

Amazon seller Academy - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: martedì 12 novembre 2024

DURATA: 30 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 23.00



Panoramica corso:

Il corso Amazon Seller Academy: come aprire un Negozio di Successo sui Marketplace Europei" è un programma intensivo progettato per fornire agli aspiranti imprenditori le conoscenze e le competenze necessarie per avviare e gestire con successo un negozio su Amazon, focalizzandosi sui marketplace europei. Attraverso una combinazione di lezioni pratiche, studi di casi e discussioni in classe, gli studenti acquisiranno una comprensione approfondita di come utilizzare al meglio la piattaforma Amazon per massimizzare le vendite e ottimizzare le operazioni del proprio negozio online.

Calendario corso: martedì e giovedì 12-14-19-21-26-28 novembre e 3-5-10-12 dicembre 2024.

Chiusura iscrizioni: martedì 5 novembre 2024.

Obiettivi del corso:

1. Comprendere il Funzionamento di Amazon Seller:** Gli studenti acquisiranno una panoramica completa di Amazon Seller e del business online, comprendendo i vantaggi e le opportunità offerti dal vendere su Amazon Marketplace.
2. Selezionare Prodotti Vincenti:** Imparare le strategie avanzate per individuare e selezionare i prodotti più redditizi da vendere su Amazon, utilizzando strumenti di ricerca di mercato e analisi della concorrenza.
3. Configurare e Gestire un Account Amazon Seller:** Guida dettagliata sulla creazione di un account su Amazon Seller e sulla configurazione iniziale del negozio, compresa l'ottimizzazione delle pagine prodotto.
4. Sviluppare Strategie di Marketing Efficaci:** Imparare a utilizzare Amazon Advertising e altre strategie di marketing per aumentare la visibilità del proprio negozio e generare vendite.
5. Gestire Ordini, Logistica e Servizio Clienti:** Acquisire competenze pratiche nella gestione degli ordini, della logistica e del servizio clienti su Amazon Seller Central, garantendo una customer experience di alta qualità.
6. Analizzare Performance e Ottimizzare il Business:** Utilizzare strumenti di analisi delle prestazioni per monitorare le vendite e ottimizzare le strategie di business in base ai dati raccolti.
7. Espandere il Business su Marketplace Europei:** Apprendere le procedure e le considerazioni necessarie per espandere il proprio business sui marketplace europei supportati da Amazon.
8. Gestire Finanze, Tasse e Aspetti Fiscali:** Comprendere i principi fondamentali della gestione finanziaria e degli adempimenti fiscali per i venditori su Amazon.
9. Implementare Strategie Avanzate per il Successo:Esplorare strategie avanzate di pricing, promozione e sourcing per massimizzare il successo del proprio negozio su Amazon.
10. Conclusione e Certificazione:** Al termine del corso, gli studenti avranno la conoscenza e le competenze necessarie per avviare e gestire con successo un negozio su Amazon, ricevendo un certificato di completamento.

Argomenti trattati:

1. Fondamenti di Vendita su Amazon (3 ore)

- Introduzione a Amazon Seller University e obiettivi del corso
- Panoramica del panorama del commercio elettronico e del ruolo di Amazon
- Vantaggi e opportunità per i venditori su Amazon
- Processo di registrazione e creazione di un account venditore
- Guida dettagliata alla configurazione iniziale del negozio su Amazon Seller Central
- Studi di Caso: Analisi di casi di successo di venditori su Amazon e discussioni su come hanno raggiunto il successo.

2. Creazione e Ottimizzazione delle Liste Prodotti (6 ore)

- Procedure e linee guida per caricare i prodotti su Amazon Seller Central
- Migliori pratiche per la creazione di titoli, descrizioni, e attributi dei prodotti
- Ottimizzazione delle immagini del prodotto e dell'elenco per aumentare la visibilità e le conversioni
- Attività Pratiche: Esercitazioni pratiche sulla creazione e l'ottimizzazione delle pagine prodotto, utilizzando casi di studio e situazioni reali.

3. Gestione degli Ordini e del Servizio Clienti (3 ore)

- Processo di gestione degli ordini e delle spedizioni su Amazon Seller Central
- Utilizzo efficace delle funzionalità di gestione degli ordini per mantenere elevati standard di servizio clienti
- Strategie per affrontare reclami e richieste di assistenza dei clienti in modo tempestivo ed efficiente
- Studi di Caso: Analisi di situazioni reali di gestione degli ordini e risoluzione di problemi di servizio clienti.

4. Strategie di Marketing e Pubblicità (3 ore)

- Introduzione alle campagne pubblicitarie su Amazon: Sponsored Products, Sponsored Brands, Sponsored Display
- Sviluppo e ottimizzazione delle strategie di marketing per aumentare la visibilità e le vendite
- Analisi delle metriche di performance delle campagne pubblicitarie e ottimizzazione delle strategie in base ai risultati

5. Analisi dei Dati e Ottimizzazione delle Vendite (3 ore)

- Interpretazione delle metriche di vendita e dei rapporti disponibili su Amazon Seller Central
- Utilizzo di strumenti analitici per identificare opportunità di crescita e migliorare le prestazioni del negozio
- Sviluppo di strategie di pricing, promozione e inventario basate sui dati

6. Logistica e Gestione delle Spedizioni (3 ore)

- Introduzione al programma Fulfillment by Amazon (FBA) e ai suoi vantaggi
- Registrazione e configurazione di un account FBA
- Best practice per la gestione delle scorte, il monitoraggio delle spedizioni e la risoluzione dei problemi logistici
- Attività Pratiche: Simulazioni di gestione delle scorte e dell'approvvigionamento utilizzando strumenti FBA.

7. Conformità Normativa e Sicurezza dei Prodotti (3 ore)

- Regole e linee guida per vendere su Amazon in conformità con le normative locali e globali
- Normative sulla sicurezza dei prodotti e procedure per garantire la conformità
- Approfondimento delle politiche di Amazon e delle azioni correttive per evitare violazioni
- Studi di Caso: Analisi di situazioni di non conformità e discussioni su come evitarle.

Destinatari:

Manager, responsabili e operatori dei processi commerciali e di vendita, professionisti del marketing, della comunicazione aziendale.