



Intervista a Davide Antoniazzi

Com'è arrivato alla decisione di vendere su Amazon?

Innanzitutto ho **iniziato nel 2012** e a quel tempo non era come oggi. Amazon c'era ma ancora non aveva in Italia il peso che ha ora.... E vedere era più facile....

Oggi vendere è più complicato?

Ah sì certamente adesso è molto più complicato. I regolamenti sono rigidi e c'è anche molta più concorrenza. Vendere è una pratica per esperti.

E lei fa tutto da solo?

No, o meglio ora sì ma non ho iniziato da solo ... mi hanno messo subito sui binari giusti quelli del team di **Caesar Net**. Non sapevo quasi nulla dei **regolamenti** di Amazon. E ora invece sono quasi un esperto.

Gli affari vanno bene?

"Bene" è una parola grossa diciamo che se hai delle attività commerciali con il pubblico, negozi, corner, eccetera, essere su Amazon è utile per **aumentare il fatturato** e per far girare più velocemente il magazzino. I pagamenti sono rapidi e poi io ho esporto cioè vendo all'estero.

Come è arrivato a vendere all'estero?

Devo dire che questa è stata una delle ottime intuizioni di **Caesar Net**, mi hanno dato loro l'idea e mi hanno anche messo in grado di **competere sui prezzi**. E sai cosa c'è di buono? Le vendite migliori le faccio fuori dal market place Italia. All'estero la gente spende di più e compra anche prodotti più costosi.

Dove spendono di più, in quali paesi?

A questo non ve lo dico ... però vi posso dire che ora con certi software e con la formazione che ho avuto da **Caesar Net** ma soprattutto con l'esperienza che mi sono fatto con la pratica so come muovermi e non mi lamento del fatturato che arriva dal sito Certo se avessimo margini maggiori sarebbe una pacchia ma le **commissioni** di Amazon sono molto elevate. Ecco Bezos, se mi senti allora ho un messaggio: abbassa le commissioni, qui non siamo in America!

Con questo intende dire che è contento o no?

Sì però dobbiamo sempre stare vigili poi ogni tanto mi arrivano anche input da **Caesar Net** .. non si finisce mai di imparare...

"Input" di che tipo?

Abbiamo cominciato a lavorare con la **logistica** di Amazon ci sono dei grossi vantaggi, e devo dire che avevamo valutato solo quelli di lavoro, intendo dire pacchi, spedizioni, gestione ordini, magazzino, feed back, email... e invece c'erano sfuggite altre leve importanti... che adesso però stiamo sfruttando .. e sono quelle che ci fanno raggiungere spesso la **buy box**.

Quali leve?

Sono cose che non possiamo dire, lo sai con la concorrenza che c'è in giro non si scherza, però grazie a **Caesar Net** le abbiamo messe in pratica, e ora abbiamo aumentato ancora le vendite. Del resto certe strategie dal nostro posto di osservazione non le vedi ... semplicemente non è il nostro lavoro... non puoi sapere tutto.

Ottimo e grazie.

No grazie a voi

Un' ultima dichiarazione?

Si perché no. Se avete gioielli non venite su Amazon siamo già in troppi! E se volete comprare cercate i nostri prodotti New Gold


New Gold[®]
OROLOGI & GIOIELLI

David F. S. S. S.