

# AMAZON FBA

2020/21

Guida Completa



CALOGERO MANERA

AMAZON FBA  
LA GUIDA  
COMPLETA PER  
INIZIARE A  
VENDERE SU  
AMAZON  
ANCHE PER  
PRINCIPIANTI

Di

CALOGERO  
MANERA

© Copyright 2020  
Tutti i diritti  
riservati.

Il presente documento è orientato a fornire informazioni esatte e affidabili argomento e il problema trattati. La pubblicazione è venduta con l'idea che l'editore non è tenuto a rendere la contabilità, ufficialmente consentiti, o in altro modo, servizi qualificati. Se è necessaria una consulenza,

o professionale, un individuo praticato nella professione dovrebbe essere ordinato.

- Da una dichiarazione dei principi che è stata accettata e approvata equamente da un Comitato di l'American Bar Association e un Comitato di Editori e Associazioni.

Non è in alcun modo legale riprodurre, duplicare o trasmettere alcuna parte di questo documento mezzi elettronici o in formato stampato. La registrazione di questa pubblicazione è severamente vietata e qualsiasi l'archiviazione di questo documento non è consentita a meno che non con

l'autorizzazione scritta dell'editore. Tutti  
diritti riservati.

Le informazioni qui fornite sono dichiarate veritiere e coerenti, in quanto qualsiasi responsabilità, in termini di disattenzione o altro, da qualsiasi utilizzo o abuso di qualsiasi policy, processo o direzione contenuto all'interno è la responsabilità solitaria e assoluta del lettore destinatario. In nessun caso e in nessuna circostanza saranno qualsiasi responsabilità legale o colpa essere detenuta contro l'editore per qualsiasi danni o perdite monetarie a causa delle informazioni contenute nel presente documento, direttamente o

indirettamente.

Gli autori rispettivamente possiedono tutti i diritti d'autore non detenuti dall'editore.

Le informazioni qui riportate sono offerte esclusivamente a scopo informativo, ed è universale in quanto tale. Le

la presentazione delle informazioni è senza contratto o qualsiasi tipo di garanzia.

I marchi utilizzati sono senza alcun consenso e la pubblicazione del marchio è senza autorizzazione o sostegno da parte del proprietario del marchio. Tutti i marchi e i marchi all'interno di questo

libro sono solo a scopo chiarificato  
retribosco e sono di proprietà dei  
proprietari stessi, non affiliati a questo  
documento

# Sommario

- . Amazon FBA
- . Ricerca del Prodotto
- . Ci sono diversi metodi nella ricerca del prodotto

- . Vari metodi per la ricerca prodotto

- . Il fornitore

- . Iniziamo a pensare, cosa posso scrivere al fornitore?

- . Cosa posso chiedere al fornitore

- . Metodi di spedizione

- . Private label
- ). Come creare un logo
1. Codice EAN
2. Amazon seller central
3. Scheda prodotto
4. Recezioni
5. Come trovare le prime recezioni

5. PPC

7. Considerazioni  
importanti

# AMAZON FBA

Mi presento, sono un ragazzo di 27 anni e ha due anni che vendo su Amazon.

Con questo libro vi spiegherò tutto ciò che ho imparato e alcuni trucchetti che in giro molti “guru” se li fanno pagare migliaia di euro.

Se avete acquistato questo libro, vuol dire che avete intenzione di iniziare a vendere su **Amazon FBA**.

Iniziamo con il dire cos'è Amazon:

Amazon è uno dei maggiori eCommerce più usati per gli acquisti online e opera

quasi in tutto il mondo.

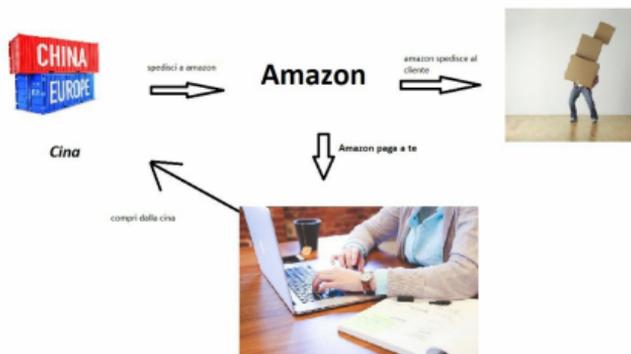
Con Amazon ci sono diversi tipi di business:

ma quello di cui noi andremo ora a trattare è Amazon FBA, il più profittevole.

Amazon FBA è un business che possono iniziare a fare tutti ma con la giusta mentalità, perché ogni tipo di business ha i suoi rischi – quindi la possibilità di perdere soldi!

Questo libro nasce apposta per evitare questi rischi.

Ora raffiguriamo in un piccolo schema il processo di questo business



# Ricerca del prodotto

Andiamo a vedere quali sono le keyword più profittevoli.

Per iniziare, dobbiamo capire qual è il

prodotto che si vende di più;

I prodotti che si devono **assolutamente** escludere sono:

- Prodotti stagionali (ad esempio articoli per la spiaggia, occhiali da sole, cappelli invernali...) perché noi dobbiamo andare a creare una rendita per guadagnare tutto l'anno.
- Articoli elettronici, a causa delle innumerevoli certificazioni che ci vogliono e tanti resi delle persone.
- Prodotti inferiori a 15 euro perché il guadagno è davvero misero.
- Capi di abbigliamento perché come nei prodotti elettronici ci sono molti resi (possibile causa la taglia)
- Prodotti troppo grandi e pesanti,

max. 2 kg perché le tasse da pagare su Amazon sono più alte perché occupano più spazio nel magazzino per cui è consigliabile vendere articoli più piccoli.

- Articoli fragili perché nella spedizione si potrebbero danneggiare e questo comporterebbe dei resi.
- Prodotti con troppe recensioni
- Non andare mai a competere con i prodotti venduti direttamente da Amazon

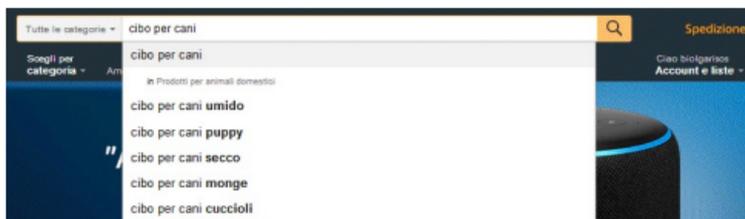
Invece i prodotti **consigliabili** sono tipo i prodotti consumabili (guanti da lavoro).

Le nicchie consigliate sono: prodotti per animali domestici, casa e cucina, articoli giardinaggio, articoli prima

infanzia.

Ora che siamo a conoscenza dei prodotti che io consiglio di evitare, procediamo alla ricerca del prodotto.

**Vari metodi per la  
ricerca prodotto**



Iniziamo con quella con cui io ho iniziato:

- **la compilazione automatica nella barra di ricerca** cioè (tu cominci a scrivere qualcosa e lui te la completa)
- la bestseller list di Amazon, vi metto il link dove potete andare a vedere i prodotti attualmente più venduti e ricercati su Amazon:

<https://www.amazon.it/gp/bestsellers>

- utilizzare i software tipo la web app di Jungle Scout oppure Helium10

Dopo aver capito il funzionamento della ricerca del prodotto, ora andiamo a vedere quali sono i prodotti che sono più profittevoli e avremo bisogno dell'aiuto di 2 software, io ad esempio utilizzo la Chrome Extension di Jungle Scout.

<https://www.junglescout.com/products/e>

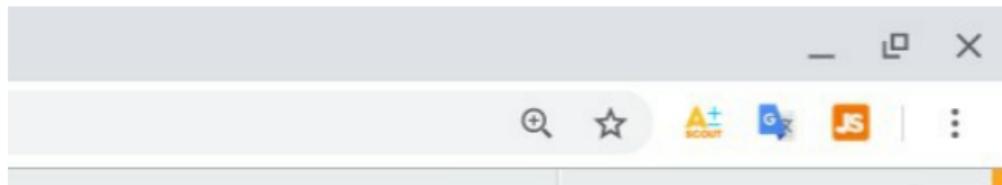
ma ce ne sono anche altri tipo Helium10 che purtroppo sono a pagamento.

Un' altro software che ci serve è: Fba Calculator

Per chi non è ancora a conoscenza di cosa siano le estensioni di Google

Chrome vi spiego in sintesi;

Un'estensione è una funzionalità aggiuntiva che può essere installata e che serve all'utente per personalizzare al meglio il proprio browser nella pagina principale.



Dopo aver installato le estensioni, iniziamo ad analizzare i prodotti cercati con i metodi che abbiamo visto prima tipo (la compilazione automatica nella barra di ricerca)

A questo punto, per esempio, se

abbiamo cercato “portafogli uomo”, ci compariranno tutti i portafogli; andando a schiacciare sull’estensione di JungleScout, di cui vediamo raffigurata nell’immaginetta sopra con il simbolo arancione (JS), comparirà il plugin con scritto tutti i guadagni di quella pagina dove ci sono tutti i risultati della ricerca del prodotto.

JungleScout										
Average Monthly Sales		Average Sales Rank		Average Price		Average Reviews		Opportunity Score		
<b>171</b>		<b>8,317</b>		<b>€32.81</b>		<b>167</b>				
Actions	Product Name	Brand	Price	Mo. Sales	D. Sales	Mo. Revenue	Reviews	Rating	Rank	
+	Portafoglio Uomo Vera Pelle Blocco RFID...	Wilbest	€17.99	728	20	€13,097	681	4.5	#17	
+	Portafoglio Uomo Vera Pelle Blocco RFID...	Wilbest	€21.99	815	43	€17,922	976	4.5	#1	
+	Tommy Hilfiger Eton CC And Coin Pocket...	Tommy+Hil...	€63.60	177	2	€11,257	120	4.5	#963	
+	Tommy Hilfiger mensile elegante casual ...	Tommy Hil...	€40.55	201	8	€8,251	27	5	#454	
+	Tommy Hilfiger Portafoglio sottile in peLL...	Tommy Hil...	€40.17	30	1	€1,205	40	4.5	#516	
+	Elegante Portafoglio in pelle di bufalo pa...	FaVoimer	€16.90	218	13	€3,684	418	4.5	#38	
+	I-CLIP ® Portafoglio Carbon, Metallic-Gre...	I-CLIP	€40.00	1,135	32	€45,400	2665	4.5	#2	
+	Samsonite 63429/1041 Success Portamo...	Samsonite	€24.45	70	3	€1,712	9	4.5	#187	
+	Vemingo Portafoglio Uomo Classico Port...	Veminge	€15.99	376	14	€6,012	321	4.5	#33	
+	Portafoglio uomo in pelle Timberland M4...	Timberland	€36.00	30	0	€1,080	10	4	#2,829	

Ci troviamo questo plugin con scritto:

- il product name (il nome del prodotto)
- il brand (la marca del prodotto)
- price (il prezzo dei prodotti)
- Mo. Sales (quanti prodotti sono stati venduti in 1 mese)
- Mo. Revenue (i guadagni fatti in un mese)
- Rating (il punteggio che assegna JS e sta a significare se il prodotto è ancora da migliorare)
- Rank (la posizione in cui si trova il prodotto)

Invece nei riquadri sopra troveremo la media di questi risultati.

Io consiglio:

- prodotti con la Average Reviews (media recensioni) sotto i 200;
- un' Average price sopra i 15 euro;
- un' Average sales rank, più basso è e meglio è;
- un' Average Monthly Sales sopra i 500

Con questi parametri questo sarebbe il prodotto ideale.

Ora invece andiamo a spiegare l'altra **estensione** ovvero “Amazon FBA Calculator”.



Product Cost	€	<input type="text" value="3"/>
Shipping Cost	€	<input type="text"/>
CPC Cost	€	<input type="text"/>
Taxes	%	<input type="text"/>

Product Price	€	<input type="text" value="19,99"/>
Product Weight	kilograms	0.16
Product Size	cm	2.69x14.40x16.21
Date First Available		May 11, 2019

Monthly Storage	€	0.02
Fulfilment fee	€	3.34
Referral Fee	€	3.00
Est Monthly Sales	pcs.	<input type="text" value="846"/>

Total FBA Fee	€	<b>6.36</b>
Profit per Unit	€	<b>10.63</b>
Net Margin	%	<b>53.18</b>
ROI	%	<b>354.38</b>
Est Monthly Profit	€	<b>8,994.25</b>

Con questa estensione possiamo andare a guardare i veri guadagni che abbiamo

sul nostro prodotto.

Questo plugin raffigurato sopra si avrà quando si andrà a cliccare sulla pagina apposita di uno specifico prodotto.

Ad esempio io sono andato a cercare un portafoglio uomo e successivamente ho cliccato su “FBA Calculator”

Andando ad inserire 3 dollari nel riquadro “product cost” FBA calculator calcolerà le tasse da pagare ad Amazon. Quindi FBA Calculator ci darà il nostro “Profit per Unit (profitto su un singolo prodotto) che sarebbe 10,63 €

Invece nella voce “Total FBA Fee” (le tasse che andremo a pagare ad Amazon per singola vendita) che sarebbero 6,36 €

Successivamente guardando su “Est Monthly Sales” (i prodotti venduti in un mese) che in questo caso sarebbero 846 , facendo un calcolo di  $10,63 \times 846$  andremo a guadagnare un totale di 8.994.25€ ( come abbiamo visto questo è il guadagno calcolato con aggiunte le tasse e il costo del prodotto) che possiamo andare anche a vedere nella foto raffigurata sopra con la scritta in basso finale “ Est Monthly Profit.

Un'altra Chrome Extension che vi potrebbe essere utile è: **Keepa**  
Keepa è definibile come un “price tracker”, ovvero un tool di tracciamento prezzo di Amazon, anche se al suo

interno troviamo una quantità di settaggi enorme cercheremo di descriverne le caratteristiche principali:

Aggiungere gli articoli presenti nella **Lista dei desideri** del proprio account e monitorarne l'andamento del prezzo.

Cercare prodotti su Amazon e valutare l'andamento dei prezzi da 3 mesi a un giorno.

**Fissare un prezzo** per un determinato prodotto ed essere avvisati nel caso lo raggiunta o il prezzo scenda oltre quella soglia impostata.

Keepa consente anche di visualizzare i prodotti Amazon che hanno subito un forte ribasso % rispetto al prezzo

precedente (molto utile per portare a casa prodotti simili a quelli ricercati a buon prezzo).

Per il browser Google Chrome è presente anche [un ottimo componente](#) che integra il grafico Keepa nella stessa pagina Amazon del prodotto!



Questa estensione a noi serve per andare a vedere l'andamento che ha avuto il

prezzo nel tempo.

# Il Fornitore

Dopo aver eseguito tutto nei modi corretti e aver trovato il giusto prodotto, andiamo a cercare il fornitore su Alibaba.

Alibaba è un e-commerce molto più grande di Amazon dove vendono le aziende cinesi.

Ci basterà andare sul sito:

<https://italian.alibaba.com/> e

cerchiamo il nome del prodotto in inglese.

CATEGORY: Wallets

FILTER BY: Supplier Types(2) ^ Supplier Country/Region ▾ Past Export Country/Regi... ▾

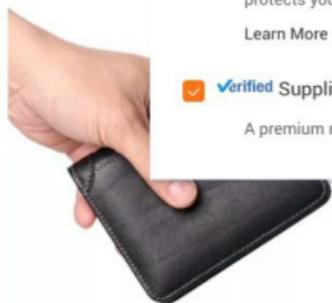
38 results for "w"

  Trade Assurance

The supplier supports Trade Assurance – A free service that protects your orders from payment to delivery.

[Learn More](#)  Verified Supplier

A premium membership for higher-level suppliers.



Io personalmente consiglio sempre di cliccare su queste due spunte che ci sopra nell'immagine così da stare tranquilli nel cercare fornitori seri ed affidabili.

Una volta trovato il prodotto che si adegua di più alla nostra ricerca, andiamo a contattare il fornitore.

## **Iniziamo a pensare, cosa posso scrivere al fornitore?**

Vi mostro sotto un fac-simile di un modello di lettera che uso io per avere un bel primo approccio con loro.

Mi raccomando di scrivergli in inglese ed aiutatevi con Google Traduttore.

*Mi chiamo NOME e vengo dall'Italia. Ti*

*scrivo per capire se possiamo lavorare insieme per una redditizia impresa a lungo termine. Siamo una società che vende prodotti legati a IL TUO CAMPO DI LAVORO e stiamo lavorando molto bene nel mercato europeo. Stiamo cercando di espandere la nostra gamma di prodotti e creare una proficua collaborazione tra la vostra azienda e la nostra. Stiamo programmando di acquistare.*

*Abbiamo ricercato diverse aziende in Cina che producono questo articolo e pensiamo che la tua azienda potrebbe essere un ottimo fornitore per questo. Vorremmo avere qualche informazione in più da te.*

*Quello che devo sapere da te è un preventivo di 800 di questi prodotti. Inoltre avremmo bisogno di avere:*

*- Un campione per comprendere la*

*qualità del prodotto (vorremmo avere un'alta qualità), o forse posso fare affidamento su di te per il controllo di qualità*

*- Una confezione personalizzata come puoi immaginare*

*- Il CE per importarli in Europa*

*- 4 fotografie, se possibile dalla fabbrica, 2 con lo stile della concorrenza e 2 con sfondo bianco (ogni foto almeno 1000x1000 pixel e 9999x9999 al massimo)*

*In chiusura puoi gestire la spedizione in Italia?*

*Ho individuato un mercato in cui questo prodotto potrebbe generare centinaia di migliaia di entrate. Nel caso lavoreremo*

*insieme anche per altri prodotti*

*Le sarei molto grato se mi contattassi  
tramite e-mail a questo indirizzo*

*Spero di poter iniziare una relazione  
reciprocamente vantaggiosa.*

*NOME*

Dopo avervi fatto avere un'idea di come

avvicinarsi con un fornitore, andiamo a vedere il da farsi per non avere problemi con il prodotto.

Ci sono diversi metodi:

1. Farsi mandare un prodotto a casa (un sample) così da fare un controllo qualità.
2. Farsi mandare tutta la merce a casa così da controllarla e poi spedirla ad Amazon
3. Ingaggiare un operatore per andare a fare un controllo qualità direttamente sul luogo della fabbrica; possiamo andare a cercare sempre su alibaba.

Secondo le mie esperienze, io vi consiglio il metodo 2 così andremo a risparmiare tempo perché con il metodo

1 andiamo a perdere un sacco di tempo e  
invece a perdere denaro con il metodo  
3.



# Cosa chiedere al fornitore

1. Al fornitore bisogna chiedere le foto del prodotto, soprattutto se si sceglie l'opzione di fare arrivare il sample a casa così da risparmiare soldi sul fotografo.

Dalla mia esperienza ci vogliono almeno 3 foto del prodotto così da invogliare la gente a comprare. La foto bisogna farla su sfondo bianco, è molto più professionale.

Su Amazon si sa che più bella è la foto, più il prodotto si riesce a

vendere; quindi se riusciamo a farci avere le foto dal fornitore risparmiamo un po' di soldi e abbiamo anche belle foto fatte da professionisti.

2. Un'altra cosa importante è chiedere se il prodotto ha tutte le certificazioni per vendere in Italia e altri tipi di certificazione.

Per ogni prodotto che va importato bisogna andare a chiedere in camera di commercio e domandare quali sono tutti i requisiti che ci vogliono per importare un prodotto. Questa sarebbe la strada più giusta per stare più tranquilli.

Appunto per questo motivo, consiglio prodotti con meno certificazioni così

da evitare molti problemi.

3. Chiedere al fornitore se è possibile applicare il logo, questa è una scelta che io consiglio ma volendo si può fare anche successivamente anche se un prodotto con il logo è visto con buon occhio dal cliente finale.

Nei capitoli successivi spiegheremo dove possiamo farci commissionare un logo e capiremo l'importanza di vendere con un logo.

Quindi vendere il nostro prodotto in private label che ha tanti vantaggi e rende il nostro business migliore.

4. Chiedere al fornitore di farci applicare il codice EAN su ogni singolo prodotto. Nei capitoli che

seguono capiremo cosa è il codice EAN e come fare ad applicarlo.

5. Possiamo concordare la spedizione dalla Cina.

# Metodi di spedizione

Ci sono due metodi di spedizione: via mare e via aerea.



Come potete immaginare la spedizione via aerea è molto più veloce e in circa 7

giorni i vostri prodotti sono in Italia.

Per la spedizione via mare, i tempi si allungano e potrebbero passare anche 40 giorni, però avremo un grande risparmio economico.

Di solito il fornitore è molto più propenso ad occuparsene personalmente sulla spedizione ma questo influirebbe su di noi. Il problema è che loro calcoleranno le tasse doganali al massimo costo così da non rimmetterci.

Quando i prodotti passeranno la dogana la cifra può essere anche minore e di conseguenza la differenza gli rimarrebbe a loro. Per questo motivo io consiglio di rivolgersi a uno spedizioniere su alibaba; qui troveremo anche italiani che

se ne occupano e avere la possibilità di concordare una spedizione in XVO o FOB.

La maggior parte degli spedizionieri consigliano queste spedizioni e da qui si vede la loro affidabilità.

Concordando questo tipo di spedizioni, il fornitore porterà la merce nel porto più vicino scelto da voi e da qui se ne occuperà il vostro spedizioniere.

Scegliendo la FOB voi non dovrete pagare nessuna tassa doganale al fornitore perché verranno spedite a casa direttamente dalla dogana, calcolate le tasse nel modo giusto. Questo è molto importante perché vi verrà dato il foglio doganale che è meglio avere noi e

tenerlo conservato perché molti fornitori non lo danno!

EXW: nel prezzo è incluso solamente il costo del prodotto, nessun tipo di costo di spedizione e/o dogana è incluso

FOB: generalmente usato per spedizione via mare, la fabbrica paga ed è responsabile per la produzione del prodotto e l'imbarco del prodotto in un container. da lì in poi devi gestire tutto te

DDU: il costo copre il prodotto e la spedizione ma senza gli oneri doganali

DDP: il costo copre il prodotto e la spedizione con inclusi tutti gli oneri doganali.

# PRIVATE LABEL

Possiamo dire che Amazon FBA ti offre l'opportunità di lanciare un prodotto in private label cioè mettere un logo sul prodotto e quindi creare un nostro brand.

Facciamo un esempio: prendiamo una maglia della Gucci che la vendono a 200 euro ma non perché vale in sé quella cifra ma perché si fanno pagare il logo.

Un prodotto con il logo, all'occhio degli acquirenti è molto più facile che lo acquista, perché il cliente lo vede molto più affidabile.

Questo ci permette di venderlo con un prezzo maggiore rispetto ad altro così da avere un margine di guadagno maggiore.

Di conseguenza fare private label ci da molte più opportunità aprendoci molte più strade sul marketing tipo creando pagine Instagram, Facebook, farlo pubblicizzare agli influencer, creare un sito web; creare un brand ci offre

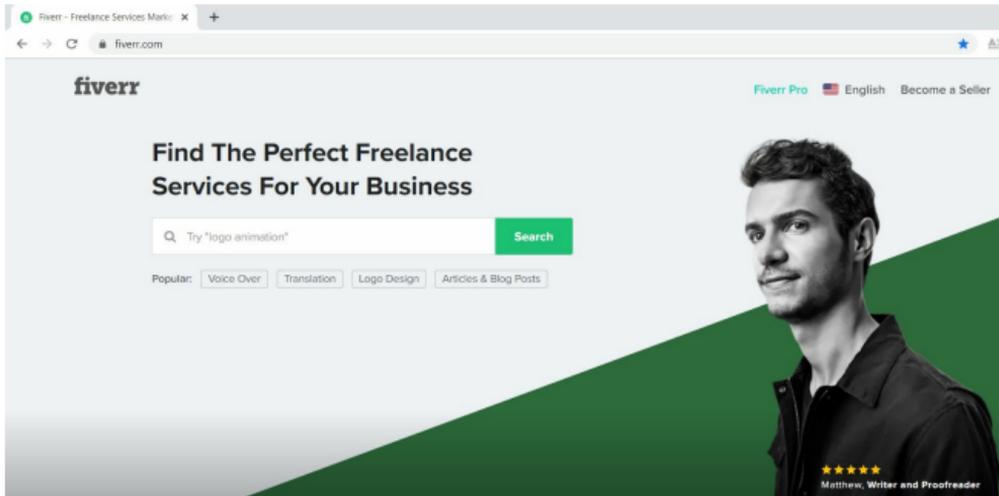
soprattutto l'opportunità di essere dei veri imprenditori e non dei semplici venditori.

Amazon FBA è uno dei pochi business online che offre la possibilità di lanciare il proprio brand; partire da Amazon per arrivare a vendere anche al di fuori di esso.

**La domanda che vi  
starete ponendo è:  
“come creare un  
logo?”**

La risposta è semplice. C'è un sito dove  
ci sono delle persone che con pochi  
soldi ci creano un logo.

Il sito in questione, per chi ancora non lo  
conosce, è FIVERR.



In questo sito possiamo trovare delle persone disposte a crearci il nostro logo; noi consigliamo sempre di leggere le recensioni attentamente e di contattare prima un po' di persone, spiegare cosa si vuole e poi commissionarlo.

Una volta avuto il nostro logo bisognerebbe registrarlo, anche se io consiglio di aspettare un po' per capire se ne vale veramente la pena, perché per

registrarlo ci vogliono un po' di soldi.  
Non è una condizione necessaria  
registrare un logo ma lo si fa per una  
nostra tutela.

# Codice EAN

il codice EAN si trova sui prodotti in vendita non solo su Amazon.



(01)95012345678903(3103)000123

Ci sono due metodi per procurarci il codice EAN per il nostro prodotto.

Quella più semplice ma che ci limita alla sola vendita su Amazon è quella di chiedere l'esonero del codice EAN ad Amazon.

Appena entreremo sul nostro profilo venditore, Amazon ci chiederà il nostro codice EAN, noi potremo chiedere l'esonero oppure potremo inserirlo noi se ne avremmo già uno che

successivamente vedremo come procurarlo.

Facendo l'esenzione avremo il nostro codice EAN entro una settimana e andremo ad applicarlo su ogni singolo prodotto. Quindi potremo mandare il nostro codice al fornitore e lui lo applicherà.

Il secondo metodo è quello di andare a comprare il codice EAN da un venditore di terze parti.

Per prima cosa spiegheremo dove comprare il codice EAN.

Ci sono tanti siti che vendono ma bisogna stare attenti perché ce ne sono molti da evitare.

Mai comprare un codice EAN da EBay

perché la maggior parte sono usati.

Il sito che consiglio è:

<https://codiciean.it/> che fino ad adesso non ho avuto mai problemi.

Dopo aver comprato il nostro codice EAN andremo sul nostro profilo venditore ad inserire il nostro prodotto. Ci spunterà sempre “inserisci prodotto” e a questo punto potremo inserire il nostro codice EAN e da lì potremo convertirlo in gestito da Amazon.

## Aggiungi un nuovo prodotto

Cerca prima nel catalogo Amazon

🔍 Titolo prodotto, UPC, EAN, ISBN o ASIN

Cerca

Se non è presente nel catalogo Amazon: [Crea una nuova offerta](#)

Per gestire le richieste di vendita, [fai clic qui](#)

Se hai richiesto l'esenzione GTIN, [controlla lo stato qui](#)

A questo punto Amazon ci darà due codici, uno da applicare nel collo della spedizione (nella grande scatola dove si trovano tutti i pacchetti contenenti i prodotti) così da essere riconosciuti quando arrivano nel magazzino Amazon. L'altro codice è quello che va applicato sulla scatola di ogni singolo prodotto e servirà ad Amazon al momento dell'ordinazione.

La procedura che comprende l'applicazione del codice EAN su ogni singolo prodotto può essere fatta anche da Amazon con un costo di 0,15€ ma consiglio sempre di farla fare al nostro fornitore che la maggior parte delle volte la fa gratis.

# Amazon seller central

Arrivati a questo punto, andremo a vedere cosa ci serve per registrarci su Amazon Seller Central.



Primi passi per iniziare

Segui questi semplici passi e accedi a Seller Central

Seleziona uno o due prodotti con Amazon e approfitta gratuitamente sia del trasporto a un magazzino Amazon sia della consegna.

Seleziona i tuoi prodotti

1. Converti le offerte in Gestite da Amazon
2. Seleziona le modalità di etichettatura
3. Invia la prima spedizione
4. Vendi i tuoi prodotti negli altri siti europei di Amazon

La prima cosa che ci serve è un documento d'identità, partita iva e un conto corrente a voi intestato.

Ecco il link per registrarvi:

[https://services.amazon.it/?ref=as\\_us\\_header\\_it-flag&ld=ELUSSOA-sellercentral.amazon.com](https://services.amazon.it/?ref=as_us_header_it-flag&ld=ELUSSOA-sellercentral.amazon.com)

Per il conto corrente, se ancora non ne avete uno a disposizione, io consiglio Payoneer ed è sicuro che è accettato da

Amazon. Ecco il link:

<https://www.payoneer.com/>

Molti non dicono che per vendere su Amazon c'è bisogno di una partita iva, come per ogni attività commerciale. Io consiglio di partire con un regime forfettario, è quello con cui ho iniziato io sotto suggerimento di un consulente per poi passare ad una S.r.l molto utile dipende i prodotti che andremo a trattare. Avendo una S.r.l ci limita da tante responsabilità.

# Scheda prodotto

Dopo averci registrato su Amazon Seller Central, prima cosa da fare è la scelta del titolo.

Diciamo che questa è la più importante.

Andremo a scegliere la Keyword (la parola chiave) in cui andare poi a rancare e scalare la classifica Amazon e così da trovarci nelle prime pagine, condizione molto importante se puntiamo ad avere una grande quantità di vendite.

Vediamo come strutturare un titolo:

Keyword 1, Keyword 2, uso prodotto,

brand name.

- Keyword 1: si intende la prima parola più ricerca in generale (ad esempio se andremo a vendere un correttore posturale, la prima keyword potrebbe essere “fascia posturale”).
- Keyword 2: useremo un'altra keyword sempre ricercata dall'acquirente (ad esempio, correttore posturale oppure busto schiena).
- Uso prodotto: intendiamo un'altra keyword che la gente userebbe per la ricerca prodotto, perché molti nella barra di ricerca mettono l'uso del prodotto anziché il suo nome (ad

esempio per la fascia posturale molti scriverebbero “schiena dritta”)  
questa è una keyword molto utilizzata per la ricerca di questo prodotto.  
Nel titolo mettere l’uso del prodotto che andremo a vendere è anche per dare un’idea a chi acquista il beneficio che avrà acquistando questo prodotto.

- Brand name: nel capitolo precedente abbiamo visto cosa significa avere un brand e i benefici che avremo durante il tempo. Io consiglio di metterlo alla fine perché all’inizio nessuno conoscerà il nostro brand e sappiamo che la prima keyword che ci da molto più ranch e farci spuntare in prima pagina. Dopo aver fatto

conoscere il nostro prodotto, creando un sito, una pagina Facebook o Instagram, possiamo optare per metterlo come prima keyword ma all'inizio è meglio in quel modo.

Quindi il risultato finale sarà: fascia posturale, busto posturale, per schiena dritta, brand name.

Poi se troveremo altre keyword, se ci stanno potremo inserirle perché, secondo me, fare un titolo di senso compiuto attira di più invece di fare come tanti altri che mettono keyword a caso senza che legano per niente tra di loro.

Le keyword più profittevoli le possiamo trovare attraverso dei tool, per esempio

io uso Sonar che è gratuito. Ecco il link:  
<http://sonar-tool.com/us/>

Potremmo usare anche Helium10 che è abbastanza buono come tool se nella fase di ricerca prodotto abbiamo deciso di comprare quello.

Ora andremo a vedere come funziona Sonar, quello che io uso più spesso.



sonar

Keyword Extended ASIN Translate

 Keyword or ASIN

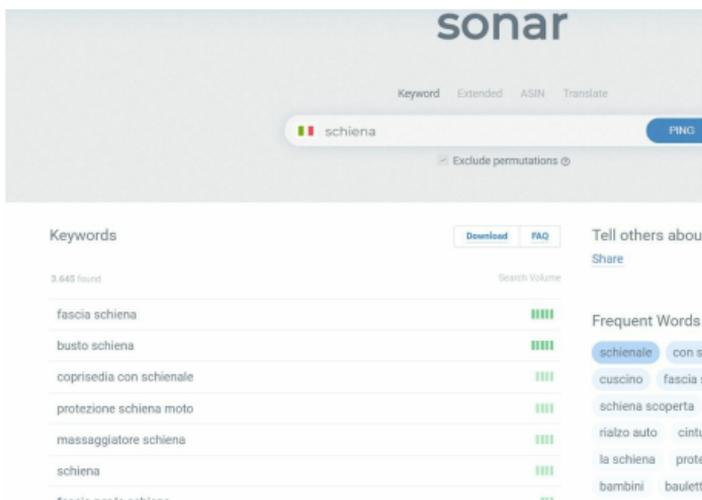
PING

Exclude permutations 

Andando sul sito Sonar, ci troveremo questa schermata che vi ho messo su, andiamo a cambiare la nazionalità mettendo quella dove si vuole andare a vendere.

Basta scrivere il nome del nostro prodotto, prendiamo come esempio sempre la nostra fascia posturale e andiamo a scrivere nella barra di ricerca “schiena” per capire tutte le keyword più ricercate e lì ci spunterà tutto l’elenco delle keyword più

# profittevoli di Amazon.



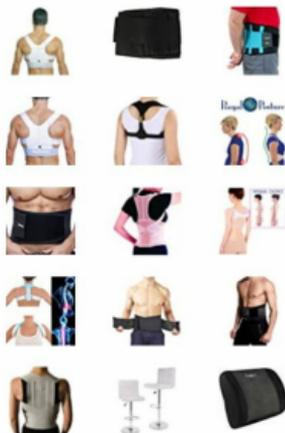
Come possiamo vedere dall'immagine, le keyword più profittevoli sono messe in ordine decrescente.

A questo punto, se noi scendiamo, ci spunterà anche l'immagine dei prodotti dei nostri competitor e cliccando sulla foto ci spunteranno le keyword da loro

usate.

#### Relevant Products

16,299 found



Dopo aver scritto il titolo, bisogna scrivere anche il bullet point che sono i testi che si trovano sotto al titolo a lato della foto del prodotto.

- **✓ MIGLIORA LA POSTURA** - Il correttore posturale Mercase, agisce allenando i muscoli e la colonna vertebrale per tornare al loro allineamento naturale, aiutando con la correzione della postura e fornendo sollievo dal dolore alla schiena. Avrai un aspetto più sicuro, più slanciato, più snello e attraente!
- **✓ CONFORTEVOLE, REGOLABILE - FACILE DA USARE**: Il correttore posturale Mercase è stato approvato dalla CE, dispone di 2 cuscinetti ascellari mobili, che possono essere applicati senza solcare la vostra pelle, grazie alle cinghie regolabili che ne rendono più facile l'utilizzo e regolabili in base alla vostra comodità; facile da indossare e togliere in autonomia.
- **✓ DOPPIO SUPPORTO, PIU' EFFICACE** - Il nostro tutore per la correzione posturale, ha 2 barre rimovibili che forniscono un forte sostegno per la parte bassa della schiena e della vita, e stabilizzano e sostengono le spalle, il torace e la schiena.
- **✓ CORRETTORE POSTURALE per UOMINI, DONNE e BAMBINI!** - Disponibile in 3 taglie: M (23"-30"), L(30"-39") e XL(39"-50") per un girovita da 23"-50", è l'ideale per studenti e lavoratori che stanno seduti tutto il giorno alla scrivania e hanno problemi di postura. (Nota bene: Se hai spalle larghe o braccia muscolose, ti consigliamo di scegliere una taglia più grande in base alle tue misure).
- **✓ SODDISFATTI O RIMBORSATI** - Se non sei soddisfatto al 100% del tuo correttore posturale, contattaci e rimborseremo il tuo ordine! Se hai riscontrato problemi o hai qualche suggerimento, non esitare a contattarci, ti forniremo supporto professionale e servizio in 24 ore.

Quindi andremo a scrivere i cinque punti, io consiglio di descrivere le caratteristiche del tuo prodotto usando le keyword più proficuevoli.

Per esempio il primo punto potrebbe essere: “la fascia posturale è ottima per ottenere una schiena dritta “; dobbiamo

andare molto di fantasia creando delle frasi di senso compiuto delle keyword più profittevoli.

Un altro punto lo dedicherei all'affidabilità del tuo prodotto, scrivendo magari che dura nel tempo e che è molto consigliato dai vari esperti

Un altro ancora lo possiamo dedicare alla garanzia che offriamo che alla fine della garanzia se ne occupa Amazon ma noi ci prendiamo i meriti.

Un'altra cosa da fare è compilare una breve tabella (peso, altezza.) tutti i dati che ci può dare il nostro fornitore.

#### Dettagli prodotto 30"-39"

Produttore	<b>BRAND NAME</b>
Riferimento produttore	
Dimensioni del collo	33.4 x 23.4 x 4.4 cm; 299 g
Peso di spedizione	299 g
ASIN	<b>CODICE PRODOTTO</b>
Posizione nella classifica Bestseller di Amazon	1288

Altra cosa da fare è scrivere una breve descrizione dove andiamo a segnalare tutti i punti forti del nostro prodotto, per questo io consiglio sempre di andare a leggere le recensioni negative dei nostri competitor così da migliorare il nostro prodotto e fargli acquistare il nostro. Successivamente andremo ad inserire 3 foto del nostro prodotto date dal

fornitore o fatte da noi stessi e la nostra scheda prodotto è pronta!

A questo punto ci toccherà solo aspettare che i nostri prodotti arrivano in magazzino e a quel punto attivare la scheda prodotto, non attivarla mai prima altrimenti si rischierebbe di perdere il ranch iniziale che ci offre Amazon che ci mette “quasi” in prima pagina.

## RECENSIONI

Le recensioni sono molto importanti perché è una fra le cose principali che la gente guarda.

Le persone, prima di acquistare guardano il numero delle recensioni e si fanno condizionare da esse.

Più positive sono e meglio è, infatti una recensione negativa può farci diminuire le vendite.

Ora vedremo come ottenere delle recensioni positive.

Un semplice trucchetto è quello di inserire nel pacchetto un bigliettino con scritto magari:

“Se il prodotto è stato di vostro gradimento di lasciare una recensione a 5 stelle “.



Possiamo usare anche altre tecniche sempre scrivendo sul bigliettino, ad esempio inserendo un indirizzo email in cui contattarci, scrivendo: “Se ci lasci una recensione a cinque stelle. Inviaci lo screenshot e noi ti invieremo un codice promozionale su un tuo acquisto futuro”; questo è un metodo che non usa quasi nessuno.

Con questi metodi elencati sopra, noi le recensioni le vedremo con il tempo, nel momento che il prodotto andrà già venduto.

# **Come trovare le prime recezione**

All'inizio bisogna procurarci delle recensioni così da generare subito delle vendite.

Se tu hai amici e parenti fidati e riesci a fare acquistare a loro il tuo prodotto, possono farti la recensione e sarebbe ottimo.

Un'altra cosa da fare è andare a trovare dei recensori che sono persone che lo fanno costantemente e possiamo trovarli sui gruppi Facebook, scrivendo sulla barra di ricerca: Amazon review Italia, Amazon recensioni. Ti basterà iscriverti a uno di questi gruppi, aspettare l'approvazione e poi andare a mettere la foto del tuo prodotto e chi è interessato

ti scriverà per prenderlo.

La cosa che ti consiglio, prima di fargli acquistare il tuo prodotto è quella di farti mandare il suo profilo Amazon, così da verificare che abbia fatto almeno una recensione, in modo da capire se ha attivo il profilo da recensore, farsi mandare la sua email PayPal così dopo che avrà fatto la recensione a 5 stelle, potrai rimborsargli la somma del prodotto acquistato precedentemente.

# PPC

Una volta avuto il nostro prodotto online, dipende la nicchia che andremo a trattare e la competizione che avremo, Amazon ci offre dei mezzi per rompere la concorrenza e trovarci in prima posizione ed è quello di fare una campagna pubblicitaria.

Per alcuni prodotti, in base alla richiesta che hanno, non c'è nemmeno la necessità di farla perché la richiesta è talmente alta che le vendite avverranno da sé.

Il PPC , il termine sta per Costo per

Click (CPC) il funzionamento è che noi andremo ad aggiudicarci delle keyword all'asta e quindi andremo a comparire per primi per quella determinata keyword.

Essendo i primi, andremo a generare vendite e quindi faremo crescere il nostro ranking originario che questo cresce in base alle vendite che andremo a fare.

Quindi alla fine della campagna pubblicitaria, avendo fatto crescere il nostro ranking, ci troveremo nelle prime posizioni.

Quando andiamo a fare la nostra campagna pubblicitaria possiamo decidere di farla automatica, ottima per

chi non vuole impazzire nella ricerca delle keyword ma il mio consiglio è di farla manuale perché per quanto il robot può essere affidabile, l'occhio umano ancora non è stato superato.

All'inizio, io consiglio una campagna PPC automatica ma con una nostra rivisitazione su alcune keyword.

Una volta partita la nostra campagna noi dobbiamo starci dietro così da capire quali sono le keyword che ci fanno vendere di più e quelle che non generano nessuna vendita. Facendo ciò, con il tempo, possiamo ottimizzare la nostra campagna pubblicitaria e capire su quale keyword puntare per non sprecare soldi su keyword che non ci

fanno vendere. L'interfaccia è molto intuitiva da utilizzare.

Considerazioni  
importanti

Arrivati ad avere il nostro prodotto online, ci sono alcune cose che dobbiamo tenere sotto controllo; ad esempio la merce che c'è nel magazzino non deve mai assolutamente finire quindi dobbiamo per questo fare il RESTOCK . E' molto importante quindi pianificare dei metodi di spedizione con il proprio fornitore, alcuni dopo aver preso fiducia con il proprio fornitore danno accesso al loro account venditore e se ne occuperanno loro a spedire la merce Amazon , per esempio ( vi concordate che a 200 pezzi puoi spedire altri mille pezzi) procedura che non mi piace tanto perché, secondo me, fare gestire il Restock al venditore lui avrebbe sempre

più vantaggio a mandar il maggior numero di pezzi perché quello è il suo interesse.



Un errore che è capitato a un mio amico con il suo primo prodotto; aveva ordinato 500 pezzi di un portafoglio per uomo perché quel modello andava molto bene e suoi competitor facevano 100 vendite al giorno quindi quando il prodotto è finito online le vendite sono salite alle stelle.

L'unica cosa che ha potuto fare per limitare le vendite è stato quello di aumentare il prezzo da 15 euro a 20 euro e le vendite sono diminuite di un bel po'.

Quando va per concordare la spedizione con il fornitore, il tempo che ci voleva per mandarlo in produzione e farlo arrivare in magazzino, anche con il

metodo più veloce ci volevano 15 giorni. Morale della favola, non è riuscito a fare restock in tempo finendo in terza pagina e di conseguenza perdendo il rank accumulato perchè l'algoritmo di Amazon vi fa scalare di posizione e per risalire dovremmo spendere altri soldi in PPC per arrivare in prima pagina.

Quindi se ci dovessimo trovare in una situazione simile, l'unica cosa che possiamo fare per rallentare le vendite è quella di salire il prezzo.

Certe volte la scelta della spedizione è molto importante soprattutto per il restock.

Come sappiamo già, esistono due tipi di spedizione, via mare e via aerea;

facciamo un esempio prendendo un prodotto molto piccolo e di peso leggero potremo optare per la spedizione aerea, perché la spedizione viene anche pagata in base all'ingombro.

Per esempio possiamo fare 300 pezzi via aereo e 500 via mare così si andranno a ridurre molto i costi di spedizione e in questo modo riusciremo ad averli prima in magazzino.

A questo punto, la domanda che vi starete ponendo e forse quella più importante è **quanto costa iniziare questo business** .

Io ho iniziato con 3 mila euro, diffidate da quelli che vi dicono che si può

iniziare anche con mille euro perché tra spese prodotto, spedizione , dogana e partita iva ci voglio almeno tre mila euro.

Se siete arrivati alla fine di questo libro avete tutte le informazioni necessarie per iniziare a vendere su Amazon.

Spero che il libro vi sia stato utile.

Ora tocca a voi passare dalla teoria alla pratica