

Preparati a vendere a livello internazionale con Amazon.

Vendere a livello internazionale su Amazon è un ottimo modo per far crescere la tua attività.

Ma stabilire se si è pronti per iniziare a vendere a livello internazionale può essere difficile. Questa lista di controllo è pensata per darti le giuste indicazioni per la ricerca e prepararti al successo. Assicurati di prendere dimestichezza con tutti gli strumenti che Amazon fornisce, così da rendere molti dei requisiti elencati di seguito più semplici e facili da gestire.

amazon
global selling

Rete
difornitori
di soluzioni

La Rete di fornitori di soluzioni Amazon Global Selling ti mette in contatto con fornitori terzi che offrono assistenza internazionale in diverse categorie, dalla conformità fiscale e dei prodotti alle traduzioni e spedizioni:

amazon.it/spn

[Continua a pagina 2 >](#)

Dove e cosa vendere

- 1** **Comprendere le basi** della vendita internazionale su Amazon, incluse le tariffe e i requisiti linguistici.
- 2** **Ricerca i potenziali marketplace**, incluse le dimensioni delle opportunità e le preferenze dei clienti locali.
- 3** **Identificare i marketplace appropriati** per il tuo prodotto e le eventuali restrizioni.
- 4** **Comprendere i requisiti fiscali e normativi** nelle regioni di interesse.
- 5** **Comprendere i requisiti di logistica internazionali**, incluse le normative di importazione/esportazione.
- 6** **Comprendere le opzioni di gestione** e scegliere tra Logistica di Amazon attraverso la quale Amazon si occuperà di immagazzinare, ritirare, imballare, spedire i prodotti e fornire assistenza ai clienti, o Gestione autonoma, attraverso la quale sei tu a gestire autonomamente la logistica.
- 7** **Determinare se la tua azienda è pronta a vendere a livello internazionale**, nonché disporre di risorse sufficienti, quali l'inventario, il personale e il capitale disponibile.
- 8** **Decidere in quali marketplace vuoi iniziare a vendere** e creare una strategia di ingresso al marketplace, incluse le offerte iniziali di prodotti, prezzi, promozione e posizionamento.

Iscriviti e pubblica le tue offerte

- 9** **Scoprire come funzionano gli account di vendita Amazon**, incluse le opzioni dell'account (Professionale vs. Individuale).
- 10** **Comprendere i requisiti di registrazione** per marketplace.
- 11** **Stabilire un metodo di pagamento preferito** e apprendere come funzionano i cicli di pagamento.
- 12** **Creare o connettere un account** per i marketplace in cui vuoi vendere.
- 13** **Scegliere uno strumento per le offerte ed elencare i prodotti**, inclusa la traduzione e la localizzazione delle offerte.

Gestisci la tua attività

con la Gestione autonoma

- 14** **Soddisfare gli ordini dei clienti internazionali**, nel rispetto delle normative e dei requisiti.
- 15** **Fornire assistenza tempestiva ai clienti nella lingua locale**.
- 16** **Gestire i resi internazionali**, in conformità con la politica dei resi di Amazon.

or

con Logistica di Amazon

- 17** **Inviare l'inventario a un centro logistico Amazon**, in conformità con i requisiti di imballaggio e dazi doganali.
- 18** **Abilitare il Programma di esportazione di Logistica di Amazon**, attraverso il quale Amazon rende disponibili i tuoi prodotti idonei all'esportazione per l'acquisto da parte dei clienti internazionali, e poi gestisce i tuoi ordini e gestisce il processo di esportazione.
- 19** **Gestire l'assistenza clienti** in caso di domande non legate alla logistica (Logistica di Amazon gestisce le domande relative a resi e logistica).