



## **Guide de création de Pages Produits pour Amazon.fr**

### **Parfum & Beauté / Santé & Soins du Corps**

Les informations que vous référencerez sur notre site seront visibles par nos clients sur la page détaillée de chaque produit.

La **qualité des données** dans notre catalogue et la **qualité de la classification des produits** sur Amazon.fr est le facteur qui assure un **fort trafic**, la **fidélité de nos clients** et des **taux de conversion page vue/vente**.

En effet, comme les clients ne peuvent pas «voir», ni toucher le produit, les informations que vous leur communiquerez sont déterminantes dans leur décision d'achat.

Elles permettent aussi de réduire les retours produits de la part de clients mal ou trop peu informés.

De plus, l'information de chaque page produit est prise en compte par les moteurs de recherche. Ainsi, les pages produits ayant le meilleur contenu seront plus facilement repérables par les clients.

Tout le contenu que vous ajouterez, le degré de précision dans le choix des termes et le fait de les insérer dans les champs appropriés impacte directement vos ventes futures.

Pour référencer vos produits sur Amazon.fr, vous devez remplir un Fichier de Mise en Vente téléchargeable depuis votre compte Vendeur Seller Central (Onglet Stock / Fonctions avancés / Chargement du Fichier de Stock).

Cette étape peut s'avérer longue la première fois, mais est primordiale pour que les clients trouvent, sélectionnent et achètent vos produits.

### **Contenu & images de qualité = Volume de ventes maximisé**

Nous vous suggérons d'ouvrir votre Fichier de Mise en Vente « Parfum & Beauté » ou « Santé & Soins du corps », d'imprimer ce Guide de création de Pages Produits et de lire attentivement ce dernier, afin d'avoir toutes les indications pour saisir vos informations dans les bonnes colonnes.

- Choisir la catégorie de vos produits entre « Parfum & Beauté » et « Santé & Soins du corps »

La première étape consiste à choisir les bonnes catégories dans lesquelles vous allez référencer vos produits sur Amazon.fr.

Il existe un *Fichier de Mise en Vente par catégorie de produit* : veillez à utiliser le fichier qui correspond aux produits que vous souhaitez vendre. Si votre sélection concerne à la fois les catégories « Parfum & Beauté » et « Santé & Soins du corps », alors vous devrez utiliser les deux fichiers.

Parfum & Beauté	
<b>Accessoires</b>	
<b>Manucure &amp; Pédicure</b>	
<b>Maquillage</b>	
	Corps
	Lèvres
	Visage
	Yeux
<b>Parfums</b>	
<b>Soins pour la Peau</b>	
<b>Vanitys &amp; Mallettes</b>	

Santé & Soins du corps
<b>Hygiène, Soins &amp; Bien-être</b>
Coiffure & Soins du Cheveu
Hygiène & Soins des Pieds
Hygiène & Soins du Corps
Hygiène Dentaire
Hygiène Féminine
Massage & Relaxation
Optique & Lentilles
Papier Toilette, Cotons & Mouchoirs
Rasage & Epilation
<b>Nutrition &amp; Diététique</b>
Alimentation sans Sucre
Aliments sans Gluten
Amaigrissement & Perte de Poids
Appareils d'Aide à la Perte de Poids
Boissons Energétiques
Compléments alimentaires
En-cas Allégés & Equilibrés
Prise de Poids
Vitamines, Minéraux & Compléments
<b>Premiers Soins &amp; Equipements Médicaux</b>
Aide à la Mobilité
Dispositif Médical Relatif au Diabète
Equipements & Accessoires Médicaux
Premiers Soins
<b>Érotisme, Sexe &amp; Sensualité*</b>
<i>Contraception &amp; Préservatifs</i>
<i>Costumes</i>
<i>Kits érotiques</i>
<i>Lingerie</i>
<i>Lubrifiants &amp; Aphrodisiaques</i>
<i>Sex Toys &amp; Jeux</i>

\* La mise en ligne de produits relatifs à la catégorie « Érotisme, Sexe & Sensualité » sur Amazon.fr est soumise au respect de règles précises.

Demandez à votre contact Amazon de vous communiquer le Guide de Contenu « Érotisme » dédié afin d'en prendre connaissance. Le non respect de ces règles peut entraîner la suspension temporaire ou définitive de votre compte vendeur.

## Titre / Dénomination Produit („product-name“)

Le titre du produit doit décrire le produit de manière courte et claire. Il est primordial pour que les clients puissent trouver facilement les produits qu'ils recherchent, notamment par les moteurs de recherche.

C'est pourquoi nous vous recommandons d'appliquer le format suivant :

1) **Produits de marque :**

- **Marque – N° de Modèle - Type de produit – Modèle – information complémentaire pertinente**
- Aquafresh3 – XV2133 - Dentifrice au Fluor - Triple Protection - 50 ml
- Clarins – 145256 - Lisse Minute Base Comblante - 15 ml

2) **Produits sans marque (Produit Générique):**

Ne renseignez JAMAIS un nom de marque s'il n'existe pas.

Appliquez le format suivant :

**[Modèle] - [N° de modèle] - [Information complémentaire pertinente]**

### Règles générales:

- Utiliser des majuscules et des minuscules de la façon suivante : n'écrivez pas « CLARINS » mais « Clarins », « HUILE DE MASSAGE » mais « Huile de massage ». Cela vaut aussi pour les descriptions et puces. (pour le titre : 1<sup>ère</sup> lettre de chaque mot en majuscule, le reste en minuscule)
- Le titre ne doit inclure qu'une brève description du produit. Toute information complémentaire, sur l'entreprise, le prix, liens internet ou la livraison, ne doivent pas y être inclus. (Évitez „Soldes“ ou encore „jusqu'à épuisement des stocks“)
- Tout titre ou description produit doivent être en Français, et bien orthographiés.

### Prix par unité

**C'est une exigence de l'Union Européenne que de présenter un Prix par Unité sur tous les articles vendus au poids, volume ou longueur, ou en gros.**

Cette législation concerne certains produits que vous serez amenés à lister dans les catégories « Parfum & Beauté » ou « Santé & Soins du Corps ».

Pour faciliter cette présentation, vous devez fournir à Amazon le prix du produit et la mesure applicable (c.-à-d. le poids, le volume ou la longueur du produit).

Veillez aussi à préciser, dans le titre du produit, le poids/volume/longueur sur la base duquel le prix par unité sera calculé par notre système :

- *Aquafresh3 – XV2133 - Dentifrice au Fluor - Triple Protection - **50 ml***
- *Clarins – 145256 - Lisse Minute Base Comblante - **15 ml***

Par exemple, si vous vendez un flacon de 50ml de Shampoing pour 17.95 euros, le prix par unité affiché sur la fiche produit et dans les résultats de recherche sera 35.90 euros / 100ml, comme affiché ci-dessous (exemple pris sur le site [www.amazon.de](http://www.amazon.de)).

Prix **EUR 17,95** (EUR 35,90 / 100 ml)

Référez-vous à l'onglet « Prix Par Unité » dans votre Fichier Texte pour des explications détaillées.

## Type de produit – Sous-catégorie (Product\_Type)

Spécifiez la sous-catégorie de chaque article par les termes appropriés dans la colonne **Product\_Type** de votre Fichier de Mise en Vente pour que toutes les informations apparaissent sur le site.

Les données à inscrire doivent être des données spécifiques, des «valeurs valides». Voici un exemple de classification Amazon.fr des différents types de produits par catégorie et sous-catégorie :

Exemples de produits à insérer	Sur Amazon.fr, vos produits apparaîtront dans ces catégories :	Dans le fichier de mise en vente, spécifier la sous-catégorie dans la colonne Product_Type en choisissant une des «valeurs valides» suivantes.
Maquillage (Corps, Lèvres, Yeux, Visage) Vanitys et Mallettes Manucure & Pédicure (vernis à ongles, coupe-ongles...) Accessoires (cotons à démaquiller, pinceaux, poudriers...)	Parfum & Beauté	<b>BeautyMisc</b> (=Parfum & Beauté)
Crèmes pour les pieds, Compléments alimentaires, Hygiène Féminine... Massage & Relaxation (Aromathérapie, huiles & boules de massage, masseurs de tête...)	Santé & Soins du corps	<b>HealthMisc</b> (= Divers Santé & soins du corps)
Epilateurs électriques, rasoirs électriques,	Santé & Soins du corps	<b>PersonalCareAppliances</b> (= Petits appareils électriques)

## Classification dans l'arborescence de la catégorie („RecommendedBrowseNode“)

Le choix d'un nœud d'arborescence (browse node) est comparable à choisir la place du produit sur une étagère d'un magasin. Lorsque vous créez des pages produits sur Amazon.fr, il est indispensable que vous attribuez à chacun de vos produits la sous-catégorie adéquate. Ceci est la seule manière de vous assurer que les clients Amazon trouveront vos produits quand ils les cherchent – une **condition sine qua none pour bien vendre !**

Plus le nœud est précis, meilleure est la classification du produit sur le site Amazon.fr, et plus le client trouvera facilement votre produit dans la masse de produits déjà existante.

Voici comment choisir un nœud d'arborescence pour bien classer vos produits:

1. Télécharger le Guide d'arborescence dans les [pages d'AIDE](#) de SellerCentral : Gestion de mon stock / Références / Guides d'utilisation de l'arborescence (GUA)
2. Identifier le noeud qui correspond le plus précisément à votre produit. Par exemple : 212126031 pour /Hygiène, Soins & Bien-être/Coiffure & Soins du Cheveu/Sèches-cheveux & Appareils de Coiffure/Sèche-cheveux de Voyage
3. Copier et coller le bon noeud dans la colonne **recommended-browse-node1**, sur la ligne produit correspondante.

**NB: Vous devez choisir au moins un «browse node» pour que votre produit soit visible sur Amazon.fr. Nous nous réservons le droit de ne pas conserver dans notre catalogue des produits mal placés.**

Si vous avez un doute ou ne trouvez pas de catégorie appropriée, contactez le Support technique.

## Détails / Caractéristiques du produit ( „BulletPoints“)

Vous pouvez entrer jusqu'à 5 puces/tirets afin de mettre en avant les principaux bénéfices et fonctionnalités du produit (bullet points). Cela vous permet de donner plus de visibilité aux caractéristiques distinctives du produit pour le client.

Restez concis : Assurez-vous que chaque puces ne dépasse pas une longueur de 15 mots.

Exemple :

- *Protecteur de chaleur*
- *Lock système*
- *Cordon rotatif*
- *Bouton marche arrêt et Voyant lumineux de mise sous tension*
- *Recommandé par Elite Model Look, la prestigieuse agence de mannequins*

Toute information complémentaire, sur l'entreprise, le prix, liens internet ou la livraison, ne doivent pas y être inclus.

## Description du produit

La colonne **Description** vous permet de détailler tous les attributs et fonctionnalités de votre produit. N'hésitez pas à y noter un maximum d'information de manière claire, ce qui permettra aux clients de prendre des décisions d'achat éclairées.

Vous pouvez utiliser des codes HTML (ex: <BR>)

Notez que plus un produit est cher, plus il est important d'ajouter une description précise.

**Voici un exemple :**

### ***Un léger souffle pour moins de douleur !***

*Avec son système Fresh Air, votre peau est apaisée et rafraîchie juste après le passage de l'épilateur. Un souffle d'air est projeté sur votre peau grâce à une turbine haute vitesse intégrée dans le coeur de l'épilateur. Sa tête pivotante est idéale pour accéder aux zones difficiles (derrière les genoux, aisselles...). Elle est munie de 24 pinces et 24 billes de massage anti-douleur. Cet épilateur dispose de 2 accessoires spécialement conçus pour les zones du corps les plus sensibles : un accessoire aisselles et un accessoire maillot. La tête est amovible et lavable sous l'eau pour une hygiène parfaite.*

**Caractéristiques techniques:** Tête pivotante et 2 systèmes anti-douleur

*Alimentation : Secteur*

*Accessoires fournis:*

- *Accessoires aisselles et bikini*
- *Capuchon de protection*
- *Brossette de nettoyage*
- *Trousse de rangement*

*Garantie 1 an*

Toute information complémentaire, sur l'entreprise, le prix, liens internet ou la livraison, ne doivent pas y être inclus.

### **Mots clé de recherche („SearchTerm 1-5“)**

La recherche sur Amazon.fr peut se faire par mots-clés : les clients peuvent taper n'importe quel mot pour recherche leurs produits.

Votre titre produit est un mot clé par essence : il est automatiquement pris en compte dans toute recherche sur Amazon.

Vous pouvez par ailleurs ajouter d'autres mots clés (synonymes) dans les colonnes Search Terms 1 à 5 pour maximiser la recherche de vos produits par mots clés (1 à 2 mots maximum par colonne).

### **Frais de port indexé sur le poids („ShippingWeight“)**

Si vous avez configuré vos frais de port en fonction du poids de l'envoi, assurez-vous au préalable d'avoir fourni les valeurs de poids du produit (Item-weight et Shipping-weight) et poids de l'envoi dans votre fichier texte.

Si ces données ne sont pas complétées correctement, le calcul automatique des frais de ports applicables sera erroné.

## Produit Parent & Produit Enfant (child) – Colonne Parentage

Si vous voulez vendre un produit qui existe en différentes modèles (tailles, couleurs, parfums ou goûts), il faut créer des « variations produits ». La variation d'un produit, dans la colonne **Parentage** comprend les deux éléments (ou les valeurs valides) suivants :

- **Parent** – Le produit «parent» est la racine de la page produit. Il n'est pas à vendre, mais son information est nécessaire pour afficher les produits «child» (taille/couleur/parfum/goût) dérivés. Pour le «parent», dans le Fichier de Mise en Vente :
  - Ne pas ajouter de code barre, de prix, ni de quantité
  - Ajouter des images et des informations sur le produit tel qu'une description, des variations ou attributs du produit qui lui sont assignés
  - Pour ce qui est du titre, le produit «parent», doit être très général et sans référence aux variations (ex : **Amazon - Brosse électrique – 220V**)
- **Child** – Le produit «child» (enfant) représente le produit que vous voulez vendre. Chaque produit «child» a son propre prix, niveau de stock, images etc. Le titre du produit «child» doit comprendre les variations d'attribut tel que couleur ou taille du produit (ex: **Amazon - Brosse électrique - Bleue - 15 CM**). Le titre du «child» est l'information que voit le client quand il sélectionne son produit. Si les spécificités sur la variation ne sont pas ajoutées dans le titre, elles ne seront plus visibles par le client une fois la commande passée.

Lorsque vous créez une variation parent/enfant, assurez-vous que les informations saisies sont correctes.

- La colonne **parentage** (lien de parenté entre produits) vous permet de construire la structure de la page produit : un parent pour la page, et autant d'enfants (child) que vous avez de tailles, couleurs, parfums.
- La colonne **parent-sku** permet de lier le parent et les enfants. Il faut donc noter en face de chaque enfant (child), le SKU du parent
- La colonne **relationship-type** permet de préciser le type de relation entre parent et enfant (exemple : inscrire «Variation» ou ne rien mettre)
- La colonne **variation-theme** précise la nature de la variation. L'exemple ci-dessous détaille une double variation basée sur la taille et la couleur du produit.

### Exemple de variation parent / enfant dans le Fichier de Mise en Vente

1	TemplateType=Beauty						
2	sku	parentage	parent-sku	relationship-type	variation-theme	size	color
3	03AMZNCOSM01-P	parent			SizeColor		
4	03AMZNCOSM01-21	child	03AMZNCOSM01-P	Variation	SizeColor	10 CM	Rouge
5	03AMZNCOSM01-22	child	03AMZNCOSM01-P	Variation	SizeColor	15 CM	Bleu

NB : Les valeurs valides à inclure dans les colonnes **Product\_Type**, **Relationship**, **Parentage** et **Variation\_Theme** doivent être sélectionnées parmi les valeurs valides inscrites dans l'onglet « Définitions des Intitulés ».

Des informations et exemples détaillés concernant les variations figurent dans le Fichier de Mise en Vente.

## Images

La qualité de vos photos joue un rôle primordial dans l'acte d'achat du client. En effet, le client ne peut ni toucher, ni voir le produit en «vrai», il se base donc sur l'image du produit. Il est donc très important d'ajouter des images de la meilleure qualité possible.

De plus, nous vous encourageons à mettre en ligne plusieurs images prises à des angles différents. Non seulement de bonnes photos contribuent à une augmentation des ventes, mais elles réduisent aussi le risque de retour produit.

### Minimum requis:

- Longueur entre 500 et 2100 pixels. **Minimum de 500 pixels par côté.**
  - **Pour bénéficier de notre fonctionnalité Zoom!** : téléchargez des images où le plus petit côté est à > 1000 pixels et le plus long à > 500 pixels
- **Photo centrée du produit**, ce dernier devrait occuper 80% à 90% de l'image, et le **fond doit être totalement blanc.**
- Le produit apparaissant sur l'image doit être reconnaissable, correspondant au produit à vendre et photographié sous un angle qui soit pertinent pour la décision d'achat, bien cadré et bien éclairé.
- **Pas de filigranes, de texte, ni de liens vers un domaine** (Ex: abc.fr ou abc\_fr).
- Si vous ajoutez un produit avec variations, merci d'ajouter une image par variation de produit
- **Format JPEG** (haute qualité), les images au format CMYK seront rejetées par le système.
- Mode couleur RGB

Si votre produit fait partie d'une variation (ex: une enveloppe existant en différents formats), merci de vous assurer que le sku du parent a également une image assignée.

### Exemples de bonnes images:



### Interdictions:

- Images érotiques
- Dessins fait à la main
- Dessins animés

### Exemples de mauvaises images :

