

# COME INIZIARE AVENDERE SU AMAZON IN AUSTRALIA

# Espanditi in Australia

Il tuo percorso per ottenere vendite di successo su Amazon in Australia

Stabilire se sei pronto per iniziare a vendere in Australia può essere difficile. Questa lista di controllo è pensata per aiutarti a comprendere il funzionamento dei negozi australiani di Amazon e a prepararti per il successo. Assicurati di familiarizzare con tutti gli strumenti forniti da Amazon, che renderanno molti dei requisiti elencati di seguito più semplici e facili da gestire.



## Preparati a vendere



1

[Scopri le opportunità di crescita in Australia](#) e come i clienti acquistano su Amazon.com.au



2

[Scopri i diversi prodotti](#) che puoi vendere su Amazon in Europa e conosci le categorie che sono soggette a restrizioni o richiedono un'approvazione

## Iscriviti e pubblica le tue offerte

NUOVO DA VENDERE SU AMAZON?



3

[Scopri come funziona l'account di vendita di Amazon Australiano](#) e scopri quali informazioni devi fornire durante la registrazione.

OR



3

HAI GIÀ UN ACCOUNT SU AMAZON?

[Scopri come utilizzare il tuo account Amazon esistente](#) e gestisci la tua gamma di prodotti su diversi siti Marketplace con un unico conto venditore.



4

[Completa la verifica dell'account](#) e conosci i documenti necessari perché sia approvato



5

[Scopri gli strumenti per le offerte disponibili in Australia](#) e leggi maggiori informazioni su come Crea offerte a livello internazionale (BIL) ti aiuta a gestire le tue offerte

## Spedisci e gestisci

CON GESTIONE AUTONOMA



6

[Scopri le opzioni di gestione in Australia](#) e scegli tra Logistica di Amazon o Gestione autonoma per i tuoi prodotti.



7

[Comprendi i requisiti di gestione internazionali](#), incluse le normative in materia di importazione ed esportazione

CON LA REALIZZAZIONE ATTRAVERSO AMAZON



8

[Invia l'inventario a un centro logistico di Amazon Australiano](#), rispettando i pacchi e requisiti doganali.

CON GESTIONE AUTONOMA



8

[Soddisfa gli ordini dei clienti internazionali](#) e offri un'ottima esperienza ai clienti con una consegna rapida

## Gestisci la tua attività



9

[Gestisci l'assistenza clienti](#) e fornisci un indirizzo locale per i resi o offri un rimborso per la spedizione internazionale. (LOGISTICA DI AMAZON gestisce le domande di evasione e resi.)



10

[Promuovi i tuoi prodotti per far crescere le vendite in Australia](#)



11

[Comprendi i requisiti fiscali \(GST\) e normativi](#) quando inizi a vendere

# Preparati a vendere

## 1. Scopri le opportunità di crescita in Australia e come i clienti acquistano su Amazon.com.au

Quando vendi su Amazon in Australia, puoi raggiungere milioni di clienti e rendere i tuoi prodotti più semplici da trovare e facili da acquistare per i clienti giapponesi. Inizia a vendere e a far crescere la tua base di clienti a livello globale. Nel 2019, [Amazon.com.au](#) ha registrato un aumento del 52% annuo dei visitatori unici mensili<sup>1</sup> e le vendite di e-commerce in Australia sono cresciute del 3,8% nel 2019<sup>2</sup>. Anche tu puoi beneficiare di questa crescita vendendo in Australia. Amazon ti offre una logistica all'avanguardia e potenti strumenti per aiutarti a rispettare le normative fiscali e relative ai prodotti e creare offerte efficaci in più di 30 categorie di prodotti.



Scopri come le aziende come la tua stanno rendendo Amazon parte della loro storia di successo a livello globale.

**Cose da sapere prima di iniziare:** proprio come negli Stati Uniti, puoi scegliere tra due piani di vendita che ti permettono di vendere in Australia. [Utilizza il calcolatore delle tariffe Amazon in Australia](#) per stimare le tariffe medie e i ricavi potenziali.

- Il piano Base è per coloro che vendono meno di 35 articoli al mese. Paghi una commissione ad Amazon solo quando vendi qualcosa.
- Il piano Professional è per coloro che vendono più di 35 articoli al mese. Paghi un canone mensile fisso.

## 2. Scopri i diversi prodotti che puoi vendere in Australia e quali categorie sono soggette a restrizioni o richiedono l'approvazione.



Assicurati di avere il permesso di vendere il prodotto. Comprendi i tuoi diritti di distribuzione. Inoltre, tieni presente che le normative australiane in materia di sicurezza e conformità australiane differiscono da quelle in altre aree geografiche.

[Scopri quali categorie di prodotti possono iniziare a essere vendute nel negozio australiano di Amazon.](#)

### Categorie di prodotti idonei e restrizioni:

I clienti sanno che possono sempre acquistare in sicurezza su Amazon. È tua responsabilità assicurarti che tu e i tuoi prodotti rispetti tutte le leggi applicabili e le politiche di Amazon relative alle [restrizioni per categorie, prodotti e contenuti](#). Esamina i requisiti per categoria [qui](#). In caso di domande sulla conformità dei tuoi prodotti o sui tuoi obblighi legali in Australia, ti consigliamo di consultare uno dei nostri [fornitori di soluzioni esterni](#).

[Cerca i prodotti più venduti attuali su amazon.com.au.](#)

<sup>1</sup>Valore stimato sulla base di SimilarWeb 2019, <sup>2</sup>eMarketer2019

# Iscriviti e pubblica le tue offerte

## 3. Scopri come funziona l'Account venditore Amazon australiano e quali informazioni devi fornire durante la registrazione.

### È la prima esperienza di vendita su Amazon?

La vendita su Amazon è un modo efficiente ed efficace per raggiungere milioni di potenziali nuovi clienti. Una semplice procedura in cinque passaggi rende l'inizio davvero semplice:

1. Registra il tuo account venditore
2. Carica le tue offerte
3. I clienti vedono e acquistano i tuoi prodotti
4. Spedisci i prodotti ai clienti
5. Ricevi i pagamenti



### Non hai ancora un account venditore Amazon?

Il primo passo per vendere in un'altra regione consiste nel creare un Account venditore all'interno di tale regione. Se disponi di un Account venditore Professionale in un'area geografica, puoi facilmente espanderti in Australia tramite **Account collegati nella tua pagina Vendi a livello globale su Seller Central** e gestire la tua attività da un'unica pagina. Dopo aver completato la registrazione, il tuo Account venditore esistente verrà collegato al tuo nuovo Account venditore nella nuova area geografica.

**Scopri gli strumenti e i servizi Amazon che possono aiutarti a gestire, vendere e gestire i tuoi prodotti a livello globale.**

### Cosa ti serve per la registrazione

- Registrati utilizzando un nome utente univoco per il negozio (ad esempio mystoreAU) e un account e-mail univoco (non utilizzato per un altro account Amazon).
- Registrazione dell'azienda e dati di contatto (e-mail aziendale, numero di telefono, licenza commerciale, informazioni sulla persona di riferimento principale) insieme alla prova di residenza
- Informazioni sul titolare effettivo, incluso un documento di identità emesso dal governo
- Informazioni sulla carta di credito e sul conto bancario in AU per ricevere i proventi delle vendite. **Hyperwallet** è un fornitore di servizi di pagamento di terze parti che lavora con Amazon per fornire servizi di pagamento ai venditori nel marketplace australiano.
- Numero GST, se applicabile

**Registra subito il tuo account.**

<sup>1</sup>Valore stimato sulla base di SimilarWeb 2019, <sup>2</sup>eMarketer2019

## Impostazioni account

Puoi gestire le informazioni del tuo account in Seller Central nelle impostazioni dell'account. Per accedere alle impostazioni del tuo account, fai clic su Impostazioni nell'angolo in alto a destra di Seller Central. Fai clic su Informazioni sull'account per visualizzare i dettagli sul venditore e sulle informazioni aziendali, aggiungere lo stato delle offerte, modificare i piani di vendita, modificare lo stato delle offerte, aggiungere metodi di addebito e deposito e altro ancora. Dopo [la registrazione visita rapidamente Seller Central](#), il portale che ti permette di gestire il tuo account venditore Amazon.

# 4. Completa la verifica dell'account e scopri quali documenti sono necessari per superarla

## Verifica identità del venditore

Dopo la registrazione, prima di iniziare a vendere, Amazon verificherà la tua identità con il processo di verifica identità del venditore (SIV). I venditori devono completare il SIV al momento della registrazione e fornire i documenti per verificare la persona di riferimento principale. Si tratta della persona che ha accesso al Conto di pagamento per il servizio Vendita su Amazon, che fornisce le informazioni di registrazione per conto del titolare dell'account (il venditore registrato) e avvia transazioni come pagamenti e rimborsi. Le azioni intraprese dalla persona di riferimento principale sono considerate come prese dal titolare del conto. La documentazione richiesta include:

**Un documento attestante l'identità nazionale** (in genere un passaporto o patente di guida e certificato di nascita per i cittadini statunitensi)

### Il documento deve soddisfare i seguenti requisiti:

- Invia una copia a colori scansionata di entrambi i lati del documento di identità nazionale emesso dal governo.
- Le copie devono essere leggibili.
- Se invii un documento diverso dal passaporto, deve essere in una delle seguenti lingue: Cinese, inglese, francese, tedesco, italiano, giapponese, portoghese o spagnolo. Se non è in una di queste lingue, ti invitiamo a fornire una traduzione autenticata del documento in una di queste lingue.
- Il nome riportato sul documento d'identità nazionale deve corrispondere al nome sul tuo account Amazon registrato.
- Il documento d'identità nazionale non deve essere scaduto.



## Conto bancario o estratto conto della carta di credito

### Il documento deve soddisfare i seguenti requisiti:

- Invia una copia a colori scansionata di entrambi i lati del documento di identità nazionale emesso dal governo.
- Scansiona o scatta una foto del documento originale a colori utilizzando il dispositivo mobile. Se stai scaricando una dichiarazione da Internet, deve essere in formato PDF. Non inviare un file Excel o uno screenshot.
- Il documento deve essere in una delle seguenti lingue: Cinese, inglese, francese, tedesco, italiano, giapponese, portoghese o spagnolo. Se non è in una di queste lingue, fornisci una traduzione autenticata del documento in una di queste lingue.
- Il nome del punto di contatto o della società indicato nell'estratto conto deve corrispondere al nome del punto di contatto o al nome aziendale fornito durante la registrazione.

L'indirizzo riportato sull'estratto conto bancario deve corrispondere all'indirizzo del tuo account Amazon registrato. Se hai bisogno di modificare l'indirizzo del tuo

account Amazon, segui le istruzioni [qui](#) prima di inviare questa richiesta.

- Il documento deve essere leggibile e deve essere stato rilasciato negli ultimi 180 giorni. I documenti non devono essere protetti da password. Non fornire la foto della carta di credito o di debito.

## Verifica in due passaggi

Svolgi [la verifica in due passaggi per la sicurezza dell'account](#) (2SV). Questa è la migliore protezione contro l'accesso non autorizzato al tuo Account venditore, anche se la password viene rubata e soprattutto se utilizzi la stessa password su più siti. Una volta abilitata la Verifica in due passaggi, quando accedi al tuo account, inserisci innanzitutto il nome utente e la password di Seller Central. Quindi, ti verrà richiesto di inserire un codice di sicurezza. Questo codice viene inviato tramite SMS al tuo telefono cellulare, viene comunicato tramite una chiamata vocale oppure ottenuto tramite un'app di autenticazione, che non richiede il servizio di rete cellulare. È obbligatoria per tutti i venditori in tutto il mondo dal 1° novembre 2017.

[Ricevi ulteriori indicazioni](#) su come fornire i documenti richiesti dopo la registrazione dell'account.

# 5. Scopri gli strumenti per le offerte disponibili in Australia e maggiori informazioni su come lo strumento Crea offerte a livello internazionale (BIL) ti aiuta a gestire le tue offerte

## Crea offerte a livello internazionale

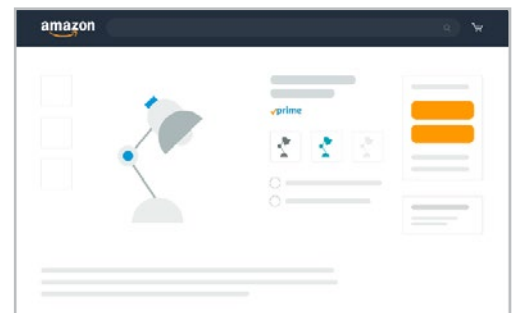
Lo strumento [Crea offerte a livello internazionale \(BIL\)](#) ti permette di creare e aggiornare offerte da un unico marketplace di origine a uno o più marketplace di destinazione. Gestire le offerte in un unico marketplace è la soluzione perfetta per risparmiare tempo e fatica. Da quel marketplace di origine, lo strumento aggiornerà le offerte e i prezzi idonei nei marketplace di destinazione in base alle impostazioni specificate e ai tassi di cambio valuta.

Lo strumento Crea offerte a livello internazionale funziona in diverse aree geografiche quando le colleghi [tramite account collegati](#) ed esegue le seguenti attività automatiche:

- Crea offerte dal marketplace di origine in un marketplace di destinazione laddove gli stessi ASIN esistano in entrambi i marketplace.
- Sincronizza i prezzi dell'offerta nei marketplace di destinazione in base al prezzo da lei impostato nel marketplace di origine e alle sue regole sui prezzi.
- Modifica periodicamente i prezzi in modo da riflettere le variazioni di conversione di valuta dei marketplace. La frequenza di questi aggiornamenti potrebbe variare da giornaliera a settimanale. Questi aggiornamenti non mostreranno modifiche inferiori all'1%.
- Aggiunge o elimina offerte nei marketplace di destinazione quando apporti modifiche agli ASIN idonei nel marketplace di origine.

## Creare offerte in piccoli lotti o in blocco

Puoi pubblicare un numero limitato di prodotti utilizzando lo strumento [Add-a-Product \(Aggiungi un prodotto\)](#), oppure utilizzare i modelli di caricamento dati per [pubblicare i tuoi prodotti in blocco](#). I modelli di caricamento dati consentono di aggiungere o modificare le offerte di prodotti in blocco. Puoi creare un modello in base alle tue esigenze specifiche ed elencare diversi tipi di prodotti in più categorie utilizzando un unico modello.



## Pagina prodotto e immagini di alta qualità

Le offerte di alta qualità semplificano la ricerca, la valutazione e l'acquisto dei tuoi prodotti per i clienti. Le offerte di alta qualità iniziano con informazioni di base: immagini, marchi e descrizioni. Informazioni dettagliate, come le dimensioni, il numero parte del produttore e il tipo di materiale, possono anche aiutare i clienti a trovare le tue offerte. Per istruzioni dettagliate su come migliorare la qualità della tua offerta, consulta l'articolo [Migliorare le tue offerte](#).

### Ottenere la Buy Box

La Buy Box si trova sulla pagina prodotto in cui i clienti iniziano il processo di acquisto aggiungendo articoli ai propri carrelli. Una caratteristica fondamentale del sito web di Amazon è che lo stesso prodotto può essere venduto da diversi venditori. Per offrire ai clienti la migliore esperienza di acquisto possibile, i venditori devono soddisfare requisiti basati sulle prestazioni per essere idonei a competere per il posizionamento della Buy Box. Poiché i requisiti di performance del venditore possono variare in base alla categoria e sono soggetti a modifiche, non divulghiamo obiettivi specifici necessari per diventare un venditore idoneo. Scopri [come funziona la Buy Box di Amazon](#), come può aumentare le tue vendite e come puoi diventare idoneo a ottenerla.

# Spedisci e gestisci

## 6. Scopri le opzioni di gestione in Australia e scegli tra Logistica di Amazon o Gestione autonoma per i tuoi prodotti.

### Spedisci i prodotti ai clienti

Puoi spedire e gestire i prodotti che vendi su Amazon dal tuo inventario locale oppure puoi scegliere Logistica di Amazon. Tieni presente che se scegli di gestire tu la spedizione, sei responsabile dell'esperienza del cliente, dalla spedizione ai resi. Il servizio deve includere la consegna rapida e l'assistenza clienti nella lingua di ogni negozio in cui sei attivo.

Con Logistica di Amazon, devi semplicemente inviare il tuo inventario a uno dei nostri centri logistici australiani e noi raccoglieremo, imballeremo e spediremo i tuoi prodotti. Ci occuperemo anche dell'assistenza clienti nella lingua del negozio ed elaboreremo eventuali richieste di rimborso e restituzione. Molti venditori Amazon utilizzano Logistica di Amazon perché consente loro di concentrarsi sulla crescita della propria attività piuttosto che sulla gestione.



## Logistica di Amazon

**Logistica di Amazon** ti aiuta ad aumentare le vendite online nazionali e globali e a migliorare la soddisfazione dei clienti, dandoti l'accesso alle migliori risorse logistiche di Amazon. Quando ti iscrivi per vendere su Amazon, vieni automaticamente registrato a Logistica di Amazon:

- Quando pubblichi i prodotti, seleziona l'opzione Logistica di Amazon
- Invia i tuoi prodotti a un centro logistico Amazon
- I tuoi prodotti includono già le opzioni di spedizione Prime
- Preleviamo, confezioniamo e speditiamo i tuoi prodotti direttamente ai clienti in tutta l'Australia

### I vantaggi dell'utilizzo di Logistica di Amazon in Australia includono:

- Incremento delle vendite: quando ti iscrivi a Logistica di Amazon, le tue offerte diventano più visibili e più competitive. I tuoi prodotti idonei possono essere selezionati per **Amazon Prime** e **Spedizione GRATUITA ai clienti in Australia**.
- Approfitta dell'assistenza clienti Amazon 24 ore su 24, 7 giorni su 7: I clienti ricevono l'affidabile servizio clienti e i resi di Amazon. Con Logistica di Amazon, l'acclamata assistenza clienti 24 ore su 24, 7 giorni su 7 di Amazon è disponibile nella lingua dell'area geografica in cui vendi
- I nostri servizi permettono alla tua azienda di crescere rapidamente in Australia. I nostri centri logistici sono costruiti pensando al tuo inventario e non c'è un numero minimo per i prodotti che invii. Gestiamo i dettagli per farti risparmiare tempo, consentendoti di concentrarti sulla tua attività. Puoi anche gestire gli ordini da altri canali con la **gestione multicanale**: gestisci il tuo inventario tramite una semplice interfaccia utente online e puoi chiederci di restituire l'inventario in qualsiasi momento
- Continua a vendere anche quando ti prendi una pausa: Grazie alle impostazioni per le vacanze di Logistica di Amazon, puoi continuare a vendere anche quando sei in vacanza

### Tariffe Logistica di Amazon in Australia

Con Logistica di Amazon in Australia non ci sono requisiti minimi o costi di configurazione, né costi di abbonamento. Paghi solo le tariffe di gestione e stoccaggio per i servizi che utilizzi.

- Vedi una panoramica delle **tariffe di Logistica di Amazon** per la gestione degli ordini e i servizi correlati in Australia.
- Utilizza il **calcolatore dei costi Logistica di Amazon** per stimare le commissioni per articoli specifici utilizzando le offerte attive su Amazon.

Scopri come iniziare a utilizzare Logistica di Amazon in Australia.



## 7. Comprendi i requisiti di gestione internazionali, incluse le normative in materia di importazione ed esportazione.

### Far arrivare i tuoi prodotti in Australia

Utilizzare Logistica di Amazon in Australia è un processo simile quando i tuoi articoli si trovano nei magazzini di Amazon, ma portare gli articoli in quei magazzini in Australia presenta alcune differenze uniche rispetto al processo negli Stati Uniti. La Rete dei fornitori di [Soluzioni di Amazon](#) ha un elenco di fornitori terzi utilizzati da altri venditori Amazon per spedire il loro inventario in Australia.

Indipendentemente dal metodo di gestione scelto, la spedizione in Australia prevede determinati requisiti. Tra i più importanti ne figurano due: la fornitura di un importatore registrato e l'utilizzo di DDP (reso sdoganato). Questi requisiti riguardano in gran parte chi è responsabile del pagamento delle tariffe, ad esempio i dazi all'importazione e le tasse.

**Importatore registrato:** un IOR è obbligato a vendere in Australia. L'IOR è l'entità responsabile del pagamento dei dazi all'importazione e delle tasse che garantisce che le importazioni siano conformi alle leggi e alle normative locali. Tieni presente che né Amazon né i suoi centri logistici possono fungere da IOR per le spedizioni di Logistica di Amazon. Maggiori informazioni sui requisiti importanti per l'Australia sono disponibili qui. [In alternativa rivolgiti a un fornitore terzo.](#)

**Disclaimer:** le informazioni contenute in questa slide non costituiscono consulenza di natura fiscale, legale o professionale e, pertanto, non devono essere utilizzate come tali. In caso di domande, rivolgiti al tuo consulente legale.

## 8. Invia l'inventario a un centro logistico di Amazon australiano, rispettando i requisiti relativi ai dazi doganali e ai pacchi. (Con Logistica di Amazon)

Gestire gli ordini dei clienti internazionali e fornire un'ottima esperienza cliente con consegna rapida (con Gestione autonoma)

### Preparare i prodotti per Logistica di Amazon

Per garantire un ambiente di vendita sicuro ed efficiente ed esperienze cliente soddisfacenti, i venditori di Logistica di Amazon sono tenuti a rispettare linee guida chiare per la selezione, la preparazione e la spedizione dei prodotti ad Amazon. Informazioni su:

- [Requisiti dell'inventario](#) per pubblicare offerte, preparare e inviare il tuo inventario di Logistica di Amazon ai centri logistici Amazon.
- [Preparazione dei prodotti](#) per la spedizione ai centri logistici Amazon
- [Restrizioni sui prodotti di Logistica](#) di Amazon per sapere cosa è accettabile per il processo di gestione di Amazon
- [Requisiti di spedizione e instradamento](#) per l'invio dell'inventario a Logistica di Amazon

## Garanzia dalla A alla Z

Il programma Garanzia dalla A alla Z è pensato per gestire i casi in cui un cliente non ha ricevuto un prodotto o ha ricevuto un prodotto sostanzialmente diverso da quello che aveva ordinato o si aspettava di ricevere.

### Per evitare reclami e chargeback, segui queste best practice:

- Rispondi tempestivamente alle e-mail dei clienti
- Effettua i rimborsi in modo proattivo
- Descrivi i prodotti in modo accurato e fornisci immagini chiare
- Spedisci con cura
- Conferma le spedizioni e fornisci le informazioni di tracciabilità
- Annulla tempestivamente eventuali ordini esauriti
- Conferma appuntamenti
- Completa tutte le attività come indicato nella pagina prodotto di un servizio elencato
- Risolvi i problemi relativi alla qualità del servizio dell'acquirente: Offri di porre rimedio a una situazione risolvendo gratuitamente un problema di qualità dell'acquirente

[Scopri di più su come gestire gli ordini in Australia.](#)

# Gestisci la tua attività

**9.** Gestisci l'assistenza clienti nella lingua locale e fornisci un indirizzo locale per i resi oppure offri un rimborso per la spedizione internazionale. (Logistica di Amazon gestisce le domande sulla gestione e sui resi).

## Assistenza clienti

**Assistenza clienti nella lingua locale:** quando scegli di gestire autonomamente gli ordini, non devi gestire solo il ritiro, l'imballaggio e la spedizione: Amazon si aspetta che tu gestisca anche l'assistenza clienti.

**Risposte tempestive:** i clienti si aspettano un servizio tempestivo e utile quando hanno domande o dubbi sui tuoi prodotti. Per tutelare la tua reputazione di venditore, dovresti rivolgerti a esperti del servizio clienti che conoscano i tuoi prodotti, sappiano dire al cliente dove si trova il suo prodotto e quando verrà consegnato e siano in grado di rispondere prontamente (entro 24 ore) alle e-mail di contatto dei clienti nella lingua locale. Tutto questo può essere complicato quando vendi in negozi con altri fusi orari rispetto al luogo in cui svolgi la tua attività, poiché a causa della differenza di fuso orario ti resta meno tempo per rispondere ai clienti durante il normale orario di ufficio.

**Assistenza clienti per Logistica di Amazon:** quando utilizzi Logistica di Amazon, l'assistenza clienti 24 ore su 24 viene fornita da Amazon al posto tuo, nella lingua del negozio locale. Molti venditori trovano questa funzione di Logistica di Amazon fondamentale per avere successo nelle vendite nei negozi internazionali. Grazie al supporto in lingua locale incluso in Logistica di Amazon, potrai offrire ai tuoi clienti l'eccellente servizio di assistenza clienti di Amazon e dovrai solo preoccuparti di gestire ed espandere la tua attività commerciale.

## Resi dei clienti

Quando pubblichi delle offerte in un negozio internazionale e gestisci gli articoli da solo, sei tenuto a fornire ai clienti un indirizzo locale per i resi, nello stesso paese in cui è ospitato il sito web del negozio Amazon, o in alternativa devi offrire loro la spedizione gratuita per i resi. Si tratta di un requisito per poter vendere nei negozi Amazon.

**Quando pensi al modo in cui i clienti dovranno restituirti eventuali articoli acquistati da te, considera le seguenti opzioni:**

- **Utilizzo di Logistica di Amazon:** quando scegli Logistica di Amazon, gli eventuali resi locali per gli ordini di Logistica di Amazon in quel negozio saranno gestiti da Amazon per te, così tu non dovrai preoccuparti di fornire un indirizzo locale per i resi.
- **Implementazione di commissioni di ristoccaggio e offerta di rimborsi parziali:** in determinate situazioni, potrebbe essere opportuno addebitare al cliente una commissione di ristoccaggio o offrire un rimborso parziale per il prodotto restituito. Le commissioni di ristoccaggio o i rimborsi parziali devono essere conformi alle politiche di Amazon sui resi.
- **Incarico di resi internazionali a un fornitore terzo:** abbiamo creato un elenco di fornitori di resi che possono accettare i resi nei paesi dei tuoi clienti. A seconda del volume di vendita e del prezzo unitario, i fornitori di resi internazionali possono offrire soluzioni che riducano i costi da sostenere quando i clienti di altri paesi restituiscono i prodotti. Ad esempio, alcuni fornitori consolidano i resi e li spediscono a te o li inviano a un altro cliente.

## Monitora e migliora le prestazioni

Ti invitiamo a monitorare regolarmente la tua performance nella pagina Metriche cliente del tuo Account venditore. Questo strumento fornisce dati su tutte le tue metriche relative alla performance in modo da mostrarti facilmente se stai raggiungendo i nostri obiettivi di vendita.

[Consulta Seller University](#) per una vasta gamma di informazioni sulle vendite su Amazon, le nostre politiche per i venditori e gli strumenti, i prodotti e i servizi che possono aiutarti a far crescere rapidamente la tua attività.

# 10. Promuovi i tuoi prodotti per far crescere le vendite ai clienti in Australia

## Aumenta la tua visibilità con i Prodotti Sponsorizzati

La pubblicità su Amazon è un modo semplice per promuovere le tue offerte. Gli annunci vengono mostrati esattamente dove i clienti li vedranno, come ad esempio la prima pagina dei risultati di ricerca o le pagine prodotto. Fai offerte per parole chiave pertinenti e, se la tua offerta vince e il tuo annuncio corrisponde alla ricerca, il tuo annuncio viene visualizzato agli acquirenti. Questi annunci mirati possono aiutarti ad aumentare le vendite mostrando i tuoi prodotti a un pubblico più ampio.

**Abbiamo due soluzioni pubblicitarie efficaci:** Prodotti Sponsorizzati per la promozione di singole inserzioni e Headline Search Ads per aiutare i titolari di marchi registrati a promuovere il proprio marchio e il portafoglio di prodotti. Entrambe le soluzioni sono progettate per:

- Aiutarti ad aumentare le vendite
- Aiutare i clienti a trovare ciò che cercano
- Far scoprire i tuoi prodotti
- Controllare i costi. Paga solo per i clic che ricevono i tuoi annunci. I report delle campagne tengono traccia della performance dei tuoi annunci, permettendoti di misurare il ritorno sull'investimento e modificare le offerte e il budget per ottimizzare i risultati.



## Come iniziare

- Accedi a Seller Central e fai clic sulla scheda Pubblicità
- Scegli i prodotti che vuoi pubblicizzare
- Decidi che offerta farai per i clic e imposta un budget complessivo
- In pochi minuti, puoi lanciare la tua prima campagna

Guarda questo video dettagliato su come [creare la tua prima campagna Prodotti Sponsorizzati](#). Scopri come [monitorare e migliorare la performance delle tue campagne](#).

## Registra il tuo marchio

Puoi proteggere i tuoi marchi registrati su Amazon tramite il Registro marche Amazon per creare un'esperienza più accurata e affidabile per i clienti. Il Registro marche Amazon ti dà accesso a potenti strumenti di gestione del marchio, tra cui la ricerca proprietaria di testo e immagini, l'automazione predittiva basata sui report di sospette violazioni dei diritti di proprietà intellettuale e una maggiore autorità sulle offerte di prodotti con il nome del tuo marchio. [Scopri subito come iniziare](#).



## Offerte lampo per i proprietari di marchi

[Le offerte lampo sono vendite rapide](#) che prevedono la pubblicazione di alcuni prodotti per diverse ore nella nostra popolare pagina delle offerte di Amazon. Le offerte lampo sono un ottimo modo per ovviare all'eccesso di merce o di inventario di fine stagione e attirare nuovi clienti con prezzi promozionali.

## EBC per i titolari di marchi

La funzionalità Contenuti arricchiti per il marchio (EBC) consente ai proprietari di marchi di modificare le descrizioni dei prodotti degli ASIN con marchio. Usa questo strumento per descrivere le caratteristiche del tuo prodotto in modo unico, includendo una storia unica del marchio, immagini migliorate e posizionamenti di testo. L'aggiunta di EBC alle pagine prodotto può comportare un maggiore traffico, tassi di conversione più elevati e un aumento delle vendite. [Scopri come creare Contenuti arricchiti per il marchio](#)

# 11.

## Comprendi i requisiti fiscali (GST) e normativi quando inizi a vendere.



### Comprendere i requisiti fiscali e normativi

In Australia, esiste una **tassa sui beni e servizi (GST)** sulle merci importate con un valore in dogana pari o inferiore a 1.000 dollari (merci importate a basso valore o LVIG). Amazon è tenuta a calcolare, riscuotere e rimettere il 10% di GST sulle LVIG vendute su amazon.com.au da venditori terzi spediti dall'estero ai clienti australiani.

Tu (e non Amazon) sei responsabile dei tuoi obblighi GST quando vendi a clienti in Australia utilizzando il servizio Logistica di Amazon. Se il tuo fatturato è superiore a 75.000 dollari australiani all'anno, ti verrà richiesto di registrarti e contabilizzare la GST sulle vendite di prodotti soggetti a imposizione. Dai un'occhiata alla lista completa delle Domande frequenti [qui](#).

Fornitori di soluzioni fiscali: Come parte del nostro impegno per aiutare i venditori a espandere la loro attività in Australia, Amazon sta collaborando con consulenti fiscali internazionali per offrire tariffe scontate speciali per i venditori Amazon che vogliono espandere la loro attività nel marketplace australiano. Entra in contatto con un esperto fiscale nella [rete di fornitori di soluzioni](#).

**Importante: le informazioni contenute in questa pagina non costituiscono consulenza di natura fiscale, legale o professionale e, pertanto, non devono essere utilizzate come tali. In caso di domande, rivolgiti al tuo consulente legale.**