أساسيات AMAZON FBA

AMAZON FBA أساسيات
المدرب: محمد جمبلاط
المدة: ٦ ساعات
لا يشترط خبرة مسبقة
شهادة إلكترونية بعد الانتهاء

عــن المـــدرب:

محمد جمبلاط

نبذة عن المحاضر :

متخصص في التجارة الإلكترونية بخبرة تزيد عن 5 سنوات. عمل مع شركات أمريكية و عالمية كمسوق و مستشار تجارة إلكترونية حقق مبيعات تجاوزت مليون دولار عبر منصات مثل Amazon، Shopify، Etsy، Walmart و eBay.

ساعد الاف الأشخاص على بدء مشروعهم الإلكتروني وتحويله لمصدر دخل حقيقي عن طريق توجيههم عملياً و المحتوي التعليمي الذي يقدمه عن التجارة الالكترونية في مواقع و مؤسسات تدريبية عديدة.

KNOWLEDGE
EMPOWERS
YOU.

www.key-edu.com

نبذة عن الدورة:

تم تصميم هذا البرنامج العملي والمكثف ليُرشد المبتدئين تمامًا خطوة بخطوة نحو إطلاق مشروع بيع ناجح عبر Amazon FBA — بدءًا من تأسيس الشركة والبحث عن المنتجات وحتى التفاوض مع المورّدين وإنشاء الصفحات الإعلانية وإدارة الحملات.
في غضون 6 ساعات فقط، سيحصل المشاركون على المعرفة والأدوات المستخدمة من قبل البائعين الناجحين في أسواق الولايات المتحدة والإمارات ومصر.

تعتمد الدورة على تبسيط جميع الجوانب التقنية والقانونية والمالية وتحويلها إلى خارطة طريق واضحة وسهلة للمبتدئين حتى تتمكن من إطلاق علامتك التجارية بثقة. من خلال أمثلة واقعية وقوالب جاهزة وشروحات تطبيقية، ستتعلّم كيفية اختيار المنتجات الرابحة، والتعامل مع المصانع، وإنشاء قوائم احترافية، وتشغيل إعلانات فعّالة تزيد المبيعات.

سواء كنت ترغب في بدء مشروع تجارة إلكترونية عالمي، أو خلق مصدر دخل إضافي، أو توسيع علامتك التجارية دوليًا — فهذه الدورة تمنحك كل ما تحتاج لبدء رحلتك بدون تعقيد.

ماذا ستتعلم في هذه الدورة؟

🧱 **الإعداد التجاري والمتطلبات القانونية**

- تأسيس شركة أمريكية (LLC) خطوة بخطوة
- فتح حساب مالي (Wise / Mercury) وربطه بأمازون
- الحصول على رقم EIN بسهولة وفهم استخدامه
- إعداد حسابات البائع في Amazon USA Amazon UAEg Amazon Egyptg

🔍 **البحث عن المنتجات والتحقق من الربح**

- تحديد المجالات الرابحة ذات الطلب العالي
- تحليل المنافسة وتجنب المنتجات غير المربحة
- حساب رسوم FBA وتكلفة المنتج والربحية الحقيقية

🏭 **التعامل مع المورّدين**

- إيجاد مصانع موثوقة عبر Alibaba
- كتابة رسائل احترافية وتقييم الموردين
- التفاوض على الأسعار بطريقة فعّالة
- طلب العينات واختيار أفضل طريقة شحن (جوي/بحري)

📦 **إنشاء صفحة منتج احترافية عالية التحويل**

- إعداد صفحة المنتج: العنوان – النقاط التسويقية – الوصف – الصور
- استخدام الكلمات المفتاحية للوصول للصفحة الأولى
- تحسين أداء القائمة بعد الإطلاق

📊 **الإعلانات المدفوعة على أمازون (PPC)**

- فهم أنواع الحملات والمؤشرات الرئيسية
- إنشاء أول حملة إعلانية بطريقة صحيحة
- استخدام الكلمات السلبية وضبط الأسعار وتقليل التكاليف

🌍 **استراتيجيات السوق**

- مقارنة بين أسواق أمريكا والإمارات ومصر
- فهم الطلب والرسوم وتحديد الأنسب للبداية

لماذا تنضم إلى هذه الدورة؟

🚀 **خطة واضحة للمبتدئين خطوة بخطوة**
لا مزيد من مشاهدة فيديوهات عشوائية أو التخمين.
ستحصل على خطة منظمة لإطلاق مشروع Amazon FBA بالطريقة الصحيحة — وبسرعة.

💰 **ابدأ مشروعًا عالميًا حقيقياً بأقل مخاطرة**
ستتعلّم كيف:
- تستثمر بأمان
- تتجنّب أخطاء المبتدئين
- تختار منتجات قابلة للبيع
- تتعامل فقط مع مورّدين موثوقين

🌍 **بيع في أكبر أسواق العالم**
ستمتلك المهارات للعمل في:
- أمازون أمريكا (أكبر سوق إلكتروني عالميًا)
- أمازون الإمارات
- أمازون مصر

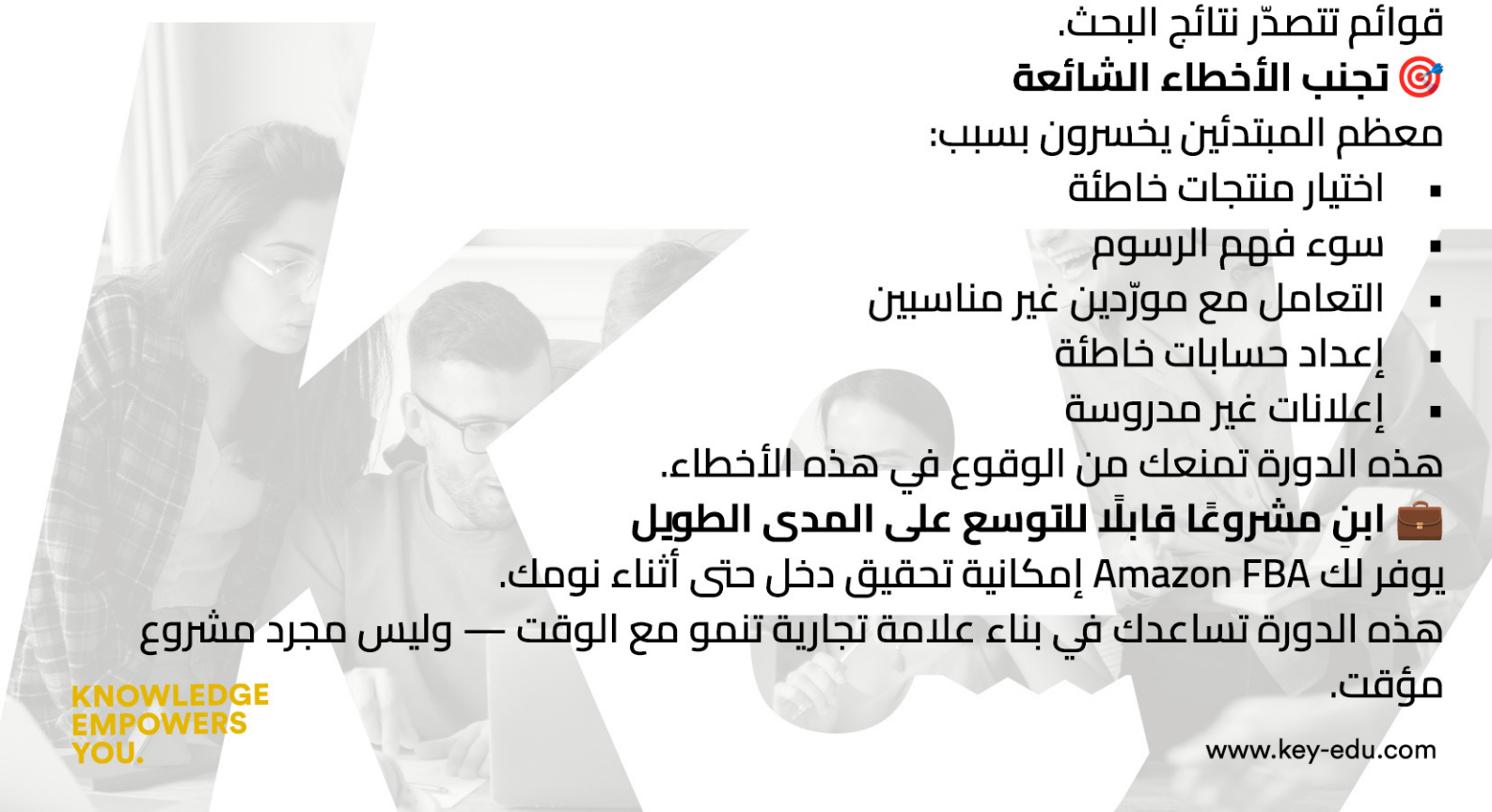
وهذا يفتح لك باب دخل دولي حقيقي.

📈 تعلّم المهارات المستخدمة من البائعين المحترفين
كل ما ستتعلّمه مبني على خبرات وتجارب عملية — وليس مجرد نظريات.
ستفهم كيف يبحث المحترفون عن المنتجات ويتفاوضون مع المصانع ويصممون قوائم تتصدّر نتائج البحث.

🎯 **تجنب الأخطاء الشائعة**
معظم المبتدئين يخسرون بسبب:
- اختيار منتجات خاطئة
- سوء فهم الرسوم
- التعامل مع مورّدين غير مناسبين
- إعداد حسابات خاطئة
- إعلانات غير مدروسة

هذه الدورة تمنعك من الوقوع في هذه الأخطاء.

💼 **ابنِ مشروعًا قابلًا للتوسع على المدى الطويل**
يوفر لك Amazon FBA إمكانية تحقيق دخل حتى أثناء نومك.
هذه الدورة تساعدك في بناء علامة تجارية تنمو مع الوقت — وليس مجرد مشروع مؤقت.



محتوي الدورة:

المقدمة: ما هي التجارة الإلكترونية / فهم البيع على أمازون

- لماذا التجارة الإلكترونية هي الفرصة الأفضل اليوم
- نماذج الأعمال المختلفة في التجارة الإلكترونية
- ماذا تعني التجارة الإلكترونية فعليًا
- ما معنى Amazon FBA؟
- كيف يقوم أمازون بالتخزين والشحن وخدمة العملاء
- لماذا يعتبر البيع على أمازون أسهل وأفضل طريقة لبدء مشروع عالمي

القسم 1: الإعداد التجاري والتحضير القانوني

1. إنشاء شركة أمريكية (LLC) خطوة بخطوة
- اختيار الولاية المناسبة
- التسجيل عبر مواقع موثوقة
- المستندات المطلوبة وربط الشركة بأمازون
2. فتح حساب مالي وربطه بأمازون (Wise / Mercury)
- كيفية إنشاء الحساب
- تفعيل الحساب وربطه بالمتجر
- كيفية تجنب مشاكل التحقق
3. الحصول على رقم EIN
- دوره في البيع
- طريقة الحصول عليه بسهولة

القسم 2: فتح حسابات البائع على أمازون

4. إنشاء حساب بائع على Amazon.com
- رفع المستندات المطلوبة
- حل مشكلات التحقق
- إعدادات الحساب الأساسية
5. إنشاء حساب Amazon UAE
- المستندات المطلوبة
- خطوات التسجيل
6. إنشاء حساب Amazon Egypt
- طريقة التسجيل
- الاختلافات عن الحساب الأمريكي

محتوي الدورة:

القسم 3: اختيار المنتجات والبحث عنها

7. البحث عن المنتجات
- اختيار المجال المناسب
- تحليل الطلب والمنافسة
- تجنب المنتجات غير المربحة

8. حساب التكاليف والربح والرسوم
- حساب رسوم FBA
- التسعير الصحيح
- هامش الربح المثالي

القسم 4: التعامل مع الموردين والتصنيع

9. التعامل مع الموردين عبر Alibaba
- البحث عن المصانع المناسبة
- كتابة الرسائل الصحيحة
- تقييم الموردين

10. التفاوض والعينات والشحن من الصين لأمازون
- أفضل أساليب التفاوض
- كيفية طلب العينات
- أنواع الشحن الجوي والبحري
- شركات الشحن الموثوقة

القسم 5: إنشاء قائمة احترافية للمنتج

11. إعداد صفحة المنتج كاملة
- كتابة العنوان
- النقاط التسويقية
- الوصف والصور
- الكلمات المفتاحية

12. تحسين الظهور والترتيب
- كيف تصل للصفحة الأولى
- تحسين الأداء بعد الإطلاق

محتوي الدورة:

القسم 6: الإعلانات المدفوعة على أمازون

13. فهم نظام الإعلانات في أمازون
    - أنواع الحملات
    - فهم أهم البيانات
14. إنشاء أول حملة إعلانية
    - استراتيجية المبتدئين
    - اختيار الكلمات المفتاحية المناسبة
15. تحسين الأداء وتقليل الخسائر
    - الكلمات السلبية
    - رفع أو خفض الأسعار
    - قراءة النتائج وتحليلها

القسم 7: مقارنة بين الأسواق — أمريكا / الإمارات / مصر

16. مقارنة عملية بين الأسواق الثلاثة
    - حجم الطلب
    - المنافسة
    - الرسوم
    - أفضل سوق مناسب للبداية