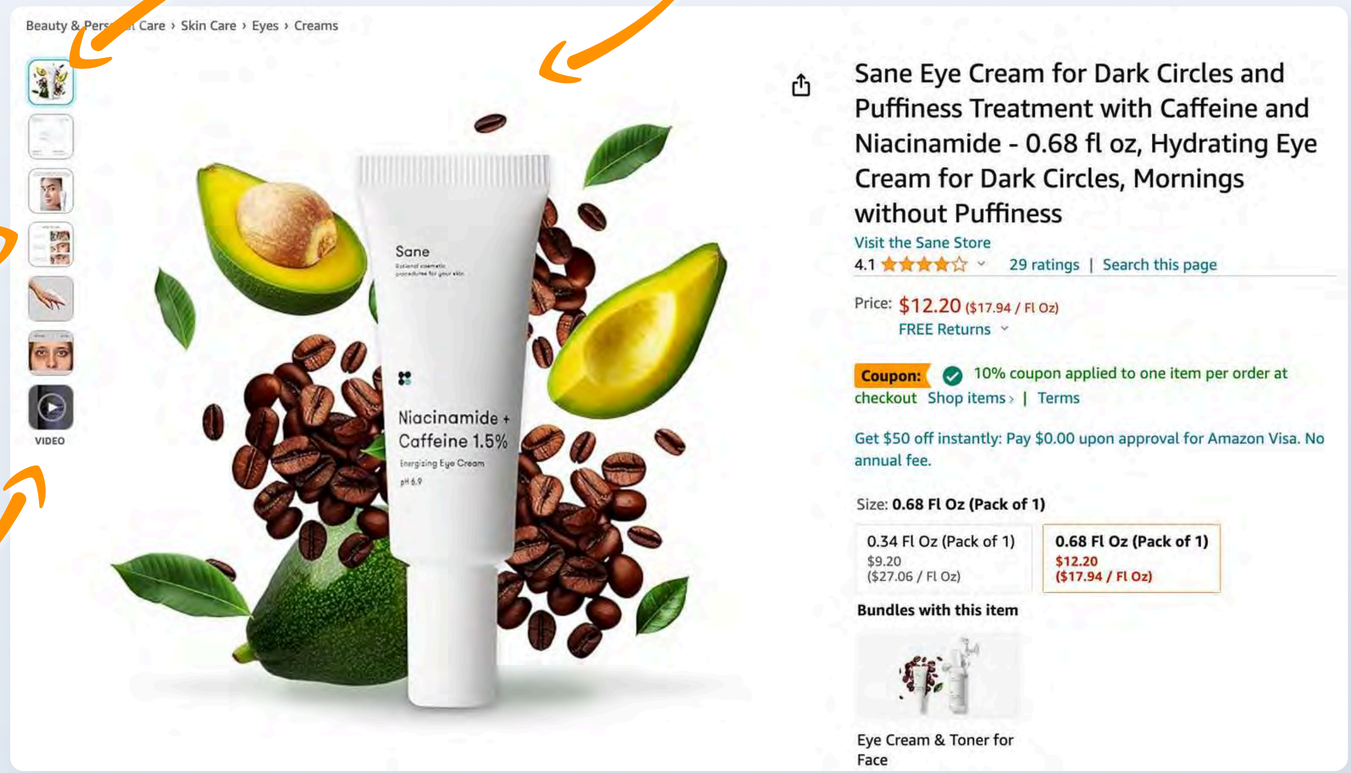
Головне фото

+

Галерея

+

Відео



Підготовка фото: як зібрати концепт?

1. Вибрати товари конкурентів, які найбільше схожі на ваші
2. Проаналізувати, які ключові характеристики товару розкривають конкуренти в своєму контенті
3. Оглянути відгуки покупців і з'ясувати, що їх цікавить насамперед у продукті, які сильні та слабкі сторони вони зазначають, з якими проблемами стикаються, який їхній біль
4. Зібрати референси найкращих прикладів відображення схожого продукту в конкурентів, які ви могли б адаптувати для свого товару

Головне фото

- Головне зображення повинно мати **чисте біле тло** (чистий білий колір гармонує зі сторінками пошуку Amazon і сторінкою лістинга для покупців – режим RGB 255, 255, 255).
- Головне зображення має бути **професійною фотографією реального товару** (додаткова графіка, ілюстрації, макети чи заповнювачі, які перекривають продукт, не допускаються). На ньому не має бути аксесуарів або реквізиту, які можуть спантеличити покупця.
- Головне фото **не повинно містити кілька зображень** одного товару. Колажі не допускаються.
- Головне фото **повинно бути без тексту**, логотипів, меж, кольорових блоків, водяних знаків або іншої графіки поверх товару або у фоновому режимі.
- **Додаткові предмети** на головному фото повинні бути розміщені поряд з товаром або за ним (знизу, збоку, під товаром, на фоні). Маркетплейс може відхилити ті варіанти фото, в яких додаткові предмети займають ключову роль на фото та/або не пов'язані з товаром.













Галерея – презентація товару



Ніша кавових капсул

Інфографіка – демонстрація вмісту набору



Інфографіка – спосіб / інструкція приготування



Інфографіка з ключовими перевагами – висока якість продукту



Інфографіка з ключовими перевагами – унікальний смак кави



Лайфстайл-фото, що розкриває подарункову функцію товару



Галерея – презентація товару



Ніша доглядової косметики

Інфографіка – демонстрація складу продукту



Інфографіка – ключове призначення



Інфографіка з інструкцією до застосування



Лайфстайл-фото – товар в руках (відображення об'єму)



Лайфстайл-інфографіка – ключова перевага "до-після"



Галерея – презентація товару

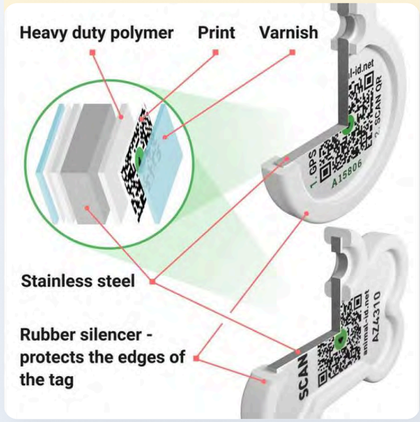


Ніша адресних жетонів для тварин

Інфографіка – демонстрація варіацій розміру



Інфографіка – ключові переваги, на відміну від конкурентів



Інфографіка з інструкцією до активації та використання



Інфографіка з ключовими перевагами – висока додаткова цінність



Лайфстайл-фото, що розкриває емоційну складову / товар “в дії”

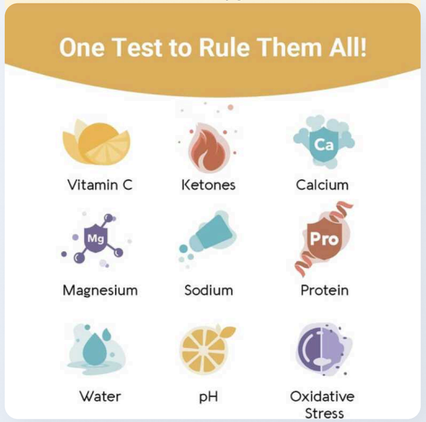


Галерея – презентація товару



Ніша тест-смужок (контроль здоров'я)

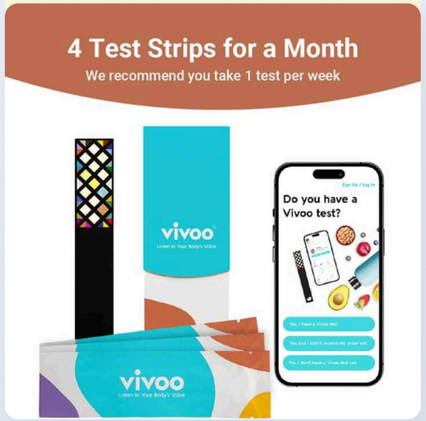
Інфографіка – демонстрація призначення та функціональності товару



Інфографіка з інструкцією до використання та застосування



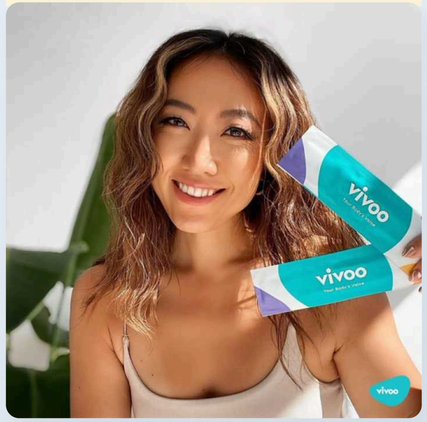
Інфографіка – рекомендації до використання (тривалість "життя" одиниці товару)



Інфографіка з ключовими перевагами – висока додаткова цінність



Лайфстайл-фото, що розкриває емоційну складову, візуалізація покупця з товаром



Підготовка фото- та відеоконтенту

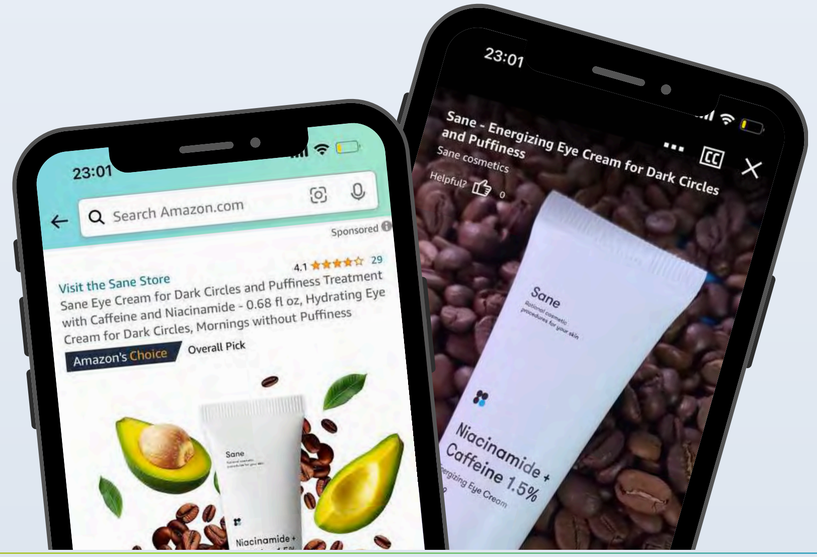
Основні технічні вимоги:

- Товар має займати принаймні 85% простору зображення. Використовуйте квадратне співвідношення або 3:4 (ширина/висота) – залежно від категорії.
- Розмір файлів – від 1600 до 10 000 пікселів по найдовшій стороні. Кольоровий режим – RGB. Це зробить якісним Zoom, який допомагає збільшити продажі. Якщо немає можливості задовольнити цю вимогу, врахуйте, що мінімальний розмір файлу має складати 1000 пікселів.
- Зображення мають бути у форматі JPEG (.jpg або .jpeg), TIFF (.tif), PNG (.png) або GIF (.gif). JPEG – краще.
- Зображення не повинні бути розмиті, піксельні або мати нерівні краї.
- Максимальний розмір кожного зображення – 10 МБ.

Не перевантажуйте фото інформацією: 1-3 ключові ідеї на 1 зображенні.

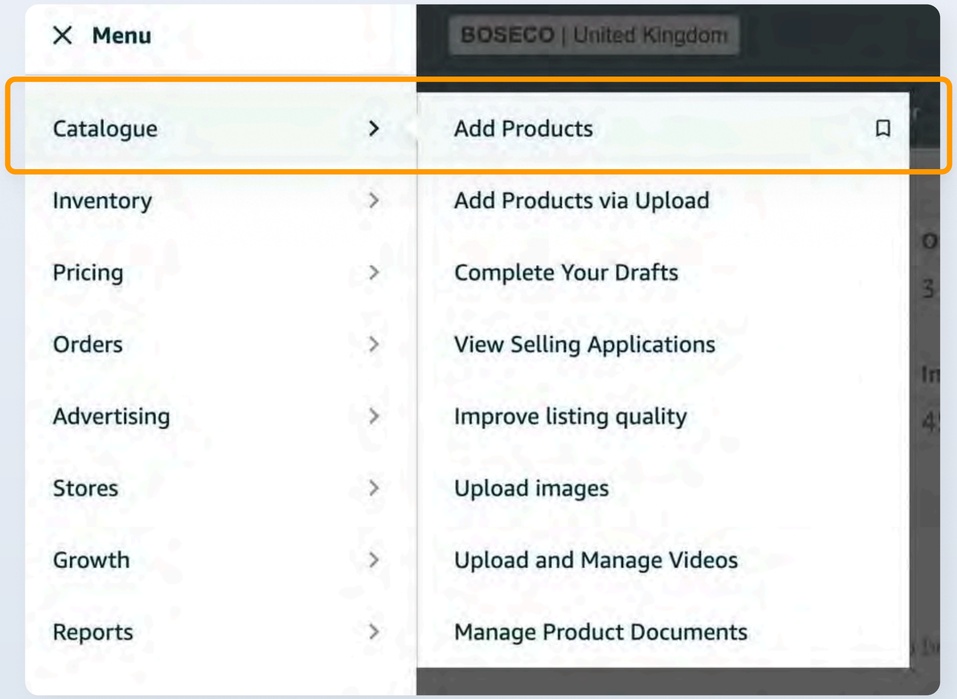
Фото в дії варто робити в певній локації - так фото виглядатиме реалістичнішим.

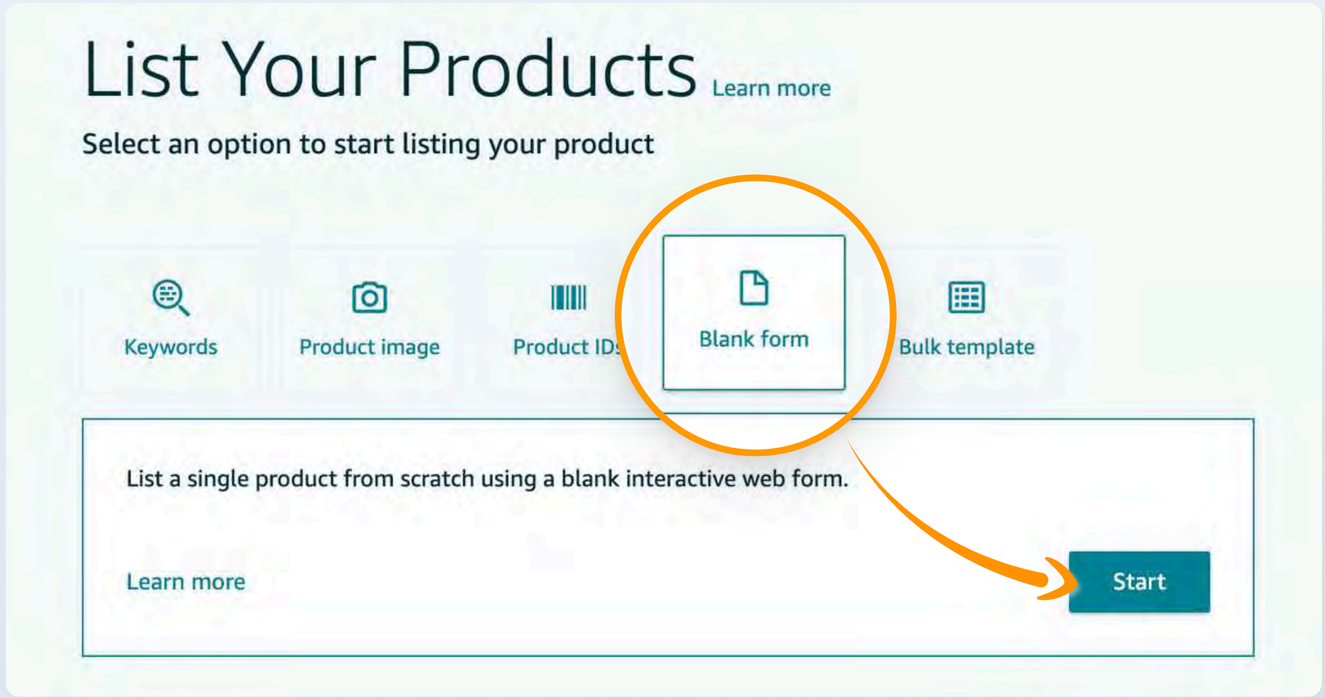
Всі зображення-інфографіку краще створювати в одному фірмовому брендовому стилі, в одній кольоровій гамі, щоб лістинг бренду виглядав естетично та привабливо.



Покрокова інструкція зі створення лістинга та внесення даних

Щоб створити новий лістинг з нуля у Seller Central, перейдіть **Catalogue → Add Products.** На сторінці **List Your Products** виберіть варіант **Blank form** — це “ручне” створення лістинга через інтерактивну форму. Натисніть **Start**, після чого Amazon запропонує вибрати категорію та заповнити основні поля товару (атрибути, назва, варіації, бренд/GTIN тощо).





УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

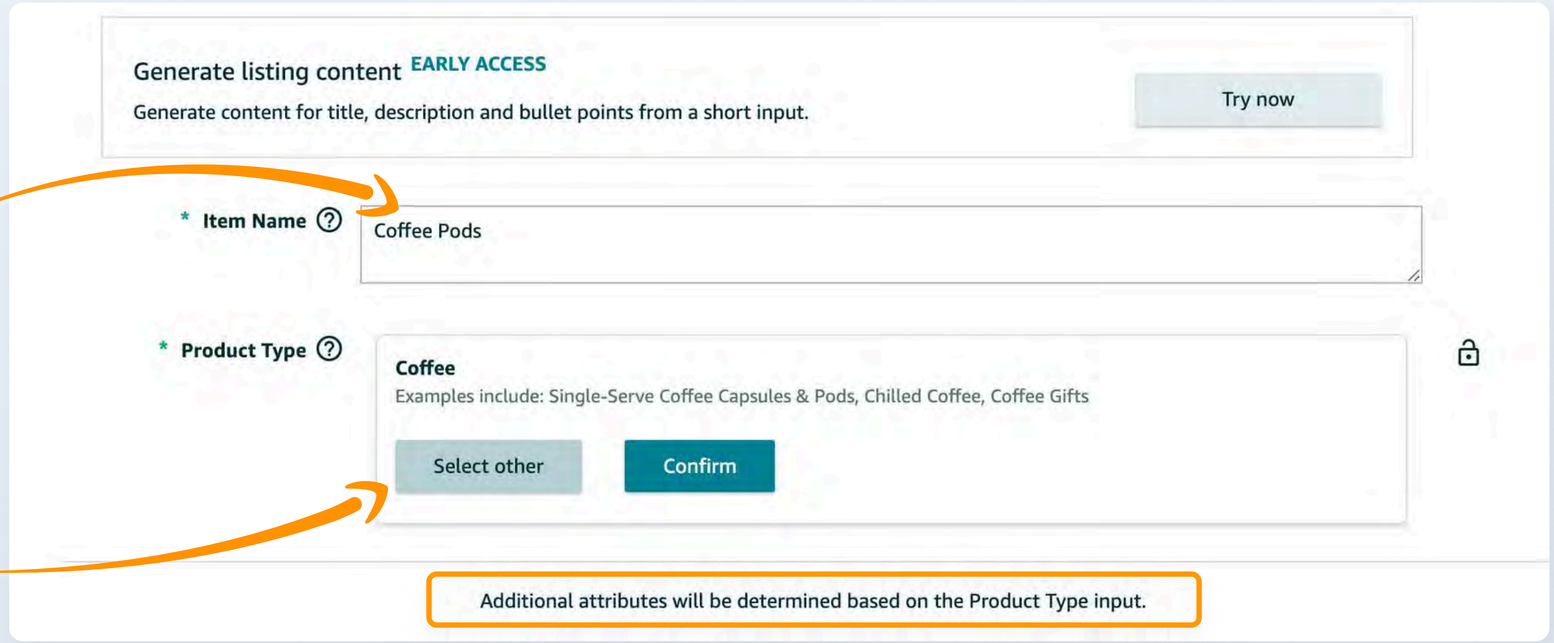
Покрокова інструкція зі створення лістинга та внесення даних

На цьому кроці Amazon формує структуру майбутнього лістинга.

Вибір категорії

1 У полі **Item Name** введіть базову назву товару (без зайвих деталей) — система використає її для підбору типу продукту.

2 У блоці **Product Type** виберіть найбільш релевантний варіант або натисніть **Select other**, щоб знайти точнішу категорію.

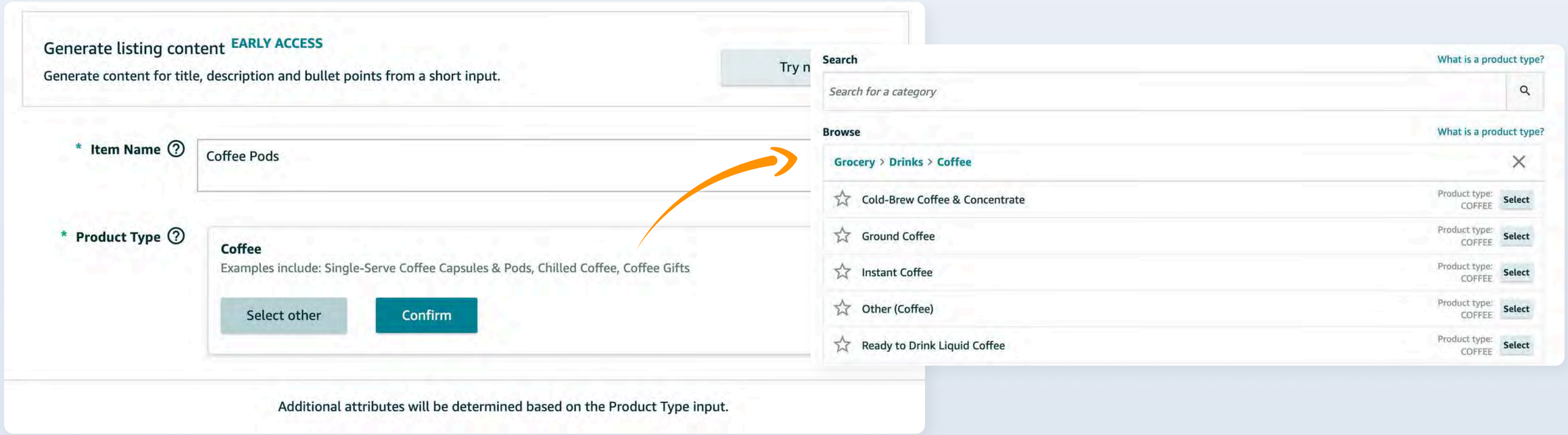


УКРПОШТА Payoneer PROSTO EXPORT BY NETPEAK disqover agency

Покрокова інструкція зі створення лістинга та внесення даних

Вибір категорії

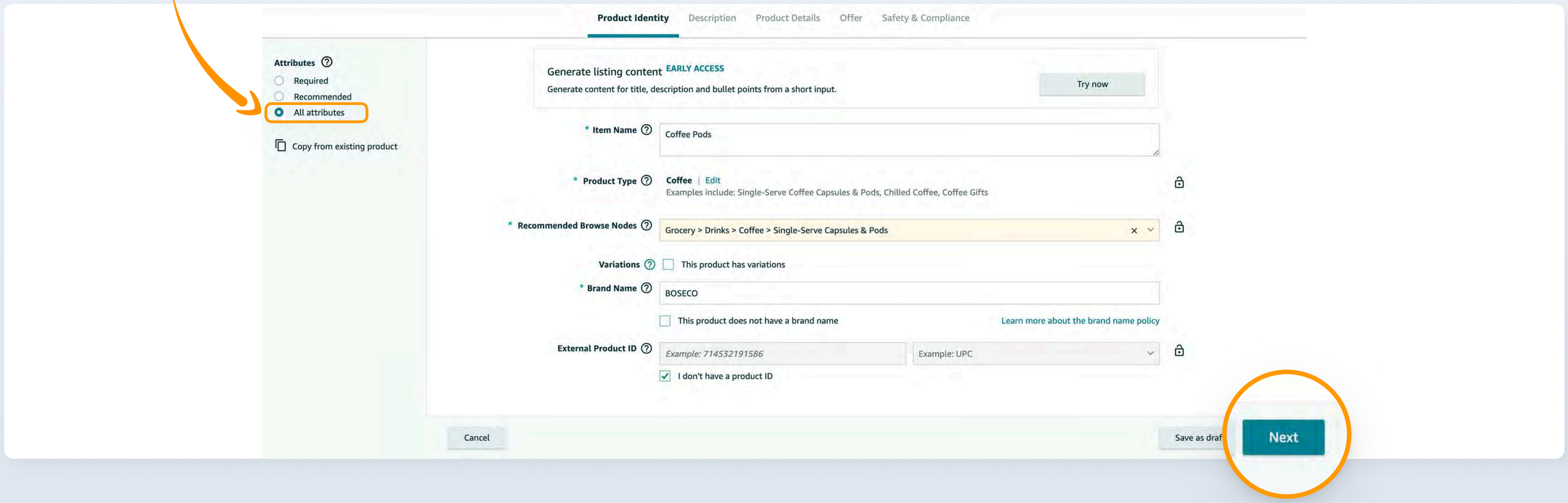
Залежно від категорії можуть змінюватися наповнення, вид та перелік необхідних атрибутів, а також вимоги до заповнення.



Покрокова інструкція зі створення лістинга та внесення даних

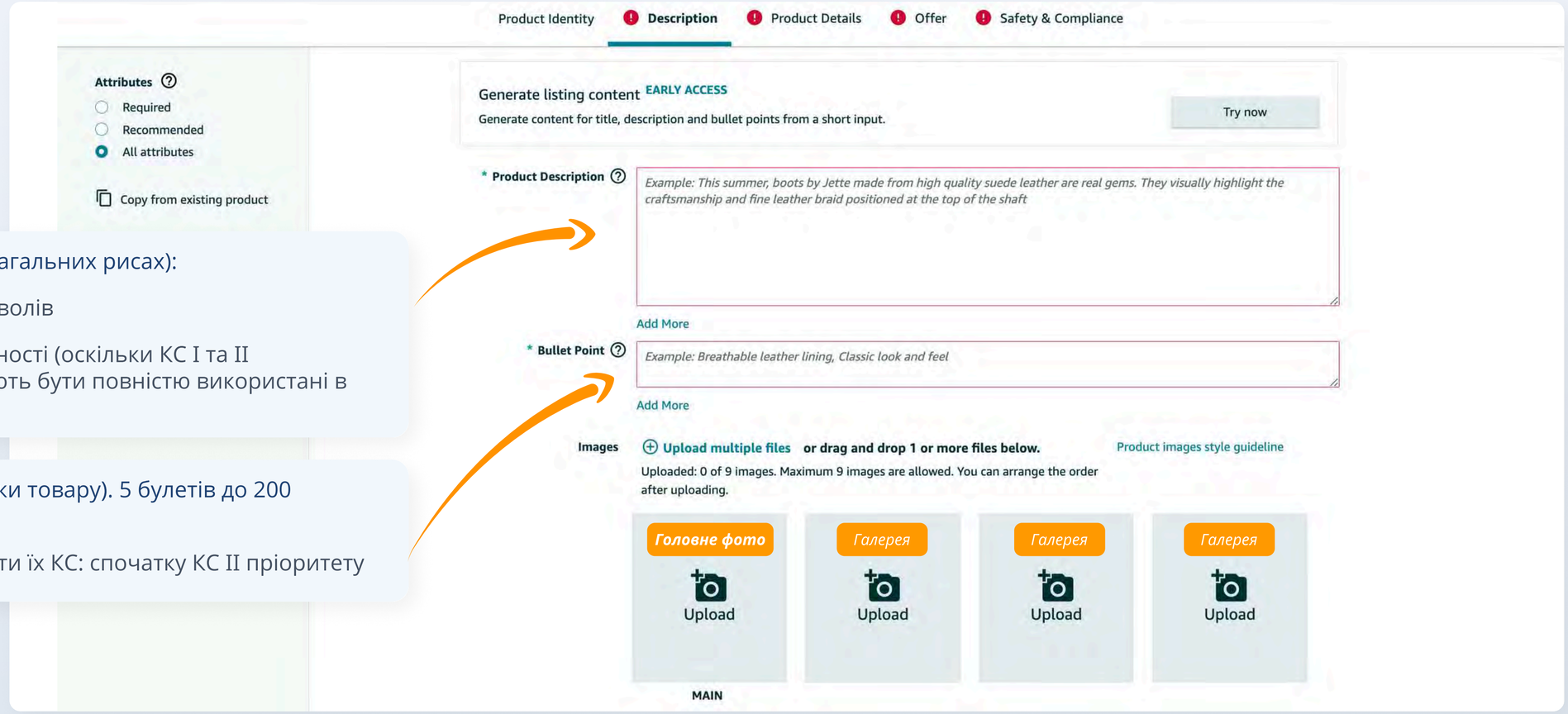
Після підтвердження **Product Type** відкривається форма заповнення лістинга.

Ліворуч у блоці **Attributes** можна вибирати, які поля показувати: **Required / Recommended / All attributes.** Зручно працювати з **All attributes**, щоб вказати додаткові характеристики для кращої індексації та конверсії.



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Покрокова інструкція зі створення лістинга та внесення даних



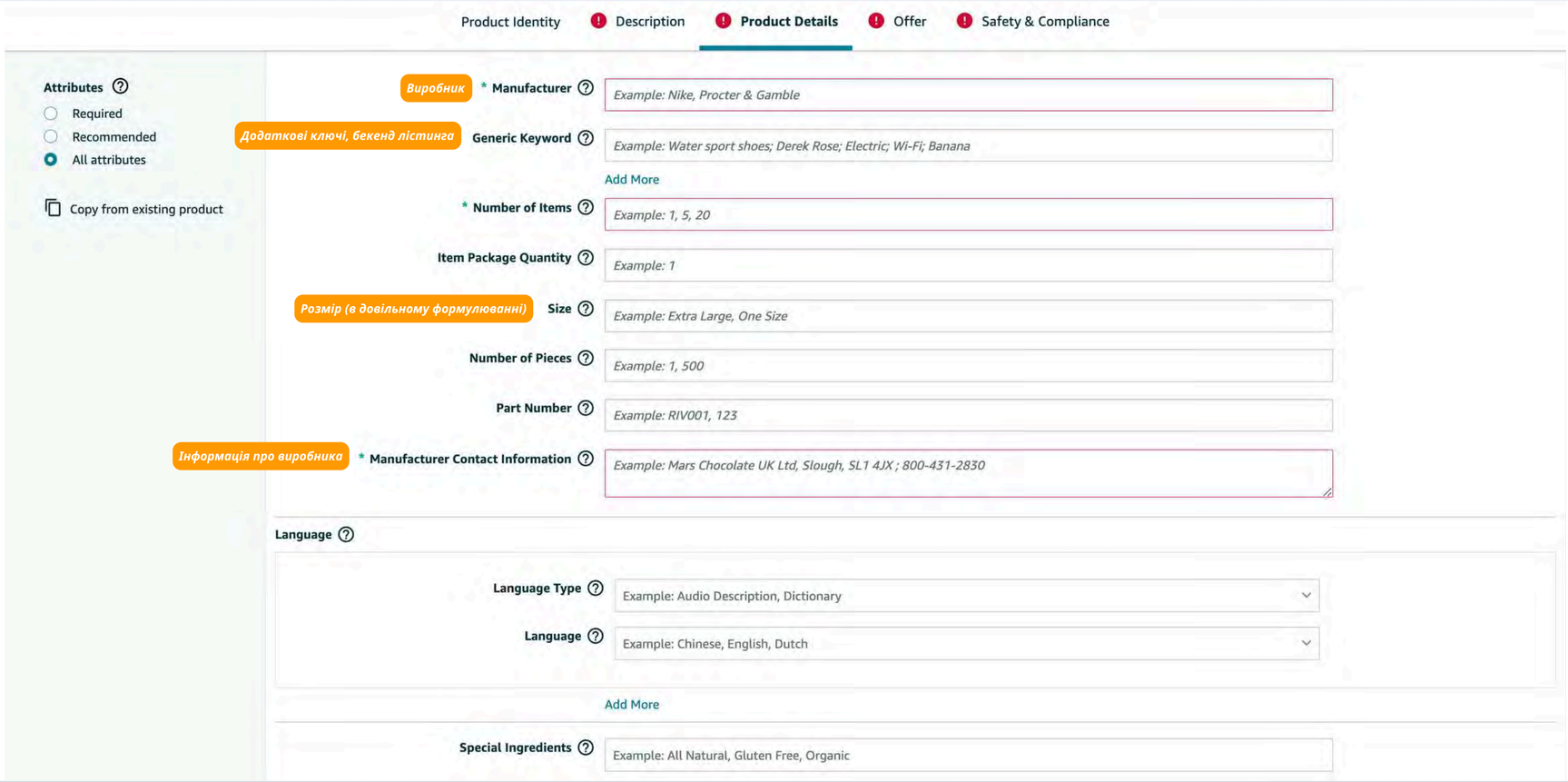
Description (опис товару в загальних рисах):

- ☑ Довжина – до 2000 символів
- ☑ Текст з КС III пріоритетності (оскільки КС I та II пріоритетності вже мають бути повністю використані в Title та Bullets)

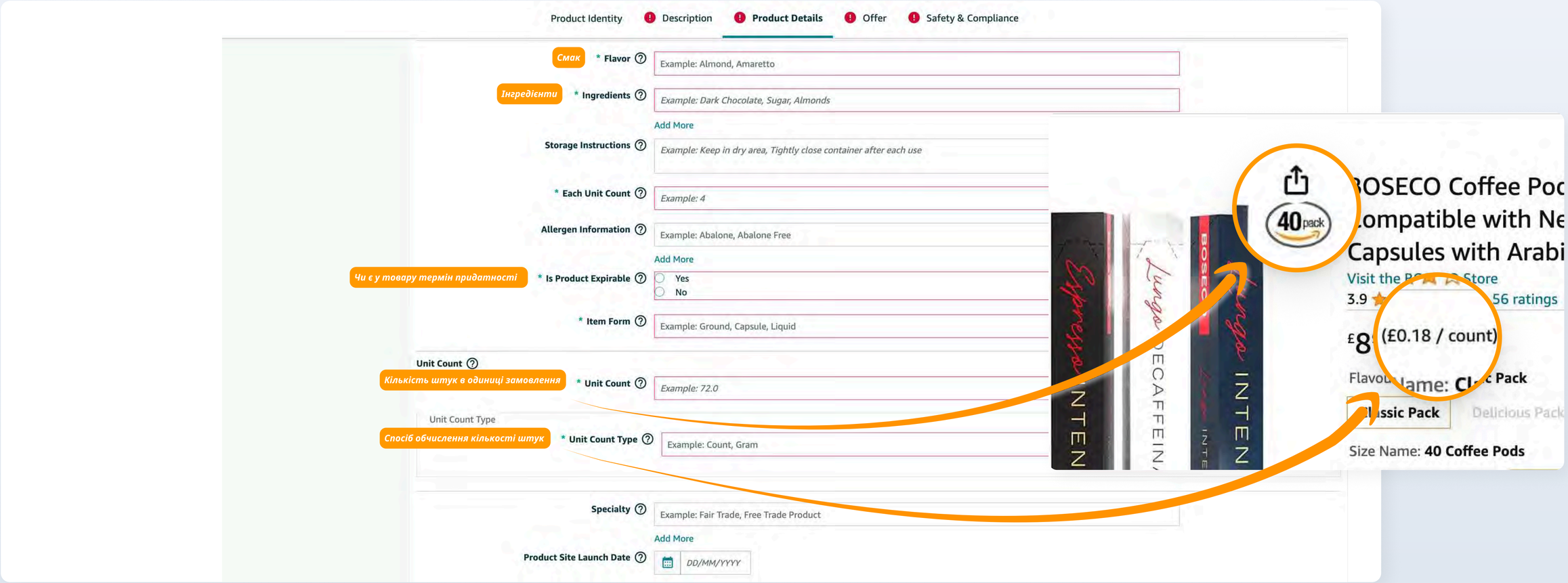
Bullets (кращі характеристики товару). 5 булетів до 200 символів кожен

- ☑ Максимально наповнити їх КС: спочатку КС II пріоритету

Покрокова інструкція зі створення лістинга та внесення даних

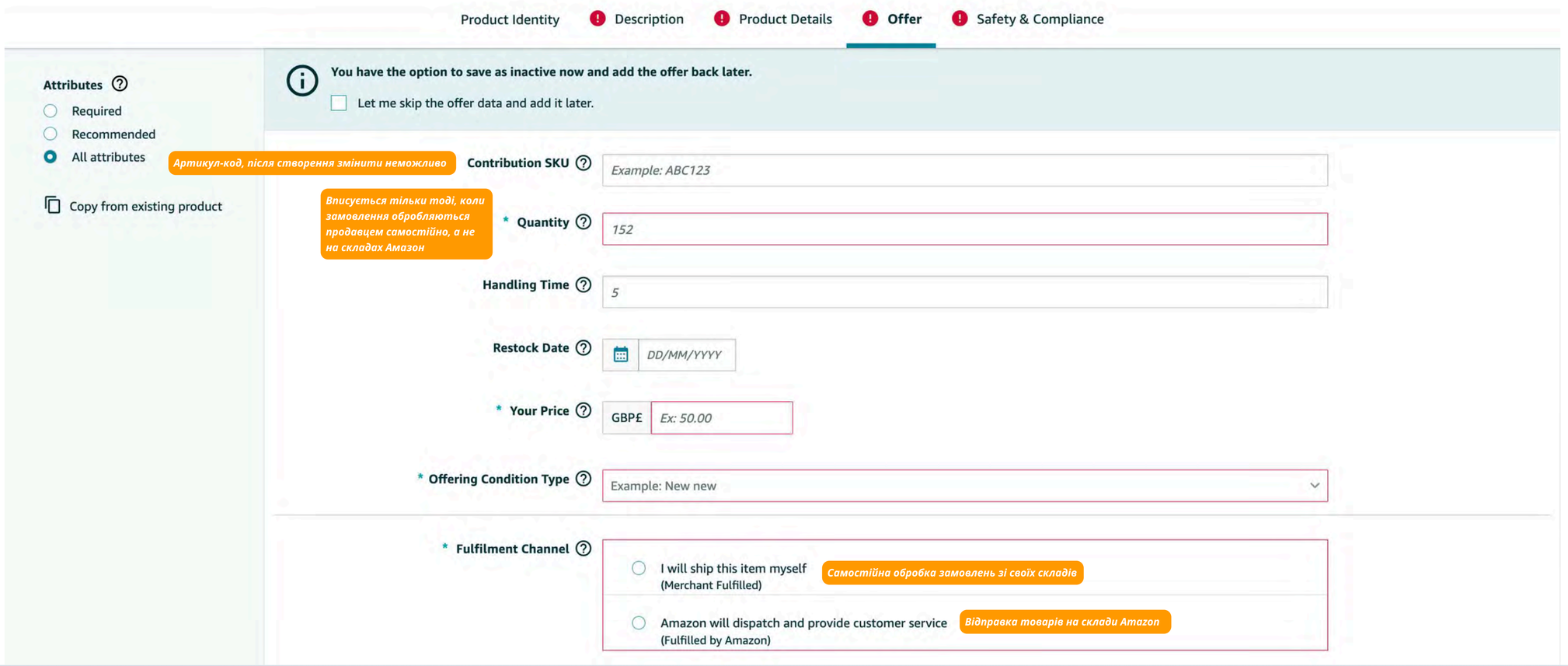


Покрокова інструкція зі створення лістинга та внесення даних



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Покрокова інструкція зі створення лістинга та внесення даних



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Статуси лістинга

Inactive (Out of Stock)
Лістинг здоровий, але поки недоступний до продажу через відсутність товарів в наявності

Active
Лістинг здоровий, активний і готовий до продажів та покупок

Inactive
Потрібен додатковий дозвіл на продаж товару

Search suppressed
Проблеми з фото / атрибутами наповнення

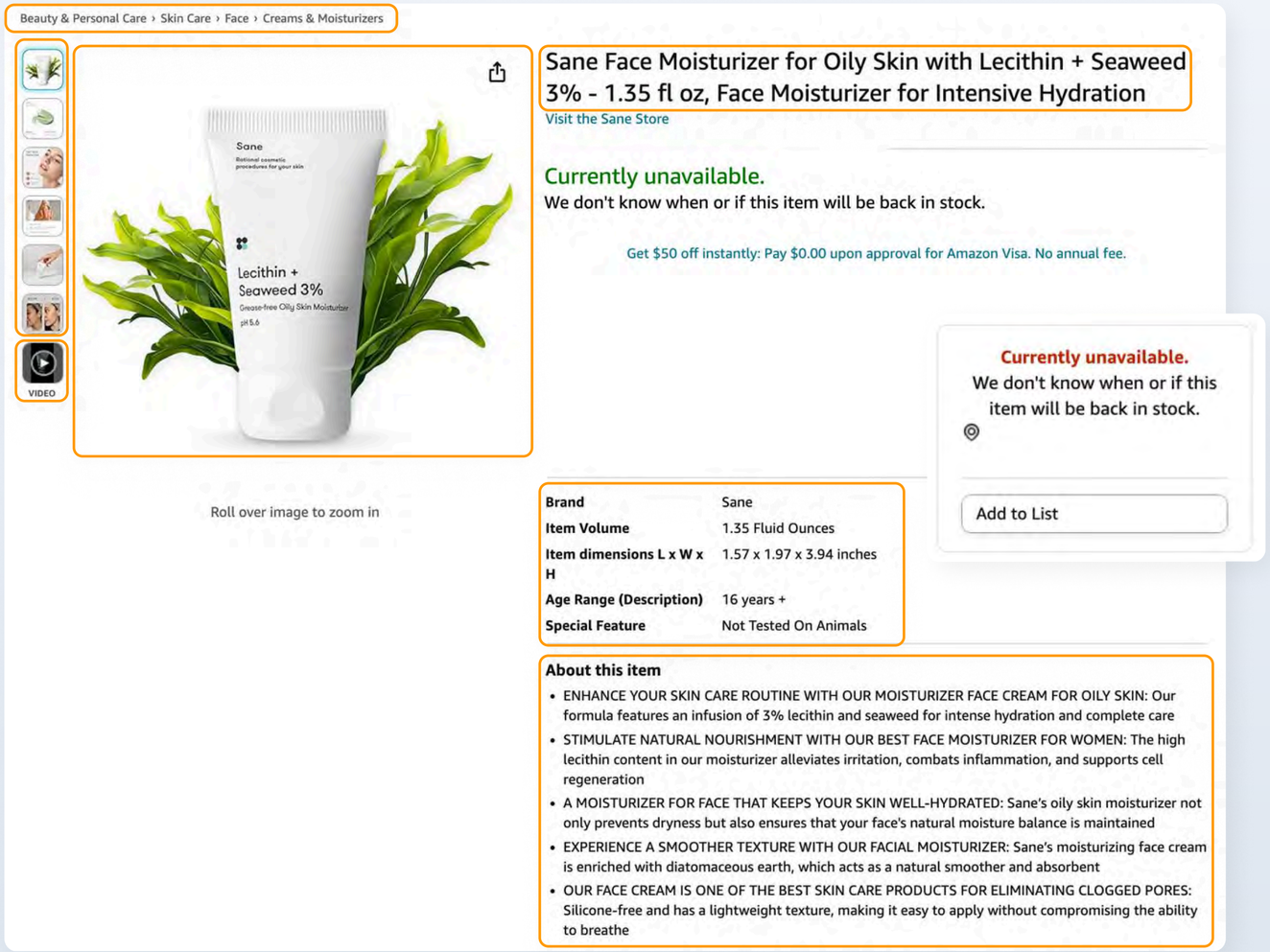
Incomplete
Проблеми із завантаженням лістинга в каталог або з атрибутами наповнення

Inactive – Potential High / Low Pricing Error
Проблеми з ціновою пропозицією

Detail Page Removed / Listing Removed
Лістинг заблоковано через ймовірне порушення правил та політик

Перевірка готовності лістинга до продажів

- Лістинг видимий, Product page працює
- Правильна категорія
- Title, Bullets, Description з ключовими словами
- Характеристики товару
- Головне фото
- Галерея
- Відео



FBM/FBA: особливості та логістика



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

FBM та FBA. Сутність та ключові відмінності

Fulfillment by Merchant (FBM)

Метод обробки замовлень на Amazon, за яким продавець продає свої товари на маркетплейсі, але виконує, обробляє та доставляє всі замовлення самостійно.

Продавець самостійно або через стороннього постачальника логістичних послуг керує всіма умовами зберігання, доставки, повернень та підтримки клієнтів. Продавці FBM можуть також самостійно налаштовувати термін, вартість та географію доставки.

Fulfillment by Amazon (FBA)

Метод обробки замовлень на Amazon, за яким продавець завозить свої товари на склади Amazon і маркетплейс виконує, обробляє та доставляє всі замовлення.

Після того, як продавець надіслав свої товарні запаси на склади Amazon, маркетплейс зберігає сток та відправляє товари безпосередньо покупцю після отримання замовлення (часто через 2-денну основну доставку).

Amazon також займається підтримкою клієнтів і процесом повернення.

FBM та FBA. Сутність та ключові відмінності

Fulfillment by Merchant (FBM)



Продавці FBM, як правило, починають продавати на Amazon швидше, ніж продавці FBA, оскільки їм не потрібно чекати, поки товари прибудуть на склади Amazon.



Продавці FBM зазвичай мають ширший асортимент товарів, ніж продавці FBA.



Багато продавців FBM використовують цей метод в поєднанні з FBA.

Fulfillment by Amazon (FBA)



FBA найпопулярніший серед продавців приватних брендів, тоді як FBM найбільш популярний серед дропшиперів і хендмейд-виробників.



Продавці FBA, як правило, інвестують більше, ніж продавці FBM — зумовлено додатковими затратами на логістику, зберіганням товарів на складах Amazon та комісіями маркетплейсу.



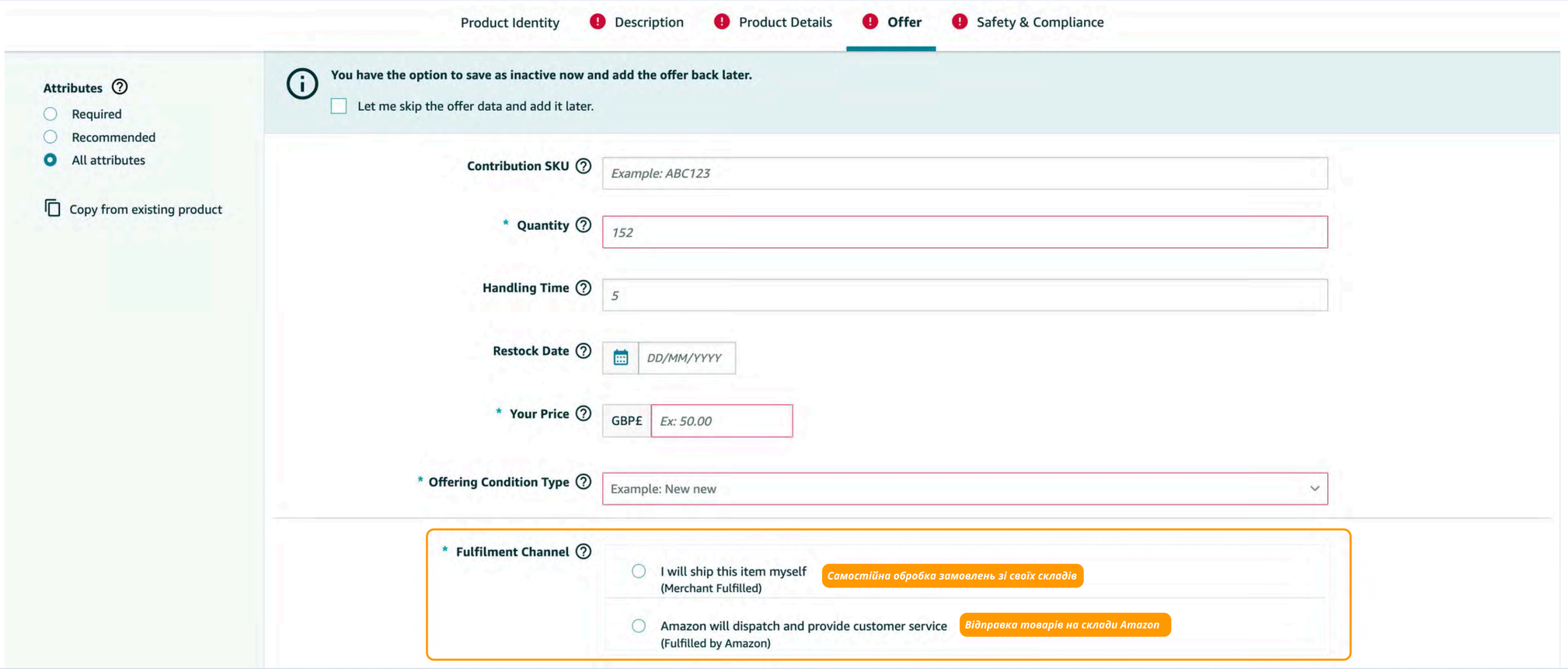
Завдяки FBA продавці можуть використовувати Amazon для ведення повністю дистанційної мережевої електронної комерції (в тому числі, на інших маркетплейсах).

УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

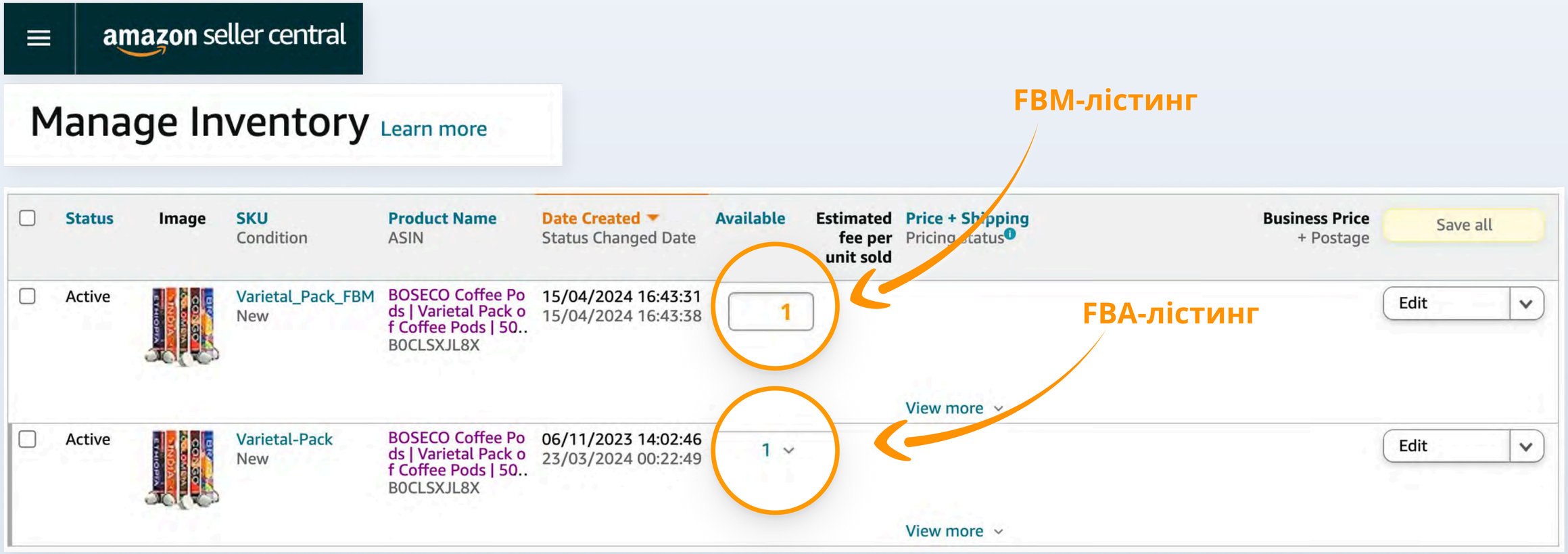
FBM та FBA. Сутність та ключові відмінності



Налаштування лістингів, підключення системи фулфілменту



Налаштування лістингів, підключення системи фулфілменту



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Brand Registry



Що таке Brand Registry?

Реєструючи власну **торговельну марку (ТМ)** та отримуючи Brand Registry, матимете переваги, що дають змогу стати конкурентними в порівнянні з «гігантами» маркетплейсу у вашій ніші.

Amazon Brand Registry — це програма Amazon, що допомагає підтримувати безпечне середовище для будь-яких продавців, забезпечуючи гарантію захисту інтелектуальної власності на лістингу, на додаток до корисних інструментів маркетингу для просування вашої продукції, а також покращеної підтримки самого маркетплейсу.



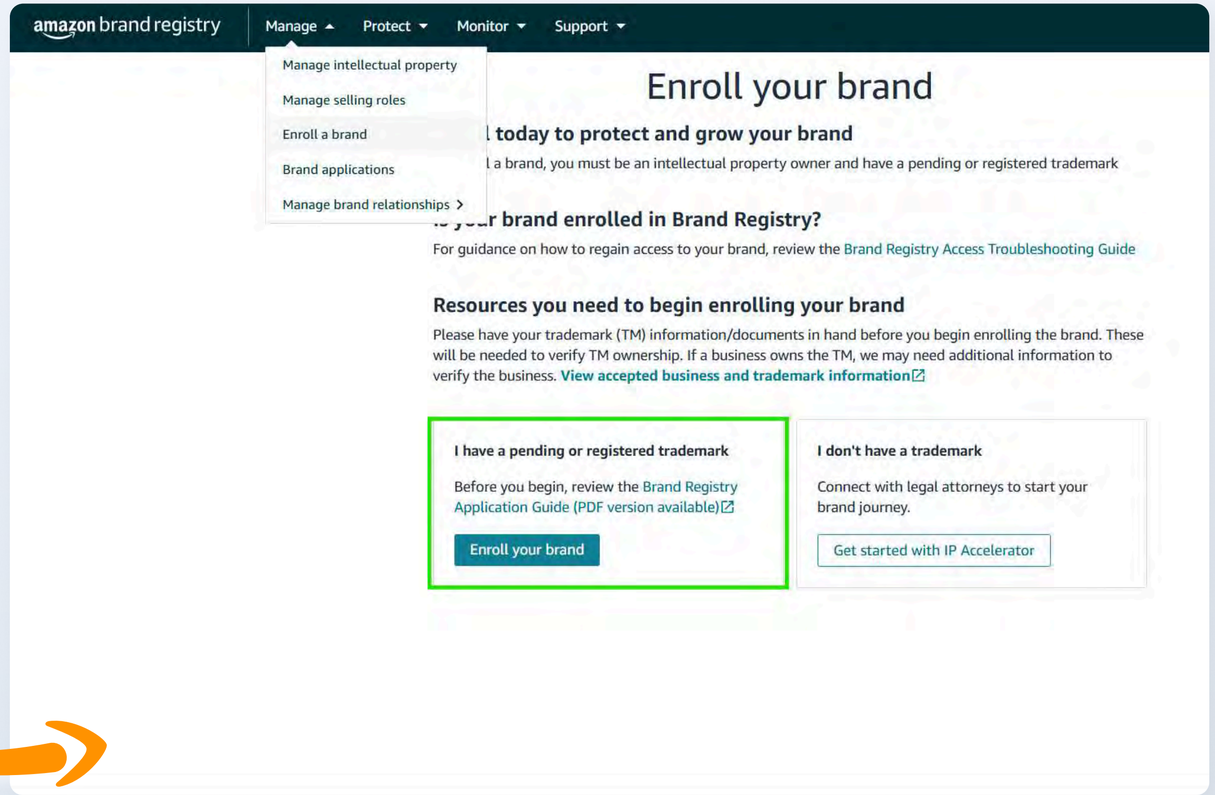
УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Підготуйте заздалегідь:

- **Brand name** — у **точному написанні**, як у записі торгової марки
- **Trademark details** — номер реєстрації або номер заявки (pending)
- **Лого (якщо знак графічний / image-based mark)** — файл логотипу такий, **як у trademark record**
- **Product categories** — категорії, в яких продається бренд
- **Фото товару або паковання з брендуванням** — бренд має бути чітко видимим і “permanently affixed” (нанесений під час виробництва: друк/вишивка/гравіювання тощо). **Мокапи/фотошоп/стокові зображення не підходять.** Це мають бути звичайні фото товару без обробки на столі або в руці
- **Website та distribution information** (якщо є) — сайт бренду та базова інформація про дистрибуцію
- **Manufacturing / distribution / licensing інформація** (може запитуватися додатково для перевірки права власника)
- **Інвойс за останні 6** місяців з назвою(ами) товарів бренду; при потребі можна приховати дані (наприклад, ціни). Це може бути інвойс про те, що ви вже продали цей товар покупцю на власному сайті
- Якщо виробляє **третя сторона**, може знадобитись **proof of arrangement** між брендом і third-party manufacturer (документ-підтвердження домовленості)

1 **Створіть/увійдіть у Brand Registry акаунт** з тими ж логін-даними, що й Seller Central (це зв’язує акаунти і відкриває brand tools). https://brandregistry.amazon.com/

2 На головній сторінці натисніть **Enroll a new brand** і перейдіть до заявки.



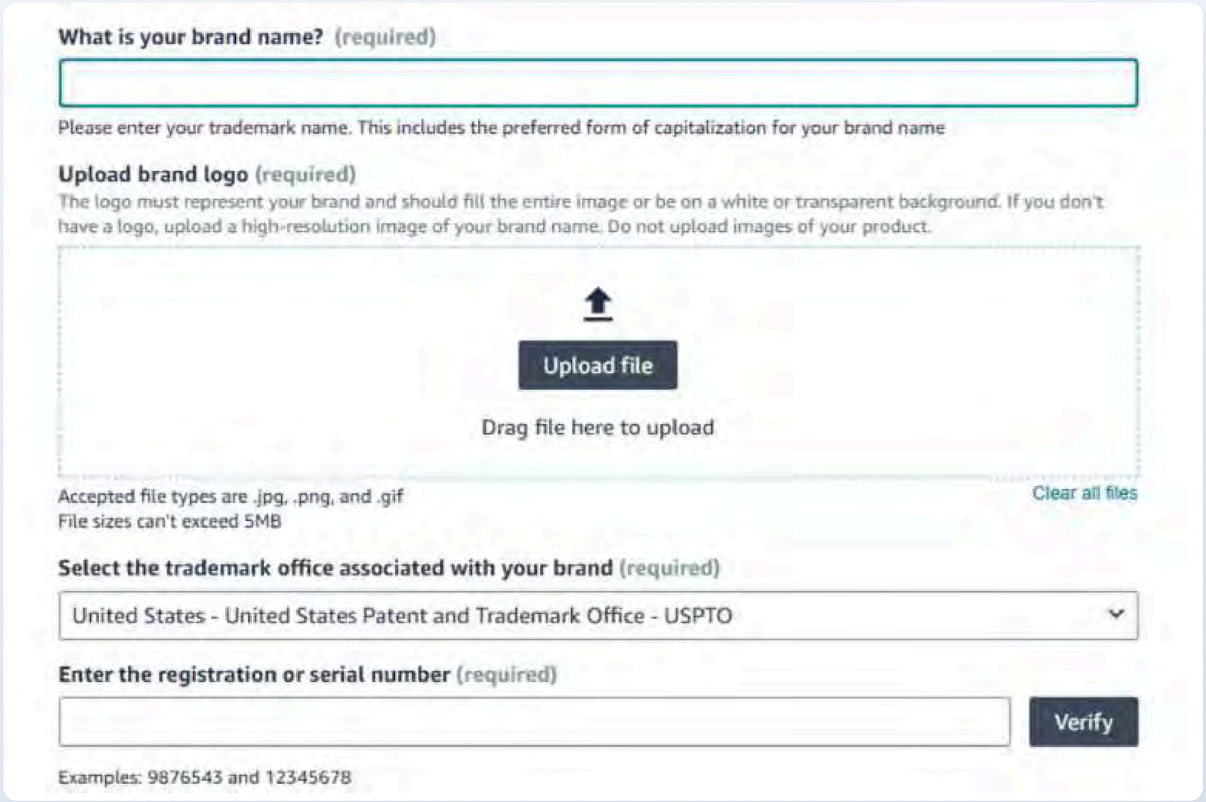
УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

3 **Заповніть інформацію про бренд і trademark:** brand name (точно як у TM), тип знаку, номер реєстрації/заявки, за потреби — лого, категорії.

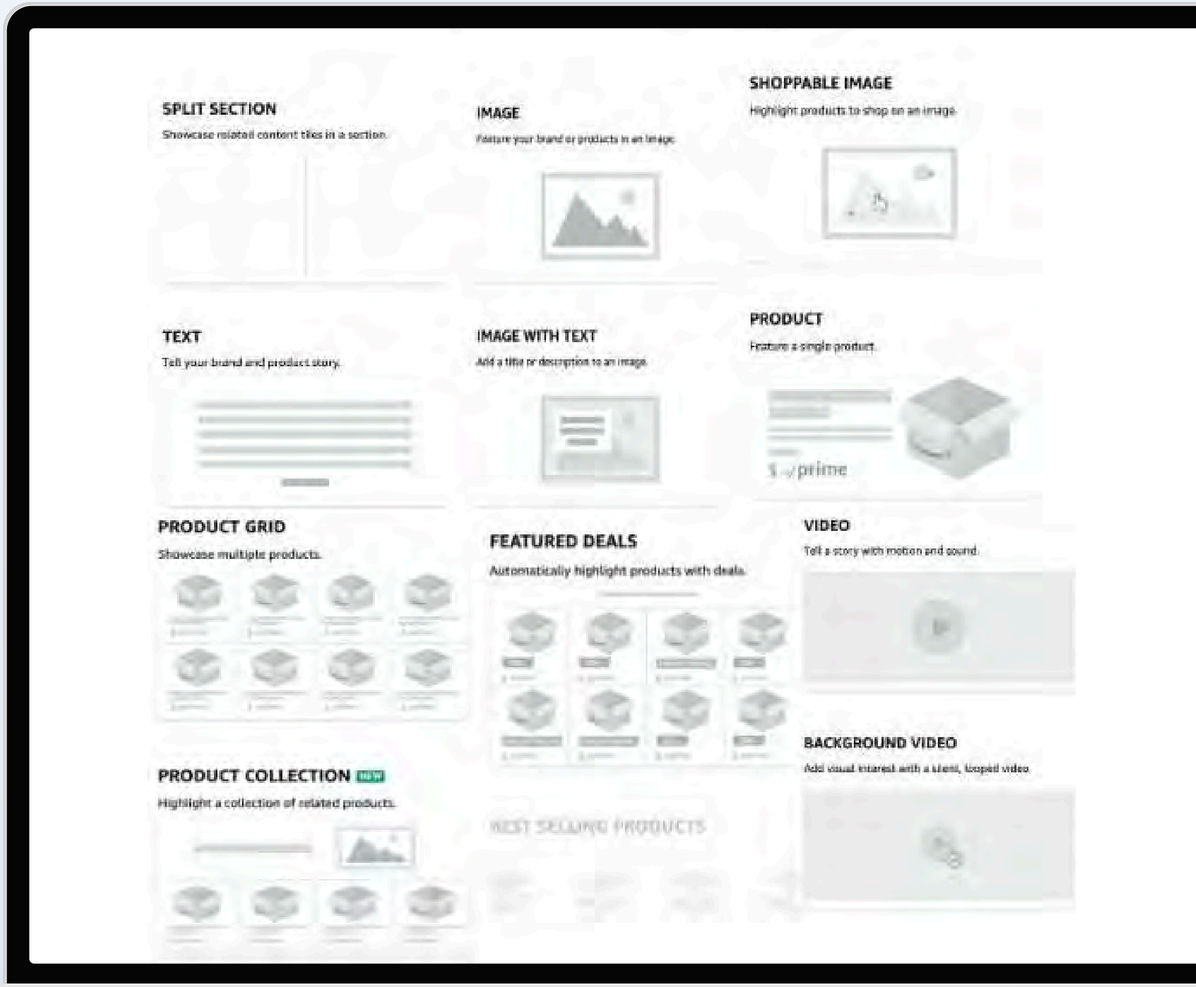
4 **Завантажте фото товару/паковання** з видимим брендом, який п**остійно нанесений** (без мокапів і редагувань).

5 За запитом системи додайте **manufacturing/distribution/licensing інформацію та інвойс(и) за останні 6 місяців.**

6 **Перевірте дані та Submit** — після цього заявка створюється і переходить **under review**, а комунікація відбувається через кейс у Brand Registry.



Брендовий контент



Додатковий контент, який збільшить конверсію



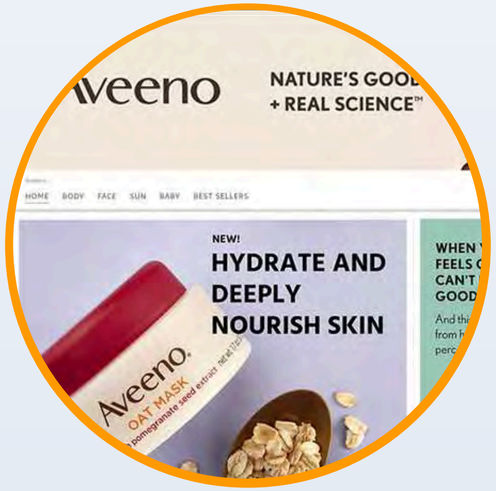
A+ content

Розширений опис товару на сторінці лістинга – Enhanced Product Description



Brand Story

Окремий розділ на сторінці лістинга, що дає можливість детальніше розповісти про бренд



Brand Store

Сайт вашого бренду на Amazon, який дає змогу презентувати весь асортимент в одному місці

A+ content

Enhanced Product Description

A+ Content дає можливість додавати зображення і текст до п’яти-семи різних модулів контенту, щоб виділити елементи особливостей товару. Ці модулі заповнюють розділ «Product Description» на сторінці лістинга (для продавців) або розділ «From the Manufacturer» на сторінці лістинга (для вендорів).

Дає змогу розповісти історію, заохотити повторні покупки та потенційно збільшити продажі на 8%, інформуючи покупців про особливості вашого продукту. Можна продемонструвати, що робить ваш бренд і продукти унікальними, дотримуючись загального брендового стилю та використовуючи пропрацьовану інфографіку.





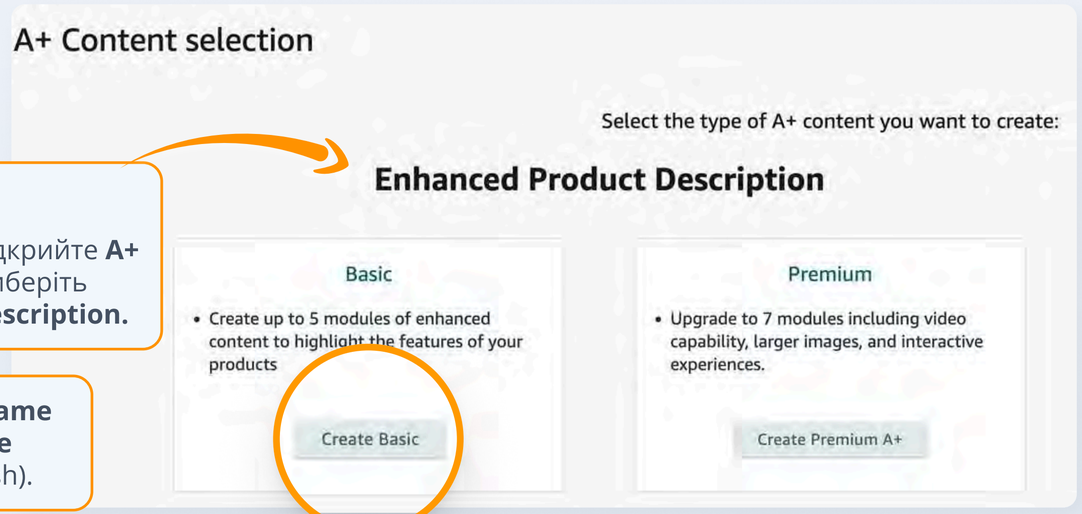
A+ content

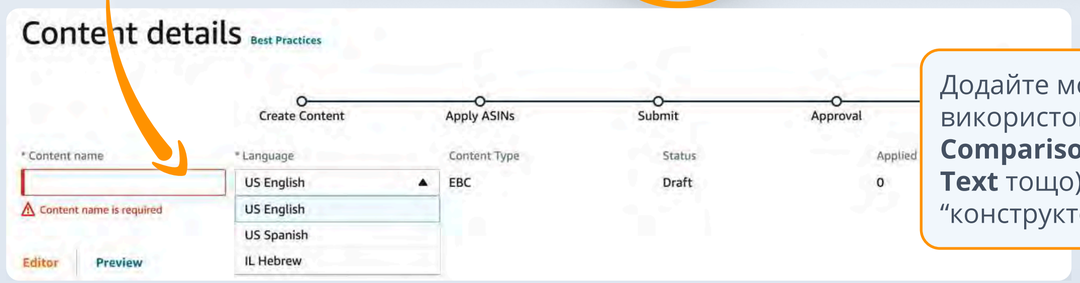
Enhanced Product Description

Як створити A+

У Brand Dashboard відкрийте **A+ Content Manager** і виберіть **Enhanced Product Description.**

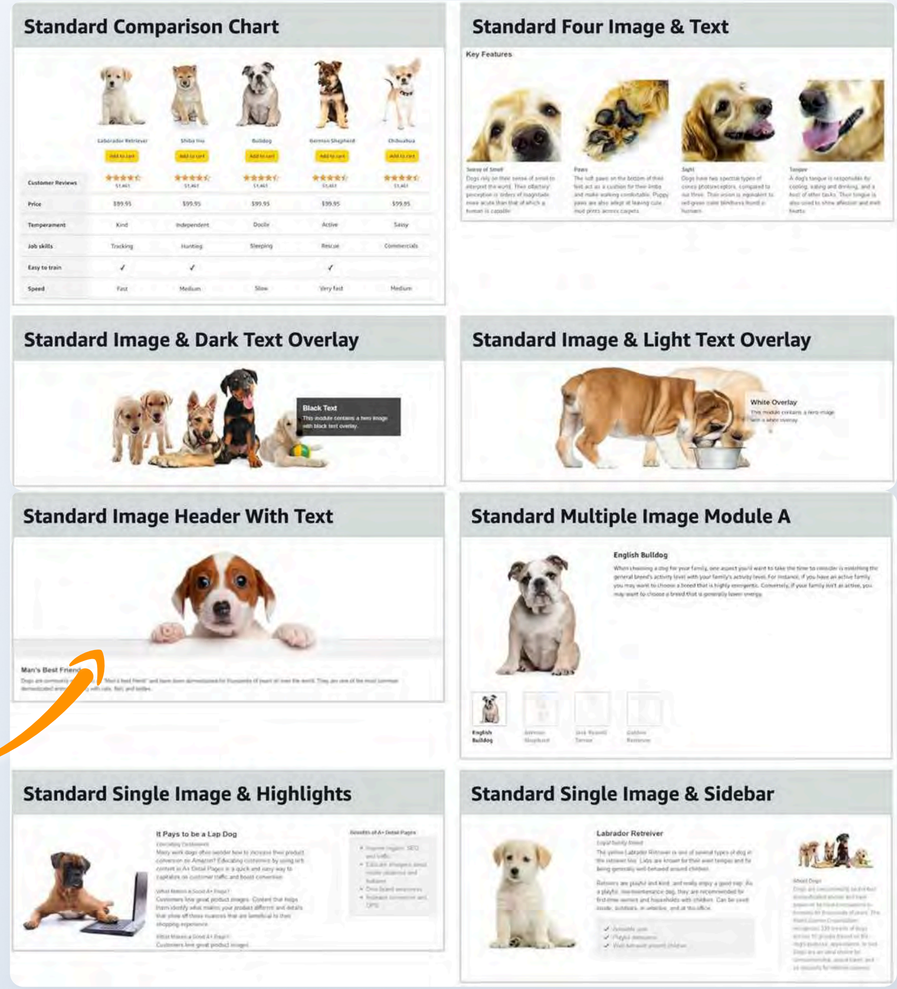
Заповніть **Content name** та виберіть **Language** (наприклад, US English).





Додайте модулі (найчастіше використовують: **Image + Text, Comparison Chart, Header with Text** тощо) і зберіть сторінку як “конструктор”.

Basic A+

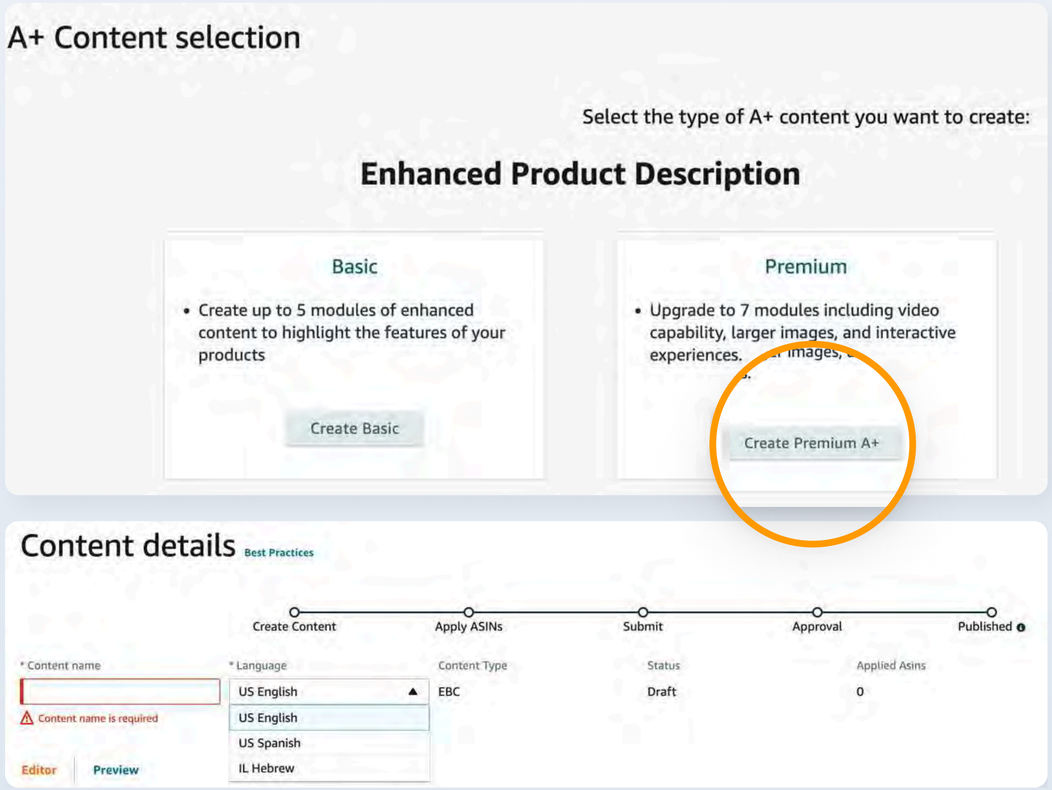


УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

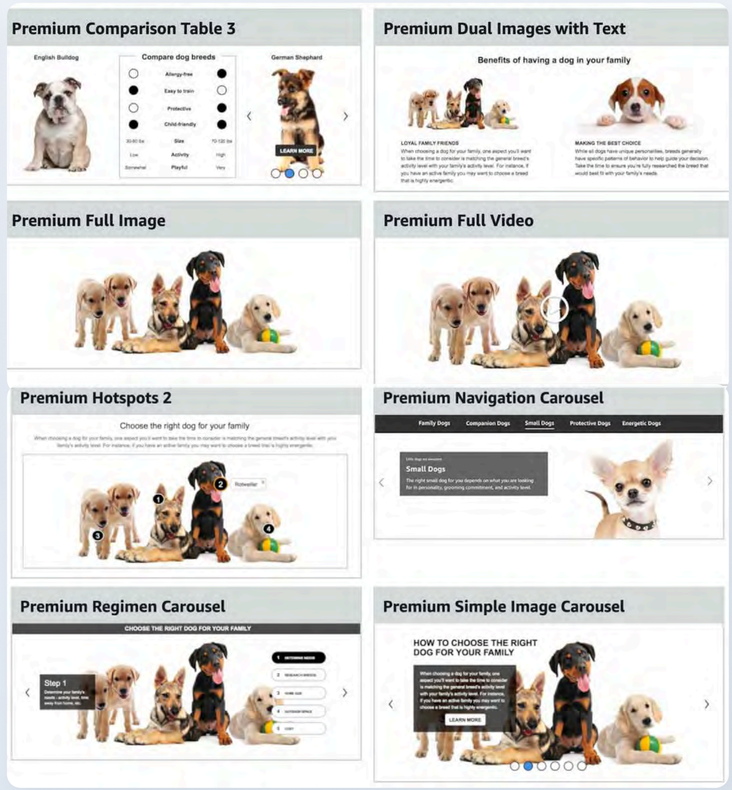
A+ content

Enhanced Product Description

- Усі лістинги, що належать вашому бренду в акаунті, повинні містити опублікований Brand Story.
- Необхідно мати принаймні 5 проєктів Basic A+ Content зі статусом «Approved» протягом останніх 12 місяців.



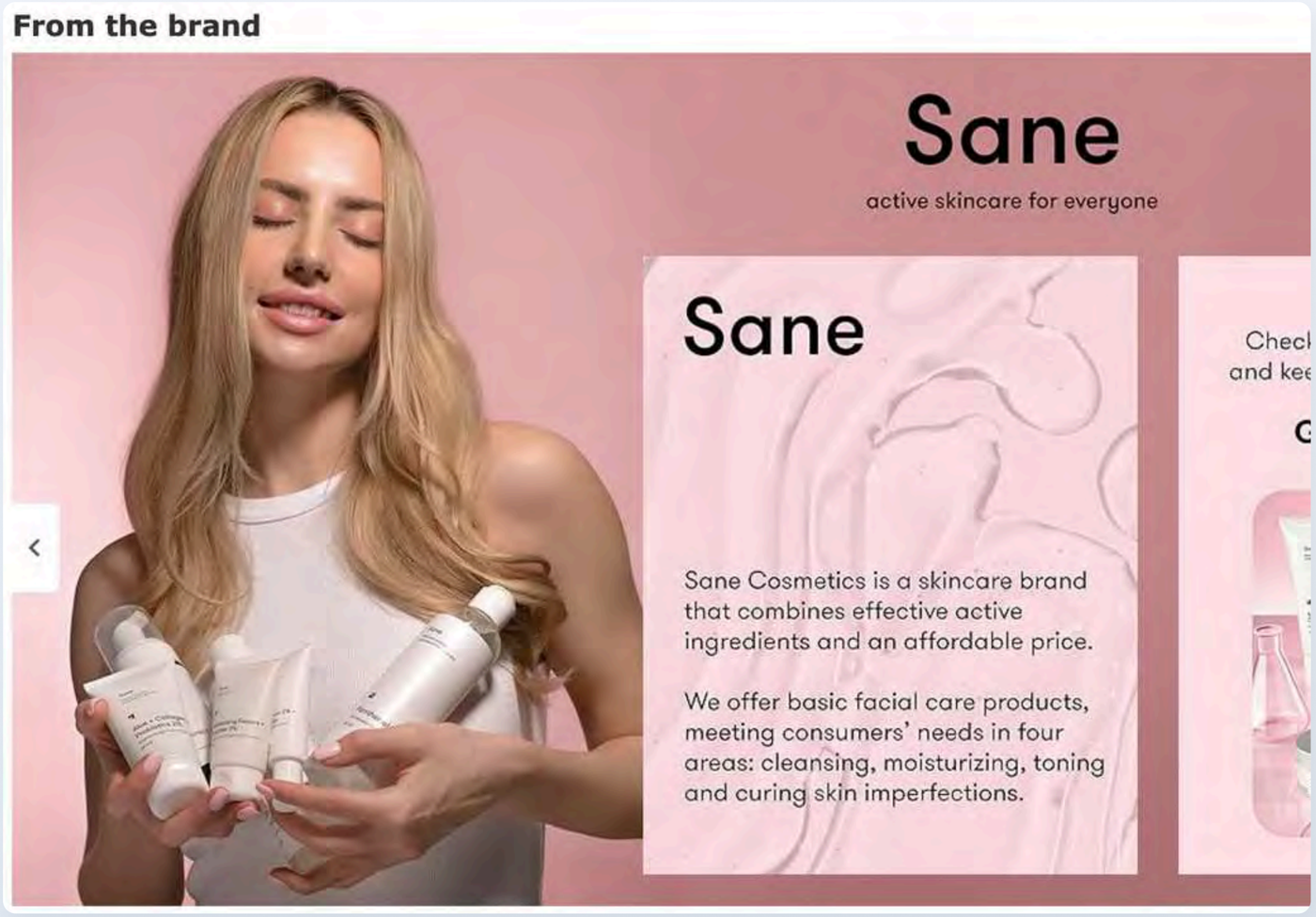
Premium A+



Brand Story

From the brand

За допомогою цієї функції можна виділятися серед конкурентів і розповідати покупцям історію свого бренду. Вона дає змогу виділяти ключові елементи бренду та демонструвати інші товари з асортименту без необхідності перепрофільовувати наявні модулі A+. Функція «Brand Story» створює розділ окремо від характеристик товару – у спеціальному слоті сторінки лістинга під назвою «From the brand».



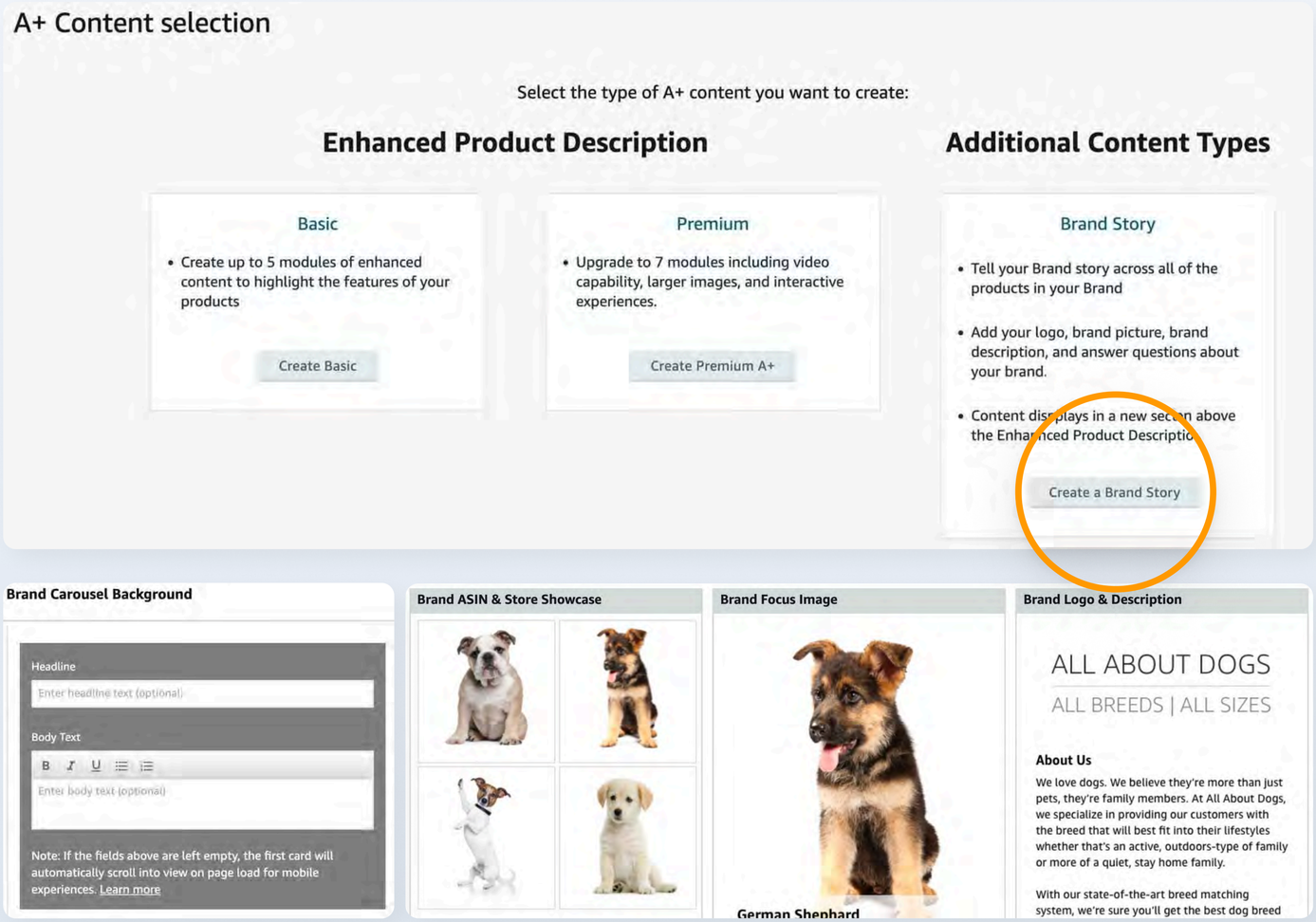
УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Brand Story

From the brand

Що можна додати в Brand Story:

- Brand logo + короткий опис бренду (про що бренд і чим відрізняється).
- Brand Focus Image — ключове іміджеве фото/візуал, які задають стиль бренду.
- Headline + Body text — короткий заголовок і 2–4 речення історії/ цінностей (без “агресивних” промо-обіцянок).

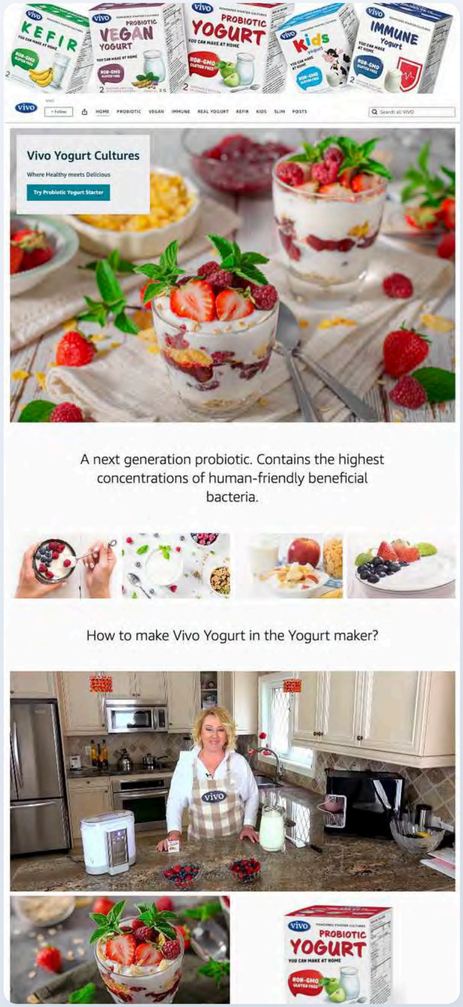


Brand Store

Дає можливість створювати багатосторінковий сайт вашого бренду на Amazon. Покупці приходять на Amazon, щоб відкрити для себе товари та бренди. 45% покупців стають постійними вже після першого знайомства з магазином бренду.

Цей інструмент дозволяє додавати різноманітний функціональний контент, презентувати весь асортимент в одному місці та пропонувати покупцям акційні пропозиції.





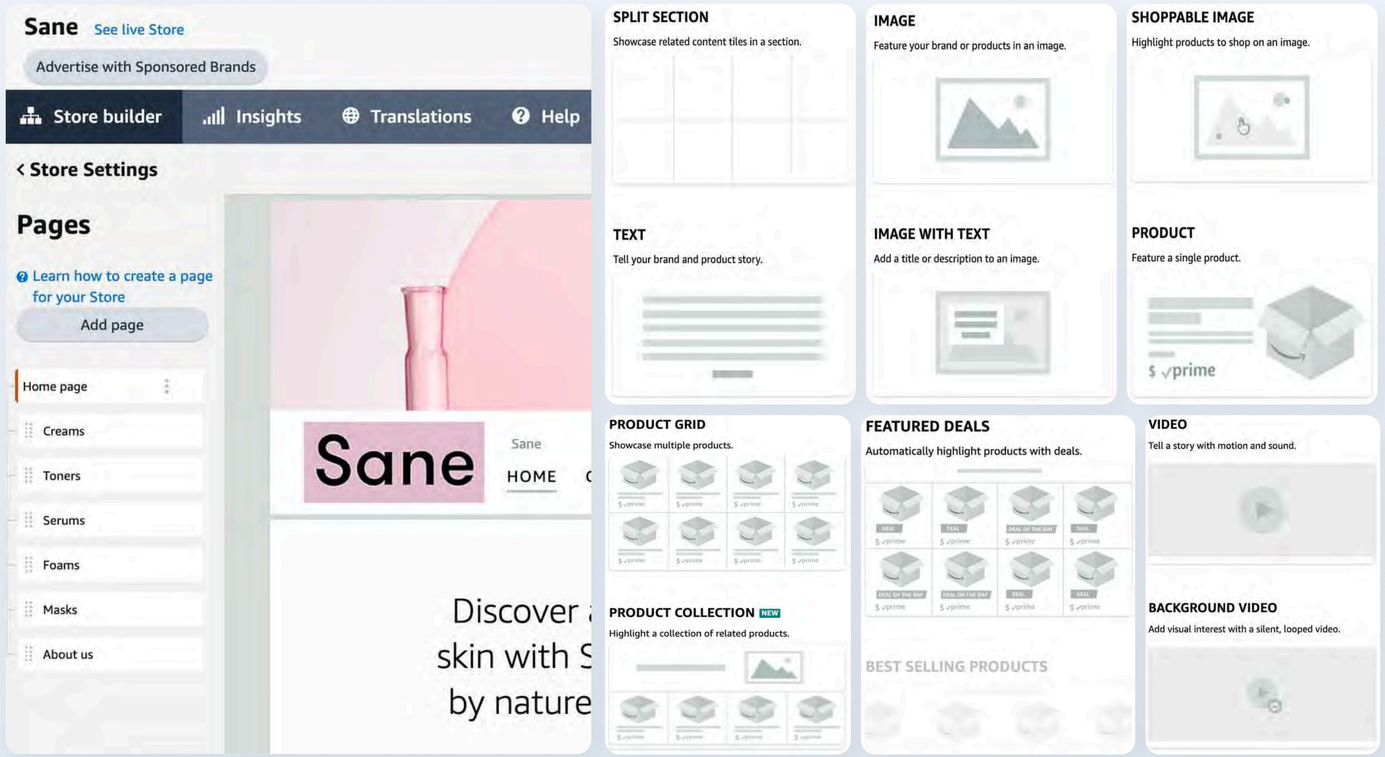
Brand Story

Як побудований Store

- Store складається зі **сторінок (Pages)**: Home + категорії (Collections) + About us.
- На кожній сторінці ви додаєте **секції/ модулі,** як у конструкторі.

Основні модулі, які найчастіше використовують

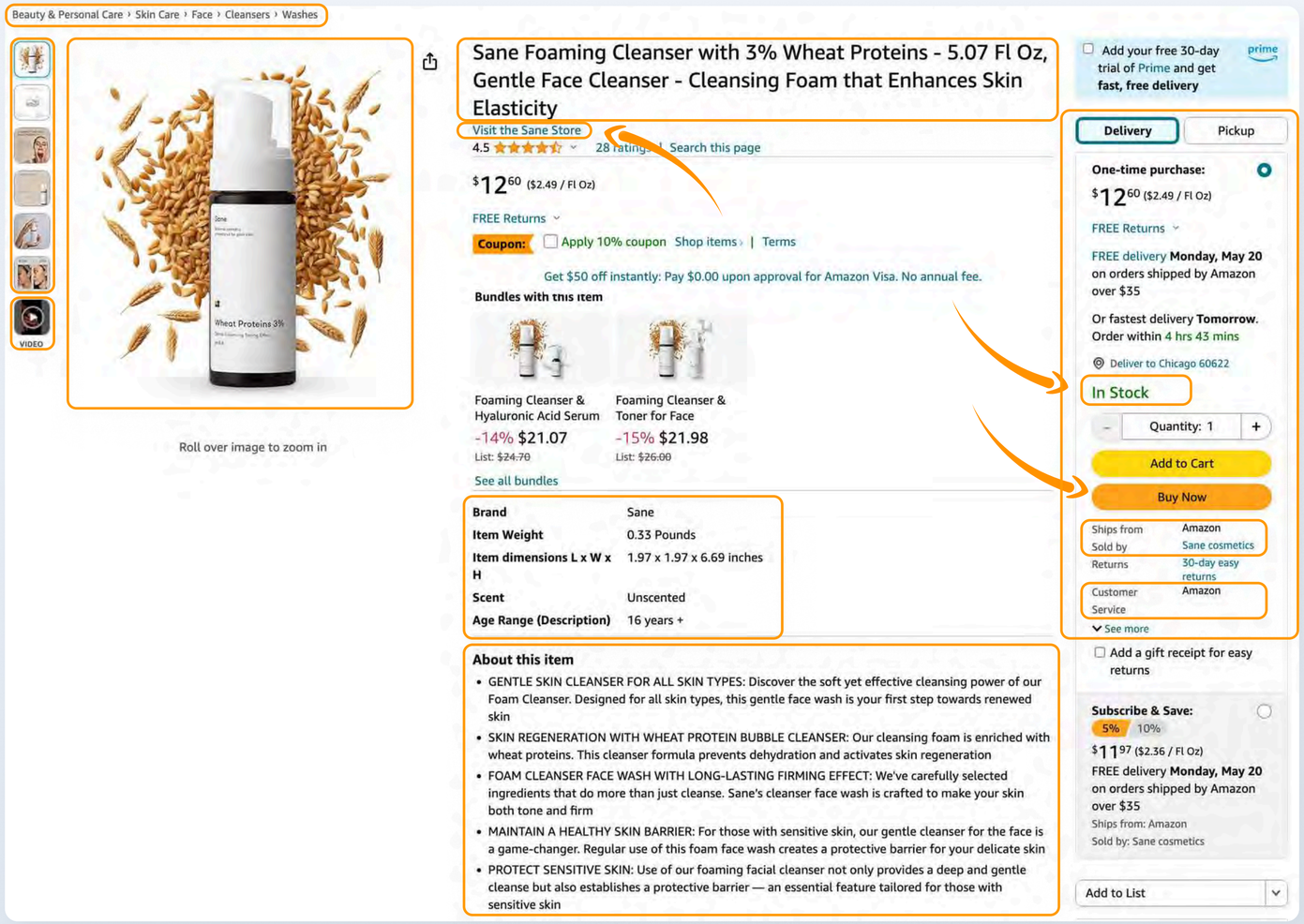
- **Product grid / Product collection / Product** — показ товарів (категоріями або добірками).
- **Image / Image with text / Shoppable image** — візуали з описом і клікабельними товарами.
- **Featured deals** — автоматичний блок з товарами зі знижками (якщо є промо).



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

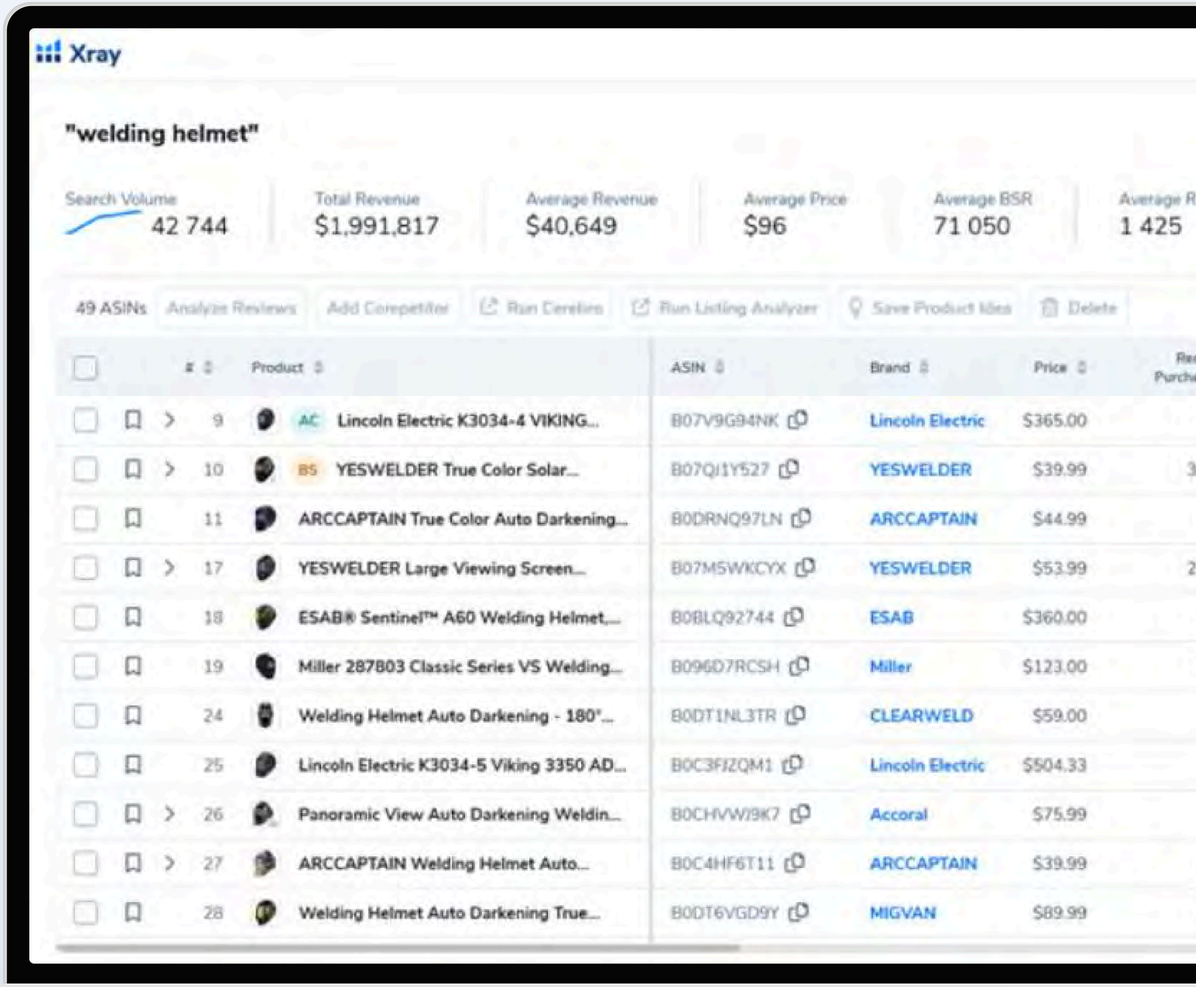
Перевірка готовності лістинга до продажів

- Лістинг видимий, Product page працює
- Правильна категорія
- Title, Bullets, Description з ключовими словами
- Характеристики товару
- Головне фото
- Галерея
- Відео
- Brand Store
- In Stock
- BuyBox (Buy Now)
- Ships from, Sold by



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

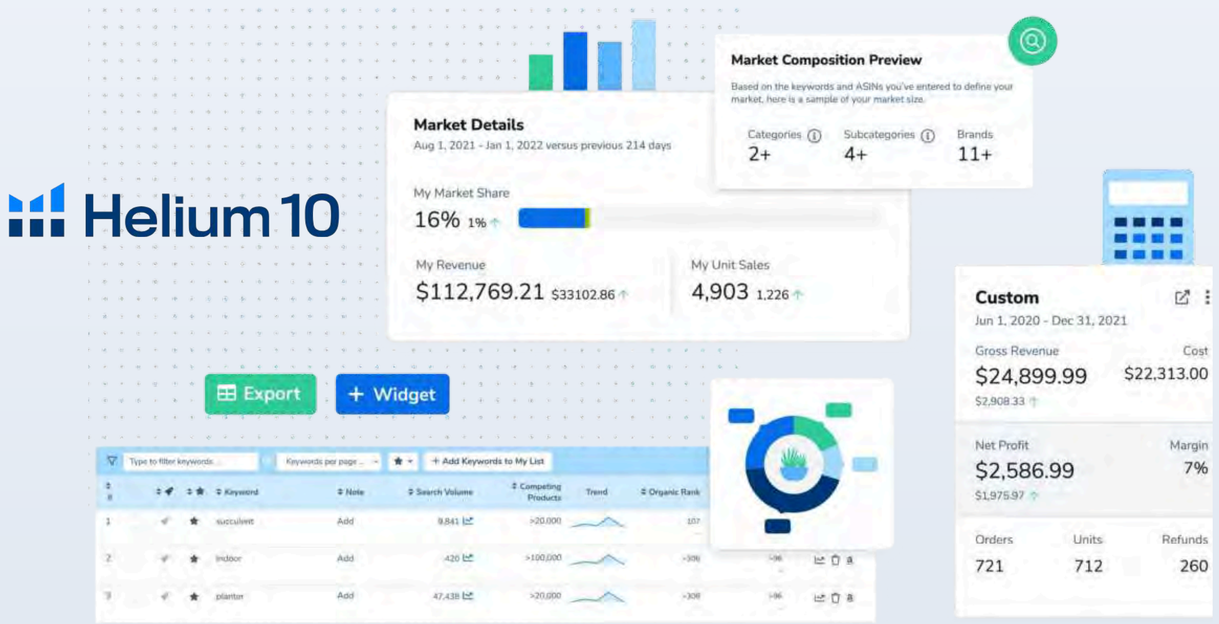
Аналіз товару та ніші



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Інструменти аналітики Amazon (Helium 10)

Helium 10 – це професійна екосистема аналітичних інструментів, розроблена для оптимізації бізнес-процесів на маркетплейсі Amazon. Платформа агрегує великі масиви даних про продажі, попит та активність конкурентів, перетворюючи їх на структуровану інформацію для прийняття стратегічних рішень.



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

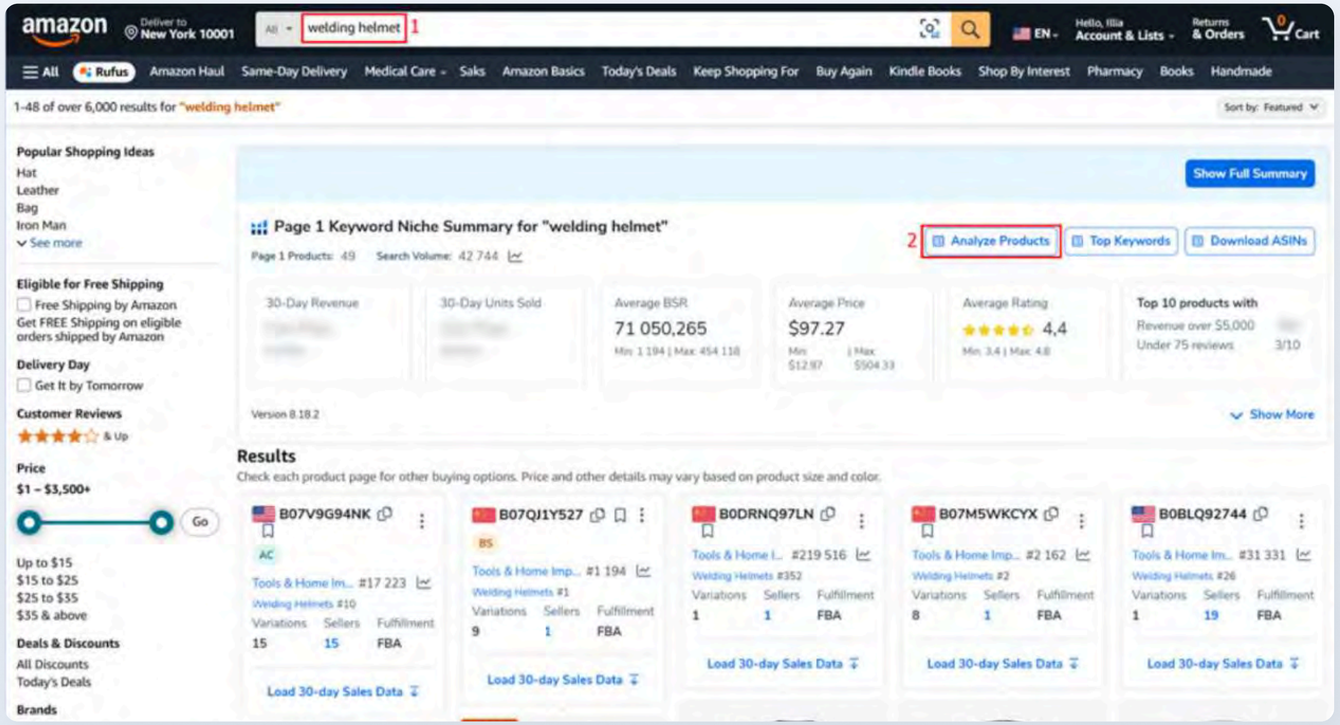
Xray – оперативний аналіз ринку.

Демонстрація запуску Xray

Xray – основний інструмент для швидкого аналізу сторінки видачі Amazon. Він дає змогу отримати детальну таблицю з показниками всіх товарів за конкретним запитом, включаючи обсяги щомісячного виторгу, актуальні ціни, рейтинг товарів та кількість відгуків. Це ключовий інструмент для первинної оцінки комерційної привабливості ніші.

Xray – це розширення для браузера, яке **дає змогу:**

- аналізувати товари безпосередньо на сторінках Amazon;
- переглядати обсяги продажів, ціни, кількість відгуків;
- оцінювати потенціал товарів у реальному часі.

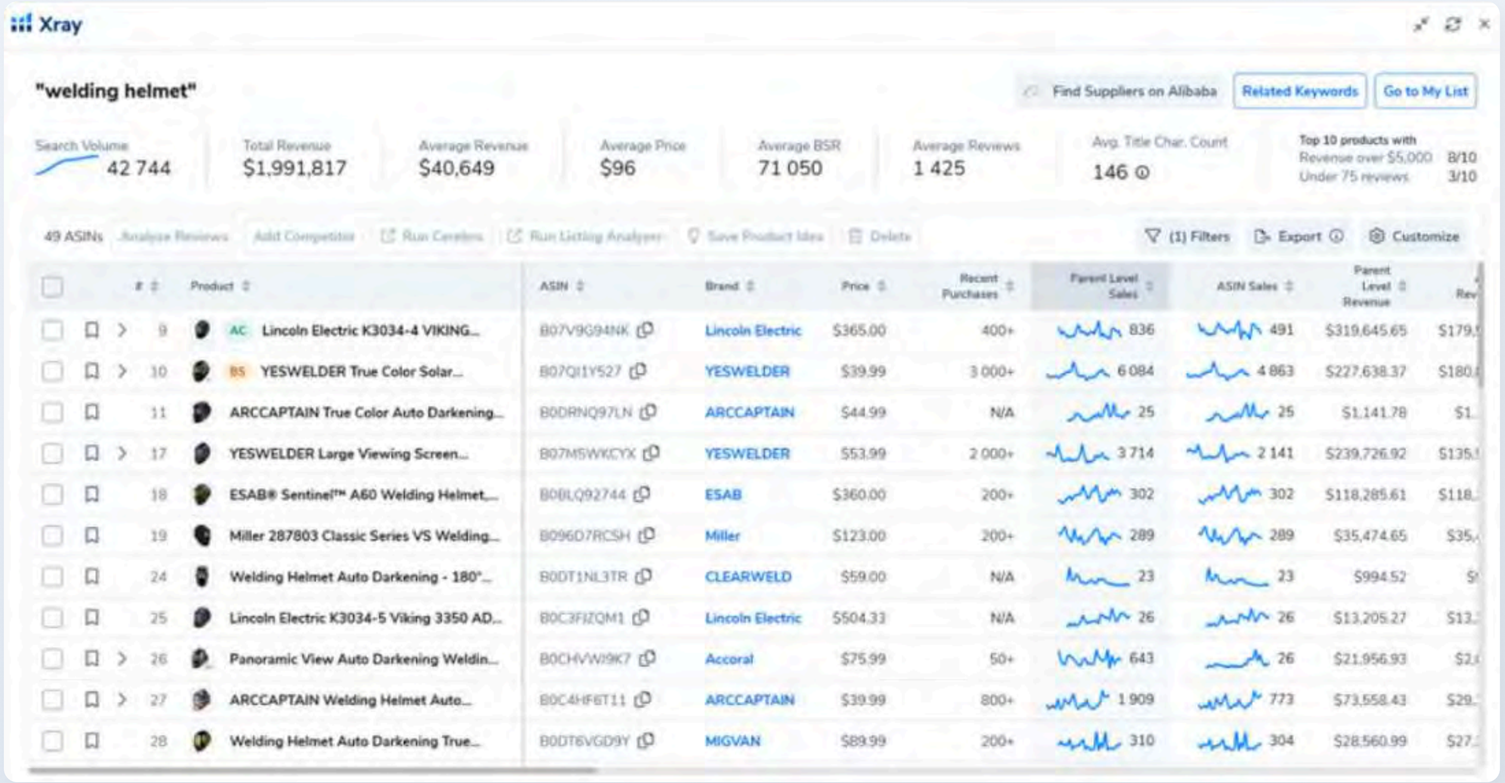


Це незамінний інструмент для швидкого аналізу ринку.

Xray. Як зробити оперативний аналіз ринку

1 Внесіть основний пошуковий запит.

2 Запустіть **Xray**, натиснувши кнопку Analyze Products.



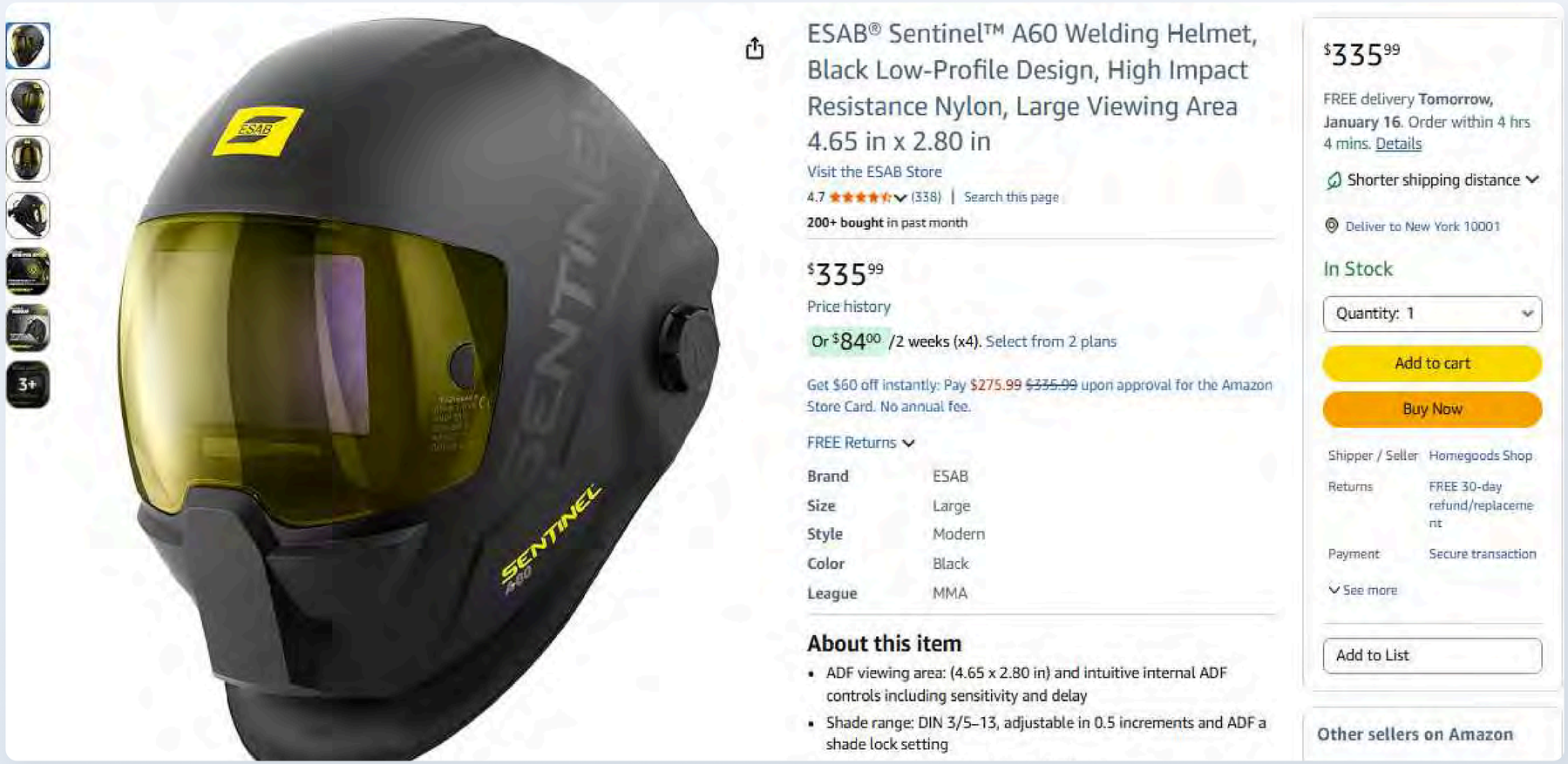
УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Xray. Вікно з показниками продажів товару



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Приклад як виглядає лістинг товару

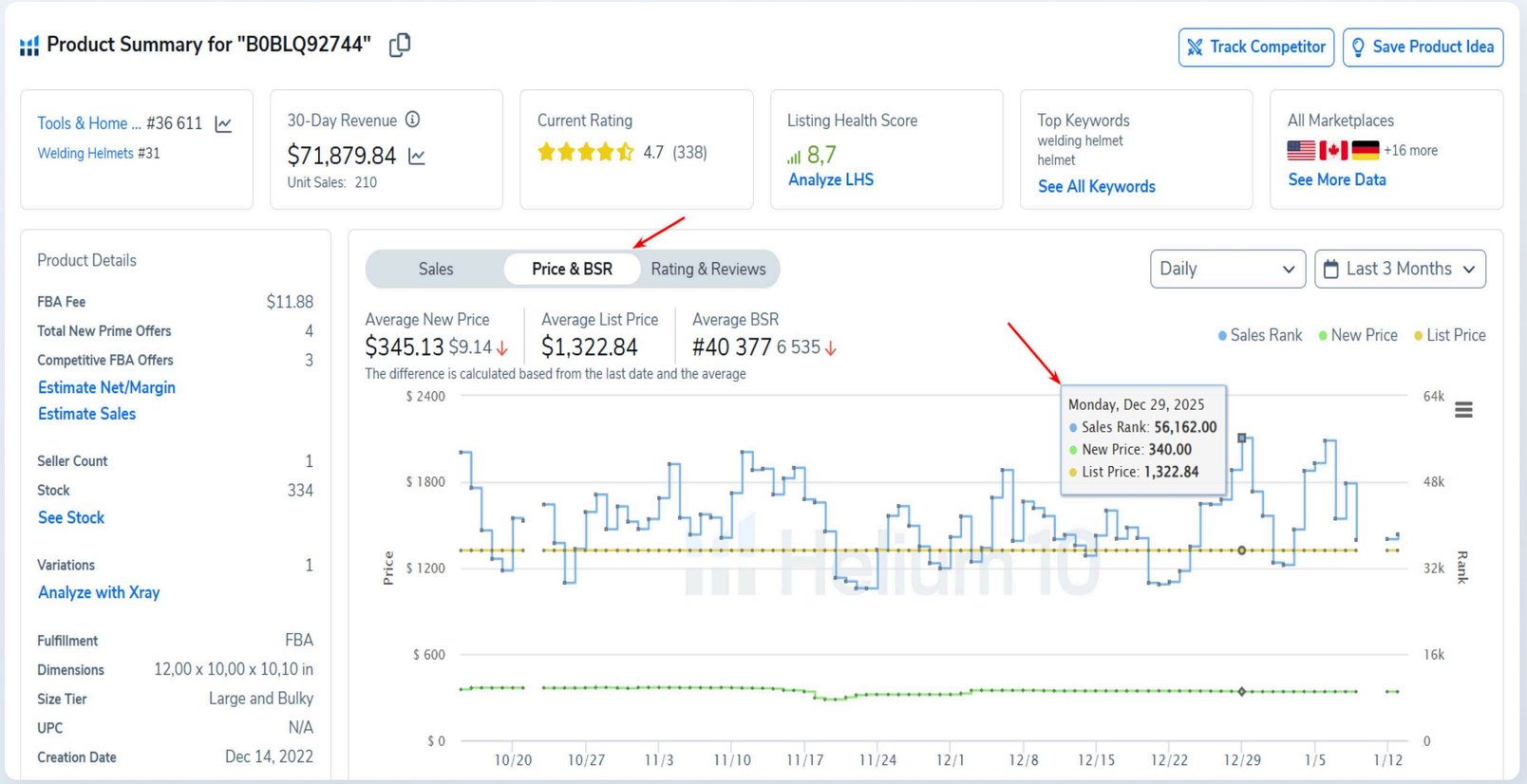


Xray. Демонстрація вкладки продажів товару (Sales)



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Xray. Демонстрація вкладки показників ціни та рангу продавця (Price & BSR)



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Black Box – пошук та аналіз ніш

Black Box – це інструмент для пошуку товарів та ніш на основі заданих критеріїв. Він дає змогу фільтрувати мільйони лістингів за обсягом продажів, вагою, категорією та іншими параметрами.

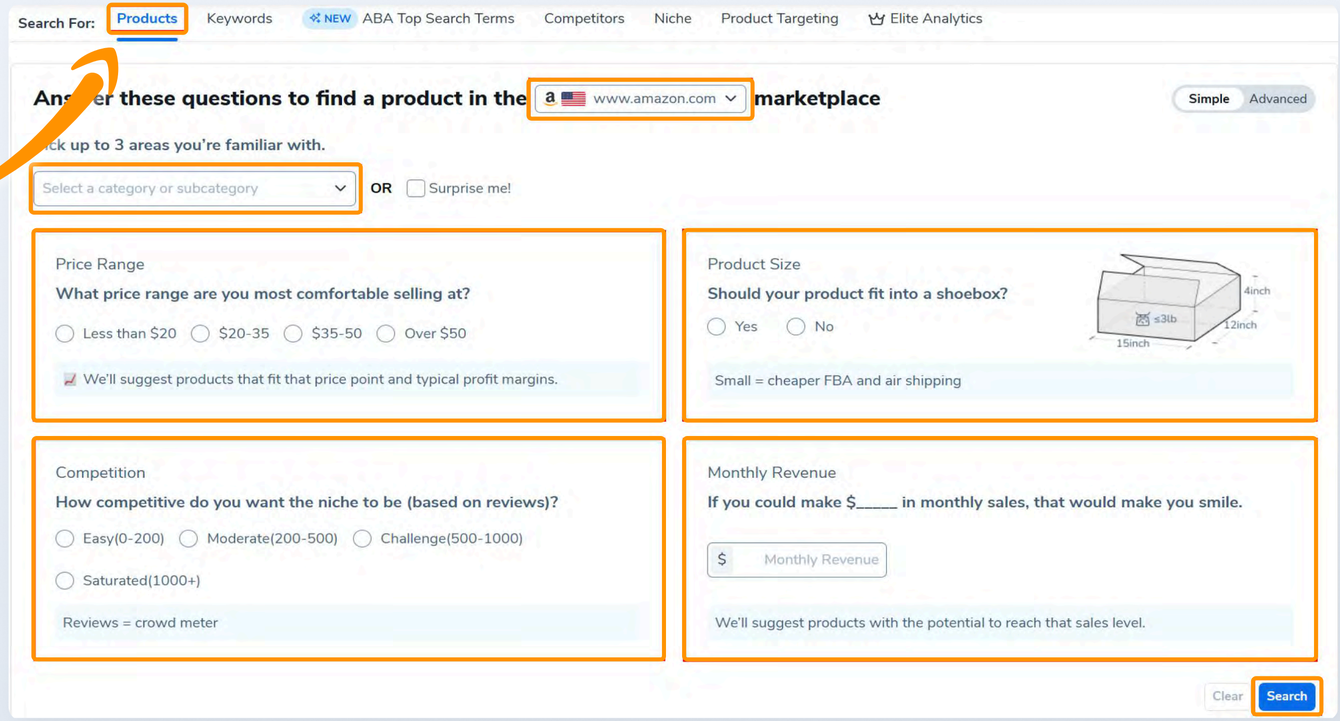
Black Box – Products

Використовується для пошуку конкретних товарних одиниць, які відповідають вашим вимогам щодо прибутковості та рівня конкуренції.

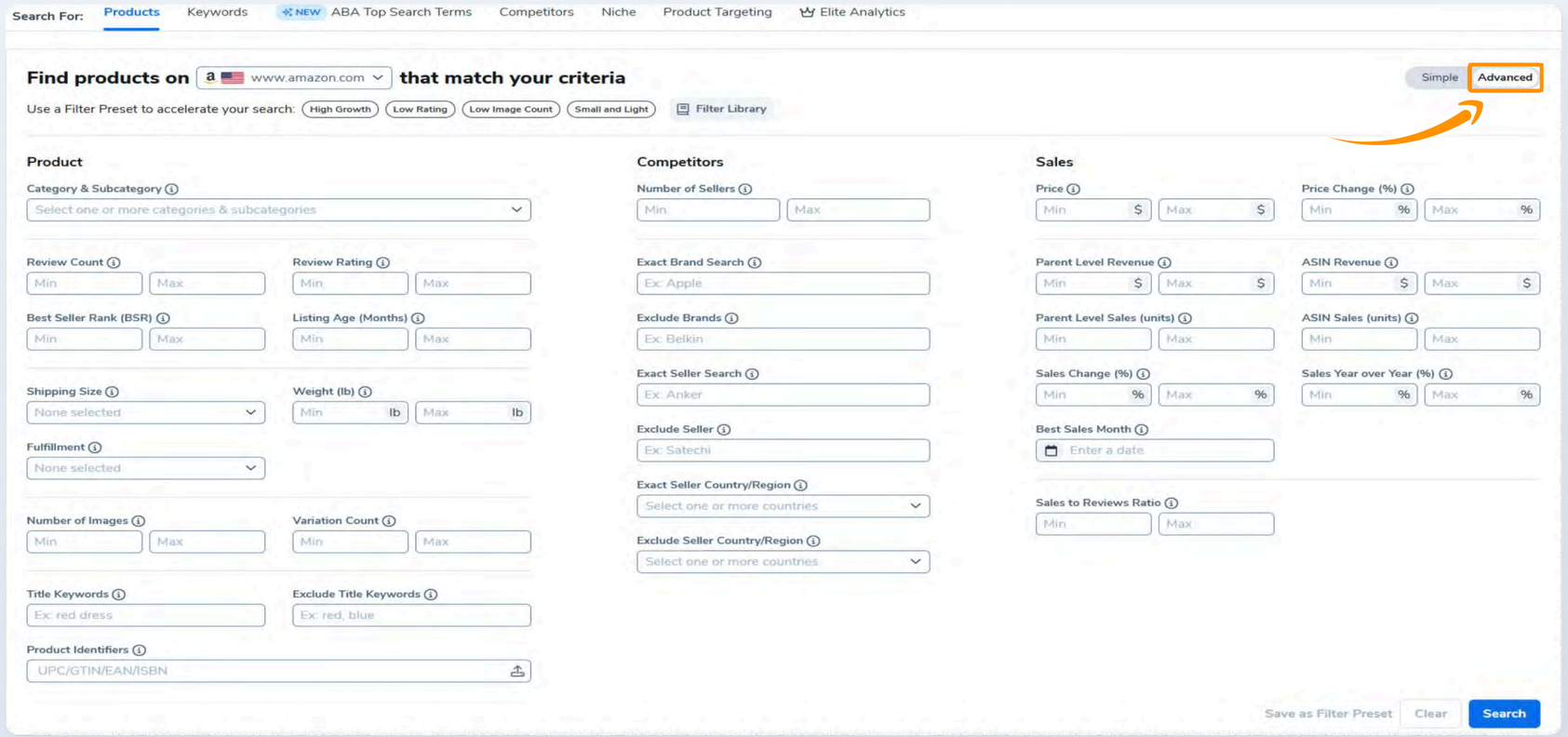
У вкладці **Products** ви можете:

- знаходити товари за заданими параметрами;
- фільтрувати результати за підкатегоріями;
- зберігати результати для подальшого аналізу.

Це допомагає швидко виявити товари з високим попитом і низькою конкуренцією.



Black Box. Демонстрація вкладки Products з просунутими фільтрами



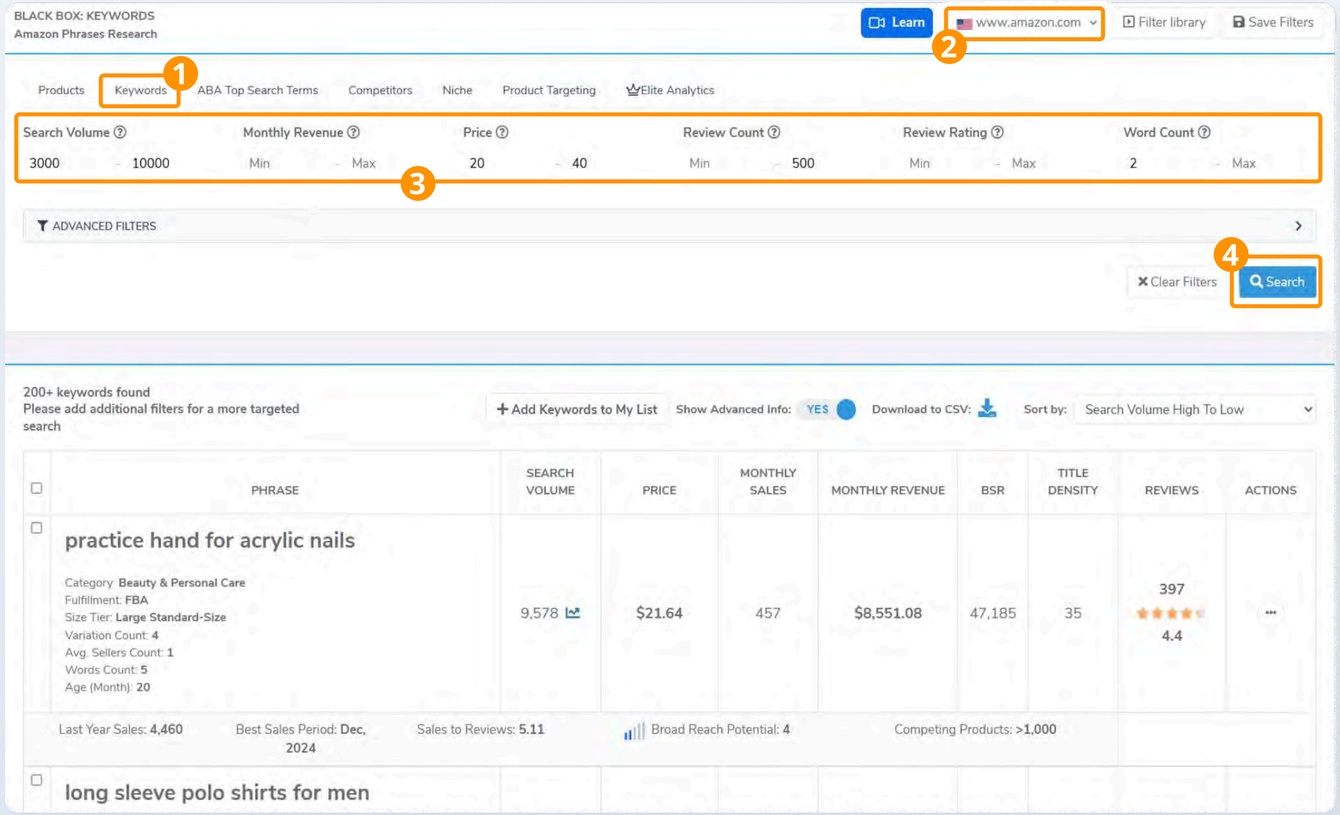
Black Box – Keywords

Орієнтований на пошук ефективних ключових запитів. Допомагає знайти ніші з високим попитом, але недостатньою кількістю якісних пропозицій.

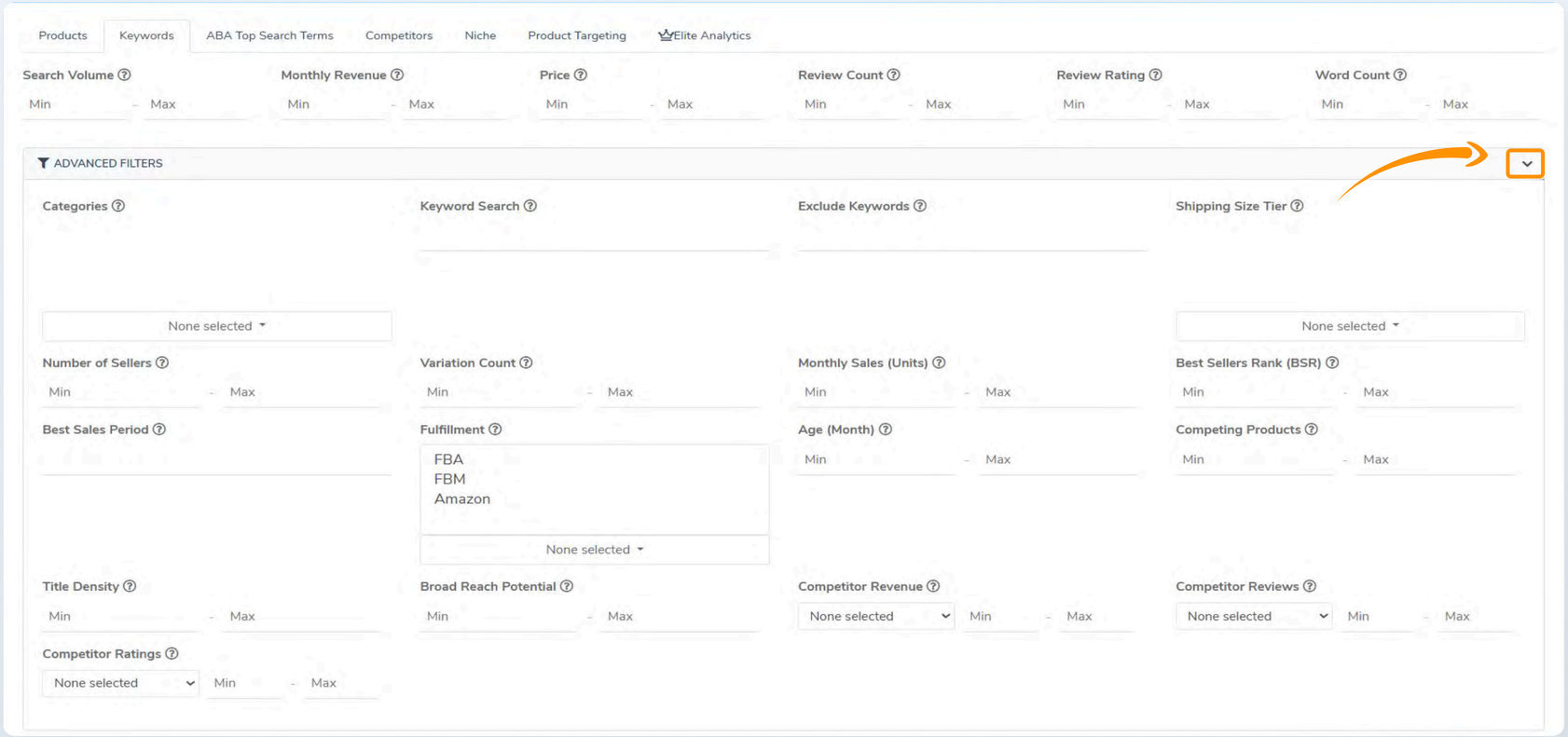
Вкладка Keywords дає змогу:

- шукати ключові слова з високим обсягом пошуку;
- виявляти товари, які відповідають цим ключовим словам;
- аналізувати попит на ринку.

За допомогою фільтрів можна знайти ключові слова, які найкраще підійдуть для вашого продукту.



Black Box. Демонстрація можливості застосування більш просунутих фільтрів вкладки Keywords



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

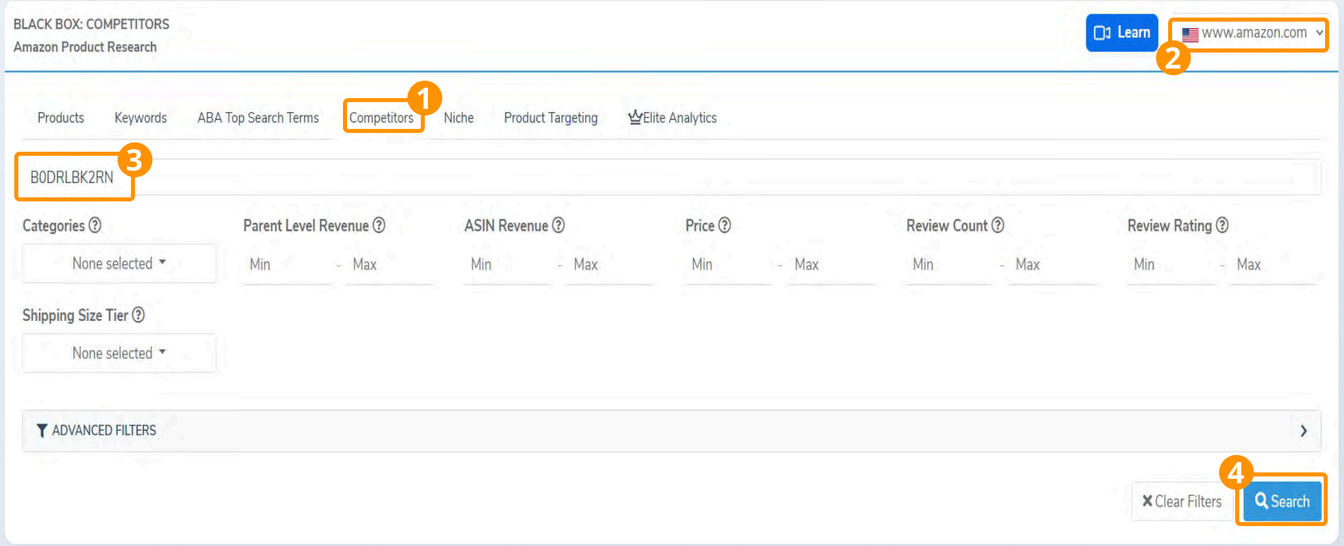
Black Box – Competitors

Формує список прямих конкурентів для вибраного товару, що необхідно для детального аналізу ринкового середовища та порівняння характеристик.

У вкладці **Competitors** ви можете:

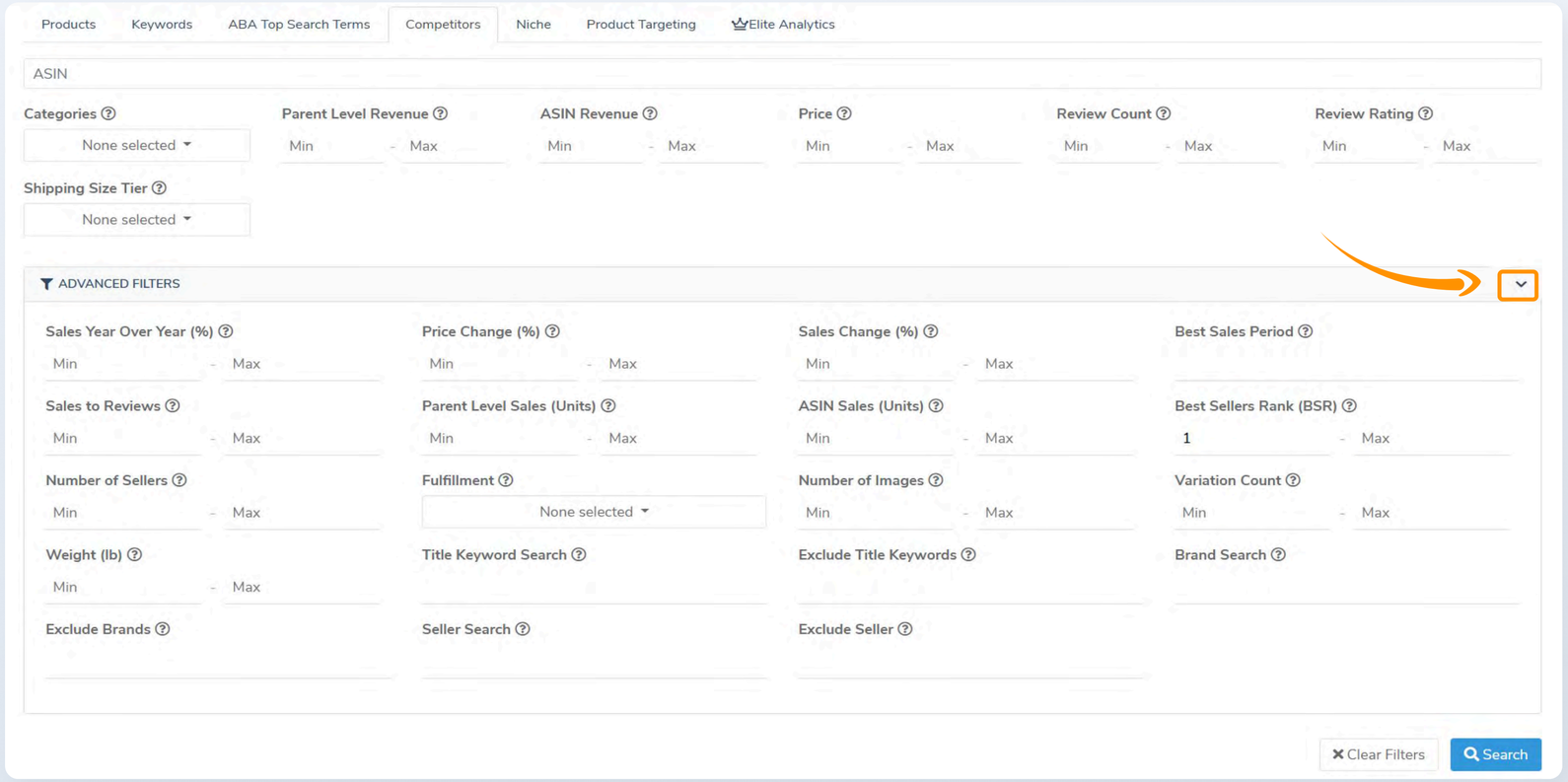
- аналізувати ключові слова та стратегії конкурентів;
- виявляти можливості для диференціації.

Це допомагає розробити ефективну стратегію позиціонування на ринку.



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Black Box. Демонстрація можливості застосування більш просунутих фільтрів вкладки Competitors



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

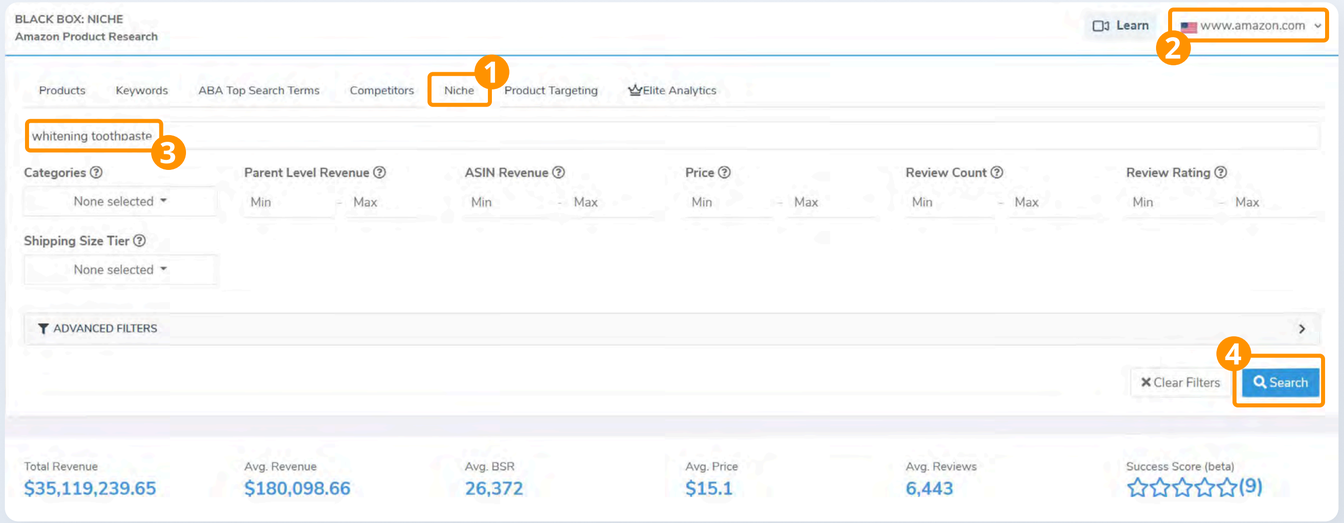
Black Box – Niche

Дає змогу провести комплексний аналіз окремого сегмента ринку за головним ключовим словом, визначаючи лідерів та загальні тенденції.

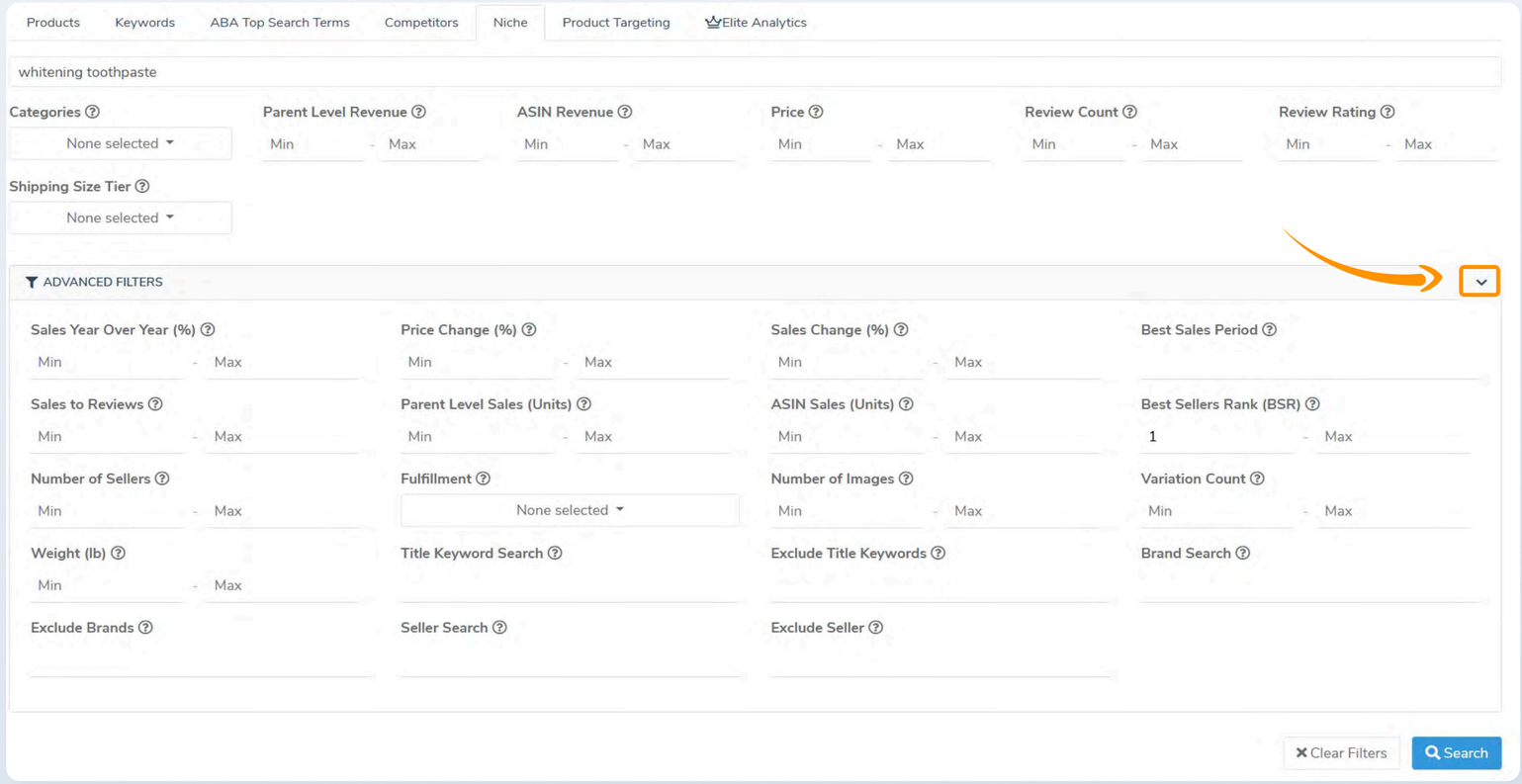
У розділі **Niche** ви можете:

- знаходити прибуткові ніші з низькою конкуренцією;
- аналізувати ринкові тенденції;
- визначати потенційні продукти для запуску.

Це ідеальний інструмент для розширення асортименту.



Black Box. Демонстрація можливості застосування більш просунутих фільтрів вкладки Competitors



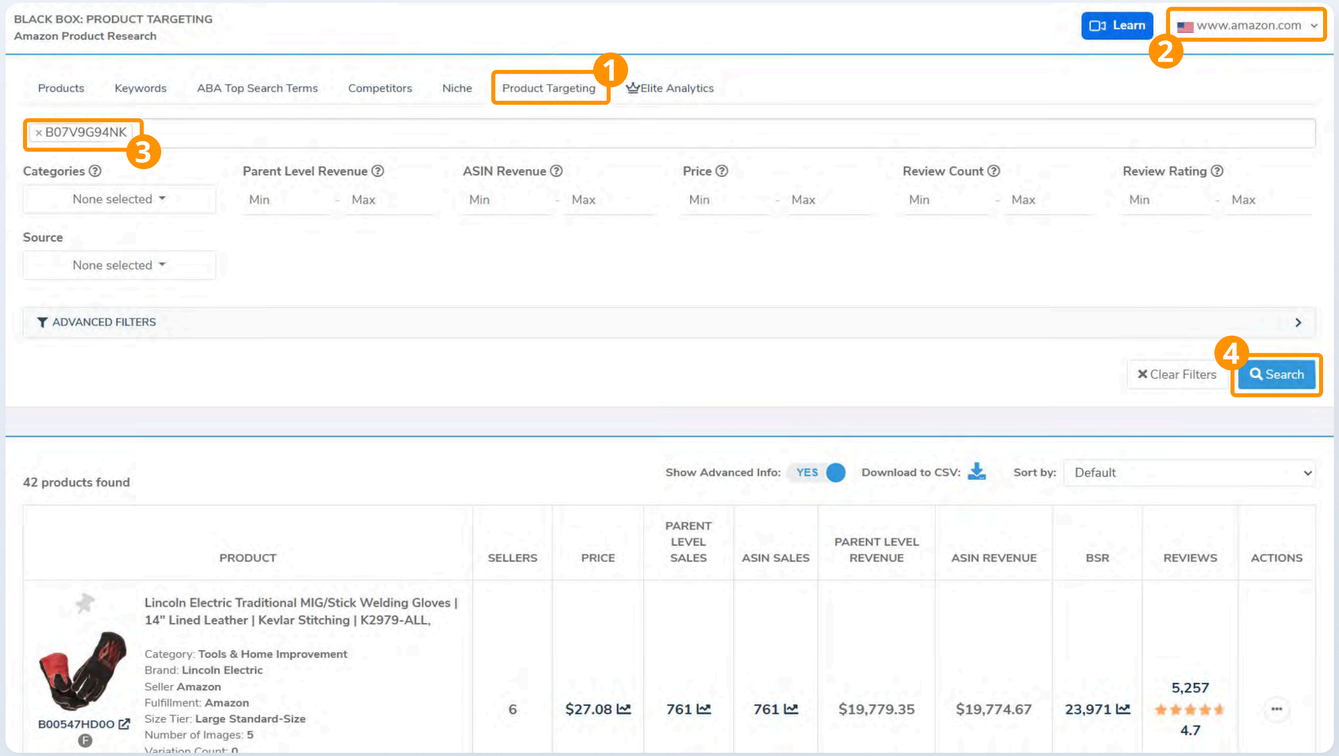
Black Box – Product targeting

Дає змогу ідентифікувати товари, на сторінках яких доцільно розміщувати таргетовану рекламу (ASIN targeting) для залучення цільового трафіку.

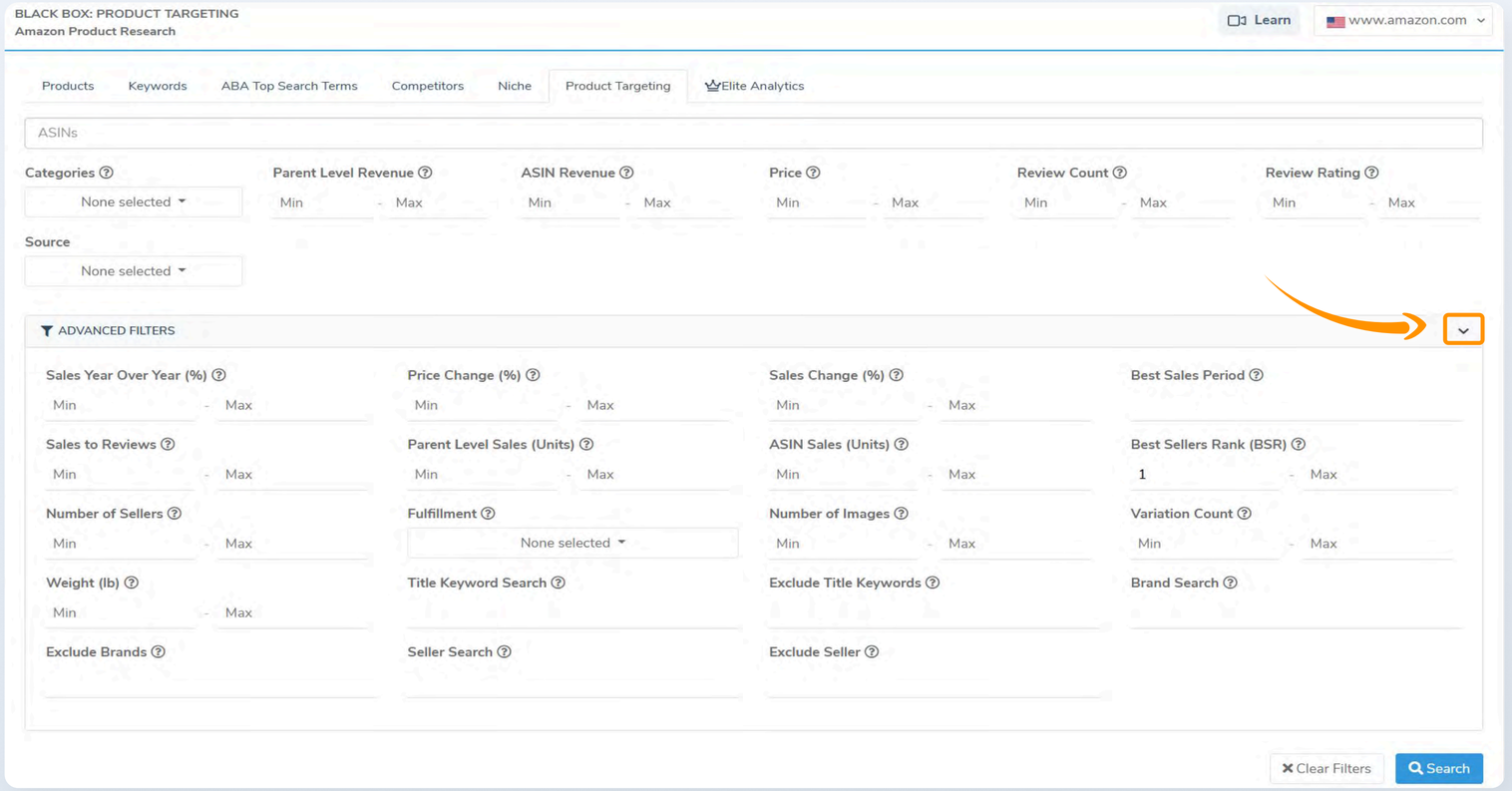
У вкладці **Product Targeting** ви можете:

- виявляти товари, які часто купують разом;
- аналізувати можливості для крос-продажів;
- оптимізувати рекламні кампанії.

Це сприяє збільшенню середнього чека та підвищенню продажів.



Black Box. Демонстрація можливості застосування більш просунутих фільтрів вкладки Product Targeting інструмента Black Box

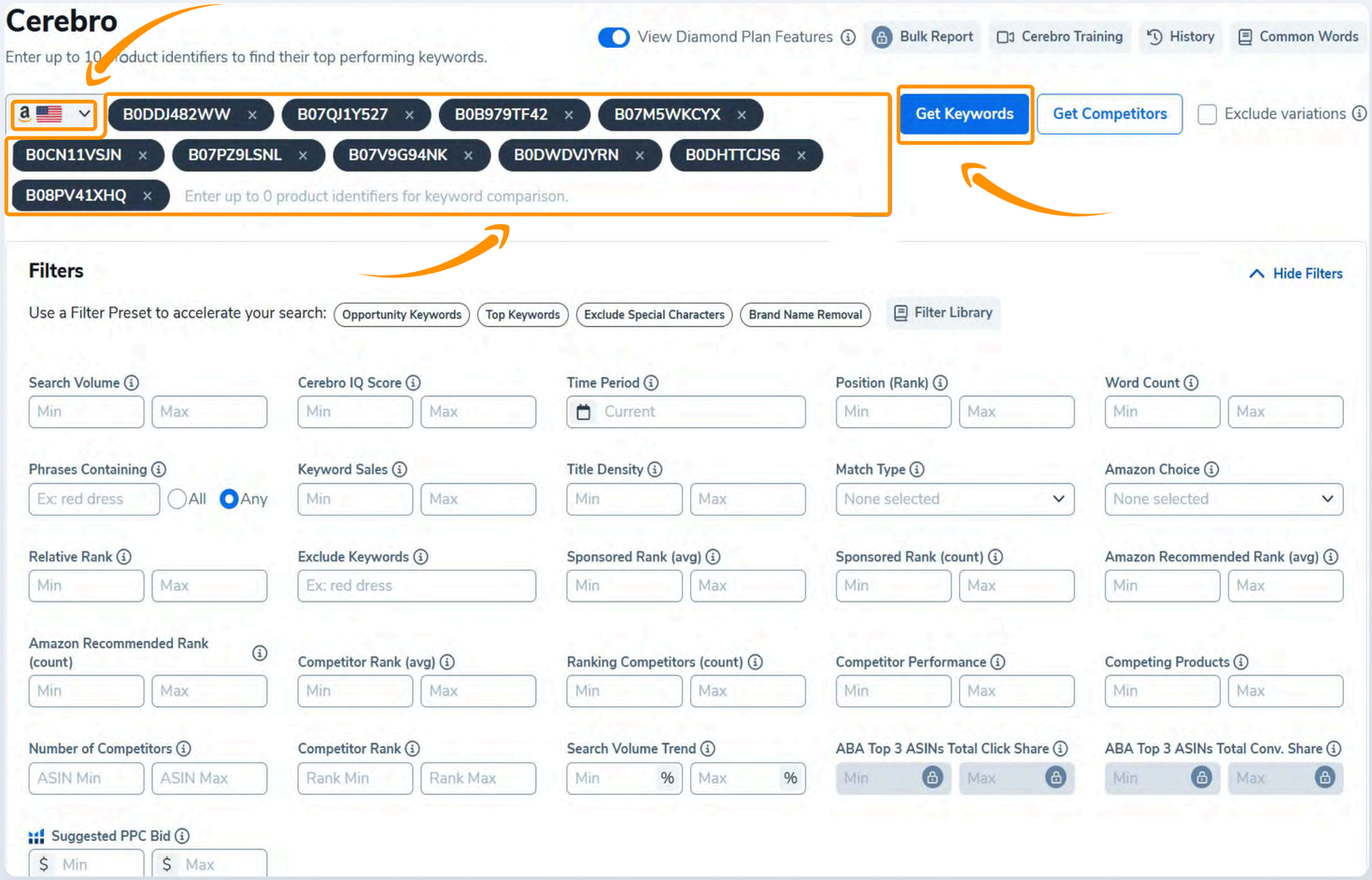


Cerebro – аналіз ключових слів

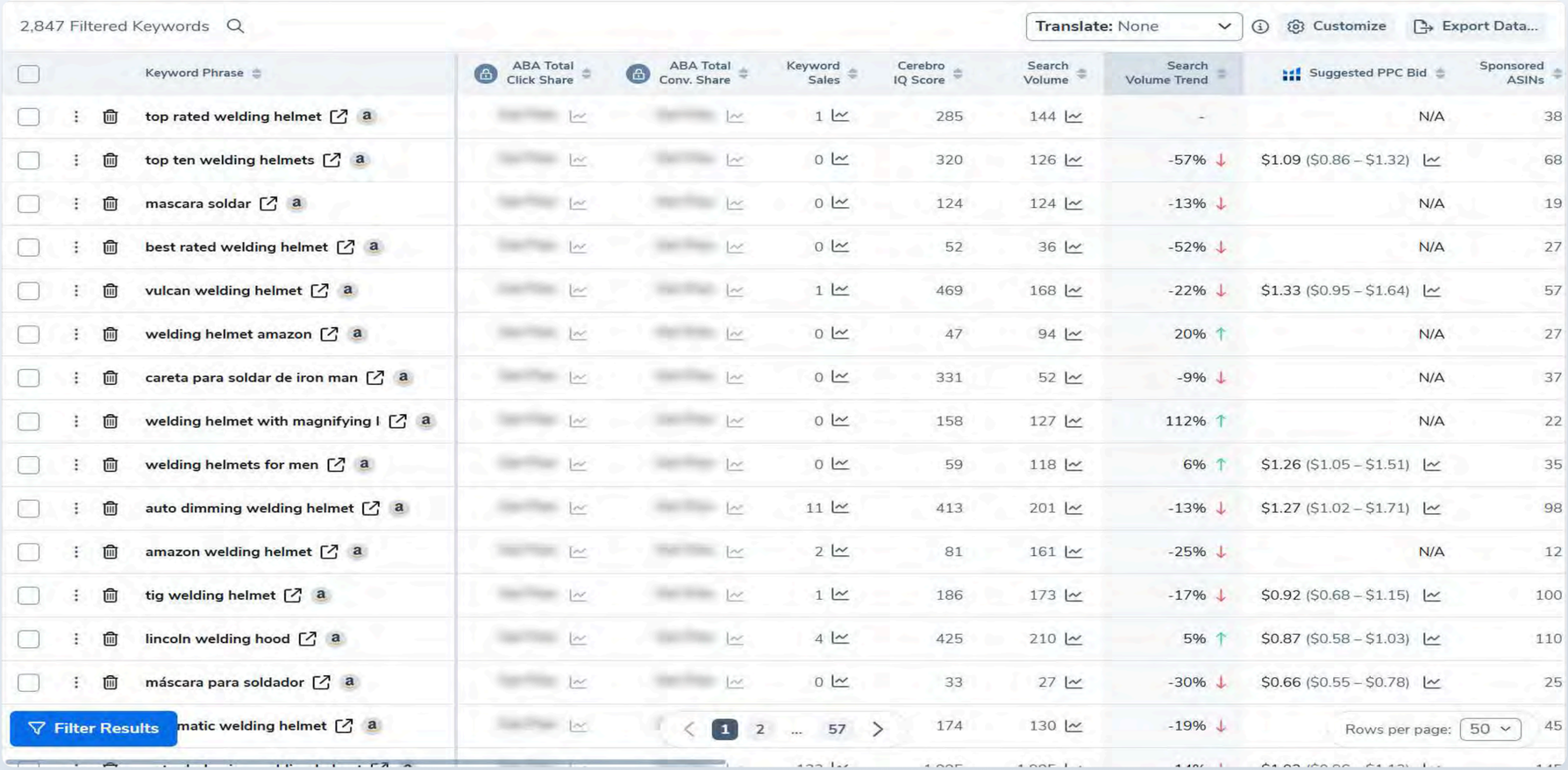
Це інструмент для глибокого аналізу ключових слів конкурентів на Amazon.

Дає змогу знайти всі пошукові запити, за якими ранжуються лістинги, оцінити їх частотність, рівень конкуренції та комерційний потенціал.

Ідеально підходить для пошуку та аналізу ключових слів, виявлення точок росту в ніші.



Cerebro. Демонстрація переліку та показників ключових слів



2,847 Filtered Keywords

Translate: None | Customize | Export Data...

Keyword Phrase	ABA Total Click Share	ABA Total Conv. Share	Keyword Sales	Cerebro IQ Score	Search Volume	Search Volume Trend	Suggested PPC Bid	Sponsored ASINs
top rated welding helmet			1	285	144	-	N/A	38
top ten welding helmets			0	320	126	-57%	$1.09 ($0.86 – $1.32)	68
mascara soldar			0	124	124	-13%	N/A	19
best rated welding helmet			0	52	36	-52%	N/A	27
vulcan welding helmet			1	469	168	-22%	$1.33 ($0.95 – $1.64)	57
welding helmet amazon			0	47	94	20%	N/A	27
careta para soldar de iron man			0	331	52	-9%	N/A	37
welding helmet with magnifying l			0	158	127	112%	N/A	22
welding helmets for men			0	59	118	6%	$1.26 ($1.05 – $1.51)	35
auto dimming welding helmet			11	413	201	-13%	$1.27 ($1.02 – $1.71)	98
amazon welding helmet			2	81	161	-25%	N/A	12
tig welding helmet			1	186	173	-17%	$0.92 ($0.68 – $1.15)	100
lincoln welding hood			4	425	210	5%	$0.87 ($0.58 – $1.03)	110
máscara para soldador			0	33	27	-30%	$0.66 ($0.55 – $0.78)	25
matic welding helmet				174	130	-19%		45

Filter Results

1 2 ... 57

Rows per page: 50

УКРПОШТА

Payoneer

PROSTO EXPORT BY NETPEAK

disqover agency

Логіка оцінки попиту, конкуренції, ціни

Перед запуском продажів на Amazon важливо не лише знайти ідею товару, а й зрозуміти, чи має вона реальний комерційний потенціал. Аналіз ніші на старті допомагає відсіяти ризикові ідеї та зосередитися на товарах, які мають реальні шанси на успішний запуск на Amazon.

Оцінка попиту

Перший крок – зрозуміти, чи шукають товар на Amazon регулярно. Для цього аналізують пошуковий попит за основними ключовими словами. Якщо користувачі системно вводять запити, пов’язані з товаром, це означає, що на нього вже існує сформований попит і Amazon може бути ефективним каналом продажів.

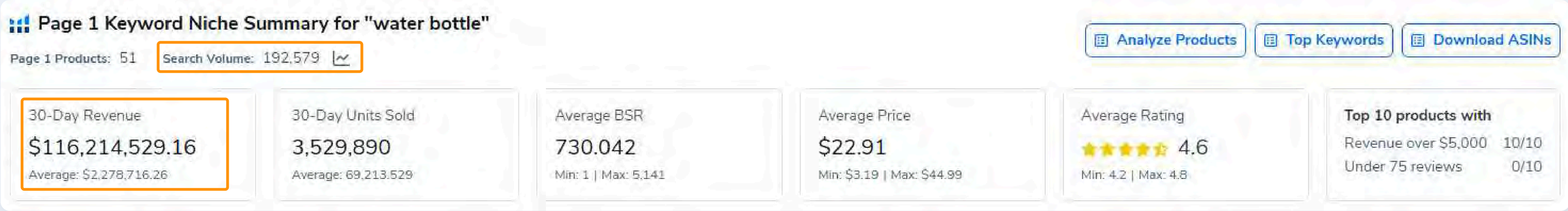
Важливо оцінювати не лише обсяг пошуку, а і його стабільність. Товар із рівним попитом протягом року значно безпечніший для старту, ніж товар із короткими сезонними піками. Саме тому додатково аналізують динаміку попиту за попередні 12 місяців.

Поєднання даних Amazon та Google Trends дає змогу оцінити не лише поточний рівень попиту, а й зрозуміти, чи є він стабільним у довгостроковій перспективі, що критично важливо для старту на Amazon.

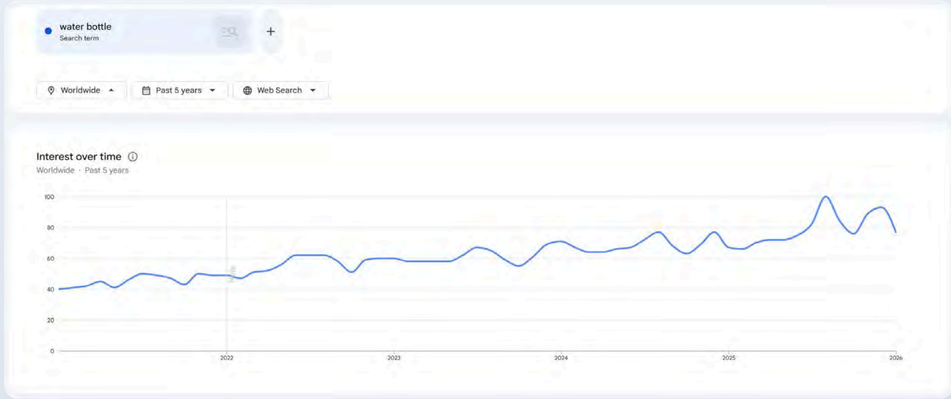
УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Оцінка попиту. Приклад water bottle

Розглянемо нішу Water Bottle. За даними Amazon-аналітики, за останні 30 днів оборот у ніші становить понад $116 млн, а середній Search Volume – близько 190 000. Це свідчить про стабільний інтерес до товару.



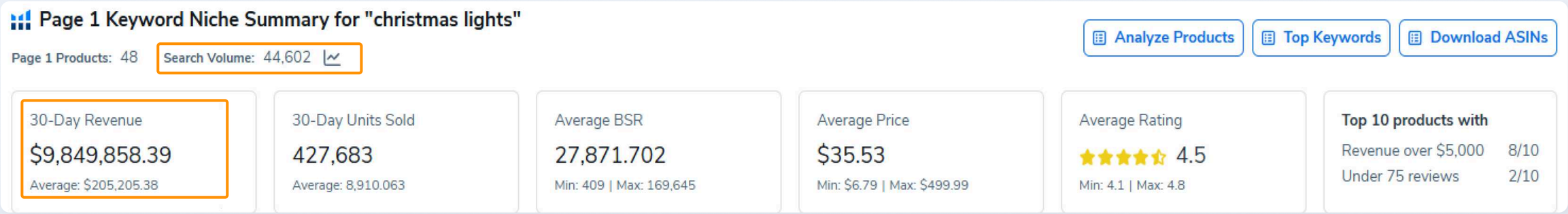
Додатково перевіряємо нішу через Google Trends за останні 5 років. Можемо побачити стабільно зростаючий інтерес до запиту без чітко вираженої сезонності, що підтверджує її відсутність.



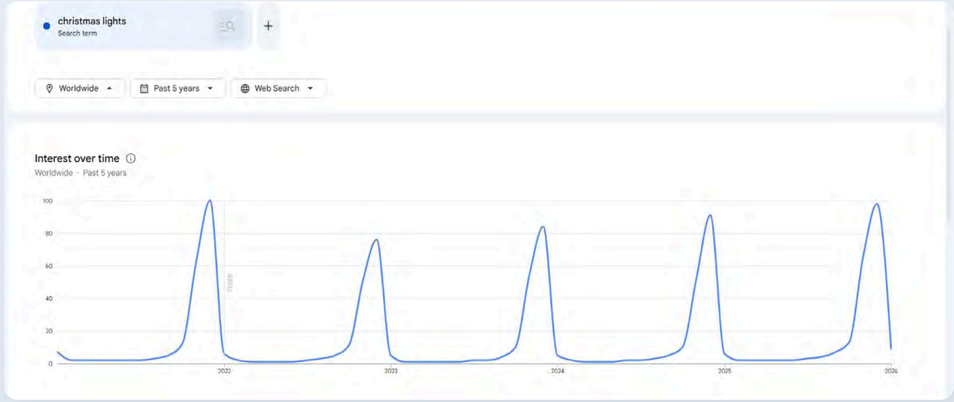
УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Оцінка попиту. Приклад Christmas Lights

Для порівняння розглянемо Christmas Lights. За останні 30 днів товар демонструє високі показники обороту – понад $9,5 млн та пошукового попиту – понад 44 000 запитів.



Проте аналіз у Google Trends за 5 років показує чіткі сезонні піки наприкінці року та майже повну відсутність попиту в інші місяці. Це означає, що продажі концентруються в короткий період.



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Оцінка конкуренції

Після перевірки попиту важливо зрозуміти, з ким доведеться конкурувати у вибраній ніші. Навіть товар із високим попитом може бути складним для запуску, якщо перші сторінки пошуку зайняті сильними брендами з великою історією продажів. Аналіз конкуренції дає змогу оцінити реалістичність входу в нішу ще до інвестицій у товар і рекламу.

Для базової оцінки достатньо проаналізувати результати пошуку за основним ключовим словом. Насамперед звертають увагу на кількість відгуків у топових лістингах, а також на загальну структуру видачі. Велика кількість товарів із тисячами відгуків зазвичай свідчить про зрілу та перенасичену нішу, де новому продавцю буде складно швидко отримати видимість.



Оцінка конкуренції

Розглянемо нішу з помірною конкуренцією – **Drawer Dividers.** У результатах пошуку більшість товарів у топі мають помірну кількість відгуків, а домінування одного великого бренду відсутнє. Це означає, що ринок ще не повністю монополізований, і новий товар має шанси конкурувати за рахунок кращого лістингу або пропозиції.

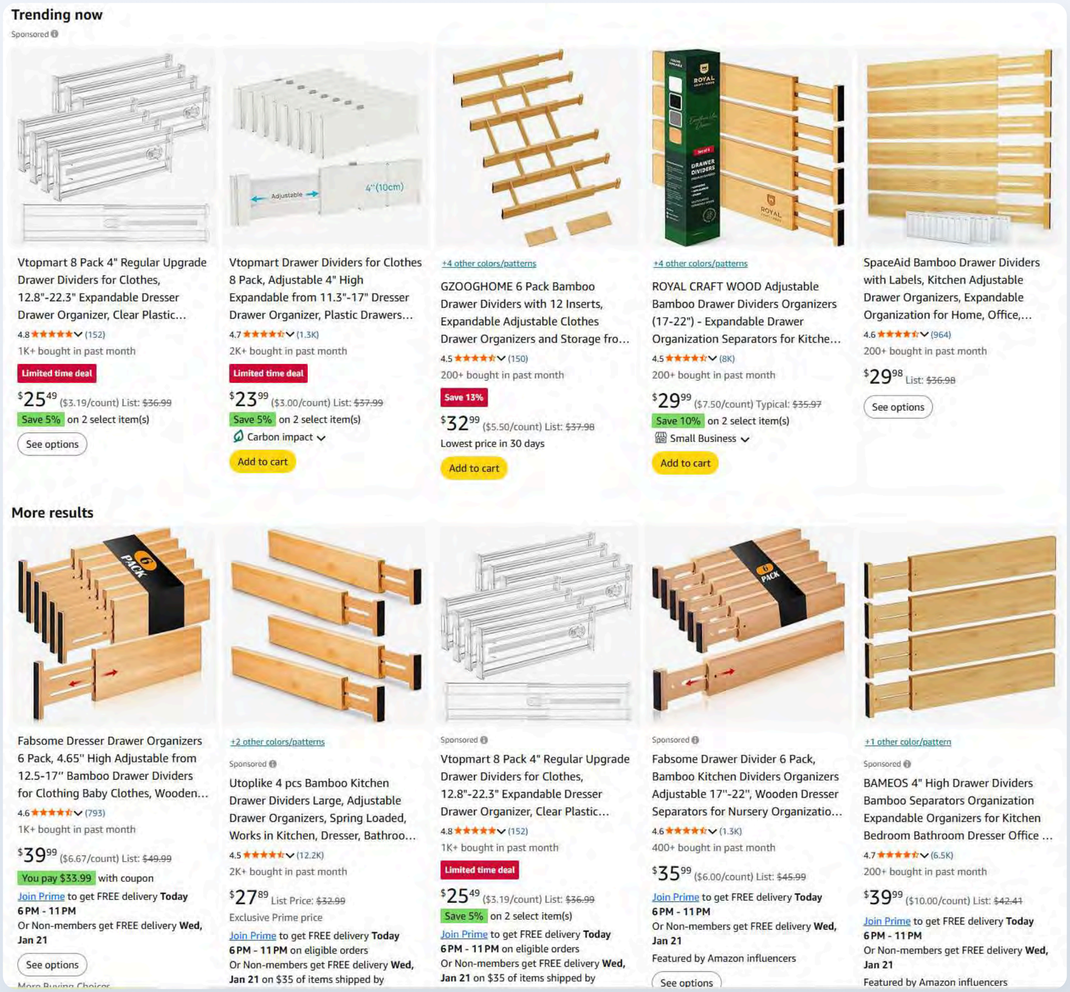
Для порівняння розглянемо видачу за запитом **Wireless Earbuds** – ніша з високою конкуренцією. На скриншоті далі видно, що в цій ніші домінують провідні бренди. Вони вже мають суттєву перевагу перед ноунейм-продуктами, а на їхніх лістингах – десятки тисяч відгуків. Така структура видачі свідчить про дуже високий рівень конкуренції, і для нового продавця увійти в цю нішу без значного бюджету або унікальної пропозиції буде надзвичайно складно.

Підсумок

- Аналіз конкуренції допомагає зрозуміти не лише кількість суперників, а й складність входу в нішу.
- Порівнюючи різні товари, можна ще на етапі дослідження визначити, де конкуренція залишається керованою, а де ризики запуску є надто високими для початку роботи з Amazon.

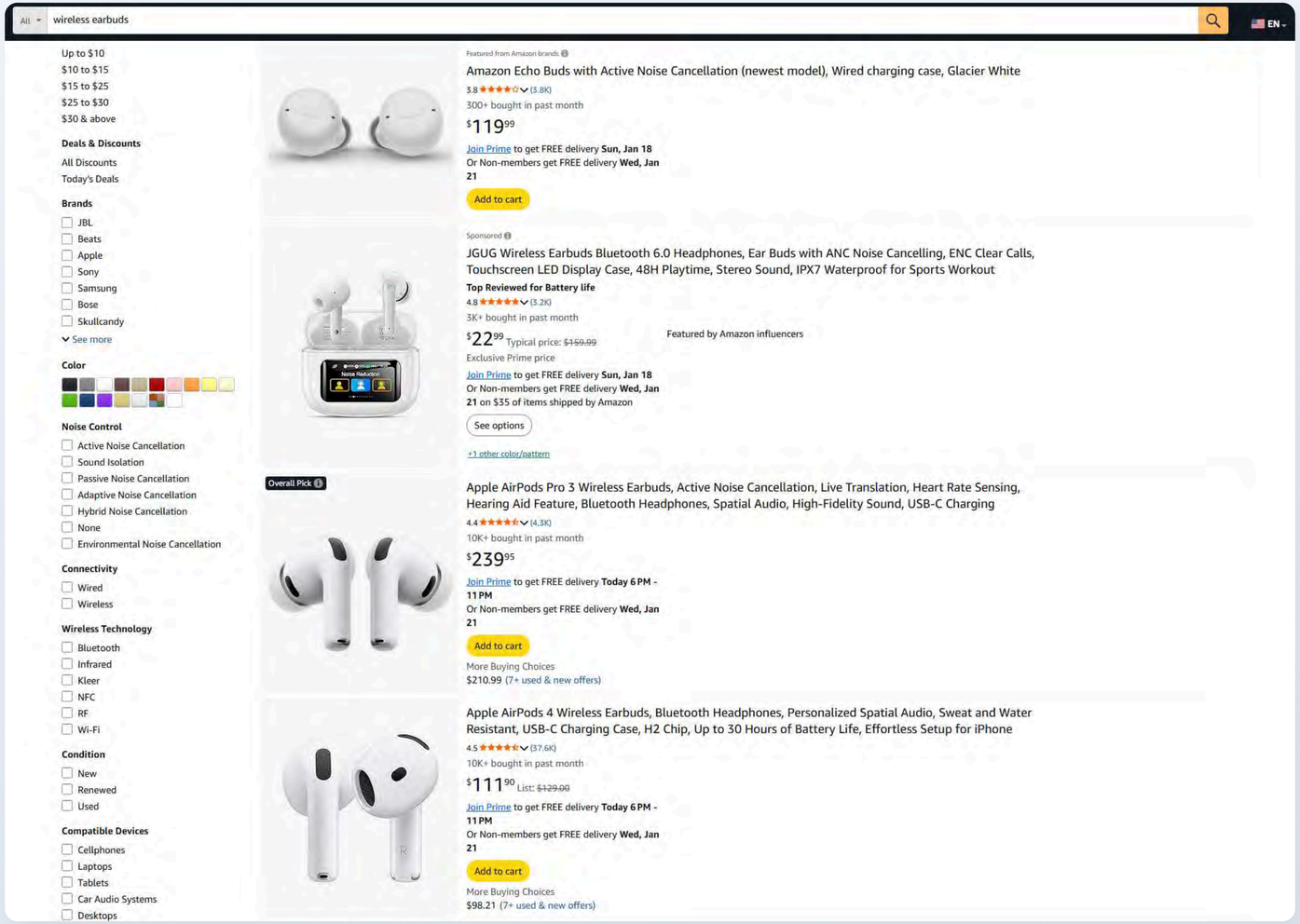
Оцінка конкуренції

Приклад ніші з помірною конкуренцією – Drawer Dividers



Оцінка конкуренції

Приклад ніші з високою конкуренцією – Wireless Earbuds



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Аналіз ціни

Ціна товару безпосередньо впливає на його комерційну привабливість, тому її оцінку варто робити ще до закупівлі або виробництва. Подивившись на топові лістинги у видачі Amazon, можна зрозуміти, який ціновий діапазон існує в ніші, і чи є місце для формування маржі після врахування комісій, логістики та рекламних витрат.

Низький ціновий сегмент може виглядати привабливо, але навіть за хороших продажів такий товар часто важко масштабувати. Натомість широкий діапазон цін у топі свідчить про можливість диференціації – наприклад, через кращу комплектацію, дизайн чи позиціонування. Саме тому перед виходом на ринок доцільно зробити попередній прорахунок юніт-економіки, щоб розуміти, яка ціна дає змогу продавати товар прибутково.



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Аналіз ціни

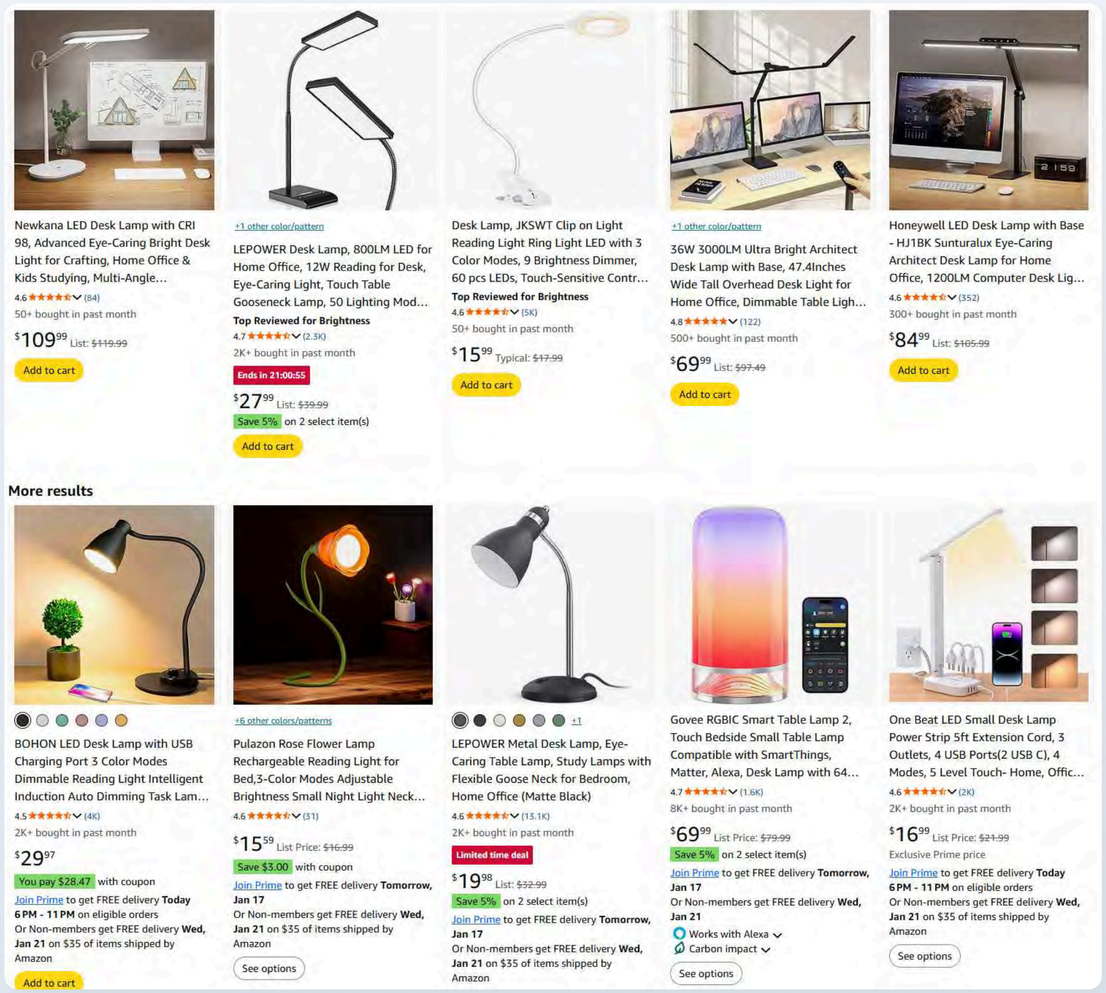
Приклад видачі за запитом Desk Lamp

Видача за запитом Desk Lamp наочно демонструє значний розкид цін у ніші. Можна побачити, як преміальні моделі з цінами понад $80–$100, так і бюджетні варіанти близько $15–$30.

Такий різний діапазон означає, що в ніші є простір для диференціації: продавець може позиціонувати свій товар у середньому або вищому ціновому сегменті з додатковою цінністю (наприклад, дизайн, функціональність або комплектація), а не лише боротися за найнижчу ціну.

Це важливо з точки зору ціноутворення, оскільки широкий діапазон у видачі показує, що покупці готові платити по-різному, залежно від пропозиції – від базових ламп до складніших і дорожчих моделей.

Такий розкид підказує, що в цій ніші можна розробити свою цінову стратегію, адаптовану під очікувану маржу та позиціонування товару, а не жорстко конкурувати лише за найнижчий чек.



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Базове розуміння юніт-економіки

Навіщо рахувати юніт-економіку до старту

Amazon – це платформа з чітко фіксованими витратами: комісії, логістика, зберігання, реклама. Якщо не врахувати їх до запуску, товар може продаватись, але приносити збиток.

Юніт-економіка показує реальну картину ще до першої поставки – скільки ви заробляєте або втрачаєте з однієї проданої одиниці. Це дозволяє одразу відсіяти неприбуткові товари та не витрачати бюджет на тестування «наосліп».

Розрахунок юніт-економіки до старту допомагає:

- ☑ зрозуміти, чи є запас маржі під рекламу;
- ☑ оцінити, яку ціну реально витримає ринок;
- ☑ уникнути запуску товару, який неможливо масштабувати;
- ☑ приймати рішення на основі цифр, а не припущень.

Коротко: юніт-економіка – це фільтр, який відділяє потенційно прибуткові товари від тих, які не варто запускати на Amazon.

УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Базова формула юніт-економіки Amazon

Юніт-економіка на Amazon рахується від однієї проданої одиниці товару. Це базовий розрахунок, який показує реальний фінансовий результат кожного продажу.

Формула розрахунку

Ціна продажу товару мінус:

Referral Fee Amazon	FBA fee (зберігання, паковання, доставка клієнту)	Собівартість товару	Доставка до складу Amazon	Витрати на рекламу (Amazon Ads)

= **Чистий прибуток з 1 одиниці**

У розрахунках важливо:

- ☑ брати реальну ринкову ціну, а не бажану;
- ☑ враховувати всі обов’язкові комісії Amazon;
- ☑ одразу закладати витрати на рекламу, навіть якщо планується органічний трафік.

Практичний орієнтир для старту:

- ☑ мінімум 20–30% маржі після всіх витрат;
- ☑ або $5–10 чистого прибутку з однієї одиниці.

Якщо після розрахунку прибуток відсутній або мінімальний – товар не готовий до запуску на Amazon.

Які дані потрібно зібрати перед розрахунком

Перед тим як рахувати юніт-економіку, важливо зібрати всі ключові дані. Неповний набір цифр майже завжди призводить до помилкових висновків.

1

Ціна продажу на Amazon

- Проаналізуйте середню ціну у 10 найбільших конкурентів у ніші.
- Орієнтуйтесь на реальну ринкову ціну, а не на максимальні значення.
- Враховуйте, що на старті ціна часто нижча через рекламу та промо.

2

Комісії Amazon

- Referral Fee – відсоток з продажу, залежить від категорії товару.
- FBA fee – вартість обробки замовлення, зберігання та доставки клієнту.
- Рахуються індивідуально, залежно від розміру та ваги товару.

3

Собівартість товару

- Закупівля або виробництво.
- Пакування, маркування, підготовка до FBA.
- Усі витрати переводяться у вартість 1 одиниці.

4

Логістика до складу Amazon

- Доставка від постачальника до складу Amazon.
- Митні платежі та додаткові збори, якщо вони є.
- Важливо рахувати вартість доставки на одиницю товару.

5

Витрати на рекламу

- Мінімум 10–20% від ціни продажу на старті.
- Без рекламного бюджету стабільних продажів не буде.
- Реклама має бути частиною розрахунку, а не «потім подивимось».
- Зібравши ці дані, можна переходити до точного розрахунку юніт-економіки та приймати рішення про запуск товару.

УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Як швидко порахувати юніт-економіку Частина 1

Щоб не витрачати час на складні формули, скористайтесь простим покроковим підходом:

Крок 1. Визначте ціну продажу
Орієнтуйтесь на середню ціну у 10 найбільших конкурентів. Врахуйте можливі знижки та промо на старті.

1

Крок 2. Порахуйте комісії Amazon
Використайте Amazon FBA Revenue Calculator.
Знайдіть та додайте схожий товар.
Чи введіть вагу, габарити, категорію та ціну.
Отримаєте Referral Fee та FBA fee для одиниці товару.

2

Крок 3. Додайте реальні витрати на товар
Собівартість виробництва або закупівлі.
Паковання та маркування (FNSKU, prep).
Доставку до складу Amazon.

3

Крок 4. Закладіть витрати на рекламу
Мінімум 10–20% від ціни продажу на старті.
Включіть Amazon Ads, щоб оцінити прибутковість після маркетингу.

4

УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Як швидко порахувати юніт-економіку
Частина 2

Крок 5. Подивіться чистий прибуток з одиниці

Формула: Net Profit = ціна продажу – всі витрати.
Якщо Net Profit ≤ 0 – товар не готовий до запуску.

5

Порада: зробіть таблицю в Excel або Google Sheets – один раз введені дані дають змогу швидко тестувати різні ціни, вартість доставки або рекламні бюджети.

Шаблон таблиці в Google Sheets для розрахунку юніт-економіки продукту.

Цей алгоритм дає змогу за 5–10 хвилин отримати чітку картину прибутковості товару за різними сценаріями ціни та рекламних витрат, і прийняти рішення щодо запуску.

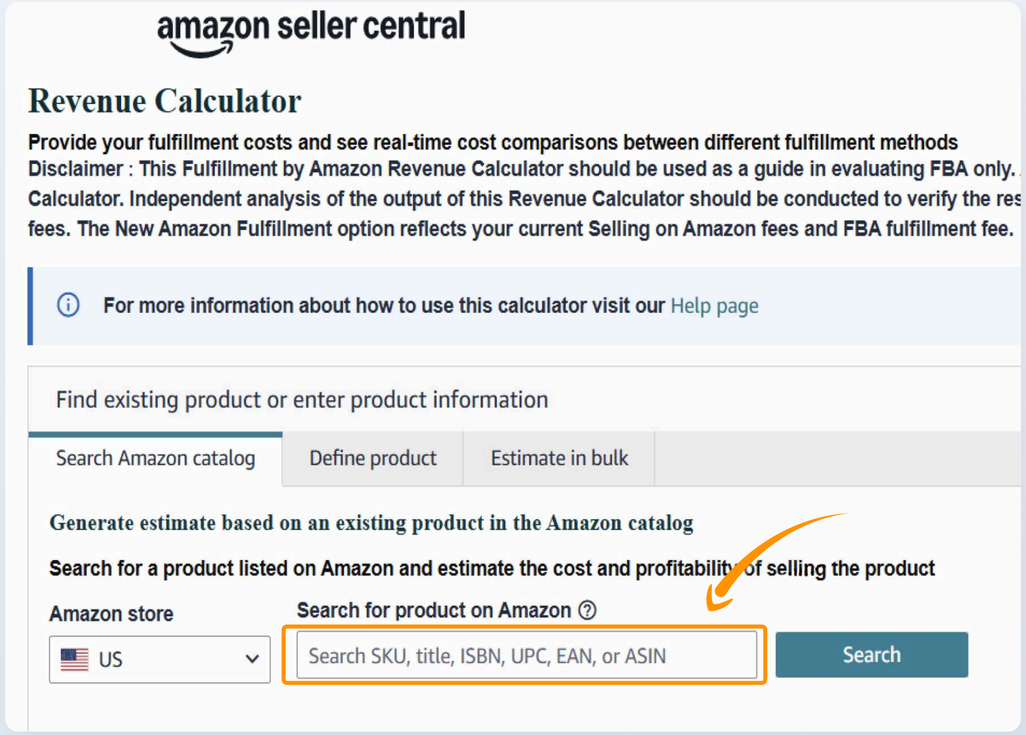
Шаблон таблиці ↗

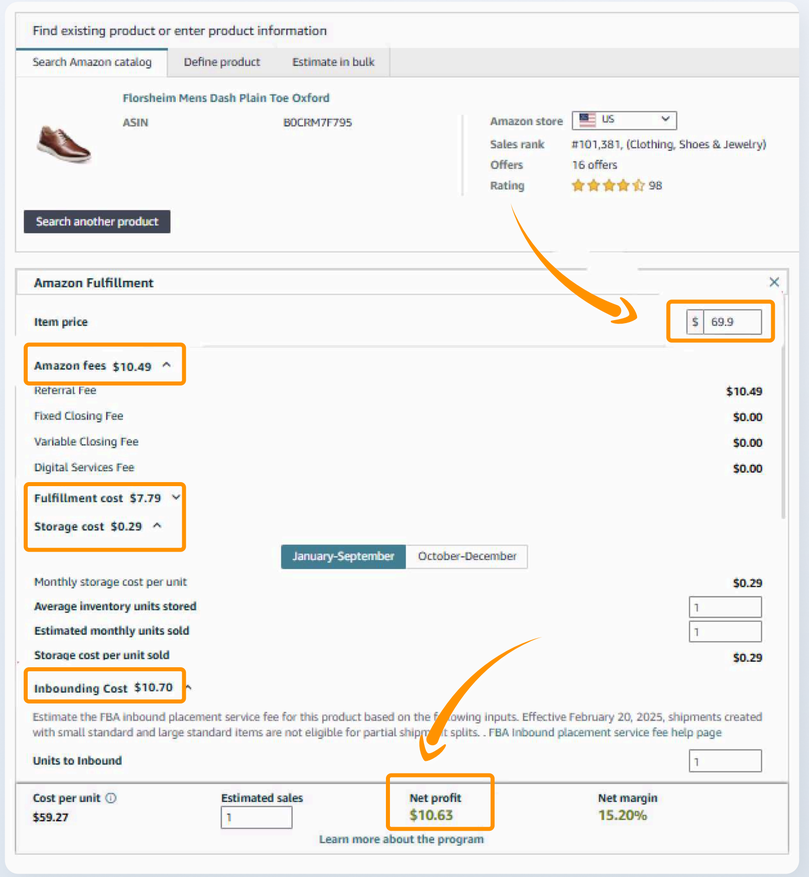
Метрики юніт-економіки	Metrics	Актуальний сценарій Ціна = 51.99$ TACOS = 30%	Сценарій 1 Підвищуємо ціну Зменшуємо TACOS = 28%	Сценарій 2 Підвищуємо ціну Зменшуємо TACOS = 25%	Сценарій 3 Підвищуємо ціну Зменшуємо TACOS = 22%	Сценарій 4 Підвищуємо ціну Зменшуємо TACOS = 25%	Сценарій 5 Підвищуємо ціну TACOS = 25%	Сценарій 6 Підвищуємо ціну TACOS = 15%
Ціна продажу, $	Item price, $	**51.99**	**59.00**	**59.00**	**59.00**	**65.00**	**69.00**	**69.00**
Комісія Amazon (15%)	Amazon fees, $	7.80	8.85	8.85	8.85	9.75	10.35	10.35
FBA Fulfillment Fee	FBA fulfillment fees, $	12.27	12.27	12.27	12.27	12.27	12.27	12.27
Вартість зберігання 1 одиниці	Monthly storage cost per unit, $	0.85	0.85	0.85	0.85	0.85	0.85	0.85
Доставка до складу Amazon (включаючи прийом на FBA)	Inbounding Cost, $	5.27	5.27	5.27	5.27	5.27	5.27	5.27
Собівартість товару (COGS)	Cost of goods sold, $	3.70	3.70	3.70	3.70	3.70	3.70	3.70
Повернення, податки та інші витрати (10%)	Refunds, $	5.20	5.90	5.90	5.90	6.50	6.90	6.90
Комісія за промоактивності (~8%)	Promo fees, $	4.16	4.72	4.72	4.72	5.20	5.52	5.52
Реклама (PPC, TACoS 15%-30%)	Advertising cost, $	**15.60**	**16.52**	**14.75**	**13.57**	**16.25**	**17.25**	**10.35**
Загальні витрати	Total spend, $	**54.84**	**58.08**	**56.31**	**55.13**	**59.79**	**62.11**	**55.21**
Прибуток з одиниці	Net profit, $	-2.85	0.92	2.69	3.87	5.21	6.89	13.79
Маржа, %	Margin, %	**-5%**	**2%**	**5%**	**7%**	**8%**	**10%**	**20%**

УКРПОШТА Payoneer PROSTO EXPORT BY NETPEAK disqover agency

Як знайти і додати для обчислення схожий продукт

Приклад розрахунку чистого прибутку Net Profit за допомогою Amazon FBA Revenue Calculator





УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Типові помилки новачків

Новачки часто запускають товар на Amazon без точного розуміння втрат. Найпоширеніші помилки

1 Не закладають витрати на рекламу

- Вважають, що продажі будуть органічними з першого дня.
- Насправді без реклами товар майже не продається.

2 Беруть «ідеальну» ціну, а не ринкову

- Ставлять бажану маржу, не дивлячись на конкурентів.
- Потім вимушені скидати ціну і втрачати прибуток.

3 Не враховують повернення та брак

- Частина товару завжди повертається або виходить з ладу.
- Це зменшує чистий прибуток, якщо не закладено у розрахунках.

4 Рахують маржу з обороту, а не з одиниці

- Розрахунок «з усієї партії» вводить в оману.
- Ключове – прибуток з 1 одиниці товару.

5 Неправильно оцінюють логістику

- Доставка від постачальника до складу Amazon не включена.
- Митні та додаткові збори часто забувають.

Висновок: точний розрахунок юніт-економіки допомагає уникнути цих помилок і приймати рішення на основі цифр, а не інтуїції.

УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Практичні поради перед стартом. Частина 1

1

Проведіть аналіз ніші на Amazon

Оцініть попит, конкурентів і ціновий потенціал товару ще до старту продажів, щоб зрозуміти, чи варто запускати продукт і як оптимально позиціонувати його на платформі.

2

Перед виходом на Amazon проведіть патентне дослідження товару

Переконайтеся, що дизайн або функції вашого товару унікальні і не порушують чужі патенти, щоб уникнути судових претензій і блокування лістингів у майбутньому.

3

Перевірте вимоги сертифікації та дозволів

Перед завезенням товару переконайтеся, що він відповідає всім нормативним вимогам і сертифікаціям, щоб уникнути затримок, блокувань лістингів або відмов у прийомі на склади.

4

Заздалегідь розберіться з податками та VAT

Важливо розуміти, які податкові зобов’язання виникають ще до першої партії товару. Це позбавить штрафів, блокувань акаунту або проблем із FBA.

УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Практичні поради перед стартом. Частина 2

5 **Зареєструйте торговельну марку в країні виробництва та країні продажу**

Це захистить ваш бренд від патентних тролів та копіювання конкурентами, особливо якщо виробництво знаходиться за межами вашого основного ринку продажу.

6 **Зареєструйте авторське право на контент**

Фотографії товару, опис, інструкції потрібно захистити, щоб конкурент не міг скопіювати ваш контент і не створював дублікатів на платформі.

7 **Зберігайте всі необхідні договори з постачальниками та партнерами**

Наявність контрактів з виробниками, постачальниками та бізнес-партнерами забезпечує правовий захист і контроль над ризиками на всіх етапах виробництва та продажу.

8 **Зареєструйте бренд в Amazon Brand Registry**

9 **Перевірте паковання товару на відповідність вимогам Amazon**

Amazon Brand Registry

Amazon Brand Registry – це програма підтвердження та захисту бренду на платформі. Вона напряму пов’язана з пакованням товару, лістингом і правом продавця керувати контентом.

Brand Registry обов’язково враховується до запуску, якщо:

- ви плануєте будувати бренд, а не разовий продаж;
- бренд вказується на пакованні та в лістингу;
- ви інвестуєте у дизайн паковання та контент.

Товар легко копіюється або має конкурентну нішу.

У таких випадках бренд, паковання та торговельна марка мають повністю збігатися ще до виробництва товару.

Будь-яка невідповідність між брендом на пакованні та даними в Brand Registry може призвести до відмови або подальших перевірок.

Що дає Brand Registry:

- повний контроль над лістингом;
- захист від конкурентів і копіювання;
- доступ до A+ Content, Brand Store, Sponsored Brands та інших додаткових опцій просування;
- швидшу реакцію підтримки у спірних ситуаціях.

Базові вимоги для реєстрації бренду:

- зареєстрована або подана на реєстрацію торговельна марка;
- бренд, фізично нанесений на товар або паковання;
- повна відповідність між ТМ, пакованням і лістингом.

Перевірка паковання товару на відповідність вимогам Amazon

Перш ніж реєструвати акаунт, створювати лістинг або відправляти товар на склад Amazon, необхідно переконатися, що паковання товару відповідає вимогам Amazon та законодавству.

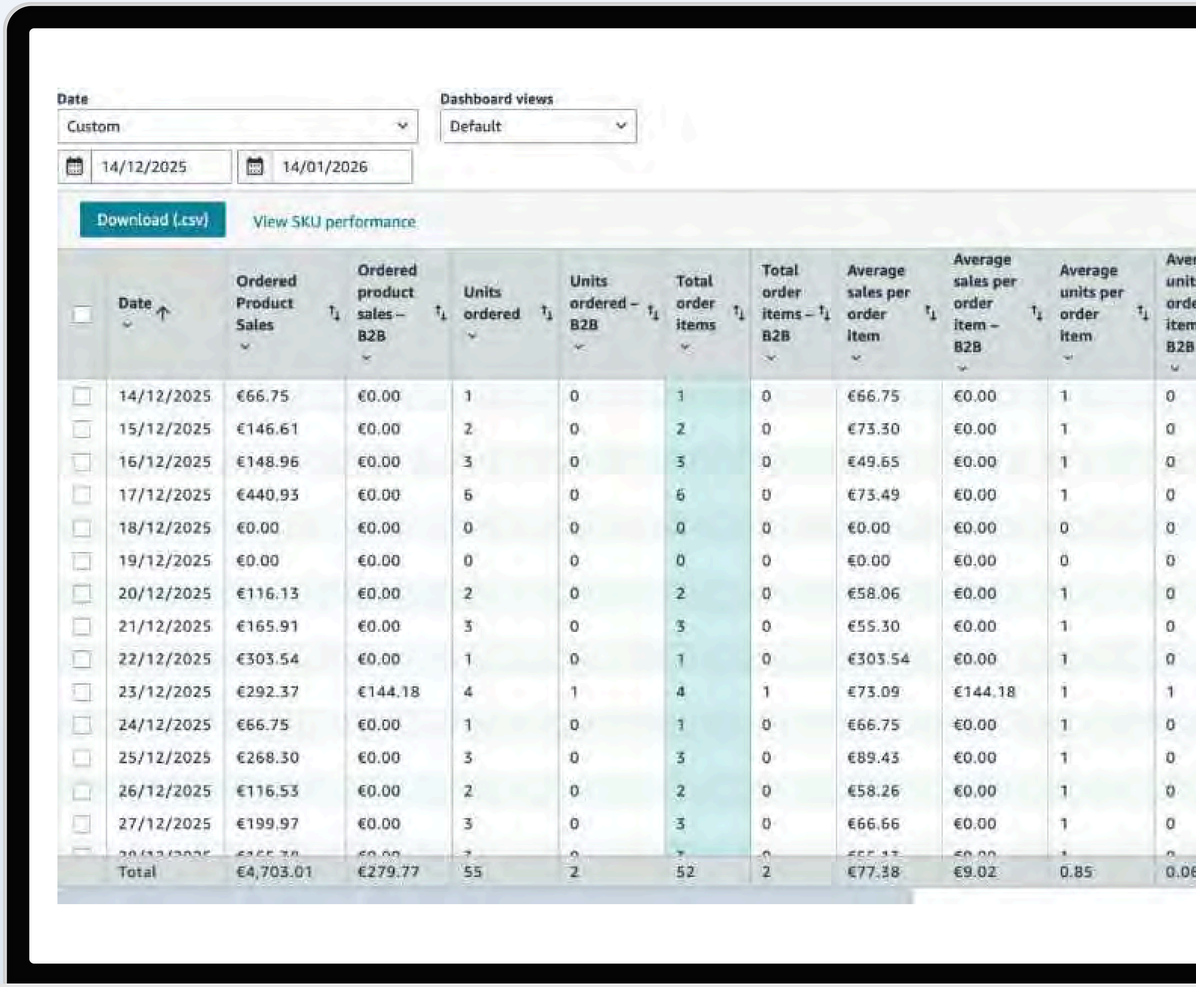
Для Amazon паковання – це юридичний документ продавця. Саме інформація на пакованні найчастіше стає причиною блокування лістингів, відмови в прийомі FBA-партій або запиту додаткових документів.

На кожному фізичному продукті або його пакованні мають бути:

- назва товару;
- назва бренду або виробника;
- країна походження;
- контактна інформація виробника / імпортера;
- представник / відповідальна особа (юридична особа в країні продажу. Якщо виробник знаходиться поза ЄС, на пакованні обов’язково зазначається EU Responsible Person / імпортер із повною поштовою адресою та контактами);
- кількість, вага або об’єм;
- матеріали або склад;
- застереження та попередження;
- інструкція з використання або догляду;
- штрихкод / ідентифікатор (UPC / EAN / FNSKU).

УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Запуск промо



Date: Custom | 14/12/2025 | 14/01/2026

Dashboard views: Default

Download (.csv) | View SKU performance

Date	Ordered Product Sales	Ordered product sales – B2B	Units ordered	Units ordered – B2B	Total order items	Total order items – B2B	Average sales per order item	Average sales per order item – B2B	Average units per order item	Aver unit orde item B2B
14/12/2025	€66.75	€0.00	1	0	1	0	€66.75	€0.00	1	0
15/12/2025	€146.61	€0.00	2	0	2	0	€73.30	€0.00	1	0
16/12/2025	€148.96	€0.00	3	0	3	0	€49.65	€0.00	1	0
17/12/2025	€440.93	€0.00	6	0	6	0	€73.49	€0.00	1	0
18/12/2025	€0.00	€0.00	0	0	0	0	€0.00	€0.00	0	0
19/12/2025	€0.00	€0.00	0	0	0	0	€0.00	€0.00	0	0
20/12/2025	€116.13	€0.00	2	0	2	0	€58.06	€0.00	1	0
21/12/2025	€165.91	€0.00	3	0	3	0	€55.30	€0.00	1	0
22/12/2025	€303.54	€0.00	1	0	1	0	€303.54	€0.00	1	0
23/12/2025	€292.37	€144.18	4	1	4	1	€73.09	€144.18	1	1
24/12/2025	€66.75	€0.00	1	0	1	0	€66.75	€0.00	1	0
25/12/2025	€268.30	€0.00	3	0	3	0	€89.43	€0.00	1	0
26/12/2025	€116.53	€0.00	2	0	2	0	€58.26	€0.00	1	0
27/12/2025	€199.97	€0.00	3	0	3	0	€66.66	€0.00	1	0
Total	€4,703.01	€279.77	55	2	52	2	€77.38	€9.02	0.85	0.06

УКРПОШТА

Payoneer

PROSTO EXPORT BY NETPEAK

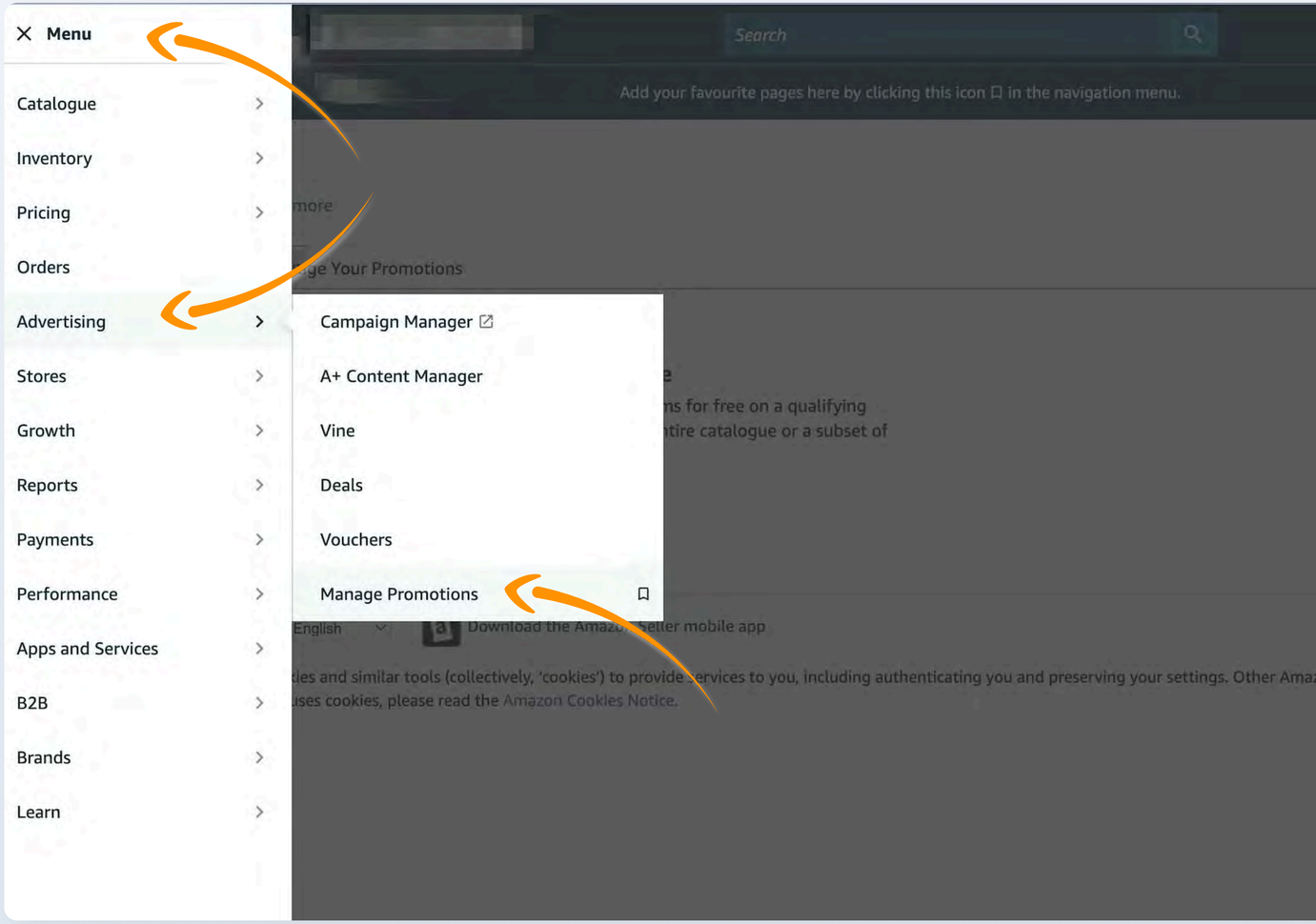
disqover agency

Manage Promotions

Вся ключова інформація щодо промо зосереджена у кількох розділах Seller Centra.

Promotions (акції: % знижки, Buy One Get One, Money Off)

Розділ Advertising → Promotions використовується не лише для створення акцій, але й для оцінки їхньої результативності.

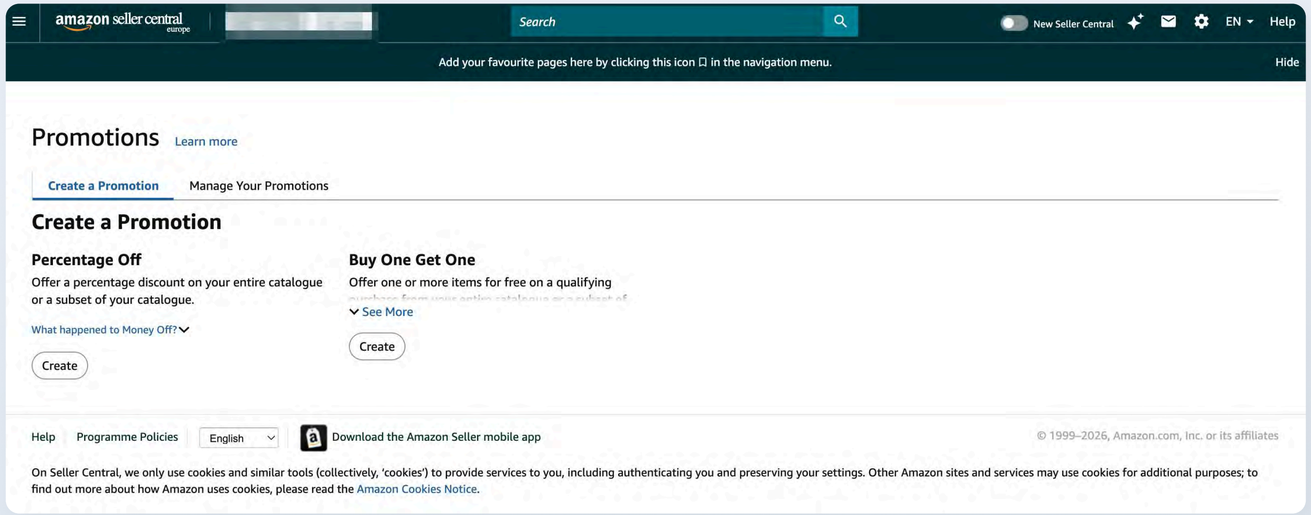


Manage Promotions

Тут варто звертати увагу на:

- Units Sold with Promotion – кількість товарів, проданих із застосуванням конкретної акції. Це базовий показник, який демонструє реальний попит, згенерований промо.
- Revenue from Promotion – виручка, отримана саме завдяки акції. Важливо порівнювати її з періодом до та після запуску.
- Redemption Rate – якщо промо має обмеження або код, цей показник демонструє, наскільки активно покупці реально користуються пропозицією.
- Тривалість акції – короткі акції часто дають різкий сплеск, довгі – стабільніший, але слабший ефект.

Аналітика Promotions потрібна, щоб зрозуміти, чи виправдані складні акції типу Buy One Get One або Tiered Discounts, і чи варто масштабувати їх на інші ASIN.

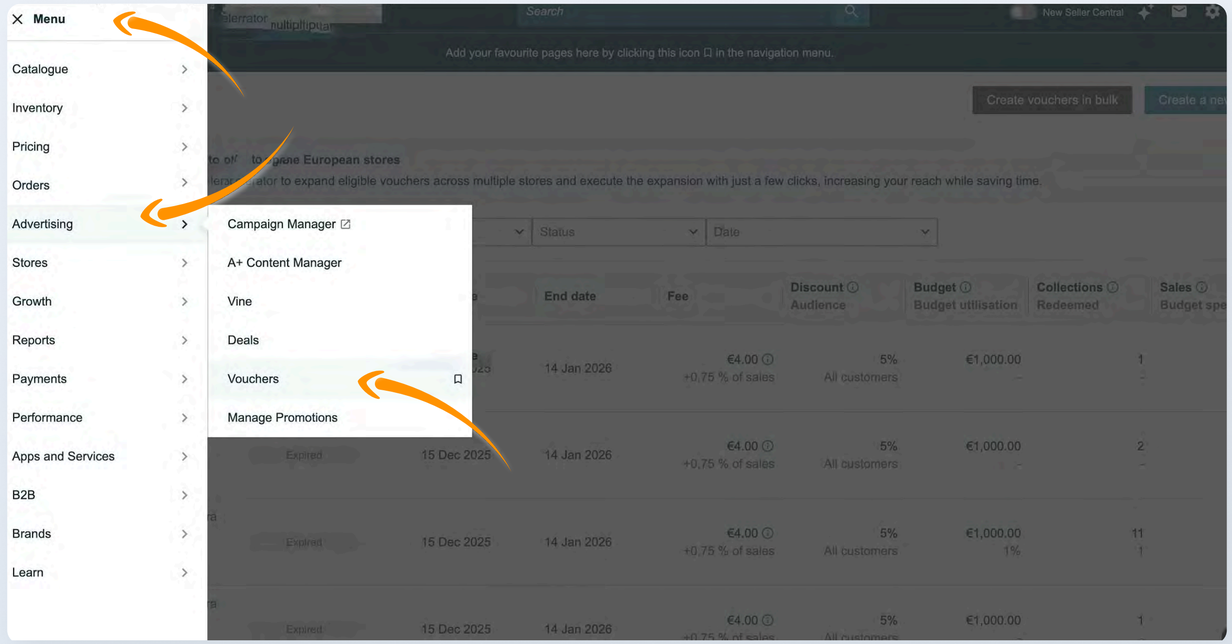


Vouchers

Купони (Vouchers)— один із найпопулярніших інструментів стимулювання кліків і конверсії. Аналітика за ними доступна в Advertising → Coupons.

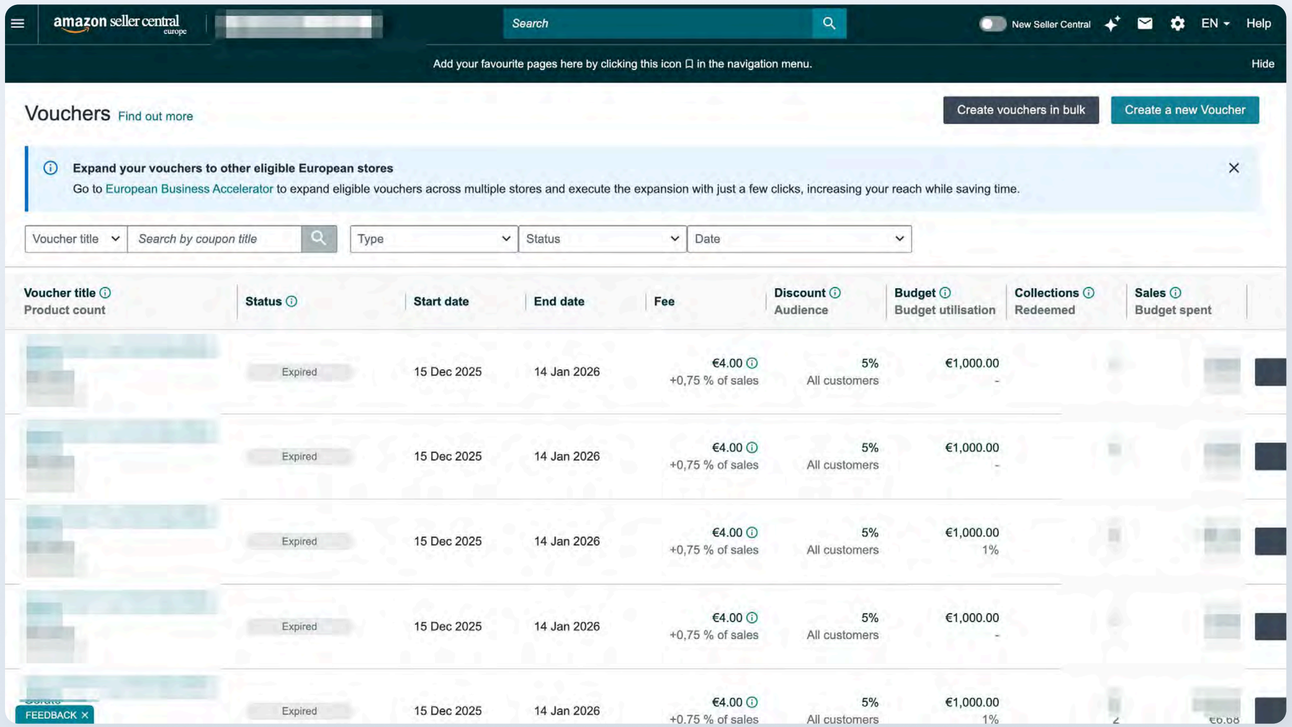
Ключові метрики, на які потрібно звертати увагу:

- Clips – кількість натискань покупцями «Clip Coupon». Це показник привабливості пропозиції на вітрині.
- Redemptions – кількість реально використаних купонів при покупці.
- Redemption Rate – співвідношення використаних купонів до кліків. Низький показник часто сигналізує про проблеми з ціною, доставкою або самим лістингом.
- Sales with Coupon – обсяг продажів, згенерований купонами.
- Cost of Coupons – фактична вартість купонів з урахуванням Amazon fee за кожне використання.



Vouchers

Аналітика купонів потрібна, щоб оцінити, чи вони реально підвищують конверсію, чи лише збільшують витрати без суттєвого росту продажів.



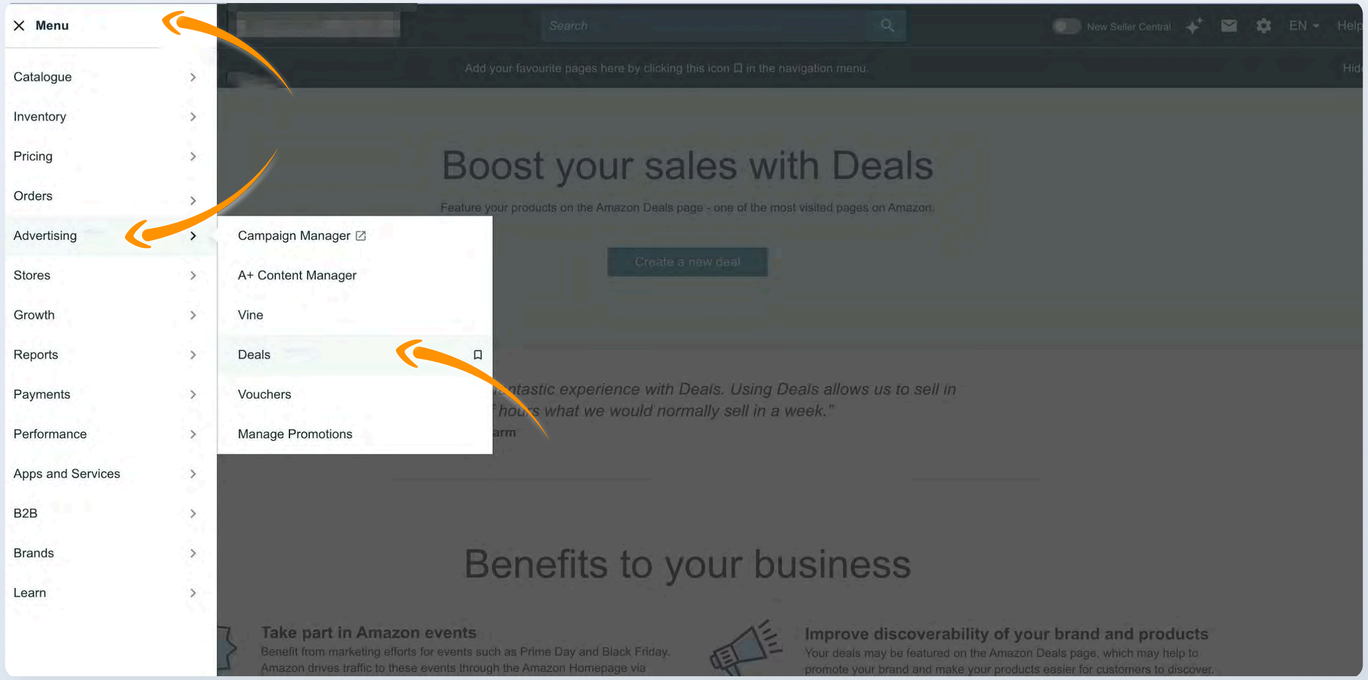
Deals (Lightning Deals, Best Deals)

У розділі Advertising → Deals відображається статистика за акціями, які просуваються самим Amazon.

Тут важливо аналізувати:

- Units Sold During Deal – обсяг продажів під час дії Deal;
- Deal Revenue – загальну виручку за період акції;
- Sell-through Rate – швидкість розпродажу виділеного обсягу;
- Traffic Increase – ефект у вигляді росту трафіку та органічних продажів після Deal.

Deals-аналітика дає змогу зрозуміти, чи варто платити за участь у Lightning або Best Deals, і в яких нішах вони реально дають масштабування.



Логіка запуску Amazon Ads

Ефективність реклами на Amazon визначається не лише ставками чи бюджетом, а й правильним порядком запуску, структурою кампаній, якістю лістингу та відповідністю вибраної стратегії бізнес-цілям.

1 Підготовка лістингу – фундамент реклами

Перед будь-яким запуском необхідно переконатися, що:

- Title і Bullets релевантні ключовим запитам і читаються як для алгоритму, так і для покупця;
- зображення якісні, інформативні та відповідають очікуванням ніші;
- є мінімальна соціальна довіра у вигляді відгуків;
- ціна знаходиться в конкурентному діапазоні;
- товар стабільно є в наявності.

Слабкий лістинг означає нижчий очікуваний рівень конверсії в покупку, що напряму впливає на видимість та вартість кліка.

2 Вибір стратегії запуску Amazon Ads

Стратегія запуску Amazon Ads завжди визначається бізнес-ціллю. На практиці існують **дві базові стратегії,** які мають принципово різну логіку.

Базова стратегія №1. Ranking Strategy

Ця стратегія використовується тоді, коли основна ціль – швидке зростання позицій у пошуку.

Вона застосовується:

- ☑ при запуску нового товару;
- ☑ при агресивному вході в конкурентну нішу;
- ☑ коли пріоритетом є органічне зростання, а не короткостроковий прибуток.

УКРПОШТА Payoneer PROSTO EXPORT BY NETPEAK disqover agency

Ключова особливість ranking-стратегії полягає в тому, що тут не використовується Sponsored Products Auto та Broad Match. Причина проста: Auto і Broad дають широкі, розмиті сигнали, які не допомагають алгоритму сфокусуватися на конкретних ключах, за якими потрібно ранжуватися.

Основний фокус робиться на:

- ✅ Sponsored Products Exact Match (точних ключах);
- ✅ заздалегідь відібраних ranking keywords, за якими товар має бути в ТОПі;
- ✅ підвищених ставках;
- ✅ обмеженій кількості ключів з високою релевантністю.

У цій стратегії ACoS на старті часто високий, але це усвідомлений крок.

Мета – сформувати історію продажів за цільовими запитами і прискорити органічне зростання.

Базова стратегія №2. Profit Strategy

Ця стратегія використовується тоді, коли фокус – **окупність реклами та стабільний ROAS.**

Вона підходить:

- для товарів з історією продажів;
- для акаунтів з обмеженим бюджетом;
- коли бізнес не готовий інвестувати в агресивне зростання.

У profit-стратегії запуск зазвичай починається зі **Sponsored Products Auto,** оскільки основна задача – зібрати реальні дані про поведінку покупців.

Auto-кампанії дають змогу:

- зрозуміти, за якими запитами товар реально продається;
- отримати пошукові запити, які потім виносяться в Manual Exact (точні ключі);
- мінімізувати ризик запуску нерелевантних ключів.

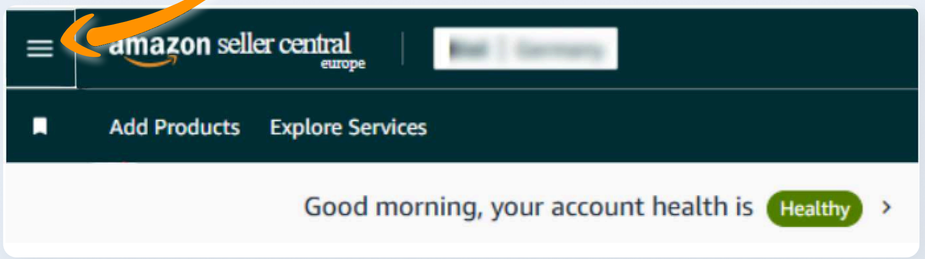
Після збору даних:

- конверсійні запити переносяться в Exact (точні ключі);
- Phrase використовується для масштабування;
- Broad або не використовується взагалі, або застосовується дуже обмежено.

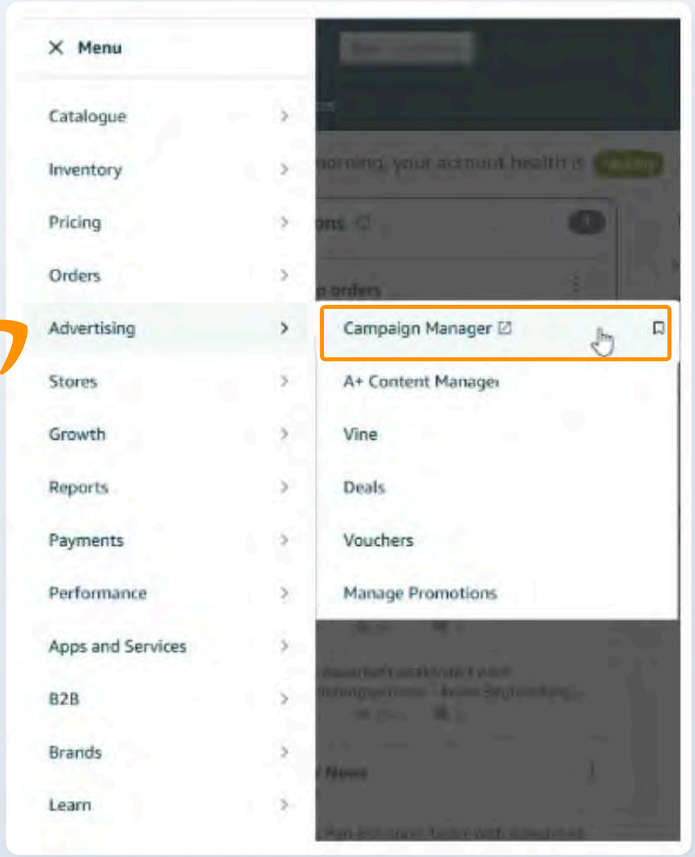
Цей підхід дає повільніше, але стабільне зростання з контрольованими витратами.

Запуск першої рекламної кампанії Amazon Ads

1 В Seller Central натисніть на ці **три лінії.**



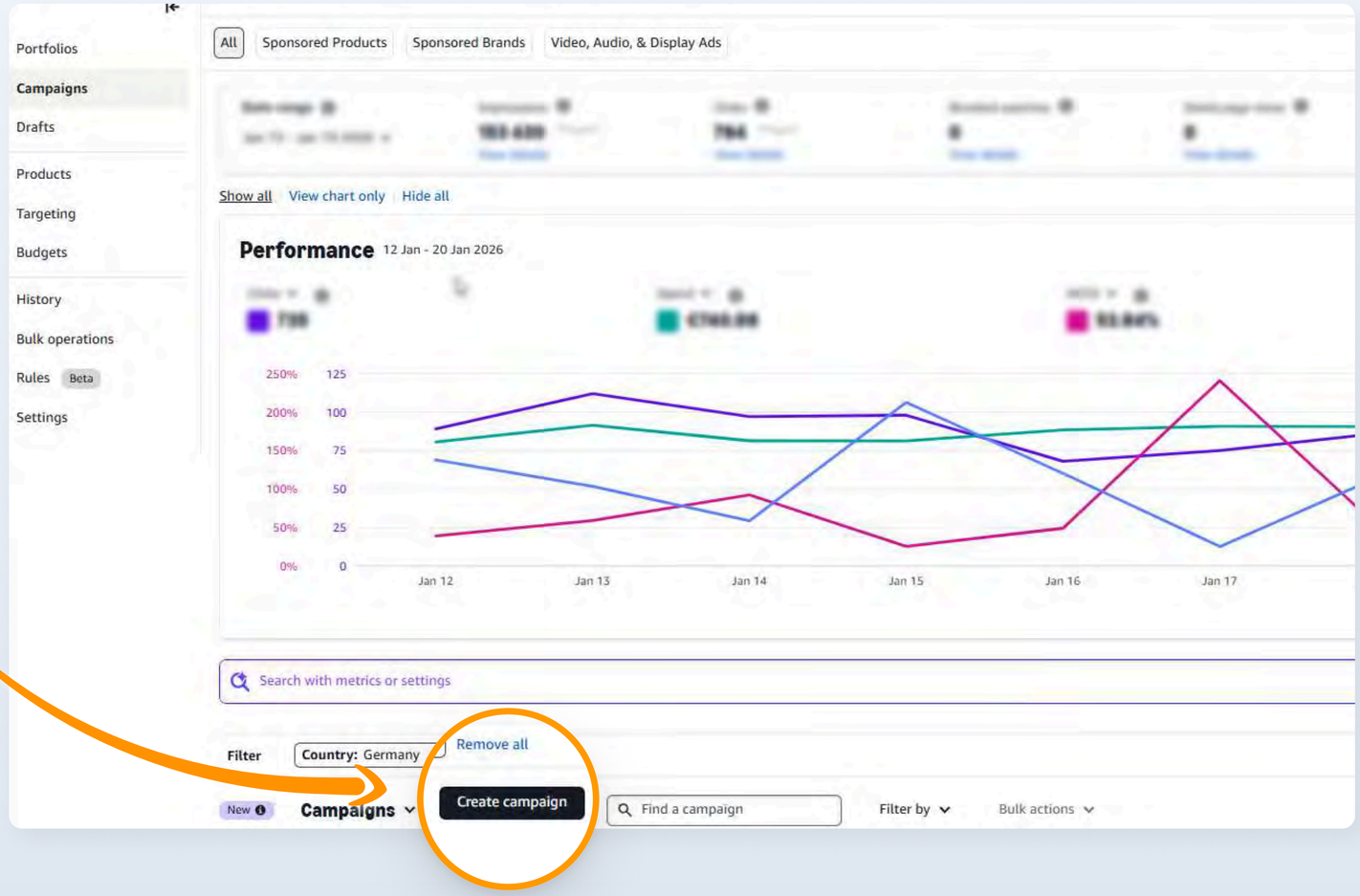
2 Наведіть курсор на **Advertising** та натисніть на **Campaign Manager.**



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Запуск першої рекламної кампанії Amazon Ads

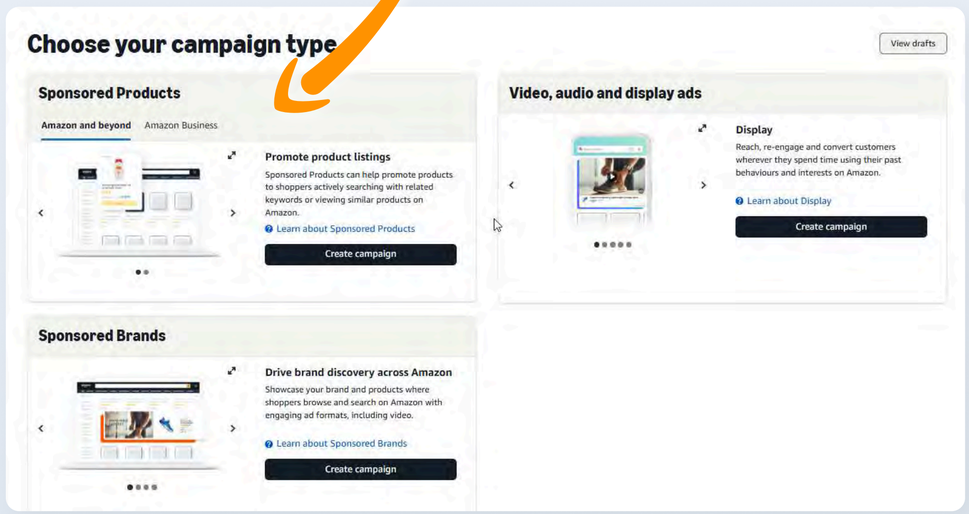
3 Потрапивши в Campaign Manager, натисніть на кнопку **Create Campaign.**



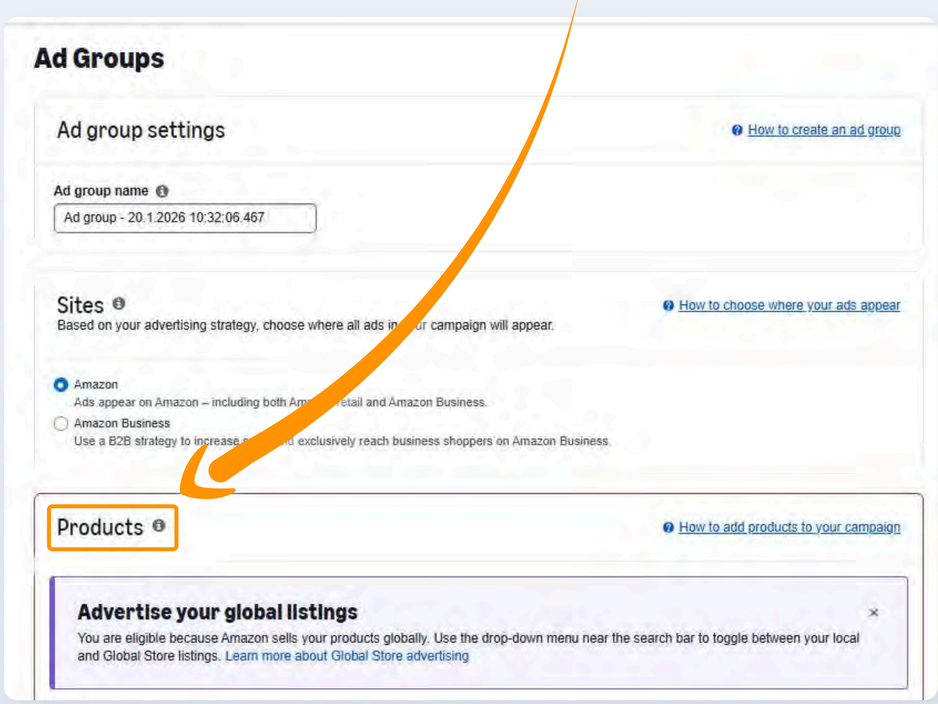
УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Запуск першої рекламної кампанії Amazon Ads

4 Виберіть тип реклами. Наприклад, **Sponsored Products.**



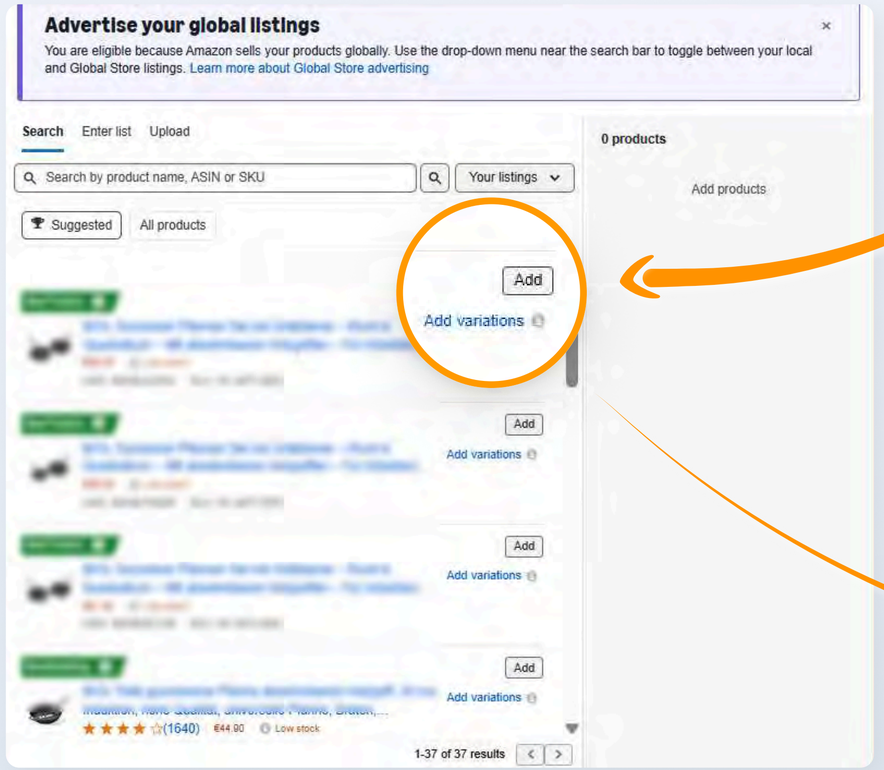
5 Вкажіть назву Ad group, та виберіть Sites – Amazon. Перейдіть до вибору товарів, які плануєте рекламувати.

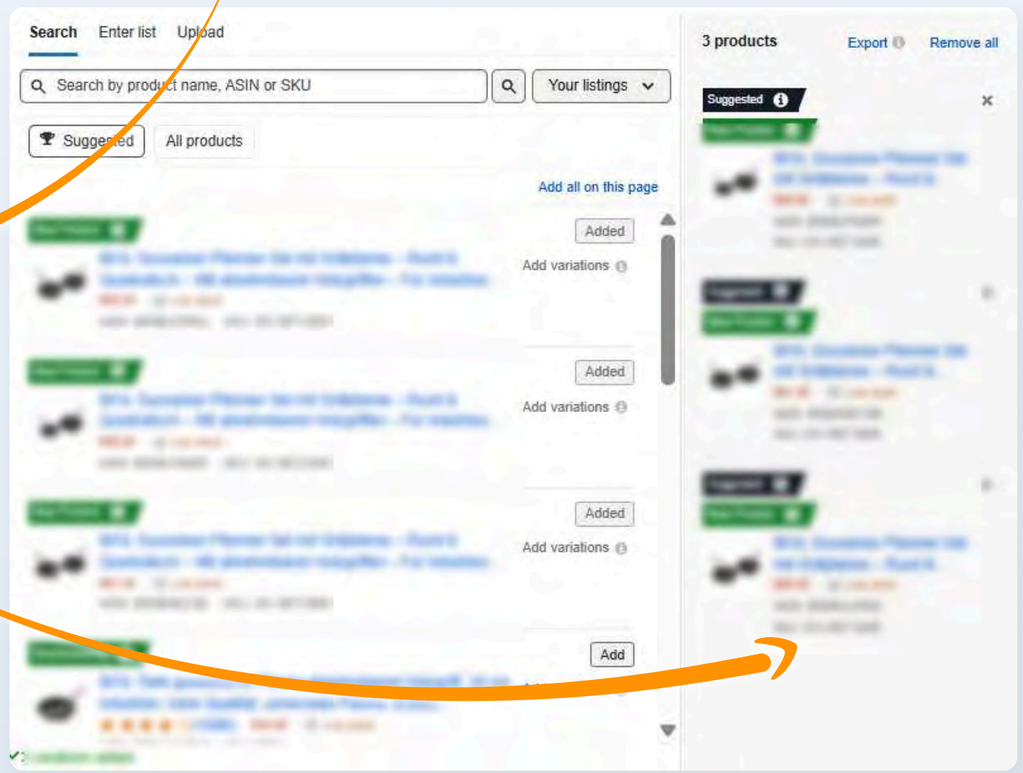


УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Запуск першої рекламної кампанії Amazon Ads

6 Виберіть товар і натисніть кнопку **Add або Add Variations** – він переміститься праворуч.

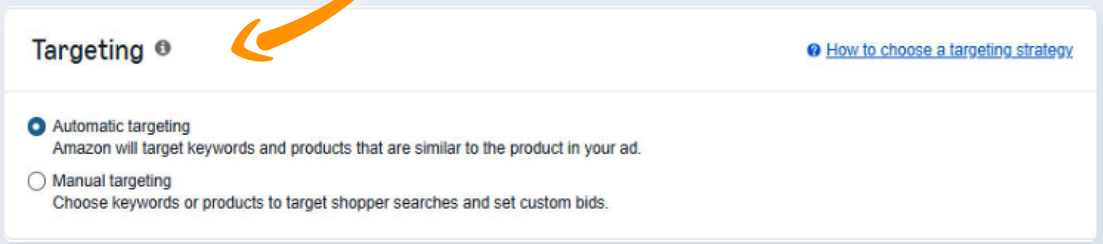


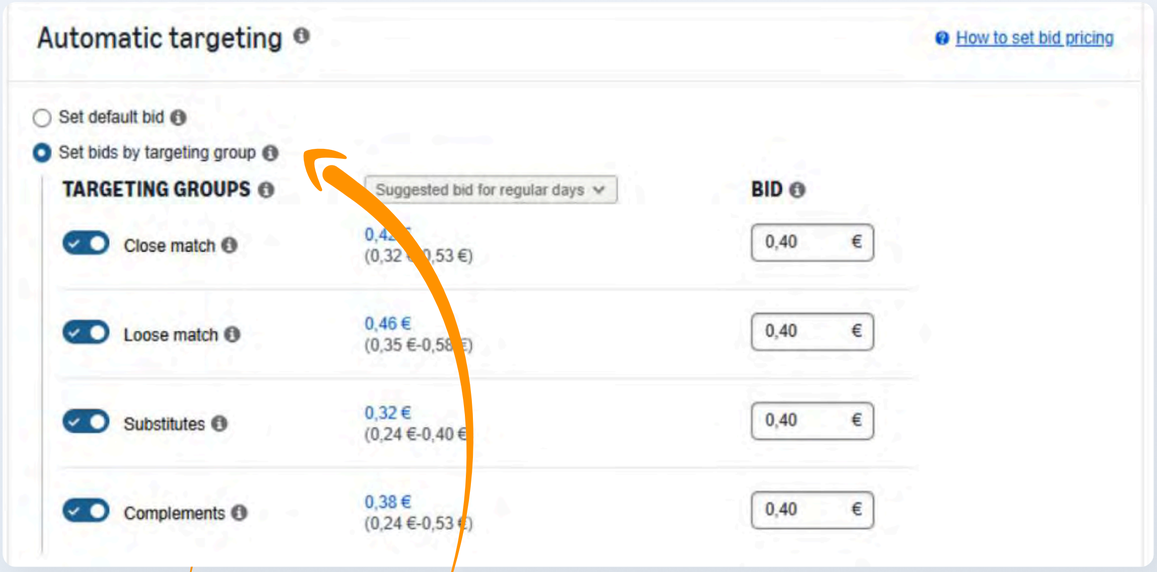


УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Запуск першої рекламної кампанії Amazon Ads

7 Виберіть вид таргетингу **Auto** або **Manual**. В даному випадку – Auto.

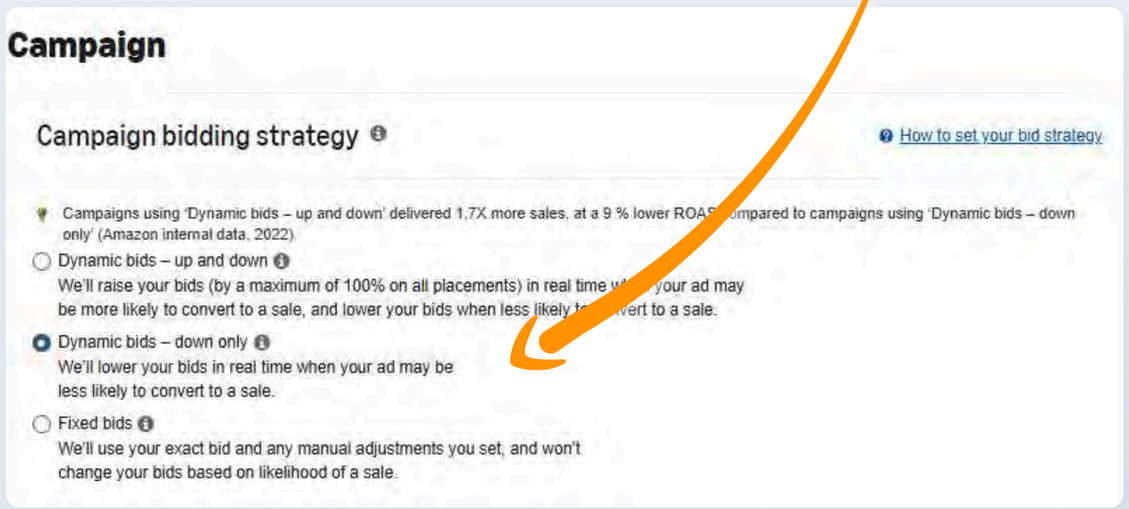




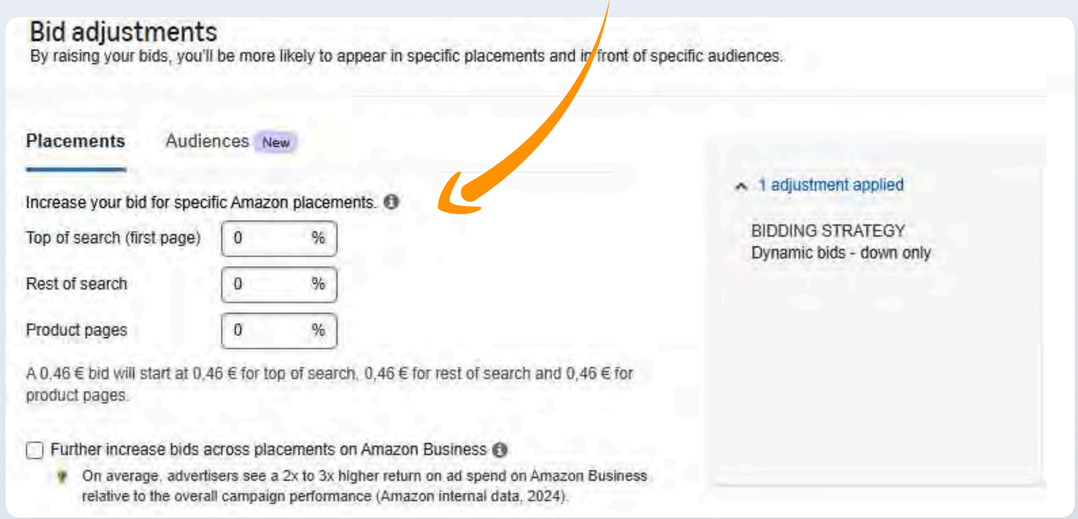
8 Виберіть **Set bids** by targeting group для точного контролю вартості кліка. Ви можете вказати конкретні ставки для кампанії.

Запуск першої рекламної кампанії Amazon Ads

9 Виберіть Bidding Strategy – **Dynamic bids – Down Only.** Ми рекомендуємо працювати саме за цією стратегією, щоб Amazon не міг сам збільшувати ставки.

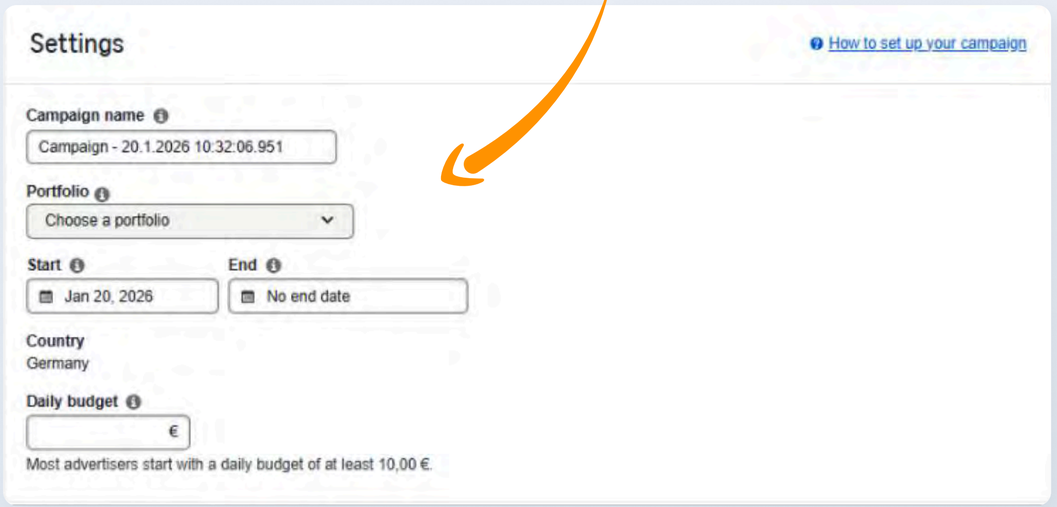


10 Виберіть відсоток плейсменту. Для Auto-кампанії можна не вказувати цей параметр, оскільки вона створюється для пошуку ключових слів. Також не ставте галочку Further increase bids across placements on Amazon Business.

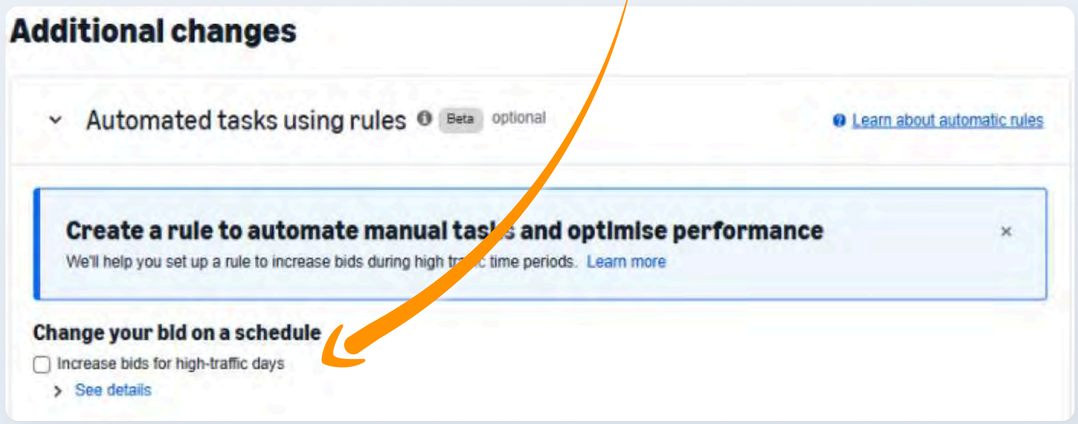


Запуск першої рекламної кампанії Amazon Ads

11 Назвіть кампанію та виберіть портфоліо, до якого вона належатиме. Важливо не ставити End Date, аби кампанія не перестала працювати. Також додайте Daily Budget. Ми рекомендуємо стартувати кампанії з бюджетом від $10-$15.



12 Зніміть галочку з **Increase bids for high-traffic days**, оскільки вам важливо максимально контролювати ставки.



13 Натисніть Launch Campaign.
Ваша Авто-кампанія запущена.



Типові помилки новачків

1 Запуск реклами без готового лістингу

Новачки часто очікують, що реклама компенсує слабкий контент. Насправді вона лише прискорює негативний результат у вигляді зливу коштів.

2 Відсутність чіткої структури

Коли всі ключі і match types знаходяться в одній кампанії, оптимізація стає неможливою, а дані – нечитабельними.

3 Ігнорування негативних ключів

Без Negative Keywords кампанії конкурують між собою, бренд-запити змішуються з non-brand, а бюджет витрачається неефективно.

4 Неправильні очікування

Amazon Ads потребує часу на навчання. Ранні висновки і швидке вимкнення кампаній ламають алгоритмічну історію.

5 Неправильне використання Bid-стратегій

Auto- і Manual-кампанії мають різну логіку. Використання однакових налаштувань знижує ефективність обох.

6 Відсутність роботи з Search Term Report

Search Term Report – це основне джерело ідей для зростання. Його ігнорування призводить до стагнації кампаній.

7 Хаотичний неймінг

Поганий неймінг унеможливлює масштабування, командну роботу і швидкий аналіз акаунту.

8 Масштабування без бази

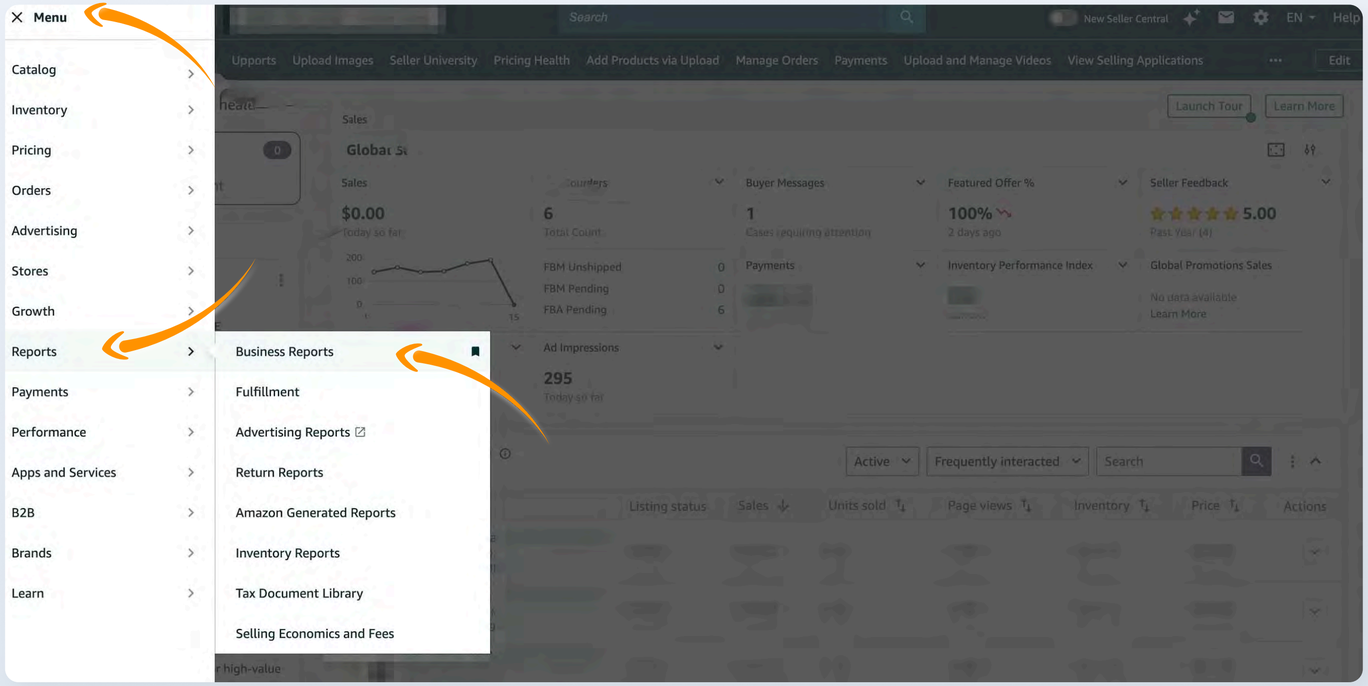
Запуск усіх типів кампаній одночасно без стабільного фундаменту призводить до розфокусу бюджету і слабких результатів.

УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Аналітичний кабінет продавця

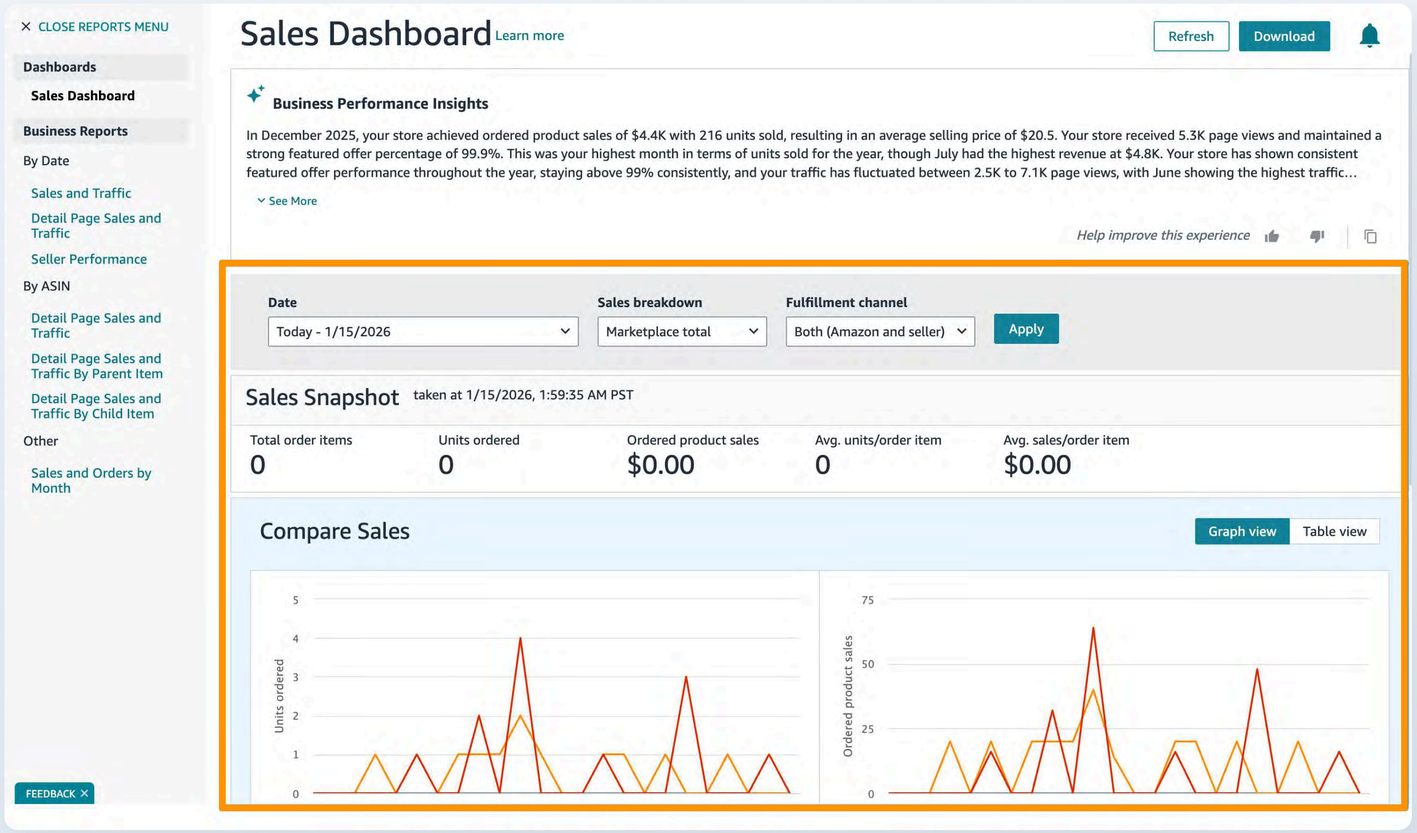
Business Reports

Для отримання звітності за результатами продажів потрібно перейти в меню у лівому кутку, Reports, Business Reports. Тут можна отримати всю статистику продажів та ефективності лістингів.



Аналітичний кабінет продавця

На цій сторінці можна проаналізувати кількість продажів за вибраний період (Date) та за каналом (FBA або FBM).

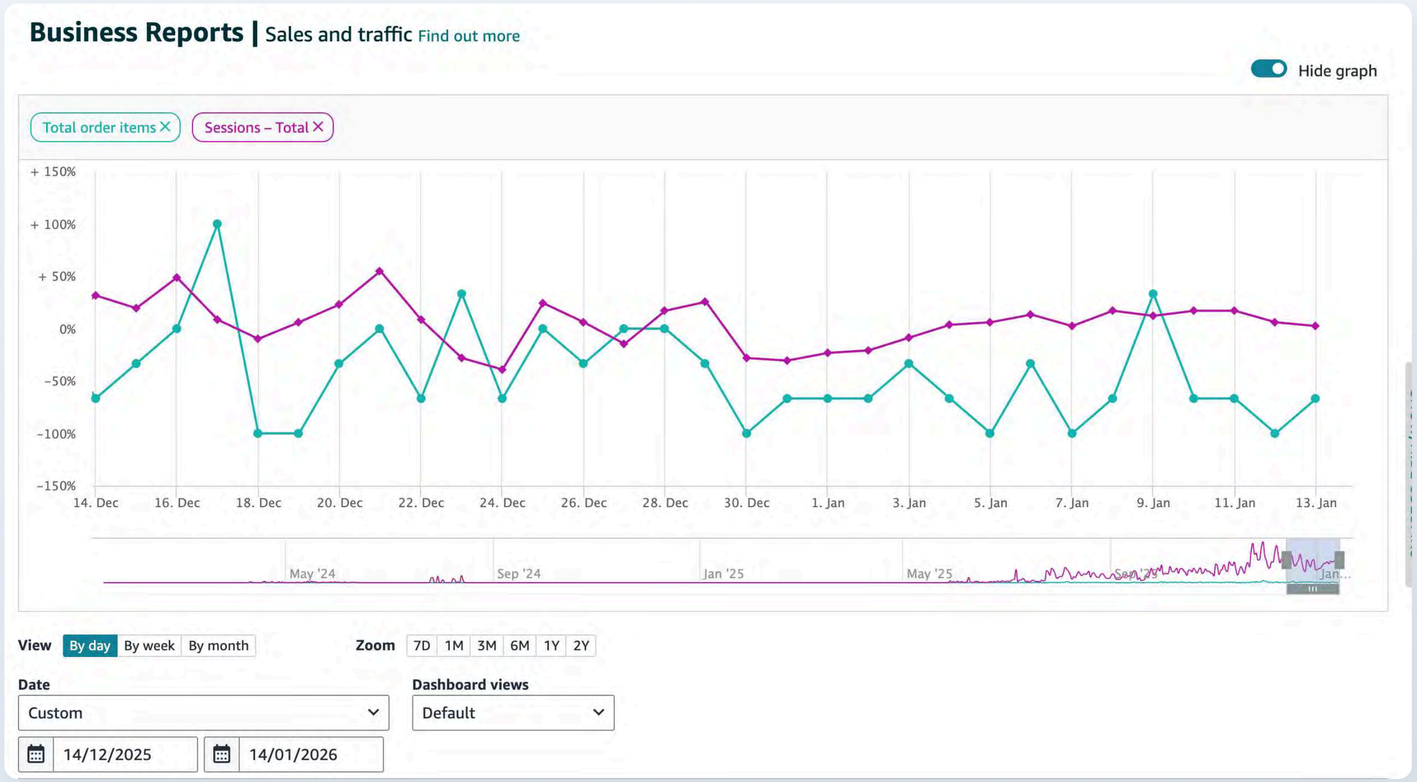


УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Аналітичний кабінет продавця

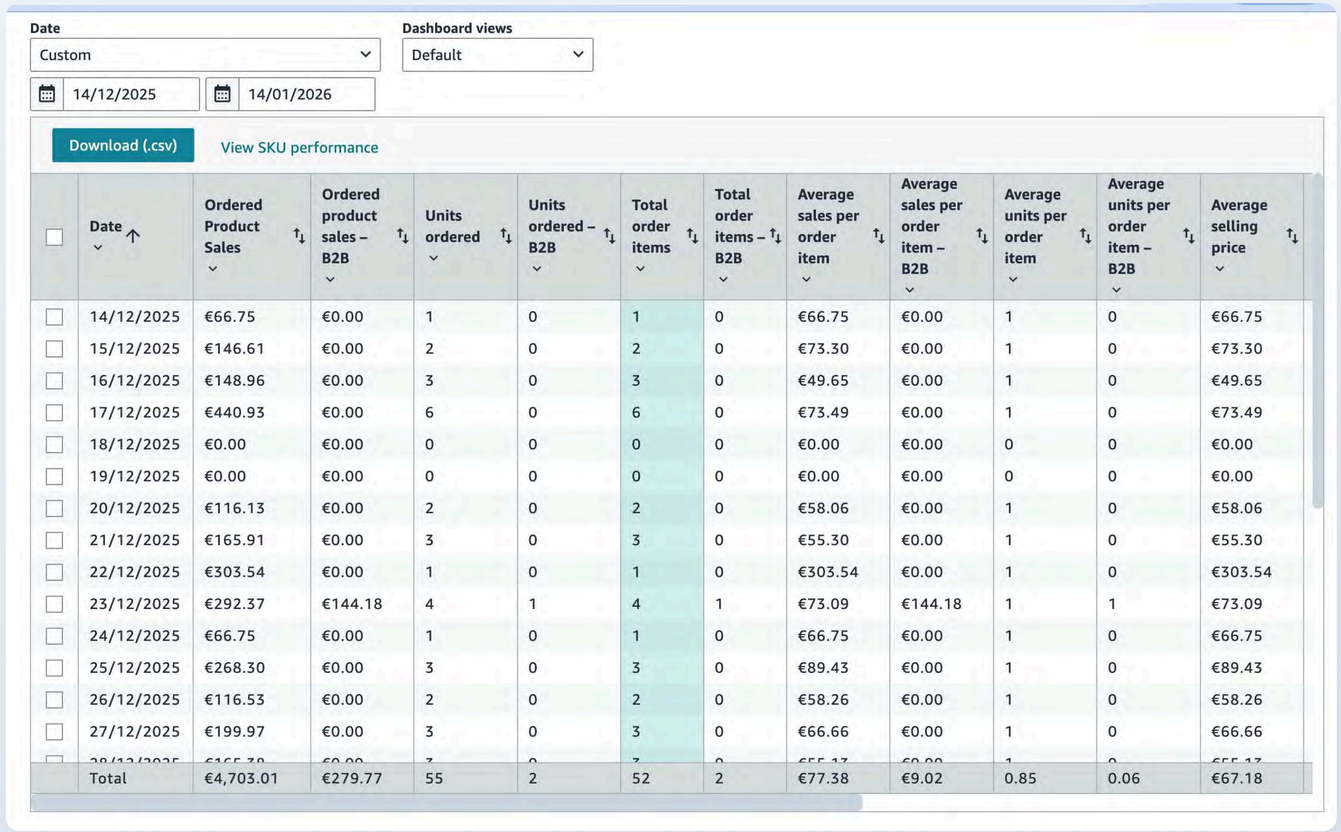
ВАЖЛИВО:

дані, які тут відображаються, включають як органічні, так і рекламні продажі. Також через баг Amazon у цю статистику потрапляють продажі за програмою Vine, хоча фінансовий оборот за цією програмою не відображається.



Аналітичний кабінет продавця

Крім того, у Business Reports є можливість аналізувати показники в розрізі днів: кількість продажів, грошовий оборот, кількість проданих юнітів, сесії, середню ціну та відсоток конверсії в межах одного дня – як для B2B, так і окремо для B2C продажів.



Date: Custom — 14/12/2025 — 14/01/2026

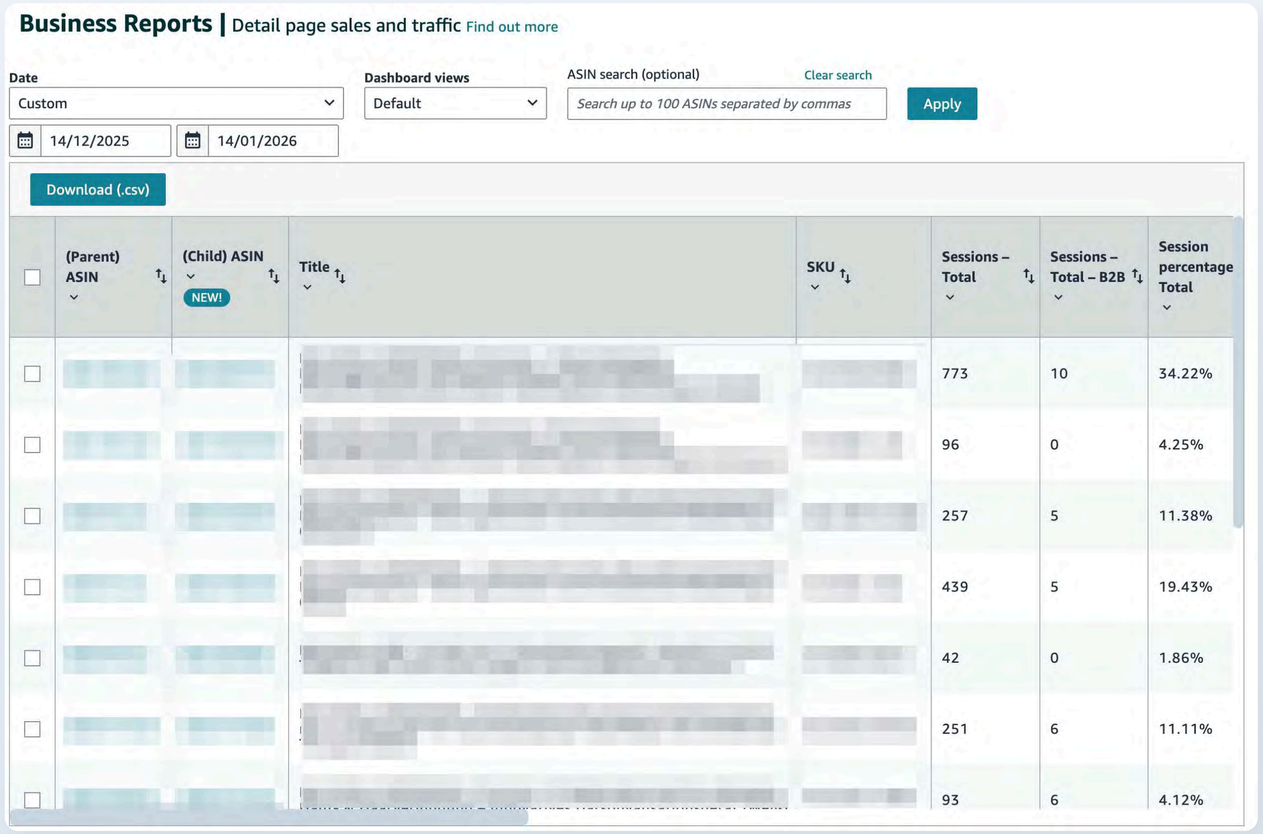
Dashboard views: Default

Download (.csv) | View SKU performance

Date	Ordered Product Sales	Ordered product sales – B2B	Units ordered	Units ordered – B2B	Total order items	Total order items – B2B	Average sales per order item	Average sales per order item – B2B	Average units per order item	Average units per order item – B2B	Average selling price
14/12/2025	€66.75	€0.00	1	0	1	0	€66.75	€0.00	1	0	€66.75
15/12/2025	€146.61	€0.00	2	0	2	0	€73.30	€0.00	1	0	€73.30
16/12/2025	€148.96	€0.00	3	0	3	0	€49.65	€0.00	1	0	€49.65
17/12/2025	€440.93	€0.00	6	0	6	0	€73.49	€0.00	1	0	€73.49
18/12/2025	€0.00	€0.00	0	0	0	0	€0.00	€0.00	0	0	€0.00
19/12/2025	€0.00	€0.00	0	0	0	0	€0.00	€0.00	0	0	€0.00
20/12/2025	€116.13	€0.00	2	0	2	0	€58.06	€0.00	1	0	€58.06
21/12/2025	€165.91	€0.00	3	0	3	0	€55.30	€0.00	1	0	€55.30
22/12/2025	€303.54	€0.00	1	0	1	0	€303.54	€0.00	1	0	€303.54
23/12/2025	€292.37	€144.18	4	1	4	1	€73.09	€144.18	1	1	€73.09
24/12/2025	€66.75	€0.00	1	0	1	0	€66.75	€0.00	1	0	€66.75
25/12/2025	€268.30	€0.00	3	0	3	0	€89.43	€0.00	1	0	€89.43
26/12/2025	€116.53	€0.00	2	0	2	0	€58.26	€0.00	1	0	€58.26
27/12/2025	€199.97	€0.00	3	0	3	0	€66.66	€0.00	1	0	€66.66
Total	€4,703.01	€279.77	55	2	52	2	€77.38	€9.02	0.85	0.06	€67.18

Аналітичний кабінет продавця

Business Reports у розділі “By ASIN” дають змогу аналізувати дані за кожним товаром окремо: грошовий оборот, кількість проданих юнітів, сесії, середню ціну та відсоток конверсії в межах одного дня – як для B2B, так і окремо для B2C продажів. Основним орієнтиром є ASINи, за якими доступна вся необхідна інформація для оцінки конверсії та інших ключових показників.



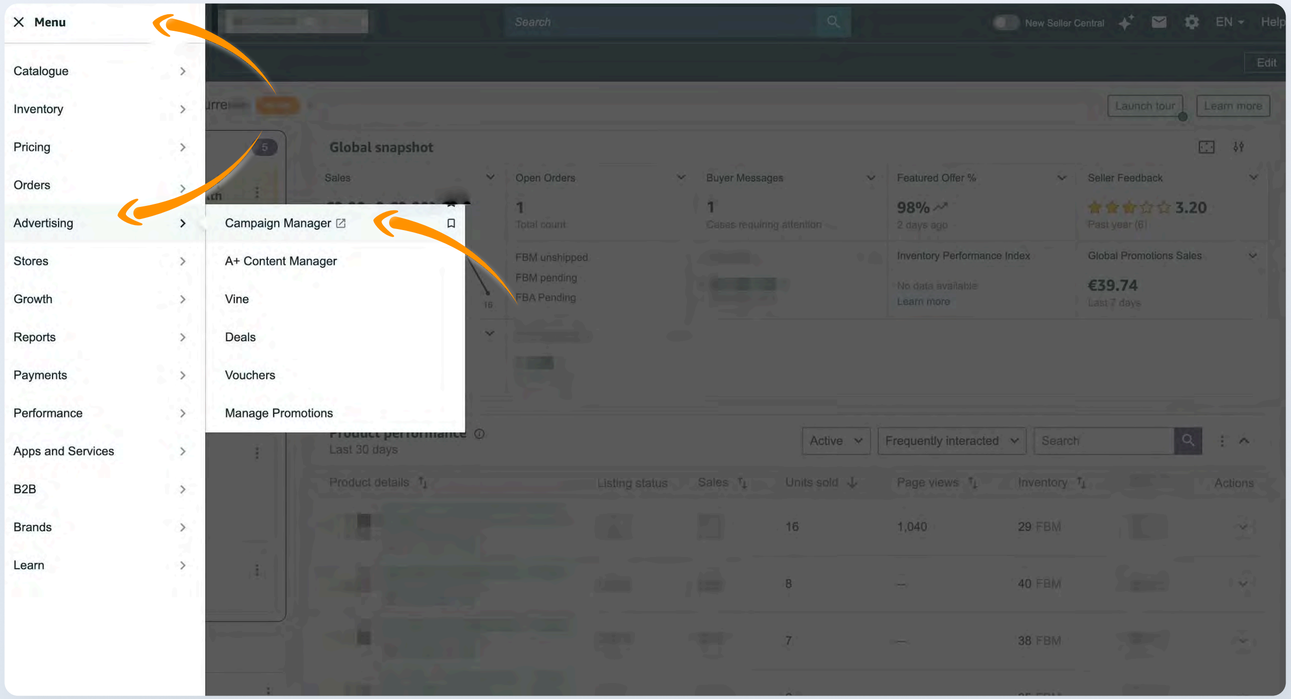
УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Amazon Ads Console

У цьому розділі необхідно звертати увагу на:

- Impressions – покази реклами. Дає розуміння масштабу охоплення та того, чи достатньо бюджету і ставок.
- Clicks – кількість кліків по рекламі. Показує, наскільки оголошення релевантні запитам покупців.
- CTR (Click Through Rate) – співвідношення кліків до показів. Низький CTR часто вказує на проблеми з креативом, головним зображенням або релевантністю ключового слова.
- Spend – витрати на рекламу. Базовий показник для контролю бюджету.
- Sales – обсяг продажів, згенерований рекламою.
- ACOS / ROAS – ключові метрики ефективності реклами.

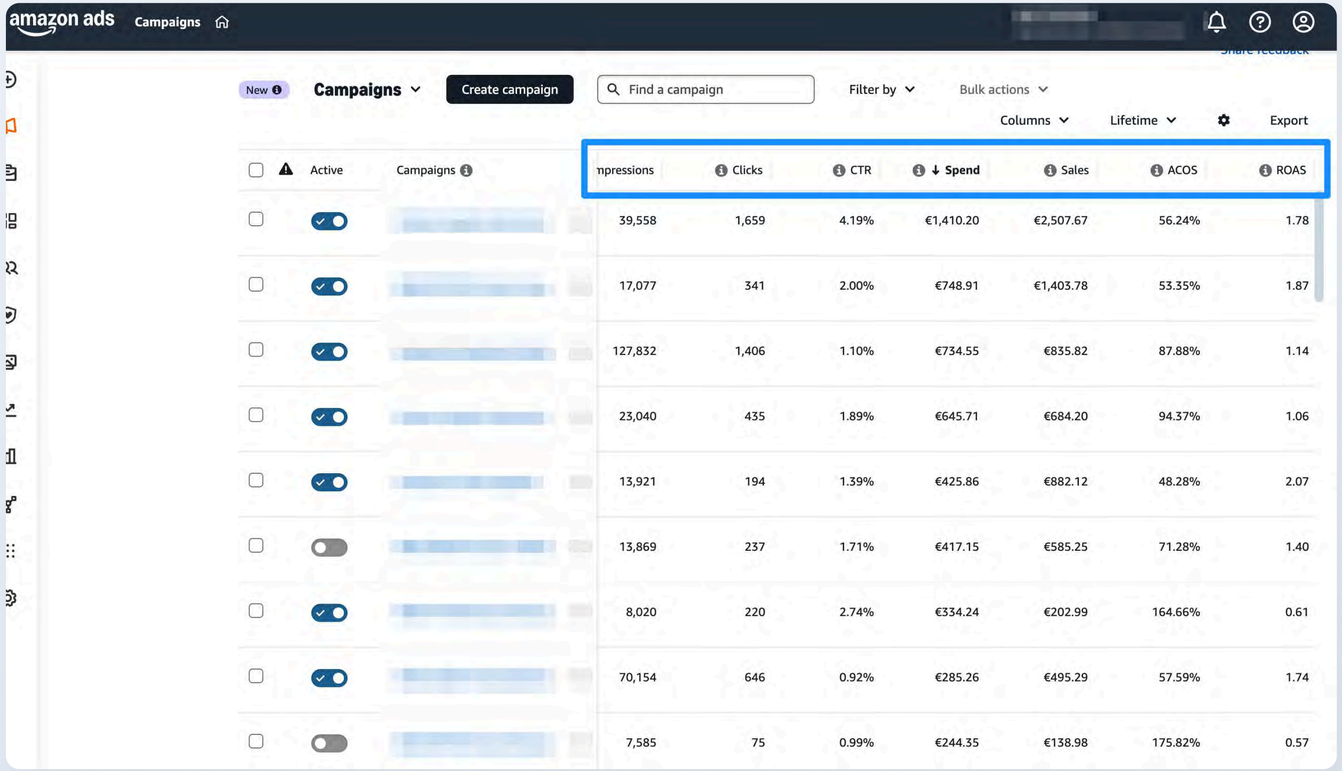
Розділ Advertising → Campaign Manager – це перша точка входу для аналізу реклами.
Саме тут формується загальне розуміння ефективності рекламних активностей.



УКРПОШТА
Payoneer
PROSTO EXPORT BY NETPEAK
disqover agency

Amazon Ads Console

Цей рівень аналітики потрібен, щоб швидко зрозуміти, які кампанії працюють, а які потребують оптимізації або зупинки.



Ключові метрики

Продажі та дохід

- **Orders (Замовлення)**
  Кількість оформлених покупок.
- **Units Sold (Продані юніти)**
  Фактична кількість проданих одиниць товару.
- **Ordered Product Sales (Оборот)**
  Загальна сума продажів у грошах.
- **Average Sales Price (Середня ціна)**
  Середня ціна, за якою купують товар.

Трафік

- **Sessions (Сесії)**
  Кількість візитів на сторінку товару.
- **Page Views (Перегляди сторінки)**
  Скільки разів сторінку товару переглянули.
- **Click Share (Частка трафіку)**
  Частка відвідувань товару відносно конкурентів у категорії.

Конверсія

- **Unit Session Percentage (Конверсія)**
  Відсоток сесій, що завершилися покупкою.
- **Buy Box Percentage (Відсоток Buy Box)**
  Частка часу, коли товар виграє Buy Box.
- **Add to Cart Rate (Додавання в кошик)**
  Як часто товар додають у кошик після перегляду.

Ключові метрики

Реклама(Amazon Ads)

- **Impressions (Покази)**
  Скільки разів реклама була показана.
- **Clicks (Кліки)**
  Кількість переходів по рекламі.
- **CTR – Click Through Rate (Клікабельність)**
  Відсоток кліків від показів.
- **ROAS – Return on Ad Spend (Окупність реклами)**
  Кільки продажів отримано з кожного витраченого долара/євро.
- **CPC – Cost Per Click (Ціна за клік)**
  Середня вартість одного кліка.
- **Ad Sales (Рекламні продажі)**
  Продажі, отримані з реклами.
- **ACOS – Advertising Cost of Sales (Частка витрат на рекламу)**
  Витрати на рекламу відносно рекламних продажів.

SEO та позиції

- **Keyword Ranking (Позиції за ключами)**
  Місце товару в пошуку Amazon.
- **Search Term Impression Share (Частка показів за ключем)**
  Видимість товару за конкретним запитом.
- **Organic Sales (Органічні продажі)**
  Продажі без впливу реклами.

Операційні показники

- **Inventory Level (Рівень стоку)**
  Кількість товару на складі.
- **Days of Inventory (Дні покриття стоку)**
  На скільки днів вистачить запасу.
- **Out of Stock Rate (Відсутність товару)**
  Як часто товар недоступний для покупки.

Ключові метрики

Відгуки та якість

Star Rating (Рейтинг)
Середня оцінка товару.

Reviews Count (Кількість відгуків)
Загальна кількість відгуків.

Return Rate (Відсоток повернень)
Частка повернених замовлень.

Payoneer — ваш ключ до глобальних маркетплейсів

Приймайте платежі з багатьох платформ напряму на свій Payoneer-акаунт. Це швидко і легко!

З України — у світ. Зі світу — в Україну.



Що таке Payoneer?

Payoneer — це глобальна платіжна платформа, яка допомагає підприємцям по всьому світу:

- отримувати міжнародні виплати;
- здійснювати перекази;
- керувати коштами в понад **190 країнах і територіях.**

Для продавців на маркетплейсах

Payoneer виступає як фінансовий посередник між продавцем і платформами, клієнтами або партнерами.

Ви можете:

- отримувати виплати з Amazon, eBay, Etsy та понад 2 000 інших платформ;
- не відкривати окремий банківський рахунок за кордоном — достатньо акаунту Payoneer.

Завдяки цьому українські продавці можуть легко працювати з глобальними ринками — просто, безпечно і зручно.

Що таке Payoneer?



Чому продавці вибирають Payoneer?

Payoneer — оптимальний вибір для е-селлерів, які працюють на міжнародних ринках. Сервіс поєднує зручність, прозорість та широке покриття, що робить його надійним партнером для глобального зростання.

Основні переваги:

- **Глобальне охоплення**
  Доступ у 190+ країнах та 70+ валютах
- **Локальні реквізити для отримання виплат**
  USD, EUR, GBP та інші валюти
- **Єдиний акаунт — багато платформ**
  Об’єднуйте виплати з Amazon, eBay, Etsy та інших в одному акаунті
- **Мультивалютні баланси + обмін валют**
  Керуйте доходами в кількох валютах і конвертуйте їх у разі потреби
- **Підтримка українською**
  Локальні експерти, які розуміють реалії українського бізнесу

Як зареєструвати акаунт у Payoneer

Щоб почати користуватись Payoneer, перейдіть на офіційну сторінку реєстрації:

Payoneer ↗

1. Виберіть тип акаунту

Приватна особа
якщо ви не маєте зареєстрованої юридичної діяльності

Компанія / ФОП
якщо ви зареєстровані як підприємець або юридична особа

Для реєстрації ФОП потрібно

- ☑ Вказати ім’я та прізвище **англійською**
- ☑ Вибрати тип юридичної особи: **"Одноосібне володіння"**
- ☑ Додати посилання на **вебсайт або LinkedIn-профіль**
- ☑ Усі поля мають бути заповнені **англійською мовою**

Порада: якщо немає сайту, вкажіть посилання на LinkedIn — це обов’язкове поле.

Налаштування безпеки акаунту

Як це зробити:

1. Увійдіть в особистий кабінет Payoneer
2. Перейдіть у розділ “Налаштування безпеки”
3. Дайте відповіді на 3 секретні запитання

Важливо! Відповіді вводьте англійською мовою без використання спеціальних символів (.,-+=/).

Завантаження документів для верифікації

Щоб повністю активувати акаунт, пройдіть верифікацію.

Як це зробити:

1. **Увійдіть в акаунт Payoneer**
2. **Перейдіть до розділу “Центр верифікації”**
3. **Завантажте документи, які підтверджують вашу особу або компанію**

Основні вимоги до документів

- **Кольорове** скан-копіювання або фото
- Усі **4 кути** документа повинні бути видимими
- Не допускаються фото, змінені у фоторедакторах. Уникайте розмиття, темного освітлення або спалахів
- Текст у документі має бути **чітко читабельним**

Якщо документ не відповідає вимогам — система може запросити повторне завантаження.

Як звернутися до служби підтримки

Якщо у вас виникнуть запитання або технічні труднощі, скористайтеся **Payoneer Support Center.**

Доступні способи зв’язку

Надіслати повідомлення
(через форму на сайті)

Live-чат

Замовити дзвінок

Центр підтримки:
https://payoneer.custhelp.com

Ви також можете знайти відповіді:

- **У базі знань**
  це розділ з інструкціями та відповідями на найпоширеніші запитання.
- **У спільноті Payoneer**
  це форум, де користувачі діляться досвідом, а модератори дають поради.

Підключення до маркетплейсів

У більшості міжнародних маркетплейсів **Payoneer можна додати як спосіб отримання виплат.**

Увага!
Інформація у вашому профілі маркетплейсу (ім’я, адреса, тип компанії) має повністю збігатися з акаунтом Payoneer — інакше можливі затримки або відхилення платежів.

Як це працює

amazon

Перейдіть у **Seller Central** → **Payment Information** → Додайте реквізити Payoneer у потрібній валюті (наприклад, USD для Amazon.com)

ebay

Підключення можливе через **email або банківські реквізити**, залежно від налаштувань акаунту та регіону

Etsy

Для продавців з України Payoneer — о**бов’язкова умова для отримання виплат** через Etsy Payments

Незалежно від платформи

Ви використовуєте локальні реквізити Payoneer (наприклад, USD або EUR), щоб отримувати кошти напряму

Використання та управління коштами

Кошти, отримані на акаунт Payoneer, можна зручно використовувати для виведення або оплат.

Виведення коштів на банківський рахунок

- ☑ **Рахунок ФОП або юридичної особи;**
- ☑ **Персональний рахунок фізособи.**

Виведення доступне у країни з підтримкою SWIFT-переказів.

Оплата підрядникам і постачальникам:

- ☑ **Внутрішній переказ** між акаунтами Payoneer **— безкоштовний.**
- ☑ **Зовнішній банківський переказ (Wire) — платний,** якщо отримувач не користується Payoneer.

Рекомендація
Для регулярної торгівлі (Amazon, eBay) варто працювати як **ФОП 2-ї або 3-ї групи** з валютним рахунком

Конвертація валют та контроль витрат

Payoneer пропонує прозору систему обміну валют з чітким відображенням усіх умов перед підтвердженням транзакції.

Основні переваги

- **Курс валюти** показується в реальному часі **до підтвердження операції**
- **Фінальна сума** після обміну одразу відома
- Усі деталі зберігаються в історії транзакцій — **це спрощує звітність**

Комісія за конвертацію

- **Входить у** внутрішній обмінний курс Payoneer
- Зазвичай: **+2%–3,5% до міжбанківського курсу**
- **0% комісії,** якщо ви переказуєте кошти або оплачуєте у тій самій валюті (без обміну)

Такий підхід дозволяє точно планувати бюджет та уникати неочікуваних витрат.

Виведення коштів в Україні

Payoneer забезпечує зручне та швидке виведення коштів для українських користувачів — завдяки партнерствам з локальними банками.

Рекомендація
Для підприємницької діяльності краще використовувати офіційний рахунок ФОП, щоб уникнути податкових ризиків.

Підтримувані банки

monobank
Universal Bank

Швидке та дешеве виведення через цифрову інтеграцію

ПриватБанк

Найбільший банк України, особливо популярний серед ФОП та IT-фахівців

àбанк пумб

Також підтримуються:
А-Банк, ПУМБ та інші банки

Вибір способу виведення

- ☑ **На рахунок ФОП (у гривні або валюті)**
- ☑ **На особисту банківську картку**

Україномовна підтримка та акаунт-супровід для VIP-клієнтів

Payoneer надає високий рівень обслуговування для продавців з України — від першого кроку до розвитку на міжнародних ринках.

Доступні способи зв’язку

Канали підтримки

- **Цілодобова підтримка** через email та чат у будь-якій точці світу
- **Україномовні консультанти** для зручного та ефективного спілкування

Персоналізоване консультування*

- Допомога з реєстрацією та онбордингом
- Підвищені ліміти на платежі
- Індивідуальні умови / нижчі комісії

Локальні команди по всьому світу

- Підтримка бізнесу незалежно від країни чи юрисдикції

Підтримка спільноти

- Освітні ініціативи, заходи, форуми для підприємців

** Доступно після досягнення певного обсягу транзакцій*

Корисні посилання та ресурси

Збережіть ці ресурси — вони допоможуть вам ефективно користуватись Payoneer

Офіційний сайт
www.payoneer.com

Центр підтримки та FAQ
payoneer.custhelp.com

Новини та освітні матеріали
blog.payoneer.com
facebook.com/groups/PayoneerUA

Актуальні тарифи та умови
payoneer.com/fees

E-EXPORT з Укрпоштою — ваш легкий шлях доставки за кордон

Як продавати по всьому світу. Все про терміни, митне оформлення та правила відправки в одному гайді



Що таке Укрпошта? Міжнародна мережа та логістика Укрпошти

Укрпошта входить до Всесвітнього поштового союзу (ВПС).

Це дає ряд переваг, зокрема:

- ☑ доступ до мережі 230 країн світу та територій;
- ☑ єдині міжнародні стандарти обміну та безпеки.

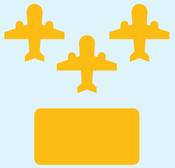
Логістична модель під час війни



Україна ➡ Транзитні хаби:
наземна доставка вантажівками в умовах закритого неба.



Транзитні хаби ➡ Світ:
відправка літаками до країн призначення.



Країни-партнери (авіахаби):
Молдова, Польща, Латвія, Литва, Естонія, Німеччина, Велика Британія.

Можливість відправки з будь-якого відділення по Україні
Процес доставки — від обробки на сортуванні до митниці 24/7

27 000
Локацій

77
Об'єктів сортування

1
ММПО

ВПС

192 поштових оператори
760+ тис. відділень
5,3 млн співробітників



Переваги доставки за кордонз Укрпоштою

Доступна ціна
Ціни стартують від 250 грн

Онлайн-відстеження всього шляху відправлення
За трек-номером будь-коли дізнавайтесь місцезнаходження

Легке митне оформлення
Без участі брокера чидодаткових документів (у 99,5 % випадків)

Безкоштовне повернення
Якщо отримувач передумав чи не забрав

Швидше, ніж ви очікуєте
Велика Британія, ЕС — від 7 днів
США\Канада — від 10 днів
Австралія — від 14 днів

Відсутність так званої об’ємної ваги
Ви сплачуєте за фактичну вагу, а не за повітря

Оформлюйте відправлення онлайн і приходьте до найближчого відділення Укрпошти

Як скористатися послугою?

1. Оформити відправлення можна онлайн:
в особистому кабінеті, мобільному застосунку або через спеціальну систему API для корпоративних клієнтів.

2. Перевірити, чинемає у посилцітоварів, забороненихдля пересилання.

3. Принести у відділенняпосилку, готову до відправки, але у відкритомувигляді

4. Наш оператор надрукує супровідні бланки: адресний ярлик та поштову митну декларацію, якщо у вас немає принтера.



LK 060 012 712 UA

T.P. 1 138.70 UAH

1.0 kg
Maca / poids

SEND FROM:
Vasilieva Anastasia- Ivanovn
+380501007500
street 11
Kyiv
Kyiv
01001
УКРАЇНА Ukraine

SEND TO:
Kolousova Anastasiia
Mikhailovvna, +1+380177455971
1600 Pennsylvania Avenue NW
Washington
20500 United States of America
США

CUSTOMS DECLARATION May be opened officially **CN 22**

Designated operator UKRPOSHTA / Призначений оператор УКРПОШТА

☐ Gift / Подарунок ☐ Commercial sample / Комерційний зразок
☐ Documents / Документи ☐ Returned goods / Повернення товарів
☑ Sale of goods / Продаж товарів ☐ Mixed content / Змішаний вміст

Quantity and detailed description of contents Кількість і детальний опис вкладення	Net weight (in kg) Чиста вага (в кг)	Value and currency Вартість та валюта	HS tariff number Код ТНЗЕД	Country of origin Країна походження
3 Drawing childrens books	0.8	60 USD	4903000000	Ukraine
Total weight (in kg) Загальна вага (в кг)	1.0 kg	Total value Загальна вартість	60 USD	

UKRPOSHTA

Я, що нижче підписався (підписані та адреса вказані на відправленні), підтверджую, що зазначені в даній митній декларації відомості є достовірними, і в цьому відправленні немає ніяких небезпечних або заборонених законодавством або поштовими чи митними регламентами предметів.

Date and sender's signature / Дата і підпис відправника 18.02.2026

УКРПОШТА Payoneer PROSTO EXPORT BY NETPEAK disqover agency

Митне оформлення відправлень відбувається в електронному вигляді

На базі онлайн-сервісів Укрпошти реалізовано інформаційний обмін з Митницею України та через національні пошти далі з митницями різних країн світу.

- **Вибирайте коректний код ТН ЗЕД**

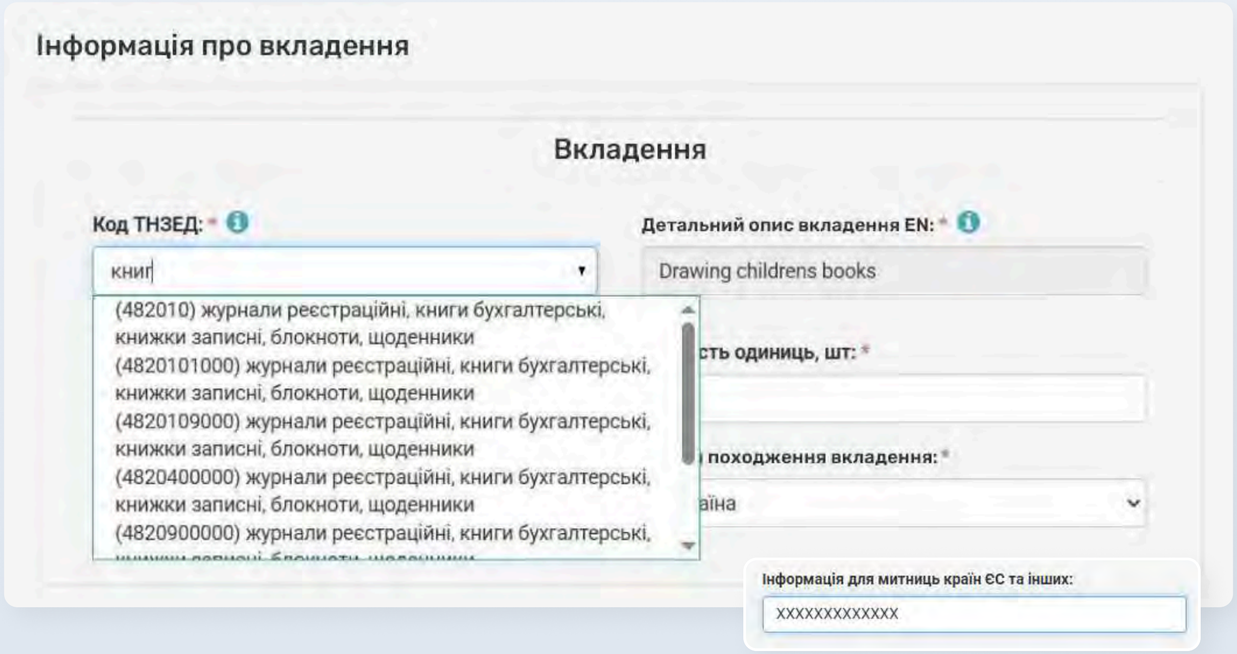
  В онлайн-сервісах Укрпошти є автопідказка та пошук за назвою:

  - вводьте код у відповідне поле — система запропонує варіанти кодів та описів;
  - якщо код невідомий, починайте вводити назву вкладення українською мовою у полі «Код ТН ЗЕД», і система запропонує варіанти для вибору.

- **Вказуйте правильно коди про сплату податків для інших країн**

  В онлайн-сервісах Укрпошти передбачено спеціальне поле для податкового номера IOSS або інших.

Правильний код ТН ЗЕД, опис товару та коректна вартість мінімізують затримки на митниці та прискорюють обробку посилок.



Враховуйте безмитні ліміти та правила країн призначення

Вивіз товарів з України відбувається дуже просто

- ☑ Оформлення відправлень вартістю до 1000 євро від відправника ФОП / юридичної особи — спрощене декларування через поштового оператора без залучення брокера.
- ☑ Відправка від фізичної особи за спрощеним механізмом для товарів до 10 000 євро.

Однак кожна країна має власне митне законодавство та встановлені ліміти на вартість посилок, які можуть ввозитися без сплати додаткових податків (мита).

Дізнайтеся безмитний поріг країни отримувача

Дізнатись більше ↗

Враховуйте безмитні ліміти та правила країн призначення

Що важливо знати відправнику

Різні пороги оподаткування.

У деяких країнах (наприклад, Австралія) безмитний ліміт досить високий, тоді як у країнах ЄС податки можуть нараховуватися на товари будь-якої вартості (якщо не використано систему IOSS).

Специфічні правила.

Окрім вартості, країни можуть обмежувати ввезення певних категорій товарів або вимагати додаткові дозволи.

Відповідальність

Обов'язок перевірити правила країни призначення перед відправкою лежить на відправнику. Це гарантує, що ваш покупець не отримає неочікуваний рахунок від митниці. Для успішного проходження митниці обов'язково зазначайте коректну вартість вкладення в USD або EUR.

Країна	Ліміт безмитного оформлення
США	• Для відправлень з декларованою вартістю до $800: митні нарахування становлять **10%** від задекларованої вартості й сплачуються відправником • Для відправлень з декларованою вартістю понад $800: мито та податки сплачуються отримувачем
Канада	Покупки — **20 CAD** (≈ 15 USD), подарунки C2C — **60 CAD** (≈ 45USD)
Сполучене Королівство	Покупки — до **135 GBP** тільки ПДВ, подарунки — **39 GBP**
Мексика	**300 USD**/відправлення
Країни ЄС	Покупки — до **150 EUR** тільки ПДВ, подарунки — **45 EUR**
Австралія	**1 000 AUD**(≈ 780 USD/відправлення
Казахстан	**200 EUR**/відправлення

Перевіряйте, чи немає у посилці товарів, заборонених для пересилання

Всі міжнародні відправлення проходять обов'язкове **рентген-сканування** на митниці та перевірку службами авіаційної безпеки.

Перевіряйте вкладення перед пакуванням

Чи немає в посилці товарів з основного списку заборонених вкладень

- ☑ Небезпечні вантажі: вибухові, вогненебезпечні речовини, акумулятори, павербанки, парфуми із вмістом спирту, перероблені вироби з відпрацьованих гільз.
- ☑ Заборонені речовини: наркотичні, психотропні засоби та токсичні матеріали.
- ☑ Цінності: антикваріат, алкоголь, тютюнові вироби.
- ☑ Зброя: вогнепальна, холодна зброя та її частини, іграшки, макети, прикраси у вигляді зброї.

Чи немає в посилці товарів, на які є певні обмеження чи процедури для ввезення

Перевірити ↗

Безпечно пакуйте міжнародні відправлення

Відповідальність за належне пакування несе відправник

Основні рекомендації

- ☑ Використовуйте тришаровий гофрокартон. Вміст не має рухатися всередині.
- ☑ Використовуйте пухирчасту плівку, папір або наповнювач.
- ☑ Між стінкою коробки та товаром має бути мінімум захисного шару.
- ☑ Крихке: кожен предмет загортається окремо.

Варіанти паковання

Ви можете використовувати власне паковання, яке відповідає стандартам міцності.

Або придбати необхідне паковання безпосередньо у відділенні Укрпошти.

Паковання ↗

Поради щодо пакування відправлення ↗

⚠️ **ВАЖЛИВО:** Міжнародні відправлення надаються оператору у **відкритому вигляді.** Паковання не має бути повністю заклеєним, щоб працівник пошти міг перевірити вміст на відсутність **заборонених до пересилання предметів.**

Вибирайте найзручнішу категорію відправлень, щоб заощадити на тарифі

Укрпошта разом із партнерами — іншими національними поштами світу — пропонує на вибір декілька категорій відправлень: пакет Prime, дрібний пакет рекомендований, посилка та EMS.

Категорії відрізняються: допустимими розмірами, форматом вручення, сумами компенсацій.

За адресою до скриньки/під двері Будь-яка сторона ≤ 60 см, сума сторін ≤ 90 см [3] **Дрібний пакет PRIME** [2]	Особисте вручення + відшкодування Будь-яка сторона ≤ 60 см, сума сторін ≤ 90 см [3] **Дрібний пакет**	Особисте вручення + відшкодування Найбільша сторона ≤ 105 см; обхват ≤ 200 см [3, 4] **Посилка**	Особисте вручення + підвищене відшкодування Найбільша сторона ≤ 150 см; обхват ≤ 300 см [3, 4] **Відправлення EMS**

ISO	Країна	Тариф за штуку					
		до 100г	до 250г	до 500г	до 750г	до 1кг	до 2кг
US	США [5]	6	7	12	18	20	26
GB	Сполучене Королівство	5,5	6,5	13	16,5	19	26
DE	Німеччина	5,5	6,5	13	16,5	19	26
CA	Канада	6	7	12	18	20	26
AU	Австралія	8,5	10	22,5	27	30	41
FR	Франція	5,5	6,5	13	16,5	19	26

Накопичувальна система знижок
Програма лояльності: відправляйте більше — платіть менше

Для клієнтів, які оформлюють відправлення «Дрібний пакет» та «Дрібний пакет PRIME» онлайн (OK/API), діє накопичувальна система знижок

- Для фізичних осіб (без договору): знижка від 3% до 15% нараховується автоматично кожного 6-го числа місяця на основі обсягів відправлень за попередній місяць (при обороті від 10 000 грн).
- Для юридичних осіб (за договором): можливість отримати знижку до 20% за результатами квартальних обсягів.

Деталі ↗

ЗАГАЛЬНА МІСЯЧНА СУМА ВІДПРАВЛЕНЬ «ДРІБНИЙ ПАКЕТ» ТА/АБО «ДРІБНИЙ ПАКЕТ PRIME» (БЕЗ ПДВ)	РОЗМІР ЗНИЖКИ
понад 10 000 до 18 000 грн включно	3%
понад 18 000 до 74 000 грн включно	5%
понад 74 000 до 165 000 грн включно	8%
понад 165 000 грн до 310 000 грн включно	10%
Понад 310 000 грн	15%

Укрпошта — у першій трійці пошт світу за темпами розвитку в 2025 р.

- **Надійність (якість і швидкість) 82,6 → 91,0**
  Понад 90% посилок доставлено вчасно завдяки автоматизації та оптимізації логістики.
- **Обшир доставки (міжнародний обмін) 31,6 → 87,9**
  Потрійне зростання завдяки новим вантажним коридорам та підтримці експорту МСБ.
- **Адаптивність (доступність у реаліях) 9,9 → 21,9**
  Подвійне зростання завдяки пересувним та модульним відділенням поблизу фронту.
- **Стійкість (бізнес-модель) 78,1 → 85,4**
  Доведена стійкість бізнес-моделі до шокових подій у країні.



Служба підтримки. Ми завжди на зв’язку!



Оперативна допомога
Надійка Поштарка — ваша помічниця з експорту.
Допоможе з інформацією щодо статусів відправлень

Графік: 08:00 – 22:00 (без вихідних)
Facebook: facebook.com/NadiykaPoshtarka/

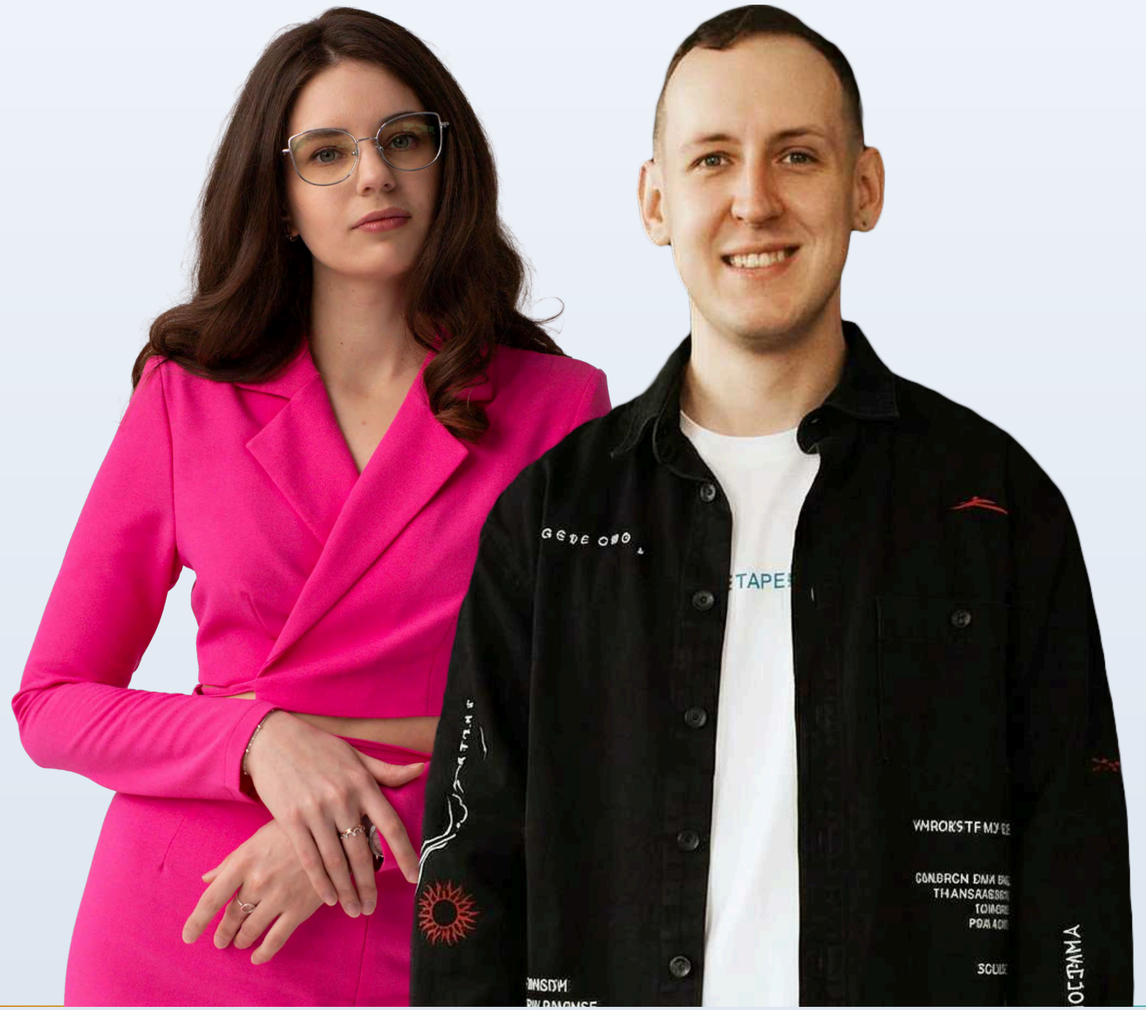


Відділ експорту (бізнес-супровід)
Розширена консультація з питань логістики та укладання договорів для юридичних осіб

Email: ve49@ukrposhta.ua
Телефон: 050 100 33 36
Графік: Пн–Пт – 09:00 – 18:00

Укрпошта — ваш надійний партнер на світовому ринку!

Автори



УКРПОШТА

Payoneer

PROSTO EXPORT BY NETPEAK

disqover agency

Тетяна Шляпіна

Account Director Disqover y Agency

tetiana.shliapina@disqover.agency

Супроводжую бізнеси на всіх етапах виходу на міжнародні маркетплейси

- Маю понад 6 років досвіду в сфері Amazon та інших маркетплейсів
- Серед клієнтів: BORJOMI, VIVO, STALEKS, KODI PROFESSIONAL
- Загальний річний оборот наших клієнтів – понад 20 млн дол.
- Експертка Дія.Бізнес, GET Business Festival, E-Export School від Укрпошти та проєктів, реалізованих за сприяння Програми розвитку ООН (ПРООН) в Україні



УКРПОШТА Payoneer PROSTO EXPORT BY NETPEAK disqover agency

Disqover Agency

Про нас у цифрах

7+
років досвіду на ринку

12+
країн продажу

30+
спеціалізованих послуг для різних галузей

1000+
успішних запусків бізнесу

20+ млн
річного обороту клієнтів

Disqover Agency

Наші нагороди

- Top Market Research Company – Manufacturing Ukraine | Clutch.co 2025
- Top Market Research Company – Advertising & Marketing Ukraine | Clutch.co 2025
- Top eCommerce Consulting | Clutch.co 2025
- Top Company – eCommerce Consulting| Clutch.co 2024
- Management Consulting Company | Clutch.co 2023

Наші послуги

- Експрес-аналіз ніші
- Глибокий аналіз ніші + PnL-прогноз
- Реєстрація акаунту продавця, запуск товарів на маркетплейсі
- Супровід реєстрації ТМ в США та підключення Amazon Brand Registry
- Створення та налаштування лістингів під продажі, траблшутинг лістингів та акаунтів
- Рекламний супровід
- Комплексний супровід акаунту
- FDA-супровід в США

Disqover Agency

Серед наших клієнтів:

УКРПОШТА ГОЛОВНА ПОШТА КРАЇНИ

èva

1890 BORJOMI

vivo

STALEKS

kodi PROFESSIONAL

Sane

anex

animal-id.info

BOSECO

ASSAYME For A Better You

STEVIASUN

ze WOOD

EvenWood

mosqitter

SKYLUM

Контакти для співпраці:

hello@disqover.agency | +380 99 000 42 99

Lift99 Kyiv Hub, Volodymyrska Str, 101, Kyiv

disqover.agency

Ми в соціальних мережах

Олександр Власенко

Founder Prosto Export by Netpeak (платформа підтримки українського бізнесу для виходу на міжнародні ринки)

- Верифікований тренер в рамках акселератора від Програми розвитку ООН для українських виробників з маркетингу та просування товару.
- Більше 7 років експертизи в маркетингу.
- Створив з 0 департамент міжнародних маркетплейсів у Netpeak, який сьогодні є сертифікованим партнером Amazon за програмами Service Provider Network, New Seller Incentives та Buy with Prime.
- Брав участь у створенні системних продажів на західних маркетплейсах для понад 200 бізнесів. Таких як: Biosphere, WoodyWoodUA, Агросільпром, Exclusive Cosmetics, ALUFIX та інші
- Активний спікер освітніх та бізнес заходів: Форум підприємців (Forbes), E-Export School (Укрпошта), Mind Entrepreneur Summit, GET Business Festival (ekonomika+).
- Керівник проекту Strengthening Ukrainian SMEs for European and International Market Success. Проєкт реалізується Netpeak та Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, фінансується Федеральним міністерством економічного співробітництва та розвитку Німеччини (BMZ) через програму develoPPP.



УКРПОШТА Payoneer PROSTO EXPORT BY NETPEAK disqover agency

Prosto Export by Netpeak

20+
років досвіду агенції Netpeak в маркетингу

14+
країн продажу

Сертифікований партнер
Amazon SPN, NSI+ & Buy with Prime

200+
компаніям допомогли знайти своїх покупців на світових маркетплейсах

Prosto Export by Netpeak

Платформа, яка допомагає українському бізнесу стартувати, рости та масштабуватися у ЄС, США та всьому світі.

Агентство Netpeak, в рамках якого створена платформа Prosto Export, є сертифікованим партнером Amazon за програмами:

- Service Provider Network
- New Seller Incentives
- Buy with Prime.

За 4 роки допомогли запустити та масштабувати системні продажі на міжнародних маркетплейсах **200+ українським бізнесам**, серед яких: Biosphere, WoodyWoodUA, Bob Snail, Galicia, Агросільпром (Golden Kings of Ukraine), Exclusive Cosmetics, ALUFIX, Terrafood.

Серед послуг Prosto Export:

- Аудит готовності до експорту — оцінка продукту, сертифікації, логістики та ризиків перед виходом на ринок.
- Консультації та навчальні модулі — пояснення вимог міжнародних ринків та підготовка команди до роботи.
- Маркетингові та E-commerce сервіси — налаштування SEO, PPC, digital-маркетингу і оптимізація лістингів.
- Супровід виходу на маркетплейси — запуск продажів та супровід роботи на Amazon, Etsy, eBay, Walmart та інших майданчиках.
- Гранти та програми підтримки — консультації та допомога з поданням на гранти та міжнародні програми підтримки.

Prosto Export by Netpeak

Серед наших клієнтів:

Netpeak - marketing partner для реалізації амбітних планів бізнесу по всьому світу.

Агенція має партнерства з Google, Meta, Microsoft Advertising, Amazon, TikTok, Apple, Teikametrics, Levanta. А також сертифікації:

Google Premier Partner (з 2017 року) *Meta Media Certified (з 2025 року)* *Meta Badged Partner (з 2020 року)*

Amazon Service Provider Portal Partner *Amazon Ads Partner* *Amazon New Seller Incentives Partner*

Google Marketing Platform (7 продуктових сертифікацій) *Google Cloud Partner (з 2025 року)*

Контакти:

prostoexport.org/