

COME VENDERE SU AMAZON

Tutto quello che devi sapere



- > **About me**
- > **Introduzione**
- > **Aprire un account per vendere su Amazon**
 - *Amazon account: informazioni aziendali e impostazioni*
 - *Crea account Amazon: riepilogo*
- > **Come vendere su Amazon: caricare i prodotti**
 - *Caricare i prodotti su Amazon singolarmente*
 - *Caricare i prodotti su Amazon con un file Excel*
 - *Caricare i prodotti su Amazon con un plugin di sincronizzazione sito/software*
- > **Vendere su Amazon: pro e contro**
- > **Vendere su Amazon conviene?**
 - *Visibilità e fiducia dei clienti nel brand Amazon*
 - *Vendere all'estero con Amazon*
 - *Vendere su Amazon quanto costa?*
 - *Analisi di mercato su Amazon*
- > **Vendere su Amazon opinioni e strategie**
 - *Prodotti già in vendita su Amazon*
 - *Prodotti non ancora in vendita su Amazon*
- > **Come vendere su Amazon: 5 cose da non fare**

about me

Oggi sono un consulente digitale e da oltre 10 anni mi occupo della crescita delle aziende online.

Affianco le imprese nel processo di Digital Transformation, pianifico la strategia e individuo gli strumenti e le risorse utili a raggiungere gli obiettivi di business. Tutto è cominciato con il mio primo pc, comprato dai miei quando avevo solo 5 anni: un Olivetti PC1 Prodest.

Poi, nel 2006, la laurea in Informatica e, a seguire, la collaborazione con diverse aziende per le quali ho sviluppato soluzioni personalizzate.

Nel 2009 ho dato vita a Click e Web, la mia Web Agency, e per 6 anni mi sono occupato della vita digitale delle aziende.

In questo periodo ho conosciuto realtà di ogni genere e settore, fatto esperienze in diverse discipline, dalla SEO al marketing, fondendo tutto con la mia natura di programmatore, e mentre mi innamoravo ogni giorno di più del mio lavoro, ho scoperto una nuova passione: l'e-commerce.

Il 2015 è stato un anno ricco di novità: sono diventato PrestaShop Ambassador Italia ed ho fondato la community PrestaShop Salerno, nello stesso anno con il supporto di un team fantastico, abbiamo dato vita, a Salerno, ad un evento formativo verticale sull'e-commerce, il più grande nel Sud-Italia: l'Ecommerce HUB!

Il 2016 è stato altrettanto importante dal punto di vista professionale: nasce yourDIGITAL di cui sono Associate Partner. yourDIGITAL fa parte del gruppo yourCFO e yourHR, e ha il compito di occuparsi della Digital Transformation delle imprese.

Amo leggere, sono appassionato di serie TV e un grande fan di Netflix, passione che condivido con mia moglie. Ho anche una passione per la fotografia, la mia reflex ne sa qualcosa, e per la cucina, anche se ho sempre poco tempo per cimentarmi.

introduzione

Se stai leggendo questo ebook è perché sei curioso di sapere **come vendere su Amazon**.

Per iniziare a vendere online i marketplace rappresentano un buon punto di partenza.

Pensa che occupano il 50% del mercato delle vendite online e tra i principali marketplace presenti in rete Amazon, attualmente, è quello con maggiore visibilità.

Grazie alla facilità d'uso, all'impeccabile servizio clienti e a spedizioni veloci e garantite è riuscito a farsi spazio e quasi a monopolizzare il mercato.

Se stai cercando una guida su come vendere su Amazon, vuol dire che hai colto l'opportunità del marketplace e sai che vendere su Amazon potrebbe essere la scelta migliore se vuoi iniziare a vendere online senza necessariamente realizzare sin da subito un ecommerce e risparmiare tempo e budget.

Attenzione però, prima di impelagarti in questa avventura, fai le dovute considerazioni, perché non sempre questa strada è percorribile; occorre verificare, ad esempio, se i prodotti offerti sono già presenti sulla piattaforma, se il prezzo di vendita, escluse le percentuali da destinare ad Amazon, ti lascia un margine di guadagno e tanti altri aspetti.

In questa guida troverai tutti i passi da fare per vendere su Amazon, ma anche tutti gli elementi che ti aiuteranno a prendere una decisione, positivi e negativi. Iniziamo subito e rispondiamo alla prima domanda che solitamente si pone il venditore che decide di intraprendere questa avventura: come vendere su Amazon?

APRIRE UN ACCOUNT PER VENDERE SU AMAZON

Aprire un account è la prima cosa da fare per vendere su Amazon e creare il tuo negozio online.

Devi scegliere tra le due tipologie di iscrizione disponibili su Amazon:

- **Account Amazon di Base (meno di 40 vendite al mese);**
- **Account Amazon Pro (più di 40 vendite al mese).**

La principale differenza è che con l'account Base di Amazon non dovrai pagare nulla fino a quando non avrai fatto la tua prima vendita, con l'account Pro dovrai pagare un abbonamento mensile di 39 € indipendentemente dal numero di vendite effettuato. In entrambi i piani Amazon trattiene per sé delle commissioni sul prezzo di vendita che variano in base al piano scelto e alla categoria merceologica a cui appartiene il prodotto venduto.

Per approfondire tutti i dettagli delle offerte e saperne di più, ti consiglio di consultare la pagina dei piani e tariffe su Amazon dove sono riportati anche degli esempi di calcolo delle commissioni per entrambi i piani di sottoscrizione.

Se non sei un'azienda, ma vuoi comunque saperne di più su come vendere su Amazon, non preoccuparti, puoi continuare tranquillamente nella lettura, perché è possibile aprire un account e vendere sul marketplace anche come venditore individuale, scegliendo l'account Base.

A questo punto sei pronto per **Registrazione un account Amazon**.

Una volta scelto il piano tariffario più adatto alle tue esigenze occorre valutare la possibilità di vendere solo su *Amazon.it* o su tutti e 5 i siti di vendita Amazon europei (*Italia, Francia, Germania, Spagna e Regno Unito*) e spuntare la relativa casella. Non devi necessariamente attivare tutte le piattaforme sin da subito, ma sappi che hai la possibilità di farlo quando vuoi.

AMAZON ACCOUNT: INFORMAZIONI AZIENDALI E IMPOSTAZIONI

Dal **Seller Central**, accedi al pannello di registrazione cliccando su **Registrati Ora**, troverai un form da compilare con Nome, indirizzo email valido e una password.

Man mano che procederai con la compilazione, Amazon ti chiederà le informazioni personali e aziendali di contatto e l'inserimento di un conto bancario sul quale Amazon accrediterà i soldi derivanti dalle vendite scorporati delle percentuali, ogni 15 giorni.

Una piccola precisazione: a differenza di come accade per eBay, Amazon paga solitamente ogni 15 giorni, accreditando la somma direttamente sul conto bancario che avrai indicato in fase di registrazione.

È possibile chiedere un anticipo sul pagamento, ma in linea di massima i soldi maturati dalle vendite dei tuoi prodotti sono "bloccati" per 15 giorni. Si tratta di un aspetto molto particolare, forse una delle chiavi del successo di Amazon.

Tu anticipi i prodotti venduti e per 15 giorni Amazon ha i tuoi soldi a sua disposizione. Immagina ora quanti venditori ci sono su Amazon e quanti soldi incassa ogni giorno. Non è facile da stimare, ma sarà certamente una somma considerevole.

E ti sei mai chiesto **cosa ci farà Amazon con tutta quella disponibilità economica?** Io non lo so, ma sicuramente qualcosa che gli consentirà di moltiplicarne il valore.

Chiusa questa riflessione personale, torniamo alla spiegazione su come vendere su Amazon.

AMAZON ACCOUNT: INFORMAZIONI AZIENDALI E IMPOSTAZIONI

Un'altra informazione obbligatoria da inserire nel corso della registrazione dell'Amazon Account è la carta di credito.

Questa informazione servirà ad Amazon come garanzia in caso di saldo negativo, ad esempio un Chargeback (cliente che chiede l'annullamento della transazione e il riaccredito della somma alla sua banca) o una Garanzia A-Z da parte di un cliente (cliente che chiede il rimborso della somma versata ad Amazon nel rispetto delle condizioni previste dal marketplace) e a te, come accesso all'assistenza del marketplace (al telefono, prima di darti informazioni, ti chiedono le ultime 4 cifre della carta di credito inserita).

Ora, devi impostare la sezione relativa ai costi di spedizione, dove dovrai indicare il costo in base ad una fascia di prezzo o di peso e le nazioni verso le quali spedisce con i relativi costi.

Ti consiglio di prestare particolare attenzione alla sezione **“Le tue informazioni e condizioni”**, che troverai nella tua area riservata, sotto la voce “Impostazioni” in alto a destra.

The screenshot displays the Amazon Seller Central dashboard. At the top, there's a navigation bar with 'amazon seller central' logo, a search bar, and language/region settings. Below the navigation, there are several main sections:

- I tuoi ordini:** A summary of order statuses including 'In sospeso', 'Non spediti (spedizione Premium)', 'Non spediti', and 'Richieste di reso'. It also shows 'Gestiti dal venditore' and 'Gestiti da Amazon' counts.
- Amazon Tutor:** A central section for product management, showing a grid of product listings with details like 'Aspiratore D'aria Silenzioso Verità BI', 'Cnilli Focus 1 L.L. - Grow Technology', and 'Estrattore VENTS Elicoidale BI-TUR'. Each listing includes 'Il tuo prezzo', 'Prezzo Buy Box', and 'Offerte'.
- Riepilogo pagamenti:** A summary of payment status, showing a 'Pagamento recente' of €2.460,92 and a 'Saldo' of €105,60.
- Gestisci il registro casi:** A section for managing customer cases.
- Riepilogo vendite:** A table showing sales performance over time.

Periodo	Vendite prodotti ordinati	Unità
Oggi	€ 37,00	1
7 Giorni	€ 1.026,44	45
15 Giorni	€ 3.164,80	126
30 Giorni	€ 7.040,48	322

AMAZON ACCOUNT: INFORMAZIONI AZIENDALI E IMPOSTAZIONI

Spesso chi inizia a **vendere su Amazon** trascura la compilazione di questa sezione, eppure rappresenta un valore aggiunto per quegli utenti, pochi ma presenti, che vogliono più informazioni sul venditore.

In questa sezione puoi **raccontare la tua azienda**, aggiungere un logo, dare più informazioni su come gestire i resi e rimborsi, le spedizioni, se offri servizi regalo, la tua informativa sulla privacy e le domande frequenti.

Probabilmente questa trasparenza non ti darà un riscontro misurabile, ma ti assicuro che è una buona occasione per **rassicurare l'utente incerto** che, non vedendo feedback a supporto, perché sei agli inizi, cerca maggiori informazioni, e può tornare utile in caso di problemi con i clienti, scrivere tutto è sempre un bene.

Se hai seguito passo dopo passo i passaggi e compilato tutti i campi obbligatori richiesti da Amazon per l'iscrizione, avrai completato la registrazione del tuo account Amazon.

CREA ACCOUNT AMAZON: RIEPILOGO

Riepiloghiamo in estrema sintesi come aprire un Amazon account:

- 1. Scegliere tra l'account base e l'account pro;**
- 2. Compilare tutti i campi richiesti dal form di iscrizione (è obbligatorio avere la Partita Iva nel caso di account pro, un conto bancario e una carta di credito);**
- 3. Compilare attentamente anche la sezione "Le tue informazioni e condizioni".**
- 4. Comportarsi bene, seguendo le regole di Amazon.**

Ora non ti resta che caricare i prodotti e iniziare a vendere.

A quest'ultimo proposito, prima di dirti qualcosa sui prodotti, vorrei sottolineare un aspetto un po' antipatico.

Con Amazon occorre comportarsi bene.

Se non lo fai, il tuo account viene chiuso. In questo caso, Amazon si riserva di bloccare il tuo saldo, quindi i soldi derivanti dalla vendita dei prodotti, fino a 90 giorni per escludere qualsiasi problema con le vendite effettuate negli ultimi 15 giorni.

Quindi, attento a rispettare le regole di Amazon, con loro non si scherza, sanno essere molto cattivi quando vogliono.

COME VENDERE SU AMAZON: CARICARE I PRODOTTI

Per **vendere su Amazon** occorre avere dei prodotti e caricarli sulla piattaforma.



Puoi seguire 3 strade:

- **Caricare i prodotti singolarmente dall'inventario;**
- **Caricare i prodotti con un file Excel;**
- **Caricare i prodotti attraverso un plugin di sincronizzazione con il proprio sito/gestionale.**

Vediamo insieme come vendere su Amazon con queste tre soluzioni.

CARICARE I PRODOTTI SU AMAZON SINGOLARMENTE

Per caricare i prodotti singolarmente dall'inventario basterà accedere al tuo Amazon Account e all'area riservata, cliccare su "Inventario" in alto a sinistra e da lì **"Aggiungi un prodotto"** sulla destra.

Aggiungi un prodotto

[Stato delle richieste](#)

Mostra tutorial

The screenshot shows the 'Aggiungi un nuovo prodotto' (Add a new product) section of the Amazon Seller Central interface. It features a search bar with the placeholder text 'Cerca prima nel catalogo Amazon' and a search button labeled 'Cerca'. Below the search bar, there is a text input field with the placeholder 'Titolo prodotto, UPC, EAN, ISBN o ASIN'. To the right of the search bar, there is a vertical separator and the text 'Oppure' (Or). To the right of the separator, there is a section titled 'Pubblica più offerte contemporaneamente' (Publish more offers simultaneously) with three links: 'Utilizza i modelli di caricamento dati' (Use data upload templates), 'Scaricare un modello di caricamento dati' (Download data upload template), 'Caricare un modello di caricamento dati' (Upload data upload template), and 'Monitorare lo stato dell'upload' (Monitor upload status). Below the search bar, there is a link that says 'Se non è presente nel catalogo Amazon: Crea una nuova offerta' (If not present in the Amazon catalog: Create a new offer).

A questo punto, cerca il prodotto che vuoi mettere in vendita per verificare se è già presente su Amazon oppure se sei il primo a inserirlo.

Puoi cercare il prodotto inserendo una descrizione oppure il codice identificativo (**EAN, UPC, ASIN, ISBN**) nell'apposita barra.

Se il prodotto è già presente nel database di Amazon, ti verrà mostrata la scheda del prodotto, selezionala.

In questo caso specifico, avrai un titolo e una scheda prodotto già compilata, completala inserendo un identificativo univoco (SKU) per il tuo inventario (se non lo fai Amazon lo genererà in maniera automatica), le condizioni del prodotto che stai vendendo (**nuovo, usato, etc.**), il prezzo e le quantità disponibili.

CARICARE I PRODOTTI SU AMAZON SINGOLARMENTE

Una volta confermato, il prodotto entrerà a far parte del tuo catalogo Amazon.

Solitamente il prodotto **impiega circa 15 minuti per sincronizzarsi** e quindi essere visibile nel tuo inventario, quindi se non appare subito tranquillo, occorre solo aspettare un po'.

Se, invece, il prodotto che vuoi vendere non è presente su Amazon, clicca su Crea una nuova offerta e compila la scheda del prodotto inserendo tutte le informazioni (**titolo, descrizione, foto, caratteristiche, etc.**), ma soprattutto il **codice EAN** che identifica univocamente il prodotto.

Chiunque dopo di te inserirà lo stesso articolo con lo stesso codice EAN troverà la tua scheda.

Fai particolare attenzione alle foto che carichi: devono essere grandi abbastanza da permettere lo zoom agli utenti (**almeno 1000×1000 px**), devono essere su sfondo bianco, non devono contenere testo e il prodotto deve occupare almeno l'**85% dell'immagine**.

CARICARE I PRODOTTI SU AMAZON CON UN FILE EXCEL

Se hai molti prodotti da caricare, perderesti troppo tempo ad inserirli singolarmente. Per questo motivo, Amazon mette a disposizione dei file in formato Excel da scaricare che forniscono tutte le informazioni necessarie per caricare velocemente tutti i tuoi prodotti contemporaneamente all'interno del tuo inventario.

Grazie a questi file potrai anche modificare le caratteristiche dei prodotti o eliminarli. Ogni categoria ha il suo file, quindi devi scaricare e compilare quelli dedicati alle categorie merceologiche a cui appartengono i tuoi prodotti.

Riassumendo, la procedura è composta da 3 step:

- 1. Scaricare il file preformattato;**
- 2. Inserire informazioni sul prodotto all'interno del file;**
- 3. Caricare il file in Seller Central.**

Per scaricare il file preformattato occorre scegliere dal menù inventario "Aggiungi più prodotti" quindi selezionare **"Scarica modello"**. Qui troverai più modelli a disposizione, tra questi dovrai scegliere "Caricamento inventario" e poi la categoria di appartenenza tra quelle che ti verranno mostrate.

Nel caso in cui tu abbia un dubbio sull'appartenenza di un prodotto ad una specifica categoria puoi utilizzare il "classificatore prodotti", presente sempre nella pagina **"Aggiungi più prodotti"**, ed effettuare una ricerca inserendo il prodotto che vuoi caricare.

Ti verranno mostrati tutti i nodi di navigazione a cui appartiene quel particolare articolo, seleziona quello che ti interessa e scoprirai l'ID da inserire all'interno del file inventario.

Adesso puoi procedere con l'apertura e il popolamento del modello. Attenzione, per utilizzare il modello di caricamento inventario occorre abilitare le macro.

CARICARE I PRODOTTI SU AMAZON CON UN FILE EXCEL

Nel file ci saranno diverse schede da leggere prima di procedere: le istruzioni per l'utilizzo e la compilazione del file, la scheda **“definizione dei dati”** con le indicazioni dei campi obbligatori e facoltativi, la scheda **“immagini”** con tutti i requisiti richiesti per le immagini. Consiglio: fai un test con pochi prodotti per verificare la corretta impostazione dei dati all'interno del file e solo dopo procedi al caricamento massivo.

How to complete your inventory template						
	Field Name	Local Label Name	Definition and Use	Accepted Values	Example	Required?
Basic - Basic Product information - These are attributes that are important to buyers and should be populated for all your items. Some are required to create an offer.						
81	country_of_origin	Country Of Origin	A two-character country code indicating the country where the product was manufactured.	A valid two-character country code.	UK	Optional
HAT						
82	color_map	Colour Map	Always use this field for the color of your item, it will enable the color filter used by customers. Values must be chosen from the list in the Valid Values worksheet.	Select a value from the Valid Values worksheet.	green	Required
84	color_name	Colour	The original colour name of the product.	An alphanumeric text string; 1 character minimum and 50 characters maximum. If multiple colours are available, a unique record should be submitted for each product.	Cherry Red	Required
85	size_map	Size Map	Always use this field for the size of your item, it will enable the size filter used by customers. Values must be chosen from the list in the Valid Values worksheet.	Select a value from the Valid Values worksheet.	40	Required
86	size_name	Size	The original size name of the product. Please use the local size for the Marketplace you are selling on.	Please see the Size worksheet for size conversions.	UK:8 (manufacturers's size: M)	Required
87	material_composition	Material Composition	The material composition (80% cotton, 20% polyester, etc) as provided on the article of clothing. This information is displayed prominently on the product details page. We highly recommend that you fill out this field. Must be populated to satisfy EU regulation No 1007/2011	An alphanumeric string up to a maximum of 1,000 characters in length.	80% wool, 20% polyester	Required
88	outer_material_type	Outer Material Type	Material from which the outer clothing or accessory is made. Must be populated to satisfy EU regulation No 1007/2011	Select a value from the Valid Values worksheet.	Leather	Required
89	inner_material_type	Inner Material Type	Material from which the outer clothing or accessory is made. Must be populated to satisfy EU regulation No 1007/2011	Select a value from the Valid Values worksheet.	Cotton	Optional
79	collection_name	Season and collection year	The seasonal collection associated with the product. Customers can filter on this attribute therefore we highly recommend that you fill out this field.	Select a value from the Valid Values worksheet.	Spring-Summer 13	Preferred
71	pattern_type	Pattern description	Describes the pattern on all clothing types.	Select a value from the Valid Values worksheet.	Striped	Preferred
72	care_instructions	Product Care Instructions	The care instructions as found on the item of clothing.	An alphanumeric string up to a maximum of 100 characters in length.	Dry clean only	Optional
73	model_name	Model Name	The model name for the product.	An alphanumeric string up to a maximum of 50 characters in length.	Alicia	Optional
74	department_name	Department	The department of clothing (men's, women's, etc.) in which the product is found.	Select a value from the Valid Values worksheet.	Women	Optional
75	is_adult_product	Adult Flag	Use this field to specify if your product is an adult product. We use this to exclude inappropriate products from surfacing in some of our personalization features. As a guideline, if you use an item-type that falls e.g. within the section of "sex-and-sensuality", you should mark this as true. If you don't populate this field, the default is "false".	Please select one of these valid values: true or false	false	Required
76	social_size_type	size-modifier	Indicates the speciality sizing for specific products.	Select a value from the Valid Values worksheet.	Maternity	Optional

Una volta pronto, potrai procedere al caricamento accedendo alla pagina **“Aggiungi più prodotti”**, sezione **“Caricare il modello di caricamento dati”**.

Seleziona il modello corretto dal menù a tendina e invia il file ad Amazon per l'elaborazione. Non appena sarà elaborato potrai visualizzare il report relativo al file caricato sempre nella stessa pagina dalla quale hai effettuato il caricamento.

Scaricando il report, potrai verificare e correggere gli errori di caricamento prodotti.

CARICARE I PRODOTTI SU AMAZON CON UN PLUGIN DI SINCRONIZZAZIONE SITO/SOFTWARE

In base alla mia esperienza, questa è la soluzione più completa, automatizzata ed affidabile per caricare i prodotti e vendere su Amazon.

In questo modo non dovrai preoccuparti delle scorte, di aggiornare le quantità e potrai dedicarti ad attività strategiche per aumentare le vendite.

Molti software gestionali hanno introdotto nel tempo dei plug in dedicati alla sincronizzazione dei prodotti presenti in magazzino con l'inventario di Amazon.

Per farlo dovrai semplicemente collegare le schede del tuo inventario con i prodotti in magazzino attraverso il codice univoco sku o l'asin di Amazon.

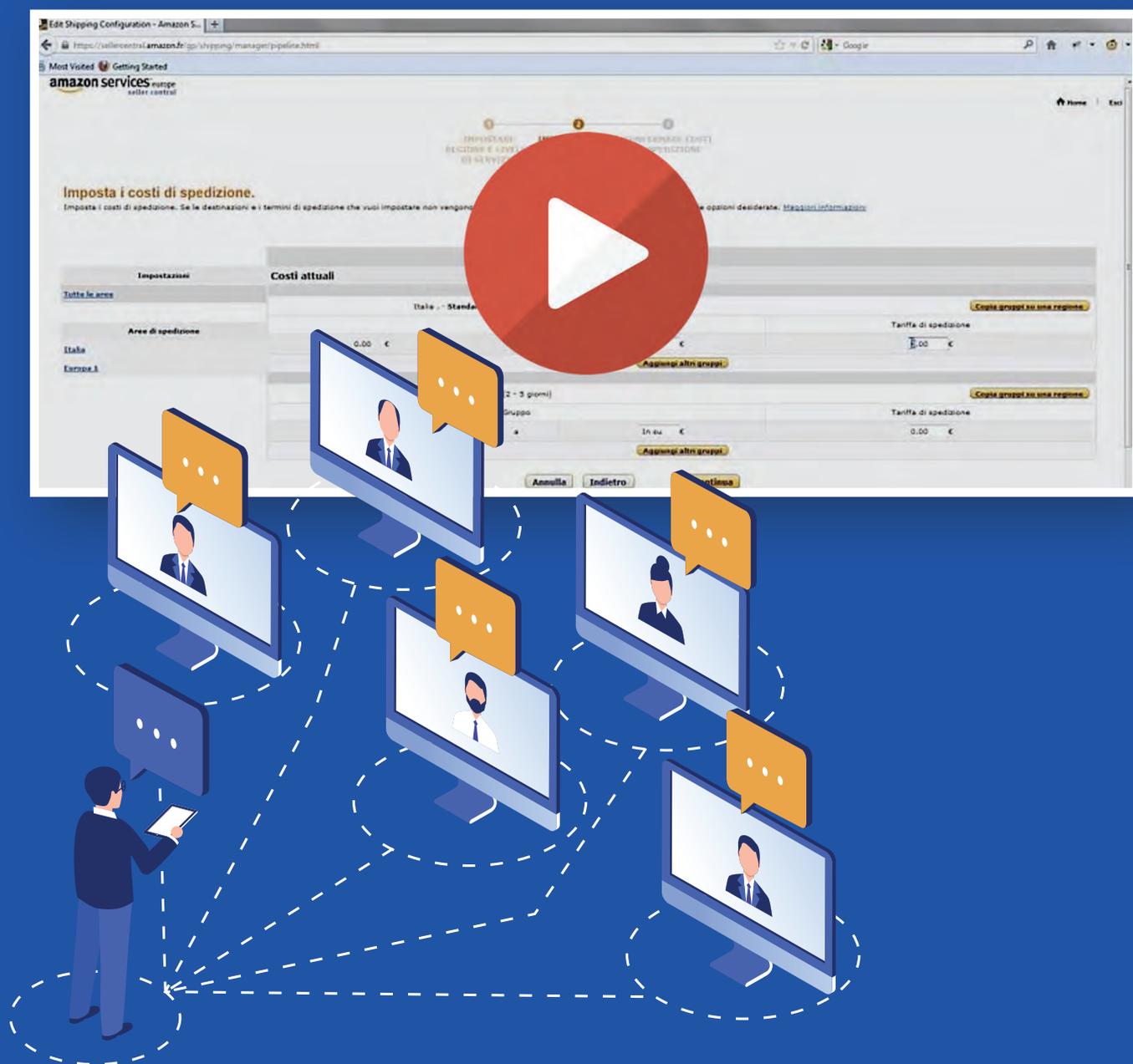
Uno script invierà le informazioni periodicamente ad Amazon, aggiornando prezzi e quantità autonomamente.

Allo stesso modo, alcune piattaforme ecommerce, come PrestaShop, hanno previsto dei plugin che permettono la sincronizzazione del tuo ecommerce con l'inventario Amazon.

Grazie a tali automatismi, eviterai di aggiornare manualmente di ogni singolo prodotto.

Abbiamo visto finora come vendere su Amazon dalla creazione di un account fino al caricamento dei prodotti.

Per semplificare ulteriormente il compito, ecco un **webinar online ufficiale** di Amazon. Se hai letto attentamente la guida, il video sarà molto più chiaro e ti consentirà di vendere su Amazon immediatamente!



VENDERE SU AMAZON CONVIENE?

Vendere su Amazon è una **scelta** che viene **condivisa da molte aziende**, a volte in maniera cosciente, altre volte perché si cerca un modo per incrementare il volume di affari, senza, però, affrontare una serie di considerazioni importanti.

Ecco, dopo avervi spiegato nel dettaglio gli aspetti tecnici su come vendere su Amazon, credo sia opportuno approfondire anche pro e contro della vendita sul marketplace.

Questa seconda parte ti fornirà, spero, gli strumenti utili a prendere una decisione consapevole e a capire se vendere su Amazon può essere la scelta giusta per la tua impresa.

Iniziamo subito con una delle domande che mi fanno più di frequente:
perché vendere su Amazon?

In effetti sono sempre più i venditori che condividono esperienze negative e mi chiedono riscontro.

La mia risposta inizia sempre allo stesso modo: occorre **analizzare bene il proprio business** e i propri prodotti prima di decidere se e come affrontare la **vendita sui Marketplace**, in generale. Solo dopo aver fatto una buona analisi, si può iniziare a pensare alla strategia da implementare.

Premesso ciò, quelli che seguono sono alcuni motivi per vendere su Amazon.

Se li condividi, allora probabilmente è il caso di procedere con uno studio approfondito del tuo business e decidere se e come affrontare il progetto.

VISIBILITÀ E FIDUCIA DEI CLIENTI NEL BRAND AMAZON

Amazon, insieme ad **eBay**, **copre circa il 50% del mercato online**, quindi la metà delle vendite che si fanno online passa attraverso loro.

VENDITA SUI MARKETPLACE



FONTE: CASALEGGIO ASSOCIATI, 2017

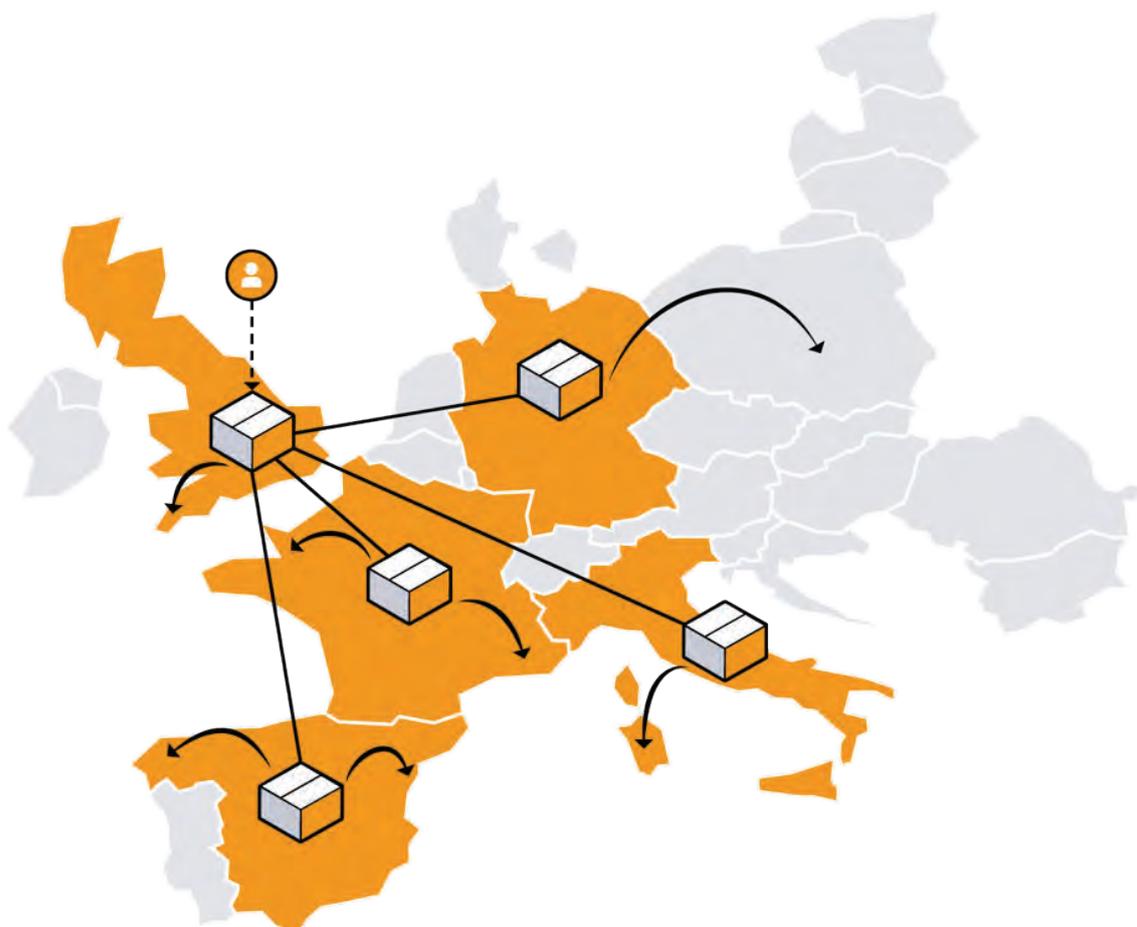
I **clienti** che acquistano su Amazon sono **fidelizzati**, amano l'esperienza di acquisto offerta del marketplace e difficilmente acquistano altrove.

Inoltre, il posizionamento organico e le attività di marketing vengono fatte da Amazon, che individua categorie e prodotti su cui investire.

Vendere su Amazon significa preoccuparsi unicamente di caricare i prodotti, evadere gli ordini/spedizioni e rispettare le regole del marketplace,

Perché, allora, non farti spazio in questa fetta di mercato?

VENDERE ALL'ESTERO CON AMAZON



Grazie ad Amazon potrai accedere immediatamente alle piattaforme Amazon all'estero: [amazon.de](https://www.amazon.de), [amazon.fr](https://www.amazon.fr), [amazon.co.uk](https://www.amazon.co.uk), [amazon.es](https://www.amazon.es), per l'Europa.

Dovrai solo attivare le schede prodotto e attenerti alle regole di reso e di spedizione previste per quel paese.

In questo modo, potrai **capire subito** se **il tuo prodotto può essere interessante in altri paesi** e soprattutto in quali dovrai concentrare gli sforzi.

Questo test ti servirà se vuoi iniziare a vendere all'estero anche sul tuo ecommerce.

VENDERE SU AMAZON QUANTO COSTA?

Se vuoi vendere **su Amazon non è difficile calcolare le spese da affrontare**, perché conosci da subito i costi.

Una buona strategia, impostata all'inizio dell'attività, permette di coprire i costi sin dal primo mese.

Provare non costa nulla, o meglio, sai già quanto ti costa!

Piani e tariffe

Ci sono due tipologie di venditori su Amazon: Account di Base e Account Pro. Amazon offre diversi tipi di iscrizione per adattarsi alla necessità concrete di ogni venditore.

	Account di Base Vendi piccola quantità	Piano consigliato Account Pro Vendi grandi quantità
Adatto a venditori che intendono effettuare:	Meno di 40 vendite al mese	Più di 40 vendite al mese
Vantaggi	Non dovrai pagare fino a quando non venderai qualcosa	L'offerta più conveniente per grandi volumi di affari
Quota di abbonamento mensile di Vendita su Amazon	No	39 € (escl. IVA) al mese
Piano commissioni di Vendita	0,99 € (per articolo) + Commissioni di Vendita*	Commissioni di Vendita*

*Vuoi vedere come funziona il calcolo delle tariffe? Consulta i nostri esempi.

[Account di Base](#) [Account Pro](#)

Vantaggi

Riepilogo dei vantaggi dei piani di vendita	Account di Base	Piano consigliato Account Pro
I tuoi articoli sono più facili da trovare	✓	✓
Vendi nei 5 marketplace europei di Amazon	✓	✓
Il tuo logo è accessibile a milioni di clienti Amazon	✓	✓
La fidata esperienza di acquisto di Amazon	✓	✓
I sistemi di sicurezza di protezione anti frode	✓	✓
Nessun costo d'inserzione*	✓	✓
L'inventario viene unificato ed è disponibile per tutti i marketplace	✓	✓
Un efficiente supporto al venditore	✓	✓
Logistica di Amazon disponibile	✓	✓
Puoi vendere prodotti già esistenti nel catalogo Amazon	✓	✓
Puoi contribuire alla creazione di nuovi prodotti nel catalogo Amazon	✓	✓
Vendi prodotti in tutte le categorie di Amazon	✗	✓
Le tue offerte potranno essere idonee per acquisti 1-Click	✗	✓
Avrai accesso ai report sugli ordini e ad ogni feed ad esse collegato	✗	✓
Puoi caricare il tuo inventario e le tue offerte per mezzo di strumenti automatizzati (upload di file voluminosi)	✗	✓
Accesso a Seller Central API e Web Services di Amazon	✗	✓

ANALISI DI MERCATO SU AMAZON



Grazie ad Amazon potrai accedere immediatamente alle piattaforme Amazon all'estero: amazon.de, amazon.fr, amazon.co.uk, amazon.es, per l'Europa.

Dovrai solo attivare le schede prodotto e attenerti alle regole di reso e di spedizione previste per quel paese.

In questo modo, potrai **capire subito** se **il tuo prodotto può essere interessante in altri paesi** e soprattutto in quali dovrai concentrare gli sforzi.

Questo test ti servirà se vuoi iniziare a vendere all'estero anche sul tuo ecommerce.

Riflettici un attimo, ormai molti utenti accedono direttamente ad Amazon per cercare un prodotto da acquistare e utilizzano il marketplace come un vero e proprio motore di ricerca.

Su Amazon, poi, molti prodotti sono stati inseriti per la prima volta da fornitori, talvolta esteri con titoli incomprensibili, perchè tradotti automaticamente da Amazon o addirittura importati da cataloghi tecnici.

Capisci bene che questa è un'ottima ragione per inserire i tuoi prodotti scrivendo dei titoli in ottica SEO, tenendo conto, quindi, di come gli utenti cercherebbero i tuoi articoli sul motore di ricerca per riprodurli su Amazon.

I risultati positivi sono evidenti sia all'interno di Amazon, perchè i prodotti vengono trovati più facilmente, sia sui motori di ricerca perchè sfrutteresti l'autorevolezza di Amazon che scalerebbe le SERP "per tuo conto".



VENDERE SU AMAZON OPINIONI E STRATEGIE

Se i motivi oggettivi che ti ho indicato non vi hanno convinto, tanto meglio, perché lo scopo non è necessariamente indurti a vendere su Amazon, ma solo darti gli strumenti per decidere in maniera consapevole se ti conviene o meno, sempre dopo aver effettuato un'analisi approfondita del tuo settore di riferimento.

Ciò premesso, concludiamo questo percorso con l'analisi di due situazioni di partenza nelle quali potresti trovarti nel momento in cui decidi di vendere su Amazon:

- **Prodotti già in vendita su Amazon;**
- **Prodotti non ancora in vendita su Amazon.**



PRODOTTI GIÀ IN VENDITA SU AMAZON

Questa è la situazione in cui il tuo prodotto appartiene ad un brand famoso e commerciale.

Nello specifico, **scarpe, abbigliamento, smartphone** etc.. di marchi famosi.

Questi articoli si acquistano da **rivenditori/fornitori**, senza un contatto diretto con l'azienda che li produce e solitamente sono già in vendita su Amazon a prezzi più bassi rispetto a quelli che potresti offrire tu.

In quei casi, i fornitori o i produttori vendono direttamente i prodotti ad Amazon, che provvede immediatamente a inserirli nel suo **servizio Prime**.

Se ti riconosci in questa categoria e vuoi sapere se ti conviene vendere su Amazon, allora occorre semplicemente farsi due conti e verificare se c'è un margine significativo che giustifica la vendita su Amazon assicurandoti comunque un guadagno minimo.

In questa fase, se verifichi che i tuoi margini di guadagno sono molto bassi, ti consiglio di tenere conto anche della **percentuale dei resi che potrebbero vanificare il tuo sforzo**.

Se i tuoi **competitor** hanno un **prezzo molto più basso del tuo** e non puoi permetterti di competere con loro, in teoria non sarebbe consigliabile vendere su Amazon.

Tuttavia, esistono delle **soluzioni strategiche** che potrebbero aiutarti a non rinunciare a questa opportunità di mercato.

Quando ci troviamo di fronte a molti competitor, il mio consiglio è adottare una strategia di repricing utilizzando dei tool (xSellco, RepricerExpress, eDock), che ti permettono di cambiare il prezzo del prodotto in maniera automatica.

Tutto quello che devi fare è definire il range di prezzi (min-max) entro il quale il software potrà muoversi.

In una fase iniziale, inoltre, è essenziale individuare i prodotti che sono momentaneamente non disponibili su Amazon e che invece tu hai a disposizione in magazzino o stai vendendo in outlet, scontati (ultime taglie, collezioni precedenti etc..), in negozio o su altri canali.

Sarai l'unico ad averli disponibili e potresti venderli rapidamente, anche a prezzo pieno, non scontato.

Ricorda che sei su Amazon, dove il cliente è disposto ad accettare un prezzo più alto.



PRODOTTI NON ANCORA IN VENDITA SU AMAZON

Questa è la situazione in cui i **prodotti che vuoi vendere su Amazon sono artigianali**, quindi di tua **produzione esclusiva**, oppure sono articoli di marchi per i quali hai un contratto di esclusiva con la casa madre per la distribuzione sul territorio.

Questo è il caso migliore se vuoi vendere su Amazon: non hai competitor diretti, sei l'unico o il primo a mettere in vendita il prodotto sul marketplace.

Chiaramente, la Buy Box di Amazon sarà tua, al prezzo che deciderai.

Il mio consiglio è di **dedicare molto tempo e attenzione alla redazione della scheda prodotto**, cercando di fornire più dettagli possibili.

Amazon apprezza molto le schede prodotto ricche di particolari e ti darà maggiore visibilità; l'utente, dal canto suo, acquisirà maggiore fiducia nel tuo brand e si sentirà più sicuro nella scelta.

Naturalmente, hai bisogno dei **codici a barre** o **codici ean** per caricare i prodotti che non sono in vendita su Amazon e puoi acquistarli online su **gs1.org**, **codiciean.it**, **codiceabarra.it**, dove trovi diversi pacchetti da scegliere in base alle tue esigenze.

Vendere su amazon **senza ean** è possibile?

Sì, se i tuoi prodotti sono artigianali, puoi chiedere ad Amazon di vendere i tuoi prodotti senza l'obbligo dei codici ean e potrai inserirli nel tuo catalogo direttamente dal **Seller Central**.

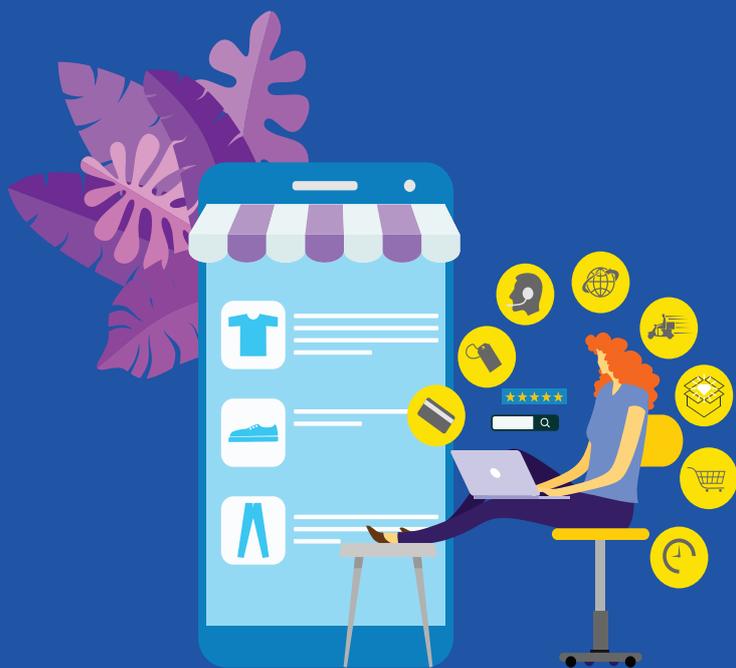
Se non hai il tuo brand, crealo!

Una delle strategie che mi ha permesso di ottenere i maggiori risultati di vendita su Amazon con le aziende che ho avuto il piacere di seguire è posizionare un brand proprietario.

Per implementarlo in maniera funzionale, occorre effettuare preventivamente una ricerca di prodotti su Amazon, identificando un mercato dove l'offerta di brand commerciali è limitata o non presente.

Lo step successivo è la ricerca di un produttore in White label, che ti permette di realizzare il tuo brand e, magari, non vende su Amazon.

Non servono centinaia di prodotti per vendere su Amazon con successo e questi "buchi di offerta" rappresentano una grande occasione di vendita, che può essere colta anche con pochi prodotti utili a dar vita ad un micro business dalle grandi potenzialità.



Solitamente parliamo di prodotti venduti all'estero e, anche se presenti su Amazon, sono tradotti in maniera automatica dal marketplace talmente male che difficilmente vengono trovati dagli utenti che effettuano una ricerca.

Su questi prodotti devi lavorare tantissimo di SEO, come se dovessi posizionarli su Google.

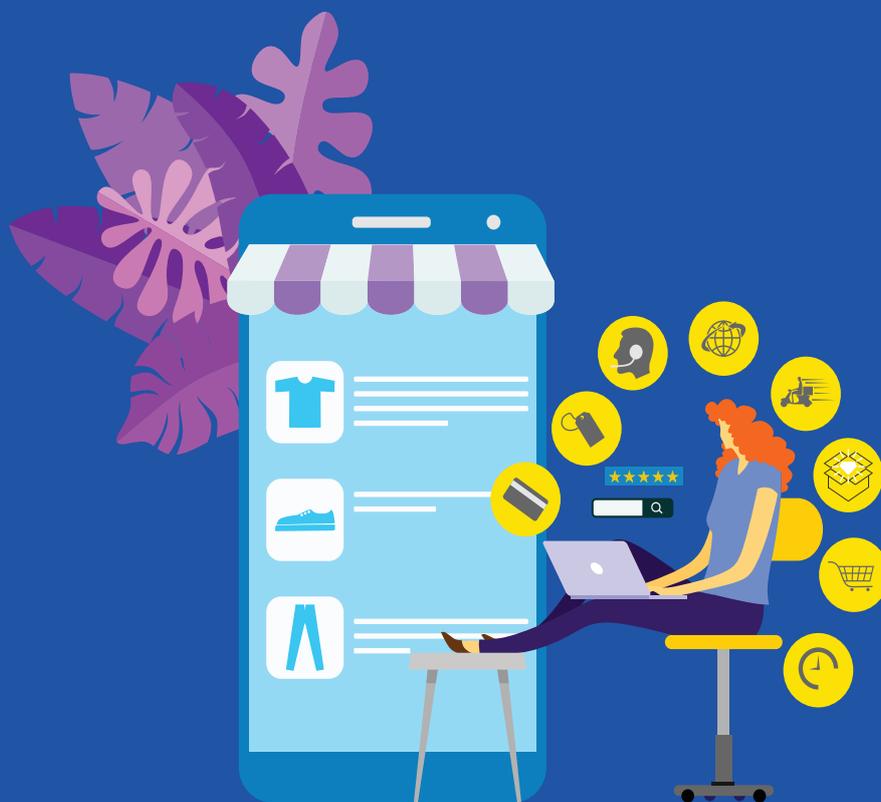
Chiediti:

- **Come cercherebbero gli utenti quel prodotto?**
- **Qual è il problema che risolve il mio prodotto?**

Trova le keyword che lo identificano e definisci il titolo del prodotto affinché risponda ad una domanda specifica.

Dedica tempo alle foto, aggiungi immagini che facciano da guida, se occorre, descrivi bene il prodotto: come funziona, a cosa serve, qual è il suo valore aggiunto rispetto a quelli analoghi eventualmente già in vendita su Amazon.

Se riesci ad ottenere una buona visibilità avrai trovato un piccolo “oceano blu” all’interno di quel mega “oceano rosso” che è Amazon. Non è facile, ma si può fare.



COME VENDERE SU AMAZON: 5 COSE DA NON FARE

Ti ho già detto che per vendere su Amazon devi rispettare rigorosamente le sue regole.

Ricorda, sono irremovibili e se il tuo account viene chiuso potrai dire addio per sempre alla vendita dei tuoi prodotti su Amazon.

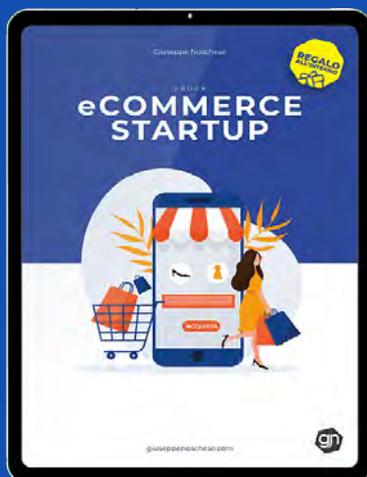
Ecco 5 tra le cose più importanti da evitare se non vuoi ritrovarti con un account sospeso e chiudere per sempre la tua esperienza con Amazon:

- 1) Aprire più di un account Amazon che riconducano allo stesso soggetto;**
- 2) Utilizzare immagini che non rispettino le linee guida di Amazon;**
- 3) Spedire in ritardo, oltre i tempi indicati nelle impostazioni account;**
- 4) Prendersi troppo tempo per rispondere ai messaggi dei clienti;**
- 5) Annullare molti ordini.**



Ti è piaciuto questo **ebook**?

Se hai scaricato questa guida e vuoi vendere online allora potresti essere interessato anche al mio ultimo ebook Ecommerce Startup!



<https://bit.ly/ebook-ecommerce-startup>

Ti indicherò l'approccio che ho messo insieme in tanti anni di consulenza e che spero possa aiutarti ad evitare alcuni degli errori più comuni che ancora oggi incontro in diversi progetti di vendita online e che, nella maggioranza dei casi, portano al loro fallimento.

Ecco cosa pensa chi lo ha già letto:



Ebook utilissimo

Questo ebook mi è stato davvero utile!
Consiglio vivamente di leggerlo!!!

Serena Bologna



Ora so cosa fare!

Volevo una ricetta da cui iniziare e l'ho trovata, grazie mille :)

Matteo G.



Ottima intro al mondo dell'e-commerce

Ricco di spunti interessanti

Mimmo



Chiaro ed interessante

Chiaro, pratico e ricco di spunti. Grazie prof Noschese!

Nancy L

Scarica subito l'**ebook gratis** non devi inserire nessuna email!

CLICCA QUI 

<https://bit.ly/ebook-ecommerce-startup>

COME VENDERE SU
AMAZON

Tutto quello che devi sapere



www.giuseppenoschese.com