

Come incrementare i ricavi attraverso i servizi di Vendita e Logistica di Amazon

amazon marketplace

amazon
fulfillment

Obiettivi del Webinar

- Descrivere il funzionamento del servizio Logistica di Amazon
- Presentare i vantaggi del servizio Logistica di Amazon
- Chiarire i costi complessivi del servizio
- Rispondere ai vostri quesiti

Agenda

- Il costante sviluppo del Marketplace di Amazon
- Il servizio Logistica di Amazon
- Domande e risposte ai vostri quesiti

Il costante sviluppo del Marketplace di Amazon

Il Marketplace è una delle piattaforme di vendita più dinamiche e visitate al mondo

Il Marketplace è una piattaforma che permette a diverse categorie di venditori (aziende, grossisti, proprietari di negozi online e fisici) di vendere prodotti su Amazon.

Il Marketplace si basa su **due servizi**:

- **Il servizio Vendita su Amazon**, che consente a venditori di offrire i propri prodotti sui siti europei di Amazon (Italia, Francia, Germania, Regno Unito e Spagna);
- **Il servizio Logistica di Amazon**, che consente ai venditori di affidare ad Amazon la preparazione degli ordini, la spedizione, l'assistenza clienti e la gestione dei resi e rimborsi.

Nel mese di marzo 2013 i siti Amazon hanno totalizzato **in Europa 70 milioni di visitatori**.



Numero di visitatori unici per paese (Milioni)

	Marzo 2012	Marzo 2013	Variazione %
Amazon.co.uk	19.2	21.0	9%
Amazon.de	28.2	29.7	5%
Amazon.it	2.1	4.0	90%
Amazon.fr	13.0	13.0	0%
Amazon.es	1.4	2.7	93%
Totale	63.9	70.4	10%

Agenda

- Il costante sviluppo del Marketplace di Amazon
- Il servizio Logistica di Amazon
- Domande e risposte ai vostri quesiti

Il servizio Logistica di Amazon

Un processo semplice che permette ai venditori di delegare ad Amazon l'intera gestione degli ordini

Con il **servizio Logistica di Amazon (FBA)**, Amazon si fa carico dell'intera gestione dell'ordine, dal ritiro e imballaggio del singolo prodotto fino all'assistenza clienti post vendita.

Amazon si fa carico delle seguenti attività:

- **Ritiro** del prodotto;
- **Imballaggio**;
- **Spedizione al cliente finale**;
- **Assistenza clienti post-vendita**;
- **Gestione di eventuali resi e rimborsi**.

Il processo



Il venditore
spedisce il proprio
inventario al
centro logistico di
Amazon



Amazon provvede
allo stoccaggio
dell'inventario del
cliente



I clienti
acquistano i
prodotti online



Amazon preleva
dall'inventario ed
imballa i prodotti



Amazon spedisce i
prodotti al cliente
finale e cura
l'assistenza post-
vendita, resi e
rimborsi

Con FBA si incrementano i ricavi, si può crescere senza costi fissi e migliorare l'esperienza di acquisto del cliente

FBA non è solo uno strumento per esternalizzare la gestione degli ordini, ma è soprattutto un modo per ottenere maggiori ricavi in modo flessibile e scalabile.

La Logistica di Amazon ha i seguenti fondamentali benefici:

1. Permette di **incrementare dei ricavi**: i prodotti venduti attraverso FBA rientrano nel programma Prime, utilizzato dai clienti più fidelizzati di Amazon
2. Permette di **crescere velocemente**: FBA è una soluzione scalabile, è possibile inviare pochi colli o numerosi pallet
3. Permette di **soddisfare i clienti**: FBA fornisce ai clienti un'esperienza sicura, con spedizioni veloci e spesso gratuite

Altri vantaggi del servizio Logistica di Amazon

Il servizio di Logistica di Amazon, oltre ad incrementare le vendite e contenere i costi, presenta ulteriori vantaggi

Il servizio di Logistica di Amazon permette di conseguire **numerosi vantaggi**:

- Gli ordini gestiti attraverso la Logistica di Amazon sono processati ricorrendo alla **stesso sistema di prelievo, impacchettamento e spedizione usato da Amazon per le proprie spedizioni**
- Tale gestione permette di consegnare i prodotti in **1 (spedizione Express) o 2-3 giorni (spedizione Standard)** dalla ricezione dell'ordine
- **Standard qualitativo ed esperienza d'acquisto Amazon**: i clienti beneficiano dello stesso altissimo standard di servizio di Amazon, che lo ha reso il sito con la più alta customer satisfaction
- **Aumento della visibilità, per diversi motivi**:
 - L'offerta viene visualizzata con il pulsante **"Spedito da Amazon"**
 - I prodotti sono **classificati come "Prime"** nella barra di ricerca
 - Si ottengono **feedback positivi** che migliorano il **ranking di performance** del venditore

SPEDITO DA AMAZON

+



=

★★★★★ 4.8 stelle negli ultimi 12 mesi (811 votazioni)

Feedback	30 giorni	90 giorni	365 giorni
Positivo	99%	99%	100%
Neutro	1%	1%	0%
Negativo	0%	0%	0%
Totale	163	333	811

Il servizio di Logistica di Amazon, oltre ad incrementare le vendite e contenere i costi, presenta ulteriori vantaggi

Il servizio di Logistica di Amazon permette di conseguire **numerosi vantaggi**:

- Possibilità di servire la **clientela più fidelizzata di Amazon** (clienti *Prime*), che conosce e si fida del Servizio, in quanto consapevole che gli ordini gestiti con FBA garantiscono i medesimi standard di servizio
- Accesso a **tariffe concorrenziali su tutta l'Europa**
- **È possibile vendere** anche nei **periodi di ferie** e **di gestire i picchi di domanda** senza necessità di incrementare i costi fissi
- Amazon gestisce **il *customer service* post-vendita**
- È possibile spedire ordini effettuati **su altri canali di vendita** (sito proprietario o altre piattaforme)
- **I prodotti risultano per i clienti finali senza spese di spedizione se l'ordine è sopra i 19 euro**



**L'utilizzo della Logistica di Amazon è
un'importante leva di incremento del fatturato**

FBA attrae i Clienti più fidelizzati di Amazon

I clienti che aderiscono al programma Prime beneficiano di molti vantaggi sulle spedizioni

Le offerte FBA rientrano nel programma Prime, che per 9,99€ all'anno permette di beneficiare di spedizioni gratuite per spedizioni con consegna entro 2-3 giorni e di spedizioni al costo di 3,98€ per quelle con consegna garantita entro 1 giorno lavorativo.

Puoi spedire gratuitamente a tutti gli indirizzi in Italia e inviare i tuoi regali senza costi aggiuntivi



Ove la spedizione in 2-3 giorni non sia ancora disponibile, la spedizione avverrà gratuitamente in 3-5 giorni.

I Clienti che conoscono e usano il programma Prime:

- **Comprano molto più spesso online** rispetto a quelli che non usano il programma
- **Cercano spesso di acquistare con il programma Prime** per non pagare le spese di spedizione, attraverso l'apposita opzione di ricerca
- **Sono estremamente soddisfatti dall'esperienza d'acquisto garantita da Amazon** con il programma Prime

Con la Logistica le offerte sono più visibili (1/3)

Spedito da Amazon e la BuyBox sono due efficaci leve di promozione e vendita dei prodotti

Dal momento che la spedizione è gestita da Amazon, **il posizionamento dell'offerta è migliore** rispetto a quello ottenibile attraverso una gestione autonoma.

Se si è il solo offerente di un prodotto nelle categorie Musica, Dvd e Non-Media, **l'ottenimento della BuyBox è garantito.**

The image shows a screenshot of the Amazon product page for 'My Doll Bambola mini strega 25 cm'. The product is sold by 'My Doll' and is shipped by Amazon. The price is EUR 14,90 with free shipping for orders over EUR 19. The page highlights 'Disponibilità immediata' (immediate availability) and 'Venduto da My Doll e spedito da Amazon.' (sold by My Doll and shipped by Amazon). The Buy Box is highlighted, showing the 'Aggiungi al carrello' (Add to cart) button and the 'Aggiungi al carrello 2-3 giorni - GRATIS' (Add to cart 2-3 days - FREE) button. The 'Aggiungi al carrello 2-3 giorni - GRATIS' button is highlighted with a callout box, indicating that it is necessary to be a member of Amazon Prime to take advantage of this offer. The callout box also shows the 'Aggiungi al carrello' button and the 'Aggiungi al carrello 2-3 giorni - GRATIS' button, along with the text 'È necessaria l'iscrizione alla prova gratuita di Amazon Prime. Iscriviti al momento del pagamento. Maggiori informazioni' (Prime membership is required. Sign up at the time of payment. More information). The callout box also shows the 'Aggiungi alla Lista Desideri' (Add to Wish List) button.




My Doll Bambola mini strega 25 cm
di [My Doll](#)
[Recensisci per primo questo articolo](#) [Mi piace](#) (0)
Prezzo: **EUR 14,90** **Spedizione gratuita** per ordini sopra EUR 19. [Dettagli](#)
Disponibilità immediata.
Venduto da [My Doll](#) e **spedito da Amazon.**
Vuoi la consegna garantita entro mercoledì 5 dicembre? Ordina entro 1 ora e 59 minuti e scegli la spedizione **1 giorno.** [Dettagli](#)

Con la Logistica le offerte sono più visibili (2/3)

Spedito da Amazon e la BuyBox sono due efficaci leve di promozione e vendita dei prodotti

Con FBA si può vincere la BuyBox nonostante il prezzo sia superiore rispetto ad offerte concorrenti, non spedite da Amazon.

Toshiba 1 TB 2.5 STOR.E BASICS USB 3.0 Nero opaco
 di Toshiba
 ★★★★★ (13 recensioni clienti) [Mi piace](#) (20)
 Prezzo: **EUR 84,99** Spedizione gratuita. [Dettagli](#)
Disponibilità: solo 5
 Venduto da **Micro bon prix** e **spedito da Amazon**.
 Nuovi: 76 da EUR 75,32



EUR 82,99
 + EUR 0,00 costi di spedizione

Prezzo: **EUR 84,99** Spedizione gratuita. [Dettagli](#)
Disponibilità: solo 5
 Venduto da **Micro bon prix** e **spedito da Amazon**.
 Nuovi: 76 da EUR 75,32

Quantità: 1
[Aggiungi al carrello](#)
 oppure
[Accedi](#) per attivare gli ordini 1-Click.
[Aggiungi alla Lista Desideri](#)

Altre opzioni di acquisto

Digitem [Aggiungi al carrello](#)
 EUR 82,99 + Spedizione gratuita

Yeppon-It [Aggiungi al carrello](#)
 EUR 75,32 + EUR 8,50 spedizione

Amazon.it [Aggiungi al carrello](#)
 EUR 90,35 Spedizione gratuita.
[Dettagli](#)
 Nuovi: 76 da EUR 75,32

Ne hai uno da vendere?
[Vendi qui i tuoi articoli](#)

Visualizza tutte le 3 immagini
 Condividi le tue immagini cliente

Nuovo 1 - 15 di 76

Prezzo + costi di spedizione	Condizione	Informazioni sul venditore	Opzioni di acquisto
EUR 82,99 + EUR 0,00 costi di spedizione	Nuovo	digitem.it Valutazione venditore ★★★★★ 100% positivo negli ultimi 12 mesi. (725 valutazioni totali) Disponibile. Spedizione da: Italia. Spedizione Express disponibile. Costi e modalità di spedizione e politica resi .	Aggiungi al carrello o Accedi per attivare gli ordini 1-Click.
EUR 83,09 + EUR 0,00 costi di spedizione	Nuovo	astops ★★★★★ 97% positivo negli ultimi 12 mesi. (1.247 valutazioni totali) Disponibile. Spedizione da: Italia. Spedizione Express disponibile. Costi e modalità di spedizione e politica resi .	Aggiungi al carrello o Accedi per attivare gli ordini 1-Click.
EUR 84,22 + EUR 0,00 costi di spedizione	Nuovo	yeppon ★★★★★ 91% positivo negli ultimi 12 mesi. (1.247 valutazioni totali) Disponibile. Generalmente, sono necessari da 4 a 5 giorni in più per l'elaborazione di ordini da parte di questo venditore. Spedizione da: Italia. Costi e modalità di spedizione e politica resi .	Aggiungi al carrello o Accedi per attivare gli ordini 1-Click.
EUR 75,32 + EUR 9,50 costi di spedizione	Nuovo	yeppon ★★★★★ 93% positivo negli ultimi 12 mesi. (1.247 valutazioni totali) Disponibile. Generalmente, sono necessari da 4 a 5 giorni in più per l'elaborazione di ordini da parte di questo venditore. Spedizione da: Italia. Costi e modalità di spedizione e politica resi .	Aggiungi al carrello o Accedi per attivare gli ordini 1-Click.
EUR 84,99 Spedizione gratuita. Dettagli Prime Ulteriori informazioni	Nuovo	Venditore: Micro bon prix SPEDITO DA AMAZON Valutazione venditore Nuovo venditore (Profilo del venditore) Disponibile. Costi e modalità di spedizione e politica resi .	Aggiungi al carrello o Accedi per attivare gli ordini 1-Click.
EUR 84,99 Spedizione gratuita. Dettagli Prime Ulteriori informazioni	Nuovo	Venditore: Micro bon prix SPEDITO DA AMAZON Valutazione venditore Nuovo venditore (Profilo del venditore) Disponibile. Costi e modalità di spedizione e politica resi .	Aggiungi al carrello o Accedi per attivare gli ordini 1-Click.

Con la Logistica le offerte sono più visibili (3/3)

Spedito da Amazon e la BuyBox sono due efficaci leve di promozione e vendita dei prodotti

I Clienti Prime possono decidere di **filtrare le offerte** per individuare solo quelle che rientrano nel programma Prime (offerte FBA) per beneficiare dei vantaggi sulle spedizioni associati a questo programma. Inoltre, sui prodotti FBA, anche i Clienti non iscritti al programma Prime non pagano le spese di spedizione sugli ordini superiori a 19€.

Modalità di spedizione (Cos'è?)
Spedizione gratuita per ordini superiori a 19 EUR

The screenshot shows the Amazon.it search results for 'hard disk'. A callout box points to the 'Modalità di spedizione (Cos'è?)' filter, which indicates 'Spedizione gratuita per ordini superiori a 19 EUR'. The search results list three products:

- Toshiba HDTB105EK3AA Stor.e HardDisk 500GB** di Toshiba
EUR 56,69
Ordina entro 16 ore e ricevalo per il giovedì 6 dicembre.
Ulteriori opzioni di acquisto
EUR 49,25 nuovo (66 offerte)
- Western Digital WDBAAU0020HBK Elements Desktop HardDisk 2TB - USB 2.0** di Western Digital
EUR 163,05 EUR 93,99
Ordina entro 16 ore e ricevalo per il giovedì 6 dicembre.
Ulteriori opzioni di acquisto
EUR 93,99 nuovo (38 offerte)
- Western Digital WDBACW0020HBK MY BOOK Essential HardDisk 2 TB** di Western Digital
EUR 169,96 EUR 101,00
Ordina entro 16 ore e ricevalo per il giovedì 6 dicembre.
Ulteriori opzioni di acquisto
EUR 101,00 nuovo (71 offerte)

The left sidebar shows various categories like Informatica, Elettronica, Libri in altre lingue, Libri, and Videogiochi. The top navigation bar includes the Amazon logo, search bar, and account options.

Una rete logistica capillare ed efficiente

Grazie a 21 centri logistici distribuiti sui Marketplace europei

Il servizio **Logistica di Amazon** è attivo in ognuno dei **5 Marketplace europei**, con **21 centri logistici** e **centinaia di migliaia di metri quadrati**.

I prodotti **non-Media** possono essere spediti **in tutta Europa**, mentre quelli **Media** (libri, musica, videogiochi, dvd e software) **in tutto il mondo**.

I centri logistici Amazon sono 21:

- 8 nel Regno Unito
- 8 in Germania
- 3 in Francia
- 1 in Italia
- 1 in Spagna



Costo per spedizione

Il costo per spedizione è determinato dal costo di imballaggio e della spedizione del prodotto, che varia in funzione di peso e dimensioni del prodotto e corrisponde ad esempio (valori indicativi):

- Dvd (prodotto multimedia) - 3€
- Scatola di scarpe (prodotto non-multimedia) - 5,05€
- Materasso (prodotto sovradimensionato) - 11,35€



A partire 3€ (prodotto media di piccole dimensioni) fino 13,35€ per i prodotti sovradimensionati fino a 30 kg

Costo di stoccaggio

Il costi di stoccaggio è pari a:
20€ al metro cubo al mese, ovvero 0,02 € al decimetro cubo al mese



Il costo di stoccaggio è contenuto

Costo della logistica negli altri siti Amazon

Le tariffe di logistica sono diverse per ogni sito Amazon (Amazon.co.uk-Amazon.de-Amazon.fr-Amazon.it-Amazon.es)

Il Marketplace di Amazon ha una struttura tariffaria indipendente.

Il costo per spedizione è dato da:

Tariffa della logistica di Amazon relativa al sito Amazon sul quale il prodotto è venduto

+

Eventuale Tariffa Servizio Rete Logistica Europea (EFN), se e solo se il prodotto viene spedito da un centro logistico collocato in un paese diverso da quello nel quale si è realizzata la vendita.

Es. Vendita su Amazon.de

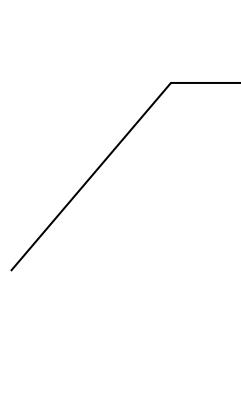
Ritiro e imballaggio: 1,35€

Costo in base al peso: 1,75€

Tariffa Rete Logistica Europea:

3,00€

Totale: 6.10€



In questo caso, in aggiunta al costo del servizio di logistica su Amazon.de (3,10€), viene applicata la Tariffa Servizio Rete Logistica Europea (EFN) perché il prodotto è presso il centro logistico Italiano



Con la Rete Logistica Europea non è necessario spedire i prodotti in ogni paese, ma si può spedire anche solo al centro logistico italiano posizionando le offerte su tutti i Marketplace

FBA include il Customer Service post vendita

Il Customer Service di Amazon è riconosciuto come lo standard d'eccellenza a livello mondiale

Per i prodotti venduti su Amazon il *customer service* e la gestione di resi e rimborsi è inclusa nella commissione.

I clienti di Amazon sono i più fidelizzati:

- *Sito di e-commerce n°1 in customer satisfaction – (ForeSee, 2012)*
- *Sito di e-commerce n°1 in customer service – (MSN Money, 2012)*

Amazon ha la responsabilità sulle valutazioni ricevute dai clienti. Se si ricevono valutazioni negative sull'evasione dell'ordine, la valutazione negativa non verrà computata, e quindi non impatterà sulla valutazione del venditore.



Programma di esportazione in Europa e nel mondo

Per internazionalizzare le attività e raggiungere clienti in tutto il mondo

Il "**Programma di esportazione Logistica di Amazon**" consente di spedire i prodotti in 9 o 27 paesi dell'UE e i prodotti "Media" anche in ulteriori paesi.

Ciò sia per quanto riguarda la vendita su Amazon che per la gestione multicanale.



I venditori spediscono i prodotti ai centri logistici di Amazon dislocati in Europa

I prodotti possono essere posizionati sui 5 Marketplace Europei

I prodotti non-Media possono essere spediti a clienti in tutta Europa, i prodotti Media in Europa e in ulteriori paesi

FBA risponde alle esigenze dei venditori

Tracciabilità dei prodotti inviati al centro logistico

Una sezione dedicata del Portale del Venditore permette di tracciare l'inventario FBA in qualsiasi momento

Gestione ordini extra Amazon

I venditori possono affidare ad Amazon la gestione degli ordini provenienti da canali di vendita esterni ad Amazon

Creazione delle spedizioni

I venditori sono supportati da un team dedicato (Supporto al venditore) per le spedizioni verso il centro logistico

Commissioni e costi

Il costo della logistica può essere ricaricato sul prezzo del prodotto

Restituzione inventario

I venditori possono richiedere in qualsiasi momento la restituzione dei prodotti inviati ai centri logistici

Attraverso i numerosi report scaricabili il Portale del venditore che permettono di indirizzare le strategie di vendita

Amazon offre ai venditori un ampio set di strumenti di reportistica per monitorare le vendite ed indirizzare le strategie di vendita. Questi strumenti permettono di tracciare:

1. Attività di vendita (ordini ricevuti e spedizioni effettuate)
2. Operazioni logistiche (inventario in stock, movimento inventario)
3. Transazioni finanziarie (pagamenti, resi e rimborsi)

The screenshot shows the 'Report Logistica di Amazon' page in the Seller Central interface. The page is organized into three main sections: 'Vendite', 'Inventario', and 'Pagamenti'. Each section contains several links to reports and data, such as 'Spedizioni gestite da Logistica di Amazon', 'Inventario Logistica di Amazon', and 'Rimborsi'. The page also features a search bar and navigation links like 'HOME', 'MESSAGGI', 'AIUTO', and 'ESCI'.

Nel report sugli ordini si possono individuare le informazioni necessarie alla fatturazione verso il cliente, che rimane in carico al Venditore

I report sull'inventario offrono la possibilità di verificare i best seller, la permanenza dello stock nei magazzini e eventuale stock da rimuovere

Amazon si prende carico di effettuare i resi, tracciabili attraverso uno report che ne specifica il motivo

La gestione Multicanale per le vendite extra-Amazon

Un servizio che permette di delegare ad Amazon anche gli ordini provenienti da canali esterni

Una volta ricevuto l'inventario, i venditori possono affidare ad Amazon anche la spedizione degli ordini che hanno luogo al di fuori dei canali di vendita Amazon. In questo caso non è applicata la commissione di Vendita su Amazon.

I venditori possono creare ordini multicanale attraverso l'interfaccia grafica, attraverso un apposito file Excel per caricamenti massivi, o attraverso un'interfaccia SOAP API.

Ordine di gestione multicanale
Inserisci l'indirizzo di spedizione, il numero d'ordine e la distinta d'imballaggio relativi all'ordine. Verifica che articoli e importo dell'ordine siano corretti. Al termine, clicca sul pulsante "Continua" per visualizzare le opzioni di spedizione disponibili e le tariffe previste. [Maggiori informazioni](#)

Nota: I campi con * sono obbligatori.

Crea ordine con file di testo
Crea richieste multiple di ordine di gestione multicanale utilizzando un file di testo.
[Carica file di testo](#)

Fornisci dettagli | Verifica ed emetti l'ordine | Riepilogo ordine

1 Possibilità di creare più ordini multicanale in modo massivo attraverso un modello Excel

2 Possibilità di creare ordini singoli attraverso un'apposita interfaccia

3 Possibilità di gestire di flusso di ordini multicanale impostando interfacce SOAP API

4 Specifica SKU/Unità ordinati

SKU venditore	Q.tà in entrata	Q.tà gestibile	Ordinato	Cancella
AFIT10011021 Nella pancia del papà. Padre e figlio: una relazione emotiva ASIN: 885681126X FNSKU: X0004G1W0Z	0	8	1	<input type="checkbox"/>

Totali 1

* Per le spedizioni in paesi fuori dell'Unione Europea sarà necessario presentare un documento attestante il valore dei beni (ad esempio la fattura) nel quale dovrà essere specificato il prezzo pagato dal cliente, escluse le spese di spedizione e le tasse. Questo è il prezzo che dovrai indicare anche nei documenti di importazione ed esportazione, di cui sarai responsabile, e dovrà essere corretto. Nota: l'esportazione in paesi fuori dell'Unione Europea non è prevista per gli ordini ricevuti tramite Gestione Multicanale.

[Annulla](#) [Continua](#)

FBA permette di incrementare i ricavi

Ciò è testimoniato dai risultati di un recente sondaggio

Un sondaggio condotto nel 2012* sui venditori Professionali di Amazon ha portato le seguenti evidenze:

L'89% degli intervistati ha dichiarato che le unità vendute sono incrementate

Il 64% ha dichiarato che i ricavi sono aumentati di almeno il 20%

Il 26% ha dichiarato che i ricavi sono aumentati di almeno il 50%

Il 13% ha dichiarato che i ricavi sono più che raddoppiati

Agenda

- Il costante sviluppo del Marketplace di Amazon
- Il servizio Logistica di Amazon
- Domande e risposte ai vostri quesiti

Domande e risposte ai vostri quesiti

- **Grazie per il vostro tempo. Per qualsiasi quesito, richiesta di chiarimenti o pareri su strategie di crescita ed espansione del vostro business**
- Siamo contattabili all'indirizzo e-mail it-fba-team@amazon.com
- Il nostro team supporta i venditori che intendano utilizzare il Servizio con almeno 20 prodotti diversi. I vantaggi principali di essere seguiti da un account manager sono:
 - una persona di riferimento dedicata
 - supporto nell'individuazione delle referenze con maggior potenziale di vendita
 - supporto nell'impostazione delle strategie di vendita



Il nostro obiettivo è quello di far sì che la vostra attività possa beneficiare appieno del potenziale del Marketplace e dei servizi Vendita su Amazon e Logistica di Amazon