



Oggetto: MASTER DI ALTA FORMAZIONE IN RESPONSABILE VENDITE AMAZON ED E.COMMERCE – PROMOZIONE 2019 –

Salerno Formazione , società operante nel settore della didattica, della formazione professionale e certificata secondo la normativa UNI EN ISO 9001:2008 settore EA 37 per la progettazione ed erogazione di corsi di formazione professionale e di master di alta formazione professionale, organizza il MASTER IN RESPONSABILE VENDITE AMAZON ED E.COMMERCE

Non è un segreto che Amazon stia catturando nella sua rete sempre più clienti online rispetto a qualsiasi competitor occidentale. Secondo le stime, alla fine dello scorso anno Amazon rappresentava già **il 44% delle vendite online** negli Stati Uniti, con un +6% rispetto all'anno precedente e in Europa i numeri del colosso eCommerce non sono inferiori. I brand, quindi, sono costretti a confrontarsi con il loro destino: **vendere o non vendere su Amazon?** La risposta è ovviamente sì!

Vendere su Amazon conviene?

Le tre obiezioni più comuni dei merchant, quando iniziano a pensare di vendere su Amazon, riguardano la **mancanza di controllo sui prezzi, sul messaggio di marca e sulla scarsa coerenza del brand Amazon con il proprio brand**. Tuttavia Amazon offre alcune opzioni che consentono di mantenere prezzi abbastanza equi e integrità del marchio, consentendo ad esempio di vendere i prodotti direttamente al cliente tramite dropship e / o spedizione tramite Fulfillment by Amazon (FBA). Entrambi i programmi offrono ai rivenditori la possibilità di controllare i prezzi e il messaggio di marca, mentre contemporaneamente sfruttano la potenza e le dimensioni di Amazon Prime. In FBA, inoltre, il marchio sceglie ciò che vuole vendere su Amazon (non deve essere per forza il catalogo completo).

L'unico svantaggio di FBA è che il marchio deve gestire l'intero processo. A differenza del programma di vendita all'ingrosso (destinato a grandi brand e produttori), l'FBA non permette di effettuare altri ordini quando il magazzino del prodotto si sta esaurendo. Per i brand spesso **può sembrare rischioso gestire la pianificazione delle scorte**, il rifornimento, il marketing, il servizio clienti, la gestione dei rimborsi. Ma sul lungo termine questo sistema potrebbe rivelarsi più redditizio e certamente offre molto più controllo. Un marchio che vende tramite FBA può infatti raggiungere **margini di vendita del 50-70%** rispetto al 20-30% del programma Wholesale.

Nonostante Amazon sembri il colosso che vuole schiacciare i piccoli eCommerce, è ancora possibile sfruttarlo a proprio vantaggio, **investendo un po' di tempo nel capire come funziona la piattaforma** e quali sono le possibilità a nostra disposizione. Certamente su Amazon c'è già **il più grosso bacino di clienti** che potresti trovare online, in un solo colpo.

DATA INIZIO LEZIONI: 27 FEBBRAIO 2019

DURATA E FREQUENZA: Il master avrà la durata complessiva di 50 ore. Il master si svolgerà presso la sede della Salerno Formazione con frequenza settimanale per circa n. 3 ore lezione.

E' POSSIBILE SEGUIRE LE LEZIONI, OLTRE CHE IN AULA, ANCHE IN MODALITA' E.LEARNING – ON.LINE.



E' prevista solo una quota d' iscrizione di €. 350,00 per il rilascio del **DIPLOMA DI MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE DI PRIMO LIVELLO IN "RESPONSABILE VENDITE AMAZON ED E.COMMERCE"**

DESTINATARI: Il master è a numero chiuso ed è rivolto a n. 16 persone in possesso di diploma e/o laurea triennale e/o specialistica.

PER ULTERIORI INFO ED ISCRIZIONI: è possibile contattare dal lunedì al sabato dalle ore 9:00 alle 13:00 e dalle 15:00 alle 20:00 la segreteria studenti della Salerno formazione ai seguenti recapiti telefonici 089.2960483 e/o 338.3304185.

CHIUSURA ISCRIZIONI: ENTRO E NON OLTRE IL 31/01/2019 E/O RAGGIUNGIMENTO DI MASSIMO 16 ISCRITTI

PROGRAMMA DI STUDIO:

MODULO 1 – AMAZON

Cos'è Amazon.
Perché vendere su Amazon
Tipologia di account e modalità di iscrizione
Vantaggi e svantaggi di amazon

MODULO 2 – ISCRIZIONE AD AMAZON

Registrazione
Creare un inserzione.
Foto, descrizione, parole chiave
Gestione inventario

MODULO 3 – GESTIONE VENDITE E SPEDIZIONI

Gestione ordini, mail e metriche venditore
Gestione spedizioni
Gestione reclami
Garanzia A-z

MODULO 4 – ANALISI COMPETITOR

Analisi competitor.
Analisi costi ricavi
Valutazione prodotti da inserire
La buy box

MODULO 5 – PUBBLICITA' SU AMAZON

Pubblicità su Amazon
Statistiche di vendita
Elaborazione ed
Analisi Report

MODULO 6 – COSTI DI AMAZON

Fullfillment by Amazon
Come funziona



Costi

Vantaggi e svantaggi

MODULO 7 – AMAZON BUSINESS

Il programma paneuropeo

Vendite in UE

Gestione offerte vendite e resi a livello UE

Amazon business.

MODULO 8 – VENDITE INTERNAZIONALI

Vendita interazione (USA Giappone India)

Pro e contro

Problematiche ed opportunità.

Per ulteriori informazioni e/o per le iscrizioni, è possibile contattare dal lunedì al sabato dalle ore 9:00 alle 13:00 e dalle 16:00 alle 20:00 la segreteria studenti della Salerno formazione ai seguenti recapiti telefonici 089.2960483 e/o 338.3304185.

SITO WEB: www.salernoformazione.com