



# **Liiketoiminnan laajentaminen Amazonin verkkokauppaan**

Aleksi Aalto

OPINNÄYTETYÖ  
Marraskuu 2020

Liiketalouden koulutusohjelma

## TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Liiketalouden koulutusohjelma

AALTO ALEKSI:  
Liiketoiminnan laajentaminen Amazonin verkkokauppaa

Opinnäytetyö 37 sivua, joista liitteitä 0 sivua  
Marraskuu 2020

---

Amazon dominoi verkkokauppa-alustallaan maailmalla ja kasvattaa jalansijaa joka puolella maailmaa. Sen vaikutusta eri markkinoissa ei ole voinut väheksyä enää vuosiin. Käytännössä Amazon on luonut mahdollisuuden kansainväliseen kauppaan ryhtymiseen lähes kenelle tahansa ja tämä on huomattu sekä yksilöiden että yritysten kannalta ympäri maailman.

Lähtökohtana tälle opinnäytetyölle oli perehtyä tarkemmin siihen kokonaisuuteen, joka mahdollistaisi Amazonin dominanssiin mukaan lähtemisen ja sen valtavien potentiaalien hyödyntämisen. Opinnäytetyön tarkoittamalla kokonaisuudella tarkoitetaan eri vaiheita ja huomioita, joita täytyy ottaa huomioon myynnin aloittamisessa Amazonin verkkokaupassa.

Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan laajasti käytännön toimia Amazonin alustalla ja niistä seuraavia haasteita. Vaaditut askeleet myynnin aloittamiseksi Amazonissa pitävät sisällään muun muassa myyntitilin perustamisen, myyntilupien varmentamisen, monimutkaiset Amazonin säännöt ja ohjeistukset liittyen prosessin aloituksesta aina myynnin käynnistämiseen ja sen ylläpitämiseen.

Tässä työssä käytetyt ohjeistukset ja neuvot tulevat pääosin Amazonilta itseltään, koska Amazonilla on täysi päätäntävalta toimista heidän omalla alustallaan ja omassa logistiikassaan. Amazonin ohjeistus ei ole kuitenkaan aina riittävän tarkkaa. Paremman ymmärryksen saamiseksi hankalista säännöistä, tätä työtä varten on haastateltu viittä eri asiantuntijaa, joilla on kokemusta Amazonin alustalla toimimisesta ja siellä myymisestä.

Opinnäytetyön yhteen keräämän kokemuksen ja tiedon perusteella voidaan nähdä se lopputulos, ettei Amazonin toiminta ole täysin suoraviivaista, tai rinnastettavissa normaaliin kansainvälistymiseen tai verkkokauppatoimintaan. Kaikista monimutkaisuuksista johtuen yksilön ei ole välttämättä kannattavaa panostaa ainakaan yksinään liiketoiminnassaan resursseja Amazoniin laajentamiseen. Hyvä vaihtoehto on hyödyntää tarjolla olevaa osaamista yhteistyön avulla. Se voi korvata puuttuvaa tietoa ja tarvittavia tötunteja.

---

Asiasanat: amazon, verkkokauppa, kansainvälinen liiketoiminta, asiantuntemus, liiketoiminnan laajentaminen

## ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Tampere University of Applied Sciences  
Degree Programme in Business Administration

AALTO ALEKSI:  
Expanding business to Amazon online store

Bachelor's thesis 37 pages, appendices 0 pages  
November 2020

---

Amazon is dominating with its e-commerce platform and keeps growing around the world. Its influence in different markets can't be underestimated in any way. Practically Amazon has made it possible for almost anyone to start international selling and it has been noticed by both individuals and companies worldwide.

Starting point for this thesis was to take closer look at entirety which could make it possible to join Amazon and its dominance and to use the enormous potential it has. For this thesis the entirety means different stages and observations which need to be taken into account when one starts selling in Amazon online store.

Steps needed in practice at Amazon platform and challenges that come with these steps are widely examined in this thesis. These needed steps to start selling in Amazon include opening selling account, permission to sell, complicated Amazon ruling for beginning of the process all the way to start of selling and maintenance for it among other things.

Guidance and counsel used in this thesis come mainly from Amazon itself because Amazon has complete authority of actions in its platform and in its logistics. However, instructions given by Amazon aren't always precise enough. To get better understanding of the complex rules, five different experts with experience in working at Amazon platform and selling there, were interviewed for this work.

With the experience and knowledge gathered for this thesis the conclusion can be made that Amazon isn't completely straightforward with its rules and actions. Also, expanding business to Amazon isn't parallel to normal business going international or to normal e-commerce business. Because of all the complexity it might not be worthwhile for individual to invest resources from business to expand to Amazon. Good option is to utilize available expertise with collaboration. It might compensate for missing knowledge and needed working hours.

---

Key words: amazon, e-commerce, international business, expertise, expanding business

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	7
1.1	Amazoniin.fi .....	7
1.2	Työn toteutustapa .....	8
1.3	Esimerkkikuvat ja -listaukset .....	9
2	AMAZON .....	10
2.1	Mikä Amazon .....	10
3	Markkinakartoitus.....	12
3.1	Sopivat tuotteet Amazoniin .....	12
3.1.1	Apuohjelmat .....	13
3.2	Kielletyt tuotteet Amazonissa .....	14
4	LOGISTIIKKA JA KANNATTAVUUS .....	15
4.1	Kannattavuuden laskeminen Amazonissa .....	15
4.1.1	Markkinan valinta.....	15
4.2	Logistiikkavaihtoehdot.....	16
4.2.1	FBA-malli.....	16
4.2.2	FBM.....	17
5	AMAZON-MYYNNIN ALOITTAMINEN .....	18
5.1	Ennakointi kohdemaan veroihin ja säännöksiin .....	18
5.2	Tilin valinta .....	19
5.3	Yrityksen tiedot.....	19
6	TUOTTEEN LISTAUS.....	20
6.1	Vaaditut tuotetiedot .....	20
6.1.1	Tuotteen viivakoodi.....	20
6.1.2	Brändinimi .....	21
6.2	Turvallisuustiedot .....	21
6.3	Tuotekuvat .....	22
6.4	Tuotekuvaus ja otsikointi.....	25
6.4.1	Otsikko .....	26
6.4.2	Bullet pointit ja tuotekuvaus .....	27
6.5	Arvostelut .....	29
7	Ylläpito ja myynnin kehittäminen.....	30
7.1	Asiakaspalvelu .....	30
7.2	Markkinointi Amazonissa .....	31
7.3	Tuotelistauksen optimointi .....	31
8	AMAZONIN ONGELMAT .....	32
8.1	Ongelmat ennen myynnin aloittamista .....	32

8.2 Ongelmat myynnin käynnistyttyä.....	33
9 POHDINTA .....	34
9.1 Yhteenveto.....	34
9.2 Työn luotettavuus.....	34
LÄHTEET.....	35

**LYHENTEET JA TERMIT**

FBA	Fulfillment by Amazon, tuotteiden logistiikka Amazonin vastuulla
FBM	Fulfillment by Merchant, tuotteiden logistiikka myyjän vastuulla
FDA	Food and Drug Administration, vastuussa elintarvikkeiden ja lääkkeiden säädöksistä Yhdysvalloissa.
SDS	Safety Data Sheet, käyttöturvallisuustiedote
GCID	Tuotenumeroiden eri tyylejä
UPC	
EAN	
JAN	
ISBN	

# 1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyön aihe sai inspiraation siitä, kun oman puolentoista vuoden Amazon-toimintani aikana Amazonin saapuminen pohjoismaihin ja Suomeen kävi entistä varmemmaksi (Helsingin Sanomat 2020). Amazonin saapuminen toisi mukanaan täysin uudet haasteet ja mahdollisuudet ihmisten verkko-ostamiselle, sekä mullistaisi kilpailun verkkomyynnissä yritysten kesken.

Amazon-myynti on kasvattanut suosiotaan viimeisten vuosien aikana reilusti. Amazonin saapuminen pohjoismaihin ja sen tarjoamat mahdollisuudet ovat siis hyvin luonnollisesti herättäneet paljon keskustelua ja mielenkiintoa suomalaisten keskuudessa. Amazonin toimintaan perehtyneitä ja siellä toimineita henkilöitä ja yrityksiä on siis jo ennestään ja nyt osa heistä auttaa ja kouluttaa Amazoniin haluavia. Yksi tunnetuimmista tekijöistä Suomessa on Jonne Välilä ja hänen luomansa Amazoniin.fi-palvelu.

## 1.1 Amazoniin.fi

Siirtyminen Amazonin alustalle myyntiin käy helpoiten, jos hyödyntää kokeneen ammattilaisen osaamista. Etenkin, jos ammattilainen on luonut toimivat putket ja suunnitelman jo valmiiksi tuotteiden menestyksen kiihdyttämiseksi, kuten Amazoniin.fi-palvelu on tehnyt (Amazoniin.fi 2020).

Amazon-myyntiin aloittaminen on matka täynnä ongelmia ja haasteita, joita kaikkia ei voi mitenkään osata etukäteen. Tätä samaa kertovat useat miljoonia myyneet ammattilaiset, jonka jälkeen he ovat tehneet kursseja, joilla he opettavat laajalti Amazon-myyntiin salat. Esimerkiksi hetkessä miljoonamyynnit tehnyt Brock Johnson (Johnson 2020), joka kertoo kurssillaan The Last Amazon Course, kuinka hänen piti epäonnistua monesti ennen menestyksen saavuttamista. Toinen maailmalla erittäin tunnettu Amazon-ammattilainen Kevin David (David 2020), jonka maailmalla laajalti arvostusta saaneita oppeja voi seurata hänen luomallaan Zon Ninja Course -kurssilla.

Näiden asioiden opettelu ei kuitenkaan ole helppoa ja ongelmia tulee varmasti vastaan silti. Siksi Amazoniin.fi-palvelu saikin alkunsa. Niille, jotka haluavat valloittaa Amazonin, mutta osaaminen tai aika ei yksinkertaisesti riitä. Valmis paketti ja yhteistyökumppani tämän valtavan verkkokaupan alustalle myymään omia tuotteita.

Välillä on myynyt Amazonin verkkokaupassa tuotteita yli miljoonalla dollarilla ja hänen tietotaitoonsa on turvautunut webinaarien ja muiden tilaisuuksien kautta jo useita tuhansia ihmisiä. Myös Suomen Amazon-piireissä Välillä tunnetaan hyvin. Päätimme yhteistyössä Välilän kanssa hyödyntää hänen, hänen tiiminsä ja Amazoniin perehtyneiden yhteistyökumppaneiden ja asiantuntijoiden kanssa yhteistä tietämystä Amazonista. Lopputuloksena tässä opinnäytetyössä käytäisiin läpi kattavasti Amazonin tuomia mahdollisuuksia ja vaatimuksia, joka auttaisi yksiselitteisemmin avaamaan Amazonin monimutkaista pelikenttää ja selventäisi yrityksille ja yksilöille haasteet Amazonissa toimimiseen ilman aikaisempaa kokemusta. Opinnäytetyö on tehty toimeksiantona Amazoniin.fi-palvelulle, jotta työtä voisi hyödyntää selventämään Amazonissa tapahtuvaa kokonaisuutta palvelun tavoittelemalle kohdeyleisölle.

## 1.2 Työn toteutustapa

Amazonissa myyntiin liittyy kahdet tärkeät ohjeistukset, jotka ovat Amazonin omat säännöt ja kokemuksen mukana tuomat sääntöjen variaatiot (Välillä 2020). Näitä molempia ohjeistuksia seuraten työssä on panostettu juuri Amazonin suoriin ohjeisiin perehtymällä ja viittaamalla, sekä Amazonissa toimineille kokeneille ammattilaisille tehdyillä haastatteluilla, jotta työ saisi konkreettisemmän kuvan vaadituista asioista.

Työtä varten haastateltavana olivat Amazoniin.fi-palvelun toimitusjohtajan Jonne Välilän lisäksi Tomi Räsänen, Jasmin Kaila, Milja Merta ja Katariina Viirret. Heillä kaikilla on kokemusta kokonaisvaltaisesti Amazonista, jonka lisäksi jokaisella on omat erikoisalueensa, joiden avulla saa hyvinkin käytännönläheisiä ja tarkkoja neuvoja liittyen Amazonin toimintaan.



Välilä on opetellut koko Amazon-myyntin tyhjästä, joten hänelle on kertynyt valtavasti kokemusta kokonaisvaltaisesti Amazonin toimintaan liittyen. Monet oppi-rahatsaneena Välilä on auttanut monia, jotta muiden ei tarvitse tehdä samoja aloittelijan virheitä. Kokemus puhuu kuitenkin puolestaan ja Välilän nimi Amazoniin.fi-palvelun lisäksi ovat saaneet huomiota laajalti sekä sosiaalisessa mediassa, että isoja muita medialähteitä myöden.

Räsänen on toiminut neuvonantajana useille yrityksille liittyen erityisesti juridisen puolen seikkoihin. Kaila on toiminut yhdessä useiden eri yritysten kanssa, joiden kautta Amazonin säännöt ja sääntöjen ongelmat ovat tulleet erittäin tutuksi. Merta on kokenut myyjä ja hän on ollut vastuussa useiden eri tuotteiden julkaisusta ja myyntin parantamisesta. Viirret on markkinoinnin ammattilainen Amazonin alustalla.

### **1.3 Esimerkkikuvat ja -listaukset**

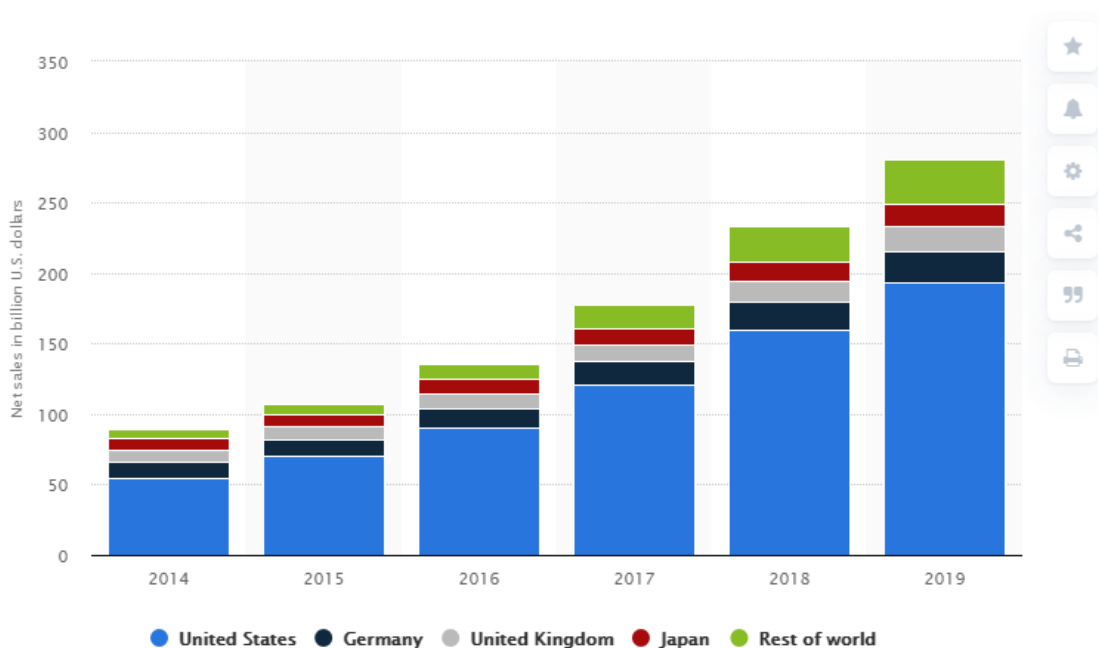
Opinnäytetyössä käytetyt esimerkkikuvat Amazonissa olevista kuvista ja listauksista on liitetty työhön havainnollistamistarkoituksessa. Kyseessä ei ole yhteistyö listausten omistajien kanssa, mainostusta kyseisille tuotteille, eikä tarkoituksena ole esittää esimerkkilistauksia negatiivisessa yhteydessä.

## 2 AMAZON

### 2.1 Mikä Amazon

Amazon on läntisen maailman verkkokauppajätti, jonka historiaan ja toimintaan liittyy useampi eri liiketoimintamalli (Kanter 2019). Selkeyden ja asiayhteyden vuoksi tässä opinnäytetyössä keskitytään ainoastaan Amazonin verkkokauppaan.

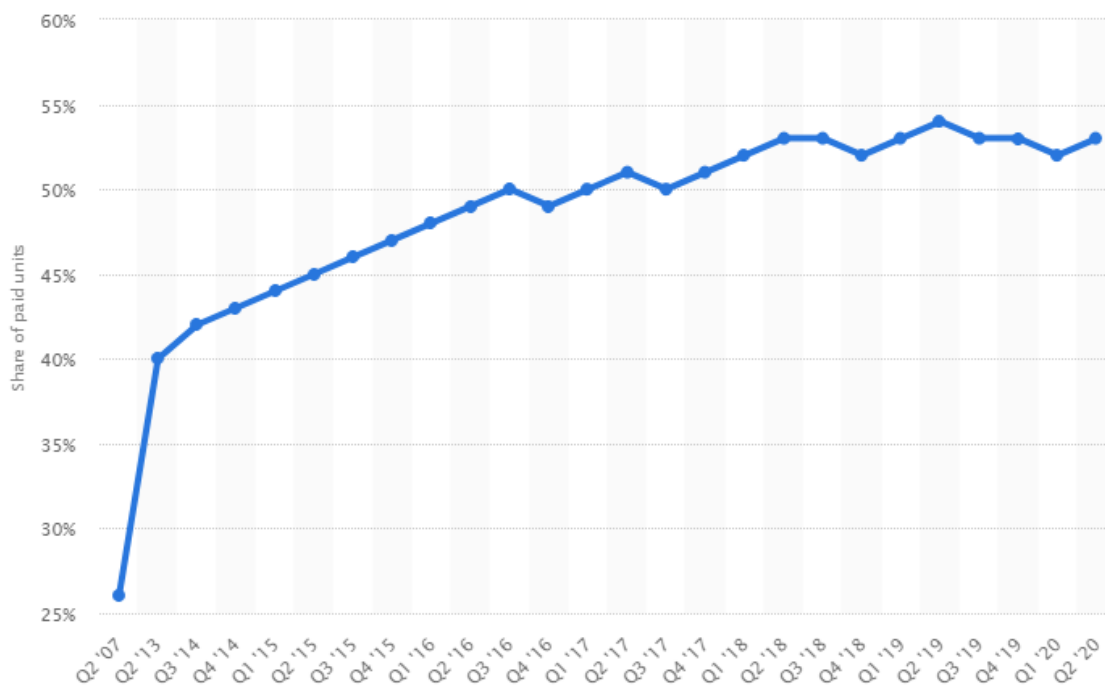
Amazon ansaitsee kaiken huomion, jota se on valtavalla koollaan saanut kerättyä. Se ottaa jalansijaa ja laajenee länsimaissa jatkuvasti vuodesta toiseen tasaisesti (kuvio 1). USA on luonnollisesti Amazonin isoin markkina ja siellä tapahtuva kasvu on helpoiten huomattavissa, mutta erityisen mielenkiintoista on se, että kasvua tapahtuu ihan jokaisessa markkinassa.



KUVIO 1. Annual net sales of Amazon in selected leading markets from 2014 to 2019 (Statista 2020).

Satojen miljardien dollarien myynti kansainvälisesti ja erityisesti USA:n markkinassa koostuu siis Amazonin omien myyntien lisäksi kolmannen osapuolen tekijöistä, eli ulkopuolisista myyjistä Amazonin verkkokaupassa. Tämä myyjä voi esi-

merkiksi olla minä, sinä tai esimerkiksi joku Suomalainen yritys. Itseasiassa suurin osa myynneistä Amazonin alustalla on kolmannen osapuolen myyjän (kuvio 2).



KUVIO 2. Percentage of paid units sold by third-party sellers on Amazon platform as of 2<sup>nd</sup> quarter 2020 (Statista 2020).

### 3 Markkinakartoitus

Amazonissa voi myydä valtavasti erilaisia tuotteita, mutta niiden kannattavuudessa on valtavasti eroja. Milja Merta on tehnyt useille sadoille tuotteille markkinatutkimuksia Amazonin eri markkinoissa ja hänellä on laaja käsitys eri tuotteiden mahdollisuuksista ja vaatimuksista Amazonissa. Hänen ammattitaitonsa avulla saamme paremman käsityksen siitä, millä tuotteella on järkevää edetä myymään Amazonissa.

#### 3.1 Sopivat tuotteet Amazoniin

Vaikka Amazonissa olisi jo myynnissä tuote tai sitä vastaava kilpailija, se ei tarkoita myynnin olevan kannattavaa. Satojen miljardien myynnit eivät ole tae siitä, että kaikkia tuotteita myydään paljon, vaan se jakautuu suosion mukaan suhteellisen rajusti. Suosituimpien tuotekategorioiden myynnit voivat olla yhteensä useita kymmeniä miljoonia ja vastaavasti vähemmän kysytyjen tuotteiden myynnit voivat olla vain paria tuhatta dollaria kuussa. Näistä syistä on erityisen tärkeää varmistaa tuotteiden kysyntä ja mahdollisuudet Amazonissa ennen, kuin päättää aloittaa myymisen. (Merta 2020)

Amazonin markkinatutkimus poikkeaa sen ulkopuolella tehdyistä tutkimuksista, sillä Amazonissa saavutettuun myyntiin ja menestykseen vaikuttaa useat tekijät, jotka ovat voimassa vain Amazonin omalla alustalla (Välilä 2020). Jos asiasta tietämättömänä tutkii Amazonin markkinoita, voi päätyä täysin väärään käsitykseen markkinan tilanteesta tuotteiden kohdalla. Tuotteita hakiessa Amazonissa ei välttämättä ensimmäisenä tule esille parhaat tuotteet, vaan ne voivat esimerkiksi olla ostettuja näyttöjä (kuva 1). Tästä esimerkkinä pelituolit, joiden neljä ensimmäistä tuotetta ovat kaikki sponsoroituja, eli mainostamalla paikkansa saaneet tuotteet, joka ei kerro mitään niiden suosiosta.

The screenshot shows an Amazon search results page for "gaming chair". The search bar at the top contains "gaming chair" and shows "1-48 of over 1,000 results for 'gaming chair'". The page is sorted by "Featured". On the left, there are filters for Amazon Prime, delivery day, free shipping, and department. The main content area displays several gaming chair products, including GTRACING and Dowinx models, with their prices and ratings. The page is sorted by "Featured".

KUVA 1. Ensimmäiset neljä hakutulosta pelituolille Amazonissa (Amazon7 2020).

Jos markkinoita haluaa selvittää etukäteen, eikä siihen itsellä ole taitoa tai resursseja, voi kääntyä ammattilaisen puoleen. Esimerkiksi Amazoniin.fi-palvelun markkinakatsauksissa ammattilainen perehtyy tuotteen kysyntään, tarjontaan, katemahdollisuuksiin ja kilpailutilanteeseen apuohjelmien ja kokemuksen tuoman varmuuden kanssa (Välilä 2020).

### 3.1.1 Apuohjelmat

Amazon antaa hyvin vähän tietoja sen alustalla toimivista henkilöistä, heidän toiminnastaan ja eri tuotteista. Jotta informaation niukkuutta pystyttäisiin kompensimaan, Amazonilta saatavaa dataa on tehty tulkitsemaan useita eri ohjelmia, joiden avulla myyjät pyrkivät parantamaan mahdollisuuksiaan Amazonissa. Kaksi esimerkkiä hyvistä datan tulkitsemiseen käytetyistä ohjelmista on Helium 10 ja Seller App (FeedbackExpress 2020).

Suurin osa näistä apuohjelmista on kaikkien käytettävissä. Osa ilmaiseksi, osa maksaa ja osassa maksaa vain lisäominaisuudet. Kaikilla lisäominaisuuksilla voi saada valtavan määrän dataa haluamistaan tuotteista, kategorioista tai hakusa-

noista. Vaikka näiden apuohjelmien toiminta perustuu oikeaan dataan ja osa ohjelmista on todistetusti hyvinkin tarkkoja antamansa datan kanssa, se ei mitenkään riitä kokonaisvaltaiseen käsitykseen markkinan tilanteesta (Merta 2020).

### 3.2 Kielletyt tuotteet Amazonissa

Amazon listaa omilla sivuillaan kategoriat, joiden tuotteiden myyminen on joko kiellettyä tai vaatii erityisiä lupia (Amazon22 2020). Lista vaihtelee markkinakohtaisesti. Tämän Amazonin oman listan avulla voisi kuvitella, ettei näiden kategorioiden ulkopuolelle kuuluvien tuotteiden myyminen edellyttäisi lupia tai olisi kiellettyä. Totuus on kuitenkin täysin päinvastainen. Jasmin Kaila on kokenut Amazon-ammattilainen ja hänellä on kertomansa mukaan ollut enemmän kuin tarpeeksi ongelmia Amazonin kategorioiden kanssa.

Amazon-piireissä on yleisesti tiedossa se, ettei Amazon noudata omia ohjeitaan ollenkaan. Ongelmia tulee tyhjästä ja ne tulevat aina huonoimmassa mahdollisessa kohtaa, kuten vasta tuotteiden saavuttua Amazonin varastolle. Tuotteen listaus saatetaan sulkea milloin tahansa ja Amazon voi vaatia todistuksia tuotteesta ja lupaa ylipäättään myydä jossakin alakategoriassa. Nämä asiat eivät selviä, jos luottaa vain Amazonin suoraan antamiin ohjeistuksiin. (Kaila 2020)

Oman ohjeistuksensa tueksi Amazon vaatii käytännössä aina paikallisten lakien ja säännösten noudattamista, mikä on erityisen ymmärrettävää Amazonin kannalta, sillä Amazonia on jatkuvasti haastettu oikeuteen sen alustalla myytävien tuotteiden osalta. Tämä on vain yksi keino siirtää vastuuta kolmannen osapuolen myyjille Amazonin harteilta. Amazon tuo tämän vaatimuksen esille monissa eri paikoissa, kuten lääkinnällisiä laitteita koskevassa artikkelissa (Amazon19 2020).

## 4 LOGISTIIKKA JA KANNATTAVUUS

### 4.1 Kannattavuuden laskeminen Amazonissa

Amazonin kautta kansainvälisen myynnin aloittaminen on helppoa verrattuna moneen muuhun kanavaan, mutta se tuo silti omat kustannuksensa. Amazonissa myyminen maksaa tuotteen koon ja kategorian mukaan, myyjätilin tilauksen mukaan, sekä muiden vähemmän merkitsevien asioiden mukaan. Näiden laske- miseksi Amazonilla on tehtynä omat sivut (Amazon17 2020). Kulut ovat markki- nakohtaiset ja ne on syytä tarkistaa jokaista markkinaa kohden erikseen.

Amazonissa tuotteille tulee mahdollisia lisäkuluja niissä olevien puutteiden vuoksi, palautusten takia tai muita käytännön kuluja, jotka vaivaavat Amazonia turhaan. Vaikka Amazonin vaatimukset tuotteille ja käytännöille ovat ongelmalli- set ja hetkittäin erittäin tarkat, niiden noudattamatta jättämisen voi aiheuttaa pal- jon lisäkuluja ja mahdollisesti myös muita ongelmia. Jos tuotteesta on tiedossa tarkat mitat ja tuote on hyväksytty kaikin mahdollisin tavoin, niin Amazonin anta- mat laskelmat ovat usein hyvin lähellä totuutta. (Kaila 2020)

Siitä syystä, että Amazon vaatii noudattamaan paikallisia lakeja, on hyvä tuntea oma tuote ja siihen liittyvät vaatimukset kohdemaassa. Esimerkiksi ruokatuottei- siin liittyy valtavasti vaatimuksia USA:ssa, sillä FDA (Food and Drug Administra- tion) valvoo siellä toimintaa (Amazon6 2020). Euroopassa FDA ei vaikuta ollen- kaan, vaan Euroopan omat ohjeistukset määräävät myyntiin liittyvissä asioissa.

#### 4.1.1 Markkinan valinta

Kannattavuuden laskemisen ja markkinakartoituksen avulla on mahdollista sel- vittää eri syitä ja mahdollisuuksia, joiden perusteella voi valita kohdemaan Ama- zon-markkinalle. Joillekin voi olla helpompaa noudattaa Euroopan säännöksiä ja mahdoton USA:n säädöksiä, jolloin UK:n tai Saksan markkina on hyvä mahdolli- suus. Vastaavasti toisella tuotteella voi olla valtavasti enemmän kysyntää Ameri- kassa, jolloin isompaa voittoa lähtee tavoittelemaan USA:n Amazoniin.

Amazoniin.fi-palvelu auttaa aina yhdessä asiakkaan kanssa päättämään kaikista halutuista ja potentiaalisista markkinoista ne parhaat. Kyseessä ei ole normaalia riskinhallintaa ja mahdollisuuksien kartoittamista haastavampaa analyysiä. (Välillä 2020)

## **4.2 Logistiikkavaihtoehdot**

Yksi iso asia tuotteen myyntiin ja siihen liittyvään logistiikkaan on valinta FBA:n ja FBM:n väliltä. Kyseessä on siis lähinnä päätös siitä, kuka varastoi ja kuljettaa tuotteet loppuasiakkaalle ja kuka on päävastuussa asiakaspalvelusta. Luonnollisesti helppous viehättää ja suurin osa valitseekin FBA:n. (Jungle-Scout 2020)

### **4.2.1 FBA-malli**

FBA edustaa sitä, mitä yleisesti pidetään Amazonin toimintana. Myyjä pakkaa ja lähettää tuotteensa Amazonin varastolle. Varastolla tuotteet uudelleenpakataan tai valmistellaan tarpeiden mukaan. Tuotteet lähetetään joko yhdelle varastolle, josta ne voi levittää useampaan eri varastoon, tai sitten ne lähetetään suoraan useampaan eri osoitteeseen. Tilausten saavuttua Amazon itse kuljettaa tuotteet loppuasiakkaalle sovittujen tilausehtojen mukaisesti ja hoitaa asiakaspalvelun. Tämä kaikki tietysti maksaa oman osuutensa. (Amazon23 2020)

FBA-malli on lähtökohtaisesti parempi, sillä se helpottaa käytännön toimia paljon ja Amazon suosii sitä itse rahojen toivossa. Niin kauan kuin tuotteet ovat tarpeeksi pieniä, eli hyvin syliin mahtuvia, ei Amazonin kustannukset ole kauhean isot. Sen sijaan tuolia tai pöytää myytäessä on syytä tarkasti laskea ero oman toimituksen ja Amazonin FBA:n hintojen välillä. (Merta 2020)

Amazon on ahne ja muiden toimintojensa tavoin se suosii FBA:ta FBM:n sijasta, sillä se saa itse rahaa tuotteiden pyöriessä omien varastojen kautta. Tästä samasta syystä on olemassa pieniä ongelmia, jotka eivät suoraan estä, mutta hankaloittavat itse toimitettujen tuotteiden käytäntöä. (Välillä 2020)



#### 4.2.2 FBM

FBM tarkoittaa siis logistiikan itse järjestämistä myydylle tuotteille, sekä tuotteiden varastointia omakustanteisesti ilman Amazonin varastoja. Lisäksi tuotteisiin kuuluva asiakaspalvelu on hoidettava. (Sellerapp 2020) Tuotteet on toimitettava itse tai yhteistyökumppanin avulla loppuasiakkaalle, mutta sitä hankaloittaa tärkeiden tietojen puuttuminen, kuten puhelinnumeron tai sähköpostin olemassaolo. Tuote siis pitää toimittaa asiakkaan toivomaan paikkaan, mutta yhteyttä häneen ei pysty ottamaan, sillä Amazon ei anna näitä tietoja asiakkaasta myyjälle. (Kaila 2020)

Asiakaspalvelua hankaloittaa se, että kielen on oltava Amazon-markkinan maan mukainen. Mikäli toimii myyjänä siis Saksassa, on asiakaspalvelu annettava saksan kielellä. Vastaavasti Espanjan markkinassa, asiakaspalvelu on hoidettava espanjaksi. (Amazon18 2020)

## 5 AMAZON-MYYNNIN ALOITTAMINEN

Itse tilin käynnistäminen ja myymisen aloittaminen Amazonissa on päämäärästä riippuen joko suhteellisen vaivatonta tai sitten iso projekti, joka vaatii paperisotaa ja selvittelyä. Erityisesti veroasiat hämmentävät Amazon-myyjiä reilusti. Tomi Räsänen on toiminut neuvonantajana Amazon-myyjille toiminnallisiin juttuihin liittyen, sekä veroasioissa.

### 5.1 Ennakointi kohdemaan veroihin ja säännöksiin

Amazon toimii laajalti ympäri maailmaa ja sen avulla on mahdollista laajentaa liiketoimintaa kansainväliseksi mahdollisesti helpommin, kuin se onnistuisi jotain toista kautta. Tämä ei kuitenkaan mahdollista muiden maiden lakien ja säädösten noudattamatta jättämistä. Amazonin vaatimus kohdemaan lakien noudattamisesta on hyvin laaja ja epäselvä. Tästä syystä myyjän kannattaa perehtyä kohdemaahan ennen sinne menemistä. (Räsänen 2020)

Kuten Suomessakin toimiessa, paikallisten turvallisuussäädösten, vakuutusten ja verojen hoitaminen on syytä hoitaa kunnolla, jotta liiketoiminta ei joudu vahingossa ongelmiin sääntöjen oikomisen vuoksi. (Välilä 2020) Erityisesti verot kannattaa hoitaa kunnolla. Amazon pitää niistä pitkälti huolen itse ja vaatii myyjää toimittamaan vaadittuja tietoja, mutta Amazoniin ei ole täysi luottaminen. Esimerkiksi Amazonin ehdottamien yhteistyökumppanien kautta veronumeron hankkiminen Saksaan, voi johtaa oikeudellisiin toimiin sinua kohtaan. (Räsänen 2020)

Euroopassa toimiessa on hoidettava arvonlisävero (European Commission 2020), ja USA:ssa on huolehdittava sales tax eli liikevaihtoveron hoitamisesta (Investopedia 2020). Lisäksi muut mahdolliset maksut on otettava huomioon, kuten esimerkiksi tullit tai maakohtaiset aihekohtaiset kulut, kuten pakkausmateriaaliin tai kierrätykseen liittyen. Arvonlisäveronumeron hankkiminen joihinkin maihin saattaa kestää kuukausia ja se saattaa vaatia toimimista maan kielellä tai jopa vierailua kyseisessä maassa, eli suositeltavaa on hoitaa veroasiat ammattilaisen kanssa (Räsänen 2020).

Joihinkin lakeihin liittyen Amazon ohjeistaa paremmin kuin toisiin. Esimerkiksi terveydellisiin laitteisiin ja apuvälineisiin Amazon antaa USA:n puolella huomattavan määrän ohjeistusta ja linkkejä ulkoisiin lähteisiin (Amazon19 2020). Vaikka Amazonin antama informaatio olisikin kattava ja jopa vaativa, on syytä aina tarkistaa paikalliset lait liittyen omaan tuotteeseen, sillä Amazon vetoaa aina siihen velvollisuuteen myös.

## **5.2 Tilin valinta**

Jos Amazon-liiketoimintasi on hyvin pientä, eli käytännössä yksilötasolla alle 40 tuotteen myymistä kuukausitasolla, on valintasi silloin individuaalinen tili. Käytännössä siis jokaisen yrityksen tulee valita Professional-tili, sillä se avaa mahdollisuudet kunnan toimimiseen Amazonin alustalla. (Amazon17 2020)

## **5.3 Yrityksen tiedot**

Amazon vaatii yrityksesi tietoja tilin perustamista varten. Tämä vaatii foorumeilla hämmennystä herättäneen pankin lausunnon esittämistä. Kaiken soittamisen, tulostamisen ja liitteiden lähettämisen lisäksi aikaa tietysti menee reilusti, sillä Amazon ei luonnollisesti ole liikkeissään kauhean nopea. On syytä varmistaa tietojen pitävyyys ennen niiden lähettämistä, sillä kuukauden odottelun jälkeen on ikävää lähettää korjatut tiedot uudelleen tarkistettavaksi toiseksi kuukaudeksi pienen virheen takia. (Välilä 2020)

Myyntitilillä voi olla muitakin käyttäjiä, kuin yrityksen omistaja tai muita työntekijöitä. Tämä saattaa vaatia jokaisen henkilön tunnistautumista passin ja virallisen dokumentin myötä, mutta lopputuloksena on paremmin operoitu myyntitili. (Räsänen 2020) Käyttöoikeuksien tarkistaminen ja säätely on tietysti suotavaa, koska Amazonin myyntitilin kautta pystyy muutamalla klikkauksella tekemään vahingossa valtavaa vahinkoa, kuten esimerkiksi tuotteen hinnan laskemista, mainosbudjettien muuttamista tai yrityksen tarkkojen tietojen tarkastelua.

## 6 TUOTTEEN LISTAUS

Tuotteen listaaminen, eli myyntiin laittaminen Amazonin alustalle on jälleen yksi niistä prosesseista, jotka voivat valmistua muutamassa minuutissa, tai sitten se kestää viikkoja ja tuhansia euroja. Tarvittuja tietoja tuotteen listaamiseen voi tarkastella etukäteen, kun listauksen tekemisen aloittaa myyjätilillä, mutta näiden tietojen lisäksi on tärkeää huolehtia tuotteeseen liittyvistä luvista etukäteen (Kaila 2020).

### 6.1 Vaaditut tuotetiedot

Amazonin tarvitsemat tiedot tuotteesta riippuvat täysin siitä, mikä tuote on kyseessä ja minkä kategorian alle se listataan. Osalle tuotteista tarvitaan kokoon, materiaaliin, väriin, määrään, ainesosiin tai muihin vastaaviin kohtiin pakolliset tiedot, mutta osaan ei. Universaalisti kaikkiin tuotteisiin tarvitaan kuitenkin sen viivakoodinumero ja listattavan brändin nimi. (Merta 2020) Amazon ohjeistaa viivakoodiin ja brändiin liittyen erikseen tarkemmat säännöt.

#### 6.1.1 Tuotteen viivakoodi

Tuotteessa tai sen paketissa ei välttämättä tarvitse olla konkreettista viivakoodia, kun sen lähettää Amazonin varastolle, mutta tuotteelle pitää olla hankittuna virallinen koodi. Näitä koodityylejä ovat GCID, UPC, EAN, JAN ja ISBN. Jotta Amazonissa säästyisi ongelmilta, on syytä hoitaa nämäkin kunnolla. Suomessa toimiva GS1 Finland on virallinen toimija, jonka kautta yritys voi hankkia viivakoodit tuotteilleen (GS1 Finland 2020). Tuote tarvitsee kuitenkin viivakoodin Amazonin varastolla. Viivakoodi voi tuotteesta riippuen olla myyjän oma tai Amazonin antama. Jos tuotetta myy valmistajan viivakoodilla, tuotteessa on oltava viivakoodi myös sen konkreettisessa viivakoodimuodossa, eli pelkästään tuotteen EAN-koodi ei riitä (Amazon5 2020). Sen sijaan Amazonin omalla viivakoodilla tuote vain tarroitetaan ja valmistajan omaa viivakoodia ei tarvita konkreettisesti, mutta sen koodi tarvitaan listausvaiheessa (Merta 2020). Viivakoodeihin liittyy paljon

pieniä säädöksiä, jotka kannattaa tarkistaa huolella. Puutteelliset tiedot tai tarroitus tuotteessa voi johtaa ongelmiin ja kustannuksiin (Amazon5 2020).

### 6.1.2 Brändinimi

Amazon on muuttanut myös brändeihin liittyvää säädäntöään vuoden sisällä. Ennen listatut brändit pystyivät olemaan melkein mitä tahansa, mutta läpinäkyvyyden ja turvallisuuden lisäämiseksi Amazon muutti käytäntöjään ja vaatii huomattavia tarkistusmenetelmiä brändien listaamiseksi nykyään. Tämä saattaa hankaloittaa tuotteiden listaamista paljonkin, vaikka tuote olisi aito, brändi olisi aito ja toiminta olisi muutenkin kunnossa. (Kaila 2020)

Amazon ohjeistaa omilla sivuillaan tarkemmin sen ideologiaa brändeistä ja toimista brändien suhteen (Amazon1 2020). Todellisuudessa brändin suhteen kannattaa vain varmistaa, että tuotteissa tai niiden paketeissa lukee selvästi brändin nimi. Tällöin brändin hyväksyminen onnistuu helpohkosti Amazonin myyntitilin kautta otetulla yhteyspyynnöllä asiakaspalveluun. (Välilä 2020)

## 6.2 Turvallisuustiedot

Amazon on tarkka siitä, ettei sen varastolle päädy väärin käsiteltynä vaarallisia tuotteita ja ettei ainakaan loppuasiakkaalle päädy millään tavalla ongelmallisia tuotteita. Pääsääntöisesti potentiaalisesti vaaralliset tuotteet tutkitaan Amazonilla tuotteen käyttöturvallisuustiedotteen, eli SDS-dokumentin (Safety Data Sheet) avulla (Amazon4 2020). Välilän (Välilä 2020) mukaan suomalaiset yritykset ovat tietoisia tästä käyttöturvallisuustiedotteesta, mutta joihinkin tuotteisiin sitä ei esimerkiksi Suomessa vaadita, vaikka Amazon sitä vaatisi. Amazonin vaatimukset ovat kuitenkin pakollisia, eikä jonkun dokumentin puuttumista voi perustella muissa maissa pätevien säädösten perusteella.

Myös paristoja ja akkuja koskien Amazon vaatii lisätietoja. Erityisesti tämä koskee litiumparistoja (Amazon21 2020). Akkujen tai paristojen kohdalla on hyvä olla

kokonaisvaltaisesti tiedossa niiden tiedot, kuten tehokkuudesta ja litiumin määrästä. Akkujen kohdalla helpoin tapa ratkaista ongelma on lisätä tuotteen akun oma käyttöturvallisuustiedote Amazonin tutkittavaksi. (Merta 2020)

Edellä mainittujen tietojen lisäksi monet eri tuotteet ja niiden kategoriat vaativat huomattavan määrän lisätietoa tuotteista ja niiden toiminnasta. Esimerkiksi ruokatuotteet pitää olla tietyllä tavalla tarroitettuja (Amazon6 2020) tai käyttöohjeet pitää olla useissa eri tuotteissa ja vielä kohdemaan kielellä (Amazon18 2020). Etukäteen tuotteen vaatimukseen perehtyminen on siis käytännössä pakollista, sillä eri vaatimusten puuttuminen voi pitkittää myynnin aloittamista tai kokonaan estää tuotteen myynnin Amazonin alustalla.

### 6.3 Tuotekuvat

Amazon vaatii tuotekuvilta tiettyjen sääntöjen noudattamista, liittyen niiden tekniisiin tietoihin ja kuvien sisältöön (Amazon20 2020). Amazonissa olevia tuotteita selatessa huomaa kuitenkin nopeasti, että kuvaohjeistusten noudattaminen on ennemmin poikkeus kuin sääntö. Monesti ensimmäinen sääntöjen vastainen kuva on jo pääkuva, jossa tuote on käytössä luonnollisessa ympäristössä (kuva 2). Amazonin vaatimusten mukaan pääkuvan tulee olla täysin valkoisella taustalla. Toinen erittäin paljon rikottu sääntö on tekstin lisääminen kuviin. Tekstit antavat huomattavasti lisäarvoa asiakkaalle ja niillä voi havainnollistaa asioita paremmin (kuva 3), mutta Amazon ei silti sitä hyväksy. Kiellosta huolimatta kuvissa on usein tekstejä ja Amazon ei selvästi panosta näiden kuvien poistamiseen, sillä Amazonia selaamalla tulee vastaan lähes enemmän tekstillisiä kuvia kuin kuvia ilman havainnollistavia tekstejä.

**Best Lights**

Jul 23, 2020 - 5 Recommendations

There are so many lighting options from white to RGB, and string to curtain types, that choosing the best lights for a particular space can actually be quite difficult. Top-notch lighting sets offer several brightness settings, match the color and style of a space, and won't break the bank.

[Read full article](#)

**Top Pick**

Full Lighted Covering with Many Modes



Twinkle Star 300 LED Window Curtain String Light Wedding Party...

★★★★☆ ~ 27,410

\$17.99

Meant to hang with curtains, these string lights give off a warm glow. They look fantastic and en...

**Most Versatile**

Extra-Long Multi-Mode Light Array



Twinkle Star 200 LED 66 FT Copper String Lights Fairy String Lights 8...

★★★★☆ ~ 5,660

\$11.99

This set of string lights stretches for 66ft, offering coverage for a pretty extensive area. The ...

**Runner Up**

2 LED Set with IR Controller Remote



DAYBETTER Led Strip Lights 32.8ft 10m with 44 Keys IR Remote and 1...

★★★★☆ ~ 47,898

This kit includes 2 LED light strips, a 44-key IR controller remote, and an RGB controller box. B...



MagiCtec 300 LED Curtain String Light, 8 Lighting Modes Fairy Twinkle String Lights Wedding Party Home Garden Bedroom Outdoor Indoor...

★★★★☆ ~ 2,588

\$14.06 ~~\$46.99~~

Ships to Finland  
More Buying Choices  
\$12.94 (6 used & new offers)



65.6ft Led Strip Lights, Tenmiro Ultra-Long RGB LED Lights Strip 5050 LED Tape Lights Flexible Color Changing LED Lights with 44 Keys I...

★★★★☆ ~ 2,250

\$33.99

Save 15% with coupon  
Ships to Finland  
In stock on October 11, 2020.



Lepro 50ft LED Strip Lights, Ultra-Long RGB 5050 LED Strips with Remote Controller and Fixing Clips, Color Changing Tape Light with 12...

★★★★☆ ~ 2,730

\$40.99

Ships to Finland  
More Buying Choices  
\$37.71 (5 used & new offers)



33 FT 100 LED Globe Ball String Lights, Fairy String Lights Plug in, 8 Modes with Remote, Decor for Indoor Outdoor Party Wedding Christmas...

★★★★☆ ~ 2,550

\$15.99

Ships to Finland

KUVA 2. Pääkuvia Amazonin sivulla, jotka eivät ole sääntöjen mukaisia, mutta Amazon silti hyväksyy ne (Amazon8 2020).



KUVA 3. Tuotekuvassa havainnollistavaa tekstiä (Amazon10 2020).

Katariina Viirret on kokenut toimija Amazon-myyntiin parissa. Erityisesti hän on ollut mukana suunnittelemassa ja toteuttamassa tuotekuvia tuotteille Amazoniin. Hänen mukaansa ei Amazonin ohjeistusta kuvista kannata ottaa liian kirjaimellisesti, sillä niin toimimalla jää alakynteen kilpailijoita vastaan. Tylsät ja pelkistetyt kuvat ovat sääntöjen mukaisia, mutta ne eivät herätä millään tavalla samoja tunteuksia asiakkaissa, jotka selaavat kilpailevien tuotteiden visuaalisesti näyttävämpiä kuvia. (Viirret 2020)

Amazonissa on tyypillisesti mahdollisuus käyttää seitsemää tuotekuvaa, joista yksi voi olla video. Useammalla tuotekuvalla voi helposti lisätä tuotelistauksen sisältämää informaatiota, sillä myös tuotetekstien pituuden ovat rajattuja (Kaila 2020). Eron kuvia hyödyntäneen listauksen (kuva 4), ja kuvat hyödyntämättä jättäneen listauksen (kuva 5) välillä on selvästi nähtävissä.



KUVA 4. Tuotelistaus, jossa kaikki kuvapaikat on hyödynnetty (Amazon15 2020).





KUVA 5. Tuotelistaus, jossa on vain pääkuva ilman kuutta muuta kuvaa (Amazon11 2020).

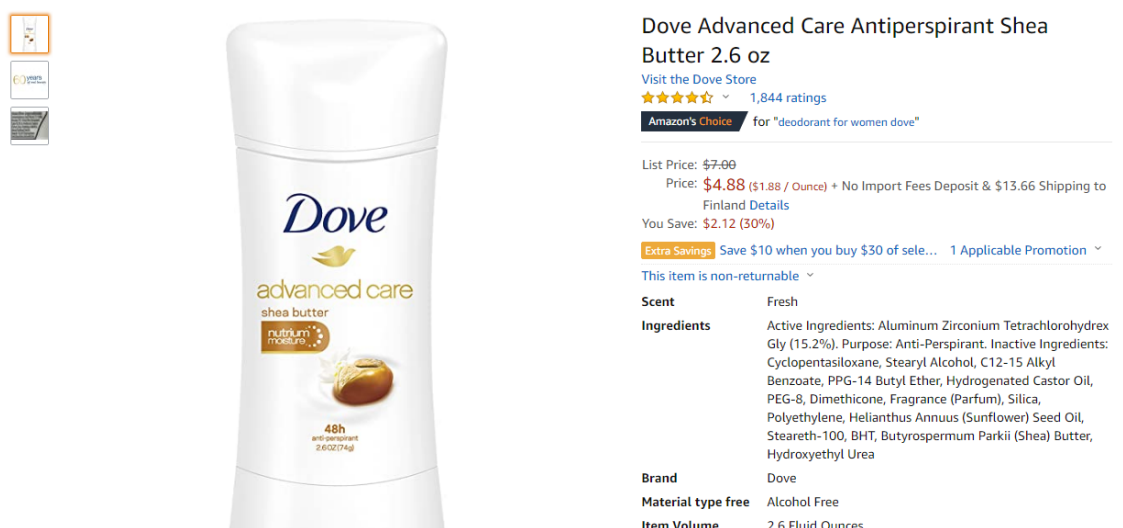
Verkkokaupassa asiakkaan ei ole mahdollista hypistellä tuotetta kuten kivijalkaliikkeessä voisi tehdä, joten kuvien vaikutus ja informaation laajuus korostuu. Esimerkiksi jos asiakas ei voi nähdä tuotteen toista puolta ollenkaan, voi se pelkästään riittää asiakkaan tekemättömään ostopäätökseen. Hyvät tuotekuvat voivat lisätä laatumielikuvaa tuotteesta niin paljon, että se näkyy konkreettisesti tuotteen myynnissä. Vätilä sai kaksinkertaistettua yhden tuotteen kuukausimyyntin vain parantamalla sen tuotekuvat kuvaamaan paremmin sen ominaisuuksia ja vastaamaan paremmin asiakkaille heränneisiin kysymyksiin tuotteesta (Vätilä 2020).

#### 6.4 Tuotekuvaus ja otsikointi

Tuotelistaukseen kuuluu tuotekuvien ja sen perustietojen lisäksi otsikko, tuotekuvaus ja niin sanotut "bullet pointit". Otsikointi ja tuotekuvaus Amazonissa poikkeaa normaalista verkkokaupasta, sillä samalla sivustolla myyvien kilpailijoiden kanssa pitää kilpailla sekä tuotetietojen laajuudesta, tuotteen metatietojen käytön määrästä hakutulosten optimoimiseksi, että visuaalisen houkuttelevuuden maksimoimiseksi (Vätilä 2020).

## 6.4.1 Otsikko

Vaikka selkeä tuotteen otsikointi (kuva 6) voisi joissain tapauksissa olla parempi, niin Amazonissa tyypillisesti käytetään hakusanoilla täytettyjä otsikoita (kuva 7) ja luotetaan enemmän asiakkaan tekemän ostopäätöksen kuvien ja muiden tuotetietojen perusteella.



**Dove Advanced Care Antiperspirant Shea Butter 2.6 oz**

Visit the Dove Store  
 ★★★★★ 1,844 ratings  
 Amazon's Choice for "deodorant for women dove"

List Price: \$7.00  
 Price: **\$4.88** (\$1.88 / Ounce) + No Import Fees Deposit & \$13.66 Shipping to Finland Details  
 You Save: \$2.12 (30%)

**Extra Savings** Save \$10 when you buy \$30 of sele... 1 Applicable Promotion

This item is non-returnable

**Scent** Fresh

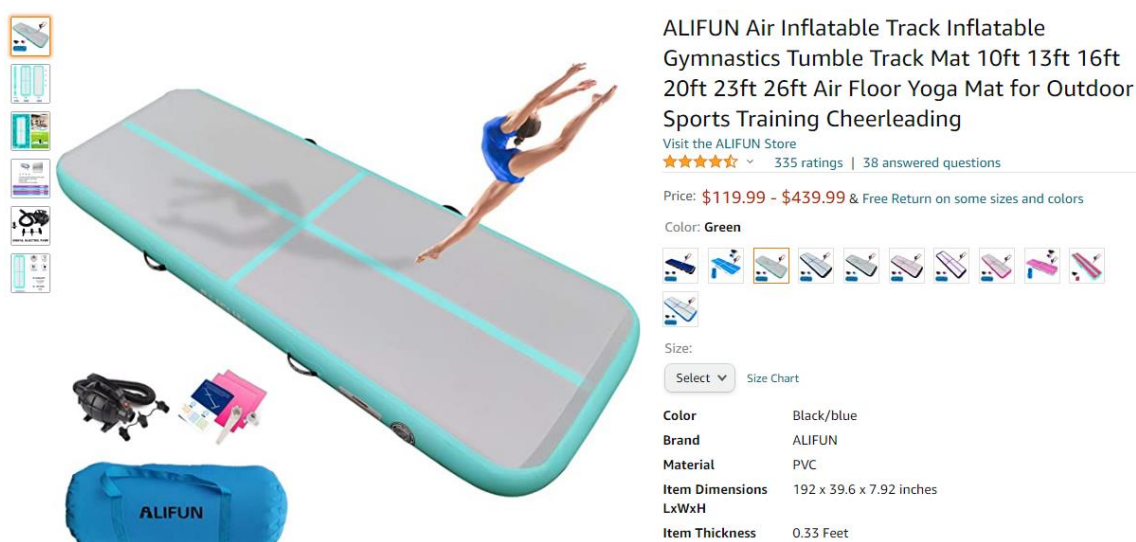
**Ingredients** Active Ingredients: Aluminum Zirconium Tetrachlorohydrate Gly (15.2%), Purpose: Anti-Perspirant. Inactive Ingredients: Cyclopentasiloxane, Stearyl Alcohol, C12-15 Alkyl Benzoate, PPG-14 Butyl Ether, Hydrogenated Castor Oil, PEG-8, Dimethicone, Fragrance (Parfum), Silica, Polyethylene, Helianthus Annuus (Sunflower) Seed Oil, Steareth-100, BHT, Butyrospermum Parkii (Shea) Butter, Hydroxyethyl Urea

**Brand** Dove

**Material type free** Alcohol Free

**Item Volume** 2.6 Fluid Ounces

KUVA 6. Selkeä ja yksinkertaisempi otsikointi tuotteella (Amazon12 2020).



**ALIFUN Air Inflatable Track Inflatable Gymnastics Tumble Track Mat 10ft 13ft 16ft 20ft 23ft 26ft Air Floor Yoga Mat for Outdoor Sports Training Cheerleading**

Visit the ALIFUN Store  
 ★★★★★ 335 ratings | 38 answered questions

Price: **\$119.99 - \$439.99** & Free Return on some sizes and colors

Color: **Green**

Size: Select Size Chart

**Color** Black/blue

**Brand** ALIFUN

**Material** PVC

**Item Dimensions** 192 x 39.6 x 7.92 inches LxWxH

**Item Thickness** 0.33 Feet

KUVA 7. Hakusanaoptimoitu otsikko listauksella (Amazon9 2020).

Kevin David väittää Zon ninja -kurssillaan tuoteotsikon olevan jopa tärkein kohta metatiedoille tuotehaun kannalta (David 2020). Näitä tietoja ei voi mitenkään varmistaa, sillä kyseessä ei ole tieto, jota Amazon jakaisi mitenkään eteenpäin. Yleisesti Davidin väitteeseen kuitenkin uskotaan ja sen voi nähdä myös tutkimalla

listauksia, jotka eivät niinkään panosta metatietoihin listausten muissa osioissa otsikon lisäksi (Merta 2020).

#### **6.4.2 Bullet pointit ja tuotekuvaus**

Tuotteeseen liittyvät ominaisuudet, käyttötarkoitukset ja pakollisia tuotetietoja tukevat lisätiedot kirjoitetaan listaukselle kuuluviin bullet pointteihin ja tuotekuvaukseen. Tavallaan näihin kohtiin ei liity mitään pakotteita, mutta on pari huomioitavaa asiaa. Mobiililaitteella selatessa tuotekuvauksen paikka vaihtuu, jolloin se tulee ennen bullet pointteja, kun tietokoneella selatessa taas asia on toisinpäin. Jos tuotteen ominaisuuksia ei halua kirjoittaa kahteen kertaan, pitää myyjän päättää tietojen sijoittelun priorisoinnista listaukselle. Lisäksi listauksen visuaaliseen ilmeeseen voi vaikuttaa esimerkiksi emojiilla (kuva 8), lihavoimalla tekstiä tai käyttämällä erikoismerkkejä kiinnittämään asiakkaan huomion. Myös tuotekuvaukseen voi panostaa aivan uudella tavalla, jos tilillä siihen on mahdollisuus. Käytännössä koko tuotekuvauksen voi tehdä verkkosivujen tyylistä kuvilla, jolloin se korvaa tyypillisen tekstin tuotetiedoissa (kuva 9).



**TORRAS Diamonds Hard Designed for iPhone 11 Pro Screen Protector iPhone X Screen Protector iPhone XS Screen Protector, [Military Grade Shatterproof] [Eye Protection] Tempered Glass Film Clear-2 Pack**

Visit the TORRAS Store  
 ★★★★★ 1,286 ratings | 28 answered questions  
**Amazon's Choice** for "torras iphone 11 pro screen protector"

**Price:** \$19.99 FREE Shipping on orders over \$25.00 shipped by Amazon or get **Fast, Free Shipping** with Amazon Prime & FREE Returns

Get \$60 off instantly: Pay \$0.00 upon approval for the Amazon Rewards Visa Card. No annual fee.

Available at a lower price from other sellers that may not offer free Prime shipping.

**Extra Savings** Promotion Available. 1 Applicable Promotion

Returnable until Jan 31, 2021

<b>Screen Surface</b>	Smooth
<b>Description</b>	
<b>Material</b>	Tempered glass
<b>Display Size</b>	5.8 Inches
<b>Compatible Devices</b>	iPhone 11 pro, iphone xs, Iphone x, Apple iphone 11 pro, Apple Iphone xs, Apple iphone x
<b>Compatible Phone Models</b>	iPhone 11 pro, iPhone XS, iPhone X, iPhone 10, iPhone 10s

Roll over image to zoom in

#### About this item

- ◆ [Extreme Shatter Protection] Reinforced with 9H rated hardness, iPhone x screen protector tempered glass adopted undergoes an ion exchange tempering process provide up to 5x greater scratch resistance and effectively protect entire phone screen from drops and impact
- ◆ [Seamless Look & Crystal Clear] Unique edge-to-edge design with a black border that mimics the original iPhone design for a seamless look show off the iPhone clear screen feel like the bare screen, sensitive 3D sensitive touch bring smooth video playing and gaming
- ◆ [TOP Quality & Smooth Feeling] Specifically adopt high-grade Germany imported tempered glass strongly protect your expensive iPhone from cracks and scratch, coated with the newest hydrophobic and oleophobic layers protect against smudge and fingerprints, keep your phone brand new
- ◆ [Super-Easy Installation] Features an easy-to-use auto-alignment installation kit for stress-free application, customized scraper helps to remove bubbles, any unexpected problem during the installation, please feel free to contact us for the brand new replacement
- ◆❤❤ [Lifetime Guarantee] A free replacement or refund is promised if you have any unexpected installation issues. Welcome to contact us at any time for a warranty about iPhone 11 pro glass screen protector, iPhone xs glass screen protector, iPhone xs glass screen protector, iPhone xs screen protector tempered glass, iPhone 11 pro screen protector tempered glass

KUVA 8. Listauksessa on käytetty visuaalisesti hyödyksi emojiä (Amazon16 2020).

#### Product Description



**FBSPORT**  
AIR TRACK MAT

**MULTI-PURPOSE**  
Suitable for a variety of occasions

Outdoor Exercise    Indoor Home Exercise    On the Water

KUVA 9. Tuotetietojen kohta on muokattu visuaaliseksi kuvilla (Amazon13 2020).

## 6.5 Arvostelut

Nykyään asiakkaat välittävät huomattavasti tuotteen arvosteluista ja valtaosalle muiden kokemukset tuotteesta ovat kriittisiä tekijöitä vaikuttamaan ostopäätökseen (Saleh 2020). Amazonissa myymällä voi nähdä konkreettisen vaikutuksen myynnin lisääntymiseen arvostelujen mukaan, tai vaihtoehtoisesti myynnin pysähtymiseen huonojen arvostelujen vuoksi (Välilä 2020). Arvostelujen määrä ja keskiarvo on nähtävissä välittömästi tuotetta etsittäessä, joten huonot arvostelut voivat hyvinkin laskea klikkien määrää listaukselle. Myös tuotetta koskevat kysymykset ovat nähtävissä arvostelujen lisäksi (kuva 10).

### Echo Show 5 Charcoal with Blink Mini Indoor Smart Security Camera, 1080 HD with Motion Detection

Brand: Amazon



147,530 ratings | 1000+ answered questions

Amazon's Choice

for "blink mini indoor camera"

KUVA 10. Tuotteen arvostelut näkyvissä heti otsikon vieressä, joita klikkaamalla pääsee lukemaan arvostelut (Amazon14 2020).

Asiakastyytyväisyyttä ja hyviä arvosteluja on vaikea korostaa liikaa. Tyytyväinen asiakas on niin tärkeää Amazonissa, että niiden vuoksi voi hyvinkin tehdä tappiollista liiketoimintaa hetkellisesti. Tuotetta julkaistaessa ei arvosteluja ole, eikä sitä tärkeää sosiaalista hyväksyntää uusille asiakkaille ole saatavilla. Jos asiakasta on koitettu huijata tai saapunut tuote ei vastaa odotuksia, voi ensimmäiset huonot arvostelut koitua kohtaloksi. Arvosteluja ei pysty poistamaan eikä vastuuta voi kiertää. Tuotetta ei voi edes listata uudelleen poistaakseen huonot arvostelut. (Merta 2020)

Kokonaisuudessaan siis listaukseen panostaminen Amazonissa voi konvertoida suoraan parempaan myyntiin. Huono listaus voi samalla tavalla pysäyttää mahdollisen menestymisen. Harhaanjohtavuus voi johtaa huonoihin arvosteluihin, huonot kuvat eivät kerää klikkejä listaukselle ja oleellisten tietojen puuttuminen voi päätyä kilpailijan valitsemiseen.

## 7 Ylläpito ja myynnin kehittäminen

Kun tuotteet on saatu onnistuneesti myyntiin Amazonin alustalle, se ei käytännössä vaadi enempää toimia. Asiakas löytää tuotteen, ostaa sen ja FBA-mallilla Amazonin logistiikka hoitaa toimituksen. Tuotteet voi tietysti loppua varastolta, jolloin niitä pitäisi lähettää Amazonin varastolle lisää, jotta listaus pysyy aktiivisena. Amazon-myyntin tehostamiseksi ja Amazonin alustalla pärjäämiseksi voi kuitenkin tehdä reilusti asioita, jotka voivat erottaa aloittelijan ja ammattilaisen (Välilä 2020).

### 7.1 Asiakaspalvelu

Asiakaspalvelu on tuotekohtaisesti niiden valitun logistiikkamallin perusteella joko Amazonin tai myyjän vastuulla, kuten luvussa 4.2 käytiin läpi. Asiakkaat voivat kuitenkin ottaa yhteyttä myös myyjätiliin viestillä ja heitä voi jopa listauksella kehottaa ottamaan yhteyttä omatoimisesti asiasta riippumatta. Näihin viesteihin tulisi vastata aina 24 tunnin sisällä saapumisesta päivästä riippumatta, sillä vastamatta jättäminen tai myöhässä vastaaminen ovat negatiivisesti myyjätiliin vaikuttavia tekijöitä (Välilä 2020).

Muita negatiivisesti myyjätiliin vaikuttavia tekijöitä ovat esimerkiksi huonot arvostelut tilille, tuotepalautukset ja tuotteiden hyvitykseen liittyvät ongelmat (Feedvisor 2020). Näihin ongelmiin voi vaikuttaa itse ammattimaisen asiakaspalvelun avulla, hyvittämällä omatoimisesti tuotteita tai lähettämällä ehjän tuotteen niin, ettei asiakas joudu edes palauttamaan viallista tuotetta. Näin asiakastyytyväisyyttä voi pyrkiä pitämään korkealla, joka kantaa pitkässä juoksussa huomattavasti yhden tuotteen voittoa pidemmälle. Esimerkiksi Amazoniin.fi-palvelu pitää huolen siitä, että asiakkaat saavat vastaukset ja palvelunsa jopa jouluaattona kiireiden keskellä, sillä heille asiakastyytyväisyyden merkitys on tullut selväksi hyvin konkreettisesti Amazonin antamien ongelmien vuoksi. (Välilä 2020)

## 7.2 Markkinointi Amazonissa

Amazon-myyntin tärkein yksittäinen tehostuskeino on mainostus Amazonin alustalla (Välilä 2020). Amazonin toimintaperiaatteen ja algoritmin vuoksi uudet julkaisut ja vähän myyvät tuotteet joutuvat alakynteen suosituimpia ja hyvin myyviä tuotteita vastaan. Amazonin kannalta se käy hyvin järkeen, sillä Amazon saa itse enemmän rahaa, kun tuotteet liikkuvat aktiivisesti, eli myyntin tehostus on myös Amazonille kannattavaa. Mainostuksella voi kuitenkin tuoda minkä tahansa tuotteen esille asiakkaiden silmien eteen. Tyypillisestä tämä tapahtuu yksittäisten tuotteiden mainostamisella. Amazonissa tämä mainostus on klikkihintoihin perustuvaa panostuskilpailua (Amazon25 2020).

Mainostus on niin tärkeää myyntin kannalta, että siihen panostaminen on liiketoiminnan kannalta lähes pakollista. Klikkihintojen seuraaminen ja optimointi on vaikeaa, mutta ilman optimoinnin osaamista ja mainostuksen ymmärtämistä joko tuote ei saa näyttöjä ollenkaan tai sen mainostus tekee helposti myynnistä kannattamatonta. (Merta 2020)

## 7.3 Tuotelistausten optimointi

Amazon antaa reilusti tilaa kirjoittaa tuotteen ominaisuuksia ja tarkoituksia listauksen metatietoihin ja suoraan listaukselle näkyviin. Näitä mahdollisuuksia tuskin olisi, ellei Amazon niitä itse pyrkisi hyödyntämään. Sekä listaukselle että metatietoihin laitettavia termejä on syytä harkita tarkkaan, sillä Amazonin hankala algoritmi ja hakusanojen toimintaperiaate Amazonissa vaikuttavat tuotteiden löytymiseen radikaalisti ja sen vuoksi toiset termit saattavat olla tiedoissa turhia (Kaila 2020).

Amazonissa toiminnan panostamiseen ja tuotteiden optimoimiseen on syytä suhtautua normaalin liiketoiminnan lailla, sillä yksittäiset tuotteet Amazonissa voivat tehdä kuukaudessa monen suomalaisen yrityksen vuotuisen liikevaihdon verran myyntiä. Yhdelle henkilölle kaiken ylläpito ja panostaminen voi olla liian työlästä, eikä välttämättä ammattitaitokaan riitä jokaiseen eri asiaan.

## 8 AMAZONIN ONGELMAT

Amazon-piireissä Amazon tunnetaan erityisen hyvin potentiaalisuuden lisäksi myös ongelmistaan. Myynnin aloittamisesta sen ylläpitämiseen tulee usein paljon ongelmia ja erittäin monet aloittavat myyjät jättävät myynnin Amazonissa matkalla tulleiden ongelmien vuoksi. Ongelmien ja epäselvyyksien vuoksi Amazonin foorumit ovat hyvinkin aktiivisia ja esimerkiksi Facebookissa on useita Amazoniin liittyviä ryhmiä, joissa myyjät yhteisesti koittavat ratkoa omia ja muiden ongelmia. (Viirret 2020)

### 8.1 Ongelmat ennen myynnin aloittamista

Amazonin vaatimusten vuoksi tuotteen myyjä voi joutua hankkimaan useita eri lupia, tutkituttamaan oman tuotteensa virallisia sertifikaatteja varten turvallisuuteen liittyen, brändäämään tuotteensa uudelleen, käymään paperisotaa Amazonin ja mahdollisesti myös muiden virallisten tahojen kanssa, kilpailuttaa ja hankkia osaavia yhteistyökumppaneita projektin eri vaiheisiin, ottamaan selvää tulleistä ja logistiikan muista vaiheista, sekä valmistautua uusiin tyhjistä luotuihin ongelmiin Amazonin suunnalta. (Räsänen 2020)

Välilän (Välilä 2020) mukaan monet Amazoniin.fi-palvelun asiakkaista ovat koittaneet Amazon-myyntiä tai ainakin aloittaa sitä itse ja yhteistyökumppanien kanssa, mutta aina kohdanneet liikaa ongelmia ja epäonnistumisia. Toiset eivät saa ainuttakaan tuotetta myytyä ja toisille Amazonin vaatimukset ovat liian haastavia jo ennen tuotteiden myynnin aloittamistakin.

Kailan (Kaila 2020) kokemuksista haastavimpia on ollut logistiikkaketjun täysi epäonnistuminen, joka johti Amazonin varastolle lähetettyjen tuotteiden katoamiseen eri organisaatioiden byrokraattisten ongelmien ja usean eri toimijan epäselvyyksien vuoksi. Amazon vaatii tavaroiden toimituksia varten tapaamisen varastolle ja tarkat ohjeistukset toimitetuille paketeille (Amazon2 2020). Toimitus vaatii siis kuljetusyhtiöltäkin normaalia enemmän. Lisäksi Amazon hyväksyy vain ammattimaiset kuljetusyhtiöt toimittamaan tavaroita luotettavuussyistä (Amazon24 2020).



Räsänen osaa kertoa monesta yrityksestä, jotka eivät ymmärtäneet pakollisten verojen merkitystä, kun aloittaa kansainvälisen myynnin. Jotkut yritykset ovat valmistelleet Amazon-myyntin aloittamisen markkinoinnin aloittamiseen asti, mutta eivät olleet huomioineet esimerkiksi pakollista Saksan arvonlisäveroa. Tämä toi myynnin aloittamiseen kaikkineen kolmen kuukauden viivästyksen. Toinen yhtiö halusi aloittaa myynnin Espanjan Amazonissa, mutta sinne arvonlisäveron hankkiminen kesti ongelmiseen yli puoli vuotta. (Räsänen 2020)

Merta sanoo useiden suomalaisten yritysten olettavan ymmärtävän kaikki vaatimukset ja vaiheet myynnin aloittamiseksi Amazonissa, mutta todellisuudessa kaikki perustuu kuultuihin ja luettuihin juttuihin tutuilta tai internetistä, ja todellisuudessa kansainvälistymisprosessi Amazonin alustalla on ollut kaikkea muuta kuin hallussa. (Merta 2020)

## **8.2 Ongelmat myynnin käynnistyttyä**

Amazonilla on kaikki valta tehdä isoja päätöksiä omaan toimintaansa liittyen, jotka vaikuttavat radikaalisti alustalla toimiviin kolmannen osapuolen myyjiin. Viimeaikainen esimerkki moneen myyjään äärimmäisesti vaikuttavasta muutoksesta oli koronaviruksen ja kiireisen viimeisen vuosineljänneksen yhteisvaikutuksesta tehtyyn päätökseen myyjien varastotilan rajoituksista. Amazon-piireissä arvostettu ja Helium10-ohjelman luoja Bradley Sutton kirjoitti blogissaan kesällä 2020 yhteenvedon Amazonin rajoituksista ja muutoksista tavaroiden toimituksissa (Sutton 2020). Käytännössä Amazonin varastot olivat liian täynnä ja aika-tilavaikeuksissa monesta eri syystä, jonka vuoksi Amazon päätti tietyn suoritusasteen alittavien myyjien rajoituksista, jotka johtaisivat hyvin arveluttaviin tuloksiin. Arvioiden mukaan kymmeniltä tuhansilta myyjiltä varastot loppuisivat ennen kriittisiä myyntipiikkejä Black Friday -viikonloppua ja joulua, ilman mitään mahdollisuutta lähettää lisää tavaraa varastoon, jonka vaikutukset voisivat heijastua tuotteiden menestykseen pitkälle vuoteen 2021 (Välilä 2020).

## 9 POHDINTA

### 9.1 Yhteenveto

Amazon-myyntin aloittaminen kokonaisuudessaan on iso prosessi. Tässä opin- näytetyössä ei ole viitattu läheskään kaikkiin Amazon ohjeistuksiin, eikä haastat- teluissa mitenkään voi selvittää kaikki pienet yksityiskohdat, mutta jo pääpiirteittäin prosessi kasvaa isoksi ja hankalaksi. Eri asioiden viimeistelyyn ja hiomiseen saa menemään vielä pakollisen ajan lisäksi huomattavasti lisää vaivaa.

Kokonaisuutena Amazonin toiminta on vähintäänkin arveluttavaa. Sekä omat että asiantuntijoiden kokemukset puoltavat sitä, mitä niin monet muutkin somessa tai mediassa ovat kertoneet. Amazon on vaikea peli hallita ja ongelmia riittää loput- tomiin. Amazonin ohjeistus poikkeaa sen oikeasta omasta toiminnasta ja ohjeis- tukset menevät pahasti ristiin myös Amazonin omien muiden ohjeiden kanssa. Kaikesta huolimatta Amazon menestyy valtavan hyvin ja menestystarinoita syn- tyy Amazon-myyntin kautta jatkuvasti, eli sen toiminta ei kuitenkaan ole tuhoon tuomittua. Jatkuvan sääntöjen kiristyksen myötä vastuu siirtyy Amazonilta myy- jille, joka vaikeuttaa kilpailua, mutta tietysti luo osaaville myyjille entistä parempia mahdollisuuksia.

### 9.2 Työn luotettavuus

Monet koittavat Amazonissa myyntiä, mutta jättävät työn kesken eri esteiden tai menestymisen puutteen vuoksi. Tässä työssä on haastateltu ammattilaisia, jotka eivät ole jättäneet prosessiaan kesken, vaan onnistuneesti saaneet myyntin pyö- rimään. Lisäksi lähteinä on käytetty Amazonin omia sääntöjä, jotka käytännössä ovat ainoat oikeat vaatimukset tuotteille. Säännöt kuitenkin muuttuvat, ja Amazo- nin alusta kokonaisuudessaan tekee muutoksia ja päivityksiä jatkuvasti. On siis syytä tarkastella aina päivitettyä tietoa, vaikka informaatio ei olisi kovinkaan van- haa.

## LÄHTEET

Amazon. Amazon Brand Name Policy. Luettu 4.10.2020. Vaatii kirjautumisen. <https://sellercentral.amazon.com/gp/help/help.html?it-e-mID=G2N3GKE5SGSHWYRZ&> (Amazon1)

Amazon. Carrier requirements for LTL and FTL deliveries. Luettu 12.10.2020. <https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/G200978420> (Amazon2)

Amazon. Category, product, and listing restrictions. Luettu 29.9.2020. [https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/help-page.html?it-e-mID=200301050&language=en\\_US&ref=efph\\_200301050\\_bred\\_200164330](https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/help-page.html?it-e-mID=200301050&language=en_US&ref=efph_200301050_bred_200164330) (Amazon3)

Amazon. Dangerous goods identification guide (hazmat). Luettu 8.10.2020. <https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/201003400> (Amazon4)

Amazon. FBA product barcode requirements. Luettu 4.10.2020. [https://sellercentral.amazon.com/gp/help/help-page.html?it-e-mID=201100910&ref=ag\\_201100910\\_bred\\_G200141490](https://sellercentral.amazon.com/gp/help/help-page.html?it-e-mID=201100910&ref=ag_201100910_bred_G200141490) (Amazon5)

Amazon. Grocery & Gourmet Foods. Luettu 29.9.2020. <https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/G201511970> (Amazon6)

Amazon. Hakutulos "gaming chair". Luettu 13.11.2020. [https://www.amazon.com/s?k=gaming+chair&ref=nb\\_sb\\_noss\\_2](https://www.amazon.com/s?k=gaming+chair&ref=nb_sb_noss_2) (Amazon7)

Amazon. Hakutulos "lights". Luettu 13.11.2020. [https://www.amazon.com/s?k=lights&ref=nb\\_sb\\_noss\\_2](https://www.amazon.com/s?k=lights&ref=nb_sb_noss_2) (Amazon8)

Amazon. Listaus "ALIFUN Air Inflatable...". Luettu 13.11.2020. <https://amzn.to/2Izrkp9> (Amazon9)

Amazon. Listaus "50ft Led Strip Lights, Tenmiro Smart Led...". Luettu 13.11.2020. <https://amzn.to/2IznrAz> (Amazon10)

Amazon. Listaus "Carhartt Men's Acrylic Watch Hat A18". Luettu 13.11.2020. <https://amzn.to/35uz8kJ> (Amazon11)

Amazon. Listaus "Dove Advanced Care Antipersiprant Shea Butter 2.6 oz". Luettu 13.11.2020. <https://amzn.to/35vuVgN> (Amazon12)

Amazon. Listaus "FBSPORT 8inches/4 inches...". Luettu 13.11.2020. <https://amzn.to/3nk5gxy> (Amazon13)

Amazon. Listaus "Echo Show 5 Charcoal...". Luettu 4.10.2020. <https://amzn.to/3nmxrMq> (Amazon14)

Amazon. Listaus "LETSCOM Smart Watch...". Luettu 13.11.2020. <https://amzn.to/3ng0eC6> (Amazon15)

- Amazon. Listaus "TORRAS Diamonds Hard...". Luettu 13.11.2020. <https://amzn.to/2UnMnx4> (Amazon16)
- Amazon. Let's talk numbers. Luettu 29.9.2020. <https://sell.amazon.com/pricing.html> (Amazon17)
- Amazon. Manage European languages. Luettu 29.9.2020. <https://sell.amazon.com/global-selling/case-studies/eu-languages.html> (Amazon18)
- Amazon. Medical devices and accessories. Luettu 29.9.2020. <https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/200164650> (Amazon19)
- Amazon. Product Image Requirements. Luettu 8.10.2020. <https://www.amazon.com/gp/help/customer/display.html?nodeId=202073580> (Amazon20)
- Amazon. Requirements for lithium batteries and products that are shipped with lithium batteries. Luettu 8.10.2020. <https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/200383420> (Amazon21)
- Amazon. Restricted products. Luettu 29.9.2020. <https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/200164330> (Amazon22)
- Amazon. Save time and help grow your business with FBA. Luettu 29.9.2020. <https://sell.amazon.com/fulfillment-by-amazon.html> (Amazon23)
- Amazon. Shipping and routing requirements. Luettu 12.10.2020. [https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/200141510?language=en\\_US&ref=efph\\_200141510\\_cont\\_G200141420](https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/200141510?language=en_US&ref=efph_200141510_cont_G200141420) (Amazon24)
- Amazon. Sponsored Products. Luettu 11.10.2020. [https://advertising.amazon.com/solutions/products/sponsored-products?ref=a20m\\_us\\_gw\\_sp](https://advertising.amazon.com/solutions/products/sponsored-products?ref=a20m_us_gw_sp) (Amazon25)
- Amazoniin.fi. 2020. Näin palvelumme toimii. Luettu 24.9.2020. <https://amazoniin.fi/pages/nain-palvelu-toimii>
- Clement, J. 2020. Annual net sales of Amazon in selected leading markets from 2014 to 2019. Luettu 24.9.2020. <https://www.statista.com/statistics/672782/net-sales-of-amazon-leading-markets/>
- Clement, J. 2020. Percentage of paid units sold by third-party sellers on Amazon platform as of 2<sup>nd</sup> quarter 2020. Luettu 24.9.2020. <https://www.statista.com/statistics/259782/third-party-seller-share-of-amazon-platform/>
- David, K. 2020. Zon Ninja course. Luettu 25.9.2020. Vaatii kirjautumisen. <https://officialkevindavid.clickfunnels.com/>
- Dunne, C. 12 Best Amazon Sourcing and Research Tools for 2020. Luettu 29.9.2020. <https://www.feedbackexpress.com/amazon-sourcing-research-tools/>
- European Commission. What is VAT? Luettu 29.9.2020. [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/vat/what-is-vat\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/vat/what-is-vat_en)

Feedvisor. Response Time. Luettu 11.10.2020. <https://feedvisor.com/university/response-time/>

GS1 Finland. GS1-yritystunniste. Luettu 4.10.2020. <https://asiakas.gs1.fi/gs1-yritystunniste>

Hamrick, D. 2020. Amazon FBA vs FBM Comparison Guide. Luettu 29.9.2020. <https://www.junglescout.com/blog/amazon-fba-vs-fbm/>

Johnson, B. 2020. The last amazon course. Luettu 24.9.2020 Vaatii kirjautumisen. <https://www.thelastamazoncourse.com/>

Kagan, J. 2020. Sales Tax Definition. Investopedia. Luettu 29.9.2020. <https://www.investopedia.com/terms/s/salestax.asp>

Kaila, J. Amazon-ammattilainen. 2020. Haastattelu 8.9.2020. Haastattelija Aalto, A.

Kanter, Z. 2019. What is Amazon? Luettu 24.9.2020. <https://zackkanter.com/2019/03/13/what-is-amazon/>

Merta, M. Amazon-ammattilainen. 2020. Haastattelu 7.9.2020. Haastattelija Aalto, A.

Räsänen, T. Neuvonantaja. 2020. Haastattelu 18.9.2020. Haastattelija Aalto, A.

Saleh, K. The Importance Of Online Customer Reviews. Invesp. Luettu 8.10.2020. <https://www.invespcro.com/blog/the-importance-of-online-customer-reviews-infographic/>

Sellerapp. Understanding Amazon FBM. Luettu 29.9.2020. <https://www.sellerapp.com/amazon-fbm.html>

Sippola, J. 2020. Pohjoismaiden Amazon on täällä. Helsingin Sanomat. Luettu 24.9.2020. <https://www.hs.fi/talous/art-2000006611380.html>

Sutton, B. 2020. Amazon Breaking News: Potential Roadblock for Those Wanting to Launch Products in Q3 or Q4. Helium10. Luettu 12.10.2020. <https://www.helium10.com/blog/amazon-breaking-news-potential-roadblock/>

Viirret, K. Amazon-ammattilainen. 2020. Haastattelu 15.9.2020. Haastattelija Aalto, A.

Välilä, J. Amazon-ammattilainen. 2020. Haastattelu 1.9.2020. Haastattelija Aalto, A. Tampere.