



**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 MARZO 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: 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 A

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