

Amazon FBA: il nuovo strumento che amplia il business

Pubblicato: Martedì 16 Ottobre 2018



Amazon è oggi giorno l'emblema indiscusso dell'*e-commerce* online, vantando uno *shop* vastissimo, ricco di **beni di ogni tipologia**, ed offrendo tutta una serie di strumenti e di opzioni secondarie che ne fanno il sito web per eccellenza nel campo della **compravendita digitale**.

Amazon ha rivoluzionato il modo di acquistare e di vendere online, creando una **struttura commerciale** così elaborata da racchiudere, al suo interno, una complessa **rete di prodotti**, suddivisi prima di tutto in **due macro-categorie**, definibili a seconda del **market di appartenenza**. Sulla piattaforma è infatti possibile trovare **articoli venduti e spediti da Amazon** e prodotti che fanno parte, invece, di un **marketplace** trasversale.

In quest'ultimo caso, si tratta di articoli che sono a tutti gli effetti di proprietà di **negozi e commercianti esterni**, che si appoggiano ad Amazon semplicemente per poter **vendere la propria merce**, usufruendo di tutti i vantaggi che questa sorta di *partnership* può offrire loro, dal momento in cui entrano nel vivo di quelle che sono le modalità di **gestione delle vendite** previste dalla piattaforma.

Aprire un negozio su Amazon: i servizi FBM e FBA

Amazon offre a qualsiasi attività commerciale che opera nel campo della vendita la possibilità di **aprire un proprio negozio online**, creando una vetrina contenente i migliori articoli che si intende offrire alla propria potenziale clientela.

A questo proposito, nel caso in cui un venditore voglia immergersi nel vivo del **marketplace di Amazon**, la scelta ricade tra **due importanti opzioni di gestione delle vendite**, identificate tramite l'utilizzo di due sigle inglesi: **FBM** e **FBA**.

La sigla **FBM** sta per "*fulfilled by merchant*", vale a dire "**realizzato dal venditore**", in riferimento al servizio adoperato per la vendita di un dato prodotto.

Questa opzione consente al venditore che la sceglie di operare in assoluta libertà per quanto riguarda la **preparazione dell'ordine** e la relativa **spedizione**.

Ciò significa che il venditore provvede a tutte le operazioni di **gestione dell'ordine**, di **magazzinaggio** e di **impacchettamento**, in **maniera totalmente indipendente da Amazon**, servendosi del *marketplace* semplicemente per poter esibire i propri prodotti all'interno di una **vetrina** facilmente fruibile ogni giorno da migliaia di potenziali acquirenti, i quali scelgono Amazon per effettuare i propri acquisti.

Nel caso in cui il venditore usufruisca invece dello strumento **Amazon FBA**, ogni singolo ordine sarà "*fulfilled by Amazon*", ossia "**confezionato da Amazon**".

È il caso di tutti quei prodotti segnalati sulla piattaforma con la dicitura "**venduto da (nome dello shop) e spedito da Amazon**", messi in vendita da quei negozi che affidano al *marketplace* la completa gestione della **ricezione degli ordini** e della **spedizione** dei propri prodotti.

Amazon FBA: il tuo business nelle mani di Amazon

Amazon FBA si presenta quindi come un servizio di **gestione delle vendite a 360°**, messo a disposizione dalla piattaforma per tutti coloro che desiderano vendere i propri articoli su Amazon senza doversi preoccupare in prima persona della **gestione degli ordini online**, bensì affidando il tutto nelle mani esperte del team di Amazon.

Amazon FBA si presenta quindi come la soluzione perfetta soprattutto per quei venditori che, avendo già un **negozio fisico** a cui badare nella vita di tutti i giorni, fanno fatica a stare dietro anche a quello che è l'**andamento delle vendite online**.

Prima di cominciare a **vendere sul marketplace**, ogni venditore che aderisce ad Amazon FBA sottoscrive il pagamento di alcune **tasse specifiche**, stabilite dalla piattaforma per far fronte ai **costi relativi alla gestione** e alla **spedizione degli ordini**.

Va detto che queste tasse vengono formulate da Amazon in relazione ad una serie di fattori fondamentali, che tengono conto anche della **tipologia di articoli** che si va a vendere, in relazione all'**ingombro delle spedizioni** di cui la piattaforma dovrà farsi carico, nonché all'effettivo **spazio occupato dalla merce** all'interno di quelli che sono i **magazzini di Amazon**.

Amazon FBA è pertanto un **servizio a pagamento**, che risulta essere decisamente utile soprattutto per quei venditori che sono abituati a vendere una **moltitudine di articoli** differenti, da immagazzinare e spedire nel rispetto di **ritmi piuttosto serrati**, a fronte della ricezione di un **elevato numero di ordini**.

Come funziona lo strumento Amazon FBA?

Come in una sorta di catena di montaggio, Amazon chiede ai venditori che decidono di **usufruire di Amazon FBA** di inviare presso i propri magazzini la merce che si vuole vendere, così da poterla gestire al meglio, in previsione dell'**evasione degli ordini** effettuati dai clienti che scelgono di acquistarla. Pertanto, le **fasi di lavoro** che sono alla base del funzionamento di Amazon FBA sono le seguenti:

- **Spedizione della merce ad Amazon da parte del venditore**
- **Immagazzinamento della merce da parte di Amazon**
- **Ricezione dell'ordine effettuato dal cliente**
- **Preparazione dell'ordine da parte di Amazon**
- **Spedizione della merce**
- **Assistenza Clienti**

Il venditore invia ai **magazzini di Amazon** la merce che vuole mettere in vendita, pagando un prezzo indicativo delle **spese di magazzinaggio** e delle **tasse di spedizione**, dopodiché Amazon provvede alla **catalogazione della merce** ricevuta, ponendola all'interno di uno specifico **inventario ready-to-ship**, in cui la merce facente parte del **marketplace** viene organizzata per essere prontamente spedita a chi la acquista.

In concomitanza con gli **abbonamenti Amazon Prime**, per le aziende venditrici che si appoggiano ad Amazon FBA, sarà possibile inviare la propria merce agli acquirenti sottoscrittenti in **tempi ancor più brevi** di quelli normalmente previsti per una spedizione Amazon ordinaria.

È possibile dare in carico ad Amazon **sia merce usata che merce nuova**, a seconda di cosa si è soliti vendere; una volta che un utente acquista un articolo tramite il **marketplace** di Amazon, quest'ultimo provvederà quindi a **preparare l'ordine** per conto del venditore a cui appartiene la merce acquistata, selezionando i prodotti richiesti dal cliente direttamente dal proprio **catalogo di magazzino**.

Il team di Amazon procederà quindi con la **preparazione dell'imballaggio** utile alla **spedizione dell'ordine**, occupandosi di rispettare tutte le norme vigenti nei paesi interessati dalla gestione e dal **transito del pacco** in questione.

Nel frattempo, come in un qualsiasi ordine Amazon, l'utente che ha effettuato l'acquisto potrà **monitorare attentamente il percorso** effettuato dalla spedizione, **tracciando i depositi ed i corrieri** interessati lungo il suo tragitto, fino al **raggiungimento della destinazione** indicata dal cliente.

Sia durante il **tragitto di spedizione**, sia a consegna avvenuta, il cliente potrà usufruire dell'**assistenza clienti di Amazon** anche per quanto riguarda gli acquisti che interessano **prodotti venduti da terze parti**, nell'ambito del *marketplace*.

Questo significa che Amazon FBA si occupa, per conto dei suoi venditori esterni, anche di fornire la dovuta assistenza agli acquirenti, offrendo un **servizio di gestione** completo, dall'emissione dell'ordine fino alla conclusione della transazione.

Conclusioni e consigli utili

Come già spiegato, Amazon FBA è certamente un'opportunità interessante, ma è utile decidere di aderire o meno al servizio esclusivamente in relazione alle proprie esigenze commerciali.

Infatti, trattandosi di una soluzione a pagamento, Amazon FBA non si presenta di certo come l'opzione più adatta per i piccoli venditori, specialmente se si ha la possibilità di gestire le vendite online in maniera indipendente, a fronte di un **moderato numero di ordini**; a contrario, questo servizio risulta essere perfetto per quei venditori che si ritrovano a dover gestire un **elevato numero di richieste**, o semplicemente per coloro che vogliono **delegare ad Amazon la gestione delle proprie vendite**, così da poter investire "senza pensieri".

In conclusione, per quei venditori che ancora non sono approdati su Amazon, il consiglio è quello innanzitutto di **aprire una propria vetrina**, mettendo in vendita i **migliori prodotti** che è possibile offrire agli utenti di Amazon, per poi monitorare le proprie vendite ed eventualmente procedere a **sottoscrivere il servizio FBA** nel caso in cui il **numero di ordini ricevuti** inizia a diventare particolarmente ingente.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it