

**fòrema**

**UNIS&F**

# **VENDERE SUI MARKETPLACE**

**Percorso formativo**



---

# PRESENTAZIONE

Oggi il 49% delle vendite online avviene nei marketplace e, di queste, il 43% è attribuito ad Amazon, seguito da Ebay col 5%. Per tradurlo in cifre a livello europeo, Amazon oggi fa circolare merce per un valore di 290 miliardi di dollari e tutti gli altri competitor, messi assieme, valgono 47 miliardi (ossia il 16% del totale).

Sono sufficienti pochi dati per comprendere che i marketplace sono il presente e il futuro della vendita online.

Essere presenti su questo mercato con i propri prodotti è un'opportunità imperdibile per le aziende che possono concretamente aumentare le loro occasioni di business.

Questo percorso fornisce:

- una conoscenza approfondita delle logiche sottese ai principali marketplace;
- gli strumenti necessari per gestire il processo di vendita.

---

# PROGRAMMA

**Il mercato della vendita online sui marketplace: dinamiche e sviluppi, vantaggi e consigli**

Il primo incontro fornisce una panoramica sul mercato della vendita online sui Marketplace per conoscerne dinamiche e sviluppi.

Nello specifico si approfondiscono i seguenti argomenti:

- la crescita dell'online sales
- i dati sulle vendite nel 2020
- e-commerce VS marketplace
- i touch point dell'acquisto tra marketplace e social network

---

## **Ingozi online: alla scoperta dei principali marketplace**

Il secondo incontro illustra i diversi tipi di marketplace sui quali le aziende possono essere presenti per sviluppare il loro business.

Nello specifico si approfondiscono i seguenti argomenti:

- la differenza tra marketplace generalisti e specifici
- il «target» dei marketplace: aziende, commercianti e privati
- il fatturato dei principali marketplace
- marketplace, e-commerce o social commerce?

### **Il Marketplace: Amazon**

Il terzo incontro analizza il marketplace per eccellenza, Amazon.

Nello specifico si approfondiscono i seguenti argomenti:

- la crescita di Amazon dalla nascita ad oggi
- perché Amazon è vincente
- come vendere su Amazon con profitto
- aspetti da tenere in considerazione quando si vende su Amazon

---

## **Vendere in modo efficace e profittevole: scheda prodotto, recensioni e advertising**

Il quarto incontro entra nel vivo della vendita sui marketplace.

Nello specifico si approfondiscono i seguenti argomenti:

- le tre leve della vendita online
- il processo di acquisto
- le specifiche della scheda prodotto
- le specifiche delle immagini prodotto
- l'importanza delle recensioni
- tattiche di advertising

## **Gestione delle vendite: logistica, customer care e fiscalità**

Il quinto incontro analizza gli aspetti più burocratici della gestione delle vendite.

Nello specifico si approfondiscono i seguenti argomenti:

- le insidie nascoste nella vendita sui marketplace
- la logistica come fattore determinante per vendere con successo
- l'importanza della customer care per fidelizzare i clienti e ottenere recensioni autorevoli
- la fiscalità dei marketplace

---

## **B2B e B2C: le diverse strategie da attuare in base al pubblico di riferimento**

Il sesto incontro mette a confronto i mercati B2B e B2C nel contesto dei marketplace.

Nello specifico si approfondiscono i seguenti argomenti:

- le differenze tra B2B e B2C nel contesto dei marketplace
- Alibaba: il ponte commerciale tra Occidente e Oriente
- Imprese italiane e Cina: le logiche del commercio online

Al termine del percorso viene fornito alle aziende partecipanti un questionario per mappare i requisiti necessari alla vendita sui marketplace e alla definizione di una strategia ad hoc.

---

# DESTINATARI

Il corso si rivolge ad imprenditori ed amministratori di aziende che producono prodotti con marchio proprio o rivenditori/distributori autorizzati di prodotti di aziende estere.

# DOCENTE

## **Simone Tresoldi**

Specializzato in sviluppo e vendita servizi di marketing e commercio on-line.

Proprietario e amministratore di vari siti di e-commerce, Amazon specialist e multichannel online sales su territorio europeo.

Consulenza strategica, comprensiva dello sviluppo di piani aziendali e strategie di vendita sui principali marketplace e e-commerce.

Esperienza ventennale nel commercio di beni e nella gestione acquisti.

---

# DATE, ORARI E ISCRIZIONI

Le attività formative si svolgeranno in videoconferenza nei giorni **9-16-23-30 Giugno e 7-14 Luglio 2021** dalle ore **9.00** alle ore **13.00**

## Quota individuale di iscrizione

### AZIENDA ASSOCIATA

ASSINDUSTRIA VENETOCENTRO

€ 800,00 + IVA

---

### AZIENDA NON ASSOCIATA

ASSINDUSTRIA VENETOCENTRO

€ 1.100,00 + IVA

## La quota comprende:

- 24 ore di formazione in videoconferenza (6 incontri di 4 ore ciascuno);
- copia digitale del materiale didattico presentato durante gli incontri;
- attestato di partecipazione.

---

# SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

**GIORDANO DE IASIO**

Tel. 049.8227560

e-mail:

[giordano.deiasio@forema.it](mailto:giordano.deiasio@forema.it)

[www.forema.it](http://www.forema.it)