

AMAZON

SCHEMA DETTAGLIATA

Amazon.com è uno dei leader nell'e-commerce internazionale, è presente in 17 paesi con siti dedicati. Amazon opera nei segmenti B2C e B2B grazie alla possibilità per professionisti e aziende di tutte le dimensioni di creare un account Amazon Business.

Amazon non rivela quanto il trans è sulle sue piattaforme, ma si stima che sia di circa 147 miliardi di dollari per Amazon Stati Uniti da solo. Il fatturato di Amazon Group è di quasi 178 miliardi di dollari (2017), di cui 59,29 miliardi provengono da commissioni di vendita, Amazon Web Services Cloud Computing Service e altre piccole fonti di reddito.¹

Informazioni generali

Fatturato (Ultimi dati disponibili - globale): \$ 280,5 miliardi (USD)²

Fornitori canadesi registrati: 30.000 PMI canadesi³

Numero di venditori attivi in tutto il mondo: 2,5 milioni di venditori attivi
80 Paesi⁴

Settori

Si tratta di una piattaforma non specializzata che offre beni di consumo durevoli e non durevoli. Potenzialmente tutti i prodotti destinati a consumatori finali ma anche prodotti intermedi per le aziende possono essere venduti/acquistati.

B2C/B2B

Le principali categorie merceologiche, in Nord America, sono l'elettronica, l'abbigliamento, le scarpe ed i gioielli, i libri e gli audiolibri⁵⁶

¹ Statista – Ricavi netti annuali di Amazon (2004-2019) - <https://www.statista.com/statistics/266282/annual-net-revenue-of-amazoncom/>

² Sezione Informazioni generali Fonte – Statista – Statistiche Amazon & Fatti 2020 <https://www.statista.com/topics/846/amazon/>

³ Comunicato stampa di Amazon Canada [https://press.aboutamazon.com/news-releases/news-release-details/amazon-canada-announces-record-sales-canadian-small-and-medium-:text=SEATTLE%E2%80%94%94Apr%202019%2D%2D\(%20durante%20the%20November%20December%20holiday](https://press.aboutamazon.com/news-releases/news-release-details/amazon-canada-announces-record-sales-canadian-small-and-medium-:text=SEATTLE%E2%80%94%94Apr%202019%2D%2D(%20durante%20the%20November%20December%20holiday)

⁴ Sezione Informazioni generali Fonte – Statista – Amazon Statistics & Facts <https://www.statista.com/topics/846/amazon/>

⁵ Statista – Statistiche Amazon & Fatti 2020 <https://www.statista.com/topics/846/amazon/>

⁶ Statista – Categorie di prodotti leader acquistate dagli acquirenti Amazon negli Stati Uniti <https://www.statista.com/statistics/639155/popular-amazoncom-sales-by-category/#:~:text=The%20electronics%20segment%20was%20the,jewelry%20and%20home%20%26%20kitchen%20goods.&text=For%20many%20online%20shoppers%20in,of%20their%20online%20shopping%20experience.>

Paesi

Amazon è rivolto principalmente ai clienti nei paesi in cui è presente un Marketplace dedicato. Gli acquisti sono disponibili anche per gli utenti non localizzati nello stesso paese del Marketplace in uso.

Amazon ha **17 Marketplace**, tra cui:

<i>America del Nord</i>	
Amazon Canada	www.amazon.ca
Amazon Stati Uniti	www.amazon.com
Amazon Messico	www.amazon.com.mx
<i>Europa</i>	
Amazon Francia	Amazon.fr
Amazon Germania	Amazon.de
Amazon Paesi Bassi	www.amazon.nl/
Amazon Italia	Amazon.it
Amazon Spagna	amazon.es
Amazon Inghilterra	amazon.co.uk
<i>Asia</i>	
Amazon Cina	www.amazon.cn
Amazon India	www.amazon.in
Amazon Giappone	www.amazon.jp
Amazon Singapore	www.amazon.com.sg
Amazon Turchia	www.amazon.com.tr
Oceania	
Amazon Italia	www.amazon.com.au
<i>Sud America</i>	
Amazon Brasile	www.amazon.com.br

Registrazione venditori Amazon Canada

Struttura commissioni e gestione conto (B2C)

Amazon offre due tipi di account:

Individuale: per C2C e B2C e volumi bassi di transazioni. Il conto individuale prevede un costo fisso per annuncio/inserzione più' delle commissioni percentuali e l'addebitamento delle spese di logistica, magazzino e spedizione degli articoli venduti.

Professional: per B2C e B2B. Il conto professional prevede un abbonamento mensile di \$29,99 più' delle commissioni percentuali e l'addebitamento delle spese di logistica, magazzino e spedizione degli articoli venduti.

Le aliquote delle commissioni sulle vendite variano dal 6% al 20% a seconda delle categorie merceologiche oggetto della transazione.

SELLING PLAN FEATURES	Recommended plan	
	INDIVIDUAL	PROFESSIONAL
Sell products in Canada, the U.S., Mexico, or all three. You control what you sell and where.	✓	✓
Have Amazon handle customer service, shipping, and fulfillment with Fulfillment by Amazon service for Amazon.com orders	✓	✓
Use bulk listing and reporting tools from Amazon Marketplace Web Service**	✗	✓
Customize shipping rates for your products (excludes Books, Music, Video, DVDs, Software, and Video Games)	✗	✓
Offer special promotions and gift wrap options for your products (does not apply to Books, Music, Video, DVDs, Software, and Video Games)	✗	✓
Earn top placement on product detail pages	✗	✓
Pricing	CDN \$1.49/item + other selling fees	CDN \$29.99/month

Gli account di livello Professional, in Canada, hanno accesso ad [Amazon Business Sellers Account](#) che da accesso a sconti e tariffe agevolate, ricerche di mercato e reportistica, servizi di assistenza fiscale (Tax Calculation Service)

N.B. Con un unico account le aziende registrate su uno dei e-marketplace nordamericani (Amazon.com, Amazon.ca, [Amazon.com.mx](#)) possono vendere i loro prodotti in tutti i tre mercati nordamericani con un'unica gestione inventario, logistica, spedizioni.

Requisiti di registrazione per venditori italiani/cross border

Amazon non ha requisiti particolarmente rigorosi circa la registrazione dei venditori sulle sue piattaforme:

- Nome legale dell'azienda
- Numero di telefono
- E-mail aziendali
- Carta di credito ricaricabile a livello internazionale
- Residenza in Italia (o in un paese in cui opera la piattaforma) e-commerce
- Partita IVA (Mercato europeo)
- Disponibilità di magazzino/fulfillment centre in Canada o capacità di effettuare spedizioni internazionali

N.B. Con un unico account le aziende registrate su uno dei e-marketplace europei ([Amazon.co.uk](#), Amazon.fr, Amazon.de, Amazon.it, Amazon.es) possono vendere i loro prodotti in tutti i 5 mercati nazionali con un'unica gestione inventario, logistica, spedizioni.

1. Piano di iscrizione amazon Italia

B2C: Durante il processo di iscrizione a un Marketplace Amazon, il venditore può scegliere tra due tipi di **account: Account di base** e Account Pro. **Account.**

La differenza principale tra i due è il numero di vendite che si desidera effettuare.

Infatti, iscriviti al **Conto base solo se** ti aspetti un numero di vendite inferiore a un certo livello che varia a seconda del paese del Marketplace (nella maggior parte dei casi ci sono 40 vendite massime al mese).

Il vantaggio **dell'account di base** è che non è necessario pagare un **canone di abbonamento mensile**, ma solo un canone fisso per articolo venduto che varia a seconda del paese del Marketplace (generalmente ammonta a 0,99 o 0,99 euro).

Con **l'account Pro**, tuttavia, non ci sono limiti alla quantità venduta, tuttavia, è necessario pagare un canone di abbonamento mensile che varia a seconda del paese del Marketplace (generalmente 39,99 usd o 39 euro), risparmiando il canone fisso per articolo venduto.

In ogni caso, viene applicata una commissione di transazione, che va dal 3% al 20% a seconda della categoria di prodotto.

Logistica e spedizioni

Un venditore registrato ha tre opzioni per lavorare su Amazon:

FBM (Fulfillment by Merchant)

il venditore utilizza Amazon solo come piattaforma per connettersi con i clienti e deve provvedere autonomamente ai servizi logistici ed alla gestione degli ordini e spedizioni incluso l'inventario, stoccaggio, imballaggio delle merci vendute

FBA (Fulfillment by Amazon)

Amazon offre ai venditori di gestire l'inventario, il magazzino, la spedizione e il servizio clienti. I venditori che utilizzano il servizio FBA spediscono i loro prodotti ai centri di distribuzione Amazon, che li conservano fino a quando non c'è un ordine da spedire. Una volta ricevuto l'ordine, il prodotto di interesse sarà confezionato e spedito direttamente dal personale Amazon. Il servizio FBA ha costi aggiuntivi tuttavia solo i prodotti FBA sono idonei per il servizio Amazon Prime.

Utilizzare sia FBM che FBA

Amazon consente ai venditori di utilizzare sistemi di gestione ordini e spedizioni diversi per prodotti/marchi diversi.⁷

⁷ Adempimento da parte di Amazon <https://www.amazon.ca/fulfillment-by-amazon/b?ie=UTF8&node=13718755011>

Spese gestione ordini (Fulfillment) / per unità (include prelievo e imballaggio degli ordini, spedizione e gestione, servizio clienti e rese)

Da \$ 2,41 a \$137,32 a seconda del peso del prodotto

Stoccaggio inventario mensile / per piede cubico (applicato a tutti i prodotti negli Amazon Fulfillment Centers in base ai mesi dell'anno e al volume medio)

Da \$0,48 a \$2,40 a seconda del volume del prodotto⁸

I rivenditori di prodotti di aziende italiane (estere) privi di fulfillment centre e magazzini in Canada devono essere in grado di offrire spedizioni internazionali per vendere merci ai consumatori canadesi

Per le aziende italiane (estere) che vendono prodotti direttamente ai consumatori canadesi: e gli ordini sono gestiti tramite FBA, tasse e dazi di importazione sono a carico dell'acquirente.⁹

Gestione rese e reverse logistics

La maggior parte dei venditori che utilizzano Amazon.ca hanno una politica di rese che prevede la possibilità di restituire gli articoli acquistati entro 30 giorni dal ricevimento della spedizione. Amazon gestisce i resi e i rimborsi degli ordini spediti tramite FBA.

Quando la richiesta di reso di un acquirente viene approvata dal venditore, Amazon invia all'acquirente un'etichetta per la spedizione dei resi con un indirizzo del centro logistico a cui inviare la merce tramite posta. Per impostazione predefinita, l'etichetta non è prepagata. Tuttavia, per i prodotti Amazon Prime è possibile utilizzare un'etichetta prepagata. Tale opzione è disponibile anche quando l'acquirente decide di coprire le spese di spedizione.

Quando Amazon rimborsa un cliente per un ordine FBA, addebita al conto del venditore tutto o parte del valore del rimborso. In alcuni casi, ad esempio, quando un articolo viene smarrito o danneggiato quando è sotto il controllo di Amazon, il venditore potrebbe avere diritto ad un rimborso per i rimborsi totale o parziale dei resi FBA.¹⁰

Servizi di marketing

I venditori che utilizzano Amazon.ca come piattaforma e-marketplace possono accedere a diversi servizi di marketing tramite **Amazon Advertising**. Questi servizi includono:

- **Annunci sponsorizzati:** pay-per-click) sul portale Amazon e offsite
- **Display Ad - Visualizza annunci:** azioni di sensibilizzazione del target audience in base a preferenze ed interessi tramite Google Display Ad e simili

⁸ Logistica di Amazon https://m.media-amazon.com/images/G/02/FBA_Files/200828-FBA-Rate-Card-IT.pdf?ld=ELUKFBA-sellercentral.amazon.ca

⁹ <https://www.amazon.ca/gp/help/customer/display.html?nodeId=GE9354HZA9U9PW6Y>

¹⁰ Gestione dei resi – Amazon Canada https://sellercentral.amazon.ca/gp/help/external/G200708210?language=en_CA

- **Repertorio Find-a-Partner Directory** pubblicità off site fuori dal portale
- **Social Media**¹¹

Analisi dei social media

Piattaforma social media	N. di utenti	Numero di visualizzazioni per post ¹²	% del traffico
Instagram	2,8 M	1975-199K Mi piace (ultimi 15 post)	
Pinterest	104K	Più di 10 milioni di visualizzazioni	1.97%
Facebook	29 M	200-2K Mi piace (4-14 ottobre 2020)	17.50%
Twitter	3,4 M	1-420 Mi piace (6-14 ottobre 2020)	6.33%
Youtube	456 K	25,8K-43K (ultimi 4 mesi)	59.11%

Il 28,02% del traffico proviene da ricerche tramite motore di ricerca

8.78% Ricerche a pagamento

91.22% ricerche organiche (parole chiave: Amazon, Amazon Prime, AWS, amazon.com)(17.395 risultati)

31.76% ricerche a pagamento (parole chiave: amazon, amazon prime video, amazon prime, prime video) (su 680)

Pubblicità display: 0.38% da Display Ads (YouTube, BuzzFeed, Reddit)(su 878 editori)

Il 6,86% del traffico proviene da Referrals¹³

Ebay.ca 'Made in Italy'

¹¹ Pubblicità Amazon <https://advertising.amazon.com/en-ca/solutions/products/sponsored-products>

¹² Social Media Analytics per ciascuno è stato condotto attraverso la ricerca primaria (Outlet, N. di follower, Visualizzazioni per post, esaminando: <https://www.instagram.com/amazon/?hl=en>
<https://www.facebook.com/Amazon/>
<https://www.youtube.com/user/amazon>
<https://www.pinterest.ca/amazon/> https://twitter.com/amazon?ref_src=twsrc%5Egoogle%7Ctwcamp%5Eserp%7Ctwgr%5Eauthor

¹³ Analisi Web simile - <https://www.similarweb.com/website/amazon.com/>, <https://www.similarweb.com/website/amazon.ca/>
Alexa (Amazon) Analytics - <https://www.alexa.com/siteinfo/amazon.com>

Al momento **non esiste** una sezione "Made in Italy" dedicata ai prodotti italiani su eBay.ca, tuttavia, a livello globale, vi sono oltre 12.000 PMI con sede in Italia fra i fornitori registrati con 500 milioni di euro di vendite di fatturato vendite 'esportazione (2018).¹⁴

Pagamenti

Carta di credito

Carta di debito

Portafogli e app digitali

Contanti alla consegna

Servizio clienti

Recensioni sul venditore/prodotto

Rating venditore

Supporto telefonico

Supporto email

¹⁴ Amazon Europe, Sala Stampa 2019 <https://www.aboutamazon.eu/press-release/italian-small-and-medium-enterprises-selling-on-amazon-are-12-000-and-delivered-export-sales-over-500-million-in-2018>