AMAZON STARTER

Presentato da

Alberto Di Marzo

A chi è rivolto il corso?

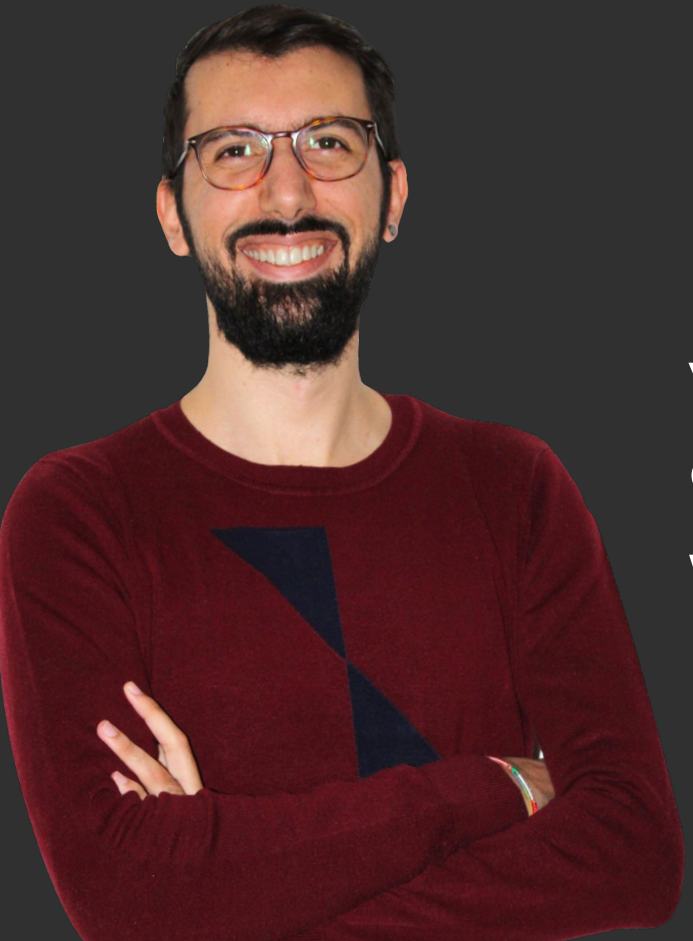
Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono **vendere su Amazon** e farne un **business** ma non sanno da dove cominciare.

seller
amazon

Cosa imparerò ?

Sarete in grado di **aprire** un account **Amazon Seller e vendere** i prodotti che desiderate.

dopo sole **5 ore di corso.**



Il docente

Alberto Di Marzo

Relatore del corso, è nel mondo delle vendite online e marketplace **dal 2010** e ha collaborato con varie aziende e web agency.

La sua formazione è scientifica ed analitica, è riuscito a fare della sua passione per il mondo del web e del marketing la sua professione. Attualmente gestisce le vendite su Amazon di circa 20 aziende in tutto il territorio nazionale e ha la responsabilità di un giro d'affari totale di oltre 2 milioni di euro.

INDICE DEL CORSO

1 Cos'è Amazon?

2 Perché vendere su Amazon?

3 Chi vende su Amazon?

4 La BuyBox

5 Differenza tra Gestione Venditore e Gestione Logistica

6 Parametri e Performance

INDICE DEL CORSO

7 Customer Care

8 Rapporto con i corrieri

9 Gestione dei Feedback

10 Campagne di Sponsorizzazione

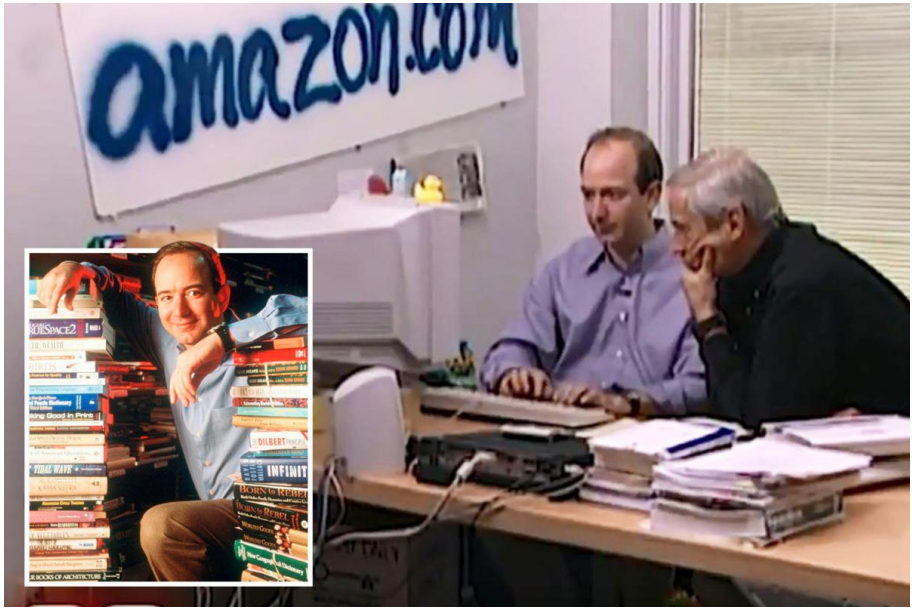
11 Pillole di sponsorizzazione

12 Account Seller / Account Vendor

Cos’è Amazon?

1 Amazon è una piattaforma **marketplace** nella quale il venditore si propone direttamente all’utente finale. Questa funge da finestra verso **un’utenza molto vasta**, si parla di **milioni di utenti solo in Italia.**

> *Oggi vediamo Amazon vendere tutto quello che una persona desidera.*



Nasce nel Luglio del 1994 negli Stati Uniti d'America da un'idea di Jeff Bezos, ancora attuale CEO del colosso americano, e si espande vendendo libri prima nella nazione madre poi arrivando in Giappone, Inghilterra, Germania, Francia, Italia, Sp Messico.

Il primo studio di Jeff Bezos fondatore di Amazon

Perchè vendere su Amazon?

2 Il vantaggio di ogni venditore è potenzialmente di vendere ad **un'utenza mondiale con costi molto bassi** proponendo **l'intero catalogo** dei prodotti a disposizione **senza alcun limite.**

Aziende o **semplici persone** ne hanno fatto un vero e proprio **business**.

Perchè vendere su Amazon?

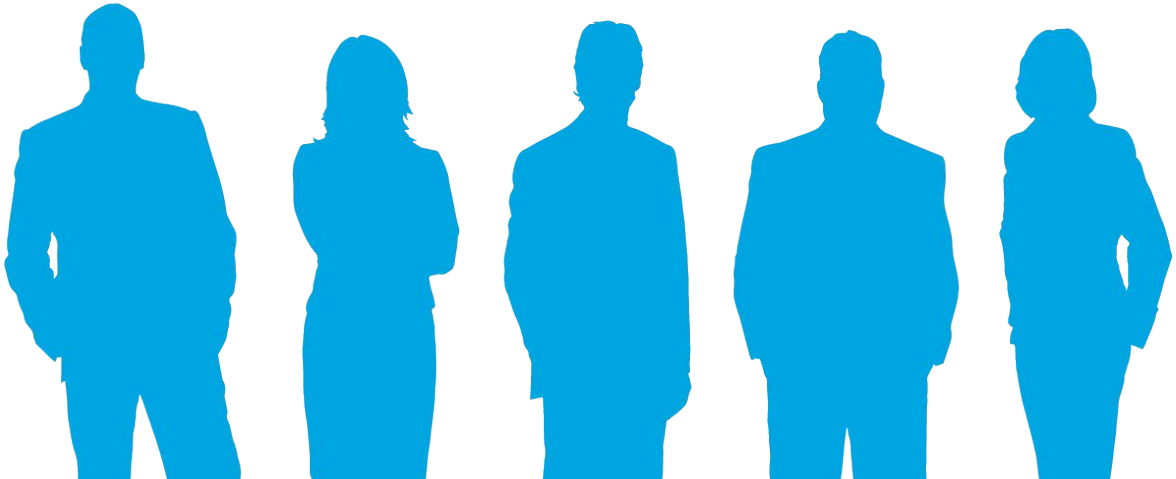
(2017) ***2,36 miliardi di utenti annui***

(2018) ***95 milioni di utenti abbonati a Prime***

}

SPESA MEDIA ANNUA

per utente pari a 1000$



Chi vende su Amazon?

3 Su Amazon troviamo una **varietà illimitata** di prodotti, tra questi possiamo trovare quelli del negozio di elettronica sotto casa, i casalinghi del negozio all’angolo della strada o la t-shirt del negozio d’abbigliamento di fiducia.

Con un po’ di attenzione notiamo anche dei prodotti venduti proprio da Amazon.

Chi vende su Amazon?

logitech

VERSACE

TOSHIBA

Anche i più **grandi brand** hanno scelto di vendere su Amazon come Logitech, Clementoni, Toshiba, Versace e tanti altri di diverse categorie merceologiche.

amazon

Come vendere su Amazon?

4 Chi seguirà questo corso sarà in grado di costruire una **pagina prodotto** nella sua completezza.

Al termine del corso, saprete come vendere un prodotto su Amazon.

Come vendere su Amazon?

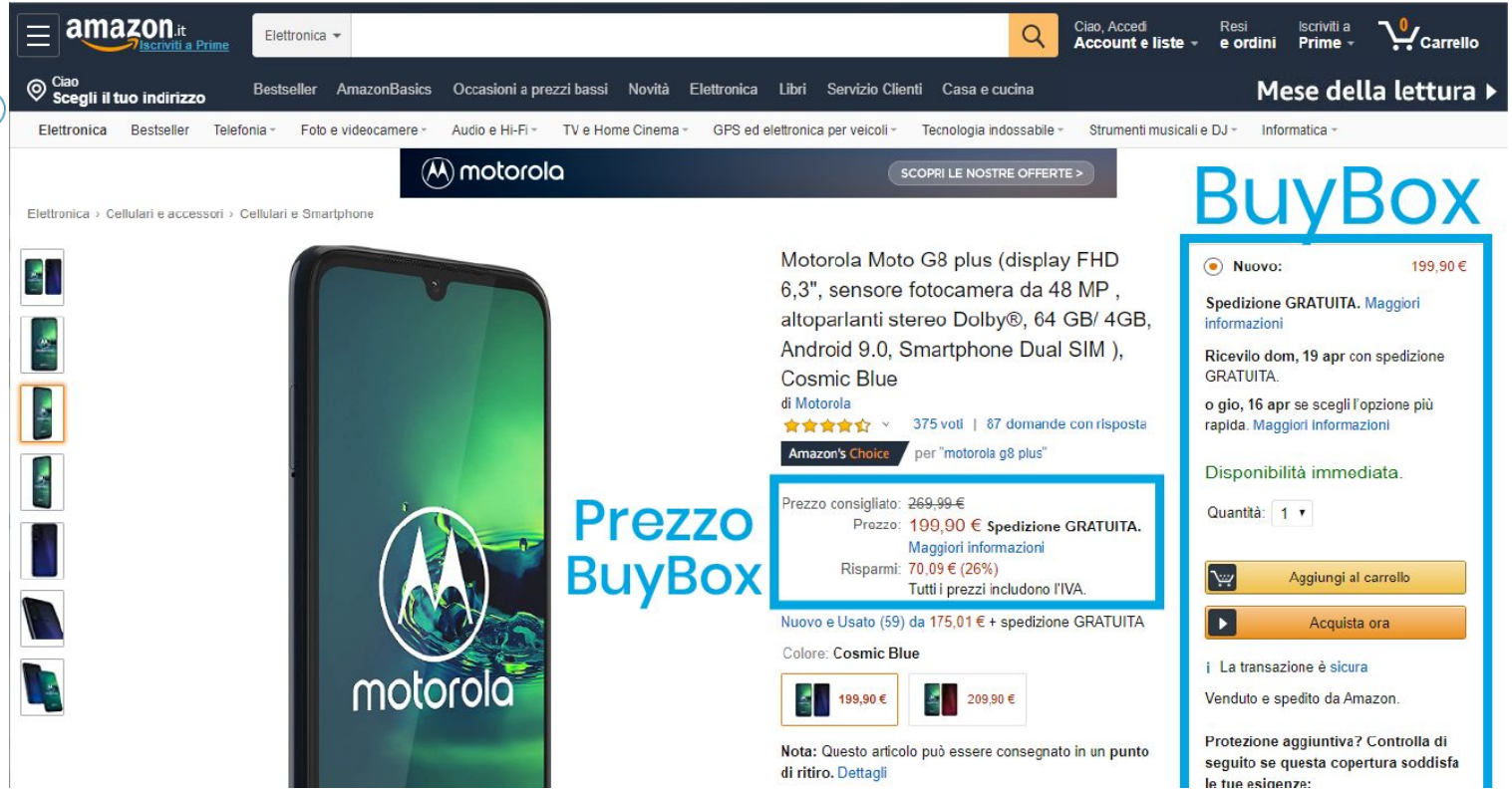
Si spiegherà la **giusta scelta delle immagini**, come scrivere un testo **SEO friendly** per la descrizione, l'importanza e la corretta stesura degli elenchi puntati (o bullet points) e, cosa più importante, verrà mostrato come costruire in modo efficace il titolo del prodotto.

La BuyBox

5 **BuyBox:** un termine poco o per nulla conosciuto dagli acquirenti di Amazon ma è una cosa che **tutti i venditori vogliono avere**, anzi vincere.

Vincere la BuyBox (come si dice in gergo) ti permette di **rendere visibile il tuo prodotto a tutti gli utenti Amazon,** pubblicizzarlo (o sponsorizzarlo) ed infine venderlo.

AMAZON STARTER



La BuyBox

Insomma, se non vinci la BuyBox non vendi.

Ma la BuyBox la vince il venditore o il prodotto?

Come si vince la BuyBox?

Lo scopriremo insieme nel corso.

Differenza tra Gestione Venditore e Gestione Logistica

6

In questa parte di corso avrete una spiegazione chiara di ciò che è la gestione delle vendite da parte del venditore e la gestione utilizzando la logistica di Amazon

Un’illustrazione completa di costi, vantaggi e svantaggi.

Differenza tra Gestione Venditore e Gestione Logistica

GESTIONE DELLE VENDITE

DEL VENDITORE

(FBM = Fulfillment By Merchant)

LOGISTICA DI AMAZON

(FBA = Fulfillment By Amazon).

Parametri e Performance

7 Poiché il **venditore utilizza Amazon** come mezzo per arrivare a miliardi di utenti, questo **impone** delle **regole ferree dette Performance**

Questo è un punto chiave per avere un business continuativo e regolare su Amazon

Parametri e Performance

Le Performance di Amazon sono dei parametri di difettosità i quali devono rientrare in rigidi limiti, altrimenti Amazon penalizza il venditore **fino alla chiusura permanente dell'account** vanificando tutto il lavoro fatto precedentemente.

Customer Care

8 La parte di customer care è molto sottovalutata da tanti venditori on line ma spesso si rivela **la parte che sposta l'ago della bilancia verso una vendita proficua**, verso la risoluzione di un problema o la **fidelizzazione della clientela.**

Customer Care

Ci soffermeremo a sufficienza per scoprire i **segreti nascosti** di un fruttuoso post-vendita su Amazon.

Rapporto con i corrieri

9 **Amazon** è famoso per le **spedizioni rapide** e le **consegne in neanche 24h** dalla conferma dell’ordine, quindi l’utente si aspetta un servizio eccellente anche dal venditore.

Rapporto con i corrieri

E' importante scegliere il corriere che offre una **consegna in 24/48h**, soprattutto **senza intoppi.**

Ma come valutare?

Gestione dei Feedback

10 Sappiamo che la **qualità** di un prodotto venduto on-line la fa anche **il numero e la positività dei feedback.**

Su Amazon i feedback hanno una posizione rilevante ai fini della vendita.

Gestione dei Feedback

Infatti in questa parte verrà illustrato **come agire** in caso di feedback negativo,

le tipologie di feedback e come **aumentare il numero** di feedback positivi.

Pillole di Sponsorizzazione

11 Alla fine del corso, verrà trattato l’argomento delle **sponsorizzazioni su Amazon.**

Pillole di Sponsorizzazione

Daremo un’infarinatura di **cosa sono le sponsorizzazioni** su Amazon, come funzionano, perché sponsorizzare i prodotti e quali prodotti possono essere sponsorizzati.

Account Seller / Account Vendor

12 Finora abbiamo parlato di vendere su Amazon. Se dicessi **di vendere ad Amazon?**

Account Seller / Account Vendor

Sì, Amazon potrebbe diventare tuo cliente e tu **fornitore diretto di Amazon.**

Ma ci sono dei criteri molto severi e precisi da rispettare.

Obiettivi del corso Amazon Starter

Esplorazione del **Sellere Central di Amazon**

Formazione ed informazione completa sulla vendita su Amazon

Autonomia nel creare pagine prodotto corrette per avere **risultati nelle vendite**

Acquisizione di competenze e conoscenze per avere un **business duraturo nel tempo**

Nozioni sufficienti per accedere al Workshop/Corso livello avanzato

HUBSTRAT

HAPPY BUSINESS

;)