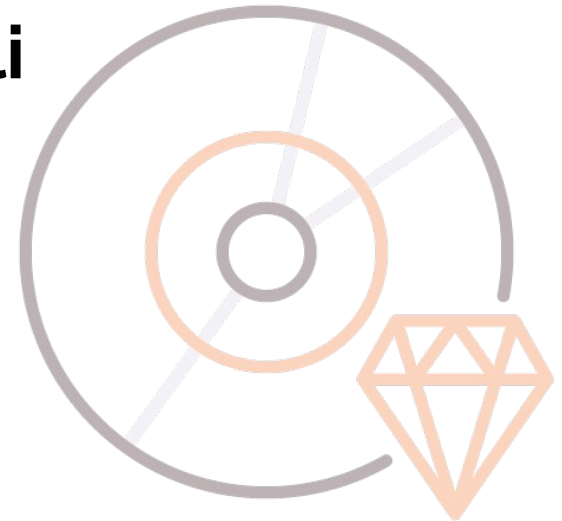


Crescere in Nord Europa

# Vendite internazionali



# Eleonora Calvi Parisetti

- 2015    
CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA
- 2016   CENTRO STUDI  
DELLE CAMERE DI COMMERCIO  
GUGLIELMO TAGLIACARNE S.R.L.
- 2016 
- 2017   
GLOBAL SALES ACCELERATION AGENCY

 CERTIFIED  
PARTNER



# 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

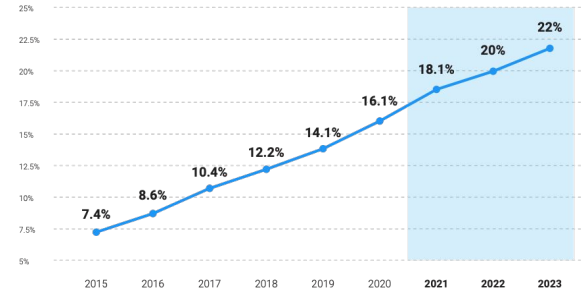
#### Il nostro supermercato di fiducia



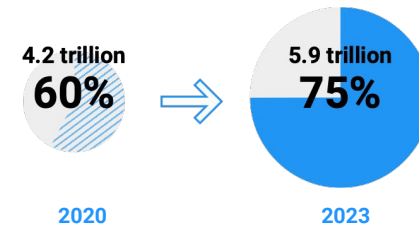
# Marketplace: un'opportunità di business enorme

- 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



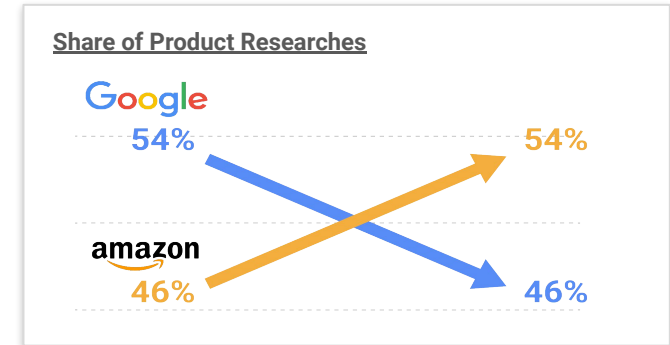
Marketplace/dropship share of total global retail sales



# 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**



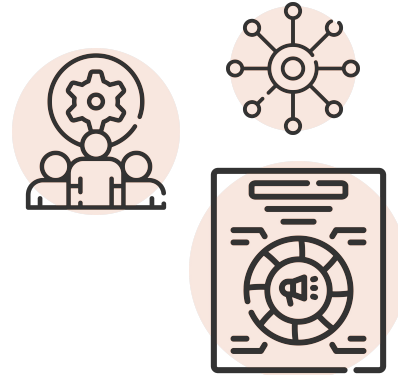
**Posizionamento**



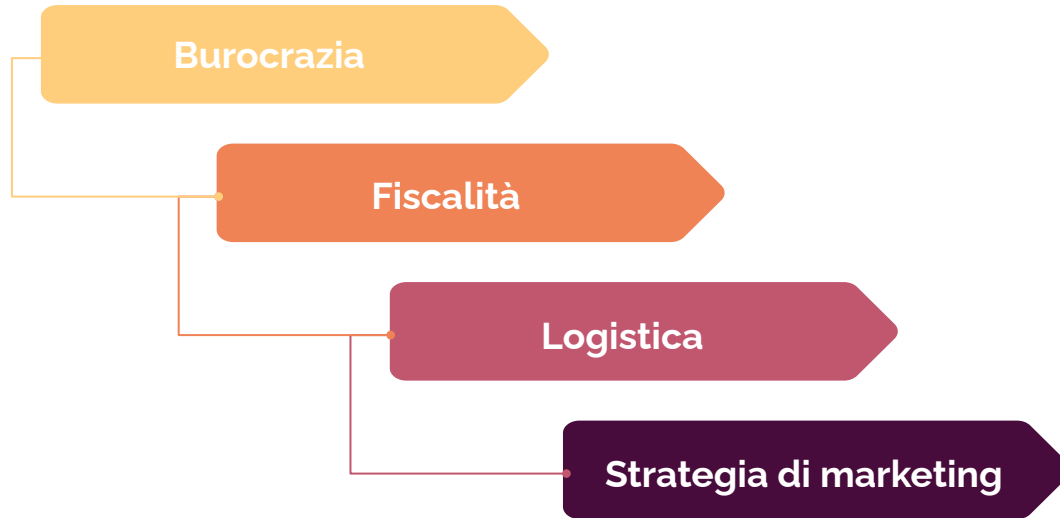
# Analisi del posizionamento

Analisi dei **competitor**

Ricerca di **parole chiave**



# Strategia internazionale solida

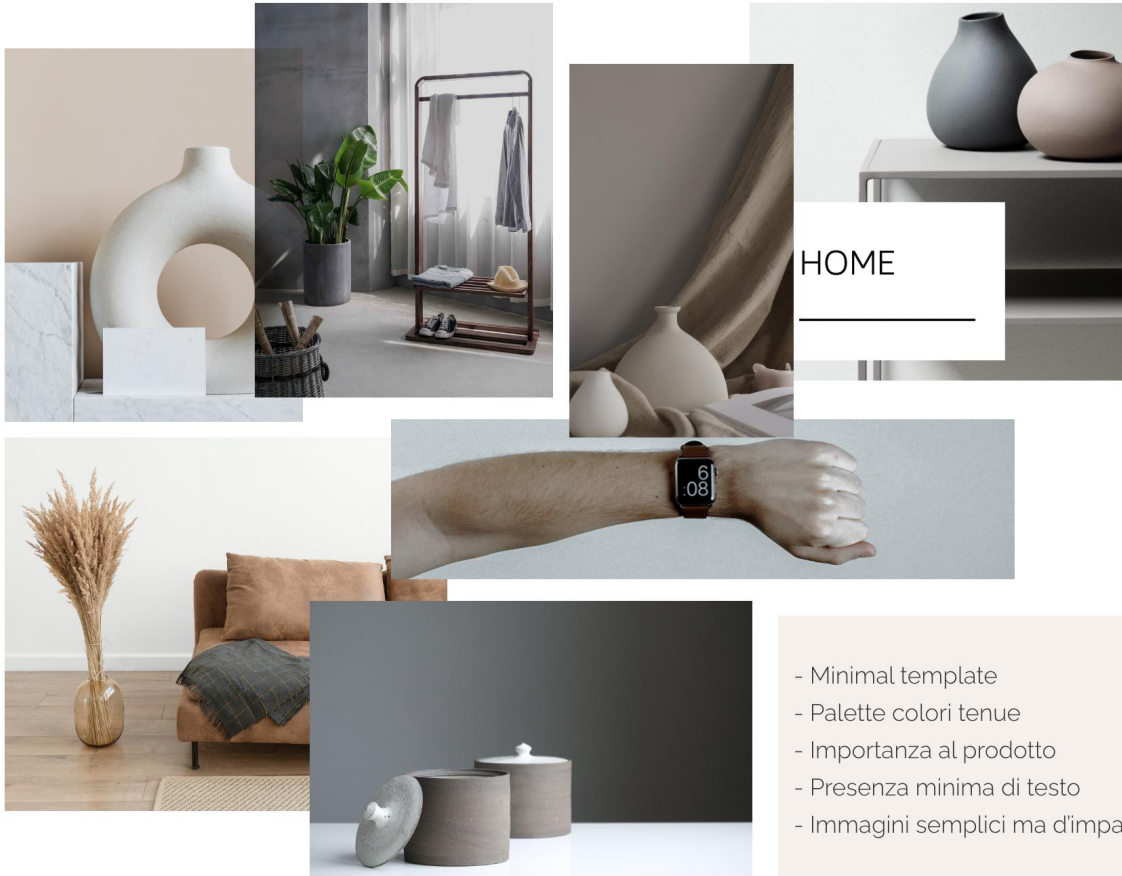


Costruzione di una **proposta di valore** attraverso  
il catalogo e la presenza del brand

In lingua

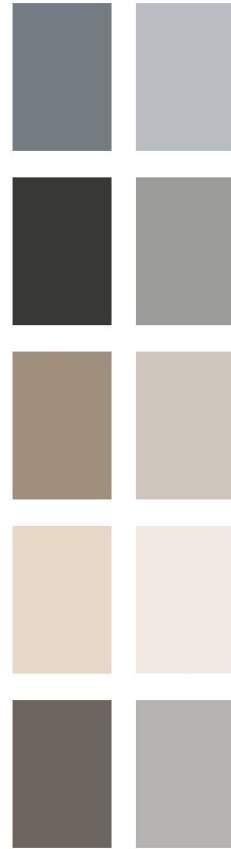


**Traduzione culturale**

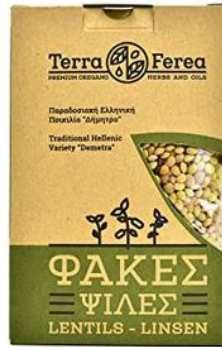


HOME

- 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 Benetzung- 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)**



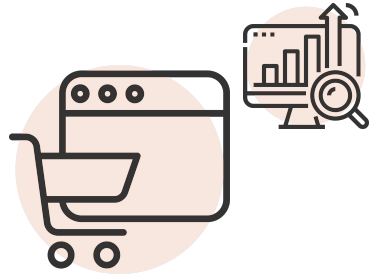
**KoRo - Bio Rote Linsen 2 kg - Pflanzliche Proteinquelle im Vorteilspack - 100 % biologischer Anbau**  
 ★★★★★ ~ 83

Catalogo



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

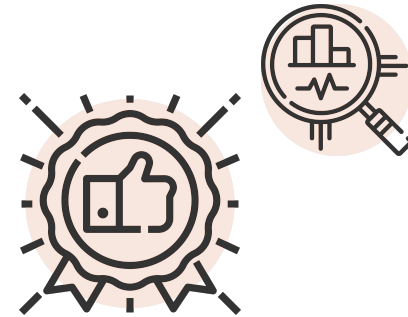
Prezzo





# 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)



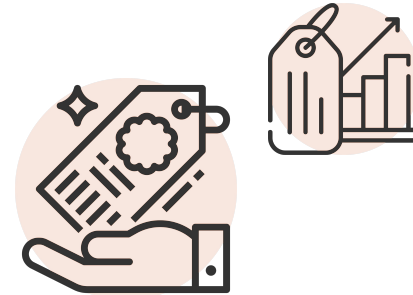
# Pricing

## 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

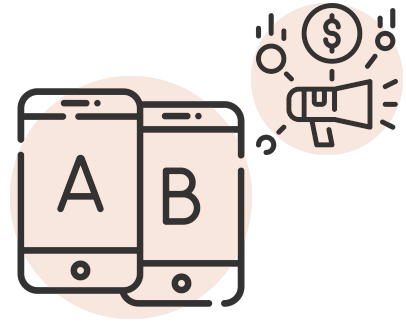
Select translation service:	Google Cloud Translation Service
-----------------------------	----------------------------------

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

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

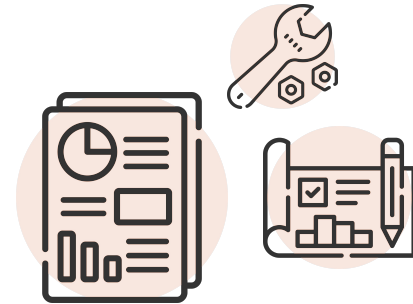
# Pagamenti

- **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



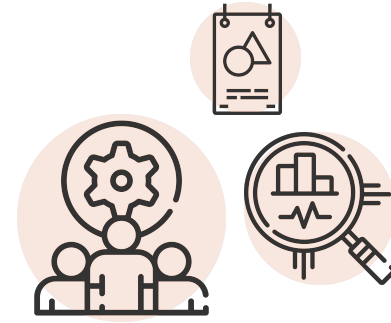
# Obblighi fiscali

- **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.

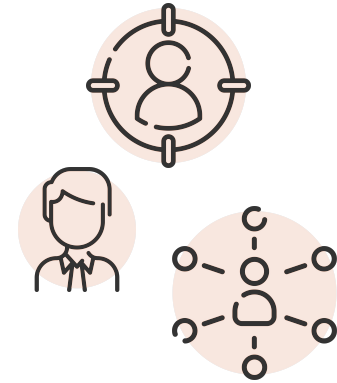


# Fulfillment: Spedizioni, Logistica, Magazzino

- 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:

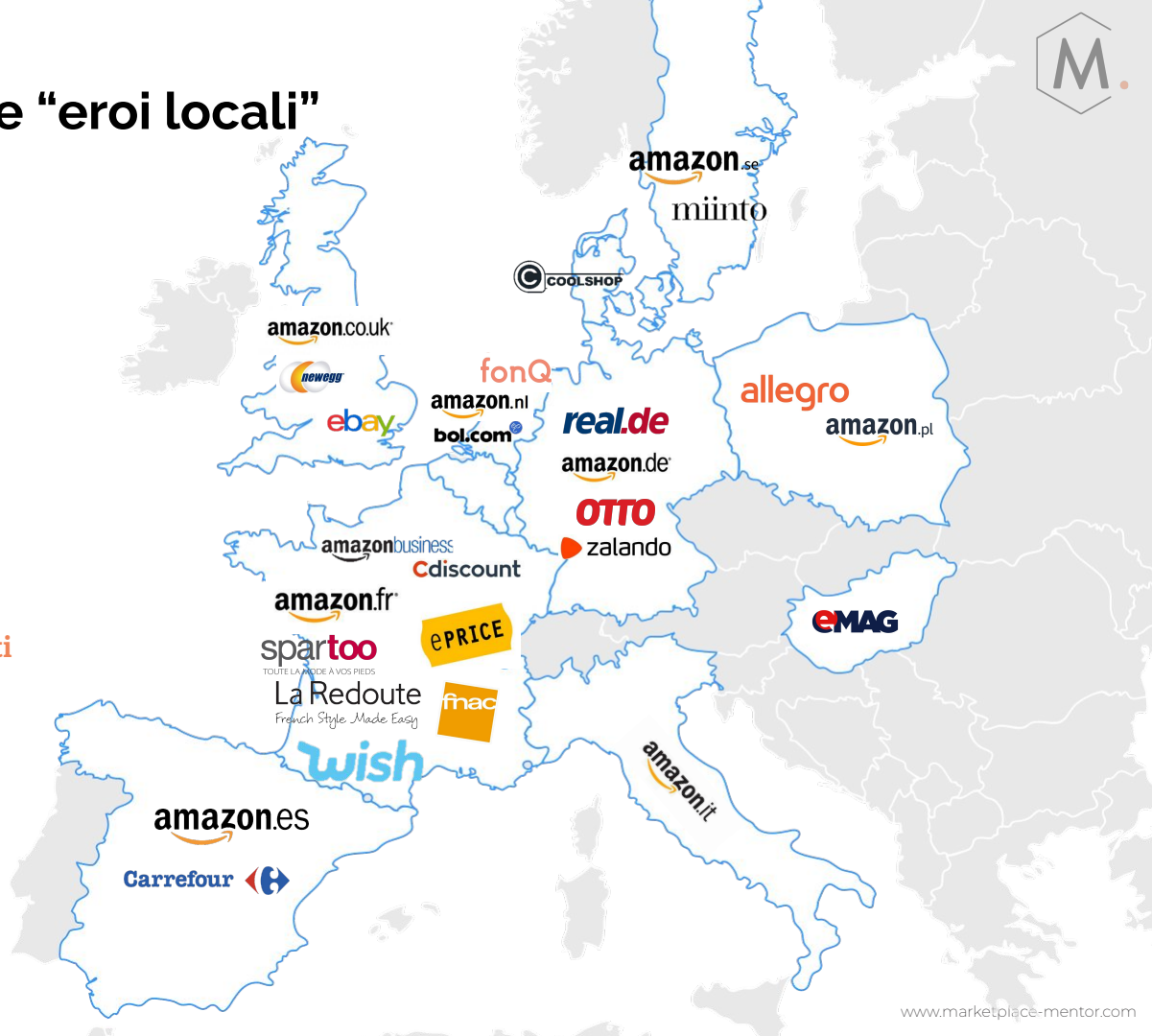
- **Selezionarli tra i più popolari** per lo specifico mercato locale
- Mapparli in base alla **propria categoria di prodotto**
  - Verticale/Orizzontale (generalisti es. Amazon, eBay)
  - Prodotti vs servizi
  - B2B/B2C
  - Nicchia
- Studiarne:
  - **audience/tipo di utente** che maggiormente visita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



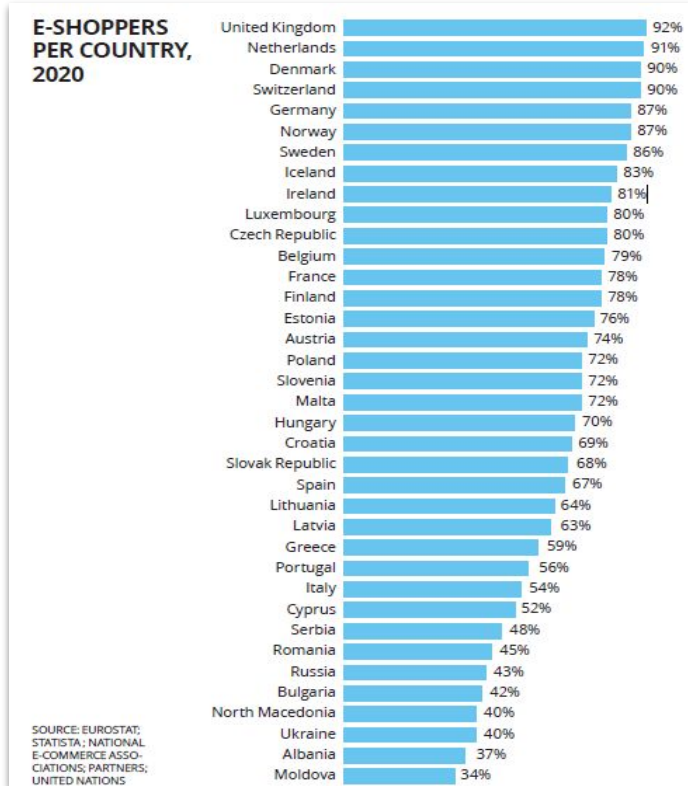
# Marketplace generalisti e “eroi locali”

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**

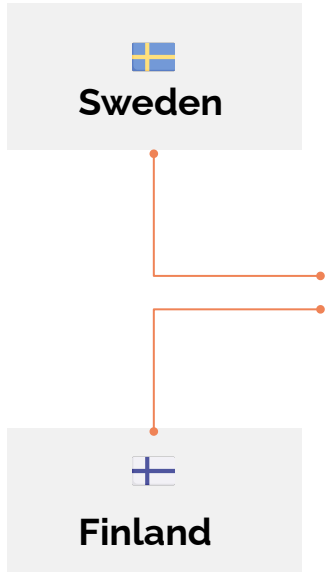
36 mln di utenti attivi  
in **Belgio e Francia**



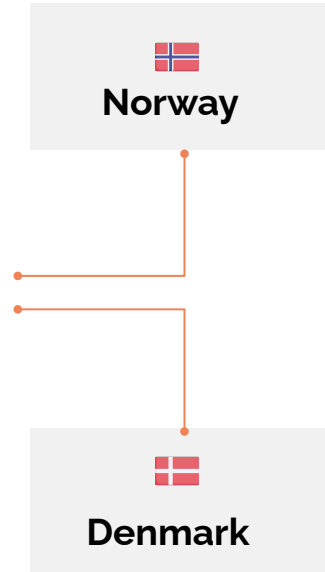
**allegro**

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

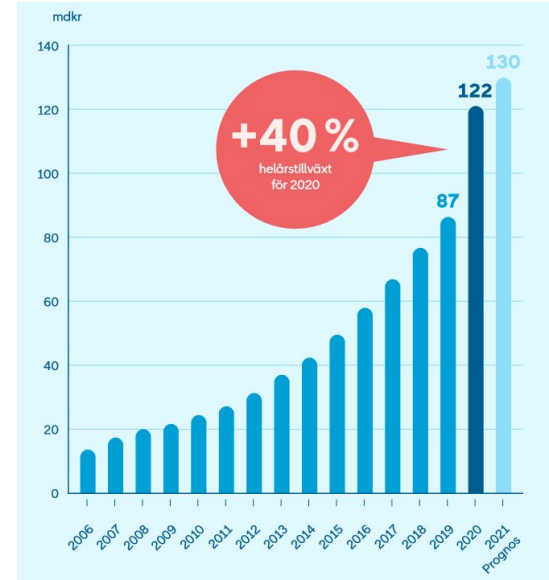
## L' eCommerce

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

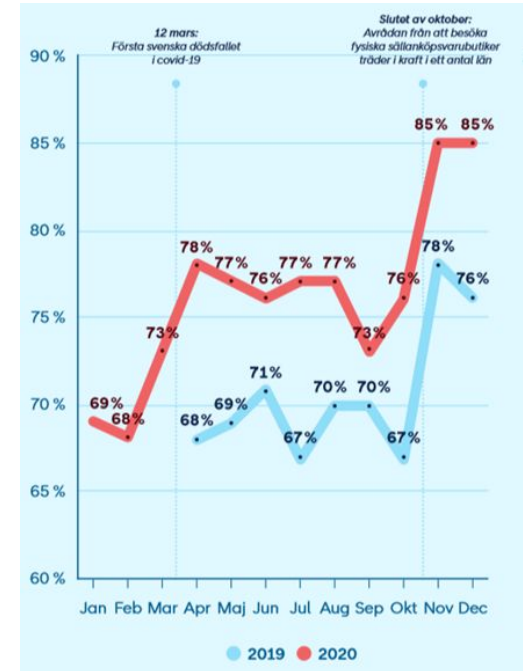
Fondato nel 1999 ed è oggi il più grande mercato dei paesi nordici.

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).

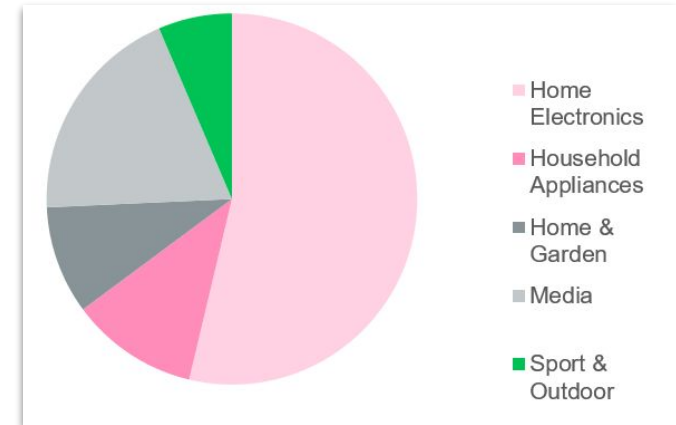


# CDON: le categorie con la maggiore crescita nel 2020

## 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
<b>Totalt</b>	<b>40 %</b>	<b>122</b>	<b>14 %</b>	<b>11 %</b>

## 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](mailto:hello@marketplace-mentor.com)