



Come aumentare le vendite su Amazon?

Introduzione

Come aumentare le vendite su Amazon?



Purtroppo non esistono trucchi di magia. Per raggiungere l'obiettivo, occorre concentrarsi su più aspetti...

Pagina
prodotto

Prezzo

Metriche
cliente

Spedizione

Servizi

Assistenza
clienti e Resi

Ampliare le offerte a livello internazionale

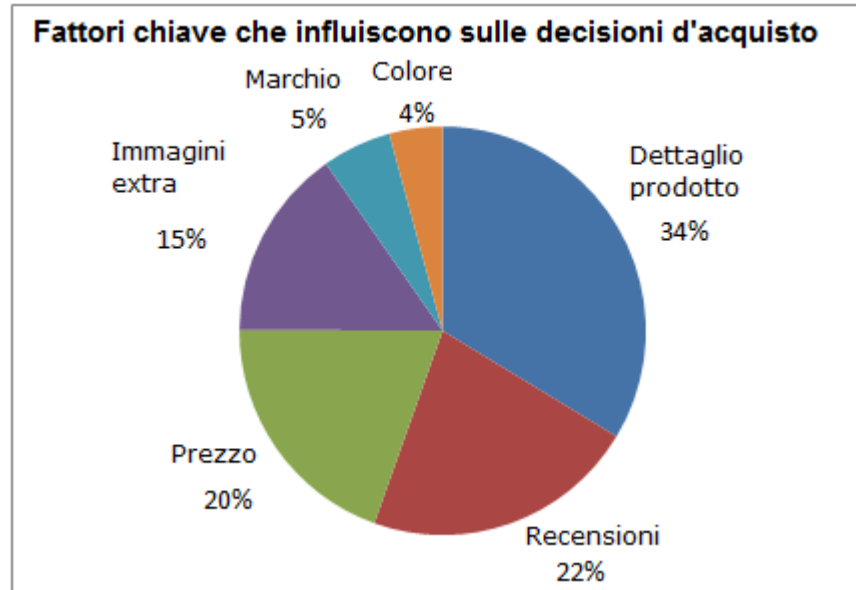
Come incrementare le vendite?

Agenda

- Ottimizzare la qualità delle proprie offerte
- Aumentare le probabilità di vincita della Buy Box
- Ampliare i propri orizzonti
- Introduzione alla Logistica di Amazon
- Sezione domande e risposte
- Riferimenti

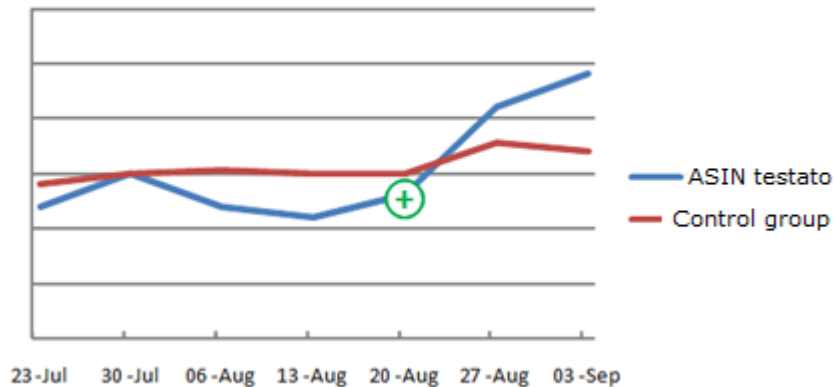
Come incrementare le vendite?

Ottimizzare la qualità delle proprie offerte – perché è importante?

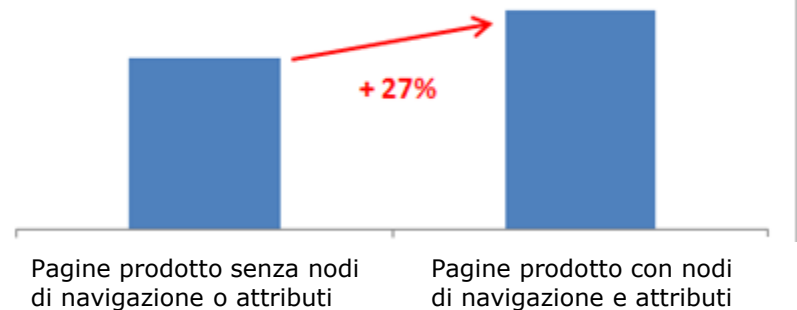


Indagine Amazon sulla customer experience

Vendite per unità dopo aggiunta descrizioni e caratteristiche



Come i nodi di navigazione e gli attributi influenzano le visualizzazioni



Come incrementare le vendite?

Ottimizzare la qualità delle proprie offerte

- **Migliorare la qualità delle offerte:** completare le pagine prodotto in cui mancano informazioni chiave in grado di influenzare le scelte di acquisto degli acquirenti.

60 prodotti pagina 1 di 3

Ricerca titolo prodotto, SKU, ISBN, ASIN Avanzato Azioni Aggiungi un prodotto Salva Preferenze NOVITÀ

Mostra:

- Il mio inventario
- Correggi offerte non riuscite
- ▼ **Verifica qualità offerte**
 - Tutte le allerte qualità
 - Immagine
 - Dettagli giocattoli

⚠ **Verifica qualità offerte** Gli avvisi relativi alla qualità delle offerte ti suggeriscono le possibilità a tua disposizione per migliorare la qualità delle tue offerte. Per sapere come rispondere a tali avvisi, consulta la pagina di aiuto [Trova e correggi le offerte](#). In alternativa, qualora utilizzassi i feed per gestire le tue offerte, il [Report sulla qualità delle offerte](#) ti aiuterà a individuare quelle con informazioni incorrette o mancanti.

✔ Impostazioni Miglior prezzo NOVITÀ

| | Azioni | Stato | SKU venditore | ASIN/ISBN | Nome prodotto | Crea il | Disponibile | Il mio prezzo | Condizione | Miglior prezzo | Prezzo Buy Box | Posizione in classifica NOVITÀ |
|--------------------------|------------------------|--------------------------------|-------------------------------|-----------------------|---|-------------------------|--------------------------------|--|------------|--------------------------|----------------|---|
| <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> | Azioni | Non attivo (prodotto esaurito) | 174 | B0082 | miniland baby - termoiqare care | 02/04/2013 11:05:42 | <input type="text" value="0"/> | EUR <input type="text" value="17,50"/> | Nuovo | ✔ | - | - |
| <input type="checkbox"/> | Azioni | Non attivo (prodotto esaurito) | 191 | B0087 | MODIANO Fiera 250 gioco Mer | 02/04/2013 11:04:20 | <input type="text" value="0"/> | EUR <input type="text" value="9,90"/> | Nuovo | EUR9,94 | EUR12,50 | 17.692 Giochi e gi... |
| <input type="checkbox"/> | Azioni | Non attivo (prodotto esaurito) | 191 | B007T | MODIANO Carte da | 02/04/2013 11:04:19 | <input type="text" value="0"/> | EUR <input type="text" value="9,90"/> | Nuovo | EUR10,90 | EUR12,50 | 7.497 Giochi e gi... |
| <input type="checkbox"/> | Azioni | Attivo (con allerta qualità) | 191 | B000V | Edison E0 Montecarl | 02/04/2013 11:04:17 | <input type="text" value="5"/> | EUR <input type="text" value="34,90"/> | Nuovo | EUR37,59 | EUR43,05 | 7.651 Giochi e gi... |

- Nella pagina prodotto inserite solo informazioni relative all'articolo ed evitate dettagli legati alla vostra specifica offerta commerciale.
- Le pagine prodotto possono essere utilizzate anche dagli altri venditori per catalogare lo stesso articolo.
- Attualmente, nella sezione Descrizioni, non è possibile inserire video, immagini e HTML complesso. (Sono consentiti i tag <P>, </BR>, , , e <U>)

Come incrementare le vendite?

Ottimizzare la qualità delle proprie offerte

- Cosa fare e non fare:

Immagini idonee:



- ✓ Immagini chiare del prodotto isolato
- ✓ Sfondo bianco

Immagini non idonee:



- ✗ Testi e loghi non sono accettati
- ✗ Scatti multipli dello stesso prodotto non sono accettati



- ✗ L'immagine principale deve avere sfondo bianco
- ✗ L'immagine principale non deve mostrare elementi non inclusi nel prodotto o persone

Queste vanno bene come immagini aggiuntive ma non come immagine principale.

Come incrementare le vendite?

Ottimizzare la qualità delle proprie offerte

- **Cosa fare e non fare: Titoli**

- | | |
|---|---|
| ✓ Descrizione oggettiva del prodotto | ✗ Troppo lungo - difficile estrapolazione delle informazioni chiave |
| ✓ Includere le principali caratteristiche | ✗ Include i nomi di tutti i modelli compatibili |
| | ✗ Include il nome del brand per tre volte |
| | ✗ Include il nome del venditore |

- **Cosa fare e non fare: Punti elenco**

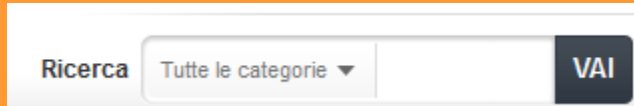
- | | |
|--|--|
| ✓ Descrizione chiara delle caratteristiche e funzionalità principali | ✗ Non riportano le informazioni chiave |
| | ✗ Includono informazioni soggettive |
| | ✗ Includono il nome del venditore |

Come incrementare le vendite?

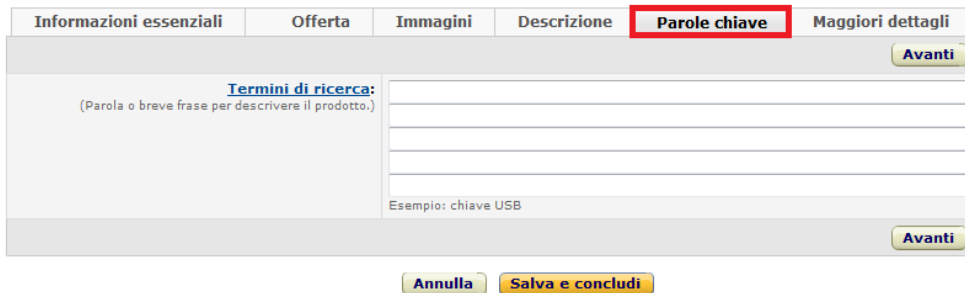
Ottimizzare la qualità delle proprie offerte

Generalmente gli acquirenti cercano i prodotti in 2 modi:

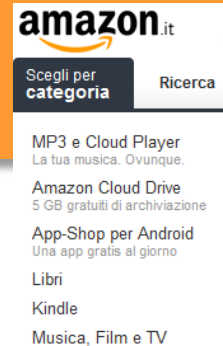
Ricerca per parole chiave



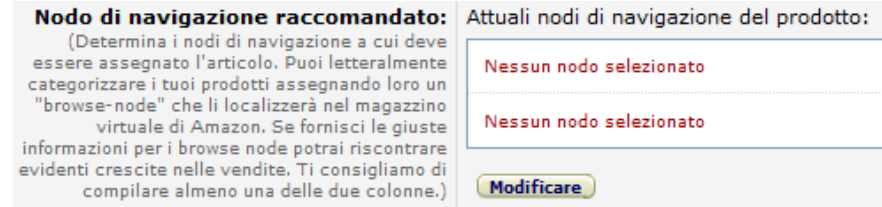
Aggiungere termini di ricerca:



Esplorazione categorie



Aggiungere nodi di navigazione:



Come incrementare le vendite?

Ottimizzare la qualità delle proprie offerte

- **Termini di ricerca: cosa fare e non fare**

- ✓ Scegliere parole chiave pertinenti (non sono consentiti termini inadeguati che potrebbero confondere l'acquirente).
- ✓ È possibile utilizzare una grafia differente o un sinonimo -Es.: *TV* per *televisione*;
- ✓ Ordinare in modo logico -Es.: *grande orsacchiotto di peluche*, non *orsacchiotto di peluche grande*;
- ✓ Ridurre al minimo le abbreviazioni;
- ✓ Non riutilizzare parole del titolo;
- ✓ Non utilizzare virgolette o virgole;
- ✓ Attenzione agli errori di ortografia (prestare particolare attenzione);
- ✓ Non utilizzare semplici variazioni -Es.: *guanto* e *guanti*;
- ✓ Testare e modificare, se necessario, le parole chiave;
- ✓ [Google Trend](#) fornisce indicazioni sulle parole chiave più popolari del Web.

✓ **Includere termini che non siano già menzionati nel titolo del prodotto ma che i clienti potrebbero ricercare**

✗
✗

**Ripetere parole chiave già presenti nel titolo
Includere parole chiave che il cliente tipicamente non digita durante la ricerca di tale prodotto**

Come incrementare le vendite?

Ottimizzare la qualità delle proprie offerte

- **Nodi di navigazione: cosa fare e non fare**

- ✓ Ogni categoria ha una struttura ad albero. Per classificare un'offerta scegliere un *nodo di navigazione specifico* (sottocategoria), non *generico*:
- ✓ **Scegliere il nodo di navigazione più specifico possibile per il prodotto in oggetto. Esso sarà automaticamente incluso in tutte le categorizzazioni più ampie a cui la sottocategoria è associata.**
- ✗ **Non scegliere un nodo di navigazione generico (in grigio nel documento Browse Tree Guide) a meno che non esista un nodo di navigazione specifico adeguato.**
- ✗ **Non assegnare i prodotti a dei nodi di navigazione approssimativi o simili –es. non inserire una skin per iPhone nel nodo relativo alle cover per lettori MP3. Fai una scelta accurata del nodo di navigazione per far sì che gli acquirenti trovino più facilmente il tuo prodotto.**
- ✓ [Guida per l'uso della categoria \(GUC\)](#) offre un elenco di tutti i nodi disponibili per categoria.
- ✓ Anche il [classificatore prodotti](#) può aiutare a scoprire il nodo più adatto ai propri prodotti.

Come incrementare le vendite?

Ottimizzare la qualità delle proprie offerte

- **Garantire la massima precisione:**

- ✓ In caso di ricerca avanzata il prodotto può non essere visualizzato se mancano informazioni precise.
- ✓ Aggiungere informazioni supplementari nella scheda "Modifica dettagli" dell'interfaccia manuale o compilare quante più colonne possibili nei file *Modello di caricamento dati*.

Dettagli prodotto

Specifiche prodotto

| | |
|----------------------------|---|
| Marca | Canon |
| Modello | 5161B024 |
| Peso articolo | 494 g |
| Dimensioni prodotto | 7,8 x 13 x 10 cm |
| Pile | 1 Litio Ioni pile necessarie. (includere) |
| Numero modello articolo | 5161B024 |
| Anno modello | 2011 |
| Numero articolo | 8714574570129 |
| Tecnologia di memoria | Esterna |
| Memoria rimovibile | Secure Digital card |
| Sistema operativo | Windows XP SP3 / Vista inc SP1 and SP2 / 7, OS X v10.4-10.6 |
| Numero modello processore | DIGIC 4 |
| Caratteristiche aggiuntive | Priorità apertura, Priorità otturatore, Registratore video/voce: Voce + video, Tripod mount |
| Dimensioni schermo | 2.7 pollici |
| Display | TFT |
| Formato immagine | 3:2 |
| Stabilizzazione immagine | Ottico |
| Zoom ottico | 3 |

Risoluzione

- ☐ 8 - 9,9 MP
- ☐ 10 - 11,9 MP
- ☐ 12 - 15,9 MP
- ☐ 16 - 19,9 MP
- ☐ 20 MP e più

Zoom ottico

- ☐ Meno di 2,9x
- ☐ 3x a 5,9x
- ☐ 6x a 9,9x
- ☐ 10x a 19,9x

Modalità di spedizione (Costo?)

- ☐ Spedizione gratuita per ordini sopra i 19 EUR

Spedizione

Internazionale (Costo?)

Spedizione AmazonGlobal

Marca

- ☐ Canon

Media recensioni clienti

★★★★★ e più
★★★★★ e più
★★★★★ e più
★★★★★ e più

Nuovi arrivi

Ultimi 30 giorni
Ultimi 90 giorni

Prezzo

200 - 500 EUR
Più di 500 EUR

Come incrementare le vendite?

Agenda

- Ottimizzare la qualità delle proprie offerte
- Aumentare le probabilità di vincita della Buy Box
- Ampliare i propri orizzonti
- Introduzione alla Logistica di Amazon
- Sezione domande e risposte
- Riferimenti

Come incrementare le vendite?

Aumentare le probabilità di vincita della Buy Box

- **Quali fattori possono influire sulla vincita della Buy Box?**

Per essere idonei a vincere la Buy Box occorre garantire ai clienti un'esperienza di acquisto di qualità sul sito Amazon.it

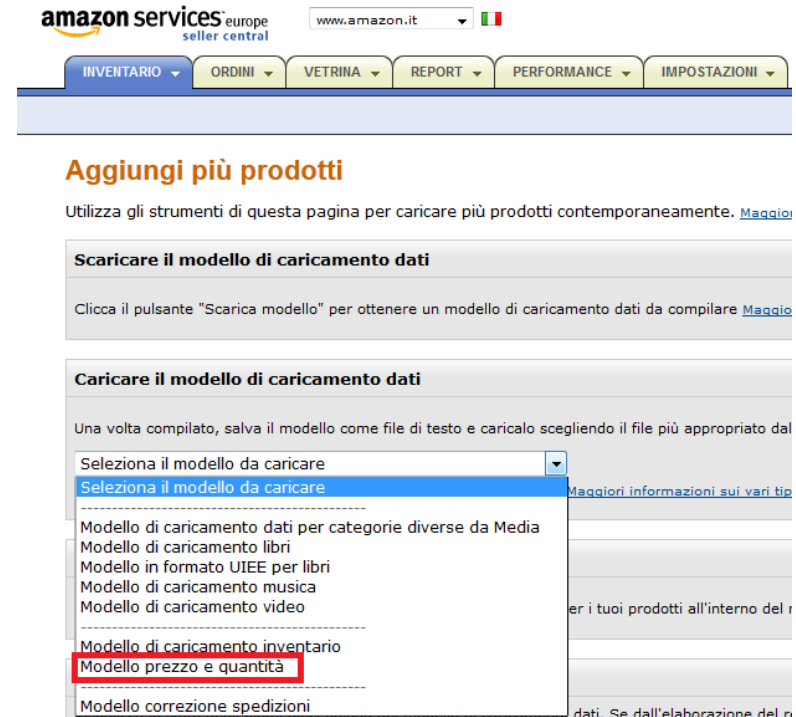
- ✓ **Prezzi competitivi**, incluse le spese di consegna.
- ✓ **Disponibilità di inventario**: disporre di scorte sufficienti, in grado di soddisfare la richiesta.
- ✓ **Parametri di misurazione delle performance**: come ODR, feedback negativi, ecc.
- ✓ **Consegna**: velocità dei tempi di consegna (la Logistica di Amazon rappresenta un vantaggio).
- ✓ **Tempi ed esperienza**: i nuovi venditori non sono considerati immediatamente idonei.

Come incrementare le vendite?

Aumentare le probabilità di vincita della Buy Box

- **Aggiornamenti inventario**

- ✓ Il modello Prezzo e Quantità permette di aggiornare velocemente gli inventari di grosse dimensioni.



Come incrementare le vendite?

Aumentare le probabilità di vincita della Buy Box

- **Esperienza per il consumatore**

- ✓ Verificare le [metriche cliente](#) e **rispondere rapidamente agli acquirenti**: gli ordini con risposta entro le 24 ore ricevono il 50% in meno di feedback negativi rispetto a quelli con risposta dopo le 24 ore.
- ✓ Per migliorare i parametri legati ai tempi di risposta, è possibile contrassegnare i messaggi che non richiedono una risposta.
- ✓ La [Logistica di Amazon](#) aiuta a migliorare le performance di consegna e del servizio clienti, permettendo di ottenere un vantaggio competitivo.



Come incrementare le vendite?

Agenda

- Ottimizzare la qualità delle proprie offerte
- Aumentare le probabilità di vincita della Buy Box
- Ampliare i propri orizzonti
- Introduzione alla Logistica di Amazon
- Sezione domande e risposte
- Riferimenti

Come incrementare le vendite?

Ampliare i propri orizzonti

- Notifiche Amazon Tutor**

Se vengono individuate nuove opportunità di vendita, ad esempio prodotti popolari senza altre offerte sul sito Amazon.it, riceverete una notifica attraverso Amazon Tutor.

The screenshot displays the Amazon Seller Central interface. The top navigation bar includes the Amazon Services Europe logo, a language dropdown set to Italian, and links for HOME, MESSAGGI, AIUTO, and ESCI. Below this is a secondary navigation bar with tabs for INVENTARIO, ORDINI, VETRINA, REPORT, PERFORMANCE, and IMPOSTAZIONI. The REPORT tab is active, and its dropdown menu is open, showing options like Pagamenti, Amazon Tutor (marked as NOVITÀ), Report delle attività aziendali (highlighted with a red box), and Logistica di Amazon. On the left sidebar, the Amazon Tutor section is also highlighted with a red box, listing notifications such as 'Prodotti raccomandati' (0), 'Opportunità riguardanti l'inventario' (0), 'Opzioni di gestione' (0), and 'Offerte con prezzi bassi' (0). The main content area shows a 'Report delle attività aziendali' for the date 'Oggi - 11/4'. Below this is a 'Istantanea vendite' summary for the date '11 aprile 2013 15:12:55 GMT+02:00', displaying metrics like 'Totale articoli ordinati' (0), 'Unità ordinate' (0), 'Vendite prodotti ordinati' (€ 0,00), 'Media unità per articoli ordinati' (0), and 'Media vendite per articoli ordinati' (€ 0,00). The 'Confronta vendite' section features two line charts for 'Unità ordinate' and 'Vendite prodotti ordinati', both showing zero data. At the bottom, there are checkboxes for comparing sales with 'Oggi', 'Ieri', 'Stesso giorno della scorsa settimana', and 'Stesso giorno dello scorso anno', all of which are currently unchecked.

Come incrementare le vendite?

Ampliare i propri orizzonti

- Spedizioni ad acquirenti stranieri**

Nelle [Impostazioni di spedizione](#) non dimenticare di attivare le esportazioni in Europa e altre regioni se si desidera permettere agli acquirenti stranieri di acquistare i propri prodotti.

Seleziona le destinazioni e i relativi termini di spedizione supportati

I segni di spunta indicano destinazioni e termini di spedizione correnti. [Maggiori informazioni](#)

| Destinazioni e termini di spedizione predefiniti | | |
|--|---|---------------------------------------|
| | Standard | Express |
| Italia . | <input checked="" type="checkbox"/> 3 - 10 giorni | <input type="checkbox"/> 1 - 2 giorni |
| Europa 1 | <input type="checkbox"/> 2 - 5 giorni | |
| Europa 2 | <input type="checkbox"/> 3 - 10 giorni | |
| Europa 3 | <input type="checkbox"/> 3 - 10 giorni | |
| Nord America | <input type="checkbox"/> 8 - 12 giorni | |
| America Latina | <input type="checkbox"/> 8 - 15 giorni | |
| Giappone | <input type="checkbox"/> 8 - 12 giorni | |
| Resto del mondo | <input type="checkbox"/> 8 - 15 giorni | |

I venditori che si avvalgono della Logistica di Amazon possono attivare anche l'[opzione FBA Export](#) per esportare i prodotti FBA in 26 paesi europei e i prodotti multimediali in tutto il mondo.

Opzione di esportazione abilitata: **Nessuna**

Con Logistica di Amazon, ora puoi esportare i tuoi prodotti verso altri paesi europei. [Maggiori informazioni](#)

[Abilita Programma di esportazione Logistica di Amazon](#)

Come incrementare le vendite?

Ampliare i propri orizzonti

- Vendere su altri marketplace europei Amazon**

L'[account marketplace europeo](#) consente ai venditori Amazon di gestire le proprie offerte su tutti i marketplace europei Amazon attraverso un unico Account venditore.



Come incrementare le vendite?

Ampliare i propri orizzonti

- **Vendere su altri marketplace europei Amazon**

- ✓ Verificare se è possibile vendere i propri prodotti in altri marketplace.
- ✓ Controllare che i prodotti abbiano già la pagina prodotto associata (ASIN) negli altri marketplace.

Accedere allo strumento "Ampliare le offerte a livello internazionale"

Permette di creare un file inventario per i vostri prodotti, se l'ASIN è già presente nel target marketplace

Personalizzare il file con i prezzi locali e caricarli nel target marketplace

I prodotti sono in vendita nel target marketplace. La quantità in inventario è sincronizzata in tutti i marketplace

I prodotti non catalogati dallo strumento non esistono ancora. È necessario creare una nuova pagina prodotto

Selezionare il target marketplace nel proprio account e andare su Aggiungi un prodotto o scaricare un modello di caricamento inventario locale.

Descrivere i prodotti nella lingua locale. Riutilizzare EAN e SKU nello stock esistente per sincronizzare la quantità.

I prodotti sono in vendita nel target marketplace. La quantità in stock è sincronizzata in tutti i marketplace.

Come incrementare le vendite?

Agenda

- Ottimizzare la qualità delle proprie offerte
- Aumentare le probabilità di vincita della Buy Box
- Ampliare i propri orizzonti
- Introduzione alla Logistica di Amazon
- Sezione domande e risposte
- Riferimenti

Come incrementare le vendite?

Introduzione alla Logistica di Amazon

Con il **Servizio di Logistica di Amazon (FBA)** i Venditori possono **delegare ad Amazon l'intera gestione dell'ordine**, dal ritiro e imballaggio del singolo prodotto fino al *customer service*.

Amazon effettua per conto del Cliente le seguenti attività:

- **Ritiro** del prodotto;
- **Imballaggio**;
- **Spedizione al cliente finale**;
- **Assistenza post-vendita**;
- **Gestione di eventuali resi e rimborsi**.



Il venditore
spedisce il proprio
inventario al
centro logistico di
Amazon



Amazon provvede
allo stoccaggio
dell'inventario del
cliente



I clienti
acquistano i
prodotti online



Amazon ritira ed
imballa i prodotti



Amazon spedisce
i prodotti al
cliente finale e
cura l'assistenza
post-vendita, resi
e rimborsi

Come incrementare le vendite?

Agenda

- Ottimizzare la qualità delle proprie offerte
- Aumentare le probabilità di vincita della Buy Box
- Ampliare i propri orizzonti
- Introduzione alla Logistica di Amazon
- Sezione domande e risposte
- Riferimenti

Domande...?



Come incrementare le vendite?

Agenda

- Ottimizzare la qualità delle proprie offerte
- Aumentare le probabilità di vincita della Buy Box
- Ampliare i propri orizzonti
- Introduzione alla Logistica di Amazon
- Sezione domande e risposte
- Riferimenti

Riferimenti

Alcuni riferimenti utili

- [Trovare il tuo prodotto sul catalogo Amazon](#)
- [Utilizzare i dettagli del prodotto](#)
- [Requisiti immagine prodotto](#)
- [Gestire le promozioni](#)
- [Logistica di Amazon](#)
- [Ampliare le offerte a livello internazionale](#)
- Informazioni su importazioni e vendite transfrontaliere [nell'Unione Europea](#)
- [Pagina inviti e registrazioni webinar](#)

Nota bene: questa presentazione è solo a scopo informativo. Per ricevere assistenza o verificare l'accuratezza e l'aggiornamento delle informazioni, contattare il [supporto al venditore](#).

Grazie per aver partecipato!



NUOVO

**[http://services.amazon.it/risorse/eventi-
webinari.html](http://services.amazon.it/risorse/eventi-webinari.html)**

Questo documento viene fornito solo a scopo informativo. Amazon non riconosce alcuna garanzia di vendita futura. La partecipazione al programma FBA è conforme ai termini FBA previsti dal contratto di Business Solutions di Amazon Services Europe e alle politiche fissate nell'ambito del manuale FBA.