



Vendita su Amazon e programma Made in Italy

amazon

Amazon e l'e-commerce

- Amazon e l'e-commerce
- Lavetrina Made in Italy
- Vendere su Amazon: come funziona
- Logistica di Amazon



La digital audience in Italia

LA TOTAL DIGITAL AUDIENCE NEL MESE DI MAGGIO 2019

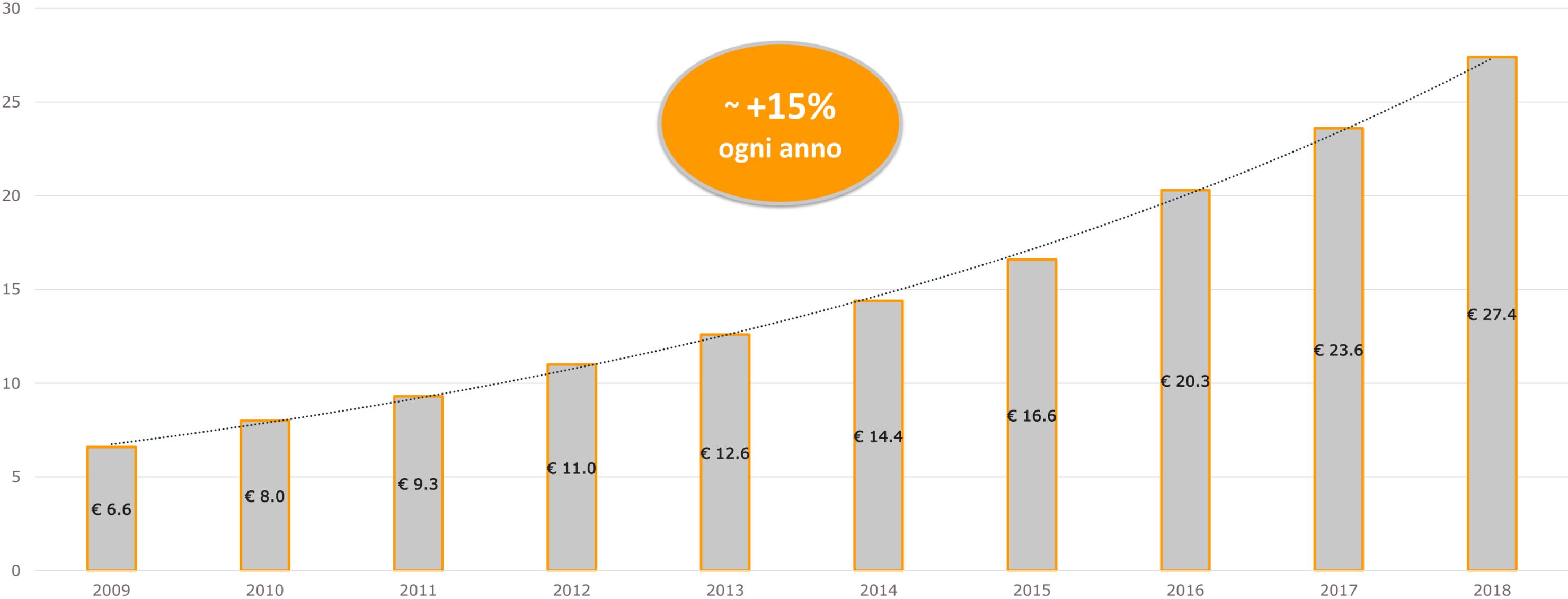
	TOTAL DIGITAL AUDIENCE (2+ anni)	COMPUTER (2+ anni)	TABLET (18 - 74 anni)	SMARTPHONE (18 - 74 anni)
UTENTI UNICI – GIORNO MEDIO (MILIONI)	33,9	11,2	4,8	29,4
% POPOLAZIONE – GIORNO MEDIO (%)	56,7%	18,8%	10,7%	65,8%
TEMPO PER PERSONA – GIORNO MEDIO (HH:MM)	4:23	1:16	1:49	4:16
UTENTI UNICI – MESE (MILIONI)	42,2	29,1	7,5	35,5
% POPOLAZIONE – MESE (%)	70,6%	48,6%	16,7%	79,4%
TEMPO PER PERSONA – MESE (HH:MM)	105:32	14:35	34:57	106:03

Fonte: Audiweb Database, Maggio 2019- Audiweb powered by Nielsen
 Total digital audience e PC = Individui dai 2 anni in su che hanno navigato almeno una volta nel periodo di rilevazione. Smartphone e Tablet audience = Individui di 18-74 anni che hanno navigato almeno una volta da smartphone e/o tablet



Perché vendere online

Valore delle vendite da siti italiani



Fonte: Osservatorio eCommerce B2C Netcomm - Politecnico di Milano



L'AZIENDA PIÙ ATTENTA AL CLIENTE

Guardiamo alle esigenze dei clienti e costruiamo la strategia (working backwards)

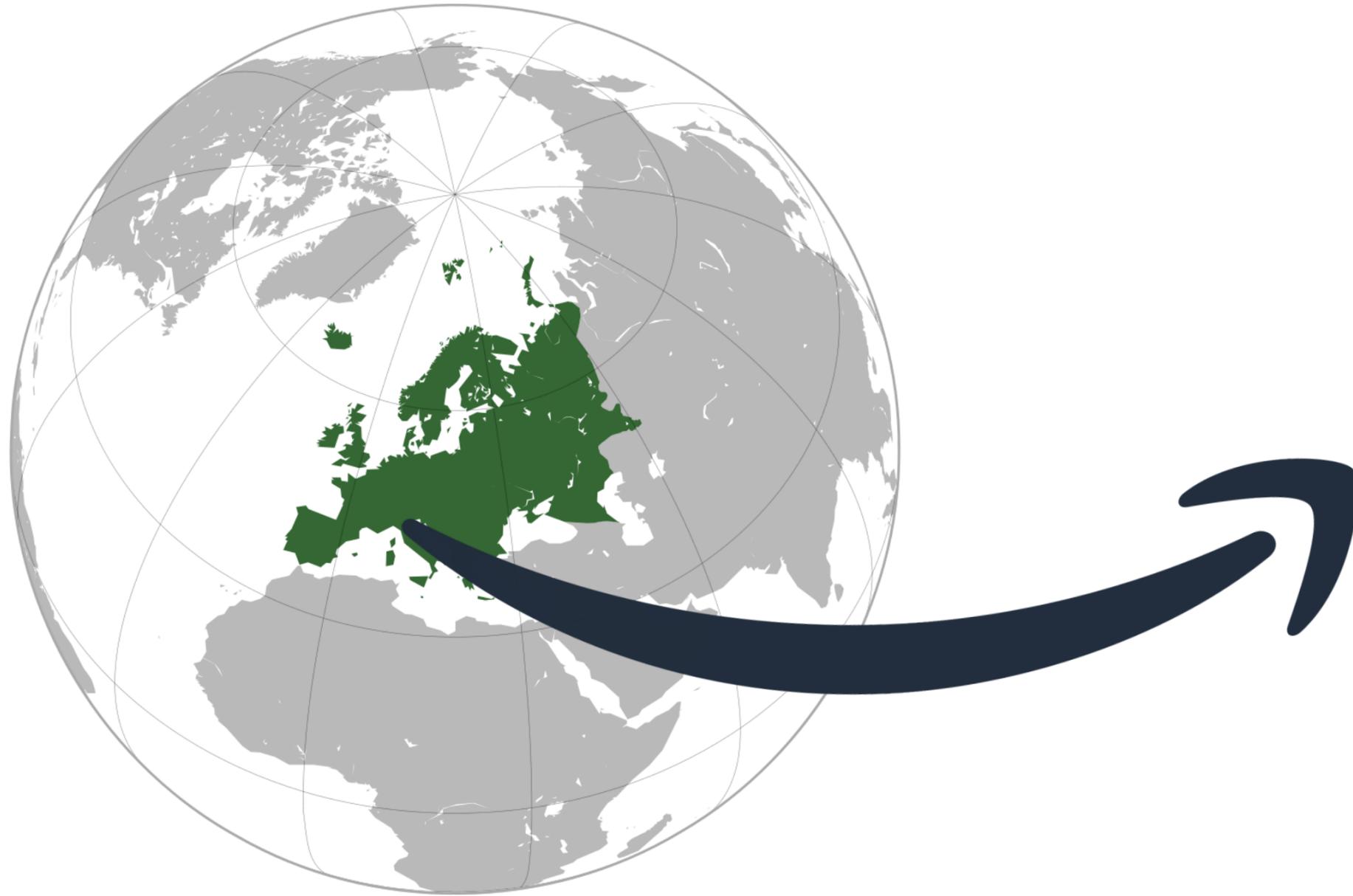
AMAZON È GUIDATA DA 4 PRINCIPI:

- Attenzione verso il cliente piuttosto che verso i competitor
- Passione per l'innovazione
- Impegno all'eccellenza operativa
- Visione di lungo termine

Amazon in Italia, qualche numero...

- **5,500+ dipendenti**
- **€1,6+ miliardi di investimenti** dal 2010
- **250 milioni di prodotti** disponibili in oltre 20 categorie
- **1 sede Corporate** (Milano) con oltre 550 dipendenti e spazio fino a 1.100 dipendenti
- **3 Centri di Distribuzione** (Castel San Giovanni, Vercelli, Passo Corese)
- **1 nuovo Centro di Distribuzione** (Torrazza Piemonte) – inaugurazione prevista nell'estate 2019
- **1 Centro di Distribuzione Urbano** (Milano) per il servizio di consegna ultraveloce Prime Now
- **2 Centri di Smistamento** (Casirate e Castel San Giovanni)
- **14 Depositi di Smistamento** in tutta Italia
- **1 Customer Service** (Cagliari)
- **1 Centro R&S** (Torino)

Perché vendere sul Marketplace Amazon



Oltre 12.000 PMI italiane
presenti su Amazon nel 2018

10.000+ posti di lavoro
generati in Italia dalle PMI
presenti su Amazon

Più del 70% delle PMI
presenti su Amazon
esportano i propri prodotti

€500+ milioni di export nel 2018
da parte delle PMI italiane
presenti su Amazon

La vetrina Made in Italy

- Amazon e l'e-commerce
- La vetrina Made in Italy
- Vendere su Amazon: come funziona
- Logistica di Amazon

Collaborazione Amazon-ICE

Principali vantaggi della collaborazione:

- ✓ **Piano formativo** per supportare l'attivazione e lo sviluppo di almeno 600 nuove aziende nella vetrina Amazon Made in Italy, di cui 350 nella condizione di zero export (<25mila euro di fatturato sui mercati internazionali).
- ✓ Per 18 mesi, le aziende presenti nella vetrina Made in Italy di Amazon beneficeranno di un flusso aggiuntivo di traffico generato dalle **campagne di advertising digitale finanziate dall'Agenzia ICE**.
- ✓ Queste campagne aiuteranno le aziende ad aumentare la visibilità dei propri prodotti una volta inseriti nella **vetrina Made in Italy di Amazon sui siti esteri** Amazon.co.uk, Amazon.de, Amazon.fr, Amazon.es e Amazon.com.
- ✓ La partecipazione è gratuita e **non comporta costi aggiuntivi** rispetto alle tariffe applicabili ai servizi di Vendita su Amazon.

Per saperne di più



<https://www.ice.it/it/amazon>

La vetrina del Made in Italy su Amazon

amazon.it iscriviti a Prime Made in Italy [Amazon Prime](#) | Iscriviti, gratis per 30 giorni

Invia a fianco Ww 80122 [Scegli per categoria](#) Amazon.it di francesco [Offerte](#) [Novità: Occasioni a prezzi bassi](#) Ciao francesco [Account e liste](#) [Ordini](#) [Iscriviti a Prime](#) [Carrello](#)

Made in Italy [Cucina e cantina](#) [Casa e arredo](#) [Abiti e accessori](#) [Bellezza e benessere](#) [Artigianato italiano](#)

MADE in ITALY

Benvenuto nella vetrina Made in Italy

Qui potrai trovare prodotti realizzati da imprese e artigiani italiani per la tavola, la casa, l'abbigliamento e la cura della persona. Ogni prodotto esprime la tipicità della produzione italiana. Sfoglia le categorie in questa pagina per scoprire la selezione in evidenza. [Vendi articoli Made in Italy e vorresti far parte di questa vetrina? Scopri come fare cliccando qui.](#)

Cucina e cantina **Casa e arredo** **Abiti e accessori** **Bellezza e benessere**

Percorsi regionali: scopri i prodotti tipici e le specialità locali

Calabria Campania Piemonte Sardegna Sicilia Toscana

Idee regalo **Artigianato italiano**

La vetrina Made in Italy include anche molti altri prodotti realizzati in Italia, in conformità ai requisiti normativi che regolano l'utilizzo della dicitura "Made in Italy". I nostri venditori ci hanno segnalato i prodotti che rispondono a questo requisito. [Clicca qui per scoprire anche i prodotti Made in Italy non in evidenza](#)

www.amazon.it/madeinitaly

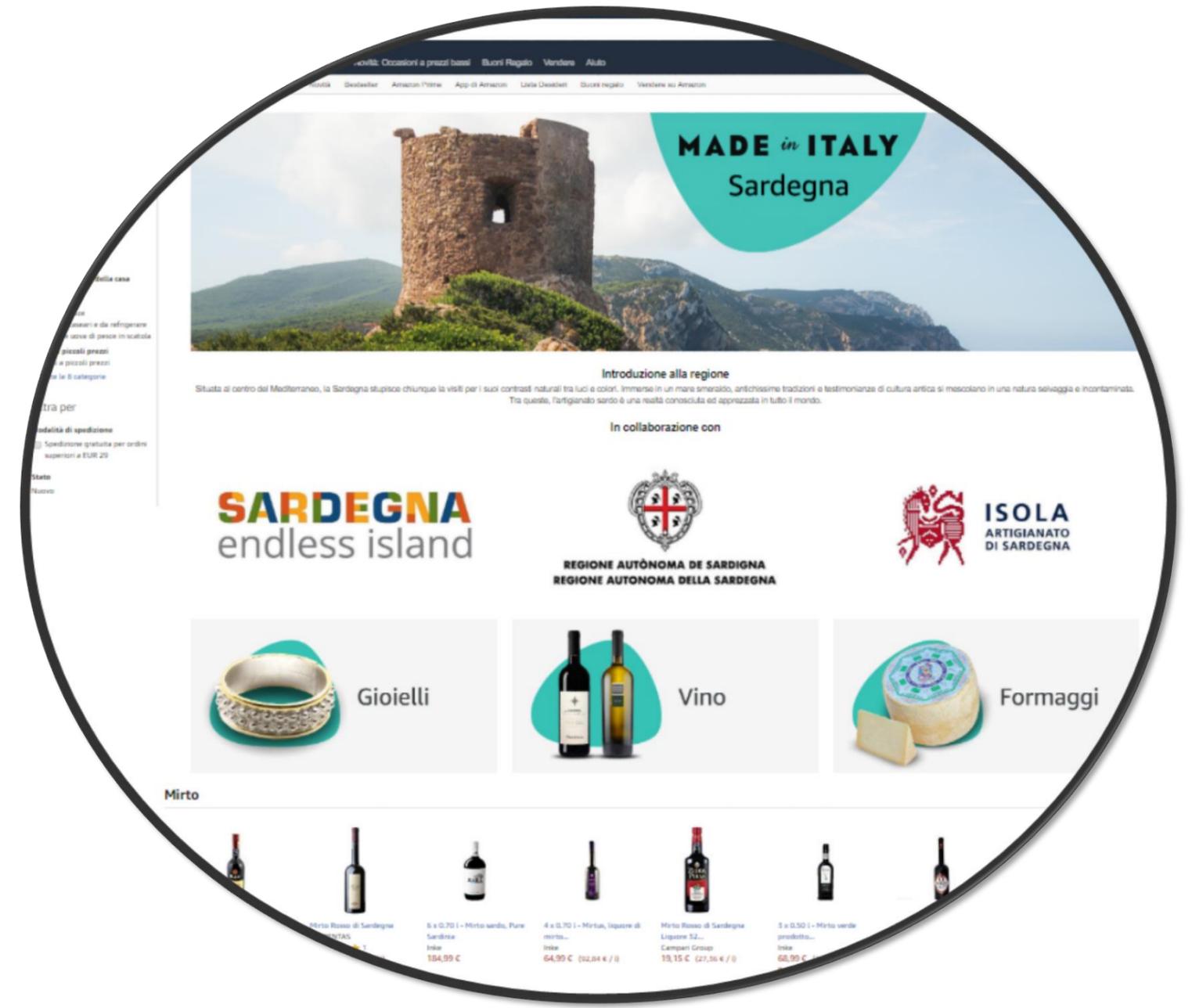
Obiettivo della vetrina è diffondere in Italia e all'estero lo stile e la tradizione del Made in Italy, sinonimo in tutto il mondo di ricercatezza dei materiali, attenzione per i dettagli e creatività.

L'esperienza di navigazione

Percorso di categoria - esempio Casa e Arredo



Percorso regionale - esempio Sardegna



La vetrina del Made in Italy su Amazon

Requisiti di accesso: I tuoi prodotti sono realizzati interamente in Italia, o hanno qui subito l'ultima trasformazione o lavorazione sostanziale ed economicamente giustificata, in conformità ai requisiti normativi che regolano l'utilizzo della dicitura "Made in Italy" (articolo 60 del [CDU](#)) e sono quindi classificabili come tali.

Come aderire: dopo aver creato le pagine dei prodotti che intendi vendere, invia la tua richiesta di inserimento nella vetrina da [questa pagina](#)

- ✓ +180.000 prodotti ricercabili nello store
- ✓ 700+ artigiani e piccole e medie imprese
- ✓ +300% di vendite dal 2018 al 2017
- ✓ Vetrina disponibile sui 5 siti europei ed è in programma il lancio nel global store

Esempio di pagina di dettaglio Made in Italy



La testimonianza di due aziende aderenti al programma

Dalle Piane Cashmere

https://www.youtube.com/watch?v=AEb8faTi_wY



Latteria Due Madonne

<https://www.youtube.com/watch?v=UxeQ0FsHQtc&t=2s>



Vendere su Amazon: come funziona

- ❑ Amazon e l'e-commerce
- ❑ Lavetrina Made in Italy
- ❑ Vendere su Amazon: come funziona
- ❑ Logistica di Amazon

I primi passi



1. Registrazione di un account di vendita



2. Impostazioni di spedizione



3. Creazione dell'inventario



4. Conoscenza del Seller Central e delle leve di marketing



5. Gestione degli ordini



Vendere all'estero

Amazon permette ai propri partner commerciali di raggiungere un bacino utenti sempre più grande. In questa presentazione ci concentreremo sui marketplace che rientrano nel progetto Made in Italy.

Registra un account unificato per l'**Europa** dalla pagina

<https://services.amazon.it/>

per vendere in almeno uno dei seguenti marketplace:

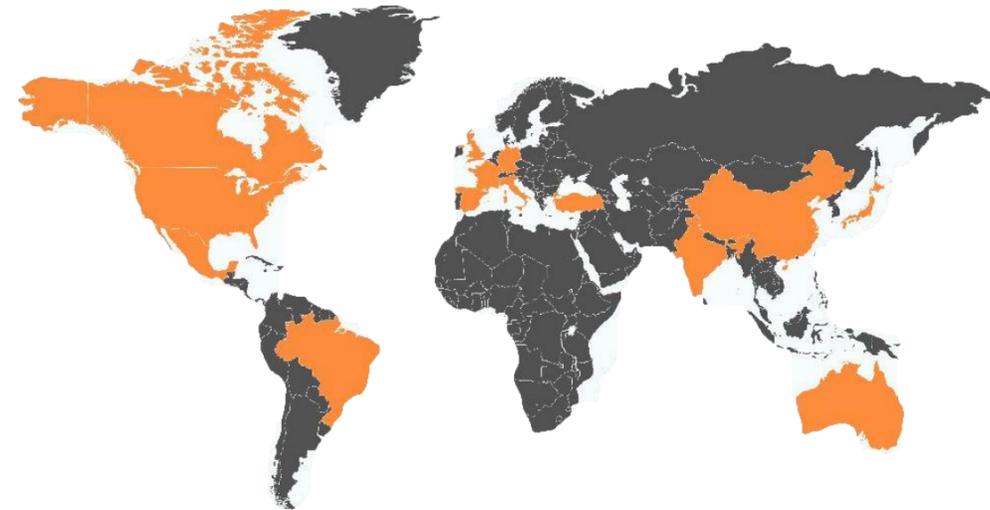
- **Regno Unito**
- **Germania**
- **Francia**
- **Italia**
- **Spagna**

Registra un account unificato per il **Nord America** dalla pagina

<https://services.amazon.com/selling/getting-started.html>

per vendere in almeno uno dei seguenti marketplace:

- **Stati Uniti**
- **Canada**
- **Messico**



18

Siti

175+

Centri di
Distribuzione

180+

Paesi

30+

Categorie



Vendere all'estero può dar luogo ad obbligazioni di carattere fiscale e/o doganale. Conoscere le leggi e le normative doganali in vigore nell'UE e negli USA è **tua responsabilità**. Ti invitiamo pertanto a consultare un esperto (per esempio un consulente legale o fiscale) prima di cominciare. Anche spedendo tramite Logistica Amazon non sei autorizzato a importare prodotti a nome di Amazon né a indicare Amazon come dichiarante, importatore registrato o destinatario in alcuna documentazione doganale.

Le tipologie di account

	Account di Base Vendi piccole 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

Se produci artigianalmente (prodotti realizzati interamente a mano) e hai meno di 20 dipendenti, puoi inoltre usufruire dell'account [Handmade](#). Potrai comunque richiedere l'inserimento dei prodotti nella vetrina Made in Italy.

Prima di iniziare, assicurati di avere le seguenti informazioni a portata di mano:

-  Contatti e dati relativi all'azienda
-  Numero di telefono
-  Numero e scadenza della Carta di Credito
-  Dati relativi al Titolare/i e Persona di Riferimento per l'account Amazon

Se necessario, potremmo richiedere ulteriori informazioni o documenti per completare la registrazione.

Vantaggi account Pro

- ✓ Avrai accesso ad una serie di **funzionalità aggiuntive** di Seller central, come i report sugli ordini e le statistiche di vendita per ogni tuo prodotto
- ✓ Vendi prodotti in tutte [le categorie di Amazon](#)
- ✓ Le tue offerte potranno essere idonee per **acquisti 1-Click**
- ✓ Puoi caricare il tuo inventario e le tue offerte per mezzo di strumenti automatizzati (**upload di file voluminosi**)
- ✓ Ottieni l'accesso a Seller Central API e Web Services di Amazon per **integrare** l'account Amazon con il tuo software gestionale

I costi del servizio Vendita su Amazon (esempio account Pro)

Canone Mensile

- 39€/mese, il pagamento parte dall'avvenuta registrazione a Seller Central

Commissione sulla vendita

- la percentuale è specifica per categoria di prodotto; generalmente è del **15%**, ma controlla al link sotto i valori sempre aggiornati

- ✓ Puoi cancellare la tua iscrizione in qualsiasi momento e senza costi aggiuntivi
- ✓ La pagina con le commissioni sempre aggiornate è a [questo link](#) (la pagina è accessibile solo dopo la registrazione)

Vendi una cravatta a 95€ ad un cliente in Italia, con spese di spedizione standard di 5 €.



SOMME GENERATE DALLA VENDITA	
Prezzo Articolo	95 €
Spese di spedizione	5 €
Totale	100 €
COMMISSIONI AMAZON	
Commissione per segnalazione (15%*)	- 15 €
TOTALE NETTO RICAVI	85 €

Home page di Seller Central

Con la registrazione ottieni l'accesso al tuo account Seller Central, il **pannello di controllo** per gestire tutto ciò che concerne la vendita su Amazon

The screenshot shows the Amazon Seller Central interface for a seller named GUSTI D'ITALIA. The page is organized into several main sections:

- Navigation Bar:** Includes the Amazon Seller Central logo, a menu with options like CATALOGO, INVENTARIO, PREZZI, ORDINI, PUBBLICITÀ, VETRINA, REPORT, and PERFORMANCE, the seller's name and location (GUSTI D'ITALIA, www.amazon.it), a language dropdown (Italiano), a search bar, and links for Messages, Help, and Settings.
- I tuoi ordini (Your Orders):** A summary table showing the status of orders. All counts are currently 0.
- Performance:** A section for monitoring account health, including messages from buyers and sellers, and chargeback claims.
- Notizie (News):** Updates regarding commission changes for electronics and previous announcements about sponsored clicks.
- Amazon Tutor:** A guided tool for product selection, allowing users to filter products by category (e.g., Abbigliamento, Arredamento) and save preferences.
- Riepilogo pagamenti (Payment Summary):** Shows a current balance of -47,58€ and a link to view the payment statement.
- Gestisci il registro casi (Manage Cases):** A link to view the seller's case log.
- Riepilogo vendite (Sales Summary):** A table showing sales performance over time.
- Pubblica a livello globale (Global Publishing):** A link to manage global product listings.

Stato	Conteggio
In sospeso	0
Premium non spedito	0
Non spediti	0
Richieste di reso	0

Periodo	Conteggio
Nelle ultime 24 ore	0
Negli ultimi 7 giorni	0

Periodo	Conteggio
Nelle ultime 24 ore	0
Negli ultimi 7 giorni	0

Categoria	Conteggio
Messaggi acquirente-venditore	0
Reclami dalla A alla Z	0
Reclami di chargeback	0

Periodo	Conteggio
Entro 24 ore	0
Oltre 24 ore	0

Periodo	Vendite prodotti ordinati	Unità
Oggi	0,00 €	0
7 Giorni	0,00 €	0
15 Giorni	0,00 €	0
30 Giorni	0,00 €	0

Introduzione alla creazione dell'inventario

Prima di cominciare a creare l'inventario nel tuo account Seller Central, è necessario conoscere alcuni aspetti fondamentali e compiere alcune valutazioni.

- In Amazon esiste **un'unica pagina prodotto per ciascun articolo**. Quindi per i prodotti che si trovano già su Amazon (perché venduti ora o in passato da altri venditori) dovrai aggiungere la tua offerta alla pagina esistente; se la pagina non esiste dovrai crearla tu fornendo titolo, immagini, descrizioni e ulteriori dettagli.
- Per creare una nuova pagina prodotto su Amazon necessiti di un identificativo unico o **codice GTIN** (Global Trade Identification Number), generalmente l'EAN. Se non possiedi tale codice, puoi acquistarli o richiedere un'esenzione dalla sezione Aiuto di Seller Central.
- Se intendi vendere set di articoli o **confezioni multiple** (es: 4 pacchi di pasta da 500g) per dare la possibilità ai clienti di acquistare anche prodotti dal prezzo contenuto senza che il costo di spedizione abbia un'incidenza eccessiva, dovrai creare delle schede prodotto aggiuntive, ognuna con un differente codice GTIN.
- In Amazon ci sono diverse **metodologie di caricamento dell'inventario**. Generalmente suggeriamo:
 - il caricamento 1 ad 1, se intendi vendere meno di 40 prodotti
 - i file di caricamento inventario, se intendi vendere più di 40 prodotti per ogni marketplace e hai dimestichezza con Excel
 - di integrare il tuo gestionale con l'account Amazon, se conti di raggiungere volumi importanti ed hai esigenza di sincronizzare le disponibilità con il tuo magazzino e gli altri canali di vendita in modo efficiente

Introduzione alle spedizioni

Per le tue vendite su Amazon **puoi gestire gli aspetti logistici in due modi**: i) evadere gli ordini dei clienti mediante la Logistica di Amazon («FBA»); o ii) evadere gli ordini dei clienti tramite un servizio di logistica esterno (tuo o di terze parti). Puoi anche gestire la spedizione di alcuni prodotti mediante la Logistica di Amazon e di altri prodotti tramite un servizio di logistica esterno.

Relativamente al servizio di logistica esterno, considera che:

- decidi tu i **tempi di spedizione** da indicare ai clienti, l'importante è che tu sia in grado di rispettarli
- decidi tu i **costi di spedizione** da applicare ai clienti, a seconda dei tuoi accordi con i corrieri
- devi impostare tu i costi di spedizione in Seller Central. Puoi impostare diversi costi di spedizione differenziandoli: i) per articolo, ii) per peso dell'articolo, o iii) per fasce di prezzo
- puoi impostare costi di spedizione diversi per ogni marketplace/Paese, ma non puoi differenziarli tra le regioni di uno stesso Paese
- oltre al tempo di spedizione (tempistica di transito del prodotto affidato al corriere), devi impostare anche il **tempo di evasione dell'ordine** (lasso di tempo dalla ricezione dell'ordine alla consegna al corriere)
- puoi impostare un tempo di evasione dell'ordine diverso per ogni prodotto, da 1 giorno fino ad un massimo di 30 giorni

Logistica di Amazon

- ❑ Amazon e l'e-commerce
- ❑ Lavetrina Made in Italy
- ❑ Vendere su Amazon: come funziona
- ❑ Logistica di Amazon

Cos'è Logistica di Amazon (o FBA)

FBA (Fulfillment by Amazon) è un servizio aggiuntivo alla vendita su Amazon che, offrendo vantaggi come la consegna rapida **Prime** e la vendita semplificata in tutta Europa, migliorare la visibilità dei tuoi prodotti tra i clienti aumentando il potenziale di vendita.

Nel caso tu non possa o non voglia avvalerti di questo servizio, puoi comunque gestire le spedizioni ai clienti Amazon tramite un corriere esterno, definendo con lui tempi e costi del servizio.

Cosa dicono i nostri partner commerciali?



dei partner commerciali che si sono affidati a Logistica di Amazon per raggiungere i clienti Prime ha affermato di aver **ottenuto i risultati sperati**



dei partner commerciali che hanno scelto Logistica di Amazon per incrementare le vendite su Amazon ha affermato che l'iscrizione al servizio Logistica di Amazon ha consentito di generare un **aumento delle vendite**



I vantaggi

- ▶ Presenta i tuoi prodotti sul sito con l'etichetta "**Prime**"



- ▶ Raggiungi **clienti internazionali**



- ▶ Accedi alle **Offerte Lampo** e hai una **promessa di consegna**



- ▶ **FBA** gestisce la spedizione degli ordini per te



- ▶ FBA gestisce per te resi e **Assistenza clienti**



- ▶ Vendi anche quando sei **in vacanza**



Come funziona

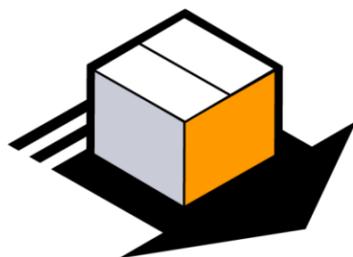


I costi del servizio Logistica di Amazon

Con Logistica di Amazon paghi soltanto i servizi che utilizzi. Non sono previsti quote di abbonamento, contratti o requisiti minimi di inventario. Spedisci i tuoi prodotti al nostro centro logistico e paga soltanto i **servizi di gestione** e lo **spazio di stoccaggio** utilizzati

Tariffa di gestione

Una tariffa fissa per unità in base al tipo, alle dimensioni e al peso del prodotto



Tariffa di stoccaggio

Tariffa applicata per metro cubo al mese



+

Fai una stima per i tuoi prodotti inserendone le dimensioni nel «[calcolatore della tariffa di gestione](#)»

Abbigliamento e Scarpe e borse	
15,6€ Da gennaio a settembre	21,6€ Da ottobre a dicembre
Tutte le altre categorie	
26€ Da gennaio a settembre	36€ Da ottobre a dicembre



Tostapane

Fascia di dimensioni del prodotto: Scatola standard 3 kg **Dimensioni:** 25.5 x 18.5 x 17 cm **Peso della spedizione in uscita:** 2.2 kg

Vendi su **Amazon.it**
Gestisci dall'inventario in **Italia**

Tariffa di gestione per unità 5,61 €
Tariffa di stoccaggio mensile 0,29 €
(ottobre)

5,90 €

Vendi sul **marketplace europeo**
Gestisci dall'inventario in **Italia**

Tariffa di gestione per unità 9,61 € o 8,57 €
Tariffa di stoccaggio mensile 0,29 € o 0,26 €
(ottobre)

9,90 € o 8,83 €

Vendi sul **marketplace europeo**
Gestisci dall'inventario **locale**

Tariffa di gestione per unità da 4,34 €
Tariffa di stoccaggio mensile da 0,29 €

Da 4,63 €

Thank you



Amazon Confidential