

amazon

campus challenge

I TEAM FINALISTI DELLA PRIMA EDIZIONE

E-nova Team

Foto del Team



Studenti

Georgi Nikolaev Ivanov; Giulia Allerino; Manuel Gjorgjiev

Università

Università degli Studi di Torino


Azienda

[Tuttocapsule](#)

<p>Abstract</p>	<p>Torino vanta una consolidata tradizione nel settore del caffè e oggi sono molte le opportunità nel mercato, motivo in più che ha spinto il team E-nova, composto da Georgi Nikolaev Ivanov, Giulia Allerino e Manuel Gjorgjiev, studenti dell'Università degli Studi di Torino, a scegliere di collaborare con l'azienda Tuttocapsule di Settimo Torinese.</p> <p>Amanti del caffè e della sua tradizione, non solo come momento di condivisione, di socializzazione, ma anche del piacere della scoperta degli aromi, gli studenti hanno scelto Tuttocapsule volendo sfruttare l'altissimo potenziale che ha oggi il mercato di cialde e capsule di caffè.</p> <p><i>“Durante la ricerca dell'azienda giusta per il nostro progetto ci siamo imbattuti in questo negozio che vendeva capsule di caffè, franchising dell'azienda stessa. Abbiamo preso i contatti con i soci e siamo riusciti a ottenere un incontro. Da lì è iniziata la collaborazione che ci ha permesso di trovare una squadra con la quale condividere le emozioni di questa sfida.”</i></p> <p>Dal punto di vista degli studenti, partecipare all'iniziativa ha dato loro l'opportunità di mettere in pratica quanto hanno appreso nel percorso universitario, attuando un punto di vista diverso: non solo lavorare a stretto contatto con un'azienda, ma anche vedere i risultati tangibili del loro progetto è stata l'occasione tanto attesa di poter mettere in pratica quanto letto sui libri.</p> <p>Fin da subito gli studenti si sono scontrati con le difficoltà emerse durante l'emergenza sanitaria, ma: <i>“E' stato molto stimolante seguire in maniera ottimale lo stock e seguire l'azienda a pieno regime, soprattutto durante il lockdown, il settore del caffè in particolare ha vissuto un'esplosione e una crescita esponenziale di vendite”</i> - racconta Georgi - <i>“Oggi, ad esperienza conclusa, siamo molto contenti di come abbiamo gestito il lavoro e dei risultati che abbiamo ottenuto.”</i></p>
<p>Prodotto venduto</p>	<p>più B072LDF7XL</p>
<p>Il Team</p>	<p>Il team E-nova è composto da tre giovani studenti con background e origini diverse: Georgi è bulgaro, Giulia italiana e Manuel macedone. Si incontrano sui banchi universitari frequentando il corso di Economia e Statistica dell'Università degli Studi di Torino. Spinti dalla passione per il marketing e il business, di Giulia e Manuel, e la statistica, più affine a Georgi, decidono di unire le forze e partecipare all'iniziativa Amazon Campus Challenge con l'obiettivo di rinnovare il canale di vendita dell'azienda Tuttocapsule di Settimo Torinese, introducendola sul mercato e sul Marketplace Amazon.it.</p>

Servizi di Amazon utilizzati	Logistica di Amazon, Vendita su Amazon.it, Amazon.fr, Amazon.co.uk, Amazon.de, Amazon.es, Campagne di sponsorizzazione, alcuni prodotti sono stati inseriti nella vetrina Made in Italy
-------------------------------------	---

L&M

Foto del Team	
Studenti	Leonardo D'Onghia, Marco Rubbo
Università	Università Bocconi
Azienda	<u>"Centro Agrovete Puglia e Basilicata"- Zootechnical food</u>

<p>Abstract</p>	<p>Il pensiero dietro la scelta dell'azienda è stato fin da subito chiaro e definito per i due studenti del team L&M, Leonardo D'Onghia e Marco Rubbo: Il Centro Agrovete Puglia e Basilicata è infatti un'azienda della Puglia che prima d'ora non si era mai aperta al mercato online. Questo motivo ha spinto Leonardo e Marco, studenti dell'Università Bocconi, a studiare un progetto vincente che aprisse "Centro Agrovete Puglia e Basilicata"- Zootechnical food alla vendita online. L'azienda, che è sempre stata vincolata a un mercato di tipo tradizionale, grazie al progetto del team ha avuto modo di sperimentare, ampliarsi e aprirsi a mercati diversi.</p> <p><i>"L'esperienza è stata bellissima e sicuramente formativa, sia per noi che per l'azienda con cui abbiamo collaborato: si è instaurato un rapporto win-win. Non ci siamo fermati neanche durante il lockdown, nonostante le difficoltà con cui ci siamo dovuti scontrare. Abbiamo continuato a vendere e a supportare l'azienda e siamo molto soddisfatti dei risultati raggiunti."</i></p> <p>La sfida più difficile, ci raccontano Leonardo e Marco, si è poi tradotta nell'emozione più grande: entrare nel programma Amazon e nella piattaforma di Amazon Seller, portando completamente "Centro Agrovete Puglia e Basilicata"- Zootechnical food online. E i risultati sono stati immediati e tangibili: <i>"è ciò rende ancora più orgogliosi del nostro lavoro"</i>.</p> <p>Oggi L&M collabora ancora con "Centro Agrovete Puglia e Basilicata"- Zootechnical food, ed è entrato ufficialmente nel team a supporto delle vendite online dell'azienda.</p>
<p>Prodotto venduto</p>	<p>più B071LRW9K2</p>
<p>Il Team</p>	<p>Leonardo D'Onghia e Marco Rubbo si conoscono sui banchi dell'Università Bocconi e dal primo momento capiscono che saranno non solo grandi amici, ma anche soci. Entrambi studenti fuori sede - Leonardo proviene dalla provincia di Bari, Marco dalla provincia di Vicenza -, decidono di trasferirsi a Milano e frequentare il medesimo ateneo. Dopo aver scelto lo stesso corso di Laurea Triennale, proseguono gli studi in due direzioni differenti, ma assecondando le proprie passioni: amministrazione da una parte, finanza dall'altra.</p> <p>L'idea di partecipare ad Amazon Campus Challenge nasce dalla voglia di mettersi in gioco e unire le loro forze in un progetto grande e strutturato: nonostante fossero entrambi all'estero per un'esperienza di studi, l'entusiasmo è stato fin dal primo momento uno stimolo per affrontare al massimo la sfida.</p> <p><i>"Non è mai stato un peso" - racconta Leonardo - "anche se ci separava il mondo, essendo io, Leonardo, ad Hong Kong e Marco in Canada, abbiamo fatto moltissime videochiamate e abbiamo gestito tutto da remoto con grande serietà e organizzazione. Questa opportunità ci ha dato tante</i></p>

	<i>soddisfazioni e ci ha fatto capire che siamo un team ben assortito e per questo stiamo fondando insieme una startup”.</i>
Servizi di Amazon utilizzati	Campagne di sponsorizzazione, Vendita su Amazon.it e Amazon.fr


Lions 051

Foto del Team	
Studenti	Leonardo Grandini, Tommaso Malipiero, Lorenzo Filippo Muraca, Nicola Oretti, Alessandro Tozzola
Università	Alma Mater Studiorum - Università di Bologna
Azienda	<u>ZOOGIARDINERIA S.R.L.</u>

<p>Abstract</p>	<p>Puntare sul territorio: questa è stata l'idea su cui il team Lions 051 (composto da Leonardo Grandini, Tommaso Malipiero, Lorenzo Filippo Muraca, Nicola Oretti, Alessandro Tozzola) ha costruito la strategia di vendita online di Zoogiardineria s.r.l., azienda della provincia di Bologna specializzata in articoli per il giardinaggio, di pet-food ed accessori per animali domestici.</p> <p>L'espansione digitale è stato il punto di partenza del team: infatti, nonostante Zoogiardineria s.r.l. fosse da sempre consapevole del grande potenziale della vendita online, si era sempre limitata alla vendita in store che le garantiva un successo sul territorio, importante e immediato.</p> <p>La prima sfida alla quale hanno risposto i partecipanti è stata selezionare i prodotti più strategici da inserire sul marketplace di Amazon.it. La gamma, infatti, era di oltre 60.000 articoli: gli studenti ne hanno selezionati 1.200.</p> <p>Un'esperienza positiva e decisamente sfidante che, da una parte ha permesso all'azienda di usufruire di tutta l'infrastruttura digitale, dall'altra ha consentito al team di studenti di spronare un'azienda a utilizzarlo.</p> <p><i>"Ci siamo trovati inseriti in un mercato reale con le responsabilità di un'azienda. Abbiamo affrontato la crescita delle richieste degli ordini online durante il lockdown"</i> - ci dicono dal team, che ha ricevuto feedback positivi sia da parte dell'azienda, che dei clienti.</p> <p>E prosegue: <i>"Prima di Amazon Campus Challenge la vendita online rappresentava solo il 10% del fatturato dell'azienda; la nostra speranza è che cresca, perchè oggi ci sono davvero tutte le potenzialità per superarlo."</i></p> <p>Una collaborazione che prosegue: <i>"Abbiamo creato un bel legame con l'azienda Zoogiardineria s.r.l., che ci ha proposto di continuare a collaborare, a partire dal rinnovamento del loro sito e-commerce. Senza dubbio questa esperienza ci ha dato modo di metterci alla prova e di conoscerci, ma anche di proiettarci nella realtà del mondo del lavoro."</i></p>
<p>Prodotto venduto</p>	<p>più B00YAKSY22</p>
<p>Il Team</p>	<p>Il team Lions 051 è composto da Leonardo Grandini, Tommaso Malipiero, Lorenzo Filippo Muraca, Nicola Oretti, Alessandro Tozzola, studenti del corso di Management e Marketing all'Alma Mater Studiorum - Università di Bologna. La scelta di partecipare ad Amazon Campus Challenge è stata casuale: scaturita dopo aver visto una pubblicità sull'iniziativa, decidono di seguire la loro passione per l'e-commerce e per le applicazioni dei principi del marketing. Fin dal primo momento strutturano il loro team come una piccola azienda, dividendosi i compiti e organizzando in modo ottimale il</p>

	lavoro a tutti i livelli. Grazie a ciò sono riusciti a gestire al meglio il loro progetto e a raggiungere i risultati prestabiliti.
Servizi di Amazon utilizzati	Campagne di sponsorizzazione, alcuni prodotti sono stati inseriti nella vetrina Made In Italy

Coffee Break

Foto del Team	
Studenti	Roberto Mazzoncini, Giovanni Cartapani, Stefano Nervi, Francesco Lazzarini, Andrea Cartapani
Università	Università Bocconi, Politecnico di Milano, Università degli Studi di Milano
Azienda	<u>Caffè Cartapani</u>

<p>Abstract</p>	<p>La scelta del team Coffee Break (Roberto Mazzoncini, Giovanni Cartapani, Stefano Nervi, Francesco Lazzarini, Andrea Cartapani) è ricaduta su Caffè Cartapani, un'azienda che propone prodotti di altissima qualità, ma che non si era mai aperta al mercato online.</p> <p>Il punto di forza del team è stato quello di puntare su un'azienda che ha sempre utilizzato solo i canali tradizionali.</p> <p>Inoltre Caffè Carpani ha sempre sfruttato esclusivamente il mercato su Brescia e dintorni, senza allontanarsi dal territorio della sede.</p> <p>L'obiettivo principale degli studenti del team Coffee Break è stato quello di superare la tradizionalità dei canali di vendita a cui l'azienda era vincolata per farla aprire a qualcosa di innovativo e fresco.</p> <p><i>“Abbiamo ritenuto che con Amazon l'azienda Caffè Cartapani potesse espandersi non solo su territorio nazionale, ma anche all'estero. All'inizio non è stato facile perché è un'azienda che si focalizza sul canale horeca, ma alla fine, lavorando a stretto contatto, abbiamo capito che era un'opportunità di rilievo.”</i></p> <p>Oggi il team Coffee Break e l'azienda sono molto soddisfatti del lavoro fatto e dei risultati raggiunti finora: oltre ad aver assistito ad un aumento di fatturato, <i>“l'emozione più grande - raccontano gli esponenti del team - è stata la possibilità di fidelizzare la clientela, aspetto sorprendente e piacevole da scoprire su un canale come Amazon.it.”</i></p>
<p>Prodotto venduto</p>	<p>più B07JQ232Z8</p>
<p>Il Team</p>	<p>Gli esponenti del Coffee Break provengono da background molto diversi e rappresentano il team più variegato tra i finalisti: cinque studenti di facoltà diverse - Università Bocconi, Politecnico di Milano, Università degli Studi di Milano - decidono di collaborare e partecipare all'elaborazione di un progetto che permettesse all'azienda Cartapani di sbarcare su Amazon.it in maniera efficace. Nonostante le esperienze universitarie diverse, da Giurisprudenza ad Ingegneria, gli studenti hanno sempre seguito tutto in sinergia, con scelte comuni: <i>“Questo è stato sicuramente un punto di forza perchè lavorare con persone che hanno idee e background diversi è stato molto stimolante e sicuramente produttivo.”</i></p>
<p>Servizi di Amazon utilizzati</p>	<p>Campagne di sponsorizzazione, è entrato come venditore nella vetrina Made In Italy, Logistica di Amazon, Vendita su Amazon.it, Amazon.co.uk, Amazon.de, Amazon.fr</p>

The Pioneers

Foto del Team



Studenti

Nicolò De Candia, Andrea Battaglia, Alessandro De Petra, Federico Bruni, Enrico Mottin

Università

Università Cattolica del Sacro Cuore, LIUC – Università Cattaneo

Azienda

[Mil-Store 2000](#)

<p>Abstract</p>	<p>Uno studio approfondito su Amazon e il suo funzionamento prima di partecipare alla sfida vera e propria: Nicolò De Candia, Andrea Battaglia, Alessandro De Petra, Federico Bruni, Enrico Mottin, gli studenti del team The Pioneers, si sono buttati in questa esperienza con una strategia solida e strutturata. Il team al completo vanta la conoscenza di molte lingue, così decidono di strutturare il loro progetto con un approccio di mercato internazionale, collocando un referente di team “per stato”. Quelli scelti sono stati: Germania, Francia, Spagna, Inghilterra e Italia.</p> <p><i>“Era importante suddividere le varie persone del team su ogni mercato, visto che Amazon ne ha diversi. Noi abbiamo deciso di dividerci considerando la lingua; ognuno di noi gestiva autonomamente un mercato. Il progetto è stato molto impegnativo, ma ricco di soddisfazioni.”</i></p> <p>La scelta dell’azienda è ricaduta su Mil-store 2000, azienda di articoli di Softair, con la quale il team è riuscito a instaurare un rapporto che si protrarrà nel tempo. Essendo quella di Mil-Store 2000 una realtà molto piccola, composta solo da due esponenti, il team ha avuto subito modo di esprimere le proprie idee e di proporre diverse iniziative, accolte poi dall’azienda stessa. Data la particolarità dei prodotti dedicati a una nicchia di mercato specifica che l’azienda commercializza, il softair, e che il periodo di lockdown non ha agevolato, il team ha dovuto lavorare molto per recuperare nelle vendite, ma ha comunque raggiunto ottimi risultati, tanto da arrivare in finale.</p> <p><i>“Le difficoltà sono state molte lungo il percorso: a causa dell’emergenza sanitaria alcuni prodotti sono stati bloccati perché provenienti dalla Cina; mentre nelle fasi post-lockdown molti prodotti da softair, destinati quindi ad attività di gruppo all’aperto, non venivano acquistati. Dopo uno studio approfondito per adottare la strategia vincente, c’è stata una crescita importante, che ci ha permesso di arrivare in finale.”</i></p>
<p>Prodotto più venduto</p>	<p>B00GGQPHT6</p>
<p>Il Team</p>	<p>Il team The Pioneers è un gruppo coeso e solido. Si conoscono sui banchi della scuola superiore per poi ritrovarsi insieme in questa esperienza. Pur avendo scelto università (Università Cattolica del Sacro Cuore, LIUC – Università Cattaneo) e corsi di studi differenti, decidono di partecipare ad Amazon Campus Challenge, avendo molto interesse per la strategia delle realtà aziendali.</p>
<p>Servizi di Amazon utilizzati</p>	<p>Logistica di Amazon, Vendita su Amazon.it, Amazon.es, Amazon.fr, Amazon.de, Amazon.co.uk, Campagne di sponsorizzazione, è entrato come venditore nella vetrina Made In Italy</p>