

Étape 1 : Préparez-vous

Pour vendre sur Amazon, chaque produit doit être identifié par un code unique, le GS1 GTIN ou EAN. Ce code unique est essentiel pour identifier correctement vos produits dans la base de données d'Amazon et garantit qu'ils soient reconnus mondialement.

- **Pas encore de GS1 GTIN ou EAN ?** Faites-en la demande via [GS1 Belgium & Luxembourg](#).
- **Votre produit a déjà un GTIN ?** Vérifiez via [Verified by GS1](#) que **le GTIN est correctement enregistré**. Assurez-vous que ces informations sont correctes et claires. Cela évite les incohérences susceptibles de perturber votre processus de vente.

Étape 2 : Inscription

- Rendez-vous sur [Amazon Seller Central](#) et cliquez sur «s'inscrire».
- En fonction de votre volume de ventes, choisissez entre le statut « individuel » ou « professionnel ».
- Remplissez les info de votre entreprise, ainsi que vos informations fiscales et bancaires.
- Vous pouvez ensuite commencer à ajouter vos produits.

Étape 3 : Ajouter des produits

Renseignez les informations nécessaires sur vos produits, telles que les images, une description claire et les spécifications. Assurez-vous que tout est **cohérent avec les informations enregistrées chez GS1**. Cela augmentera la fiabilité et la visibilité dans les résultats de recherche.

Étape 4 : Stratégie de vente et gestion des produits

Déterminez vos prix en fonction de vos coûts et de la concurrence. Une stratégie dynamique vous permet de rester compétitif. Des descriptions claires des produits améliorent leur visibilité et renforcent la confiance des clients.

Étape 5 : Service client et optimisation

- Un service client de qualité est essentiel pour réussir sur Amazon. Répondez rapidement aux questions ou plaintes pour maintenir un haut niveau de satisfaction client.
- Analysez régulièrement vos données de vente via Amazon Seller Central et ajustez vos descriptions produit et stratégies de prix en fonction de vos performances.



Vous avez besoin de plus de conseils et astuces concernant la vente sur les places de marché ou l'e-commerce en général ? N'hésitez pas à consulter la Fédération belge de l'e-commerce, [Becom](#).

