

amazon business

# Raggiungi i clienti aziendali su Amazon

*Questa guida fornisce informazioni su come diventare un venditore Business nel Marketplace di Amazon e sui principali vantaggi ad esso associati.*

# Cos'è Amazon Business?

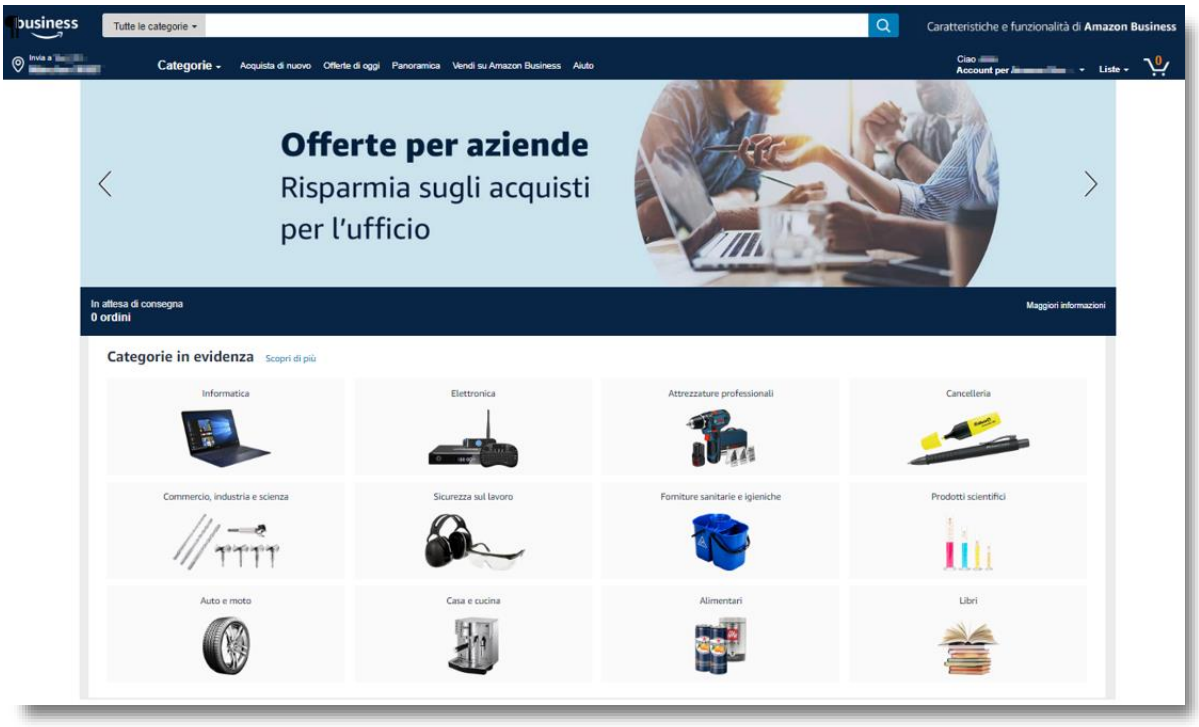
Amazon Business è il nuovo marketplace per clienti aziendali di ogni tipo e dimensione, dalle piccole imprese alle grandi aziende, dagli acquirenti istituzionali quali università, ospedali, enti governativi alle organizzazioni no-profit..

Le aziende possono registrarsi senza costi aggiuntivi e risparmiare tempo e denaro acquistando oltre cento milioni di prodotti dal nostro nuovo sito ottimizzato per gli acquisti aziendali.

# Chi compra su Amazon Business?

In pochi mesi, centinaia di migliaia di clienti aziendali hanno iniziato ad utilizzare Amazon Business sui nostri marketplace europei (tra cui Regno Unito, Germania, Francia, Italia e Spagna), offrendo una grande opportunità per i venditori di raggiungere nuovi clienti e far crescere le loro vendite B2B su Amazon.

## Un sito ottimizzato per gli acquisti aziendali.




amazon business

# Clicca su uno degli argomenti di sotto per saperne di più:


1. Fatturazione automatizzata e logo “Fattura disponibile in automatico”
2. Prodotti raccomandati
3. Prezzi aziendali
4. Sconti sulla quantità
5. Offerte riservate alle aziende
6. B2B Central
7. Report delle attività aziendali
8. Integrazione Tecnica
9. Attivazione del Servizio Amazon Business
10. Registrazione al Servizio di Calcolo dell'IVA




## Fatturazione automatizzata e Logo “Fattura disponibile in automatico”

Il servizio di calcolo dell'IVA fornisce automaticamente le fatture IVA ai clienti per i vostri ordini Amazon soggetti a fatturazione, facendovi risparmiare tempo nella generazione manuale delle fatture. Dopo l'attivazione, il logo "Fattura disponibile in automatico" verrà visualizzato sulle vostre offerte ai clienti aziendali, rendendo più facile per i clienti identificare le offerte per le quali una fattura può essere ricevuta in automatico a fronte dell’acquisto.

Saranno visualizzati i prezzi IVA esclusa sulle vostre offerte alle aziende per aumentare ulteriormente la visibilità delle vostre offerte e le possibilità di vincere la Buy Box.

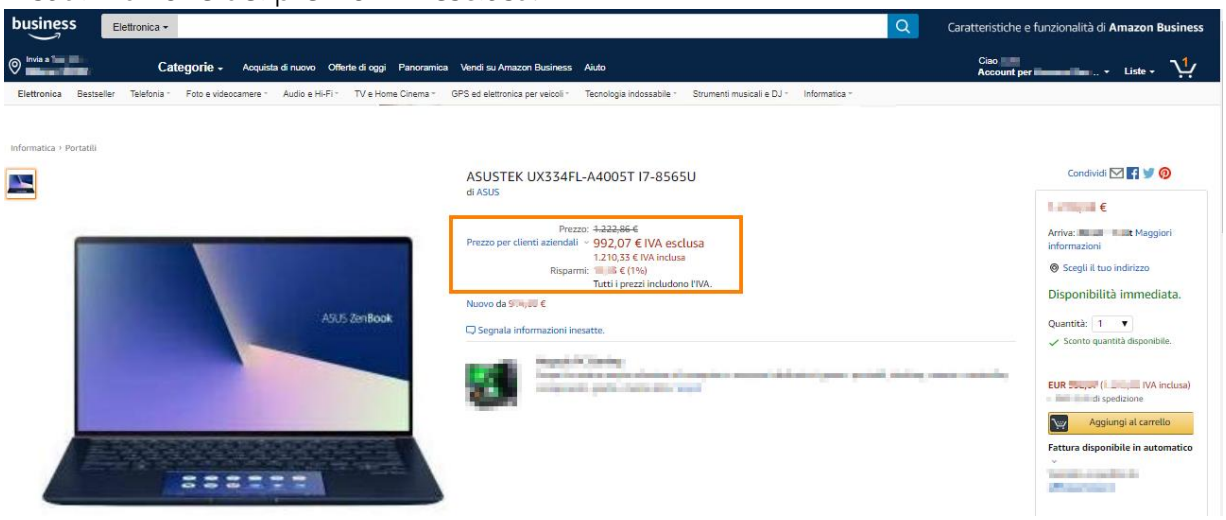
- Aumenta la visibilità dei tuoi prodotti così come le tue possibilità di aggiudicarti la Buy Box avendo il logo “Fattura disponibile in automatico”.
- Mostra ai clienti Amazon Business in tutta Europa prezzi al netto IVA sulle tue offerte.
- Riduci tempo e lavoro manuale nell’emissione delle fatture.

Maggiori informazioni riguardo il Servizio di Calcolo dell’IVA possono essere trovate qui.

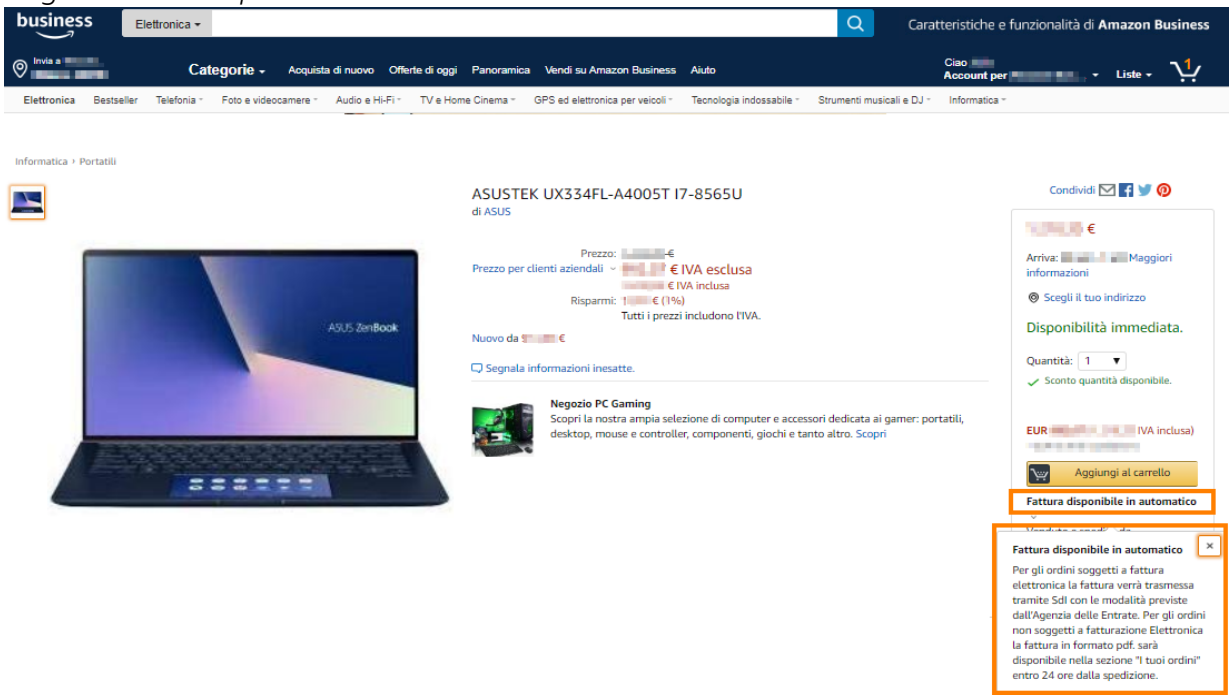
*Se vuoi emettere tu le fatture affidandoti però ai calcoli IVA fatti da Amazon, impara come automatizzare il caricamento dei tuoi documenti nella Sezione 7 o direttamente in Seller Central.

# Esperienza per clienti aziendali:

Visualizzazione del prezzo IVA esclusa:




Logo *"Fattura disponibile in automatico"*:




I clienti hanno la possibilità di applicare un filtro nella ricerca delle offerte per includere solo quelle con disponibilità in automatico della fattura:




amazon business

2

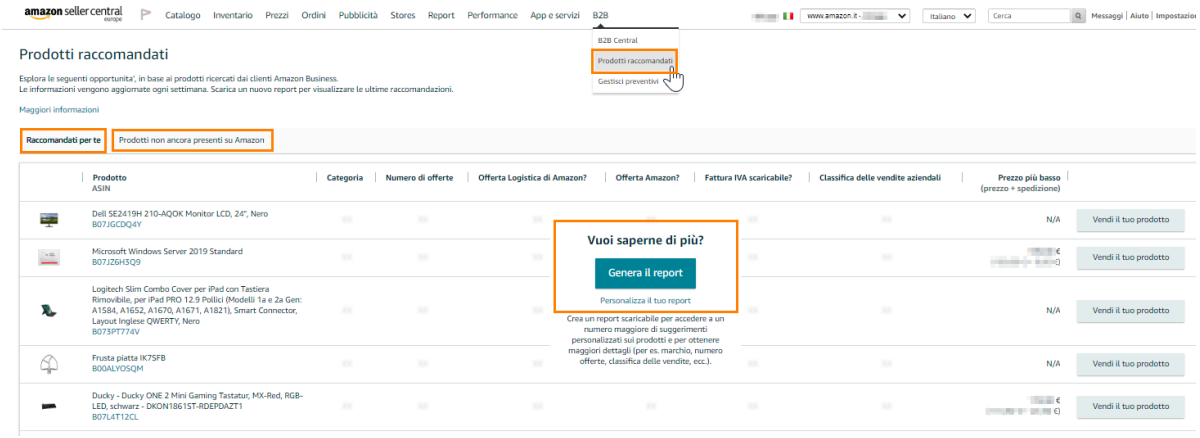
# Prodotti raccomandati

I **prodotti raccomandati** sono suggerimenti di prodotti basati sul tuo attuale catalogo e sulla domanda dei clienti Amazon Business. Le informazioni all'interno di Seller Central vengono aggiornate settimanalmente.

- Nella scheda **"Raccomandati per te"** troverai i prodotti che attualmente generano una forte domanda nel settore B2B, ma che non sono ancora offerti da nessun partner di vendita che utilizza il servizio di calcolo dell'IVA. L'esperienza dimostra che questo è un criterio decisionale piuttosto importante nella fase di acquisto di clienti aziendali.
- Nella scheda **"Prodotti non ancora presenti su Amazon"** troverai un elenco di tutti i prodotti che attualmente generano una forte domanda, ma che non sono ancora offerti da nessun partner di vendita su Amazon.

Le attuali raccomandazioni di prodotti per il tuo account venditore si trovano qui.

## Esperienza per i venditori:



3

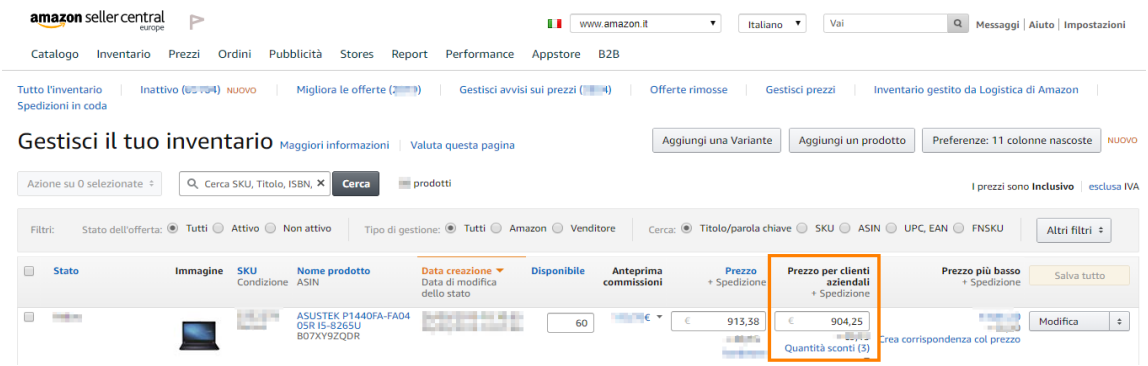
# Prezzi aziendali

I prezzi aziendali sono prezzi riservati ai clienti aziendali indipendentemente dalla quantità acquistata. È importante che il prezzo per clienti aziendali sia inferiore al prezzo del cliente privati, altrimenti potrebbe non essere efficace.

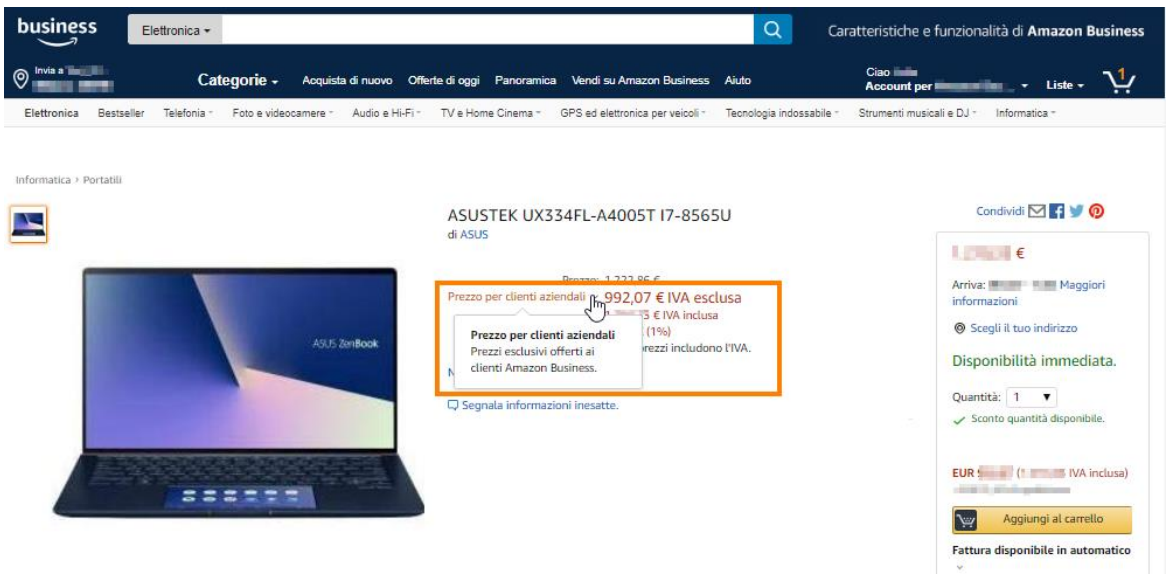
- Offri prezzi che catturano l'attenzione dei clienti Amazon Business.
- Ottieni una maggiore visibilità da parte dei clienti Amazon Business ed aumenta le tue possibilità di aggiudicarti la Buy Box.

Per avere maggiori informazioni su come impostare prezzi aziendali, clicca qui.

## Esperienza per i venditori:




## Esperienza per i clienti aziendali:



4

# Sconti sulla Quantità

È possibile applicare sconti sulla quantità diversi in base al numero di prodotti acquistati dai clienti Amazon Business. Applicando sconti sulla quantità, puoi aumentare il volume dei tuoi ordini.

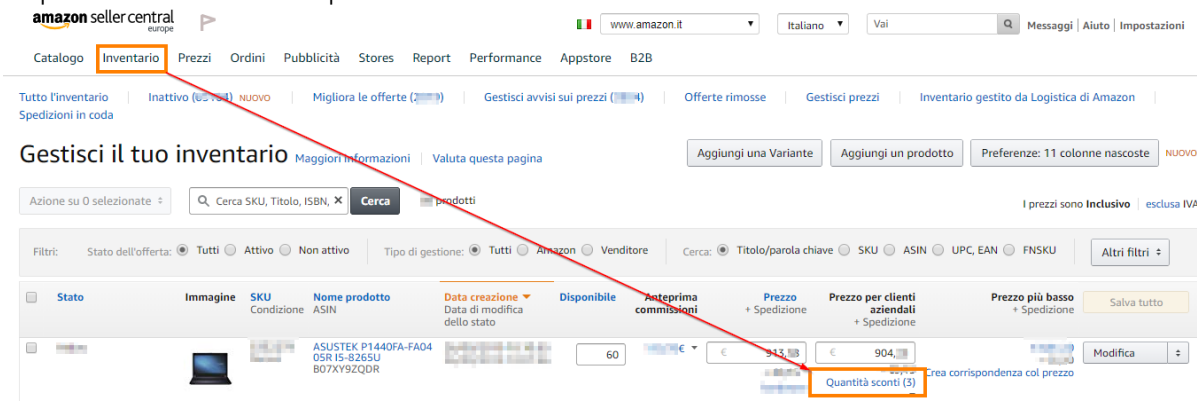
I clienti aziendali possono richiedere uno sconto quantità su un ASIN specifico cliccando sul link Acquisti in grandi quantità nella pagina di dettaglio del prodotto. Tutti i venditori aziendali che offrono l'ASIN riceveranno una richiesta dettagliata. Una volta che lo sconto è stato impostato, è disponibile per tutti i clienti Amazon Business.

- Aumenta la visibilità dei tuoi prodotti ottenendo la possibilità di essere presenti nella sezione "Prodotti con Sconti sulla Quantità".
- Incentiva i clienti Amazon Business a ordinare quantità maggiori e aumenta il numero di ordini su Amazon Business.
- Gestisci le richieste di sconti sulla quantità in modo semplice e chiaro dal tuo account Seller Central.

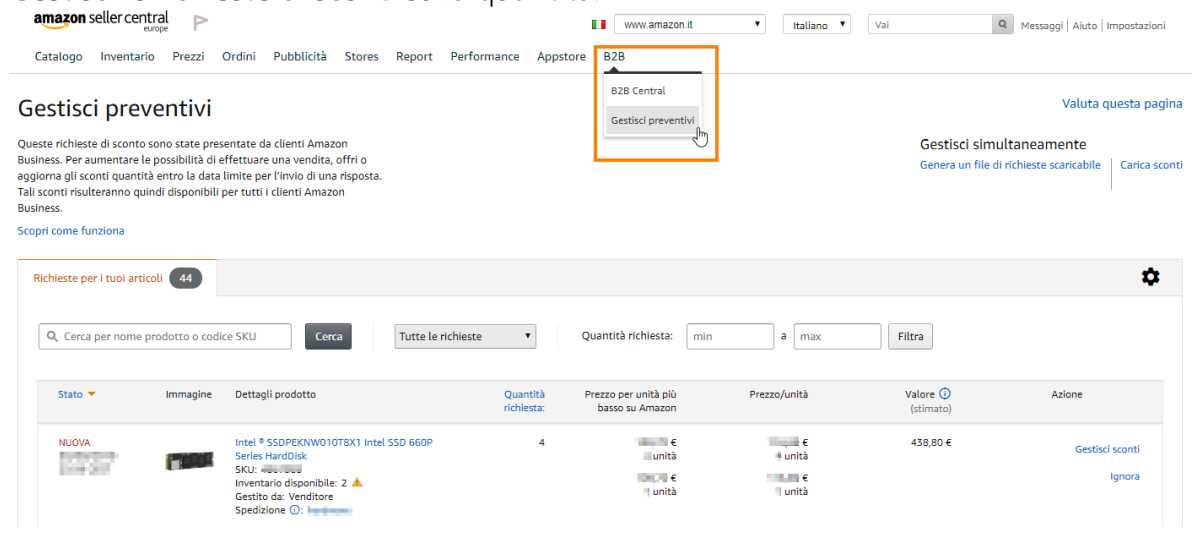
Per informazioni più dettagliate e tutorial su come inserire sconti sulla quantità, puoi consultare questa pagina.

## Esperienza per i venditori:

### Impostare sconti sulla quantità:



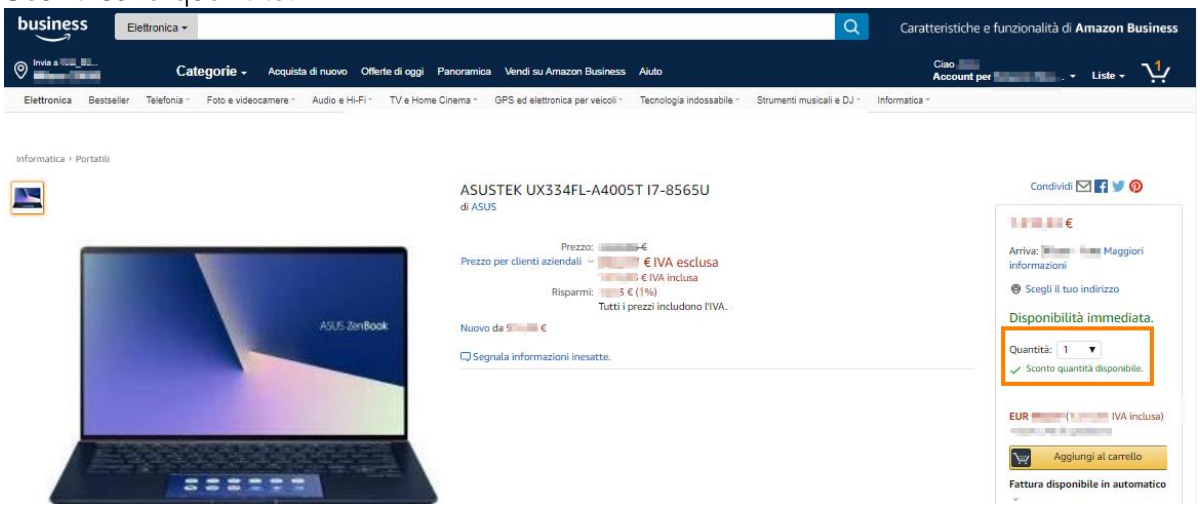

### Gestisci le richieste di sconti sulla quantità:



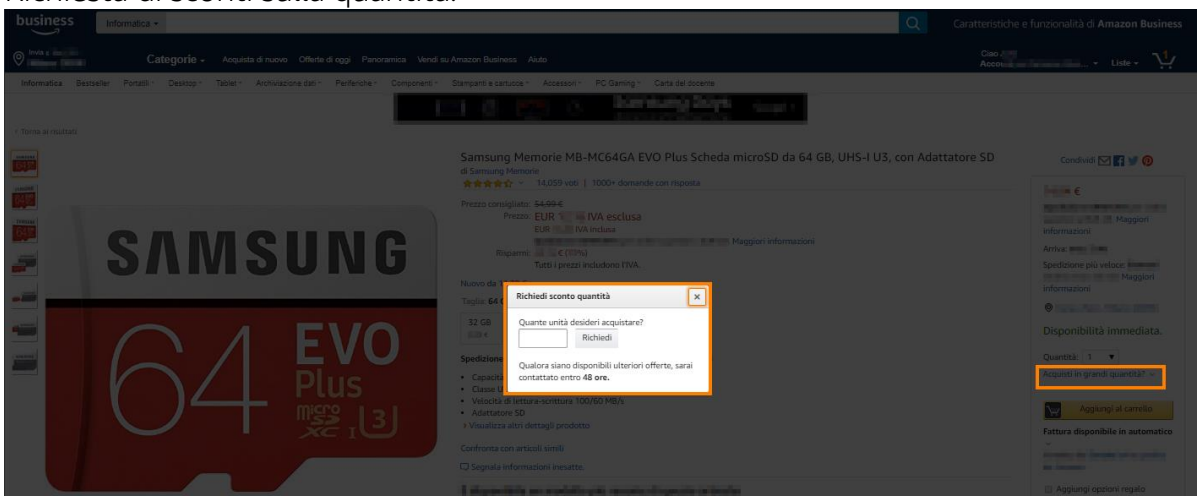

amazon business

# Esperienza per i clienti aziendali:

Sconti sulla quantità:




Richiesta di sconti sulla quantità:



5

# Offerte riservate alle aziende

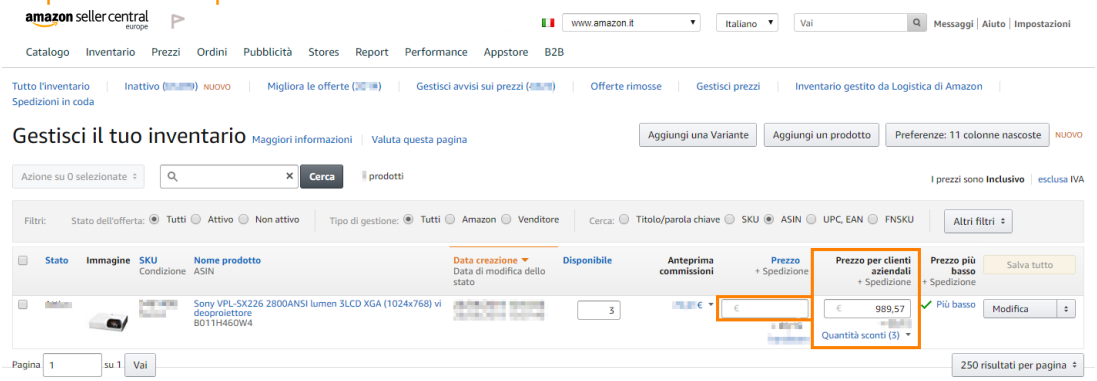
Hai la possibilità di dedicare prodotti esclusivamente a clienti Amazon Business. Le offerte riservate alle aziende sono disponibili solo per i clienti Amazon Business.

Un'offerta è riservata alle aziende quando presenta solamente un prezzo per le aziende (prezzo aziendale) e non il prezzo per i clienti privati.

- Espandi la tua gamma di prodotti con offerte riservate alle aziende.
- Vendi i tuoi prodotti, con restrizioni per i clienti privati, ai solo clienti Amazon Business

Per maggiori informazioni sulle offerte riservate alle aziende, puoi consultare questa pagina.

## Esperienza per il Venditore:



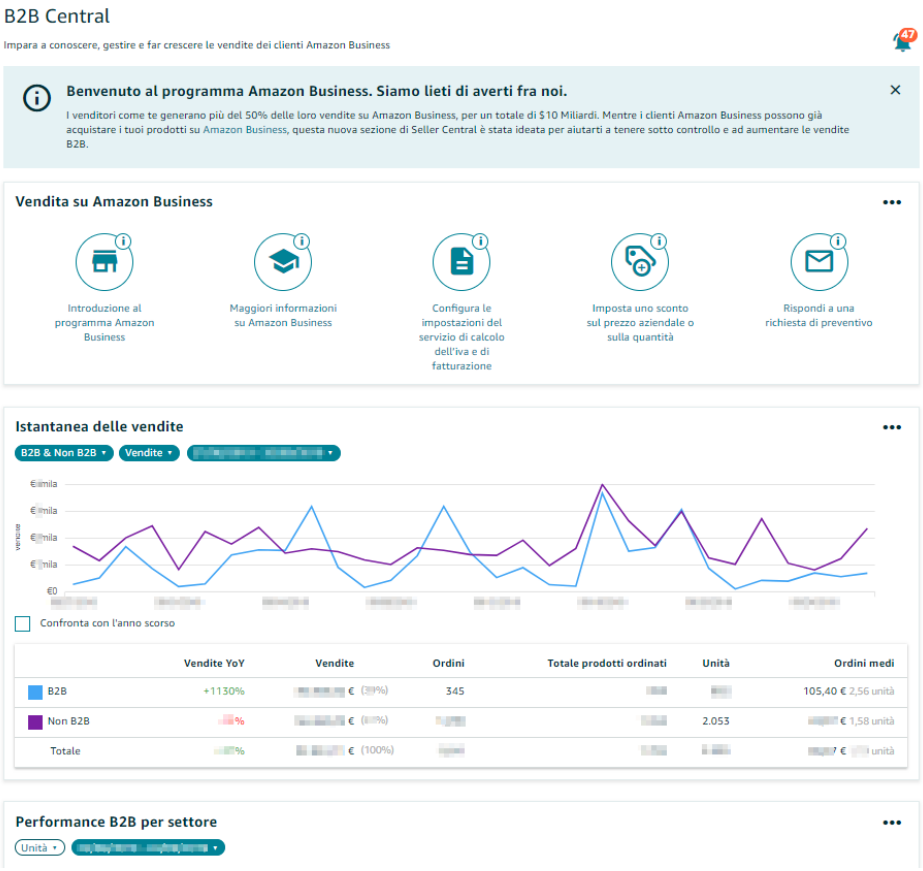

6

# B2B Central

La sezione B2B Central ti permette di ottenere informazioni, gestire e far crescere il tuo canale business-to-business (B2B) su Amazon. Ottieni informazioni sulle vendite B2B e altre metriche chiave su Amazon.

- Confronta l'andamento delle vendite B2B, ovvero quelle effettuate da clienti iscritti ad Amazon Business, con quello delle vendite ai clienti tradizionali (non B2B) nella sezione B2B Central.
- Analizza quali sono i prodotti più frequentemente acquistati dai tuoi clienti Amazon Business
- Visualizza le richieste degli acquirenti per sconti sulla quantità in un colpo d'occhio.

Maggiori informazioni riguardo B2B Central possono essere trovate qui.




7

# Report delle attività aziendali

I report relativi alle vendite e al traffico disponibili nella sezione “Report delle attività aziendali”, contengono importanti informazioni che possono aiutarti a incrementare le vendite su Amazon: traffico, percentuale Buy Box e conversione.

In aggiunta, Amazon Tutor offre suggerimenti personalizzati per aiutarti a raggiungere la massima efficacia come venditore.

- Ottieni una panoramica relativa a quali prodotti vengono individuati più frequentemente dagli acquirenti.
- Visualizza le vendite ed il traffico per data e per ASIN.
- Analizza i tuoi prodotti nei dettagli e guarda come possono diventare più competitivi.

Una più dettagliata descrizione riguardo i Report delle attività aziendali può essere trovata qui.

8

# Integrazione Tecnica

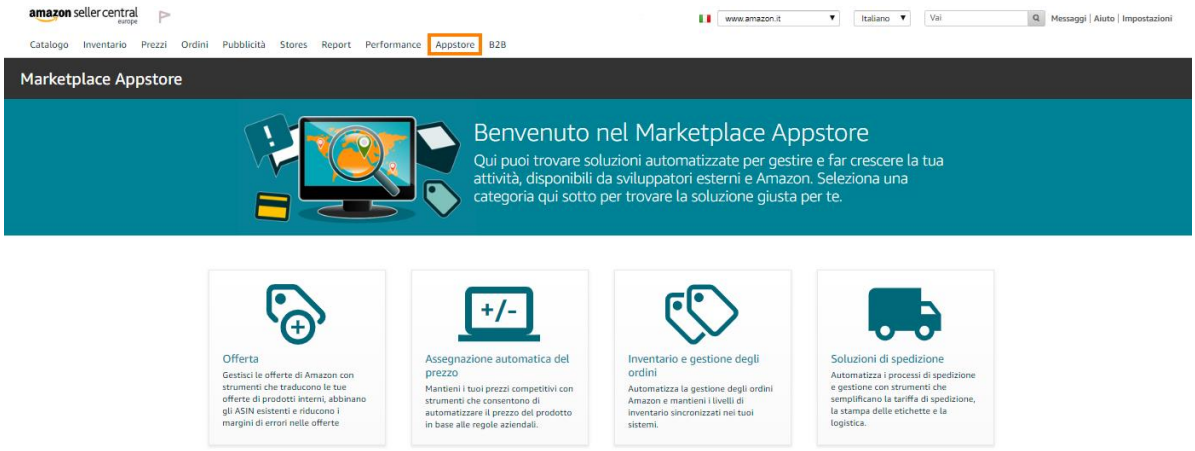
L'automazione permette di integrare il tuo sistema gestionale interno con quello di Amazon, trasferendo così le informazioni in automatico. Quando si lavora con un numero elevato di dati, è utile inviare e ricevere dati utilizzando una soluzione automatica, specialmente quando si aggiungono nuovi prodotti e si inseriscono prezzi aziendali.

Hai inoltre la possibilità di utilizzare il **Servizio di calcolo dell'IVA o caricare le tue fatture in automatico**. Questo è possibile se si utilizza uno dei nostri fornitori terzi che supportano la funzione di caricamento delle fatture o un'integrazione tecnica. Qui trovi una panoramica generale sulle possibilità di caricare le fatture, un elenco dei fornitori di soluzioni e le loro guide su come attivarla.

Se non lavori con un fornitore di soluzioni di terze parti che supporta questa funzione, ma sei interessato a sviluppare la soluzione di automazione, visiona questa guida dello sviluppo.

Per ulteriori informazioni in merito all'integrazione tecnica, è possibile visitare il nostro **Marketplace Appstore:**

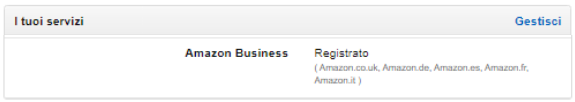
Qui puoi trovare soluzioni per gestire e far crescere la tua attività, disponibili da sviluppatori esterni ed Amazon. Seleziona una categoria qui sotto per trovare la soluzione giusta per te.




Maggiori informazioni sull'Appstore sono disponibili qui.

9

# Attivazione del servizio Amazon Business (per venditori già attivi sul Marketplace Amazon)




## Per venditori già attivi su Amazon Marketplace

Se stai già vendendo su Amazon, tutto quello che devi fare è controllare nelle impostazioni del tuo account se ti sei registrato per Amazon Business. Il set di funzionalità B2B viene fornito senza costi aggiuntivi per i venditori nell'ambito del piano PRO, quindi se non vi siete ancora registrati non perdete questa grande opportunità.

10

# Registrazione al Servizio di calcolo dell'IVA

Per attivare il Servizio di calcolo dell'IVA sul tuo account venditore, fornisci le informazioni fiscali di base in Seller Central e attiva il Servizio di calcolo dell'IVA.

In base alle tue impostazioni, saremo in grado di calcolare l'IVA inclusa nel tuo prezzo di listino e applicare la giusta aliquota IVA ai tuoi ordini sui Marketplace europei di Amazon.

Informazioni necessarie per completare le impostazioni del Servizio di calcolo dell'IVA:

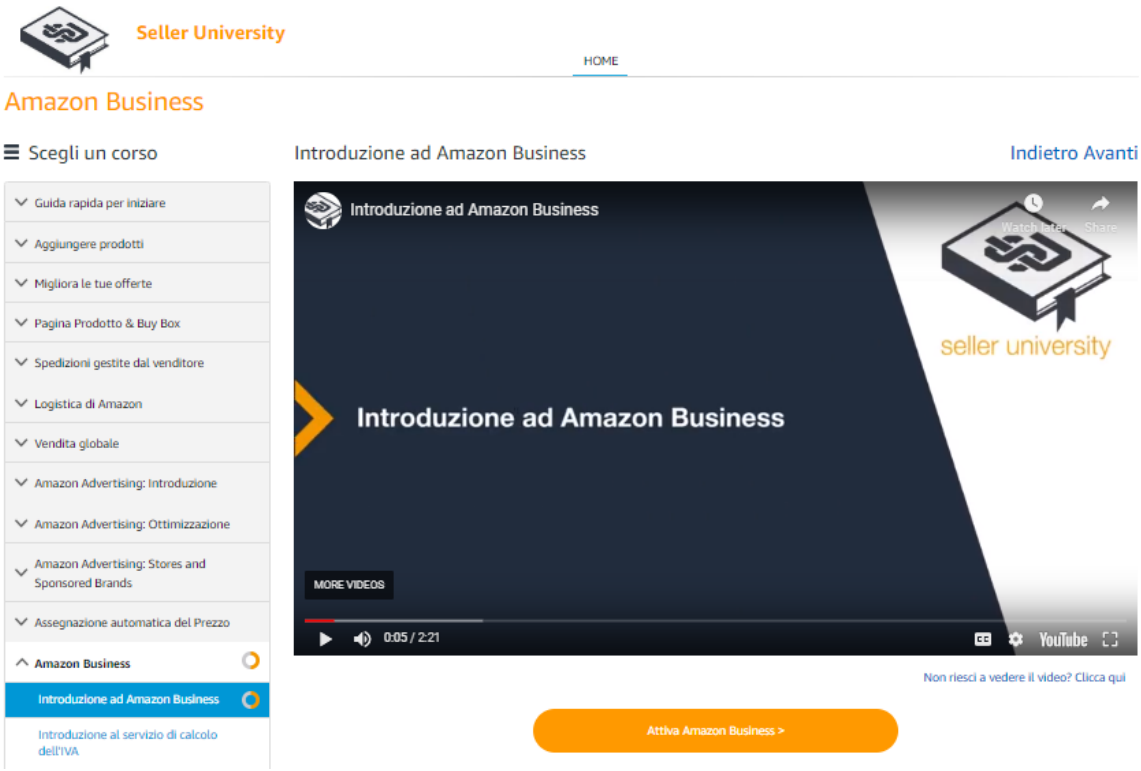
- Numero(i) di registrazione IVA associato alla tua azienda.
- Sede principale dell'azienda o l'indirizzo da cui ci si rivolge più frequentemente.
- Codice fiscale del prodotto che si applica alla maggior parte dei tuoi annunci.

Se vuoi saperne di più su come eseguiamo il calcolo dell'IVA, visita la nostra metodologia.

11

# Seller University

Seller University ti aiuta a conoscere meglio il servizio di Vendita su Amazon, le regole e gli strumenti per i venditori che possono aiutarti a far crescere rapidamente la tua attività. Questo programma di video tutorial è stato ideato per aiutare i venditori a comprendere al meglio il Marketplace di Amazon.




Attraverso questo link, puoi trovare video tutorial per tutte le tematiche incluse in questo programma.

# Domande

Non c'è problema! Il team di Amazon Business è felice di aiutarti.
- Basta contattare il tuo account manager di riferimento.

amazon business