



Vendita globale con Amazon



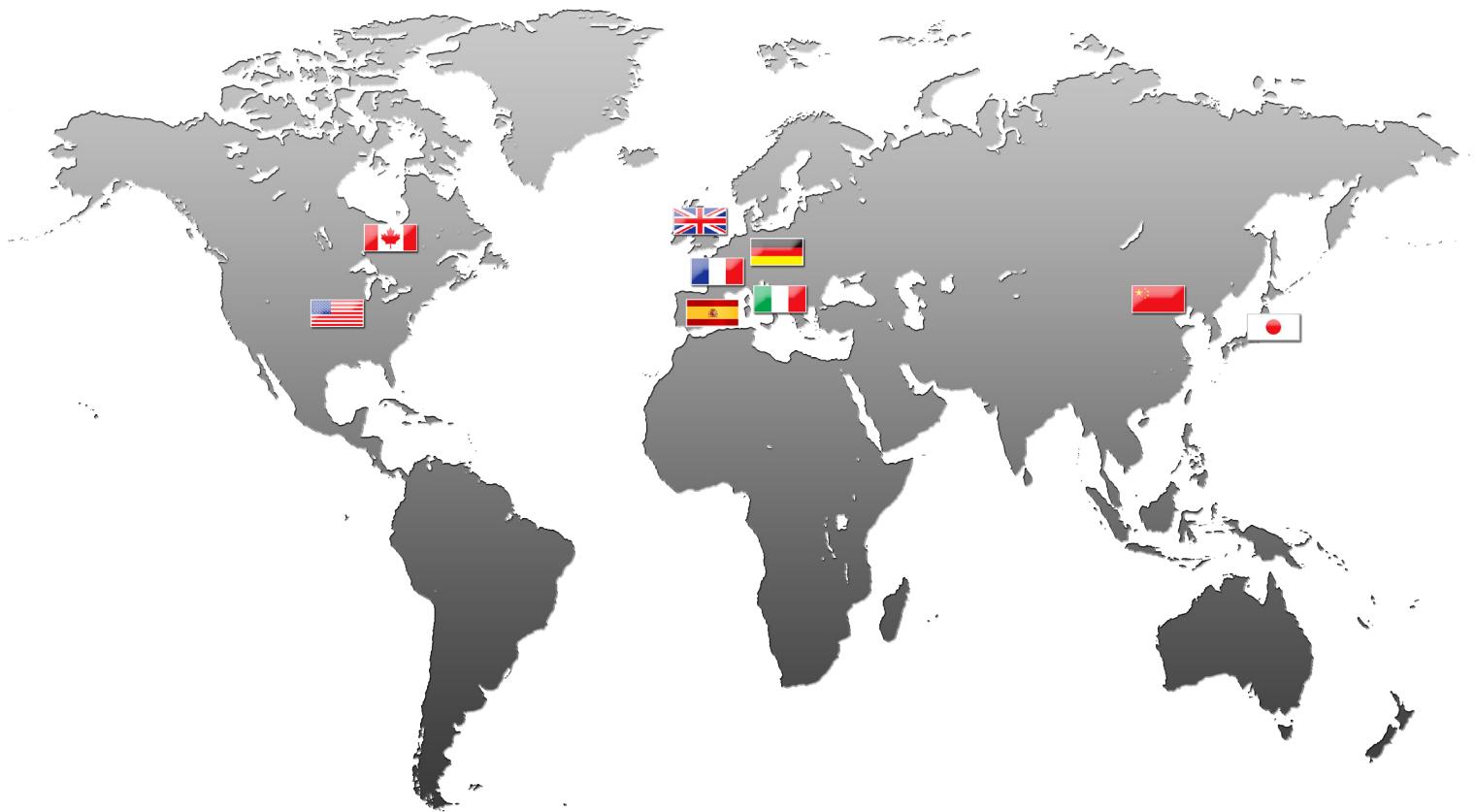
Espandere la tua attività a livello internazionale
non è mai stato così semplice

amazon

Amazon Global Selling è un team di Amazon dedicato ad aiutare i venditori ad ampliare la loro attività su scala internazionale. Questo manuale è stato realizzato per aiutarti a prendere decisioni informate per entrare nel marketplace globale con Amazon.

Sommario

Introduzione.....	1
L'opportunità nella vendita globale con Amazon	2
Amazon può supportare la tua attività di vendita su scala internazionale.....	2
Considerazioni importanti per la vendita su scala internazionale	4
In quali marketplace internazionali dovrei vendere i miei prodotti?.....	4
C'è richiesta dei miei prodotti in un altro marketplace?.....	5
Quali normative, standard e requisiti di certificazione legali devo conoscere?.....	5
Che tipo di prodotti posso vendere su Amazon?	6
Quali imposte dovrò riscuotere e versare?	6
Come potrò rispondere alle domande dei clienti negli altri marketplace?.....	7
Come gestirò gli ordini dei miei clienti?.....	7
Gestione degli ordini su scala internazionale.....	7
Gestione autonoma degli ordini.....	7
Gestione degli ordini tramite Logistica di Amazon.....	8
Altri servizi e funzionalità di gestione	9
Come iniziare a vendere su Amazon su scala internazionale	10
L'Account Europeo Amazon.....	10
La Rete logistica europea.....	16
Esportazione Logistica di Amazon per l'Unione europea	16
Oneri doganali	17
Tassazione.....	17
Diritti di proprietà intellettuale	19
Importazione parallela.....	19
Compensi sui diritti d'autore	21
Controlli sull'esportazione	20
Marcatura "CE"	20
Altre marcature ed etichettature europee	21
Sostanze chimiche – REACH / CLP.....	21
Dispositivi elettrici ed elettronici - WEEE / RoHS.....	21
Batterie.....	21
Imballaggi e rifiuti d'imballaggio	21
Sicurezza generale dei prodotti	22
Spine e voltaggio	23
DVD, dischi blu ray e videogiochi	23
Giocattoli	23
Dispositivi medici.....	24
Prodotti farmaceutici e cosmetici	24
Alimenti	24
Informazioni specifiche sui marketplace — Vendita negli Stati Uniti.....	25
Vendita in altri marketplace	26



Introduzione

L'e-commerce ha rivoluzionato il mondo delle vendite, aprendo nuovi canali e opportunità per rivenditori di tutte le dimensioni. In passato, le possibilità commerciali di molte aziende di piccole e medie dimensioni erano confinate entro le frontiere nazionali. Il commercio internazionale era infatti appannaggio esclusivo delle grandi multinazionali. Oggi, il mercato globale offre opportunità ad aziende di qualsiasi dimensione.

Puoi approfittare della fenomenale crescita delle vendite su Internet espandendoti a livello internazionale con Amazon. Oggigiorno i consumatori sono in tutto il mondo, sanno usare la tecnologia e amano fare shopping online per acquistare prodotti di vario genere. I marketplace di Amazon sono presenti in tutto il mondo (Stati Uniti, Germania, Regno Unito, Francia, Italia, Spagna, Canada, Cina e Giappone) e disponiamo di servizi e strumenti per assisterti nel processo di vendita globale. Ogni giorno, cerchiamo opportunità per aprirci a nuovi mercati, così che la tua attività possa crescere insieme a noi.

La prospettiva di vendere a livello internazionale può far paura, soprattutto se si pensa al tempo e all'investimento economico presumibilmente necessari per espandersi. L'espansione su scala internazionale può iniziare con un test dei prodotti in nuovi marketplace tramite le esportazioni o con la presentazione dei prodotti a nuovi clienti internazionali attraverso la vendita su Amazon in un nuovo marketplace. L'opportunità di successo internazionale è a portata di mano, e Amazon può aiutarti a coglierla.

Questo manuale offre un punto di partenza per la vendita globale con Amazon. Fornisce una panoramica di alcuni fattori importanti che devi conoscere per espandere la tua attività su scala internazionale con Amazon. Ecco alcuni degli argomenti trattati in questo manuale:

- L'opportunità nella vendita globale con Amazon
- Motivi per decidere di vendere a livello globale con Amazon
- Soluzioni per la vendita globale di Amazon
- Come iniziare a vendere su Amazon su scala internazionale
- Alcune informazioni specifiche sui marketplace

In questo riquadro puoi ottenere suggerimenti utili e feedback dei venditori che hanno ampliato la loro attività a livello internazionale con Amazon.

Marga Trias è fondatrice e CEO di ClickTime, un'azienda con sede a Barcellona che vende orologi da polso online. Ha lanciato ClickTime nel 2006 e oggi offre 50 marche di orologi da polso per un totale di circa 1.500 stili diversi e 16 marche di gioielli. Il primo collegamento tra Amazon e la sua azienda è avvenuto nel 2010. Oggi le vendite su Amazon rappresentano più della metà delle vendite totali di ClickTime.

Il manuale per la vendita globale non sostituisce la consulenza dei tuoi esperti in materia fiscale, legale e di servizi. Il presente documento, le informazioni o gli altri materiali forniti da Amazon non sono da intendersi come suggerimenti in materia fiscale o legale. Forniscono solo informazioni generali e ti illustrano gli strumenti a tua disposizione, in modo da poterne discutere in modo consapevole con i tuoi consulenti. Questa risorsa aggiuntiva ti consentirà di prendere decisioni informate sulla vendita globale con Amazon. In altre parole, il tuo obiettivo è costruire una casa. Questo manuale non ti trasformerà in un architetto, ma ti permetterà di parlare con il tuo architetto del genere di casa e delle caratteristiche che vorresti che egli progettasse per te.

Sebbene questo documento tratti molte importanti questioni, ti consigliamo di chiedere ai tuoi esperti una consulenza aggiuntiva specifica per la tua attività prima di decidere di vendere a livello internazionale.

L'opportunità nella vendita globale con Amazon

L'opportunità di raggiungere potenziali acquirenti nel marketplace globale è straordinaria. Oggi, molti vendori limitano la loro base clienti al mercato nazionale a causa delle difficoltà legate alla vendita internazionale. A livello globale, centinaia di milioni di acquirenti utilizzano Internet per effettuare acquisti. Amazon offre gli strumenti e le risorse per aiutare i vendori a raggiungere questi potenziali acquirenti ed espandere sensibilmente la loro base clienti.

Marga Trias di ClickTime afferma che il marketplace di Amazon la aiuta a proteggere la sua attività, che ha sede in Spagna, dall'instabilità delle economie locali.

„Raggiungere un maggior numero di clienti internazionali fa bene all'azienda. Amazon ci fa crescere. Se dipendessimo ancora soltanto dalle vendite nazionali, ora ci troveremmo ad affrontare una contrazione della nostra attività“.

Puoi iniziare a vendere su scala internazionale in vari modi. Potresti testare le opportunità di vendita globale esportando i tuoi prodotti direttamente dal tuo marketplace nazionale, oppure potresti vendere i prodotti sui marketplace Amazon al di fuori del territorio nazionale. In entrambi i casi, puoi raggiungere i clienti ovunque si trovino per offrire i tuoi prodotti a una nuova base clienti internazionale e contribuire così ad aumentare le tue vendite.

Forse ti stai ancora chiedendo perché dovresti espandere la tua attività a livello globale con Amazon. In che modo la vendita globale con Amazon può effettivamente aiutare la tua attività?

- Hai un inventario “stagnante” o stagionale che non sai come utilizzare una volta terminata la stagione? Puoi prolungare la stagione di vendita vendendo all'estero, dove i prodotti possono trovare un nuovo pubblico.
- La tua attività ha rallentato a causa della stagnazione della domanda locale? La domanda, tuttavia, potrebbe ancora essere forte e tu vuoi continuare a crescere. Vendendo in un altro marketplace, puoi esporre i tuoi prodotti a una nuova base clienti. Espandendoti tempestivamente a livello globale potresti ottenere un vantaggio competitivo.

Amazon può supportare la tua attività di vendita su scala internazionale

Sappiamo che vendere a livello internazionale può sembrare complesso e scoraggiante. Per questo, Amazon lavora costantemente per rendere più semplice questa operazione. La vendita su Amazon comporta un investimento relativamente ridotto e abbiamo sviluppato strumenti e servizi in grado di aiutarti a vendere prodotti e a gestire gli ordini dei clienti, oltre a report e processi volti a facilitare la gestione della tua attività.

Con poche semplici mosse, puoi iniziare a offrire e vendere i prodotti su qualsiasi sito web di Amazon negli Stati Uniti, in Germania, Regno Unito, Francia, Italia, Spagna, Canada e Giappone. A tale scopo, forniamo vari strumenti e servizi per aiutarti nella vendita dei prodotti, tra cui gli strumenti per la presentazione dei prodotti e l'Account Europeo Amazon. L'Account Europeo Amazon è un account a disposizione dei vendori interessati a vendere nei marketplace europei. L'account semplifica l'accesso a tutti i marketplace europei del venditore attraverso un unico portale.

Sylvain Desprez, fondatore dell'azienda francese Moeroshop, ammette che la sua attività ha fatto enormi progressi grazie a Logistica di Amazon. Ora vende con successo in tutta Europa.

„Il fatturato è in aumento e possiamo accedere a un'eccellente base clienti su Amazon nel Regno Unito e in Germania“ afferma.

Ti aiutiamo a far conoscere i tuoi prodotti a nuovi clienti internazionali, sia che tu gestisca da solo gli ordini dei clienti sia che tu decida di affidarti ad Amazon. Se scegli di utilizzare i servizi di Logistica di Amazon, potrai avvalerti dei centri logistici di cui disponiamo nei paesi sede dei siti web, nonché di vari servizi ad hoc. In questo modo, sarà più facile soddisfare le esigenze dei clienti. Abbiamo semplificato il processo di vendita a livello internazionale, così potrai concentrarti su ciò che sai fare meglio: espandere la tua attività e offrire nuovi prodotti.

Ti sosteniamo mettendo a disposizione i report necessari per gestire la tua attività e il portale Seller Central che offre strumenti e informazioni utili, come lo stato degli ordini, i messaggi degli acquirenti e i suggerimenti per diventare ottimi vendori. In più, Amazon ha stabilito relazioni con i fornitori di servizi, come spedizionieri e broker doganali, semplificando ulteriormente le operazioni di spedizione dell'inventario.

Questa è solo un'introduzione a ciò che abbiamo da offrire ai vendori di Amazon. Nella sezione Soluzioni per la vendita globale di Amazon, illustreremo nel dettaglio questi strumenti e servizi e il modo in cui possono aiutarti a sostenere la tua attività di vendita globale. Per prima cosa, tuttavia, desideriamo accennare ad alcune importanti considerazioni per la vendita dei tuoi prodotti sul marketplace globale.

“Per un venditore di Amazon, la piattaforma è molto ben realizzata e comunicare tramite e-mail o telefono è molto semplice. I processi di Amazon sono definiti in modo chiaro. I webinar dedicati ai vendori che Amazon organizza regolarmente ci danno la possibilità di migliorare le nostre conoscenze. Sono davvero molto soddisfatta di Amazon”.

- Marga Trias, ClickTime

Considerazioni importanti per la vendita su scala internazionale

Se vendi prodotti a livello nazionale, avrai probabilmente considerato alcuni aspetti importanti, ad esempio dove vendere i prodotti, la domanda dei consumatori, la concorrenza e le normative pertinenti. Dopo esserti fatto un'idea di ciò che avresti venduto, avrai dovuto prendere delle decisioni che riguardano la tua attività, ad esempio le eventuali implicazioni fiscali e la modalità di gestione degli ordini e del supporto ai clienti. Vendere su scala internazionale è la stessa cosa: dovrà studiare il marketplace globale a cui intendi rivolgerti:

- In quali marketplace internazionali dovrei vendere i miei prodotti?
- C'è richiesta dei miei prodotti in un altro marketplace?
- Quali normative, standard e requisiti legali devo conoscere?
- Che tipo di prodotti posso vendere su Amazon?
- Quali imposte dovrò riscuotere e versare?
- Come gestirò gli ordini dei miei clienti?
- Come potrò rispondere alle domande dei clienti negli altri marketplace?

In quali marketplace internazionali dovrei vendere i miei prodotti?

Ora che hai deciso di espandere la tua attività oltre i confini nazionali, devi decidere in quali paesi iniziare a vendere. Amazon ha marketplace in nove dei paesi più importanti per quanto riguarda l'e-commerce, otto dei quali sono attualmente aperti a venditori stranieri. Stiamo continuando ad aggiungere altri paesi per aiutarti a far crescere la tua attività a livello internazionale. Ti consigliamo di selezionare il marketplace più adatto alla tua linea di prodotti, quello che puoi sostenere con le tue risorse e che rientra nei tuoi obiettivi strategici.

Ecco alcuni aspetti da considerare:

- Il tuo prodotto è adatto ad uno dei paesi in cui opera Amazon? Ad esempio, i lettori MP3 che funzionano a 110-220 V e utilizzano carica batterie con spina bipolare potrebbero non essere adatti all'UE, mentre il Giappone potrebbe rivelarsi un mercato interessante. Devi inoltre assicurarti di rispettare tutte le leggi in vigore in quel determinato paese.
- Hai le risorse per supportare l'assistenza clienti per i tuoi prodotti nella lingua locale e per localizzare il contenuto delle offerte? Ad esempio, un venditore statunitense con uno staff anglofono potrebbe non essere nella posizione di iniziare a vendere in Germania. Il Canada o il Regno Unito sarebbero un punto di partenza migliore per sfruttare le risorse esistenti prima di espandersi in altri paesi.

Ravi Karia di Universal Textiles, azienda con sede a Leicester nel Regno Unito, ha portato l'azienda di famiglia online.

“Amazon ci ha consentito di espandere senza difficoltà la nostra attività in nuovi Paesi e di ampliare il nostro giro d'affari nel Regno Unito nonostante la crisi economica. Offrendo un modello eccellente a basso costo e a basso rischio, Amazon permette alle piccole imprese come la nostra di raggiungere nuovi clienti in tutto il mondo. A distanza di 18 mesi dal lancio dei prodotti sui siti web internazionali di Amazon, il 30% del nostro fatturato annuale ora proviene da vendite al di fuori del Regno Unito. L'iscrizione come venditore è stata una delle migliori decisioni che abbiamo preso come azienda”.

C'è richiesta dei miei prodotti in un altro marketplace?

Ora che ti sei fatto un'idea su dove vendere i prodotti, occorre effettuare una ricerca sul tipo di prodotti più richiesti in quel marketplace, sulla concorrenza e sui prezzi. Realizzare una ricerca in un marketplace straniero ed effettuarla nel proprio marketplace nazionale sono operazioni simili. La differenza risiede in alcuni fattori aggiuntivi da considerare, come la cultura, il clima e le differenze linguistiche. La ricerca può essere semplice come passare del tempo a osservare attentamente i prodotti simili su Amazon, oppure approfondita grazie all'aiuto di un consulente esterno che conduca ricerche per tuo conto.

Cerca le richieste nel marketplace

Forse i tuoi prodotti vendono bene nel marketplace nazionale e sei curioso di sapere se potrebbero attrarre clienti in un altro marketplace. Conduci una ricerca nel marketplace in cui vorresti vendere i tuoi prodotti. C'è richiesta degli articoli che vuoi vendere? C'è carenza di prodotti come i tuoi o di prodotti nella fascia di prezzo che puoi offrire?

È inoltre opportuno verificare che il prodotto sia appropriato per il marketplace di destinazione. Ad esempio, i piumoni che riscuotono tanto successo nel Regno Unito potrebbero non essere adatti negli Stati Uniti perché le dimensioni standard dei materassi sono diverse. Potrebbe essere necessario modificare il prodotto o riposizionare le risorse digitali, di marketing, copia e imballaggio per soddisfare meglio le esigenze dei clienti target. Considera la possibilità di svolgere una ricerca sugli usi, sulle tradizioni e sulle caratteristiche demografiche del marketplace, come l'età e il reddito medi, per valutare meglio l'adeguatezza del tuo prodotto.

Verifica la concorrenza

Considera i prezzi, la scelta e altri fattori che influiscono sulle decisioni degli acquirenti in ciascun marketplace in cui vendi e osserva in che modo i potenziali concorrenti tengono conto di questi criteri. Potresti utilizzare queste informazioni per pianificare offerte accattivanti e competitive.

Studia i prodotti più venduti dalla concorrenza nelle categorie in cui vuoi offrire i tuoi prodotti e osserva quelli simili ai tuoi. Ti sembra che i clienti acquistino questi prodotti in base al prezzo o alla marca? I prodotti più venduti usufruiscono della spedizione gratuita o di tariffe ridotte? I tuoi concorrenti offrono servizi di installazione o consegna specializzati?

Stabilisci prezzi competitivi

Per determinare il prezzo di vendita dei tuoi prodotti, ti consigliamo di confrontare la tua posizione di prezzo con quella di articoli simili già in vendita sul marketplace in cui vorresti entrare, oltre a considerare il tuo prezzo d'acquisto e i costi di spedizione interna (per la spedizione del prodotto direttamente a te o a un centro logistico di Amazon), tasse e oneri inclusi. Ad esempio, spedire articoli molto pesanti da un paese a un altro potrebbe risultare troppo costoso. Questi articoli potrebbero essere quindi candidati per la vendita tramite i servizi di Logistica di Amazon nel paese di destinazione.

Quali normative, standard e requisiti di certificazione legali devo conoscere?

In ogni paese vigono requisiti legali e di settore per la vendita di prodotti ai consumatori. Con molta probabilità, nel tuo marketplace nazionale esistono leggi che riguardano i diritti di proprietà intellettuale, la sicurezza dei prodotti, la sicurezza ambientale e altri requisiti applicabili. Lo stesso vale per tutti gli altri marketplace. Fai le tue ricerche e informati sulle tue responsabilità. Alcuni aspetti da considerare:

- Oneri doganali
- Tassazione
- Diritti di proprietà intellettuale
- Importazione parallela
- Controlli sull'esportazione
- Contrassegni ed etichette
- Sicurezza, sanità e ambiente
- Conformità dei prodotti
- Ecc.

Per maggiori informazioni, consulta la sezione Informazioni specifiche sui marketplace del manuale. Attualmente siamo in grado di fornire informazioni sull'UE, ma stiamo lavorando per includere informazioni specifiche su altri marketplace nei futuri aggiornamenti del presente manuale.

Che tipo di prodotti posso vendere su Amazon?

La nostra missione è semplice: offrire la più ampia scelta sulla Terra! Puoi creare offerte in tantissime categorie disponibili su Amazon, ma per assicurarti che i clienti possano acquistare con sicurezza, dovrà avere un'autorizzazione per vendere alcuni prodotti. Per un elenco delle categorie disponibili, consulta la pagina relativa ad Amazon Services sul nostro sito web. Consulta inoltre l'elenco di link alla sezione Creazione dell'account a pagina 10. Per i prodotti appartenenti a una categoria che richiede l'autorizzazione di Amazon, occorre seguire una procedura per la richiesta di approvazione.

Alcuni prodotti, tuttavia, non possono essere venduti su Amazon o su altri siti web.

Quali imposte dovrò riscuotere e versare?

Tasse ed oneri variano sensibilmente da paese a paese: ti consigliamo quindi di fare una ricerca e di chiedere informazioni al tuo consulente fiscale. Quando vendi su Amazon o utilizzi i servizi di Logistica di Amazon, potresti essere tenuto a verificare le eventuali tasse applicabili e a dichiarare e versare gli oneri dovuti all'autorità fiscale competente.

Tassazione

Prima di offrire i tuoi prodotti su Amazon, informati sulle eventuali imposte dirette applicabili (ad esempio, imposte di vendita, IVA, imposte su beni e servizi) e sui requisiti relativi ad accise e oneri doganali. Queste imposte potrebbero essere di tua competenza e potresti essere tenuto a versarle alle autorità fiscali. In alcune aree geografiche, come gli stati membri dell'UE, il prezzo di vendita visualizzato su Amazon deve includere tutte le imposte applicabili.

Se vendi i tuoi prodotti su Amazon.com e li spedisci negli Stati Uniti, Amazon offre un servizio di riscossione delle tasse per aiutarti a riscuotere le imposte di vendita corrette. Per il momento, questo servizio esiste solo negli Stati Uniti, ma ti consigliamo di verificare in futuro la disponibilità del servizio in altri paesi.

Se vendi prodotti su Amazon e li spedisci verso l'UE o all'interno dell'UE, consulta la sezione relativa alla tassazione nell'UE a pagina 18 per informazioni più dettagliate sull'IVA.

Come potrò rispondere alle domande dei clienti negli altri marketplace?

Le differenze linguistiche influiscono sulla modalità di gestione della tua attività.

Quando offri i tuoi prodotti su un marketplace di Amazon, devi fornire informazioni su ciascun articolo nella lingua appropriata al marketplace in questione. Su Amazon è disponibile un aiuto per la traduzione. In Seller Central, puoi utilizzare uno strumento per le offerte che effettua una ricerca nel catalogo di Amazon per vedere se il tuo prodotto è già elencato nella lingua desiderata. Se su Amazon non è ancora disponibile una pagina del prodotto, dovrà tradurre l'offerta da solo. Se non conosci qualcuno che sappia la lingua, sono disponibili servizi di traduzione indipendenti. In ogni caso, spetta a te garantire che le tue offerte in tutti i marketplace rispondano ai nostri standard.

Oltre a tradurre le offerte dei prodotti nella lingua appropriata per il marketplace prescelto, Amazon prevede alcuni ulteriori requisiti in tema di comunicazione:

SUGGERIMENTO ➔ le differenze di fuso orario possono provocare ritardi nella risposta alle richieste dei clienti. È importante rispondere tempestivamente, in quanto i ritardi possono essere percepiti dal cliente come un'esperienza negativa.

- Dovresti rispondere alle domande dei clienti inviate tramite e-mail nella lingua del marketplace in cui stai vendendo. Non sei tenuto a offrire supporto telefonico, ma se decidi di farlo, anche questo deve essere fornito nella lingua del marketplace.
- Quando interagisci con l'assistenza clienti o il supporto al venditore di Amazon, dovresti essere in grado di comunicare in inglese o nella lingua del marketplace.
- La documentazione dei prodotti, come i manuali, dovrebbe essere fornita nella lingua del marketplace. Il cliente potrebbe richiedere documenti aggiuntivi, che devono essere forniti nella lingua del marketplace.

Come gestirò gli ordini dei miei clienti?

Puoi scegliere di gestire gli ordini dei clienti occupandoti tu stesso del loro imballaggio e della spedizione, oppure puoi decidere di iscriverti al programma Logistica di Amazon e affidare il ritiro, l'imballaggio e la spedizione degli ordini a personale esperto. Non devi fare altro che inviare l'inventario a un centro logistico di Amazon.

Gestione degli ordini su scala internazionale

Amazon lavora per semplificare le operazioni di avvio e gestione della tua attività su scala internazionale. A tale scopo, vengono aggiunti sempre nuovi strumenti e servizi. Una volta che inizi a ricevere i primi ordini, la gestione di questi ordini può rivelarsi la sfida più grande. Amazon offre soluzioni in grado di aiutarti, sia che tu decida di gestire gli ordini da solo, sia che tu scelga di affidarti ad Amazon anche per la gestione degli ordini.



Gestione autonoma degli ordini

Se decidi di gestire gli ordini da solo e vuoi spedirli in un altro paese, ricordati di informarti di tutti i requisiti doganali pertinenti. Puoi scegliere di utilizzare un corriere privato oppure inviare i pacchi tramite il sistema postale. Indipendentemente dal corriere scelto, ti consigliamo di contattarlo per informarti sui costi di spedizione, sulle restrizioni di dimensioni, peso o di altro genere.

Gli ordini spediti in un altro paese potrebbero essere soggetti a imposte sull'importazione, oneri doganali e commissioni applicate dal paese di destinazione.

Anche se ti occupi personalmente dell'imballaggio e della spedizione, Amazon è a disposizione per aiutarti a gestire gli ordini, fornendoti strumenti e servizi che ti consentono di semplificare la tua attività e di offrire agli acquirenti un'esperienza positiva:

- **Il portale Seller Central** attraverso il portale Seller Central puoi accedere agli strumenti necessari per gestire gli ordini. Puoi visualizzare subito informazioni utili, come il numero di ordini da inviare, la valutazione dei feedback e il riepilogo dei pagamenti. L'Amazon Tutor fornisce informazioni in grado di aiutarti a gestire al meglio l'inventario e ad aumentare le vendite.

- **Servizi ed etichette di spedizione:** in alcuni marketplace, puoi acquistare e stampare etichette di spedizione per i tuoi ordini direttamente dalla pagina Gestisci i tuoi ordini di Seller Central. Puoi scegliere il tipo di servizio in base alla rapidità, al costo e alle caratteristiche del servizio offerto dal corriere. Puoi fornire dettagli precisi sul contenuto della spedizione, in modo da acquistare il tipo di servizio di spedizione più adeguato. Puoi quindi stampare l'etichetta di spedizione per il pacco. (La disponibilità di questo servizio dipende dal marketplace nazionale; il servizio potrebbe non essere disponibile per gli ordini internazionali.)
- **Comunicazioni degli ordini degli acquirenti:** Amazon si occupa dei dettagli degli ordini degli acquirenti. Ad esempio, conferma la spedizione all'acquirente dopo che hai confermato ad Amazon di aver spedito l'ordine, riscuote il pagamento dell'acquirente e lo accredita sul tuo conto.
- **Report:** Amazon fornisce numerosi report che è possibile visualizzare e scaricare. Puoi utilizzarli, ad esempio, per tenere traccia degli ordini non spediti o dello stato dell'inventario.
- **Garanzia dalla A alla Z:** nella remota eventualità che un acquirente richieda un rimborso a causa di un ordine mai ricevuto o diverso da ciò che si aspettava, il programma Garanzia dalla A alla Z facilita la comunicazione tra te e l'acquirente, in modo da aiutarti a risolvere il problema. Il programma contribuisce ad aumentare la soddisfazione dei clienti.

Julius Oliveti, direttore di Gizmo-Deals, azienda britannica di elettronica e accessori per PC:

“A mio avviso, Logistica di Amazon è l'unico modo per consentire a una ditta individuale di vendere in più Paesi e ottenere un fatturato superiore a 1 milione di euro all'anno. Se presentassi questa idea al programma TV “Dragon's Den”, non esiterebbero ad accettare la mia proposta di investimento”.

Gestione degli ordini tramite Logistica di Amazon

Se hai stabilito che puoi vendere il tuo prodotto in un determinato marketplace, ma preferisci non gestire da solo gli ordini dei clienti, Amazon può farlo al posto tuo. Iscriviti a Logistica di Amazon e noi ci occuperemo di ritirare, imballare e spedire l'inventario per te. Amazon fornisce inoltre il servizio di assistenza clienti e si occupa della gestione dei resi degli ordini che spedisce per tuo conto. Affidando ad Amazon la gestione degli ordini, potrai rilassarti e dedicare il tempo risparmiato a consolidare ed ampliare ulteriormente la tua attività. Logistica di Amazon può inoltre aiutarti ad incrementare le vendite online, fornendo maggiore visibilità ai tuoi prodotti e offrendo opzioni di spedizione rapida ai clienti di Amazon, un vantaggio molto allettante. In più, tutti i tuoi ordini Logistica di Amazon sono supportati dall'assistenza clienti di classe mondiale di Amazon che si occuperà di rispondere alle domande dei clienti sui loro ordini.



Attualmente, Amazon offre i servizi Logistica di Amazon ai vendori in Cina,

Francia, Germania, Italia, Giappone, Regno Unito e Stati Uniti. I vendori che si iscrivono al programma Logistica di Amazon ricevono numerosi vantaggi:

- In un recente sondaggio (1° trimestre 2012), l'89% dei vendori statunitensi intervistati ha registrato un aumento delle vendite unitarie dall'iscrizione al servizio Logistica di Amazon e la maggior parte dei vendori ha registrato un incremento delle vendite di almeno il 20%.
- Logistica di Amazon è scalabile in base alla crescita della tua attività e ideale per gestire i picchi di vendita tipici di alcuni periodi dell'anno. Logistica di Amazon può accettare un'unica unità o migliaia di unità. Sei tu che decidi quanti articoli inviare tramite Logistica di Amazon in un dato momento.

- Tempi di spedizione più rapidi: attualmente, i tempi di spedizione della maggior parte dei vendori si aggirano tra i 7 e i 21 giorni. Iscrivendoti a Logistica di Amazon negli Stati Uniti, nell'UE o in Giappone, i tuoi prodotti possono usufruire di Spedizione gratuita, Amazon Prime e altre opzioni di consegna rapida, il tutto accompagnato dalla promessa di spedizione di Amazon. Puoi ridurre i tempi di spedizione a 2 giorni per la maggior parte degli ordini Amazon Prime e a 3-5 giorni per la maggior parte degli ordini non Prime.
- Possibilità di raggiungere la nostra base clienti di fiducia negli Stati Uniti, nell'UE e in Giappone; per gli acquirenti Prime, questo rappresenta uno dei principali vantaggi. Molti clienti Prime filtrano i prodotti in base alla loro idoneità all'opzione Prime, perciò potrebbero non vedere nemmeno i tuoi prodotti se non sono presenti in Logistica di Amazon.
- Riduzione dei costi di spedizione: il tuo inventario potrebbe essere stoccatto nel paese in cui vendi, dandoci la possibilità di spedire l'ordine dai nostri centri logistici a un costo inferiore rispetto a quello che dovresti sostenere spedendo i prodotti direttamente dalla tua attuale posizione.
- I clienti possono combinare gli ordini di Logistica di Amazon con quelli di Amazon in un unico ordine con un maggiore risparmio sui costi.
- Molti clienti ordineranno un articolo di Logistica di Amazon all'ultimo minuto durante il periodo natalizio, confidando che arrivi in tempo grazie alla consegna rapida garantita di Amazon.
- L'assistenza clienti di classe mondiale di Amazon è inclusa nel servizio di Logistica di Amazon per gli ordini effettuati su Amazon, contribuendo a mantenere alto il livello di soddisfazione dei clienti. Il supporto dell'assistenza clienti viene fornito nella lingua locale del marketplace in cui vengono venduti i tuoi prodotti.
- Il servizio di confezione regalo è disponibile per gli ordini di Logistica di Amazon negli Stati Uniti, nell'UE e in Giappone.
- Logistica di Amazon ti aiuta a ottenere un vantaggio competitivo grazie a una maggiore visibilità dei tuoi prodotti. Le tue offerte Logistica di Amazon negli Stati Uniti, nell'UE, in Giappone e in Cina indicano in molti casi 0,00 EUR come prezzo di spedizione e vengono visualizzate secondo questo criterio sulla pagina delle offerte di Amazon.

¹La spedizione interna al Giappone è gratuita per il cliente, quindi l'opzione Spedizione gratuita non è applicabile in Giappone.

Altri servizi e funzionalità di gestione

Esistono molti altri modi in cui Amazon può aiutarti a vendere su scala internazionale, qualunque siano le tue esigenze.

Gestione multicanale

Puoi avvalerti della competenza di Amazon nella gestione avanzata degli ordini utilizzando la funzionalità Gestione multicanale di Logistica di Amazon per gestire gli ordini provenienti da canali di vendita diversi da Amazon, inclusi il tuo sito web, piattaforme di terzi e persino vendite via catalogo o in negozio:

- Sii flessibile con la gestione degli ordini. Puoi scegliere di affidare ad Amazon la gestione totale o parziale degli ordini utilizzando l'inventario che hai stoccati nei centri logistici di Amazon, oppure puoi decidere di gestire gli ordini autonomamente utilizzando l'inventario che hai a disposizione.
- Comunicaci dove e come spedire un ordine inviando una richiesta di gestione ordine e noi ci occuperemo di ritirare, imballare e spedire gli articoli.
- Scegli i tempi di spedizione. I tempi di spedizione variano in base al paese di origine e a quello di destinazione. Ad esempio, negli Stati Uniti puoi scegliere tra la spedizione standard (elaborazione in 1 giorno e spedizione in 3-5 giorni lavorativi), la spedizione entro 2 giorni o la spedizione entro il giorno successivo in ambito nazionale. Le distinte di imballaggio contengono la tua ragione sociale e possono includere un messaggio personalizzato per il cliente.

Anton Weber, Business Development Manager, Captain Play Ltd in Germania ha dichiarato che le vendite di alcuni dei suoi prodotti sono più che quadruplicate da quando ha iniziato a utilizzare Logistica di Amazon e ha aggiunto:

“Abbiamo maggiori possibilità di crescere rapidamente con Amazon che utilizzando qualsiasi altra piattaforma online. Logistica di Amazon ci garantisce un supporto logistico e rappresenta lo strumento che ci permetterà di migliorare il fatturato a lungo termine oltre i confini tedeschi”.

- Collabora direttamente con i tuoi clienti per gestire l'assistenza clienti e i resi.
- In ambito europeo, puoi usufruire dell'opzione di esportazione per la gestione multicanale nell'Unione europea di Amazon per spedire gli ordini dall'inventario stoccati in uno dei centri logistici europei di Amazon ai clienti in tutta l'UE.

Esportazione Logistica di Amazon

Amazon nell'UE e negli Stati Uniti, puoi esportare i prodotti idonei nei paesi supportati dal programma. Il numero dei paesi di esportazione varia in base al marketplace e, a seconda dei prodotti, è possibile che siano applicate alcune restrizioni. L'iscrizione all'opzione Esportazione Logistica di Amazon è gratuita. In più, dietro pagamento di una tariffa, puoi utilizzare l'opzione Esportazione Logistica di Amazon per gestire gli ordini multicanale di prodotti multimedia come libri, musica, DVD e video.

Logistica di Amazon rimuove i costi aggiuntivi dei resi dei clienti: i vendori che forniscono un indirizzo di restituzione internazionale devono rimborsare ai clienti le spese di spedizione dei resi.

Rete logistica europea

Per gestire gli ordini nell'UE, se ti sei iscritto a Logistica di Amazon e hai un Account Europeo Amazon, puoi usufruire del servizio Rete logistica europea. Iscrivendoti alla Rete logistica europea, puoi spedire l'inventario a uno dei centri logistici situati nel tuo marketplace nazionale per consentire ad Amazon di inviare i tuoi prodotti ai clienti dell'UE che ordinano in uno o più degli altri marketplace europei di Amazon. Puoi gestire tutto questo da un account venditore unificato che ti offre una panoramica completa della tua attività Amazon in Europa.

Per maggiori informazioni sui servizi opzionali nell'UE, consulta la sezione Vendita nell'Unione europea a pagina 16. Tieni presente che i servizi della Rete logistica europea potrebbero non essere attualmente disponibili in alcuni paesi dell'UE.

Come iniziare a vendere su Amazon su scala internazionale

Per iniziare a vendere su scala internazionale con Amazon, devi:

- Creare un account.
- Offrire i tuoi prodotti.
- Inviare l'inventario a un centro logistico Amazon, se hai scelto di utilizzare Amazon per gestire gli ordini dei clienti.

Creazione dell'account utente

Al momento della creazione dell'account venditore di Amazon, è necessario fornire alcune importanti informazioni. Per creare l'account, accedi alla pagina dedicata ai servizi per il venditore del marketplace che hai selezionato e apri un account:

- Stati Uniti — <http://www.amazonservices.com>
Domande: <http://www.amazonservices.com/content/sellers-contact-amazon.htm/>
- Regno Unito — <http://services.amazon.co.uk>
Domande: <http://services.amazon.co.uk/standards/contact-us/>
- Francia — <http://services.amazon.fr>
Domande: <http://services.amazon.fr/standards/contactez-nous/>
- Germania — <http://services.amazon.de>
Domande: <http://services.amazon.de/service/kontaktieren-sie-uns/>
- Italia — <http://services.amazon.it>
Domande: <http://services.amazon.it/s/contattaci/>
- Spagna — <http://services.amazon.es>
Domande: <http://services.amazon.es/standards/contactanos/>
- Giappone — <http://www.amazonservices.jp>
Domande: <http://www.amazonservices.jp/contactus/contact-us-eng.html>
- Cina — <http://kaidian.amazon.cn>
Domande: <http://kaidian.amazon.cn/s/contact-us/>

Ad eccezione dell'UE, se vuoi vendere in più di un marketplace, devi creare un account in ogni marketplace.

Una volta aperto l'account, devi indicare la tua ragione sociale, il codice fiscale/partita IVA e altre importanti informazioni.

Cosa significa lavorare con 6 diverse organizzazioni Amazon in Europa e in Nord America? "Non è un problema. Per fortuna, in Europa Amazon ha una piattaforma integrata che ci permette di gestire le operazioni per tutti i paesi con grande facilità. E poi, ci sono le piattaforme Amazon negli Stati Uniti e in Canada. Tutte le piattaforme sono facili da usare."

- Marga Trias, ClickTime

Indicazione del nome visualizzato sul sito e la ragione sociale

Il nome visualizzato sul sito è il nome che appare ai clienti sui siti di Amazon accanto alle diciture Spedito da e Venduto da. Questo nome compare anche nelle comunicazioni e-mail agli acquirenti che Amazon genera per tuo conto. Puoi sempre cambiare il nome visualizzato sul sito se modifichi il nome con cui gestisci la tua attività.

La Ragione sociale è il nome della persona o dell'entità titolare della tua attività. Se sei una società registrata, è importante utilizzare il nome preciso (e l'indirizzo per l'Account Europeo Amazon) con cui sei registrato.

Se ti stai iscrivendo per l'Account Europeo Amazon, devi selezionare anche la Natura giuridica dell'attività. Questa designazione indica se l'account che stai utilizzando è riconducibile a un venditore individuale o a un'organizzazione commerciale (SARL, Ltd., GmbH, ecc.). Per informazioni sulla natura giuridica della tua attività, rivolgiti al tuo consulente legale.

Indicazione del codice fiscale o del numero di partita IVA

Nei marketplace che hai selezionato, indica il tuo codice fiscale o il numero di partita IVA a seconda dei casi. Puoi utilizzare un codice fiscale diverso per ogni marketplace.

Se sei un'azienda con sede nell'UE, in Svizzera o in Liechtenstein e ti stai iscrivendo all'Account Europeo Amazon o a Logistica di Amazon nell'UE, indica un numero di partita IVA valido, se ne possiedi uno. Se sei un'azienda con sede nell'UE e non hai specificato un numero di partita IVA valido, Amazon dovrà addebitarti l'IVA su tutte le tariffe Vendita su Amazon o Logistica di Amazon. Se sei un'azienda con sede in Lussemburgo, Amazon dovrà addebitarti l'IVA su tutte le tariffe dei servizi, compresa Logistica di Amazon.

Indicazione delle coordinate bancarie e delle informazioni sulla carta di credito

Amazon accredita i proventi delle vendite sul tuo conto bancario tramite trasferimento elettronico: pertanto, devi fornire le tue coordinate bancarie per poter ricevere i pagamenti. Il marketplace in cui stai creando l'account potrebbe avere requisiti specifici per quanto riguarda l'ubicazione del tuo conto bancario. Ad esempio, se stai creando un account venditore su Amazon.com, Amazon.co.uk, Amazon.fr o Amazon.de, il conto bancario può essere ubicato negli Stati Uniti, nel Regno Unito o in uno dei paesi della zona euro. Per gli account venditore su Amazon.es o Amazon.it, il conto bancario deve essere ubicato in uno dei paesi della zona euro. Per informazioni sull'ubicazione del tuo conto bancario, consulta la sezione dedicata alle coordinate bancarie nelle pagine di aiuto in Seller Central.

Le coordinate bancarie richieste (ad esempio, l'IBAN e il numero di conto) variano da paese a paese, perciò ti consigliamo di consultare la sezione dedicata alle coordinate bancarie nelle pagine di aiuto in Seller Central per informazioni specifiche sul paese in cui hai un conto.

È importante immettere quanto prima le coordinate bancarie dal momento che Amazon deve rispettare un periodo di attesa obbligatorio di 14 giorni prima di poterti accreditare il denaro. Una volta trascorso il periodo di attesa, Amazon ti accrediterà i proventi delle vendite sul conto bancario ogni 14 giorni.

SUGGERIMENTO ➤ Amazon invia il pagamento nella valuta del paese in cui è ubicato il conto bancario.

Ti è richiesto inoltre di inserire un numero di carta di credito. Quando crei l'account, Amazon ti addebiterà i canoni mensili di venditore su questa carta di credito. Se nei mesi successivi il saldo al momento del pagamento non è sufficiente per coprire queste spese, è possibile che gli importi vengano addebitati sulla tua carta di credito.

Impostazione dei servizi di riscossione delle imposte statali sulle vendite (Stati Uniti)

Negli Stati Uniti, puoi impostare i servizi di riscossione delle imposte per le imposte di vendita statali con Amazon. Dopo aver creato l'account in Seller Central, puoi impostare i servizi di riscossione delle imposte cliccando sulla scheda Settings (Impostazioni) e selezionando Tax Settings (Impostazioni relative alle imposte). Il servizio di riscossione delle imposte riscuote per te le imposte di vendita e utilizzo in base alle impostazioni fornite ad Amazon. Nella maggior parte degli altri paesi, sei responsabile della riscossione delle imposte e dell'emissione di fatture comprensive di IVA valide se richiesto dalla legge, quindi devi includere le tasse nel prezzo dei tuoi prodotti ove necessario.

È possibile che tu sia soggetto anche ad alcuni requisiti fiscali federali. Per maggiori informazioni, consulta la sezione Tasse negli Stati Uniti a pagina 27.

SUGGERIMENTO ➤ La carta di credito può essere emessa in qualsiasi paese, ma deve essere fatturabile a livello internazionale.

Vendita in marketplace aggiuntivi (UE)

Iscrivendoti per la vendita in un marketplace europeo, vieni automaticamente impostato su Amazon per la vendita sugli altri marketplace dell'UE. Nella parte in alto a sinistra della schermata dell'account Seller Central, puoi utilizzare il menu a tendina per accedere a ognuno degli altri paesi e aggiungere marketplace.

Iscrivendoti all'Account Europeo Amazon, puoi inoltre modificare singolarmente le informazioni che vengono visualizzate sugli altri marketplace. Ad esempio, puoi specificare un indirizzo e-mail diverso per l'assistenza clienti in ogni marketplace.

Iscrizione a Logistica di Amazon

Quando sei pronto, puoi iscriverti a Logistica di Amazon accedendo alla pagina <http://www.amazonservices.com/content/fulfilment-by-amazon.htm/>

Se vuoi iscriverti a Logistica di Amazon su un sito di Amazon diverso, puoi accedere al sito in questione cliccando su Paese in alto a destra e selezionando il paese desiderato. Quando si apre il sito, seleziona Logistica di Amazon dal menu a tendina Servizi.

- Clicca sul pulsante “Scegli Logistica di Amazon” se hai già un account venditore.
- Clicca sul pulsante “Registrati ora” se vendi su Amazon per la prima volta.

Segui le istruzioni online per completare la procedura di registrazione.

Offerta dei prodotti

Offrire i prodotti su Amazon è semplice. Utilizzando gli strumenti per le offerte dei prodotti forniti da Amazon, non dovrà fare altro che seguire una breve procedura.

Preparazione delle informazioni sui prodotti

La pagina Preparare le informazioni dei prodotti inclusa nelle Pagine d'aiuto di Seller Central fornisce le informazioni necessarie per la preparazione delle offerte dei prodotti. I requisiti delle offerte possono variare in base al marketplace, quindi assicurati di consultare le linee guida contenute nelle Pagine di aiuto di Seller Central. Di seguito sono riportati i componenti di un'offerta:

- ID prodotto: un numero di identificazione globale come il codice UPC, EAN o ISBN.
- Titolo del prodotto: una sintetica descrizione del prodotto.
- Elenchi puntati e descrizione del prodotto: gli elenchi puntati specificano brevemente le principali caratteristiche del prodotto per catturare l'interesse dell'acquirente. La descrizione del prodotto fornisce informazioni dettagliate sul prodotto.
- Immagini del prodotto: foto del prodotto più chiare e dettagliate possibile. Le dimensioni delle immagini devono essere di almeno 500x500 pixel ma, se desideri che i dettagli del prodotto siano visualizzati in modo chiaro, ti consigliamo di utilizzare immagini di 1000x1000 pixel. Alcune categorie potrebbero avere requisiti diversi per quanto riguarda le dimensioni delle immagini: ti invitiamo pertanto a consultare le linee guida in Seller Central.
- Termini di ricerca: le parole chiave che un acquirente potrebbe immettere nel campo di ricerca per cercare il tuo prodotto. Puoi fornire numerosi termini di ricerca.

Traduzione delle offerte

Potrebbe essere necessario tradurre le tue offerte in un'altra lingua. Molte offerte sono già tradotte in altre lingue. Utilizza lo strumento per le offerte in Seller Central per effettuare una ricerca nel catalogo di Amazon e scoprire se il tuo prodotto è già stato offerto nella lingua desiderata. In caso contrario, dovrà provvedere a tradurre l'offerta.

Scelta di uno degli strumenti di presentazione e offerta dei prodotti

- Se hai un inventario di piccole dimensioni (meno di 100 prodotti), è più semplice utilizzare lo strumento per le offerte Aggiungi un prodotto ed elencare un prodotto alla volta.
- Se l'inventario è grande (più di 100 prodotti), ti conviene creare un file dell'inventario e caricare l'inventario in una sola volta.

Puoi trovare informazioni per l'uso di entrambi i metodi in Seller Central nella sezione Scegli uno strumento per le offerte.

Invio dell'inventario ai centri logistici di Amazon

Per iniziare il processo, devi creare le offerte per i prodotti che vuoi far gestire da Amazon e assegnare a ogni prodotto uno SKU venditore univoco. Per informazioni sulla creazione di offerte, consulta la sezione “Offerta dei prodotti”.

Una volta create tutte le offerte e assegnato a ogni prodotto uno SKU venditore univoco, utilizza il flusso di lavoro di spedizione per creare una spedizione nel tuo account Seller Central. Dopo aver creato la spedizione, il sistema fornisce informazioni importanti:

- I centri logistici a cui spedire i prodotti
- Un ID della spedizione Logistica di Amazon
- Un numero ID di riferimento

Se il tuo inventario è già ubicato nello stesso paese del centro logistico, non devi fare altro che spedirlo al centro logistico utilizzando il corriere che preferisci. Durante la creazione della spedizione nel tuo account venditore, ti verrà indicato dove spedire l'inventario. Assicurati di leggere e comprendere il Manuale Logistica di Amazon fornito nelle Pagine di aiuto di Seller Central, in quanto contiene risposte dettagliate a varie domande sull'uso di Logistica di Amazon e sulla spedizione dell'inventario.

Se l'inventario si trova in un paese diverso da quello del centro logistico, devi esportare i prodotti dal paese di origine e importarli nel paese di destinazione. Di seguito è riportata una panoramica del processo:

- Crea le offerte in Seller Central.
- Prepara una fattura commerciale.
- Spedisci i prodotti dalla fabbrica o dal magazzino fino al porto.
- Sdogana i prodotti per l'esportazione.
- Affida i prodotti a un corriere per farli trasportare al porto di destinazione.
- Spedisci i prodotti fino al porto di destinazione e scaricali.

- Sdogana i prodotti per l'importazione.
- Affida i prodotti a un corriere per farli trasportare al centro logistico.

Informazioni utili per l'importazione e l'esportazione dell'inventario

È possibile che tu abbia il tempo e le competenze necessari per gestire da solo alcuni, se non tutti, dei passaggi sopra descritti. Tuttavia, spesso è molto più facile affidarsi a un fornitore di servizi logistici, come un broker doganale o uno spedizioniere, per gestire l'intero processo di esportazione e importazione. Gli operatori logistici infatti hanno la disponibilità e le competenze necessarie per garantirti il trasferimento puntuale e sicuro dell'inventario da un luogo all'altro. Se decidi di affidarti a un fornitore di servizi logistici, ti suggeriamo di contattarlo non appena ti iscrivi al servizio Logistica di Amazon. La procedura per firmare la documentazione necessaria può richiedere tempo e, di certo, non vuoi che questo comporti un ritardo nella consegna dei tuoi prodotti ai clienti. Quando ti affidi ai servizi di un broker doganale o di uno spedizioniere per trasferire l'inventario da un paese all'altro, devi rivolgerti a loro direttamente. Devi inoltre prendere personalmente accordi con l'importatore o l'esportatore registrato appropriato. Amazon non può agire in questo ruolo né prendere accordi in tua vece.

Prima di rivolgerti a uno spedizioniere e/o a un broker doganale per il trasporto dell'inventario da un paese al centro logistico in un altro paese, devi decidere chi si assumerà determinate responsabilità:

- Esportatore registrato (EOR, Exporter of record): in genere, l'esportatore registrato è colui che spedisce. Amazon NON agirà in qualità di esportatore registrato. Potresti prendere accordi con il broker doganale o con lo spedizioniere affinché agisca in qualità di esportatore registrato.
- Importatore registrato (IOR, Importer of record): l'importatore registrato deve garantire la corretta importazione della spedizione nel paese di destinazione. Le responsabilità comprendono la compilazione dei documenti richiesti per legge e il pagamento degli oneri e delle imposte di importazione previsti. È molto importante sapere che Amazon, inclusi i centri logistici, non agirà da importatore registrato per le spedizioni dell'inventario di Logistica di Amazon.
- Destinatario finale (Stati Uniti): il destinatario finale è il destinatario effettivo della spedizione per le spedizioni negli Stati Uniti. Sebbene non agisca da importatore registrato, Amazon potrebbe in alcuni casi essere indicato come destinatario finale negli Stati Uniti.

- Indipendentemente dal broker doganale scelto per i servizi di sdoganamento, ti suggeriamo di contattarlo con largo anticipo rispetto alla spedizione dell'inventario per informarti sulle sue tariffe e i suoi requisiti.

Organizzazione della spedizione con uno spedizioniere o un broker doganale

Con queste informazioni, puoi recarti presso uno spedizioniere o un broker doganale e organizzare la spedizione. Potresti dover compilare alcuni moduli, tra cui:

- Una procura, in modo che lo spedizioniere o il broker doganale possa agire come tuo agente per far seguire tutto l'iter doganale al tuo inventario. Quando firmi una procura, il broker doganale o lo spedizioniere è autorizzato ad agire come agente per te in quanto venditore Logistica di Amazon, e NON per Amazon.
- Richiesta di una cauzione detta "continuous bond" per la dogana degli Stati Uniti se importi l'inventario negli Stati Uniti.
- Richiesta di credito: in genere, il broker doganale può richiederti il pagamento anticipato in contanti o con altre modalità di pagamento. Tuttavia, se risiedi nello stesso paese del broker doganale, quest'ultimo potrebbe verificare la tua solvibilità e concordare con te convenzioni creditizie.
- Termini e condizioni: il broker doganale dovrebbe specificare esplicitamente i termini e le condizioni, in modo che tu possa sapere chi è responsabile della merce in ogni fase del processo di spedizione.



EU: Amazon non agirà in qualità di dichiarante per le spedizioni dell'inventario dei venditori di Logistica di Amazon nell'UE. Inoltre, Amazon non agirà in qualità di destinatario per le spedizioni Logistica di Amazon.

Se risiedi al di fuori dell'UE ma importi merci in un centro logistico Amazon nell'UE, devi predisporre lo sdoganamento attraverso un rappresentante che risiede nell'UE.

Preparazione della fattura commerciale

Quando la merce è pronta per la spedizione presso il produttore o il distributore, il mittente prepara la fattura commerciale. Il mittente può essere tu, il produttore o il distributore. È molto importante che la fattura commerciale sia precisa, in modo da evitare ritardi durante lo sdoganamento. Nella fattura commerciale devono essere incluse le seguenti informazioni:

- La data della fattura
- I nomi e gli indirizzi dell'acquirente e del venditore
- IMPORTANTE:** Amazon non deve mai comparire né come acquirente né come venditore sulla fattura commerciale.
- Il nome e l'indirizzo completo del venditore o produttore
- Il nome di contatto, il nome dell'azienda, l'indirizzo e il numero di partita IVA/codice fiscale del mittente
- L'indirizzo di destinazione: inserisci "c/o" e il nome e l'indirizzo del centro logistico Amazon a cui spedisci la merce
- La modalità di spedizione
- La descrizione dettagliata delle merci fatturate
 - Di che prodotto si tratta: nome comune
 - I materiali di cui è fatto
 - Il codice Schedule B o HTS del prodotto
 - La destinazione d'uso e i destinatari del prodotto (ad esempio, uomo/donna)
 - Il paese d'origine (ad esempio, luogo di produzione)
 - La quantità di ciascun articolo, inclusi il peso, il numero e le unità di misura
 - Il valore e il prezzo d'acquisto di ogni articolo e il valore commerciale totale della spedizione
- La valuta della transazione
- I termini della vendita: il mittente o venditore Logistica di Amazon deve pagare tutti gli oneri e le imposte applicabili e sarà responsabile dello sdoganamento prima della consegna al centro logistico. Non sei autorizzato a importare prodotti a nome di Amazon né ad indicare Amazon come dichiarante (o importatore registrato) o destinatario in alcuna documentazione doganale di ingresso.
- Numero di riferimento spedizione: per le spedizioni ai centri logistici Amazon, include il numero di spedizione Logistica di Amazon che ricevi al momento della creazione della spedizione nell'account venditore di Amazon. Se invii il pacco con un corriere quale FedEx o UPS, il numero di riferimento spedizione può essere anche il numero della lettera di vettura aerea.
- Le eventuali certificazioni
- Il nome del corriere che trasporta la merce
- I termini di pagamento della spedizione
- Il motivo dell'esportazione

Best practice per la spedizione dell'inventario

I centri logistici hanno stabilito dei requisiti che le spedizioni ricevute devono rispettare, tra cui le dimensioni dei pallet utilizzati, l'altezza di ogni pallet e il tipo di camion che può consegnare al centro. Le linee guida Spedizione dell'inventario ad Amazon disponibili nelle pagine di aiuto di Seller Central forniscono tutte le informazioni necessarie per preparare la spedizione a un centro logistico Amazon. Seguendo queste best practice, è possibile evitare ritardi nella consegna dell'inventario al centro logistico e, di conseguenza, ai tuoi clienti:

- Non appena disponi di tutte le informazioni necessarie, assicurati di creare le spedizioni in entrata nel flusso di lavoro di spedizione nel tuo account Seller Central. Spetta a te suddividere, se necessario, le spedizioni e predisporre il trasporto al centro logistico quando l'inventario arriva al dock di destinazione e viene sdoganato.
- Se possibile, fai di modo di palletizzare le spedizioni prima che arrivino al centro logistico. I centri logistici Amazon accetteranno le spedizioni spalleggiate solo se ne hai precedentemente fatto richiesta al momento dell'impostazione della spedizione al centro logistico. Se la spedizione spalleggiate richiede una gestione estesa, è possibile che vengano applicati dei costi aggiuntivi.
- Assicurati che le tue spedizioni siano conformi alle politiche di Amazon sulle spedizioni in entrata. Se Amazon si rifiuta di accettare le tue spedizioni, è tua responsabilità rimuoverle dal centro logistico.



PER GLI STATI UNITI: devi fornire alla dogana degli Stati Uniti il codice fiscale statunitense del destinatario finale per lo sdoganamento. Se vuoi specificare Amazon come destinatario finale e utilizzare il nostro codice fiscale, puoi utilizzare Samuel Shapiro & Company, Inc. per i servizi di sdoganamento negli Stati Uniti. Se vuoi utilizzare un broker doganale diverso, quest'ultimo deve contattare Shapiro per ottenere il codice fiscale di Amazon.

<http://www.shapiro.com>

Tieni presente che per spedizioni inferiori a mezzo pallet di cartoni sciolti, ognuno dei quali di peso inferiore a 15 kg, potrebbe essere più conveniente avvalersi di un servizio di corriere. Il corriere utilizzato può dipendere dal paese di destinazione e i servizi offerti possono variare a seconda del corriere. Se scegli di spedire l'inventario a un centro logistico tramite corriere, è opportuno verificare che il corriere possa sdoganare i tuoi prodotti sulla base della fattura commerciale che gli fornisci. Se ciò non è possibile, potrebbe essere necessario contattare un broker doganale.

Come iniziare a vendere su Amazon su scala internazionale

Amazon ti fornisce strumenti e servizi esclusivi per i marketplace dell'UE in modo che tu possa iniziare subito a vendere in più di un paese. L'Account Europeo Amazon unifica tutti i marketplace europei di Amazon. Puoi creare e gestire le tue offerte in uno o in tutti i marketplace europei attraverso un unico account e un'unica interfaccia. La Rete logistica europea ti permette di inviare l'inventario a un centro logistico del tuo marketplace nazionale e di gestire le vendite transfrontaliere nell'UE nonché negli altri paesi supportati.

L'Account Europeo Amazon

Amazon è nota a livello internazionale per l'eccellente livello del suo servizio di assistenza clienti. Attraverso l'unificazione dei marketplace europei, l'Account Europeo Amazon ti consente di offrire a chi acquista i tuoi prodotti la stessa assistenza clienti di classe mondiale, iscrivendoti a Logistica di Amazon e alla Rete logistica europea. Grazie a questo account, è più facile offrire e vendere i tuoi prodotti sui marketplace europei di Amazon, nonché estendere la tua attività su scala internazionale in nuovi marketplace, in linea con i tuoi piani di crescita:

- Iscrivendoti per la vendita in uno dei nostri marketplace europei, il tuo account venditore viene automaticamente abilitato alla vendita negli altri marketplace europei nel caso tu decida di farlo. Puoi vendere i prodotti in uno o più marketplace Amazon in Europa.
- Su Amazon i tuoi prodotti sono facilmente reperibili e acquistabili e sono visibili a milioni di clienti senza costi aggiuntivi per la pubblicità.
- Puoi gestire la tua attività da un'unica interfaccia e da un unico account venditore e avere una panoramica di tutta la tua attività Amazon in Europa.
- Puoi creare e gestire offerte dei prodotti in uno o in tutti i marketplace europei di Amazon. In questo modo hai la possibilità di controllare ciò che vendi e dove lo vendi.
- L'inventario è gestito come un unico pool disponibile in tutti i marketplace idonei in cui decidi di vendere i prodotti. Tutti gli ordini vengono gestiti in un unico luogo: non ci sarà differenza tra commerciare in Italia e commerciare nel Regno Unito. Le impostazioni di Seller Central sono disponibili in inglese per tutti i marketplace.

La Rete logistica europea

Se sei registrato per i servizi di Logistica di Amazon, la funzione Rete logistica europea può rendere ancora più semplice e pratico il controllo dell'inventario e della spedizione:

- Puoi spedire l'inventario a un centro logistico del tuo marketplace nazionale.
- Gli ordini dei clienti possono essere gestiti in tutta l'UE, indipendentemente dal marketplace in cui il prodotto è stato ordinato. Tieni presente che i servizi della Rete logistica europea potrebbero non essere attualmente disponibili in alcuni paesi dell'UE.
- I clienti sanno da dove vengono spediti i loro ordini e quanti giorni può impiegare la spedizione per arrivare a destinazione.
- Gli ordini spediti utilizzando la Rete logistica europea possono usufruire dell'opzione Amazon Prime.

Se sei già iscritto a Logistica di Amazon, non c'è bisogno di effettuare una procedura di registrazione separata. Devi solo pagare una tariffa per ogni articolo spedito mediate la Rete logistica europea, oltre alle normali tariffe Logistica di Amazon. Queste tariffe variano da paese a paese. Puoi scaricare un file PDF con le tariffe dalla pagina Logistica di Amazon sul sito web di Amazon Services Europe. Clicca sulla scheda Tariffe, quindi seleziona il paese in cui operi nella casella Tariffe dei servizi Logistica di Amazon e Rete logistica europea, che si trova a metà della pagina sulla destra, per consultare le tariffe.

Esportazione Logistica di Amazon per l'Unione europea

Se hai un Account Europeo Amazon, puoi iscriverti alla funzione Esportazione Logistica di Amazon per l'Unione europea e scegliere di esportare i prodotti in tutti i paesi dell'UE supportati, il cui numero varia in base al marketplace. Solo per gli articoli multimedia, è disponibile un'opzione che consente l'esportazione in tutti i paesi supportati nel mondo. L'iscrizione a questo servizio non comporta l'applicazione di tariffe aggiuntive. Devi soltanto iscriverti al servizio, accettare termini e condizioni e scegliere, fra le tre disponibili, l'opzione di esportazione più adatta alle tue esigenze.

Ricordati che devi abilitare il servizio di Esportazione Logistica di Amazon per ogni marketplace da cui vuoi esportare i prodotti. Ad esempio, se offri prodotti sia su amazon.it che su amazon.fr, devi accedere al tuo account, selezionare amazon.it e abilitare la funzione Esportazione Logistica di Amazon. Al termine della procedura, devi selezionare amazon.fr e seguire di nuovo lo stesso procedimento per selezionare l'opzione di esportazione per amazon.fr.

Abilitando la funzione Esportazione Logistica di Amazon, i tuoi prodotti Logistica di Amazon saranno disponibili per l'esportazione nel paese da te selezionato circa un'ora dopo che hai inviato la richiesta e accettato i termini e le condizioni.

Quali normative, standard e requisiti di certificazione legali devo conoscere?

In ogni paese vigono requisiti legali e di settore per la vendita di prodotti ai consumatori. Con molta probabilità, nel tuo marketplace nazionale esistono leggi che riguardano i diritti di proprietà intellettuale, la sicurezza dei prodotti, la sicurezza ambientale e altri requisiti applicabili. Lo stesso vale per tutti i marketplace dell'UE, anche se nell'ambito dell'UE alcuni requisiti legali sono stati armonizzati. Fai le tue ricerche e informati sulle tue responsabilità in ogni marketplace dell'UE in cui desideri vendere i tuoi prodotti.

Per iniziare, potresti consultare le pagine seguenti, che contengono informazioni utili su questioni importanti in merito all'importazione o alla vendita transfrontaliera di prodotti nell'UE.

La sezione è suddivisa in quattro parti:

- Argomenti generali (oneri doganali, tassazione, diritti di proprietà intellettuale, ecc.)
- Marcature ed etichettature
- Ambiente, salute e sicurezza
- Conformità dei prodotti

Questa sezione assolve unicamente a finalità di carattere informativo, non costituisce un parere di natura legale e non si sostituisce in alcun modo alle valutazioni di un legale, di un consulente in materia fiscale, ecc. Rientra nella tua esclusiva responsabilità osservare le leggi vigenti nell'UE e negli Stati Membri dell'UE (vedi nota 1 a pagina 26) e adempiere gli obblighi assunti nei confronti di Amazon (in particolare quelli previsti negli accordi per la fornitura di servizi, quali il Contratto di Business Solutions di Amazon Services Europe , gli accordi di programma Merchants@ Amazon o le norme Amazon per i vendori internazionali). La lista sottostante non è esaustiva e le informazioni disponibili nei relativi link non sono state predisposte, aggiornate o approvate in alcun modo da Amazon e potrebbero essere incomplete, inaccurate o obsolete.

ARGOMENTI GENERALI

- Oneri doganali
- Tassazione
- Diritti di proprietà intellettuale
- Importazione parallela
- Compensi sui diritti d'autore
- Controlli sull'esportazione

Oneri doganali

Per importare prodotti nell'UE, occorre rispettare tutte le leggi e le normative doganali in vigore nell'UE. L'Unione Doganale Europea è costituita da tutti gli Stati Membri dell'UE e da alcuni altri stati a essi circostanti. Non sei autorizzato a importare prodotti a nome di Amazon né ad indicare Amazon come dichiarante, importatore registrato o destinatario in alcuna documentazione doganale.

I link sottostanti forniscono informazioni utili sulle procedure doganali nell'UE e sui relativi oneri (il primo link riporta alcune delle transazioni più comuni):

UE: <http://ec.europa.eu/ecip>

Regno Unito: <http://www.hmrc.gov.uk/customs/arriving/arrivingnoneu.htm>

Germania: http://www.zoll.de/DE/Home/home_node.html

Francia: <http://www.douane.gouv.fr/page.asp?id=580>
<http://www.douane.gouv.fr/menu.asp?id=170>

Spagna: <http://www.plancameral.org/cameral/marcopx.asp>

Italia: http://www.agenziadogane.it/wps/wcm/connect/_Internet/ed

Tassazione

Questa sezione contiene alcune informazioni di base sull'IVA che si applica per la vendita di prodotti nell'UE. Per una consulenza fiscale, rivolgiti al tuo consulente fiscale. In questa sottosezione verranno trattati i seguenti argomenti:

- IVA / Informazioni generali
- Richiesta di un numero di partita IVA e compilazione della dichiarazione IVA
- Registrazione ai fini IVA in più paesi
- Soglia per la vendita a distanza
- Fatturazione dell'IVA
- Maggiori informazioni sulla tassazione

IVA / Informazioni generali

L'IVA è un'imposta generale sul consumo, calcolata in base al valore aggiunto ai beni e servizi nell'Unione Europea.

Quando vendi prodotti nell'UE o da uno Stato Membro dell'UE a un altro, devi sapere che l'aliquota fiscale può variare da paese a paese. Se trasferisci i tuoi prodotti da un paese dell'UE a un altro o se Logistica di Amazon trasferisce i tuoi prodotti da un centro logistico a un paese diverso da quello in cui i prodotti erano stoccati, anche il trasferimento potrebbe essere trattato come una transazione soggetta a IVA. È tua responsabilità rispettare gli obblighi IVA applicabili, inclusi gli obblighi IVA dei paesi che ospitano i siti web dei marketplace di Amazon, del paese di destinazione dei tuoi prodotti o di altri paesi.

Se importi prodotti nell'UE, potresti essere obbligato a pagare l'IVA nel momento in cui i beni entrano nell'UE (e nel paese di destinazione verso cui vengono spediti). Generalmente, l'IVA può essere pagata nello stato membro di importazione dal dichiarante. Sarai responsabile dell'IVA sulle importazioni al momento della consegna dei prodotti, a meno che non sia stato stipulato un accordo con il fornitore che preveda l'inclusione dell'IVA nel prezzo dei prodotti e l'adempimento dell'obbligo da parte del fornitore mediante il pagamento dell'importo dovuto all'autorità fiscale competente.

Se rappresenti una società che non ha sede nell'UE e spedisci i prodotti da un paese non appartenente all'UE direttamente a un cliente in un paese dell'UE, oppure se spedisci i prodotti a un centro logistico dell'UE, rivolgiti al tuo consulente fiscale per valutare gli obblighi IVA e di importazione a tuo carico.

I prodotti esportati a clienti al di fuori dell'UE potrebbero non essere soggetti all'IVA dell'UE.

Richiesta di un numero di partita IVA e compilazione della dichiarazione IVA

Se vendi prodotti nell'UE, è possibile che sia necessario applicare l'IVA. Potrebbe essere necessario richiedere un numero di partita IVA, compilare la dichiarazione IVA e versare alle autorità fiscali l'IVA applicata al cliente.

Nella maggior parte dei paesi dell'UE, è possibile registrarsi online sul sito web dell'autorità fiscale del paese in cui si desidera operare. La maggior parte di questi siti web forniscono informazioni sull'IVA in inglese. In genere, il sito web fornirà un modulo online per la registrazione o un modulo PDF da scaricare, compilare e restituire per posta. Se non è prevista la possibilità di effettuare la registrazione online, puoi reperire indicazioni su dove recarti per ottenere un numero di partita IVA. Una volta inoltrata la richiesta di un numero di partita IVA, potresti ricevere altri moduli da firmare e restituire tramite posta ordinaria.

La registrazione ai fini IVA potrebbe comportare una serie di requisiti di conformità correlati, tra cui l'obbligo di compilare dichiarazioni ed emettere fatture comprensive di IVA.

Registrazione ai fini IVA in più paesi

A seconda del livello delle vendite e della sede in cui è stoccati l'inventario, potrebbe essere necessario registrarsi ai fini IVA. Ti consigliamo di rivolgerti al tuo consulente fiscale per informazioni sui requisiti per la registrazione ai fini IVA in base alla tua posizione individuale di venditore.

Se vendi a clienti di un paese dell'UE diverso da quello in cui è stoccati il tuo inventario, è possibile che tu debba compilare la dichiarazione IVA non solo nel paese di origine dei prodotti ma anche in quello di destinazione, se si eccede la soglia per la cosiddetta "vendita a distanza" di tale paese.

Soglia per la vendita a distanza

La vendita a distanza si verifica quando vengono venduti prodotti da un paese dell'Unione europea a clienti di un altro paese dell'UE, in genere privati che non intraprendono attività commerciali ai fini IVA.

La "soglia per la vendita a distanza" è un valore stabilito da ciascun paese dell'UE in euro o nella valuta locale. Se le vendite effettuate da un paese a un altro superano la soglia stabilita dal paese di destinazione, è necessario registrarsi ai fini IVA in quel paese. È tua responsabilità dichiarare, riscuotere e versare l'IVA in quel determinato paese.

Ti ricordiamo che la soglia per la vendita a distanza non è la somma totale di tutte le vendite da te effettuate nell'UE. Ogni paese dell'UE ha una propria soglia per la vendita a distanza; le soglie variano quindi da paese a paese. Rivolgiti all'autorità fiscale del paese in cui vuoi vendere i tuoi prodotti per verificare la soglia per la vendita a distanza.

Intrastat

Oltre a compilare la dichiarazione IVA, è possibile che tu debba assolvere ad alcuni obblighi di comunicazione per la spedizione di prodotti in un altro paese dell'UE (trasferimento dei prodotti o delle vendite agli acquirenti). Ad esempio, potrebbe essere necessario compilare i cosiddetti European Sales Listing e i modelli Intrastat sia del paese di partenza che del paese di arrivo del prodotto. Questi modelli possono includere informazioni quali il paese di spedizione del prodotto, il paese di destinazione del prodotto nonché informazioni sui prodotti. Per maggiori informazioni su Intrastat:

- UE:** http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/free_movement_goods_general_framework/I11011a_en.htm
- Regno Unito:** <https://www.uktradeinfo.com/index.cfm?task=aboutIntrastat&hasFlashPlayer=true>
- Germania:** <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Navigation/IntraExtradef/Intrahandel/Intrahandel.psml>
- Francia:** <http://www.douane.gouv.fr/page.asp?id=3252>
- Spagna:** http://www.aeat.es/AEAT.internet/Inicio_es_ES/Aduanas_e_Impuestos_Especiales/Intrastat/Intrastat.shtml
- Italia:** <http://www.intrastat.biz>

Fatturazione dell'IVA

In molti paesi dell'UE, i clienti si aspettano di ricevere una fattura comprensiva di IVA. Le leggi sull'IVA del paese in cui risiede il cliente potrebbero prevedere l'emissione di una fattura comprensiva di IVA da parte del venditore e, in genere, le aspettative dei clienti superano i requisiti di legge. In Germania e in Italia, ad esempio, i clienti si aspettano una fattura per articoli di valore senza che il venditore sia tenuto a emetterla.

Maggiori informazioni sulla tassazione

In questa sezione, abbiamo fornito una panoramica generale sull'IVA. Per maggiori informazioni sulla tassazione, consulta i link sottostanti:

UE:	http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/index_en.htm
	http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/traders/vat_community/vat_in_ec_annexi.pdf
Regno Unito:	http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/detail?itemId=1083238557&type=RESOURCES
Germania:	http://www.german-business-portal.info/GBP/Navigation/en/Business-Information/Tax-and-Duty/sales-taxation,did=146240.html
	http://www.bundesfinanzministerium.de/nn_298/DE/Wirtschaft_und_Verwaltung/Steuern/Veroeffentlichungen_zu_Steuertypen/Umsatzsteuer/node.html?__nnn=true
Francia:	http://www2.impots.gouv.fr/dresg/gb-accueil.htm
Spagna:	http://www.aeat.es/AEAT.internet/Inicio_es_ES/Aduanas_e_Impuestos_Especiales/Aduanas_e_Impuestos_Especiales.shtml
Italia:	http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/portal/entrate/home

Per una consulenza sull'IVA, rivolgiti al tuo consulente fiscale.

Diritti di proprietà intellettuale

Ti invitiamo ad assicurarti di avere acquistato tutti i diritti di proprietà intellettuale (relativi a brevetti, marchi, diritti d'autore) necessari per mettere in vendita i tuoi prodotti nell'UE o per commercializzarli da un paese all'altro nell'ambito dell'UE. Dovrai avere acquistato le autorizzazioni necessarie dai titolari dei diritti di proprietà intellettuale in ciascuno Stato Membro dell'UE in cui intendi mettere in vendita i tuoi prodotti per escludere violazioni di tali diritti (ad esempio perché la tua licenza è efficace in un solo paese). Nello specifico, i tuoi prodotti non devono essere contraffatti o frutto di importazione parallela illegale.

Ti invitiamo a informarti sulle leggi che regolano la proprietà intellettuale di ciascuno dei paesi in cui desideri offrire i tuoi prodotti, in quanto i tuoi diritti di proprietà intellettuale potrebbero essere validi solo in un determinato paese.

Inoltre, potresti avere l'esigenza di proteggere i tuoi diritti di proprietà intellettuale nell'UE.

Per maggiori informazioni, consulta i link sottostanti.

Regno Unito:	http://www.ipo.gov.uk/pro-home.htm
Germania:	http://www.grur.de/en/links/links.html
	http://www.dpma.de/english/index.html
Francia:	http://www.inpi.fr/fr/l-inpi/nos-ressources-documentaires.html
Spagna:	http://www.mcu.es/propiedadInt/CE/PropiedadIntellectual/Derechos.html
Italia:	http://www.ufficiobrevetti.it

Importazione parallela

I titolari di marchi registrati potrebbero esercitare i propri diritti per impedire la commercializzazione all'interno dell'EEA (Area Economica Europea) di prodotti legittimamente contraddistinti dai propri marchi ed importati da paesi esterni all'EEA (EEA, vedi nota 2 a pagina 26) anche quando il venditore non stabilito nell'EEA ha acquistato i beni al di fuori dell'EEA da un distributore autorizzato o dal titolare del marchio registrato.

Tuttavia, i diritti del titolare di un marchio registrato potrebbero essere "esauriti" (in altre parole, il titolare del marchio non può più esercitare i diritti conferiti dalla registrazione) in relazione a beni che sono stati importati nell'EEA dal titolare del marchio registrato o con il suo "consenso". In linea di principio, il "consenso" deve essere manifestato in relazione a ciascun prodotto importato e venduto nell'EEA. Pertanto, i diritti sul marchio non possono "esaurirsi" semplicemente per il fatto che il titolare del marchio abbia espresso il proprio consenso alla commercializzazione di prodotti contraddistinti dallo stesso marchio nell'EEA.

Anche quando i prodotti sono stati importati nell'EEA dal titolare del marchio registrato o con il suo "consenso", in alcune circostanze il titolare del marchio potrebbe avere "motivi legittimi" per opporsi alla commercializzazione dei prodotti contraddistinti dal suo marchio.

A mero titolo esemplificativo e non esaustivo, possono costituire "motivi legittimi" le situazioni in cui:

- i prodotti contraddistinti dal marchio sono stati alterati dal rivenditore;
- i prodotti contraddistinti dal marchio sono stati riconfezionati dal rivenditore;
- il rivenditore pubblicizza i prodotti in modo tale da denigrare i prodotti o il marchio.

Il diritto dei titolari di marchi registrati di impedire la commercializzazione nell'EEA dipende dalle circostanze specifiche di ogni singolo caso e quindi ti invitiamo a consultare il tuo consulente legale per verificare se i tuoi prodotti possono essere legittimamente venduti nell'EEA.

Compensi sui diritti d'autore

Potresti avere l'obbligo di rendicontare e corrispondere i compensi sui diritti d'autore relativi ad apparecchi di riproduzione (quali copiatrici, lettori MP3 o registratori DVD) e a supporti digitali vergini (quali DVD vergini o memory card) negli Stati Membri dell'UE in cui vendi i tuoi prodotti. Le leggi e le aliquote dei compensi variano da paese a paese. Per maggiori informazioni, consulta i link sottostanti.

Germania: <https://www.gema.de/zpue>

Francia: http://www.copiefrance.fr/ll_supports.htm

Spagna: <http://www.sgae.es>

Italia: <http://www.siae.it>

Controlli sull'esportazione

I tuoi prodotti potrebbero essere soggetti a controlli sull'esportazione nel paese di origine (per esempio, articoli "dual-use" che potrebbero avere un'applicazione in ambito commerciale e militare insieme, tra cui alcuni prodotti con funzioni di criptaggio).

Stati Uniti:

<http://www.bis.doc.gov/licensing/exportingbasics.htm>

UE:

<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/trade-topics/dual-use>

MARCATURE ED ETICHETTATURE

- Marcatura "CE"
- Altre marcature ed etichettature europee

Marcatura "CE"

La marcatura "CE" è una marcatura di conformità obbligatoria per molti prodotti (per esempio, dispositivi a basso voltaggio, dispositivi medici, giocattoli, dispositivi di protezione individuale, ecc.). Con l'applicazione della marcatura "CE" il produttore dichiara che il prodotto è conforme ai requisiti previsti dalle direttive europee. Per maggiori informazioni, consulta i link sottostanti.

UE:

<http://export.gov/europeanunion/eustandardsandcertification/index.asp>

http://europa.eu/legislation_summaries/other/I21013_en.htm

http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/technical_harmonisation/I10141_en.htm

Regno Unito: <http://www.bis.gov.uk/policies/business-sectors/environmental-and-product-regulations/product-regulation/ce-marking-faqs>

Germania: <http://www.german-business-portal.info/GBP/Navigation/en/Business-Information/norms-and-standards.html>

Francia: http://www.economie.gouv.fr/directions_services/dgccrf/documentation/fches_pratiques/fches_marquage_ce.htm

Spagna: http://www.marcado-ce.com/marcado_ce/procedimientos/marcado.asp

Altre marcature ed etichettature europee

Esistono molte altre marcature ed etichettature nell'UE (ad esempio per prodotti tessili, prodotti destinati a venire a contatto con cibi, materiali di recupero) che potresti essere tenuto ad apporre sui tuoi prodotti e/o sulla confezione. Spesso, l'etichettatura deve essere predisposta nella lingua dello Stato Membro dell'UE in cui viene venduto il prodotto. I link sottostanti forniscono maggiori informazioni su marcature ed etichette, obbligatorie e facoltative, nell'UE:

UE: http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/product_labelling_and_packaging/index_en.htm

Germania: http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/product_labelling_and_packaging/index_de.htm

Spagna: http://cec.consumo-inc.es/cec/secciones/ayuda/Derechos/Espana/Derechos/Etiquetado_es.asp

Francia: http://www.economie.gouv.fr/directions_services/dgccrf/documentation/fches_pratiques/fches/etiquetage_alimentaire.htm

AMBIENTE, SALUTE E SICUREZZA

- Sostanze chimiche – REACH / CLP
- Dispositivi elettrici ed elettronici - WEEE / RoHS
- Batterie
- Imballaggi e rifiuti d'imballaggio

Sostanze chimiche – REACH / CLP

Il REACH è il regolamento europeo sulle sostanze chimiche e sulla sicurezza nel loro utilizzo. Disciplina la Registrazione (Registration), la Valutazione (Evaluation), l'Autorizzazione (Authorisation) e la Restrizione (Restriction) delle sostanze chimiche (Chemical substances). In base al regolamento REACH ai produttori e agli importatori è richiesto, tra le altre cose, di reperire informazioni circa le proprietà delle sostanze chimiche contenute nei loro prodotti, al fine di garantire un utilizzo sicuro del prodotto, e di registrare queste informazioni in un database centrale gestito dall'Agenzia europea per le sostanze chimiche (European Chemicals Agency - ECHA).

Il REACH è integrato dal regolamento relativo alla classificazione, all'etichettatura e all'imballaggio delle sostanze e chimici delle miscele (Regolamento CLP). Questo Regolamento incorpora i criteri di classificazione e le norme per l'etichettatura approvati dall'ONU, che costituiscono il cosiddetto Sistema mondiale armonizzato di classificazione ed etichettatura delle sostanze chimiche (Globally Harmonised System – GHS). Questo sistema si basa sul principio per cui i medesimi pericoli dovrebbero essere descritti e indicati con etichette identiche in tutto il mondo.

UE: http://ec.europa.eu/environment/chemicals/reach/reach_intro.htm
http://ec.europa.eu/environment/chemicals/ghs/index_en.htm
http://echa.europa.eu/reachit_en.asp

Regno Unito: <http://www.reach-clp-helpdesk.de/reach/en/Homepage.html>

Germania: <http://www.umweltbundesamt.de/chemikalien-e/index.htm>

Francia: http://www.developpement-durable.gouv.fr/spip.php?page=article&id_article=4591

Spagna: <http://www.portalreach.info/>

Italia: http://www.minambiente.it/home_it/menu.html?mp=/menu/menu_attivita/&m=REACH.html&lang=it

Dispositivi elettrici ed elettronici - WEEE / RoHS

Se vendi dispositivi elettrici o elettronici, potresti essere soggetto alla normativa dell'UE sulla restrizione dell'uso di determinate sostanze pericolose (Restriction of Hazardous Substances - RoHS) e a quella sulla raccolta e il riciclo di rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche (Waste Electric and Electronic Equipment - WEEE).

In particolare, potresti essere tenuto a:

- Apporre sui tuoi prodotti il simbolo del bidone barrato (per indicare che non possono essere smaltiti come rifiuti normali, ma attraverso centri specializzati per il riciclo).
- Aderire a un sistema autorizzato per la raccolta e il riciclo di tali prodotti in ciascuno degli Stati Membri dell'UE in cui li vendi.

Per maggiori informazioni:

UE: http://ec.europa.eu/environment/waste/weee/index_en.htm

Regno Unito: <http://www.environment-agency.gov.uk/business/topics/waste/32084.aspx>

Germania: http://de.wikipedia.org/wiki/Elektrо_und_Elektroniker%C3%A4tgesetz
http://www.stiftung-ear.de/service_und_aktuelles/fragen_und_antworten

Francia: <http://www.developpement-durable.gouv.fr/Dechets-d-equipements-electriques,12039.html>

Spagna: <http://www.mityc.es/industria/RAEE/Paginas/Index.aspx>

Italia: http://www.cdcraee.it/GetHome.pub_do

Batterie

La direttiva sulle pile ed accumulatori impone obblighi specifici ai produttori e distributori di batterie, vendute separatamente o incorporate un prodotto. In base a questa direttiva, potresti essere tenuto a:

- Apporre sulle batterie il simbolo del bidone barrato (per indicare che non possono essere smaltite come rifiuti normali, ma attraverso centri specializzati per il riciclo).
- Aderire a un sistema autorizzato per la raccolta e il riciclo delle batterie in ciascuno degli Stati Membri dell'UE in cui le vendi.

Per maggiori informazioni, consulta i link sottostanti:

- UE:** <http://ec.europa.eu/environment/waste/batteries/index.htm>
- Regno Unito:** <http://www.environment-agency.gov.uk/business/regulation/101529.aspx>
- Germania:** <http://www.umweltbundesamt.de/abfallwirtschaft/battg/index.htm>
- Francia:** http://www.developpement-durable.gouv.fr/spip.php?page=article&id_article=12041
- Spagna:** <http://www.mityc.es/industria/pilas/legislacion/Paginas/obligaciones.aspx>
- Italia:** <http://www.minambiente.it>

Imballaggi e rifiuti d'imballaggio

I prodotti confezionati venduti nell'UE devono soddisfare quanto stabilito dalla Direttiva Europea sugli Imballaggi e rifiuti d'imballaggio. In base a questa direttiva, potresti essere tenuto a:

- Aderire a un sistema autorizzato per la raccolta e il riciclo degli imballaggi in ciascuno degli Stati Membri dell'UE in cui vendi i tuoi prodotti.
- Apporre sulle confezioni i simboli relativi alla possibilità di riciclo (per esempio, il simbolo del "Punto Verde").

Per maggiori informazioni, consulta i siti web indicati di seguito.

- UE:** http://ec.europa.eu/environment/waste/packaging/index_en.htm
- Regno Unito:** <http://www.environment-agency.gov.uk/business/topics/waste/32206.aspx>
- Germania:** <http://www.umweltbundesamt.de/abfallwirtschaft-e/index.htm>
<http://www.german-business-portal.info/GBP/Navigation/en/Business-Information/import-regulations,did=146918.html>
- Francia:** <http://www.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/emballages.pdf>
- Spagna:** <http://www.ecoembes.com/en/gestion-del-envase/Pages/gestion-del-envase.aspx>
- Italia:** <http://www.minambiente.it>

CONFORMITÀ DEI PRODOTTI

- Sicurezza generale dei prodotti
- Spine e voltaggio
- Giocattoli
- Dispositivi medici
- Prodotti farmaceutici e cosmetici
- Alimenti

Sicurezza generale dei prodotti

In aggiunta alle norme specifiche sulla sicurezza di alcune categorie di prodotti, la direttiva europea sulla sicurezza generale dei prodotti impone un generale requisito di sicurezza per tutti i prodotti commercializzati nell'ambito dell'UE e destinati ai consumatori o destinati ad essere da loro utilizzati. Per maggiori informazioni, consulta i link sottostanti.

- EU:** http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/technical_harmonisation/l21253_en.htm
- Regno Unito:** <http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/layer?r.s=m&r.l1=1073858799&r.lc=en&r.13=1074465347&r.l2=1074402480&topi-cld=1074465347&r.i=1074469539&r.t=RESOURCES>
- Germania:** <http://www.baua.de/de/Geraete-und-Produktsicherheit/Geraete-und-Produktsicherheit.html>
http://www.bmelsv.de/EN/ConsumerProtection/ProductSafety/product-safety_node.html
- Francia:** <http://www.industrie.gouv.fr/pratique/qualite/direct/direct-41.htm>
http://www.minefe.gouv.fr/directions_services/dgccrf/securite/alertes/signalement_produits.htm
- Spagna:** <http://www.consumo-inc.es/Seguridad/home.htm>
- Italia:** <http://www.sviluppoeconomico.gov.it/>

Spine e voltaggio

Nell'ambito dell'UE vengono utilizzati diversi tipi di spine (per esempio, quella a tre contatti rettangolari utilizzata nel Regno Unito o quella a due contatti cilindrici utilizzata nell'Europa Continentale). Inoltre, se importi prodotti verso l'UE, questi potrebbero funzionare con un voltaggio diverso rispetto a quello in uso nell'UE. Assicurati di rispettare le norme relative a spine e voltaggio vigenti in ogni Stato Membro dell'UE in cui vendi i tuoi prodotti. Nello specifico, i tuoi clienti devono poter essere in grado di utilizzare i tuoi prodotti in tutta sicurezza.

UE: <http://electricaloutlet.org/electricaloutlettable>

Regno Unito: <http://www.bis.gov.uk/fles/fle38628.pdf>

Francia: http://www.legifrance.gouv.fr/affchTexte.do;jsessionid=4E3DD88834D0274B90962FDC1C81606Btpdjo13v_2?cidTexte=JORFTEXT000023619533&-dateTexte=&oldAction=rechJO&categorieLien=id

Spagna: <http://www.otae.com/enchufes/index.php>

Italia: <http://www.sviluppoeconomico.gov.it>

DVD, dischi blu ray e videogiochi

DVD, dischi blu ray e videogiochi potrebbero essere soggetti all'indicazione obbligatoria della fascia d'età negli Stati Membri dell'UE in cui vendi i tuoi prodotti (per esempio i codici BBFC/PEGI nel Regno Unito o quelli FSK/USK in Germania). Devi anche assicurarti che i tuoi DVD e i dischi blu ray riportino il codice regionale corretto relativo allo Stato Membro dell'UE in cui li vendi. Per maggiori informazioni, consulta i link sottostanti.

UE: http://en.wikipedia.org/wiki/DVD_region_code
<http://www.pegc.info/en/index/>

Regno Unito: <http://www.bbfc.co.uk/>

Germania: <http://www.spio.de/index.asp?SeitID=2&Suchbeitriff0=FSK&AnzahlSuchworte=1http://www.usk.de/>

Francia: <http://www.cnc.fr/web/fr/activite-de-la-commission-de-classification>

Spagna: <http://www.mcu.es/cine/CE/InfGeneral/ InformacionGeneral.html>

Italia: <http://www.anica.it>

Giocattoli

In base alla Direttiva UE sulla sicurezza dei giocattoli, deve essere possibile usare un giocattolo senza alcun pericolo per la salute o la sicurezza dell'utilizzatore per tutto il periodo di utilizzazione normale e prevedibile dello stesso e i prodotti devono disporre di avvisi che specifichino le appropriate condizioni e limitazioni d'uso. Per maggiori informazioni, consulta i link sottostanti.

UE: http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/technical_harmonisation/co0009_en.htm

Regno Unito: <http://www.bis.gov.uk/fles/fle11286.pdf>

Germania: <http://www.bmels.de/SharedDocs/Standardartikel/EN/ConsumerProtection/Childrens-Toys.html>
http://www.bmels.de/DE/Verbraucherschutz/Produktsicherheit/Spielzeugsicherheit/spielzeugsiccherheit_node.html

Spagna: <http://www.aefj.es/aefj/>

Francia: http://www.minefe.gouv.fr/directions_services/dgccrf/documentation/publications/depliants/jouets.pdf

Dispositivi medici

I dispositivi medici comprendono un'ampia gamma di prodotti, dalle semplici bende ai più sofisticati macchinari salva vita. Se il tuo prodotto è considerato un dispositivo medico, potresti essere soggetto alla Direttiva UE sui Dispositivi Medici che prevede, tra le altre cose, che i dispositivi medici correttamente impiantati, conservati e utilizzati non debbano compromettere la sicurezza o la salute dei pazienti, degli utilizzatori o di altri soggetti.

UE: http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/technical_harmonisation/I21010b_en.htm

Regno Unito: <http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/detail?itemId=1077966541&type=RESOURCES>

Germania: <http://www.bfarm.de/DE/BfArM/BfArM-node.html>

Francia: <http://www.afssaps.fr/?UserSpace=default>

Italia: <http://www.salute.gov.it/dispositivi/paginainterna-sf.jsp?id=1058>

Prodotti farmaceutici e cosmetici

I prodotti farmaceutici e cosmetici sono oggetto di diverse norme nell'ambito dell'UE, che prescrivono speciali requisiti relativi all'etichettatura e all'imballaggio. Queste norme sono solo parzialmente armonizzate a livello europeo. Per esempio, un prodotto potrebbe essere venduto liberamente e senza prescrizione in alcuni Stati Membri dell'UE mentre in altri potrebbe essere venduto solo in farmacia.

Per maggiori informazioni, consulta i link sottostanti.

UE: http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/pharmaceutical_and_cosmetic_products/index_en.htm http://ec.europa.eu/consumers/sectors/cosmetics/index_en.htm

Regno Unito: <http://www.mhra.gov.uk/index.htm>

Germania: <http://www.bfarm.de/DE/BfArM/BfArM-node.html>
<http://www.pharmnet-bund.de/dynamic/de/index.html>

Francia: <http://www.afssaps.fr/?UserSpace=default>

Spagna: <http://www.msc.es/organizacion/sns/planCalidad-SNS/home.htm>

Italia: <http://www.salute.gov.it/dispositivi/paginainterna-sf.jsp?id=1058>

Alimenti

I prodotti alimentari sono oggetto di numerose norme nell'ambito dell'UE. La normativa europea sui prodotti alimentari è volta in particolare a stabilire e mantenere standard di alta qualità per gli alimenti e la loro igiene, per la salute e il benessere degli animali, per la protezione delle specie vegetali e per la prevenzione di rischi di contaminazione da parte di agenti esterni.

La normativa europea sui prodotti alimentari specifica inoltre:

- Le regole per la corretta etichettatura dei prodotti alimentari. Spesso, l'etichettatura deve essere predisposta nella lingua dello Stato Membro dell'UE in cui viene venduto il prodotto.
- I sistemi obbligatori per il conferimento e il riciclaggio degli involucri delle bevande adottati in molti Stati Membri dell'UE.

Per maggiori informazioni, consulta i link sottostanti.

UE: http://europa.eu/legislation_summaries/food_safety/index_en.htm
http://ec.europa.eu/food/international/trade/index_en.htm
<http://www.efsa.europa.eu/en/aboutefsa.htm>

Regno Unito: <http://www.food.gov.uk/>

Germania: http://www.bmelv.de/EN/Food/food_node.html;jsessionid=B323B68A4B03103569BD88856049AB8B.2_cid154
<http://www.bll.de/themen/kennzeichnung/kennzeichnung.html>

Spagna: <http://www.alimentacion.es/es/>

Francia: <http://www.anses.fr/>

¹Austria, Belgio, Bulgaria, Cipro, Repubblica Ceca, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Ungheria, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Romania, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia, Regno Unito.

²L'EEA (Area Economica Europea) è costituita dai 27 Stati Membri dell'UE (vedi nota 1) più Islanda, Liechtenstein e Norvegia.

Informazioni specifiche sul marketplace — Vendita negli Stati Uniti

Iscrizione al servizio Esportazione Logistica di Amazon su Amazon.com

Se vuoi esportare i tuoi prodotti tramite Logistica di Amazon, la cosa più semplice da fare è iscriverti ai programmi di Esportazione Logistica di Amazon. Per iniziare, basta cliccare sulla scheda Inventario in Seller Central, selezionare Gestisci Inventario Logistica di Amazon e aprire la pagina Inventario Logistica di Amazon.

Se utilizzi Logistica di Amazon per gestire i tuoi ordini di Amazon, l'iscrizione a questo servizio non comporta l'applicazione di tariffe aggiuntive.

Tasse negli Stati Uniti

Richiesta di un codice di identificazione fiscale

Un codice di identificazione fiscale (TIN, Taxpayer Identification Number) è un numero di riconoscimento utilizzato dall'Internal Revenue Service (IRS) per l'amministrazione delle leggi fiscali. Per informazioni su come ottenere un codice TIN, vedi <http://www.irs.gov/businesses/small/international/article/0,,id=96696,00.html>. Tieni presente che per ottenere un codice TIN potrebbero volerci da 4 a 6 settimane.

Considera inoltre che ottenere un codice TIN e fornirlo quando richiesto non significa necessariamente dover pagare delle tasse.

Per maggiori informazioni, rivolgiti al tuo consulente fiscale.

Richiesta dei codici statali di identificazione fiscale

Amazon richiede ai venditori di fornire i codici statali di identificazione fiscale per gli stati in cui i venditori desiderano abilitare i servizi di riscossione delle imposte di Amazon. I venditori che non si sono registrati negli stati per i quali desiderano abilitare i servizi di riscossione delle imposte devono assolvere agli obblighi previsti per ottenere un codice statale di identificazione fiscale da ognuno degli stati in questione.

Il consulente fiscale può aiutarti a creare il tuo profilo fiscale che determinerà gli stati in cui dovrai richiedere il codice statale di identificazione fiscale e quelli in cui dovrai riscuotere le imposte.

Compilazione di un modulo W-9 o W-8BEN

Se superi le 50 transazioni su Amazon.com in un anno, indipendentemente dal volume delle tue vendite, devi fornire ad Amazon i dati di identificazione fiscale. Al momento della creazione del tuo account venditore, ti verrà chiesto di rispondere a una serie di domande. Attraverso questo procedura, potrai immettere il tuo codice di identificazione fiscale e convalidare un modulo W-9 o W-8BEN, a seconda dei casi. Non occorre sapere quale modulo devi compilare. Le risposte che fornirai alle domande in questa procedura consentiranno di creare il modulo fiscale adatto al tuo caso. Al termine dell'intervista, potrai ricontrollarla per verificare che le riposte fornite siano precise.

Per maggiori informazioni, rivolgiti al tuo consulente fiscale.

Marga Trias di ClickTime afferma: "Amazon ci dà la possibilità di crescere, diversificarsi e acquisire più clienti internazionali. Contiamo sempre di più sulle vendite internazionali. Quando abbiamo iniziato con gli Stati Uniti, abbiamo assistito a un forte incremento nelle vendite. Oggi le vendite su Amazon negli Stati Uniti rappresentano la metà del fatturato totale di ClickTime proveniente da Amazon."

Venditori statunitensi

Se sei un venditore statunitense, devi compilare il modulo W-9 per Amazon.

Venditori stranieri

Amazon richiede a tutti i venditori stranieri che vendono su Amazon.com di compilare un modulo W-8BEN. Secondo le normative dell'Internal Revenue Service (IRS), i venditori non statunitensi che vendono su Amazon.com devono fornire ad Amazon il modulo W-8BEN per essere esentati dagli obblighi di comunicazione fiscale in vigore negli Stati Uniti.

Per maggiori informazioni, visita la pagina <http://www.irs.gov/pub/irs-pdf/fw8ben.pdf> per il modulo W-8BEN e la pagina <http://www.irs.gov/instructions/iw8ben/index.html> per le relative istruzioni.

Per assistenza nella compilazione del modulo W-8BEN, rivolgiti al tuo consulente fiscale.

Vendita in altri marketplace

In costruzione.

Stiamo lavorando per realizzare questa pagina e includere informazioni specifiche da tenere presente se desideri ampliare la tua attività in altri marketplace con Amazon.

Torna a visitarci in futuro per ulteriori aggiornamenti.

Maggiori informazioni sulla vendita globale con Amazon

Per ottenere maggiori informazioni su un determinato marketplace, per contattarci o per iscriverti a un programma venditore online, visita i seguenti siti web:

Stati Uniti: <http://www.amazonservices.com>

Regno Unito: <http://services.amazon.co.uk>

Germania: <http://services.amazon.de>

Francia: <http://services.amazon.fr>

Italia: <http://services.amazon.it>

Spagna: <http://services.amazon.es/>

Giappone: <http://www.amazonservices.jp>

Cina: <http://kaidian.amazon.cn>

Amazon lavora costantemente per aggiungere nuovi marketplace e darti così la possibilità di espandere la tua attività a livello internazionale. Visita Amazon e accedi al tuo account Seller Central per scoprire gli ultimi aggiornamenti sulle nuove opportunità di vendita globale.

Grazie da tutti noi di Amazon Global Selling.

Dichiarazione di non responsabilità: questo manuale assolve unicamente a finalità di carattere informativo e non costituisce un parere di natura legale, fiscale o di altro tipo. È tua responsabilità informarti e conoscere le leggi vigenti nel paese in cui vendi i tuoi prodotti. Per ricevere assistenza specifica per la tua attività, ti consigliamo di rivolgerti al tuo esperto legale.