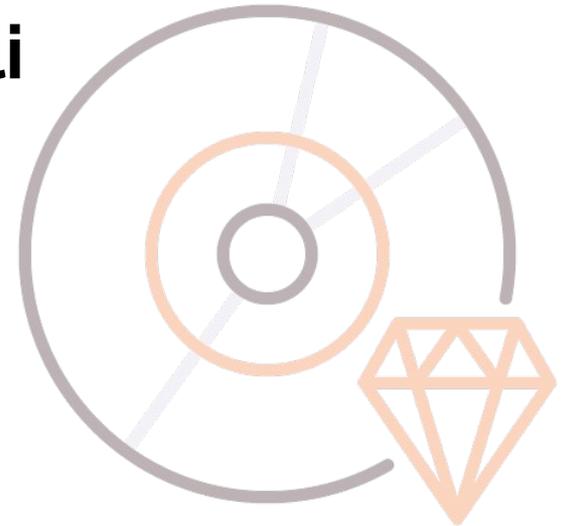


Crescere in Nord Europa

Vendite internazionali



Eleonora Calvi Parisetti



Eleonora Calvi Parisetti

Vendere su Amazon

Il libro "Vendere su Amazon" nasce con l'obiettivo di diventare una guida pratica per accompagnare l'imprenditore nella piena comprensione di Amazon come canale di vendita online per i propri prodotti.



Amazon Advertising

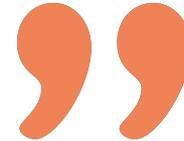
Una raccolta di indicazioni tecniche, soluzioni strategiche e best practice per costruire campagne pubblicitarie efficaci.



Opportunità oltre confine



*A questo ritmo, le vendite estere di beni italiani arriveranno a toccare il valore di 500 miliardi nel 2020, superando i **540 miliardi nel 2022.***



* Rapporto Export del Polo SACE SIMEST

Uno strumento utile

Marketplace

Piattaforma di intermediazione che raccoglie diversi brand e venditori per offrire un'ampia gamma di prodotti al proprio pubblico



Quali sono i vantaggi?



Adattamento

L'utente conosce e riconosce:

- Metodo di pagamento
- Funzionamento della piattaforma
- Distribuzione logistica
- Customer care facilitato

Familiarità con la piattaforma per tutti gli acquisti

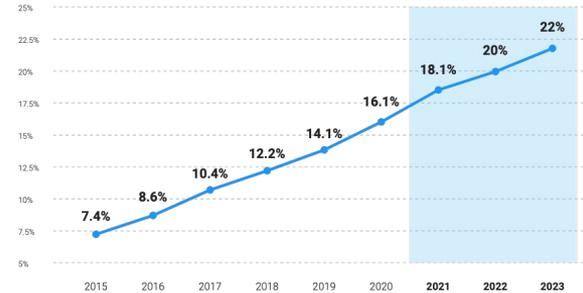
Il nostro supermercato di fiducia



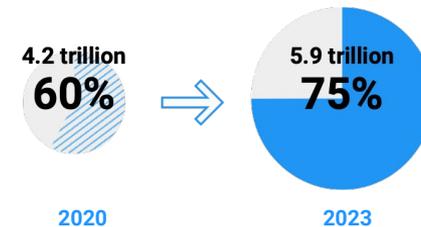
Marketplace: un'opportunità di business enorme

- Il mercato retail si sta spostando verso l'e-commerce, che di conseguenza raggiungerà i 5,900Mil di dollari nel 2023.
- L'e-commerce guida il 18,5% (16,1% pre Covid19) della vendita retail globale e cresce. **Il cambiamento ora sta andando più veloce che mai.**
- Il mercato dell'e-commerce si sta rapidamente spostando verso i marketplace, Il 60% delle vendite e-commerce avviene già sui marketplace **(in crescita >75% nel 2023).**

E-commerce share of total global retail sales from 2015 to 2023



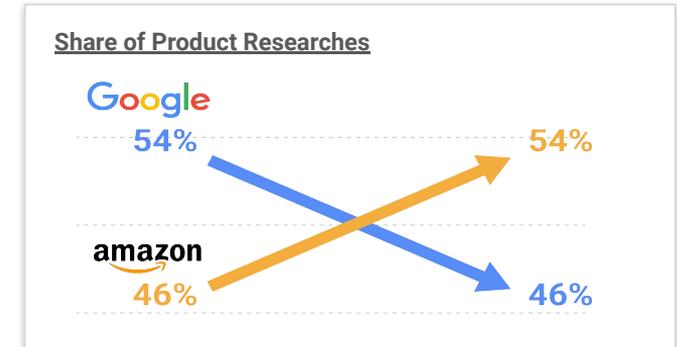
Marketplace/dropship share of total global retail sales



Principali vantaggi

Per le aziende vendere sui marketplace vuol dire ottenere **vari vantaggi**

- raggiungere un **bacino di potenziali clienti** notevolmente più ampio
- **acquisire traffico** sull'offerta prodotto a un costo più basso rispetto alle risorse necessarie a far emergere il proprio e-commerce (ad esempio attraverso attività SEO, Campagne pay per click, social media, ecc...)
- Intercettare la **domanda latente**, vale a dire aumentare la probabilità di essere trovati sul canale da utenti che navigano per altri scopi di acquisto
- **Cross-border**: conquistare agevolmente nuovi mercati geografici.



Diffusione

**Esiste già il traffico
“farci cercare e trovare”**

Analisi di mercato



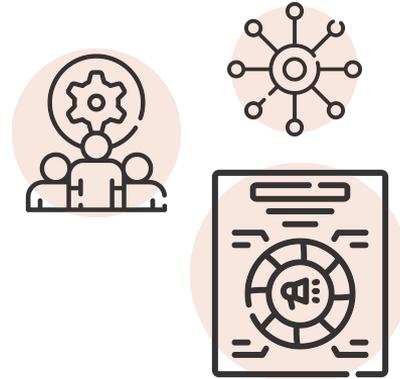
Posizionamento



Analisi del posizionamento

Analisi dei **competitor**

Ricerca di **parole chiave**



Strategia internazionale solida

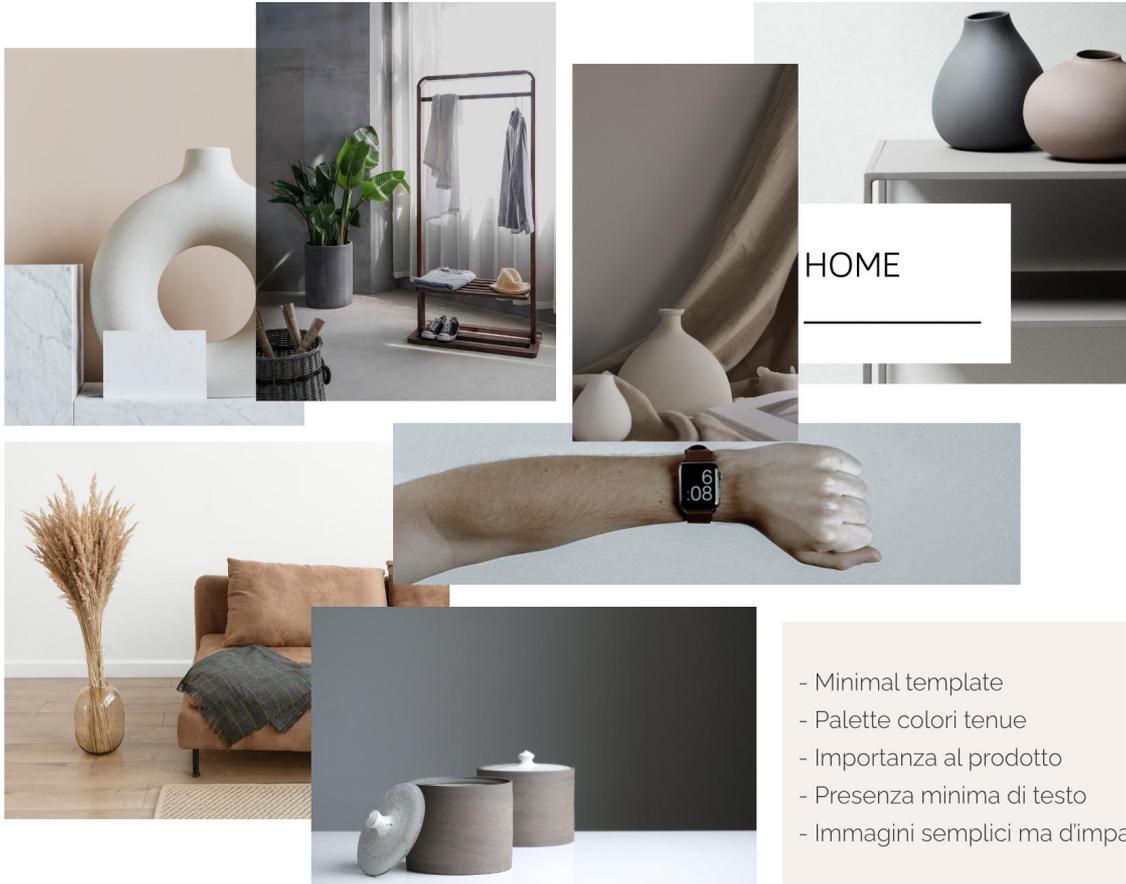


Costruzione di una **proposta di valore** attraverso
il catalogo e la presenza del brand

In lingua

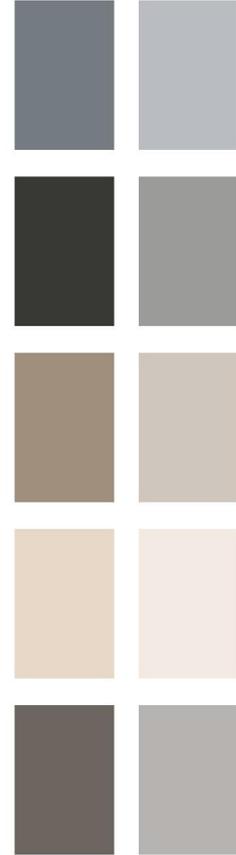


Traduzione culturale

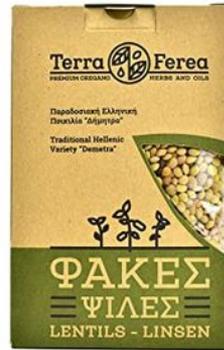


HOME

- Minimal template
- Palette colori tenue
- Importanza al prodotto
- Presenza minima di testo
- Immagini semplici ma d'impatto



Linsen



Gesponsert ⓘ

Griechische braune Linsen von Terra Ferea | Neue Ernte einer traditionellen griechischen Sorte (500)

★★★★☆ 13

7,89€

✓prime Lieferung bis Donnerstag, 25. März



Gesponsert ⓘ

AMO TotalCare Lösung – Desinfizierende Benetzungs- und Aufbewahrungslösung für harte Linsen – Monatspackung – 1 x 120 ml

★★★★★ 93

8,55€ (71,25 €/l)

8,12 € mit Spar-Abo Rabatt
Kaufen Sie 4, sparen Sie 10%

✓prime Lieferung bis Donnerstag, 25. März



Gesponsert

Biojoy BIO-Linsen Beluga (1,5 kg)
 ★★★★★ ~ 32
12,99€ (8,66 €/kg)
 Für Versand nach Italien qualifiziert
 Climate Pledge Friendly
 Siehe 1 Zertifizierung



Gesponsert

Biojoy BIO-Linsen braun (1,5 kg)
 ★★★★★ ~ 29
11,99€ (7,99 €/kg)
 Für Versand nach Italien qualifiziert
 Climate Pledge Friendly
 Siehe 1 Zertifizierung



Gesponsert

aricona Kontaktlinsen Flüssigkeit - 360ml All-In-One Kombilösung mit Hyaluron - Kontaktlinsenflüssigkeit für weiche Linsen inklusive Behälter
 ★★★★★ ~ 509
14,95€ (41,53 €/l)
 13,46 € mit Spar-Abo Rabatt
 Für Versand nach Italien qualifiziert



Gesponsert

Kinder Brille mit blauem Licht, klare Linse für Jungen und Mädchen, Computerbrille, Anti-Augenanstrengung, nicht...
 ★★★★★ ~ 456
16,99€
 Sparen Sie 10 % mit Rabattgutschein
 Für Versand nach Italien qualifiziert

Bestseller



Barilla Risoni aus Hülsenfrüchten - Rote Linsen, Kichererbsen und Erbsen, 1er Pack (1x300g)
 ★★★★★ ~ 391



Linsen, Kichererbsen & Co.: Eiweißpower Hülsenfrüchte (GU KüchenRatgeber) von Inga Pfannebecker
 ★★★★★ ~ 103
Taschenbuch
9,99€
 Für Versand nach Italien qualifiziert
 Andere Angebote
4,98 € (36 gebrauchte und neue Artikel)



ACUVUE OASYS Kontaktlinsen - 2-Wochen-Linsen für Tag und Nacht mit -2,75 dpt und BC 8.4 - UV Schutz, Austrocknungsschutz und...
 ★★★★★ ~ 3.535
23,00€ (3,83 €/stück)
 Lieferung **Freitag, 18. Februar - Donnerstag, 24. Februar**
 Andere Angebote
22,99 € (7 neue Artikel)



KoRo - Bio Rote Linsen 2 kg - Pflanzliche Proteinquelle im Vorteilspack - 100 % biologischer Anbau
 ★★★★★ ~ 83

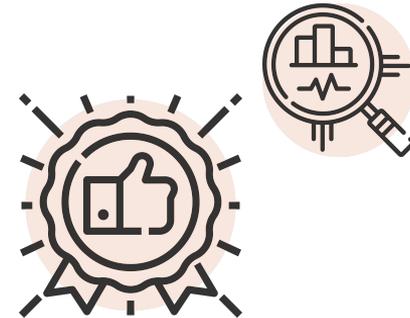


Prodotti "**best sellers**"
nel proprio mercato di origine



Decidere l'offerta di prodotto

- Scopri i prodotti disponibili sul marketplace
 - Puoi offrire prodotti unici?
 - Come viene rappresentato il tuo **brand**?
- Considera i **costi di spedizione** (e il prezzo del prodotto)
 - Riesci a eguagliare/battere questi prezzi?
- Inizia con un assortimento limitato dei tuoi **best seller**
- Pubblica un catalogo che abbracci **categorie multiple**
- Punti di forza e debolezza dei **competitor** (review)



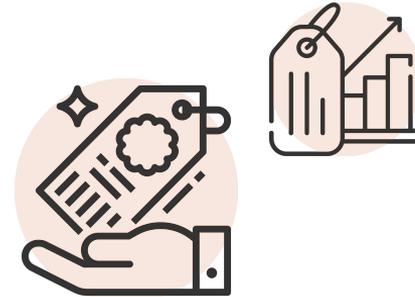
Pricing

Non dimenticare i costi variabili:

- Conversione di valuta
- Costi di traduzione
- Tasse e dazi (e relativa gestione)
- Spese di spedizione/resi
- Shipping/return costs

Per marketplace

- Costi di abbonamento/commissione



Ottimizzazione dei contenuti

- Ogni marketplace ha bisogno di contenuti e schede prodotto uniche, prendi in considerazione tutti i requisiti del marketplace
- Traduzioni di prodotti
 - Lavora con un'agenzia
 - Per attributi prodotto semplici, prendi in considerazione **gli strumenti** per tradurre questo in modo efficiente e a basso costo

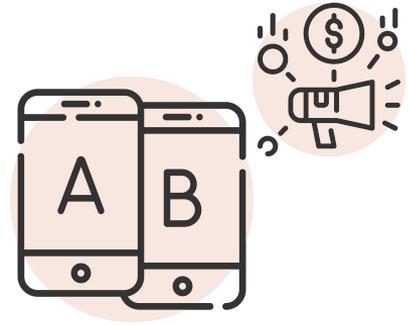
Select translation service:	Google Cloud Translation Service
-----------------------------	----------------------------------

Select source language:	English
-------------------------	---------

Select destination language:	Polish
------------------------------	--------

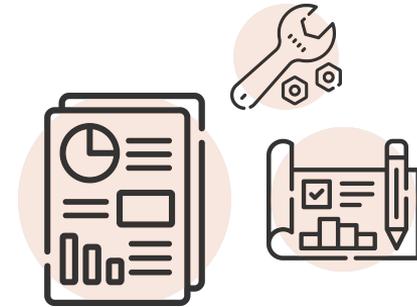
Pagamenti

- **Considera diversi metodi di pagamento**
 - Contrassegno (COD - Cash On Delivery)
 - Paypal
 - Carta di credito/debito
 - Utilizza più sistemi di pagamento
- Utilizzare **un fornitore di servizi di pagamento (PSP):**
 - Una facile soluzione a un problema tecnico
 - Costi di elaborazione preferenziali
 - Espandi i tuoi orizzonti
 - Migliori tassi di cambio



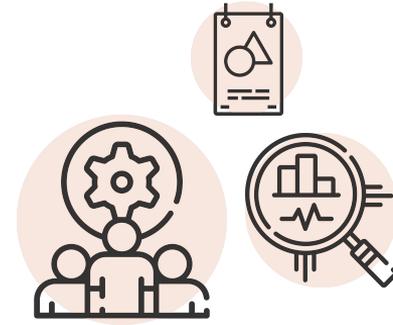
Obblighi fiscali

- **Anagrafe fiscale**
- Considera i tuoi **obblighi fiscali**
 - Vendere sopra una soglia
 - Tenere l'inventario in un altro paese
 - Trasferire l'inventario in un altro paese
- Considera gli strumenti per il **calcolo dei costi fiscali**
 - Servizi IVA su Amazon
 - Fisco
 - Considera i requisiti di fatturazione



Regolamenti locali e conformità

- Controlla se la **vendita dei tuoi prodotti è ammessa**
- **Conformità** del prodotto
 - Spine, voltaggio, dimensioni del materasso ecc.



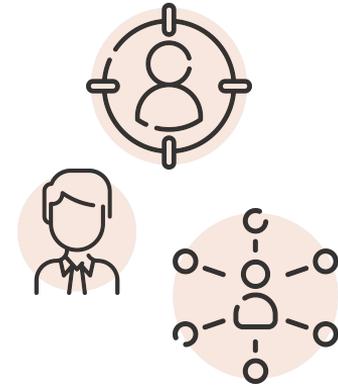


Fulfillment: Spedizioni, Logistica, Magazzino

- Considera le soluzioni che ottimizzano al massimo la gestione
 - Servizi e strumenti tecnici di mercato per il confronto degli operatori e dei costi di gestione
 - Non dipendere da un solo canale di vendita/fulfillment (es. solo Amazon FBA) e quindi dotarsi di un sistema logistico flessibile e multi-magazzino, in grado di servire molteplici Paesi e canali
- È richiesta la spedizione gratuita?
- Hai un corriere affidabile con cui puoi lavorare?
- Il Paese in cui vuoi operare ha particolari regolamentazioni (es. giacenze, volumi minimi su certi prodotti, documenti di viaggio, legislazione sicurezza)?
- Il marketplace ha corrieri fissi/diversi da quello che usi tu?
- È necessario un indirizzo di restituzione locale?
- Resi gratuiti?

Customer service

- Servizio clienti locale **multilingue**
- Servizi di **supporto nella gestione** dei Marketplace
- **Tempi di risposta** richiesti e altri SLA
- Considera un **software** per gestire le richieste dei clienti in 1 sistema



Scegliere i marketplace adatti

Per scegliere i canali giusti, c'è bisogno di:

- **Selezionarli tra i più popolari** per lo specifico mercato locale
- Mapparli in base alla **propria categoria di prodotto**
 - Verticale/Orizzontale (generalisti es. Amazon, eBay)
 - Prodotti vs servizi
 - B2B/B2C
 - Nicchia
- Studiarne:
 - **audience/tipo di utente** che maggiormente visita il Marketplace
 - il livello di **competition** che c'è sul canale.



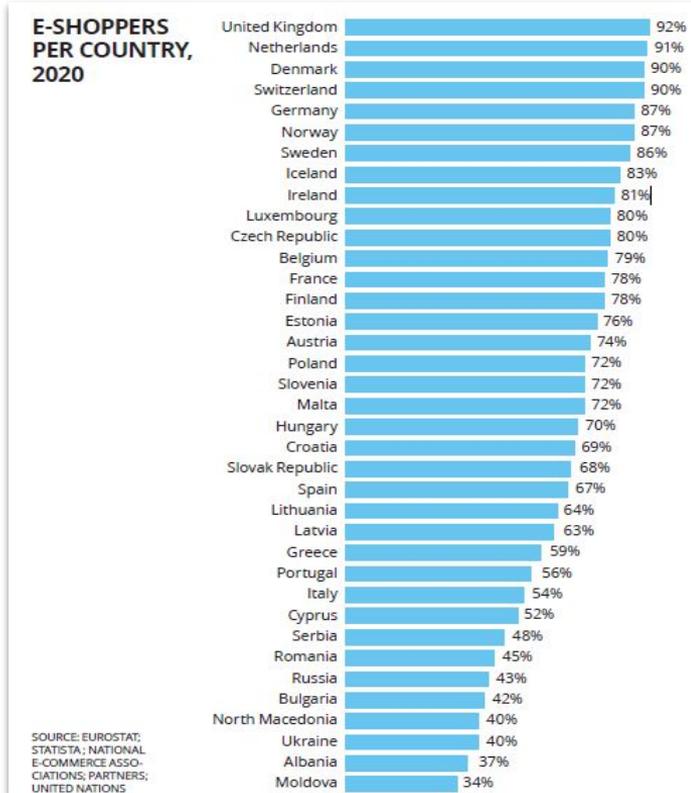
Marketplace generalisti e “eroi locali”

Quale strategia?

- I marketplace generalisti continuano a espandersi puntando su un **modello collaudato**.
- “Eroi locali” Marketplace nazionali visitati e preferiti dalle **comunità di utenti locali**, sono sempre più imprescindibili nella costruzione della strategia di espansione sui marketplace e di presidio su uno specifico mercato locale.



e-Shoppers a confronto: centro nord Europa su tutti



La pandemia ha cambiato tutto per i brand

Oltre il 40% di tutta la spesa online post-pandemia a livello globale avviene sui marketplace. Entro il 2024 gli acquirenti spenderanno il 50% in più rispetto a quanto fanno ora sui marketplace online.

Ma i Marketplace devono essere considerati come parte di una strategia di distribuzione

Vendere sul maggior numero possibile di mercati potrebbe portare a guerre di prezzo e rendere difficile il mantenimento delle relazioni.

Strategia basata su Marketplace locali

Più grande non è sempre meglio

Vantaggi dei mercati locali

- hanno già svolto la maggior parte del duro lavoro creando un'esperienza di acquisto che funziona nell'ambiente locale.
- Hanno accumulato una vasta conoscenza e comprensione delle abitudini di acquisto, dei metodi di pagamento preferiti e dei desideri dei loro gruppi target di consumatori in modo più efficace.
- I Marketplace locali hanno anche pool esistenti di clienti fedeli, e questi sono principalmente clienti che spesso evitano di fare acquisti sui mercati di grandi nomi, quindi non c'è altro modo per raggiungerli.

Eroi locali da tenere in considerazione



CDON

Il più grande Marketplace
nei **Nordics** con 3,3 mln clienti



bol.com 

Marketplace leader
in **Area Benelux**



Cdiscount

Il terzo più grande
Marketplace
in **Francia**



 **Kaufland.de**
Ihr Marktplatz

32 mln di clienti attivi nel Marketplace
che cresce più velocemente
in **Germania**



fnac

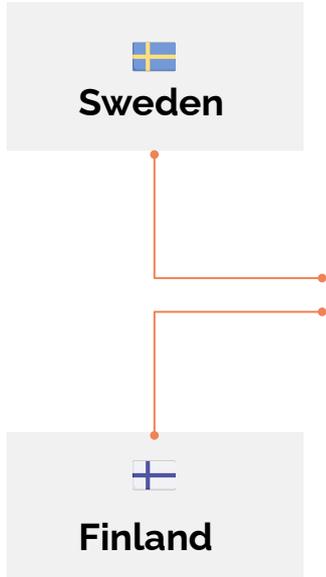
36 mln di utenti attivi
in **Belgio e Francia**



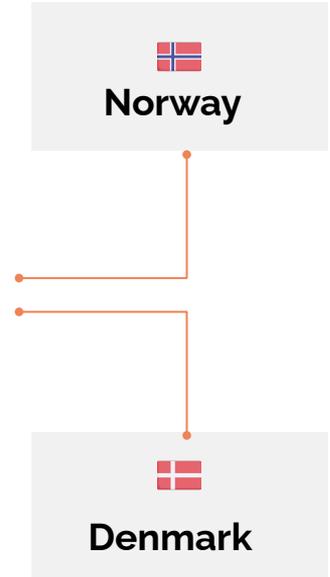
allegro

Il più grande Marketplace **in**
Polonia visitato da oltre il 60%
degli utenti internet

CDON



Il più grande Marketplace **nei Nordics**
con 3,3 mln clienti



CDON nel Panorama eCommerce nei Nordics

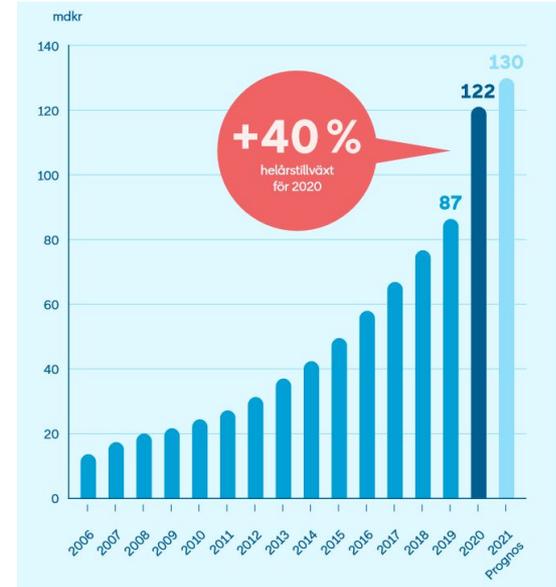
L' eCommerce

40% di crescita dal 2020

Il business delle e-com è cresciuto di +15B euro nel 2020/21.

CDON è stato eletto dal 2018 al 2021 nei Nordics

- il miglior online store
- con la migliore esperienza utente



CDON: numeri della crescita, +200% dal 2019

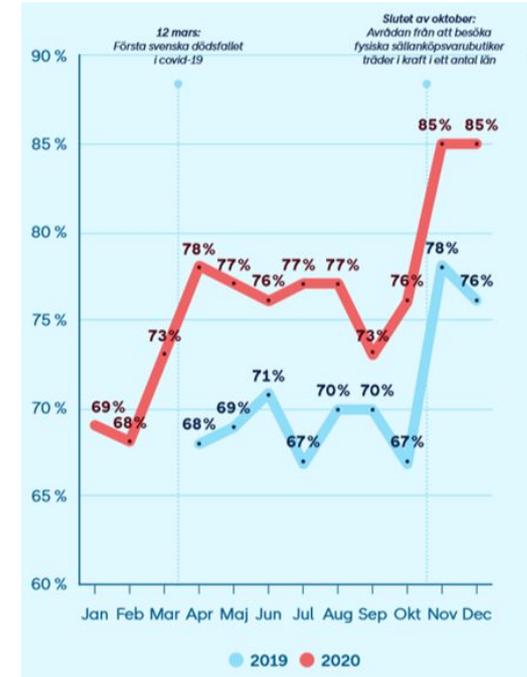
Fondato nel 1999 ed è oggi il più grande mercato dei paesi nordici.

Quotato al Nasdaq First North Growth Market

Numeri medi annui
 Visite: 150 Ml
 3.3 Ml clienti attivi
 Oltre 1,500 merchants

Crescita
 50% crescita in net sales
 Il numero dei client attivi è cresciuti del 30% mediamente dal 2020
 Il numero dei client attivi è cresciuti del 45% mediamente dal 2020

L'obiettivo dichiarato
 Il nostro obiettivo nel 2021/22 è espandere il mercato ai Seller *non nordici* per poter offrire al consumatore nordico un modo semplice per acquistare prodotti made in EU attraverso un sito sicuro e affidabile (che già conoscono).

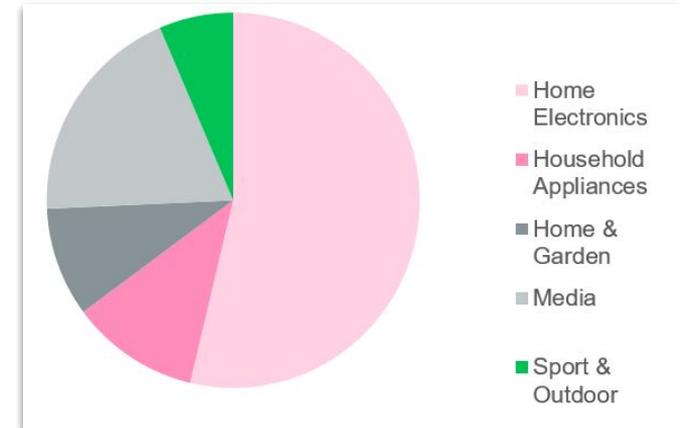


CDON: le categorie con la maggiore crescita nel 2020

Categorie più performanti in Nord Europa

	Tillväxttakt 2020	Omsättning 2020 (mdkr)	E-handelsandel 2020	E-handelsandel 2019
Dagligvaror	95 %	14	4 %	2 %
Möbler & heminredning	63 %	7	11 %	7 %
Apotek	59 %	8	16 %	11 %
Hemelektronik	43 %	25	43 %	33 %
Bygghandel	41 %	7	14 %	12 %
Sport & fritid	38 %	5	18 %	14 %
Böcker & media	26 %	6	NA	59 %
Kläder & skor	16 %	15	30 %	20 %
Barnartiklar & leksaker	8 %	3	NA	NA
Totalt	40 %	122	14 %	11 %

Confronto con le categorie top performing in CDON





Marketplace **Mentor**

di GROWERS S.r.l.

Via della Croce Rossa 112 - Padova, Italy

Numero Verde: 800 910 241

Email: hello@marketplace-mentor.com