



Accueil / Blogue

Le Guide Ultime pour Synchroniser les Tarifs NetSuite avec les Annonces du Marché Amazon

17 septembre 2024

C'est difficile - voire impossible - de gérer efficacement vos fiches produits Amazon sur plusieurs marchés sans synchroniser les prix de NetSuite avec ceux des places de marché Amazon. Chaque vendeur Amazon à succès repose sur une base solide, et vous pouvez en lire plus [ici](#), mais c'est la cohérence des places de marché qui est la clé d'une stratégie de prix réussie.

Selon Amazon, les vendeurs qui sont cohérents avec leur stratégie de prix sont plus susceptibles d'obtenir un retour sur investissement (ROI) positif.

La vérité est que gérer vos fiches produits Amazon de manière efficace, en générant le plus de trafic et de ventes, n'est pas une tâche facile. Bien sûr, vous pourriez gérer vos fiches une par une dans une démarche extrêmement chronophage, ou pire encore, avoir une stratégie de prix qui ne prend pas en compte la rentabilité de l'entreprise. Mais cela n'aura pas l'impact recherché, et encore moins ne fera grandir votre entreprise - mais je suis sûr que ce n'est pas ce que vous essayez de créer.

Synchroniser les prix de NetSuite avec votre place de marché Amazon vous donne les outils nécessaires pour une stratégie de prix qui fonctionne vraiment. Vous pouvez générer plus de marge par marché et propager rapidement et efficacement les prix sur vos fiches produits Amazon.

Peu importe dans quelle industrie vous êtes, vous pouvez synchroniser les prix de NetSuite avec votre place de marché Amazon et commencer à créer des stratégies de prix de haute qualité pour votre entreprise.

Comprendre comment configurer les prix NetSuiteg

Synchroniser les prix de NetSuite avec les fiches Amazon Marketplace a aidé de nombreuses personnes à créer des entreprises rentables. Elles ont compris que toutes les stratégies de prix ne se valent pas. Une stratégie de prix bien planifiée et rapidement exécutée peut devenir virale et attirer des milliers de visiteurs sur vos fiches.

Créer vos devises dans NetSuite

La philosophie sous-jacente de la stratégie de prix repose sur les devises qui seront utilisées. J'ai vu l'impact de l'utilisation des devises lors de la mise en place de stratégies de prix, peu importe le sujet ou l'industrie.

Tout d'abord, accédez à Listes -> Comptabilité -> Devises

Ensuite, configurez vos devises comme suit :

- Amérique du Nord
 - USA : Dollar américain (**USD**)
 - Canada : Dollar canadien (**CAD**)
 - Mexique : Peso mexicain (**MXN**)
- Europe
 - Euro (pour toutes les places de marché Amazon concernées) (**EUR**)
- Grande-Bretagne
 - Livre sterling (**GBP**)
- Australie
 - Dollar australien (**AUD**)
- Japon
 - Yen japonais (**JPY**)
- Autres (selon les besoins)

- Arabie Saoudite : Riyal saoudien (**SAR**)

Créer votre tarification d'articles dans NetSuite

Pour que votre stratégie de prix apporte réellement de la valeur, il faut la rendre pratique. N'oubliez pas que vos acheteurs en ont assez des mêmes produits aux mêmes prix. Ils veulent quelque chose d'utile et de pertinent. Un produit qui répondra non seulement à leurs besoins, mais les incitera également à l'acheter.

Pour configurer vos prix dans NetSuite, accédez à l'enregistrement de votre article en allant dans Listes -> Comptabilité -> Articles. De là, vous pouvez soit mettre à jour vos prix en masse via l'importation/exportation CSV, soit un par un.

Pour mettre à jour un seul enregistrement d'article, accédez à un enregistrement d'article et cliquez sur "modifier". Une fois que vous avez ouvert l'enregistrement de l'article, accédez à l'onglet "Ventes / Tarification" et vous verrez les devises que nous avons configurées précédemment.

Ici, vous configurerez vos prix pour les différentes devises.

Attribuer vos articles aux places de marché Amazon

Une méthode utilisée par les vendeurs Amazon à succès, pour s'assurer que leurs prix d'articles sont correctement synchronisés sur toutes leurs places de marché Amazon, est d'utiliser un outil comme Celigo. Celigo leur permet de garder leurs places de marché Amazon à jour avec les prix les plus récents de NetSuite, même sur plusieurs marchés.

Pour effectuer l'étape suivante, vous devez acheter l'application d'intégration de Celigo conçue pour connecter Amazon et NetSuite (contactez-nous pour vous aider à la configurer).

Sur l'enregistrement de l'article, sous l'onglet "**eTail**", vous trouverez le champ "Comptes Amazon". C'est ici que vous indiquerez à l'application d'intégration Celigo sur quelle place de marché cet article appartient.

Comprendre comment configurer l'application d'intégration de Celigo pour synchroniser les prix NetSuite avec Amazon

Votre stratégie de prix doit être de haute qualité. Plus vous avez accès à des données, plus votre stratégie de prix peut être unique et stratégique. Cela augmente ensuite davantage votre trafic de recherche, vos niveaux d'engagement et vos ventes (et votre marge potentielle).

Pour configurer la synchronisation des prix NetSuite avec les fiches Amazon, accédez à votre application d'intégration Celigo et sélectionnez la place de marché pertinente pour laquelle vous souhaitez configurer le flux.

Remarque : chaque place de marché est un flux distinct, vous devez donc configurer votre flux de prix plusieurs fois si vous vendez sur plusieurs places de marché. Cela est conçu ainsi pour que vous ayez la flexibilité de gérer chaque flux de place de marché comme vous le souhaitez.

Dans Celigo, accédez au flux "**Tarifification**"

Tout d'abord, assurez-vous que le prix NetSuite pour synchroniser le prix du produit est correctement configuré. Ici, il est configuré pour prendre le prix de base sur l'enregistrement de l'article comme prix à synchroniser avec Amazon.

Ensuite, accédez à la recherche enregistrée NetSuite pour synchroniser les détails de la tarification des produits dans NetSuite et personnalisez les critères pour qu'elle ne prenne que la devise que vous souhaitez synchroniser.

Dans ce cas, nous ajouterions un critère : **PricinTarification : La devise est le dollar américain** dans la recherche **enregistrée d'exportation des prix Amazon Celigo [AMZ-US-1]**.

Une fois cela fait, nous passons à la cartographie des champs pour nous assurer que la devise est correctement mappée.

Pour une place de marché Amazon basée aux États-Unis, configurez la cartographie des devises comme suit.

Une fois terminé, configurez-le pour qu'il s'exécute toutes les 15 minutes et voilà - vous avez une intégration entièrement fonctionnelle pour synchroniser les prix NetSuite avec les fiches Amazon.

Remarque : n'essayez pas de réinventer la roue. Il est possible de créer une intégration personnalisée pour cela, mais les plateformes iPaaS comme Celigo investissent des millions dans leur plateforme et la mettent à jour et la

maintiennent continuellement (sans parler des améliorations). Apprenez de ce qui fonctionne pour d'autres dans votre domaine et vous réussirez.

Comprendre votre P&L

Inutile de dire qu'une fois que vous avez configuré la synchronisation des prix NetSuite avec Amazon, vous pourrez voir l'impact sur votre P&L et ainsi ajuster votre stratégie de prix en tenant compte des données qui sont maintenant accessibles.

Votre P&L est l'épine dorsale de votre stratégie de prix - c'est ce qui soutient toutes les autres tactiques et stratégies d'optimisation. Vous ne pouvez tout simplement pas l'ignorer.

Conclusion

Peut-être que vous travaillez dur pour améliorer votre stratégie de prix, mais que vous n'avez pas eu accès aux données nécessaires. Je pense que vous devriez essayer. C'est ce qu'on appelle avoir un ERP intégré (NetSuite) qui vous permettra de prendre de meilleures décisions commerciales. Commencez à travailler plus intelligemment, pas plus dur, avec NetSuite, Celigo et Amazon.

Avez-vous synchronisé les prix NetSuite avec Amazon ? Quelles stratégies avez-vous utilisées que je n'ai pas mentionnées dans ce guide ?