

VENDERE SU AMAZON Guida pratica per raggiungere 300 milioni di clienti

Prezzo: **Prezzo di listino**
19,90 € **Prezzo a te riservato**
18,91 €



Codice	9788820386184
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	1 ott 2018
Reparto	Economia, LIBRI
Argomento	Economia generale
Autore	Calvi Parisetti Eleonora
Editore	Hoepli

Descrizione

È possibile vendere su Amazon con profitto senza perdere ogni marginalità, nonostante la famigerata commissione di vendita del 15%?

Posso vendere su Amazon senza mettere i miei rivenditori sul piede di guerra?

L'azienda non ha mai gestito la logistica con il cliente finale, sarò capace di vendere su Amazon?

Queste sono solo alcune delle domande che ogni imprenditore, quando si parla di Amazon, prima o poi arriva a porsi. L'elenco potrebbe continuare ma il messaggio di fondo è chiaro: se per i clienti finali Amazon è l'emblema della semplicità e non ha segreti, mettendosi dalla parte del venditore il contesto diventa molto più complicato. Per questo motivo gli imprenditori che capiscono le potenzialità di questo marketplace e realizzano profitti veramente interessanti sono molti meno di quelli che dicono di 'vendere su Amazon'. Questo libro illustra le diverse possibilità di vendita attraverso i canali Amazon e la gestione degli account Seller e Vendor, spiegando nel dettaglio tutti gli aspetti tecnici, le tecniche di marketing e i fondamentali del business.

Prefazione di Alberto Borzi - Introduzione - Parte I. Conoscere Amazon - Parte II. Amazon Seller - Parte III. Amazon Vendor - Sitografia e bibliografia

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546 oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

