



Guide de création de Pages Produits pour Amazon.fr

Fournitures de bureau

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.

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 « Fournitures de Bureau » 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.

Nous vous suggérons d'ouvrir votre Fichier de Mise en Vente « Fournitures de Bureau », 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

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

Il existe un *Fichier de Mise en Vente* par catégorie de produit. Et pour les sous catégories, il faut les spécifier par les termes appropriés dans la colonne **Product_Type** (= type de produit) de votre Fichier de Mise en Vente pour que toutes les informations apparaissent sur le site. Dans certaines colonnes, dont **Product_Type**, 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.
Reliures & Accessoires (Feuillets intercalaires, pochettes, reliures, renforts autocollants & Œillets adhésifs, agrafeuses, règles, colle)	Fournitures de bureau	OfficeProducts (= Fournitures de bureau)

Calendriers*, Planificateurs & Organiseurs Personnels		
Tableaux de présentation (tableaux d'affichage, tableaux blancs ...)		
Produits de papier (Papier, Cahiers, Bloc-notes, cartes, Notebooks, Cards...)	Fournitures bureau	de PaperProducts (= Produits de papier)
Enveloppes & Fournitures d'expédition (enveloppes, conteneur d'expédition, produits d'emballage)		
Stylos, crayons & matériels d'écriture (craies, gommes et correcteurs, taille-crayons, stylos, recharges pour stylos, ...)	Fournitures bureau	de WritingInstrument (= Stylos, Crayons & Matériels d'écriture)
Fournitures d'école (décoration de salle de classes, ensembles de géométrie, télescopes, balances...)	Fournitures bureau	de EducationalSupplies (=Fournitures d'école)
Meubles & Éclairage (bibliothèques, chariots, chaises, bureaux, étagères...)	Cuisine et Maison	Kitchen
Peinture (huiles, peinture à eaux...)	Jeux et Jouets	ToysAndGames
Accessoires pour artistes (toiles, pinceau...)		
Produits électroniques (imprimantes, projecteurs, PDA, téléphone, étiqueteuses, scanners, plastifieuses...)	Image & Son, Micro & Photo	ConsumerElectronics
Cartouches, Toner		

*Calendriers: Seuls les calendriers pour les bureaux devront être ajoutés dans le fichier type Fournitures de bureau.

➤ Saisir vos informations produits dans votre Fichier de Mise en Vente

Ce fichier se trouve dans votre interface vendeur Amazon Seller Central (Onglet Stock / Fonctions avancées / Chargement du Fichier de Stock).

1. Produit parent & produit child – Colonne **Parentage**

Si vous voulez vendre un produit qui existe en différentes tailles ou couleurs, 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) 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 : **Avery 2563 papier - 500 Feuilles - Premium**)
- **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: **Avery 2563 papier - 500 feuilles - Premium - Blanc - A4**). 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.

Par contre, si le produit que vous voulez référencer sur Amazon.fr n'a pas de variation, n'utilisez que la ligne «child» pour construire le titre et l'information sur le produit.

2. Titre du produit

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.

Exemple : comment construire un titre pour un produit avec variations

Type de Parentage	[Brand/ Manufacturer] +	[Mfr Part No] +	[Product Description] +	[Product Name] +	Color Variation + [Child Variation]	Size Variation + [Child Variation]
Parent	Avery	2563	Papier - 500 Feuilles	Premium		
Resultat visible sur le site	= Avery - 2563 - Papier - 500 Feuilles - Premium					
Child	Avery		Papier-500 Feuilles	Premium	Blanc	A4
Resultat visible sur le bon de commande	= Avery - 2563 - Papier - 500 Feuilles - Premium - Blanc, - A4					

- Longueur du titre : 60 caractères maximum
- 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, de même que dans la description et les **bullet-point**.
- Utiliser des majuscules et des minuscules lorsqu'il le faut dans les titres, la description et les **bullet-point** (pour le titre : 1^{ère} lettre de chaque mot en majuscule, le reste en minuscule).

3. Création de variations

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

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

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

1	TemplateType=Office					
2	sku	parentage	parent-sku	relationship-type	variation-theme	paper-size
3	PAPER-PARENT	Parent			PaperSize	
4	PAPER-1234	Child	PAPER-PARENT	Variation	PaperSize	A1
5	PAPER-2345	Child	PAPER-PARENT	Variation	PaperSize	A2
6	PAPER-3456	Child	PAPER-PARENT	Variation	PaperSize	A3
7						

NB : Les valeurs valides à inclure dans les colonnes **Product_Type**, **Relationship**, **Parentage** et **Variation_Theme** doivent être inscrites en anglais ou sélectionnées à partir d'un menu déroulant.

2.4 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:

- Zoom! – mettre en ligne des images où le plus petit côté est à > 1000 pixels et le plus long à > 500 pixels
- Photo centrée du produit, ce dernier devra 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 filigrane, de texte, ni de lien 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:



Exemples de mauvaises images :



Interdictions:

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

4. 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:
)

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

Exemple:

- 14,7 mégapixels: Un capteur 14,7 mégapixels offre une richesse de détails importante pour les tirages en grand format et un recadrage créatif, tout en vous permettant de profiter au maximum des fonctions de zoom sécurisé et de convertisseur de téléobjectif numérique de l'appareil photo.
- Objectif grand angle 5x de qualité: Voyez plus large grâce à un objectif compact grand angle (28 mm, f/2,8) 5x haute qualité. La technologie de stabilisation d'image optique de Canon compense les effets des vibrations de l'appareil photo, pour des images nettes sans flous sur l'ensemble de la plage de focales.
- Anti-flou: Le PowerShot G10 élimine le flou grâce à la technologie de détection de mouvement et ISO Auto élevé, qui vérifie les mouvements de l'appareil photo et du sujet afin de définir la sensibilité ISO optimum, quelle que soit la situation de prise de vue. L'autofocus Servo suit les sujets en mouvement pour garder la mise au point sur eux.
- Technologie de détection de visage: Pour la réalisation aisée de portraits sur le vif, le PowerShot G10 utilise la technologie AF/AE/FE/WB avec détection de visage de Canon. L'option de détection de visage avec suivi optimise les réglages pour une personne choisie, tandis que le retardateur personnel est idéal pour les auto-portraits ou les photos de groupe.
- Ecran LCD PureColor II 3 pouces: L'écran LCD PureColor II 3 pouces possède une résolution remarquable (460 000 points) pour des détails exceptionnels durant le cadrage ou la lecture, tandis qu'un viseur optique offre des possibilités de cadrage accrues.

6. Détails additionnels

Important pour favoriser l'acte d'achat. Certains détails sont des obligations légales.

Product Specifications

Brand Name:	Bagsmith
Model number:	74075
Color:	Natural
Material Type:	canvas, metal
Size:	12" x 12" x 9"

6.1 **Recommended Browse Nodes** -> Noeud de l'arborescence Amazon.fr

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.

Le choix d'un nœud d'arborescence (browse node) est comparable à choisir la place du produit sur une étagère d'un magasin.

Pensez à vous assurer de la bonne classification de votre produit.

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) https://sellercentral-europe.amazon.com/gp/help/help.html/ref=sc_hp_1661?ie=UTF8&itemID=1661&language=fr_FR
2. Identifier le nœud qui correspond le plus précisément à votre produit (c'est-à-dire : nœud Xxxx Produits de papier → papier carbone → cartes d'affaires)
3. Copier et coller le bon nœud dans la colonne **recommended-browse-node1**, sur la ligne produit correspondant

NB: Vous devez choisir au moins un «browse node» pour que votre produit soit visible sur Amazon.fr

6.2 Search Terms -> Les Mots Clés de Recherche.

La recherche sur Amazon.fr peut se faire par mots-clés : les clients peuvent taper n'importe quel mot pour rechercher leurs produits. Votre titre produit est un mot clé par essence. Vous pouvez par ailleurs ajouter d'autres mots clés (synonymes) dans les colonnes **Search Terms** pour maximiser la recherche de vos produits par mots clés.

6.3 Type de produit

En plus de référencer vos produits dans la catégorie Fourniture de Bureau, il est important de choisir la sous-catégorie correspondante, afin de vous assurer que tous vos produits soient visibles aux bons endroits sur le site.

Pour ce faire, sélectionnez la « Valeur Valide » correspondante à saisir dans la colonne **product_type** de votre Fichier de Mise en Vente. En étant précis dans la classification, le client trouvera plus facilement votre produit.

Catégorie du produit	Sous-catégorie ou product_type	Pour les produits....
Fournitures de bureau	Fournitures de bureau	Calendrier, planificateurs & Organiseurs personnelles, calculatrices, agrafeuses & perceuses, règles, ruban, nettoyage d'équipement de bureau, tableaux...
Fournitures de bureau	Fournitures d'école	Décoration de la salle de classe, ensembles de géométrie, microscopes, balances...
Fournitures de bureau	Produits de papier	Papier, papier carbone, cahiers & Bloc-notes, cartes d'affaires...
Fournitures de bureau	Stylos, Crayons & Matériels d'écriture	Craies, gommes & correcteurs, marqueurs & surligneurs, taille-crayons, crayons, stylos & recharges, Fournitures de dessin industriel