



20

COSTOSI ERRORI

DA EVITARE

ASSOLUTAMENTE SE VUOI

VENDERE SU

AMAZON

Mentre i rivenditori tradizionali stanno annaspando per la sopravvivenza, Amazon continua ad avanzare nella sua espansione. Nonostante sia un mercato in crescita, la vendita su Amazon è molto competitiva e un errore può compromettere il nostro business. Siccome siamo solo uomini ed occasionalmente commettiamo degli errori, ecco perché abbiamo messo insieme un elenco di 20 costosi errori assolutamente da evitare se vuoi vendere amazon.

Un abbraccio

Jaspal, Giovanni, Mattia e Vadim

Amazon Masterclass Italia di Scuola Ecommerce

1. LA RICERCA INFINITA DEL PRODOTTO.

Forse la parte più difficile della vendita di prodotti su Amazon è trovare il prodotto che si vuole vendere. La fase di ricerca del prodotto è molto difficile perché esistono tante variabili e tante possibilità. Quello che la maggior parte dei seller fa quando ricerca qualcosa da vendere è lavorare su di essa per un paio di giorni e poi rinunciare perché è così frustrante. Il nostro consiglio è di fare una lista dei possibili prodotti che ti piacerebbe vendere e poi, attraverso una precisa analisi, eliminare i prodotti non vendibili su amazon, o che non hanno sufficiente volume o che sono troppo competitivi.

2. REGISTRARE PIU ACCOUNT PER UN UNICO VENDITORE

Non è possibile registrare più account per un singolo venditore. Se non segui questa regola Amazon ti chiuderà entrambi gli account appena ti scopre.

3. COMPETERE CONTRO AMAZON.

È difficile competere contro gli altri venditori su Amazon ma è ancora più difficile se uno di quei venditori è Amazon stesso.

Amazon spesso vende i prodotti, specialmente se si tratta di un prodotto molto ricercato, a prezzi che sono al di sotto del mercato.

4. CARICARE LA PAGINA PRODOTTO IN MODO INCOMPLETO.

Il mercato su Amazon è affollato e competitivo. Ci sono milioni di prodotti su Amazon che i clienti ricercano e confrontano. La facilità per un acquirente di trovare il prodotto dipende dai dettagli o dalla descrizione del prodotto. Pertanto, è essenziale che le informazioni sui prodotti siano complete e accurate. Se non lo fossero, gli acquirenti difficilmente troveranno e compreranno il tuo prodotto.

5. GESTIRE IN MODO STATICO IL MAGAZZINO.

Gestire in modo proattivo il proprio inventario assicura migliori margini ed evita la figuraccia di dire a un cliente che non è possibile spedire ciò che ha acquistato perché non lo hai effettivamente. Amazon prende questo sul serio, tant'è che può ssuspenderti anche l'account.

6. SPEDIZIONI COSTOSE E IN RITARDO.

Una parte fondamentale del successo di Amazon è il basso costo e la velocità di spedizione. Per questo la maggior parte dei clienti cerca prodotti che sono indicati come Prime o Fulfilled da Amazon. Se il prodotto non lo fosse, si aspettano di avere ragionevoli tempi e costi di spedizione.

N.B. È anche possibile aspettarsi recensioni **NEGATIVE** quando i clienti non ricevono il tuo pacco in tempo.

7 EVADERE LE IMPOSTE.

L'evasione fiscale è un reato e pertanto il fatto stesso di evadere indica un comportamento contrario alla legge e quindi illecito ed illegale. Per chi vuole costruire un business solido è assolutamente sconsigliata questa pratica. (Pratica posta in essere da molti stranieri che vendono in Italia).

8. VENDERE SOTTO COSTO.

Non farlo mai. Benchè amazon sia competitivo e tu abbia voglia di vendere, vendere, vendere... non vendere mai i tuoi prodotti sotto costo. Ricordati che vuoi fare profitto e non incamerare perdite.

9. POSIZIONARE IL TUO PRODOTTO COME UNA SOLUZIONE ECONOMICA.

Non smetteremo mai di dirlo, i business sono binari: o fanno profitti o accumulano perdite. Posizionare i tuoi prodotti come l'alternativa più economica presente su Amazon ti può portare ad accumulare delle perdite!!!

10. NON CONOSCERE LE COMMISSIONI DI AMAZON.

Amazon FBA per la gestione delle vendite applica delle commissioni importanti sul prezzo finale dell'oggetto venduto - compresa l'iva. Per questo, è consigliato calcolare a priori queste commissioni nel seller centre di Amazon.

11. INDIRIZZARE I VISITATORI DI AMAZON SUL PROPRIO SITO.

Molti venditori hanno provato a includere un URL nelle informazioni sui prodotti per indirizzare le vendite sul proprio sito. Amazon non è come eBay, questa pratica può portare alla sospensione dell'account.

12. NON CONOSCERE LA POLITICA DI RESO DI AMAZON.

La politica resi di Amazon consente al cliente di ripensare al suo acquisto e di restituire l'articolo acquistato, senza doverne specificare il motivo, fino al termine di 30 (trenta) giorni di calendario dalla data di avvenuta consegna. Non 14 come da legge italiana.

13. NON CONOSCERE IL FATTO CHE SI DEVE FORNIRE LA GARANZIA AL CLIENTE.

L'importatore e il produttore di beni venduti su amazon devono fornire la garanzia legale che copre i difetti di conformità che si manifestano entro 24 mesi dalla data di consegna del bene.

14. NON RISPONDERE AL CLIENTE DURANTE IL FINESETTIMANA.

Il primo aspetto da considerare è che i fine settimana compongono quasi il 30% dell'anno!! Amazon tiene conto del tuo tempo di risposta per ciascun cliente, nel caso di ritardo, Amazon abbassa il tuo rating e con esso la probabilità di vincere il Buy Box.

15. NON MONITORARE GLI ORDINI DIFETTOSI.

Il tasso degli ordini difettosi (ODR) è un metrica che Amazon utilizza per misurare le prestazioni del venditore. Se le questo parametro è superiore all'1% Amazon può sospendere o terminare il tuo Account, mantenendo i pagamenti per rimborsare i clienti.

16. NON MONITORARE I PREZZI.

Essendo Amazon un mercato molto liquido è importante aggiornare i tuoi prezzi su base giornaliera, settimanale o almeno mensile.

17. NON MONITORARE LE TUE PERFORMANCE.

E' importantissimo monitorare la conversione delle tue vendite, perchè ad esempio potresti fare più profitto vendendo meno pezzi.

18. NON CONTROLLARE LE CERTIFICAZIONE DEI PRODOTTI CHE VENDI.

In base alla tipologia di prodotto è molto importante controllare che abbia le certificazioni adeguate per essere venduto in Italia, come ad esempio la certificazione CE.

19. NON CONTROLLARE CHE I PRODOTTI CHE VENDI SIANO CONTRAFFATTI.

Il maggiore produttore di prodotti contraffatti è la Cina, che li distribuisce in tutto il mondo, passando per Hong Kong. Le categorie distribuite sono infinite: prodotti alimentari, farmaceutici, profumeria, cosmetici, pelletteria, borse, indumenti e tessuti, calzature, gioielleria, apparecchiature elettriche ed elettroniche, dispositivi ottici, fotografici, medici e giocattoli. Questi prodotti generalmente sono realizzati con sostanze scadenti, presenti in diversa proporzione rispetto a quanto riportato in etichettatura e, nei casi più gravi, anche sostanze tossiche o pericolose per la salute.

20. NON AGIRE MAI.

L'errore che molti commettono è quello di bloccarsi nel momento in cui si deve prendere una decisione: quale prodotto vendere, a che prezzo, con quale design,...

Non riuscirete mai a fare qualcosa di perfetto al primo tentativo, è impossibile. Quindi, se vuoi costruire un business su amazon...agisci!!

Se vuoi realmente vendere su Amazon in maniera professionale e creare un business online di successo, iscriviti al nostro gruppo riservato di venditori su Amazon dove condividiamo strategie, consigli, metodi e la nostra esperienza di vendita su Amazon:

<https://www.scuolaecommerce.com/gruppo-amazon/>