
MagicStore insegna come vendere su Amazon nel suo nuovo webinar



I numeri parlano chiaro: quando una persona in Italia ha intenzione di fare shopping online, una delle prime azioni che compie è andare su Amazon.

Come rilevato da BloonReach, il 64% degli utenti che vanno su Amazon, cominciano o concludono su questo sito la loro esperienza di acquisto online.

Sono dati importanti, che danno ancora più valore a quanto riportato nel Report E-commerce in Italia 2020 della Casaleggio Associati, dove si dichiara che, nel 2019, Amazon ha generato vendite per 87,4 miliardi di dollari in tutto il mondo, registrando una crescita del 21% rispetto all'anno precedente.

Numeri che, secondo NetElixir, sono stati già ampiamente superati nel 2020, visto che la percentuale di vendita raggiunta da Amazon nei primi sei mesi dell'anno è stata del 47% superiore rispetto a dodici mesi prima.

Ma qual è il segreto del successo di Amazon?

In primo luogo i suoi servizi, con Prime che permette agli abbonati di usufruire di tantissime agevolazioni; su tutte, consegne illimitate in 1 giorno disponibili, senza costi aggiuntivi, su 2 milioni di prodotti e in 2-3 giorni su molti altri milioni.

Ma, ancora di più, la decisione di ampliare costantemente la selezione per offrire ai propri clienti ancora più selezione e convenienza, anche nel fashion retail (abbigliamento, calzature, sport, intimo e accessori).

Ciò significa che, oggi più che mai, vendere su Amazon rappresenta una grande opportunità per gli imprenditori che hanno come obiettivo quello di dare maggiore visibilità alle loro aziende e raggiungere potenziali clienti in tutto il mondo attraverso il web.

MagicStore insegna come vendere su Amazon nel suo nuovo webinar

Quindi, se sei un negoziante del settore e ti stai domandando se Amazon sia o meno lo strumento giusto per far crescere il volume d'affari della tua attività, la risposta è: sì, su Amazon ci sono opportunità e anche tanto potenziale guadagno.

Tuttavia è bene dire che ottenere risultati concreti ed interessanti in termini di fatturato su questo sito è necessario fare un buon lavoro di configurazione e promozione di un Account- Venditore.

Come quando si apre un'attività commerciale fisica, è impensabile ottenere grandi dati di vendita senza alcuno sforzo.

Questo, però, non vuol dire che fare affari su Amazon sia un lavoro lungo, dispendioso, con il quale, alla fine dei conti, si rischia di ritrovarsi con nulla tra le mani.

Per rendere però possibile il raggiungimento di grandi traguardi in tempi ragionevoli, senza perdite di tempo, è fondamentale conoscere le dinamiche che caratterizzano questo importante store, in modo da sfruttarle a proprio vantaggio per aumentare il fatturato.

Un webinar per imparare a vendere online

MagicStore lavora da quasi 30 anni nel settore fashion retail con la sua piattaforma che mette in collegamento in maniera nativa gestionale di magazzino e canali web. Una piattaforma totalmente integrata per la vendita online, anche su Amazon.

Ecco perché ha deciso di proporre, in maniera gratuita, il webinar "Come vendere online su Amazon" che si terrà Giovedì 19 Novembre dalle ore 15:00.

MagicStore insegna come vendere su Amazon nel suo nuovo webinar

All'incontro formativo interverranno, in qualità di ospiti, Michele de Maglie e Laura Cordoni, Account Manager di Amazon in Italia, che mostreranno ai partecipanti

- cos'è Amazon;
- come funziona lo store di Amazon;
- quali sono gli elementi più importanti per avere successo su Amazon;
- quali sono le tariffe di Amazon;
- come iniziare a vendere su Amazon;

Questo appuntamento fa parte di una serie di eventi formativi online organizzati da MagicStore che hanno come tema principale la vendita su Amazon per il settore fashion retail.

URL: <https://dcommerce.it/eventi/magicstore-insegna-come-vendere-su-amazon-nel-suo-nuovo-webinar/>