



AmazonGroup

Amazon FBA (in inglese Fullfilment By Amazon) è un servizio che in Italia viene chiamato Logistica da parte di Amazon. Amazon FBA è un servizio che viene offerto da Amazon in tutti i paesi nel quale Amazon è presente. In breve, attraverso questo servizio, Amazon, si offre di mettere sul proprio sito web il prodotto di un venditore privato (come me e te) e di occuparsi della spedizione a casa dei clienti una volta che effettuano l'acquisto, il tutto per una piccola percentuale del valore di vendita dell'oggetto. Riassumendo, il venditore privato tutto quello che ha da fare è spedire tutte le unità che vuole vendere ad un magazzino Amazon e poi Amazon si occupa di spedire le singole unità ai singoli clienti e processare tutti i pagamenti. Vi sono numerevoli vantaggi per un venditore nel partecipare al programma Amazon FBA:

1. Non bisogna avere nessun centro di logistica proprio in quanto è Amazon che tiene i prodotti nei suoi magazzini e poi li spedisce ai clienti. (quindi niente affitto, luce e altre spese legate all' avere un proprio magazzino)



2. Permette al venditore di avere accesso alle migliaia di clienti fedeli Amazon che hanno già la carta di credito registrata sul sito e comprano regolarmente

3. Permette a chiunque di iniziare anche con un piccolo investimento in quanto basta possedere una singola unità di un prodotto per poterla vendere tramite Amazon FBA

Detto ciò, molto probabilmente ti starai chiedendo “io non ho nessun prodotto fisico da vendere, cosa me ne faccio di Amazon FBA?”

La soluzione del problema è tanto semplice quanto impensabile: Non devi creare nessun prodotto, invece devi ordinare prodotti già esistenti da fabbriche che li vendono a basso prezzo, farci mettere sopra un tuo logo e poi rivenderli su Amazon. La maggior parte dei venditori scelgono di importare prodotti dall'estero dove costano di meno, per esempio dalla Cina ma si può anche scegliere di prendere prodotti da fabbriche italiane oppure europee. Un esempio classico per farti capire come funziona questo processo è il seguente:

1. Un venditore compra 500 palloni da calcio dalla Cina (tramite alibaba.com) a 2 euro l'uno.

2. Dalla stessa fabbrica da cui ha comprato i palloni, il venditore fa mettere il proprio logo[facoltativo]

3. Il venditore spedisce i 500 palloni da calcio al magazzino di Amazon Italia.

4. Attraverso Amazon, il venditore riesce a vendere i 500 palloni a 12 euro l'uno.

5. Amazon spedisce tutti i palloni ai clienti, processa i pagamenti ed ogni due settimane invia un bonifico al venditore con i soldi che ha guadagnato.

6. Il venditore ha pagato i palloni 2 euro, Amazon prende intorno ai 3.5 euro per la logistica e quindi vendendo i palloni a 12 euro il venditore profitta 6.5 euro che è un ritorno superiore al 300% rispetto ai 2 euro che aveva pagato il pallone dalla Cina.

7. Quando l'inventario si esaurisce, il venditore ordina altre unità dalla fabbrica in Cina.

Un prodotto ben lanciato vende 10 unità al giorno profittando più o meno 10 euro ad unità,

il che vuol dire guadagnare 100 euro al giorno (10 unità x 10 euro per unità) ovvero 3000 euro al mese (100 euro al giorno x 30 giorni). Se queste cifre non ti sembrano nulla di eclatante, basta pensare che il numero fa la forza, se lanci 10 prodotti (il che è assolutamente fattibile nell'arco di due anni) ognuno che profitta 3000 euro al mese, riesci a raggiungere un incredibile 30000 euro di profitto mensile. Ovviamente questo calcolo non prevede le tasse, ma anche dimezzando ogni cifra (come se tassassero il 50%) si riescono ad ottenere risultati incredibili. La cosa più bella è che Amazon farà tutto il lavoro duro al posto tuo, tu potrai comodamente rilassarti mentre corrieri consegnano i tuoi prodotti in giro per l'Italia o l'Europa.



1° STEP: TROVARE IL PRODOTTO.

L'80% dei venditori FBA nel mondo, trova i prodotti da importare attraverso www.alibaba.com. Se non sai cosa sia questo sito web, immaginalo come un grande sito dove puoi metterti in contatto con le fabbriche cinesi. Su Alibaba, si possono trovare le principali fabbriche cinesi che producono qualsiasi cosa, da oggetti per la casa fino a prodotti per l'edilizia e pure motociclette e motoscafi. Prima di andare su Alibaba e cercare fabbriche che producono il prodotto che vuoi vendere, consiglio di prendere dai 15 ai 20

minuti del loro tempo per pensare ad alcuni prodotti da ricercare sul sito web in seguito. Una tecnica utile è quella di prendere un pezzo di carta e una penna ed iniziare a scrivere ogni oggetto che possa venire in mente che si utilizza nella quotidianità. Un buon inizio è scrivere tutto ciò che tocchi durante il giorno, ogni oggetto, anche se a primo avviso ti possa sembrare inutile (la tazza della colazione, le scarpe, calzini, asciugamano, rubinetto, palla, penna, quaderno, carica batterie, ecc..). Mentre pensi a tutti questi oggetti, tieni in mente che idealmente un oggetto dovrebbe poter essere contenuto dentro ad una scatola da scarpe, questo perché, più piccolo è, meno costa la spedizione e meno costa il magazzino di Amazon che tiene le unità per te. In aggiunta, il prodotto non dovrebbe mai, o almeno le prime volte, pesare più di 2kg, sempre perché spedire oggetti pesanti vuol dire sostenere costi più elevati. Quando hai una lista di oggetti che potrebbero essere potenziali prodotti, apri il computer: a questo punto, devi andare su alibaba.com e su amazon.it, ora dovrai ricercare il potenziale prodotto su entrambi i siti web per confrontare i prezzi. Devi confrontare a quanto è venduto un prodotto su Amazon, rispetto a quanto le fabbriche cinesi vendono lo stesso prodotto (ovviamente maggiore è il divario fra i due prezzi, maggiore sarà il tuo guadagno vendendo il prodotto.) esegui questo procedimento per tutti i prodotti che avevi scritto sul pezzo di carta ed infine confronta tutti i prodotti fra loro. Una volta che hai individuato un prodotto che ti piace e che ha dei buoni margini di profitto, devi contattare le fabbriche cinesi. Per contattare le fabbriche cinesi, semplicemente vai su alibaba.com e cerca il tuo prodotto. Dopo di che, invia un messaggio alle fabbriche che offrono quel prodotto. Nel messaggio dovrà chiedere le seguenti informazioni:

- 1.** Quanto costa la spedizione del prodotto in italia
- 2.** Se offrono il servizio di personalizzazione del prodotto (così potrai mettere il tuo logo sopra al prodotto)
- 3.** Quale è la minima quantità di unità per effettuare un ordine (nota che molte fabbriche

lavorano a grandi volumi quindi non prenderebbero neanche in considerazione di venderti solo 10 unità)

4. Quanto costa inviare un sample in italia.

5. Altre domande che ti possono venire riguardo al prodotto.

Allo stesso momento, cerca di contattare più di una fabbrica in modo che potrai in seguito confrontare le risposte e scegliere la fabbrica migliore da cui ordinare. Quando avrai deciso la fabbrica, devi assolutamente ordinare un sample prima di effettuare un ordine di svariate unità. Richiedere un sample da una fabbrica ti permette di testare la qualità costruttiva del prodotto prima di effettuare un ordine, il che ti permetterà di evitare brutte sorprese future. Una volta trovato il prodotto ed ordinato il sample, puoi passare alla fase successiva che ti illustrerò nel secondo STEP.

2° STEP: CREARE UN AMAZON FBA ACCOUNT E CREARE UNA LIST PER IL TUO PRODOTTO.

Per partecipare al programma di Amazon FBA dovrai registrarti e creare un account specifico da venditore, semplicemente ricerca su google “amazon fba europa” e apri la pagina italiana del sito Amazon dove troverai scritto “logistica di Amazon” invece di FBA. Per registrarsi in Italia dovrai per forza registrarti su amazon.uk (Amazon che si occupa del mercato in Inghilterra), una volta registrato su amazon.uk potrai avere l'accesso ai marketplaces europei di Amazon (Italia, Francia, Spagna, Germania ed Inghilterra). Potrai dunque vendere lo stesso prodotto allo stesso tempo su tutti e 5 i diversi mercati Europei, il che aumenta esponenzialmente il numero di possibili clienti che compreranno il tuo prodotto. Registrandoti potrai scegliere se registrarti come professionista il che consiste in una spesa mensile di 30£ ad Amazon, oppure registrati come venditore semplice il che non comporterà alcuna spesa mensile ma una sovrattassa su ogni prodotto che vendi di 1 euro. Dunque se pensi di vendere più di 30 unità al mese, ti conviene ovviamente registrarti come professionista (considera che il tuo obiettivo dovrebbe essere avere un prodotto che vende 10 unità al giorno, quindi 300 al mese). Una volta registrato su

Amazon come venditore, dovrà aggiungere il prodotto che vuoi vendere e creare una list (la pagina che compare su Amazon che descrive il prodotto che un cliente vuole comprare). Nella list dovrà includere le seguenti informazioni:

- 1.** Almeno una foto del prodotto con sfondo bianco (più foto metti, più la gente si fida del prodotto e si convince a comprare)
- 2.** 5 bullet points dove descriverai le 5 caratteristiche principali del tuo prodotto e darai una motivazione per la quale il cliente dovrebbe comprare il tuo prodotto invece che un altro
- 3.** Decidere il titolo da dare alla list del prodotto. Cerca di essere più descrittivo possibile nel titolo in modo da far capire il più velocemente possibile al cliente di cosa si tratta e cosa stai vendendo.
- 4.** Una descrizione abbastanza dettagliata del prodotto. Per questa descrizione, non copiare semplicemente quello che hai scritto all'interno dei bullet points. Devi essere un minimo creativo e scrivere una descrizione accattivante che possa spingere i clienti a comprare il tuo prodotto.

IMPORTANTE: la List del tuo prodotto è il fattore principale sul quale un cliente decide di comprare oppure meno. Impegnati più che puoi a fare in modo che la tua List sia impeccabile, non scrivere due frasi a tirar via nella descrizione ed ancor meno nei bullet points. Fai attenzione agli errori grammaticali e fai vedere la List ad alcuni amici e chiedigli dove potresti migliorare (ricorda che tu conosci bene il prodotto ma è il cliente che deve conoscerlo abbastanza da comprarlo. Devi fare in modo che attraverso i punti che ho elencato prima, il cliente possa avere un'idea chiara di cosa stai vendendo.) Un altro elemento fondamentale sono le foto che metti nella List, specialmente la prima foto. Non mettere delle foto sfocate o con cattiva illuminazione, se puoi permettertelo, vai da un fotografo e chiedigli un servizio fotografico del prodotto con sfondo bianco. Se non puoi permetterti un fotografo, scatta delle foto con il tuo cellulare e poi ritoccale al computer per farle sembrare meglio. In conclusione, non posso enfatizzarlo abbastanza, come viene

presentato il prodotto ai clienti Amazon è motivo principale di successo o fallimento di un prodotto su Amazon. Una volta completato questo passaggio sei pronto per passare al pilastro successivo che ti insegnereà come mettere il tuo prodotto di fronte agli occhi di possibili acquirenti

3° STEP: COME VENDERE TRAMITE PPC

Se hai completato con successo i due pilastri precedenti, dovresti aver trovato un buon prodotto, aver visionato un sample, ordinato le unità che desideravi, registrato su Amazon come venditore e creato una list accattivante. A questo punto non ti resta che far vedere la tua list a potenziali clienti ed il gioco è fatto. Ma come? A questa domanda, Amazon ha trovato una geniale risposta, ovvero PPC ads: PPC ads (Pay Per Click ads) è la pubblicità che puoi fare tramite Amazon sul sito web di Amazon. Funziona che paghi un importo deciso in precedenza ogni volta che un cliente clicca sulla tua pubblicità, una volta che il cliente clicca, viene reindirizzato sulla tua list e se gli piace il tuo prodotto lo ordina. Nulla di più semplice. Il sistema di PPC funziona come un'asta tra i diversi venditori che vogliono usare la stessa keyword (parola chiave che identifica il prodotto), in genere io metto un massimo di 0.90 euro per click il che vuol dire che io sono disposto a pagare fino a 0.90 euro per click riguardo ad una specifica keyword. Logicamente se non ci sono altri venditori che sono disposti a pagare per la keyword, si riesce a pagare anche 0.20 euro per click. Utilizzando l'esempio dei palloni da calcio, delle keyword da provare a selezionare potrebbero essere:

- 1.** Palla
- 2.** Pallone da calcio
- 3.** Pallone professionale
- 4.** Pallone in cuoio

Logicamente più la keyword è articolata, meno gente la cercherà su Amazon nella barra di ricerca e meno costerà per click una pubblicità. Se si seleziona la keyword “palla” vuol dire

che ogni volta che un cliente su Amazon ricercherà la parola “palla” nella barra di ricerca, tra i primi risultati vi sarà il tuo prodotto e quindi aumenterà esponenzialmente le probabilità di vendere il prodotto. Per lanciare la prima campagna di PPC ads, segui questo modello: seleziona il prodotto, imposta come massimo budget giornaliero spendibile 5 euro, seleziona la durata della campagna per una settimana ed infine seleziona come keywords il target automatico di Amazon (Amazon sceglierà per te quali keyword selezionare in base al prodotto che stai vendendo).

In questo modo il massimo che potrai spendere saranno 5 euro al giorno e quindi anche se per un anomalo motivo, ricevi un estremo numero di click, non spenderai soldi che non avevi previsto di spendere. Dopo la prima settimana di campagna pubblicitaria, richiedi un report da Amazon, nel quale potrai vedere quali keyword hanno generato il maggior numero di vendite e quali invece non hanno generato nessuna vendita. A questo punto, inizia un’altra campagna pubblicitaria con lo stesso budget giornaliero di prima e la stessa durata di una settimana, ma questa volta invece di selezionare il target automatico di keyword da parte di Amazon, decidi te quali keyword selezionare (basandoti ovviamente sul report della campagna pubblicitaria precedente). Questa tecnica dovrebbe permetterti di selezionare nell’arco di sole due settimane, quali sono le keyword più importanti e che ti faranno ricevere più vendite.

NOTA IMPORTANTE: Affinchè le PPC ads funzionino in maniera migliore (ovvero che abbiano una percentuale di acquisti che va dal 10% dei click in su) bisogna che il tuo prodotto abbia già alcune recensioni in modo che i clienti che capitano sulla tua List, si fidino abbastanza per comprare il tuo prodotto. Di solito, come regola consiglio di non iniziare nessuna campagna PPC prima di avere almeno 5 buone recensioni positive sul prodotto (entrerò in dettaglio riguardo alle recensioni nel prossimo capitolo). Avere come limite iniziale 5 recensioni permette di avere buoni risultati da subito nelle PPC ads. Anche se lo sconsiglio vivamente, persone hanno iniziato campagne pubblicitarie dall’inizio,

quindi da quando avevano ancora zero recensioni, ed hanno avuto comunque successo perché la loro List era impeccabile. Detto ciò, consiglio vivamente di non iniziare a fare campagne pubblicitarie prima di avere almeno 5 recensioni. Dopo aver interiorizzato anche questo STEP, sei pronto per imparare l'ultimo degli STEP base che ti permetteranno di iniziare a vendere su Amazon.

4° STEP: IL POTERE DELLE RECENSIONI E COME OTTENERE LE PRIME.

Su Amazon le recensioni sono FONDAMENTALI. Probabilmente, avrai già fatto acquisti su Amazon nel passato e quindi saprai quanto sono importanti le recensioni. Il 99.999% dei clienti su Amazon, si basa sulle recensioni, se un prodotto ha 30 recensioni da 5 stelle verrà comprato molto di più rispetto allo stesso prodotto con 2 recensioni positive. Ormai i clienti Amazon, quando sono alla ricerca di un prodotto, guardano velocemente le foto e poi passano subito a leggere le recensioni. È dunque fondamentale per il tuo prodotto avere recensioni altrimenti quasi nessuno sarà invogliato a comprarlo. Le recensioni su Amazon hanno un potere quasi assoluto, l'intero ecosistema del sito si basa sul fatto che le persone lasciano recensioni dei prodotti che comprano. Difatti un numero elevato di recensioni, quasi annulla la competizione di prodotti analoghi. Continuiamo con l'esempio del pallone dal calcio, se riesci a far ottenere al tuo pallone 200 recensioni e tutti gli altri competitori hanno solo 10 o 20 recensioni, logicamente avrai quasi l'assenza di competizione e ti potrai permettere di tenere un prezzo più alto in quanto la gente comprerebbe il tuo pallone spinta dal fatto che altre 200 persone lo hanno comprato e lo hanno apprezzato con certezza. I clienti quando comprano, preferiscono spendere 4 euro in più e sentirsi più sicuri del fatto che il prodotto soddisfi la qualità che desiderano. Fatta questa considerazione sull'importanza delle recensioni per il successo del tuo prodotto su Amazon, ti starai chiedendo "come faccio ad ottenere le prime recensioni che poi mi permetteranno di vendere di più e generare un effetto a catena positivo?"

La risposta è la seguente: offri il tuo prodotto ad uno sconto o addirittura gratuito ad amici,

familiari, parenti e chiunque ti possa venire in mente. Vi sono due gruppi di persone che devi individuare che ti possono fare recensioni.

1. Un gruppo di parenti e amici stretti che sono disposti a pagare un prezzo scontato e farti un favore recensendo il tuo prodotto. Questo gruppo include zii e cugini e tutti quelli che sarebbero disposti a spendere qualche euro per aiutarti ed avere in cambio il tuo prodotto anche se forse non gli interessa moltissimo o non ne sentono l'estrema necessità. Per questo gruppo di persone, quello che devi fare è entrare nel tuo account Amazon da venditore e generare dei codici sconto (25%, 30%, 45%, quanto vuoi tu) che poi invierai a queste persone e loro potranno utilizzare sul sito di Amazon per avere uno sconto sul tuo prodotto. Cerca di ottenere almeno 3 recensioni così.

2. Un gruppo di conoscenti che non sono disposti a spendere per te ma ti conoscono abbastanza e li invoglia il fatto di ricevere un prodotto gratuito in cambio di una semplice recensione che può richiedere qualche minuto al massimo. Questo gruppo, come avrai immaginato, sarà di dimensioni maggiori rispetto al gruppo di prima. Questa volta sono incluse tutte le persone che ritieni conoscenti, colleghi, amici, amici di amici, compagni di classe.. chiunque che possa aiutarti va bene. Non vergognarti di cosa possano pensare se gli chiedi di farti una recensione, spiegagli che stai vendendo su Amazon e vuoi guadagnare e loro capiranno. (chi di noi non vuole guadagnare?). Con questo gruppo di persone, non potrai invece utilizzare il metodo dei codici sconto che ho descritto prima, ma dovrà dargli i soldi (fisicamente o attraverso paypal) e poi loro con quei soldi compreranno il tuo prodotto. Cerca di ottenere almeno 10 recensioni così.

Con questi due metodi dovresti essere arrivato come minimo ad una decina di recensioni positive nell'arco di due o tre settimane e quindi ora sarai pronto ad iniziare la tua prima campagna PPC ads. Il processo è molto semplice, richiede tempo e volontà. Tutti, con il giusto impegno possono arrivare ad ottenere risultati incredibili.

CONCLUSIONE:

Ora hai le conoscenze base che ti permetteranno di iniziare ad esplorare il business di Amazon FBA. Se seguirai il giusto procedimento che va oltre a questi 4 STEP e la loro corretta implementazione potrai ottenere risultati incredibili in poco tempo. Voglio lasciarti con queste due considerazioni:

1. Se vuoi, puoi. Se ti impegni e dedichi il tempo necessario, riuscirai ad ottenere quello che vuoi e sentirti economicamente libero da qualsiasi lavoro fisso.
2. È un gioco di numeri. Più prodotti riesci ad avere, più guadagni. Il limite rispetto a quanto puoi guadagnare sei te stesso.

CONFUSO/A?



E' normalissimo per coloro che non conoscono l'abc del business digitale!

Ma proprio per questo motivo entrare nel gruppo **AmazonGroup** rappresenta un'opportunità!

1. Impari mentre lavori
2. Se hai qualsiasi difficoltà il gruppo ti supporta
3. Fai un investimento contenuto che ti permette di guadagnare ed imparare, quindi alla scadenza dei 12 mesi potrai decidere se uscire dal gruppo in modo definitivo e fare il business esclusivamente per te

4. Rimanere nel gruppo **AmazonGroup** con accordi diversi; **AmazonGroup** desidera offrire la medesima opportunità ad altre persone come accaduto a te
5. **AmazonGroup** nel 2020 ha l'obiettivo di entrare nel marketplace **americano**, opportunità esclusiva per gli utenti esperti di **AmazonGroup**

Bene, grazie di aver letto [spero più volte] l'ebook. Se desideri ritorna al [sito](#).

Ciao a tutti e buona giornata

Manlio