

Novembre 2022

Partenza

Il Brief

Il Cliente, già presente da 8 mesi sulla piattaforma Amazon, aveva un fatturato di 75 mila euro mensili presidiando solo il mercato italiano. Obiettivo del progetto: Scalare le vendite in Italia, aumentare la market share ed espandersi sui marketplace chiave a livello europeo.

Attività svolte

- **Impostazione** corretta dell'iva per tutte le referenze.
- **Risoluzione** casi pre-esistenti.
- **Risoluzione** reclami e violazioni attraverso la realizzazione di piani d'azione efficaci.
- **Apertura mercati esteri:** Germania-Francia-Spagna.
- **Product Discovery** for retail tramite ricerca e individuazione di prodotti profittevoli sui diversi marketplace europei di Amazon
- **Creazione** ex novo di pagine prodotto complete non presenti su Amazon. Creazione di grafiche, titolo indicizzato, bullet points e descrizione.
- **Gestione** parziale della messaggistica con il cliente finale e relativa customer care
- **Monitoraggio** giornaliero dello stato dell'account per possibili segnalazioni, performance di spedizione, presenza di feedback negativi e notifiche delle performance.
- **Rimozione periodica** di feedback negativi ove possibile, con conseguente contatto clienti, customer care e risoluzione del problema
- **Analisi dello scenario** competitivo per identificare i principali competitors e sviluppare una strategia per acquisire maggiori quote di mercato
- **Sviluppo e creazione** di bundle private con prodotti personalizzati Vizzivery con conseguente realizzazione della pagina prodotto indicizzata
- **Procedura di iscrizione** e adeguamento alla normativa della responsabilità estesa del produttore (EPR) per i marketplace Amazon Germania e Francia.
- **Registrazione e vendita** prodotti in Logistica di Amazon mediante etichette generate dal venditore.
- **Ottimizzazione** del catalogo per evitare rotture di stock.
- **Strategie** per vincere la Buy Box war.
- **Amazon BS research** mensile per ottimizzare l'investimento del cliente sui nuovi prodotti da acquistare in ottica fast cash-flow.
- **Slow moving** product strategy
- **Fast moving** product strategy
- **Gestione** reportistica.

Risultati ottenuti

+2.1M di fatturato nel 2022.

+770K nel Q4.

Aumento della market share nei mercati chiave.

Aumento dei prodotti fast moving.

Onboard con Blackstar: Febbraio 2022

