



Diventa artefice del tuo successo

Avvia la tua impresa con il programma Delivery Service Partner
di Amazon e consegna sorrisi ai tuoi clienti in tutta Italia.

Invia la tua candidatura su logistics.amazon.it

amazon



Cogli l'opportunità di diventare imprenditore

Amazon è alla ricerca di imprenditori che vogliano avviare una propria azienda di consegne di ultimo miglio su tutto il territorio nazionale. Grazie al nuovo programma Delivery Service Partner, a tutti coloro che abbiano forti doti di leadership e volontà di lanciare un proprio business offriamo l'opportunità di creare e gestire la propria impresa di consegne in uno dei settori in più rapida crescita al mondo.

Se hai sempre desiderato creare la tua impresa, ami lavorare in contesti dinamici e metti al primo posto la soddisfazione dei clienti, diventare un fornitore di servizi di consegna Amazon è l'opportunità giusta per te.

Potrai avviare la tua attività direttamente dal deposito di smistamento Amazon della tua città, decidendo di avvalerti del nostro pacchetto di agevolazioni concordate con fornitori di terze parti; inoltre selezionerai e gestirai un team di successo composto dai 15 ai 60 autisti, che opereranno con una flotta dai 15 ai 40 furgoni. Amazon si occuperà di darti tutta l'assistenza necessaria, dalla formazione professionale al supporto tecnico, per svolgere la tua attività di consegne in modo efficace e continuativo.

I numeri del programma

25.000 €

Liquidità minima richiesta

15.000 €

Costi di startup stimati

**1.400.000 € –
2.700.000 €**

Potenziale di fatturato annuo*

**60.000 € –
140.000 €**

Potenziale di profitto annuo*

*Proiezioni con 15-40 furgoni

Invia la tua candidatura su logistics.amazon.it



Come funziona il programma

COSA FARAI TU

○ **Avvia la tua impresa di consegne**

Accedi alla nostra suite di servizi dedicati alle aziende per dotarti delle risorse necessarie per avviare la tua attività.

○ **Crea il tuo team**

Sei tu il leader. Uno dei momenti più importanti durante la creazione della tua impresa sarà la selezione dei corrieri e dei collaboratori che ti aiuteranno a raggiungere i tuoi obiettivi aziendali.

○ **Consegna gli ordini**

Il tuo team effettuerà le consegne utilizzando dai 15 ai 40 furgoni al giorno. Consegnare gli ordini ai clienti è impegnativo, ma i sorrisi che riceverai in cambio saranno incredibilmente gratificanti.

○ **Crea la cultura aziendale del tuo team**

Il tuo atteggiamento positivo assicurerà che l'azienda rifletta gli elevati standard e l'attenzione per i clienti che caratterizzano Amazon. Motiva costantemente il tuo team attraverso attività di formazione e opportunità di crescita.

○ **Fai crescere la tua attività**

Offri ai clienti un'esperienza eccellente per ottenere più opportunità, coinvolgere più autisti, consegnare più pacchi e far crescere l'attività.

COSA FAREMO NOI

○ **Supporto per l'avvio**

Potrai usufruire di condizioni agevolate per utilizzare i furgoni e le uniformi brandizzati Amazon, la copertura assicurativa, i dispositivi palmari di ultima generazione e altri servizi che contribuiranno a rendere efficiente la tua attività di consegna.

○ **Formazione**

Per consentirti di avviare la tua attività al meglio, ti forniremo un corso di formazione che comprende una settimana introduttiva al mondo Amazon e un periodo di apprendimento sul campo a fianco di fornitori e autisti esperti della nostra rete logistica.

○ **Un set di strumenti completo**

Ti offriamo tutti gli strumenti e la tecnologia necessaria per aiutarti a gestire le consegne in modo efficiente, inclusi i processi quotidiani per organizzare la tua attività in modo efficace.

○ **Assistenza**

Da parte di Amazon riceverai supporto costante, avrai a disposizione un manuale operativo, assistenza agli autisti durante la consegna, il supporto di un nostro account manager e del personale Amazon presente nel magazzino.

○ **L'esperienza di Amazon a disposizione per te**

Amazon metterà a tua disposizione la sua ultraventennale esperienza tecnologica e logistica per guidarti in uno dei settori in più rapida crescita a livello mondiale.



La giornata tipo di un Delivery Service Partner

Essere un imprenditore significa guidare un team di conducenti in un ambiente in rapida e costante evoluzione.

Ecco come sarà strutturata la tua giornata da DSP:



Arriverai per primo nel magazzino di smistamento Amazon a te assegnato e organizzerai le rotte dei tuoi conducenti.



Verificherai che tutto sia pronto per iniziare la giornata: ti assicurerai che la squadra sia arrivata, ricontrollerai le rotte, consegnerai i dispositivi mobili ai conducenti, controllerai i veicoli, l'equipaggiamento e il carico dei furgoni.



Prima dell'uscita dei conducenti, terrai una riunione con tutto il team per allinearli sugli obiettivi, motivarli e far sì che tutti siano pronti ad iniziare la giornata nel modo giusto.



Terrai traccia dello status delle consegne e gestirai eventuali imprevisti, come dubbi da parte del team o assistenza per gomme forate.



Potrai chiedere aiuto ogni qualvolta ne avrai bisogno. Oltre a far leva sugli strumenti messi a tua disposizione, potrai consultare il tuo Account Manager Amazon di riferimento, il team di supporto su strada e il personale del magazzino per domande o problemi con gli ordini o le rotte.



Controllerai ed ottimizzerai le performance della tua impresa consultando le metriche di business e motivando i conducenti a mantenere un approccio orientato al cliente e al raggiungimento dei risultati.



Accoglierai i conducenti in magazzino a fine giornata e condurrà una riunione per valutare le performance delle varie rotte e risolvere eventuali problemi legati ad ordini non consegnati.



Ti assicurerai che tutti i furgoni abbiano sufficiente rifornimento di carburante e siano stati parcheggiati correttamente. Infine fornirai un resoconto della tua attività al team del magazzino.





Il programma di formazione per i Delivery Service Partner

Ecco come è strutturato il programma di formazione a cui parteciperai se sarai selezionato per entrare a far parte del programma Delivery Service Partner di Amazon

PARTE 1

Uffici Corporate di Milano

(temporaneamente questa parte viene svolta sulla piattaforma virtuale Chime)

- Focus sulla cultura di Amazon e sui suoi Leadership Principles, in particolar modo l'attenzione al cliente
- Approfondimento sui servizi disponibili nell'ambito del programma di supporto alla creazione e alla gestione dell'impresa
- Consigli e best practice su come selezionare, formare e motivare il personale

PARTE 2

Magazzino di riferimento

- Osservazione di tutti i processi che avvengono quotidianamente in un magazzino e delle operazioni di smistamento e carico dei pacchi
- Apprendimento dell'utilizzo degli strumenti impiegati dai conducenti nelle operazioni di consegna degli ordini
- Affiancamento dei conducenti nella consegna dei pacchi



Stima dei costi e ricavi che puoi aspettarti

Ti forniamo di seguito una stima dei costi di startup, delle spese legate alla gestione ordinaria e della struttura dei ricavi, così da darti un'idea di ciò che potrai aspettarti prima di lanciare il tuo business e per tutta la durata dell'attività. Tali voci variano a seconda delle dimensioni dell'azienda e della città in cui opererai.

COSTI DI STARTUP

I costi necessari per l'avvio della tua attività includono i beni e i servizi di cui avrai bisogno per creare la tua azienda, selezionare i conducenti ed essere in grado di consegnare gli ordini:

- Creazione dell'entità giuridica ed ottenimento delle licenze
- Servizi professionali, quali gestione dei costi amministrativi e giuridici
- Beni a supporto della gestione del business, come computer e software
- Selezione dei conducenti
- Training

COSTI DI GESTIONE ORDINARIA DELL'IMPRESA

Questi sono alcuni dei costi ricorrenti che dovrai sostenere durante la gestione del tuo business:

- Costi legati ai conducenti: tasse, assicurazioni, formazione continua
- Costi legati ai furgoni: noleggio dei van, manutenzione ordinaria, danni, assicurazioni
- Altri costi relativi ai beni dell'azienda: dispositivi e relativi accessori, divise



RICAVI

Ecco la struttura dei pagamenti da cui determinare i ricavi della tua azienda:

- Una tariffa mensile fissa in base al numero di furgoni noleggiati
- Una tariffa base oraria che varia a seconda del numero di ore di lavoro programmate per gli autisti
- Un pagamento per ogni ordine consegnato con successo





Accesso ai nostri Servizi a Valore Aggiunto (VAS)

Amazon mette a disposizione dei Delivery Service Partner, tramite fornitori terzi specializzati, un pacchetto di servizi a condizioni agevolate per l'avvio dell'attività e per la sua gestione. Il valore complessivo di questi servizi è di 15.000 euro. I servizi disponibili comprendono:



**Creazione dell'entità
giuridica**



**Ottenimento delle
licenze di trasporto**



**Servizi legali e
contratti di lavoro**



**Elaborazione buste
paga, monitoraggio
orari e presenze**



**Noleggio e
assicurazione di un set
di veicoli brandizzati**



Divise brandizzate



**Servizi di ricerca del
personale**



**Dispositivi mobili e
connessione internet**





Diventa Delivery Service Partner

Fai il primo passo verso la tua nuova azienda.

Invia la tua candidatura su logistics.amazon.it

Il processo per creare la propria impresa e diventare un fornitore di servizi di consegna di Amazon, dall'avvio della candidatura alla realizzazione della tua prima consegna, può richiedere da tre a sei mesi e dipende dalla disponibilità nell'area da te selezionata.

Se sei interessato ad entrare a far parte del programma, ecco i successivi passi da compiere:

- Comunicaci il tuo interesse attraverso il sito logistics.amazon.it
- Inviaci la tua domanda di candidatura
- Valuta insieme a noi se è l'opportunità giusta per te
- Completa il processo di formazione
- Crea la tua impresa e seleziona il team di autisti
- Inizia a consegnare

DOMANDE?

Per domande e per avere ulteriori informazioni sul programma, invia un'email all'indirizzo dsp@amazon.it, oppure visita il sito logistics.amazon.it

