

---

# Vendere via Amazon: un'opportunità per l'export?

---

di

**Publicato il 31 Luglio 2018**

Per molte PMI vendere via Amazon può essere un'opportunità irrinunciabile, anche per raggiungere mercati esteri altrimenti difficilmente aggredibili. In questo intervento segnaliamo i principi base che guidano il modello di business di Amazon e la partecipazioni dei venditori al sistema

## Cosa è Amazon Prime

Prime è il servizio di Amazon che permette una consegna veloce (da 1 a 3 giorni) su tutti gli articoli venduti da [Amazon](#) e in parte da venditori terzi.

L'abbonato Prime, pagando un fisso annuale (36 euro al momento in Italia), può farsi recapitare "gratuitamente" un numero illimitato di articoli con etichetta Prime presso il proprio domicilio o presso un Amazon locker (servizio stile cassette di sicurezza/caselle postali).

Dietro a questo servizio, vi è un complesso e articolato sistema di magazzini e logistiche di proprietà Amazon che "comunicano" tra loro e che gestisce un volume importantissimo di vendite/spedizioni: nel mondo ve ne sono oltre 175 (in Italia sono 3).

Un abbonato Prime può ricevere articoli che sono offerti oltre che da Amazon anche da venditori di quasi tutto il mondo: un'Azienda italiana può quindi far arrivare i propri prodotti a tutti gli acquirenti internazionali abbonati a Prime.

## Il quesito è: un'Azienda italiana come e quali articoli può inviare ad Amazon?

L'azienda italiana innanzitutto deve essere registrata come venditore in Amazon, e può inviare quasi tutti (vi sono delle restrizioni in alcuni casi) gli articoli delle categorie presenti in Amazon, stando ben attenta a valutare costi e benefici: ovviamente non si vende per il solo fatto di essere in Amazon e usarne la logistica.

Questo sistema è a parere del sottoscritto una situazione win-win-(win per Amazon):

1. i Consumatori Italiani possono puntare su un catalogo molto grande di prodotti con offerte competitive, spedizioni veloci e con le garanzie Amazon;
2. le Aziende PMI Italiane che vendono in Amazon ed utilizzano il servizio di logistica possono far avere i propri prodotti a tutti i Consumatori Europei sotto l'etichetta Prime.

E' ovvio che anche Amazon ne beneficia: incrementa i propri abbonati Prime ampliando la propria offerta e raccogliendo dati importanti di mercato, con una ricaduta positiva in Italia con nuovi posti di lavoro per l'apertura di nuovi centri logistici, gestionali e non solo (a Torino recentemente un centro eccellenza per lo sviluppo di Alexa - assistente vocale in competizione con Google Home).

Purtroppo permane un problema non indifferente: la "libera" circolazione dei prodotti è consentita in Europa, mentre per sfruttare la logistica Amazon per vendere in tutto il mondo sotto l'effigie "Prime" è ad oggi per le PMI Italiane un tasto dolente in termini di costi e di burocratizzazione.

Tanto più in un periodo così complesso sul fronte del protezionismo e dei dazi.

Marco Bonotto

31 luglio 2018

[Per altri articoli in tema di internazionalizzazione clicca qui](#)