

# Ecco dieci suggerimenti che possono aiutarti ad avere successo nelle vendite su Amazon.co.uk

## 1. Fornisci dati accurati sui prodotti

Utilizza codici identificativi standard univoci (UPC/EAN/ISBN) quando crei o associ pagine prodotto. Assicurati che la descrizione del prodotto e le note sulle condizioni siano chiare e utili per gli acquirenti. È importante che gli acquirenti ricevano esattamente il prodotto descritto nella pagina prodotto in cui inserisci l'offerta.

## 2. Controlla gli ordini ogni giorno

Per spedire rapidamente è necessario conoscere tempestivamente gli ordini. Se ti sei registrato per ricevere le notifiche ordini, ti invieremo un'e-mail ogni volta che ricevi un ordine, ma le e-mail non sono affidabili e possono essere bloccate dai filtri antispam. Ecco perché ti consigliamo di controllare gli ordini ogni giorno su Seller Central. Seguendo il link Ordini è possibile visualizzare un elenco di ordini e impostare report automatici sugli ordini.

[Maggiori informazioni sul controllo degli ordini](#) →

## 3. Conferma le spedizioni

Amazon addebita l'importo dovuto sulla carta di credito dell'acquirente solo dopo la conferma della spedizione. Una volta effettuato un ordine, sei tenuto a confermare la spedizione entro l'arco di tempo che hai specificato nelle impostazioni di spedizione. (Il valore predefinito è due giorni lavorativi) Per farlo, nel link Ordini clicca sul pulsante Conferma spedizione.

[Maggiori informazioni sulla conferma della spedizione](#) →

#### **4. Controlla regolarmente l'inventario**

Tieni d'occhio la quantità di inventario che hai in magazzino, soprattutto se vendi su più canali. I clienti che inviano ordini per prodotti che risultano poi non disponibili in magazzino possono lasciare un feedback negativo. In casi come questo, la mossa migliore è quella di informare rapidamente gli acquirenti e, se opportuno, offrire loro un rimborso per l'inconveniente.

[Maggiori informazioni sulla gestione dell'inventario](#) →

#### **5. Fai in modo che i prezzi siano sempre accurati**

La pagina Altre opzioni di acquisto mostra prima gli articoli a prezzo inferiore. Gli acquirenti Amazon sono sempre alla ricerca delle migliori offerte e sono più inclini ad acquistare articoli che appaiono nella parte superiore della pagina Altre opzioni di acquisto.

#### **6. Assicurati di allineare le politiche di spedizione e di gestione**

Il modo migliore per evitare di deludere gli acquirenti è creare aspettative e poi soddisfarle. Quando stabilisci la tua politica di spedizione, fornisci informazioni chiare ai clienti sulla frequenza con cui vengono elaborati gli ordini, sulla frequenza di spedizione, sui corrieri che utilizzi e su come contattarti per domande relative alla spedizione. Gli acquirenti rimarranno delusi se il loro articolo arriva in ritardo o se l'articolo è danneggiato; ciò può comportare feedback negativi, rimborsi o reclami di Garanzia dalla A alla Z, che possono avere conseguenze negative per il tuo account.

#### **7. Fai in modo che i clienti possano raggiungerti facilmente**

Niente è più frustrante per un acquirente di non conoscere lo stato del proprio ordine. Rispondi rapidamente agli acquirenti che ti contattano e avvisali se la spedizione di un ordine è in ritardo. Fai in modo che per i clienti sia facile trovare il modo di contattarti, così sapranno di poter contare su un'esperienza di acquisto senza problemi.

## 8. Cerca di ottenere feedback positivi

I clienti prestano molta attenzione ai feedback e lo facciamo anche noi quando monitoriamo le tue performance. Abbiamo scoperto che per ottenere feedback positivi è essenziale scrivere una descrizione accurata degli articoli, inviare rapidamente i prodotti agli acquirenti e rispondere tempestivamente alle loro domande. È consigliabile anche richiedere feedback sulle distinte di imballaggio.

[Maggiori informazioni sui feedback](#) →

## 9. Gestisci in maniera elegante i resi e i rimborsi

Nessuno è ansioso di ricevere resi ed effettuare rimborsi, ma anche questo rientra nell'attività di un venditore ed è un requisito del processo di vendita su Amazon. La giusta attitudine nell'accettare i resi può portare a un feedback migliore sul tuo servizio clienti. Ti è richiesto di accettare resi per la maggior parte degli articoli fino a 30 giorni dopo la consegna e la tua politica deve essere almeno altrettanto favorevole rispetto alla politica attuale di Amazon (per maggiori informazioni consulta il tuo contratto di vendita).

## 10. Impara dove cercare le risposte alle tue domande

Prenditi il tempo di esaminare tutti gli strumenti di Seller Central, oltre al tuo accordo legale e alle altre politiche di Amazon. In caso di domande, puoi iniziare consultando il link di Supporto nell'angolo in alto a destra di qualsiasi pagina di Seller Central.

[Vai al Supporto](#) →