

## **Su Amazon i venditori terzi si preparano alle vendite record del Prime Day**

*I venditori terzi colgono l'occasione del Prime Day per raggiungere nuovi clienti, lanciare nuovi prodotti e aumentare le vendite.*

*Durante il Prime Day dello scorso anno, a livello globale, i clienti hanno ordinato oltre 20 milioni di articoli da venditori terzi.*

*Rispetto allo scorso anno in Italia il numero delle offerte di Prime Day da parte dei venditori crescerà dell'80%*

**Lussemburgo, 6 luglio 2017** - I venditori su Amazon si stanno preparando alla giornata di vendite record del Prime Day, con decine di milioni di clienti Prime che non vedono l'ora di usufruire delle migliori offerte su Amazon. I venditori terzi che offrono i propri prodotti su Amazon potranno approfittare dell'incremento di traffico generato dal Prime Day per raggiungere nuovi clienti, lanciare nuovi prodotti e aumentare le vendite. In occasione del Prime Day dello scorso anno, i clienti hanno acquistato oltre 20 milioni di articoli in più di 50 categorie di prodotto da venditori terzi che hanno così visto triplicare il numero degli ordini anno su anno.

“I venditori terzi che vendono su Amazon da tutto il mondo si stanno preparando a dare vita al miglior Prime Day di sempre, offrendo ai clienti Prime decine di migliaia di prodotti unici”, ha dichiarato Francois Saugier, Vice President EU Seller Services. “Prime Day offre ai venditori su Amazon l'opportunità di aumentare le vendite e raggiungere nuovi clienti, sia con prodotti nuovi o già consolidati”.

Quest'anno, Prime Day vedrà la partecipazione di un numero record di venditori terzi, che proporranno decine di migliaia di offerte per aumentare le vendite estive e raggiungere nuovi clienti. Le Offerte Lampo dei venditori, aumentate del 50% rispetto allo scorso anno, rappresenteranno più del 40% delle Offerte lampo totali.

**Al Prime Day partecipano sia marchi molto conosciuti sia nomi emergenti. Ecco cosa dicono alcuni di loro sulla presenza a Prime Day.**

- **Yespresso (capsule caffè):** “Prime Day sarà l'evento di vendite online più grande in Italia con milioni di visite concentrate in sole 30 ore. L'offerta del giorno in Prime Day sarà quindi per noi un modo per far conoscere il marchio e il prodotto su una vasta platea di utenti. Vendiamo cialde e capsule compatibili con tutte le macchine per caffè”. Filippo di Carlo, Responsabile Commerciale Yespresso
- **TWIG (Orologi/occhiali):** “Abbiamo deciso di partecipare al Prime Day in quanto si tratta di uno degli eventi più importanti dell'anno nell'eCommerce. Per la nostra azienda si tratta di

un'opportunità unica per valorizzare il nostro brand grazie all'elevata visibilità che Amazon garantisce all'evento. Cosa ci aspettiamo? Il sold out.” Mattia Barberini, Amministratore TWIG

- **VIA ROSSINI (borse reversibili di design):** “Quest’anno è la prima volta che partecipiamo a Prime Day quindi non sappiamo bene cosa aspettarci. Vediamo comunque un grande fermento ed un grande entusiasmo e siamo sicuri che questo giorno porterà tanti nuovi visitatori ad avvicinarsi ai nostri prodotti!” Davide De Lazzer & Arianna Bernardi, Marketing Managers Via Rossini.
- **Thun (oggetti regalo):** “Dopo il grande successo dello scorso novembre con il Black Friday, siamo felici di proseguire e rafforzare ulteriormente la nostra presenza su Amazon partecipando al Prime Day” – afferma Simon Thun, Omnichannel Retail Director di THUN Spa. “Continuiamo così a perseguire l'obiettivo principale di permettere alla nostra clientela di connettersi con il nostro brand e acquistare in ogni luogo e in ogni momento”.
- **HOLIPLANT ERBORISTERIA – Gruppo Laboratori DANSHEN (prodotti erboristici):** “Siamo clienti Amazon da tanto tempo e abbiamo deciso di vendere alcuni nostri prodotti su Amazon: per ora Olio di Mandorle Dolci e Aloe Drink Gel 99,9%. Siamo già soddisfatti dei risultati finora raggiunti e contiamo di migliorare, ma, soprattutto, di aggiungere molti nuovi prodotti. Il Prime Day è una ulteriore occasione per farci conoscere e apprezzare attraverso uno sconto speciale. Ci aspettiamo nuovi ordini da chi ancora non ci conosce, certi di poter offrire il meglio”. Maurizio Danese, Amministratore Holiplant.
- **Ausker (coltelli da cucina):** “Per un brand giovane come il nostro, che punta tutto sulla qualità dei prodotti e sul poterli offrire a prezzi competitivi, Prime Day rappresenta una splendida opportunità per farci conoscere e scegliere da milioni di clienti. Il Prime Day 2017 per noi sarà il primo e ci auguriamo di entrare nelle cucine di moltissimi clienti Amazon Prime per aiutarli a creare, con i nostri coltelli, fantastiche ricette!” Erminia Galanti Co-Founder Ausker.
- **Miroglio (abbigliamento):** “Abbiamo deciso di partecipare a uno degli eventi più grandi di Amazon per mettere in evidenza i capi più richiesti dai nostri clienti. Eventi speciali come questo sono una parte importante della nostra strategia di Branding e uno strumento per accrescere il nostro business sia a livello nazionale che europeo. Crediamo che Prime Day sia un’opportunità importante”, Alberto Brenta, Resp. Omnichannel di Miroglio Fashion

Inoltre i clienti Prime potranno trovare durante il Prime Day numerose offerte anche su brand internazionali come ad esempio:

- Pentola a pressione elettrica Instant Pot
- Polaroid Fotocamera Digitale Snap Touch a Stampa Istantanea
- Ampia selezione TV Hisense (32”, 45”, 55” e 65”)

Oggi, metà dei prodotti venduti su Amazon in tutto il mondo proviene da venditori terzi, molti dei quali scelgono di utilizzare il programma Logistica di Amazon per far sì che i propri articoli usufruiscano dei vantaggi di Amazon Prime. I venditori terzi che commercializzano su Amazon provengono da più di 130 Paesi diversi di tutto il mondo.

Amazon invita le piccole e medie imprese a vendere su Amazon per incrementare la selezione dei prodotti disponibili e offrire ai clienti la possibilità di trovare e scoprire qualsiasi articolo desiderino acquistare online.

I venditori interessati a vendere su Amazon possono trovare ulteriori informazioni a questa pagina: <http://services.amazon.it>

### **Amazon.com**

Amazon è guidata da quattro principi: ossessione per il cliente piuttosto che attenzione verso la concorrenza, passione per l'innovazione, impegno per un'eccellenza operativa e visione a lungo termine. Le recensioni dei clienti, lo shopping 1-Click, le raccomandazioni personalizzate, Prime, Logistica di Amazon, AWS, Kindle Direct Publishing, Kindle, i tablet Fire, Fire TV, Amazon Echo e Alexa sono alcuni dei prodotti e dei servizi introdotti da Amazon.

Per ulteriori informazioni, contattare:

### **Amazon Press Office**

[press@amazon.it](mailto:press@amazon.it)

+39 02 36792144

### **Mirandola Comunicazione**

Tel +39 0524.574708 | [amazon@mirandola.net](mailto:amazon@mirandola.net)

Marco Ferrario | [marco.ferrario@mirandola.net](mailto:marco.ferrario@mirandola.net) + 39 3207910162

Giulia Perfetti | [giulia.perfetti@mirandola.net](mailto:giulia.perfetti@mirandola.net) +39 3457258786