



# LA LEGGE PER TUTTI

INFORMAZIONE E CONSULENZA LEGALE

## Come vendere su Amazon: le tariffe

Autore: Francesco Forestiero | 02/04/2017

*Sempre più attività decidono di sviluppare il proprio business sul Web. E molte scelgono di sfruttare i vantaggi offerti dal colosso dell'e-commerce.*

Avete intenzione di sviluppare il vostro business sul Web? E avete scelto **Amazon** come vostro trampolino di lancio? Bene, il primo passo da compiere, soprattutto se la vostra attività è di piccole dimensioni, è quello di registrarsi al programma di affiliazione e caricare un inventario sul portale attraverso gli strumenti messi a disposizione dal sito. In seguito, così, **i vostri clienti** vedranno i prodotti su una delle vetrine più conosciute al mondo e potranno eventualmente effettuare gli acquisti.

A questo punto, sarà **Amazon** stesso che vi avviserà, tramite email, dell'avvenuta vendita. Non vi rimane che imballare e spedire il prodotto. E **Amazon**, successivamente, provvederà a inoltrarvi il pagamento.

# Amazon: come vendere grandi quantità di merce

Amazon, naturalmente, non si limita alla vendita di piccole quantità e offre gli strumenti adeguati anche alla vendita di più prodotti. Le strategie offerte, anzi, consentono di scegliere tra più piani di vendita. C'è, ad esempio, la possibilità di **affidare al portale il proprio servizio logistico**, usufruendo di numerosi vantaggi, in primis, il non doversi più occupare della spedizione al cliente finale e dello stoccaggio dei prodotti.

Tutto quello che bisogna fare è inviare i propri prodotti al **centro logistico di Amazon**, operazione gestibile attraverso un'apposita interfaccia. Alla ricezione, i prodotti verranno stoccati nei magazzini e resi disponibili nei diversi marketplace. Qualora gli affari iniziassero ad andare bene, si può anche scegliere il pacchetto destinato alle grandi quantità, affidando al gigante e-commerce non solo la logistica.

## Quanto costa Amazon?

Tutte le offerte che **Amazon** fa ai venditori hanno naturalmente un costo. Si parte da 0,99 euro per meno di 40 vendite al mese fino ad arrivare a **39 euro mensili** per grandi volumi di affari (più di 40 colli al mese). A questi, andranno aggiunte le commissioni sul prodotto, calcolate in percentuale: dal 7 al 15 per cento.

La diversa percentuale dipende dalla **categoria di appartenenza del prodotto** così, alla categoria musica, libri, video, DVD è associata la percentuale del 15, mentre alle altre categorie viene attribuita quella del 7. E anche affidando la propria logistica ad Amazon si **sosterranno dei costi** che, in questo caso, variano in base alle dimensioni dell'imballaggio. Trovi la scheda ufficiale nella nostra sezione in pratica.

### Note

*Autore immagine: Pixabay.com*