



Permettre aux partenaires commerciaux d'Amazon de disposer de rapports commerciaux et de fonctionnalités d'IA générative

# AWS Conseils prescriptifs



# AWS Conseils prescriptifs: Permettre aux partenaires commerciaux d'Amazon de disposer de rapports commerciaux et de fonctionnalités d'IA générative

Copyright © 2026 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Les marques et la présentation commerciale d'Amazon ne peuvent être utilisées en relation avec un produit ou un service qui n'est pas d'Amazon, d'une manière susceptible de créer une confusion parmi les clients, ou d'une manière qui dénigre ou discrédite Amazon. Toutes les autres marques commerciales qui ne sont pas la propriété d'Amazon appartiennent à leurs propriétaires respectifs, qui peuvent ou non être affiliés ou connectés à Amazon, ou sponsorisés par Amazon.

---

# Table of Contents

Introduction .....	1
Présentation d'entreprise .....	1
Présentation de la solution .....	1
Données disponibles via le SP-API .....	4
API de rapports .....	4
API de kiosque de données .....	9
Données sur les ventes et le trafic des vendeurs .....	10
Données d'analyse des fournisseurs .....	10
Données économiques sur les vendeurs .....	11
Intégration de la SP-API .....	12
Inscrivez-vous en tant que développeur SP-API .....	12
Demander des rôles SP-API .....	12
Enregistrez votre candidature .....	13
Sélectionnez un modèle d'autorisation .....	13
Comprendre l'autorisation des applications .....	13
Autoriser les groupes de fournisseurs à accéder aux applications .....	14
Connectez-vous à l'API SP-API .....	15
Création d'un pipeline d'ingestion de données .....	16
Mise en œuvre de capacités d'analyse .....	18
Mettre en œuvre l'IA générative .....	20
Exemples d'utilisation de Quick Q .....	21
Améliorer et optimiser .....	24
Étapes suivantes .....	25
Ressources .....	26
Ressources relatives à l'API Amazon Selling Partner .....	26
Ressources relatives à l'architecture des données .....	26
Historique de la documentation .....	27
.....	xxviii

# Permettre aux partenaires commerciaux d'Amazon de disposer de rapports commerciaux et de fonctionnalités d'IA générative

Manikanta Gona Grafsgaard (Amazon Web Services) et Hina Vinayak (Amazon)

Août 2024 ([historique du document](#))

## Présentation d'entreprise

Amazon est une entreprise axée sur les données. Il fournit une mine de données aux fournisseurs et aux vendeurs Amazon par le biais de diverses offres, telles que Vendor Central, Seller Central, des solutions d'échange de données informatisé (EDI) et APIs.

Dans l'[API Amazon Selling Partner](#), les rapports d'analyse permettent aux vendeurs et aux fournisseurs d'analyser en profondeur leurs performances commerciales, l'état de leurs stocks, les aperçus, etc. Des rapports complets couvrent les ventes, le trafic, la marge bénéficiaire pure nette (PPM nette), les prévisions, les stocks et la gestion des catalogues. En outre, les rapports d'analyse de marque sont un élément crucial de cette stratégie axée sur les données, fournissant des informations précieuses aux vendeurs propriétaires et tiers. Les vendeurs tiers obtiennent également des informations précieuses grâce aux analyses de fidélisation de la clientèle et aux analyses de recherche.

En fournissant ces fonctionnalités robustes d'analyse et de reporting, Amazon aide ses partenaires commerciaux à prendre des décisions éclairées, fondées sur des données, susceptibles de stimuler la croissance et le succès de leur activité sur le marché Amazon. Cependant, la navigation et l'analyse de ces vastes ensembles de données peuvent s'avérer difficiles pour certains fournisseurs et vendeurs.

## Présentation de la solution

Vous pouvez utiliser l'intelligence artificielle générative (IA générative) et les services d'analyse pour améliorer vos rapports commerciaux sur Amazon Marketplace. [Amazon Q Business](#) et [Amazon Quick](#) peuvent vous aider à analyser les données issues de l'API Selling Partner et à améliorer

vos rapports commerciaux. En mettant en œuvre des fonctionnalités d'analyse des données et d'IA générative, vous pouvez obtenir des informations plus approfondies, automatiser les tâches répétitives et améliorer votre expérience client sur Amazon. Cela se traduit en fin de compte par une augmentation des ventes et de la croissance de votre entreprise.

Vous trouverez ci-dessous un aperçu des fonctionnalités d'analyse de données et d'IA générative que vous pouvez obtenir en mettant en œuvre les recommandations de ce guide : DevOps

- Créez des rapports personnalisés et des tableaux de bord interactifs qui exploitent les données de votre API Selling Partner.
- Développez des pipelines d'extraction, de transformation et de chargement (ETL) sécurisés et évolutifs qui ingèrent, transforment et chargent les données.
- Combinez Amazon Q avec d'autres solutions de business intelligence (BI) pour générer des analyses avancées, des prévisions et prendre des décisions basées sur les données.
- Créez des modèles d'apprentissage automatique (ML) personnalisés qui analysent les données de votre API Selling Partner.
- Utilisez l'IA générative pour créer automatiquement des descriptions de produits optimisées et de haute qualité pour vos offres Amazon.
- Utilisez de grands modèles linguistiques (LLMs) pour générer du contenu attrayant et convaincant, tel que des textes marketing et des communications avec les clients.
- Utilisez l'apprentissage automatique pour prévoir les ventes, les stocks et d'autres indicateurs commerciaux clés.

Pour implémenter ces fonctionnalités, procédez comme suit :

1. Intégrez l'API du partenaire de vente : configurez des connexions sécurisées avec le partenaire de vente APIs pour accéder à vos ventes, à votre inventaire, à vos clients et à d'autres données critiques pour l'entreprise.
2. Créez des pipelines de données : développez des pipelines ETL robustes pour normaliser, structurer et préparer vos données Amazon à des fins d'analyse et de modélisation.
3. Utilisez Amazon Q et d'autres services d'analyse : associez Amazon Q à des services complémentaires de BI et de science des données pour créer un écosystème d'analyse complet.
4. Explorez les services d'IA générative : évaluez les services d' AWS IA et intégrez-les à vos flux de travail pour automatiser la génération de contenu, les descriptions de produits et la modélisation prédictive.

5. Mettez en œuvre les AWS meilleures pratiques : utilisez-les Services AWS, comme AWS Lake Formation Amazon DataZone, pour gérer et gouverner vos données conformément à vos exigences de conformité et aux AWS meilleures pratiques.

# Données disponibles via l'API Amazon Selling Partner

L'[API Amazon Selling Partner](#) (SP-API) est une API basée sur REST qui aide les vendeurs et les fournisseurs Amazon à accéder par programmation à leurs données sur les commandes, les expéditions, les paiements, etc. Les données de cette API peuvent augmenter l'efficacité des ventes, réduire les besoins en main-d'œuvre et améliorer le temps de réponse aux clients. Ce guide se concentre sur les données auxquelles vous pouvez accéder via l'[API Selling Partner pour les rapports](#) (API Reports) et l'[API Selling Partner pour Data Kiosk](#) (API Data Kiosk).

## API de rapports

Les données de l'API Reports sont conçues pour vous aider à gérer votre activité sur Amazon Marketplace. Les [rapports d'analyse](#) fournissent des informations précieuses sur vos produits, vos clients et vos performances globales, telles que :

- Performance des ventes — L'analyse des données de vente peut vous aider à identifier les tendances et les habitudes d'achat des clients. Vous pouvez utiliser ces informations pour optimiser votre stratégie de vente.
- Performance du produit — L'analyse des données relatives aux produits peut vous aider à identifier les produits qui se vendent bien et ceux qui ne le sont pas. Vous pouvez utiliser ces informations pour optimiser vos offres de produits.
- Comportement des clients — L'analyse des données clients peut vous aider à comprendre les préférences et les besoins de vos clients. Vous pouvez utiliser ces informations pour personnaliser vos stratégies de marketing et de vente.

Le tableau suivant décrit chaque rapport [d'analyse de marque](#). Les rapports suivants sont disponibles pour les vendeurs et fournisseurs Amazon dotés du rôle d'API de partenaire de vente de Brand Analytics et enregistrés dans le registre des marques auprès d'Amazon.

Rapport	Description	Parameters
<a href="#">Rapport d'analyse du panier de marché</a>	Fournit des données sur les articles les plus couramment achetés en combinaison avec les articles du panier du	Le rapport peut être demandé pour différentes périodes de référence (DAYWEEK,MONTH, ouQUARTER). Les données

Rapport	Description	Parameters
	client (panier) au moment du paiement	sont fournies au cours de ces périodes.
<a href="#">Rapport sur les termes de recherche Amazon</a>	Contient des données sur les numéros d'identification standard Amazon les plus fréquemment sélectionnés (ASINs), par mot clé de recherche et par département pour un site de vente	Le rapport peut être demandé pour différentes périodes de référence (DAYWEEK,MONTH, ouQUARTER). Les demandes ne peuvent pas couvrir plusieurs périodes de rapport.
<a href="#">Rapport sur les achats répétés</a>	Contient des données sur le nombre d'achats répétés d'articles du partenaire commercial	Le rapport peut être demandé pour différentes périodes de référence (WEEK,MONTH, ouQUARTER). Les données peuvent couvrir plusieurs périodes de référence.

Le tableau suivant décrit l'analyse de la [vente au détail de chaque fournisseur et chaque rapport d'analyse](#) de la [vente au détail du vendeur](#).

Rapport	Description	Disponibilité	Parameters
<a href="#">Rapport d'inventaire de Rapid Retail Analytics</a>	Contient des données d'inventaire au niveau de l'ASIN, agrégées selon une granularité horaire	Vendors	Le rapport peut uniquement être demandé. Les données peuvent couvrir plusieurs plages de dates, y compris le jour en cours.
<a href="#">Rapport de trafic de Rapid Retail Analytics</a>	Contient des données sur le trafic des clients vers les pages	Vendors	Le rapport peut uniquement être demandé. Les

Rapport	Description	Disponibilité	Parameters
	détaillées des articles du fournisseur, avec une granularité horaire		données peuvent couvrir plusieurs plages de dates.
<a href="#">Rapport des ventes de Rapid Retail Analytics</a>	Contient des données de vente au niveau de l'ASIN, agrégées selon une granularité horaire	Vendors	Le rapport peut uniquement être demandé. Les données peuvent couvrir plusieurs plages de dates.
<a href="#">Rapport sur les ventes des fournisseurs</a>	Contient les indicateurs clés des ventes au détail (tels que le chiffre d'affaires et les unités commandées et expédiées), présentés au niveau du catalogue et au niveau de l'ASIN	Vendors	Le rapport peut être demandé pour différents : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Périodes de référence (DAYWEEK, MONTH, QUARTER, ou YEAR)</li> <li>• Vues des distributeurs (MANUFACTURING ou SOURCING)</li> <li>• Programmes de vente (RETAILBUSINESS, ou FRESH)</li> </ul>

Rapport	Description	Disponibilité	Parameters
<a href="#">Rapport sur la marge nette du produit pur</a>	Contient des données sur les marges pures nettes d'Amazon sur les produits vendus par un fournisseur, indiquées au niveau du catalogue et au niveau de l'ASIN	Vendors	Le rapport peut être demandé pour différentes périodes de référence (DAYWEEK,MONTH,QUARTER, ouYEAR).
<a href="#">Rapport sur le trafic des fournisseurs</a>	Contient des indicateurs clés du trafic de détail, tels que les vues en un coup d'œil, indiqués au niveau du catalogue et au niveau de l'ASIN	Vendors	Le rapport peut être demandé pour différentes périodes de référence (DAYWEEK,MONTH,QUARTER, ouYEAR).
<a href="#">Rapport de prévision des fournisseurs</a>	Contient les prévisions de la demande hebdomadaire moyenne, antérieures à 70, 80 et 90 années précédentes, rapportées au niveau de l'ASIN pour la date de génération des prévisions hebdomadaires les plus récentes	Vendors	Le rapport peut être demandé pour différents programmes de vente (RETAILouFRESH).

Rapport	Description	Disponibilité	Parameters
<a href="#">Rapport d'inventaire des fournisseurs</a>	Contient des indicateurs d'inventaire et de santé opérationnelle (tels que les unités en stock vendables et le taux de confirmation des fournisseurs), indiqués au niveau du catalogue et au niveau de l'ASIN	Vendeurs	<p>Le rapport peut être demandé pour différents :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Périodes de référence (DAYWEEK, MONTH, QUARTER, ou YEAR)</li> <li>• Vues des distributeurs (MANUFACTURING ou SOURCING)</li> <li>• Programmes de vente (RETAIL ou FRESH)</li> </ul>
<a href="#">Rapport commercial sur les ventes et le trafic</a>	Contient des indicateurs clés de performance des ventes (tels que les ventes de produits commandés, le chiffre d'affaires, les unités commandées et le montant des réclamations) et des indicateurs de trafic de pages (tels que les pages vues et le pourcentage de boîtes d'achat) pour l'ensemble du catalogue du vendeur, agrégés par date et ASIN	Vendeurs	<p>Le rapport peut être demandé ou planifié. Les données peuvent être fournies pour différents niveaux d'agrégation de plages de dates (DAYWEEK, ou MONTH) et niveaux d'agrégation d'ASIN (PARENTCHILD, ou SKU).</p>

# API de kiosque de données

L'API Data Kiosk fournit une suite de rapports dynamiques basée sur [GraphQL](#). Il vous permet de générer des requêtes GraphQL personnalisées et d'accéder à des données en masse à partir des ensembles de données d'Amazon. Vous pouvez utiliser cette API pour accéder à un large éventail de données, notamment :

- [Données sur les ventes et le trafic des vendeurs](#)
- [Données d'analyse des fournisseurs](#)
- [Données économiques sur les vendeurs](#)

Les principales fonctionnalités de l'API Data Kiosk sont les suivantes :

- Rapports dynamiques basés sur GraphQL — L'API prend en charge les opérations de requête GraphQL, vous aidant ainsi à créer des requêtes personnalisées pour récupérer les données spécifiques dont vous avez besoin.
- Accès aux données en masse : vous pouvez accéder à de grands ensembles de données via l'API, ce qui facilite une analyse et des rapports complets.
- Exploration flexible des données — L'approche basée sur GraphQL permet une exploration dynamique et ad hoc des données. Cette flexibilité vous permet d'itérer les requêtes et d'en extraire des informations.
- Couverture complète des données — L'API donne accès à un large éventail de données sur les vendeurs et les fournisseurs, permettant une analyse globale des performances et des informations commerciales.

Les schémas et directives de l'API Data Kiosk fournissent un moyen structuré d'accéder à vos données via une API GraphQL, avec la possibilité d'agréger et de filtrer les données en fonction de vos besoins spécifiques. En utilisant l'API Data Kiosk, vous pouvez obtenir des informations plus approfondies et plus exploitables sur les ventes, le trafic et les données analytiques. Cela vous permet de prendre des décisions éclairées et basées sur des données afin d'optimiser vos stratégies commerciales.

## Note

La durée de conservation d'une requête varie en fonction des champs demandés. Chaque champ d'un schéma est annoté avec une `@resultRetention` directive qui définit la durée

de conservation d'une requête contenant ce champ. Lorsqu'une requête contient plusieurs champs avec des rétentions différentes, la rétention la plus courte (minimale) est appliquée. La conservation des documents résultant d'une requête correspond toujours à la rétention de la requête.

## Données sur les ventes et le trafic des vendeurs

Dans l'API Data Kiosk, `Analytics_SalesAndTraffic_2024_04_24` il s'agit du type racine pour les requêtes relatives aux ventes et au trafic. Deux requêtes sont disponibles pour ce type de racine :

- `salesAndTrafficByAsin` récupère les données relatives aux ventes et au trafic agrégées par ASIN (PARENT,CHILD, ouSKU).
- `salesAndTrafficByDate` récupère les données de vente et de trafic agrégées par date (DAYWEEK, ouMONTH).

Notez ce qui suit à propos de ces requêtes :

- Les types énumérés (enums), tels que `AsinGranularity` et `DateGranularity`, spécifient le niveau d'agrégation.
- Les types scalaires, tels que [Date](#), sont utilisés pour représenter les données.

## Données d'analyse des fournisseurs

Dans l'API Data Kiosk, `Analytics_vendorAnalytics_2024_09_30` il s'agit du type racine pour les requêtes d'analyse des fournisseurs. Deux vues sont disponibles pour ce type de racine :

- `manufacturingView` récupère les statistiques relatives aux produits que vous fabriquez, agrégées à la date spécifiée.
- `sourcingView` récupère les statistiques relatives aux produits que vous achetez directement auprès d'Amazon, agrégées à la date spécifiée.

Vous accédez à la vue pertinente et à ses indicateurs associés en fonction du rôle qui vous est attribué en tant que fournisseur (SOURCINGouMANUFACTURING). Ces requêtes incluent les dates de début et de fin, l'identifiant du marché, les métriques agrégées et les métriques totales. Notez ce qui suit à propos de ces requêtes :

- Les statistiques sont regroupées selon différents attributs (tels que l'ASIN ou la marque) à l'aide `ManufacturingViewMetricsGroupedBy` des `SourcingViewMetricsGroupedBy` types et.
- Les types de métriques, tels que `costscustomerSatisfaction`, `orders`, et `productAvailability`, représentent les différents groupes de métriques.
- L'`DateGranularity` énumération indique le niveau d'agrégation des dates.

## Données économiques sur les vendeurs

Le rapport sur l'économie des vendeurs fournit une vue complète de vos performances et de vos finances sur Amazon Marketplace. Il couvre les données de vente, les dépenses publicitaires, les frais, les coûts et le produit net. Vous pouvez agréger les données par date et par identifiant de produit.

Dans l'API Data Kiosk, `Analytics_Economics_2024_03_15` il s'agit du type racine pour les requêtes économiques des vendeurs. Les données économiques du vendeur pour un produit donné sont représentées par le `Economics` type. Ce type inclut les principaux aspects suivants :

- `ads`— Les données relatives aux dépenses publicitaires du produit dans la plage de dates spécifiée.
- `cost`— Le coût hors Amazon indiqué par le vendeur pour ce produit (par unité).
- `fees`— Les frais appliqués au produit dans la plage de dates spécifiée.
- `fnsku`— L'unité de gestion des stocks du réseau de distribution (FNSKU) du produit.
- `msku`— L'unité de gestion des stocks du vendeur (MSKU) du produit.
- `netProceeds`— Le produit net pour ce produit dans la plage de dates spécifiée.
- `sales`— Les données de vente du produit dans la plage de dates spécifiée.

# Intégration de l'API Amazon Selling Partner

Pour accéder aux données via l'API Amazon Selling Partner (SP-API), vous devez effectuer les actions suivantes :

1. [Inscrivez-vous en tant que développeur SP-API](#)
2. [Demander des rôles SP-API](#)
3. [Enregistrez votre candidature](#)
4. [Sélectionnez un modèle d'autorisation pour votre application](#)
5. [Connectez-vous à l'API SP-API](#)

## Inscrivez-vous en tant que développeur SP-API

Avant de pouvoir enregistrer votre application SP-API, vous devez créer un compte de développeur Amazon et vous enregistrer en tant que développeur SP-API. Pour un aperçu complet du processus d'enregistrement des développeurs, consultez la section [Présentation de l'enregistrement SP-API](#) dans la documentation SP-API.

## Demander des rôles SP-API

Un [rôle SP-API](#) détermine si un développeur ou une application a accès à une opération ou à une ressource spécifique. En tant que développeur, vous devez demander et vous qualifier pour un rôle particulier, sinon vous ne pourrez pas accéder aux opérations et aux ressources regroupées sous ce rôle.

Les rôles protègent l'accès aux informations personnelles identifiables (PII) et à d'autres données sensibles. Ils limitent l'accès aux données pour garantir que les développeurs ne peuvent accéder qu'aux données nécessaires à leur application. Cela permet de protéger les données des clients et de préserver leur confiance.

Pour accéder aux données disponibles dans les rapports d'analyse de marque, vous devez disposer du [rôle Brand Analytics](#). Pour plus d'informations sur la demande d'accès à un rôle, consultez la section [Comment demander un rôle et me qualifier pour un rôle](#) dans la documentation de l'API SP-API.

## Enregistrez votre candidature

Le processus d'inscription varie légèrement en fonction du type de demande. Aux fins de l'enregistrement, les demandes sont classées dans l'un des types suivants :

- Applications publiques et applications pour vendeurs privés : il s'agit d'applications accessibles au public et autorisées par un vendeur ou d'un fournisseur, ou d'applications de vendeur qui ne sont disponibles que pour votre organisation et qui sont auto-autorisées.
- Applications de fournisseurs privés : il s'agit d'applications de fournisseurs qui ne sont disponibles que pour votre organisation et qui sont auto-autorisées.

Pour plus d'informations, consultez la section [Enregistrer votre application](#) dans la documentation SP-API.

## Sélectionnez un modèle d'autorisation pour votre application

Le modèle d'autorisation pour l'API Selling Partner est basé sur [Login with Amazon](#), une implémentation Amazon de la OAuth version 2.0. Votre application est autorisée par le biais d'interactions avec les pages affichées par Amazon et votre site Web. Le navigateur Web est l'agent utilisateur qui transmet les paramètres entre votre site Web et Amazon à chaque action du partenaire commercial. Pour implémenter OAuth l'autorisation, vous devez configurer votre site Web pour accepter et traiter les paramètres qu'Amazon lui transmet. Vous devez également configurer votre site Web pour rediriger le navigateur Web et transmettre les paramètres à Amazon. Pour plus d'informations sur l'autorisation, consultez la section [Autorisation des applications API Selling Partner](#) dans la documentation de l'API SP-API.

## Comprendre l'autorisation des applications

Aux fins de l'autorisation, il existe trois types de demandes :

- Applications publiques pour les vendeurs : ces applications sont accessibles au public et sont autorisées par les vendeurs. Vous pouvez choisir l'un des flux de travail d'autorisation suivants :
  - Flux de [travail d'autorisation de l'Appstore du partenaire vendeur](#) : un flux de travail OAuth d'autorisation lancé à partir de la page détaillée de l'Appstore du partenaire vendeur.
  - [Flux de travail d'autorisation du site Web](#) — Un flux de travail OAuth d'autorisation lancé à partir de votre propre site Web.

- Applications publiques pour les fournisseurs : ces applications sont accessibles au public et sont autorisées par les fournisseurs. Vous pouvez utiliser le [flux de travail d'autorisation du site Web](#). Il s'agit d'un flux de travail OAuth d'autorisation lancé à partir de votre propre site Web.
- Applications privées pour les vendeurs ou les fournisseurs : ces applications ne sont disponibles que pour votre organisation. Il peut s'agir de demandes de vendeurs ou de fournisseurs. Vous pouvez utiliser l'approche [d'auto-autorisation](#). Lorsque vous créez une application privée pour votre propre organisation, vous pouvez l'autoriser automatiquement à accéder aux informations de votre compte. Vous pouvez autoriser vous-même votre candidature à l'état de brouillon ; il n'y a aucune raison de publier une candidature privée. Pour plus d'informations sur la révocation de l'auto-autorisation dans les applications du vendeur et du fournisseur, consultez la section [Révoquer les auto-autorisations](#) dans la documentation de l'API SP-API.

## Autoriser les groupes de fournisseurs à accéder aux applications

Lorsque vous autorisez votre application API Selling Partner à accéder à vos données, vous accordez l'accès au groupe de fournisseurs associé aux informations de connexion de votre compte Vendor Central. Par extension, vous accordez l'accès à tous les codes fournisseurs présents dans le groupe de fournisseurs. Il est donc important d'utiliser les informations d'identification Vendor Central et le bon groupe de fournisseurs pour l'intégration de l'API de votre partenaire de vente.

Le groupe de fournisseurs est le compte auquel vous vous connectez. En fonction de vos contrats commerciaux, de vos modèles opérationnels et d'autres facteurs, votre groupe de fournisseurs peut inclure un ou plusieurs codes fournisseur. Chaque code fournisseur vous permet de répertorier des produits dans une catégorie spécifique ou inclut les accords commerciaux nécessaires, tels qu'un code fournisseur pour une marque en particulier.

Vous pouvez [disposer de plusieurs autorisations](#) pour chaque groupe de fournisseurs, ou vous pouvez créer un [seul groupe de fournisseurs](#) contenant tous vos codes fournisseur. La possibilité d'utiliser plusieurs groupes de fournisseurs associés à votre profil vous permet d'utiliser une application avec le même code fournisseur dans différents groupes de fournisseurs. Avec cette option, vous n'avez pas à soumettre plusieurs candidatures de développeur pour chaque groupe de fournisseurs.

Pour plus d'informations, consultez la section [Autoriser les groupes de fournisseurs pour l'accès aux applications](#) dans la documentation SP-API.

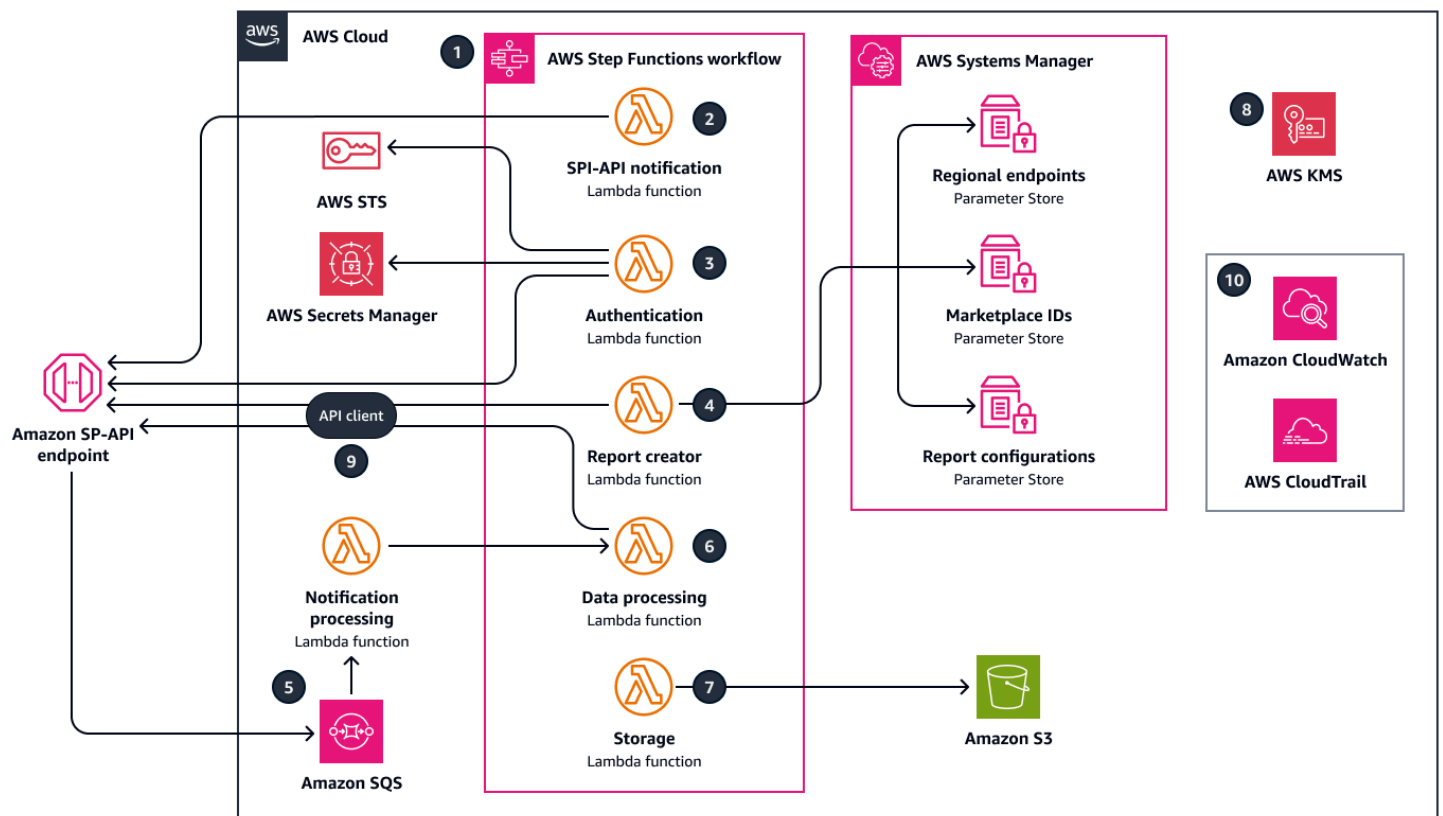
## Connectez-vous à l'API SP-API

Après avoir enregistré et autorisé votre demande, vous pouvez commencer à faire des demandes. Pour plus d'informations, consultez la section [Connexion à l'API Selling Partner](#) dans la documentation de l'API SP-API.

# Création du pipeline d'ingestion de données pour les données de vos partenaires commerciaux Amazon

Cette section propose une stratégie pour intégrer les données des fournisseurs et vendeurs Amazon depuis l'API Amazon Selling Partner (SP-API) vers un lac de données situé dans votre compte AWS. Cette architecture de pipeline de données est conçue pour être agile. Une fois les données disponibles dans votre compte, vous pouvez mettre en œuvre des fonctionnalités d'analyse et d'IA générative pour obtenir des informations commerciales avancées à partir de ces données. Ces données vous aident à comprendre votre activité, les détails de votre inventaire et les analyses à grande échelle sur tous les sites de vente.

Le schéma d'architecture suivant montre comment utiliser [AWS Lambda](#) les fonctions dans un [AWS Step Functions](#) flux de travail afin d'ingérer des données de l'API SP-API dans un lac de données de votre compte AWS. Les données sont stockées dans [Amazon Simple Storage Service \(Amazon S3\)](#) et dans [Parameter Store](#), qui est une fonctionnalité de [AWS Systems Manager](#).



Le schéma d'architecture inclut les composants suivants :

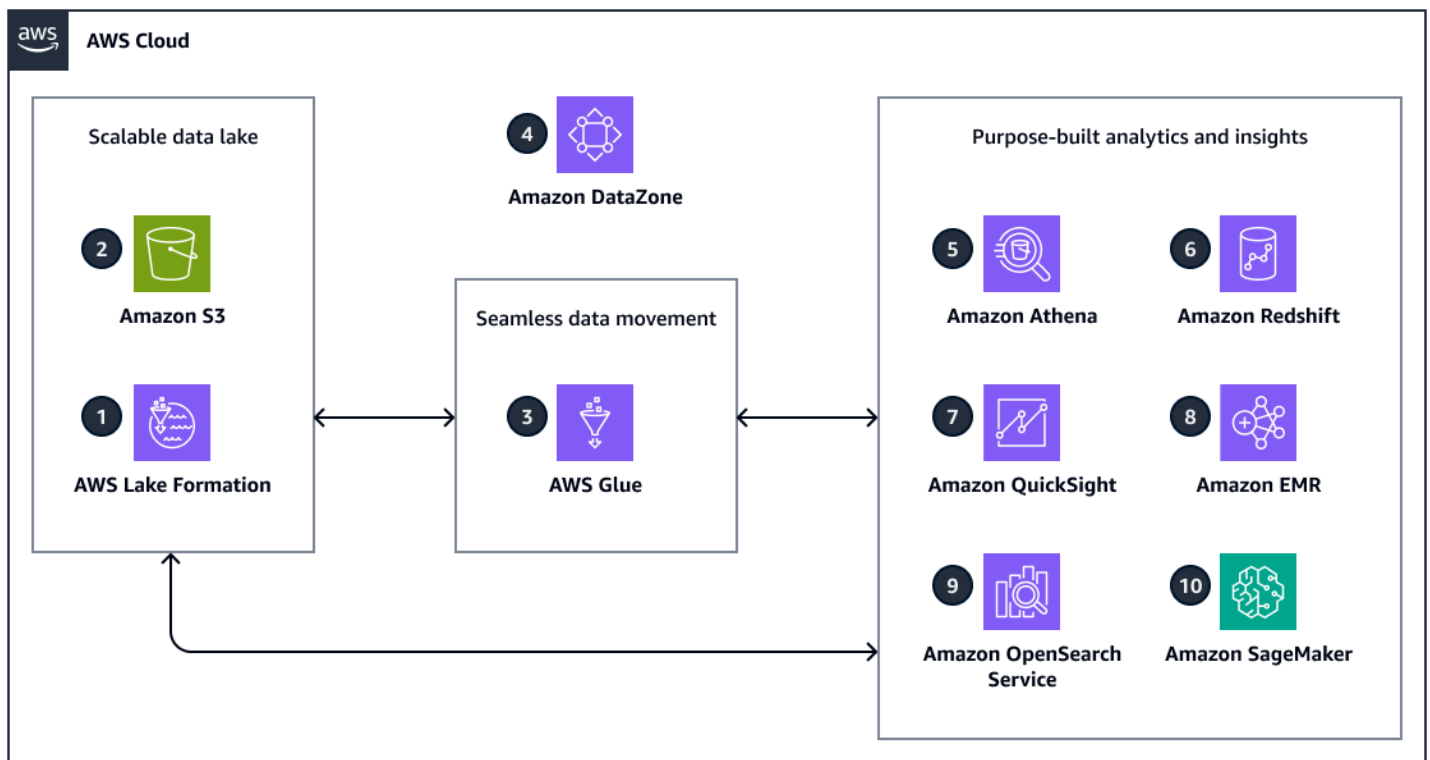
1. Step Functions est utilisé comme service d'orchestration sans serveur pour gérer de manière centralisée le flux de travail en vue de l'intégration à la SP-API.
2. L'[API Selling Partner pour les rapports](#) (API des rapports) prend en charge les notifications afin d'automatiser les flux de production de rapports. Pour cela, vous utilisez une fonction Lambda de notification SP-API pour abonner l'application au type `REPORT_PROCESSING_FINISHED` de notification.
3. Pour appeler le SP-API, vous utilisez une fonction Authentication Lambda pour obtenir un jeton d'accès Login with Amazon (LWA).
4. Le jeton d'accès LWA issu de la fonction d'authentification est transmis à une fonction Lambda du créateur de rapports. Cette fonction `createReport` appelle la SP-API en utilisant le jeton d'accès LWA et les données de configuration des points de terminaison régionaux, du marché IDs et des rapports stockées dans Parameter Store.
5. Le SP-API génère le rapport. À la fin, un événement de `REPORT_PROCESSING_FINISHED` notification est envoyé à une [file d'attente Amazon Simple Queue Service \(Amazon SQS\)](#), qui fournit des informations lorsque le traitement du rapport `CANCELLED` est `DONE`, ou `FATAL`. Cela déclenche une fonction Lambda de traitement des notifications pour traiter l'événement. Si l'événement de notification a le statut de `DONE`, un `reportDocumentId` est inclus.
6. L'événement de notification est transmis à une fonction Lambda de traitement des données dans le flux de travail Step Functions. Cette fonction utilise le `reportDocumentId` pour `getReportDocument` appeler le SP-API. L'API SP-API renvoie une URL pré-signée indiquant l'emplacement du document de rapport et l'algorithme de compression utilisé, si le contenu du document de rapport a été compressé.
7. Cette réponse est transmise à une fonction Storage Lambda, qui télécharge le document de rapport, le décompresse (le cas échéant) et stocke le document de rapport dans Amazon S3.
8. [AWS Key Management Service \(AWS KMS\)](#) est utilisé pour gérer de manière centralisée les clés de chiffrement, qui peuvent être utilisées pour chiffrer les [AWS Secrets Manager](#) secrets. Les données sont stockées dans Amazon S3 et Parameter Store.
9. Les requêtes SP-API sont limitées par l'utilisation de l'algorithme Token Bucket. Par conséquent, un client API est recommandé pour limiter le débit.
10. [AWS CloudTrail](#) et [Amazon CloudWatch](#) sont utilisés pour la surveillance et la journalisation sur le Services AWS. Ces journaux assurent la traçabilité.

# Mettre en œuvre une stratégie d'analyse pour les données de vos partenaires commerciaux Amazon

Cette section fournit une stratégie détaillée expliquant comment les fournisseurs et vendeurs Amazon peuvent effectuer des analyses avancées sur les données ingérées par l'API Amazon Selling Partner (SP-API). Ces fonctionnalités d'analyse peuvent fournir :

- Informations sur les performances des ventes, la gestion des stocks, les analyses de marque et d'autres indicateurs clés.
- Possibilité de créer des calculs, des filtres et des visualisations personnalisés pour répondre à vos besoins spécifiques.

Le schéma d'architecture suivant montre comment vous pouvez AWS Glue découvrir, préparer, déplacer et intégrer les données dans le lac de données afin de les utiliser à des fins d'analyse et d'analyse.



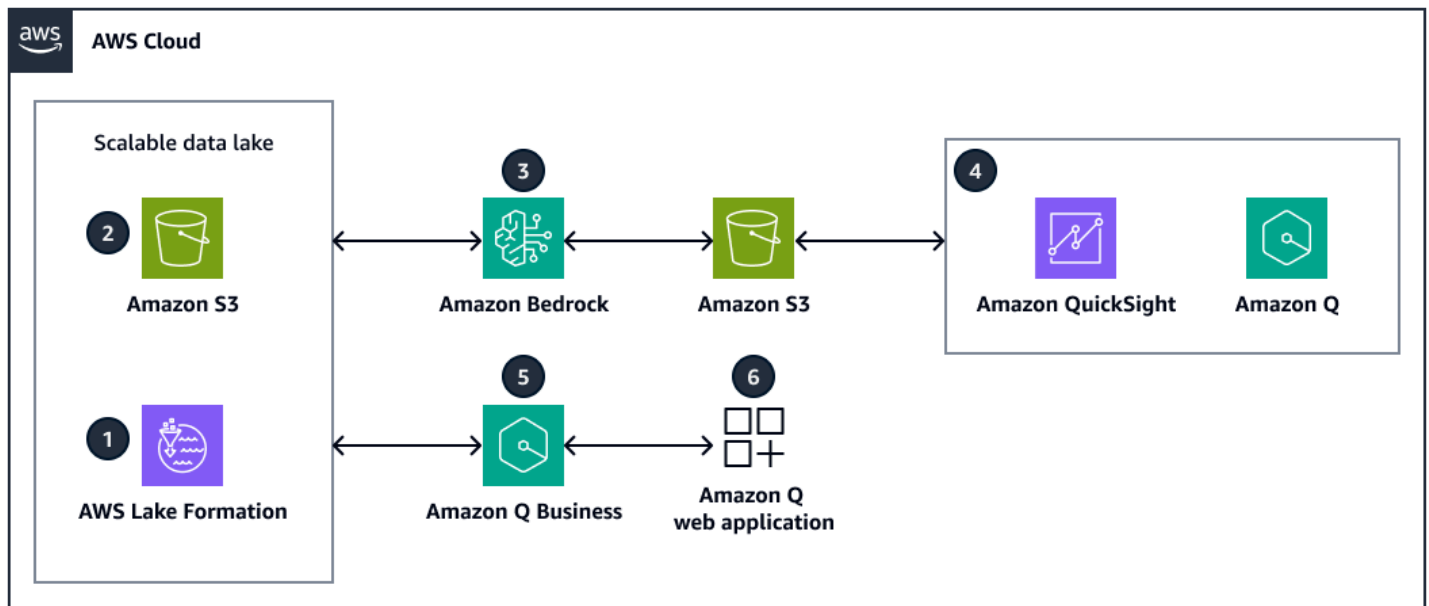
Le schéma d'architecture inclut les composants suivants :

1. [AWS Lake Formation](#) est utilisé pour créer le lac de données évolutif et pour gérer de manière centralisée la sécurité, le contrôle d'accès et les pistes d'audit.
2. [Amazon Simple Storage Service \(Amazon S3\)](#) est utilisé pour le stockage des lacs de données.
3. [AWS Glue](#) est utilisé pour cataloguer, transformer, enrichir, déplacer et répliquer des données dans plusieurs magasins de données et dans le lac de données. AWS Glue simplifie les processus d'intégration de données traditionnels complexes, manuels et coûteux, et prend en charge l'augmentation des volumes de données et la diversité des données.
4. [Amazon](#) vous DataZone aide à cataloguer, découvrir, partager et gérer les données au sein de l'entreprise.
5. [Amazon Athena fournit des fonctionnalités](#) de requête, d'analyse et de traitement interactives.
6. [Amazon Redshift](#) est utilisé comme entrepôt de données dans le cloud. Avec [l'intégration Zero-ETL](#), vous pouvez effectuer des analyses en temps quasi réel sur des pétaoctets de données transactionnelles, ou vous pouvez utiliser les fonctionnalités d'Amazon Redshift ML pour obtenir des informations en temps réel.
7. [Amazon Quick](#) fournit des informations commerciales basées sur le ML. [Quick Q](#), basé sur l'apprentissage automatique, utilise le traitement du langage naturel pour répondre rapidement à vos questions commerciales.
8. [Amazon EMR](#) est une plate-forme de cluster gérée qui simplifie l'exécution de frameworks de mégadonnées pour traiter et analyser de grandes quantités de données. AWS Grâce à ces infrastructures et des projets open source connexes, vous pouvez traiter des données à des fins d'analyse et pour des charges de travail business intelligence.
9. [Amazon OpenSearch Service](#) peut être utilisé à des fins d'analyse opérationnelle. Il fournit également des fonctionnalités de recherche dans des bases de données vectorielles.
10. [Amazon SageMaker AI](#) peut être utilisé pour créer, former et déployer des modèles de machine learning, ainsi que pour ajouter de l'intelligence artificielle à vos applications.

# Mise en œuvre d'une stratégie d'IA générative pour les données de vos partenaires commerciaux Amazon

Les fournisseurs et vendeurs Amazon peuvent utiliser les services et fonctionnalités d'intelligence artificielle générative (IA générative) AWS pour obtenir des informations plus approfondies, automatiser les tâches répétitives et améliorer votre expérience client sur Amazon. Par exemple, vous pouvez utiliser l'IA générative pour créer automatiquement des descriptions de produits optimisées et de haute qualité pour vos offres Amazon, générer des textes marketing ou des communications avec les clients, ou prévoir les ventes, les stocks et d'autres indicateurs commerciaux clés. L'IA générative peut fournir des informations sur les données que vous avez ingérées à partir de l'API Amazon Selling Partner.

Le schéma d'architecture suivant montre comment vous pouvez l'utiliser Services AWS, comme [Amazon Bedrock](#) ou [Amazon Q Business](#), pour démarrer votre parcours vers l'IA générative. AWS À l'aide de cette architecture, vous créez un pipeline d'IA générative qui utilise une approche d'analyse de données moderne pour obtenir des informations à partir des données.



Le schéma d'architecture inclut les composants suivants :

1. [AWS Lake Formation](#) est utilisé pour créer le lac de données évolutif et pour gérer de manière centralisée la sécurité, le contrôle d'accès et les pistes d'audit.
2. [Amazon Simple Storage Service \(Amazon S3\)](#) est utilisé pour le stockage des lacs de données.

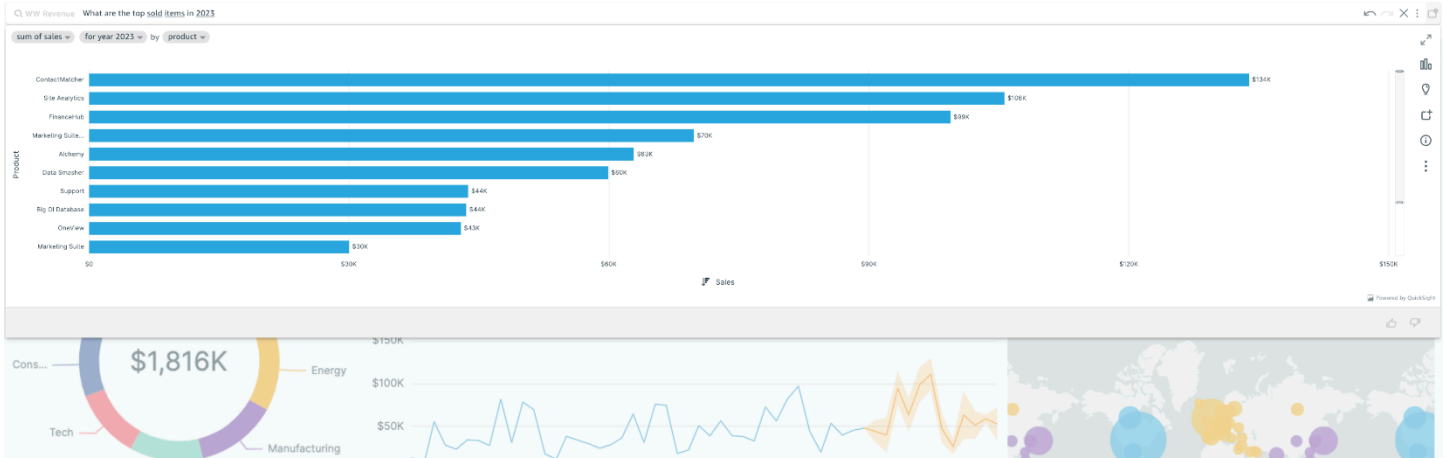
3. [Amazon Bedrock](#) est un service entièrement géré qui propose un choix de modèles de base de pointe ( )FMs. Il fournit également un large éventail de fonctionnalités dont vous avez besoin pour créer des applications d'IA génératives, en simplifiant le développement grâce à la sécurité, à la confidentialité et à une IA responsable. Vous pouvez stocker les données de sortie du modèle dans un compartiment Amazon S3 et les intégrer à Amazon Quick.
4. [Amazon Quick](#) fournit des informations commerciales basées sur le ML. [Quick Q](#) améliore la productivité de l'entreprise grâce à des fonctionnalités de BI génératives qui accélèrent la prise de décision. Grâce aux nouvelles fonctionnalités de création de tableaux de bord, vous pouvez utiliser des instructions en langage naturel pour créer, découvrir et partager rapidement des informations pertinentes.
5. [Amazon Q Business](#) est un assistant basé sur l'IA générative qui peut répondre à des questions, fournir des résumés, générer du contenu et effectuer des tâches en toute sécurité sur la base des données et des informations contenues dans les systèmes de votre entreprise. Il vous aide à être plus créatif, piloté par les données, efficace, préparé et productif.
6. Vous pouvez créer une application Web personnalisée qui consomme les données d'Amazon Q Business.

## Exemples d'utilisation de Quick Q

Les exemples suivants montrent comment Quick Q vous aide à comprendre les données grâce à des résumés, à une expérience de questions-réponses contextuelle et à des récits de données interactifs et personnalisables qui aident à prendre des décisions à partir d'informations.

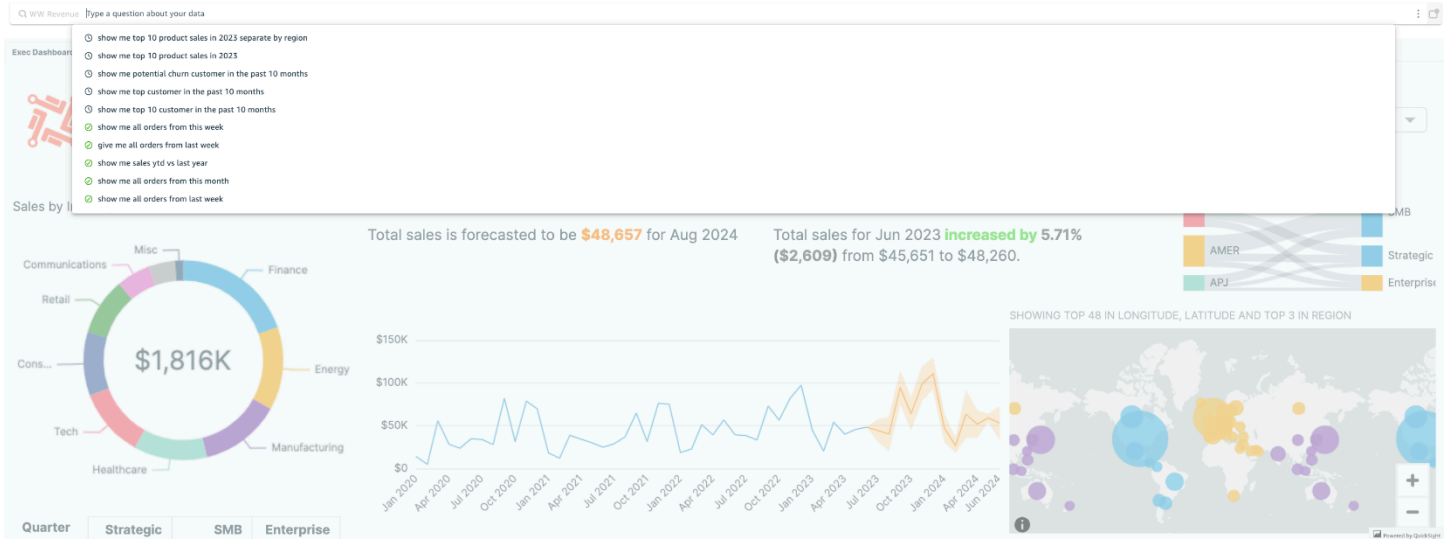
### Exemple 1

Vous pouvez demander à Quick Q « Quels sont les articles les plus vendus en 2023 ? » Quick Q collecte et analyse les données afin de fournir un résumé.



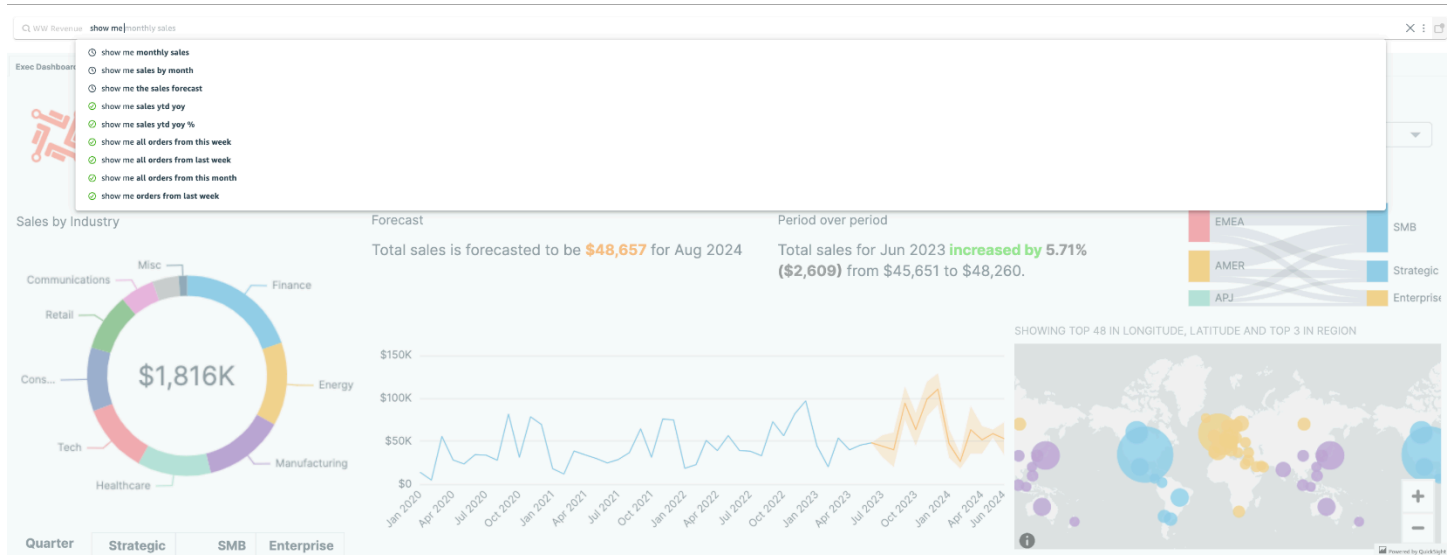
### Exemple 2

Vous pouvez demander à Quick Q quels sont les meilleurs produits vendus par une entreprise sur Amazon.



### Exemple 3

Vous pouvez demander à Quick Q de fournir des statistiques de vente pour un produit, en fonction du mois ou year-to-date.



# Améliorer et optimiser en permanence vos stratégies d'analyse et d'IA générative

Pour améliorer et optimiser en permanence vos analyses et vos stratégies d'IA générative pour vos données de vendeurs et de fournisseurs Amazon, nous vous recommandons de procéder comme suit :

- **Surveillance continue des performances** — Passez régulièrement en revue les indicateurs d'utilisation et de performance des solutions d'analyse et d'intelligence artificielle générative afin d'identifier les domaines à améliorer. Surveillez les indicateurs clés, tels que l'engagement des utilisateurs, le débit de traitement des données, les temps de réponse des API et les taux d'erreur. Utilisez ces données pour optimiser les configurations du système, identifier les goulots d'étranglement et prendre des décisions éclairées concernant les améliorations.
- **Utilisez des techniques de ML avancées** : explorez l'application de modèles et de techniques de ML plus sophistiqués pour améliorer encore les capacités prédictives et analytiques de votre application. Cela peut inclure l'expérimentation de réseaux neuronaux, de prévisions de séries chronologiques, de détection d'anomalies et d'autres algorithmes avancés.
- **Priorisez les commentaires des utilisateurs** : collectez activement les commentaires de la communauté des vendeurs, des fournisseurs et des marques Amazon afin de comprendre l'évolution des besoins et les points faibles. Intégrez cette contribution des utilisateurs dans la feuille de route de développement de votre application pour vous assurer que la solution reste pertinente et continue à apporter une valeur maximale.

En surveillant en permanence les performances, en utilisant des techniques d'analyse et de machine learning avancées et en priorisant les commentaires des utilisateurs, vous pouvez vous assurer que l'application reste un outil robuste, adaptable et indispensable. Cet engagement en faveur de l'optimisation et de l'évolution continues vous aide à prendre des décisions de plus en plus fondées sur les données, à générer un impact commercial mesurable et à garder une longueur d'avance sur la concurrence.

## Étapes suivantes

Ce guide est destiné aux vendeurs et fournisseurs Amazon qui souhaitent utiliser les fonctionnalités d'analyse et d'intelligence artificielle générative pour stimuler la croissance de leur entreprise. À l'aide des recommandations et des stratégies de ce guide, vous pouvez :

- Créez l'application cloud en interne
- Communiquez avec les [services AWS professionnels](#)
- Sélectionnez l'un AWS Partner des [AWS Partner Network](#)
- Contactez l'équipe de votre AWS compte

Pour plus d'informations et des ressources supplémentaires qui peuvent vous aider à en savoir plus sur les fonctionnalités AWS d'analyse et d'IA générative, consultez le chapitre [Ressources](#) de ce guide.

# Ressources

## Ressources relatives à l'API Amazon Selling Partner

- [Documentation sur l'API destinée aux partenaires de vente](#)
- [Modèles de données d'API pour les partenaires vendeurs](#)
- [Explorateur de schémas de kiosque de données](#)

## Ressources relatives à l'architecture des données

- [Ingérez les données Amazon Retail dans une architecture de données moderne sans serveur](#) (AWS article de blog)
- [Amazon Seller and Vendor Central Data Producer](#) (bibliothèque de AWS solutions)

# Historique du document

Le tableau suivant décrit les modifications importantes apportées à ce guide. Pour être averti des mises à jour à venir, abonnez-vous à un [RSSfil](#).

Modification	Description	Date
<a href="#">Publication initiale</a>	—	9 août 2024

Les traductions sont fournies par des outils de traduction automatique. En cas de conflit entre le contenu d'une traduction et celui de la version originale en anglais, la version anglaise prévaudra.