



GOLDFLEX MATERASSI

Via Michelangelo Buonarroti, 16
36060 Romano d'Ezzelino - Vicenza, Italia
PI IT03177030248

Caesar Net ha avviato in Amazon il seller **Goldflex Materassi** che è una manifattura con un proprio marchio. I prodotti dunque non erano listati sulla piattaforma e ciò ha comportato creare dei ASIN nuovi ed inserire tali prodotti.

La Scheda Rivenditore è accessibile da [qui](#).

Il catalogo consta di circa **500 prodotti** che però con le varianti di taglia diventano più di 10.000. Motivo per cui la creazione delle schede prodotto ha comportato anche l'aggiunta delle taglie e della prezzatura delle varianti taglia.

Caesar Net doo ha eseguito i seguenti servizi:

- 1) **Analisi della concorrenza** e scelta di entrare nel canale con una parte dei prodotti e con certi standard
- 2) **Avvio del canale:** contrattualistica e manualistica.
- 3) Creazione di una parte rilevante delle **schede prodotto** con la realizzazione dei contenuti **SEO per Amazon** che richiedono ampi interventi sulle parole chiave e sui titoli. Inoltre integrazione con altri contenuti come le descrizioni dettagliate.
- 4) **Importazione delle varianti dei prodotti** (misure di tutte le reti e dei materassi) **automatizzata** su Amazon dal sito www.goldflexmaterassi.it che è realizzato dalla Caesar Net su piattaforma di **Prestashop** e relativa **sincronizzazione dei prezzi**.
- 5) Avvio delle procedure di **analisi dei prezzi** su Amazon con la conseguente scelta suggerita di entrare con **l'iva agevolata** per gli aventi diritto
- 6) Ridefinizione degli **standard fotografici** per alcune tipologie di prodotti ottimizzandole per le caratteristiche del canale. Successivamente **importazione automatizzata** delle foto rifatte per evitare un inserimento manuale. Si consideri che ci sono circa 6 foto in grande formato per ogni prodotto. Inoltre creazione di opportune **infografiche** per essere più competitivi sul piano informativo dei concorrenti.
- 7) Analisi della politica dei **prezzi** e degli **sconti** che si è rivelata vincente sul portale portando ad un drastico aumento degli ordini
- 8) Prolungata **formazione del personale** per far eseguire correttamente le procedure di **performance del rivenditore** ottimizzate rispetto alla concorrenza e ottemperanti le più restrittive richieste di Amazon. Ottenimento di un punteggio elevatissimo, come dimostrato anche dai **feedback rivenditore** che non sono mai scesi sotto il 99%.
- 9) **Formazione** estensiva per il personale interno per imparare a creare le **schede prodotto** nelle "parti standard", e per la gestione delle **risposte ai clienti**. Standard di comunicazione e tono di voce.
- 10) Avvio e gestione iniziale delle **campagne di sponsorizzazione** (si tratta della gestione del display advertising) per vendere i prodotti che si vogliono far entrare nella buy box.
- 11) In particolare alcuni **best seller** sono stati da noi suggeriti come certi modelli di reti a doghe e di poltrone relax
- 12) **Avvio di Prime** dopo aver effettuato un'analisi delle vendite per iniziare il processo di ingresso nel programma della logistica italiana di Amazon.
- 13) Politica di **espansione sulle piattaforme estere**. Abbiamo identificato vantaggi e criticità e soluzioni di gestione e poi implementato una parte del catalogo e attivato per essa la **Logistica Amazon** rivolta alla piattaforma in lingua Tedesca: Amazon.de

Durata Progetto da estate 2016 a estate 2016.