



Scuola Ecommerce propone un servizio sia per la gestione dell'account aziendale sulla piattaforma sia per la gestione delle campagne pubblicitarie attuate in essa.

Nello specifico, si garantirà un alto livello di performance, ottimizzando strategie e asset dello store. Rispettando gli obiettivi concordati, i nostri Amazon Account Manager provvederanno a garantire il raggiungimento di risultati profittevoli per il lungo periodo.

Le principali azioni incluse riguardano:

- Operare nel Seller Central nei Marketplace Amazon Europa
- Aprire e risolvere casi
- Risolvere problemi
- Caricare prodotto/prodotti
- Rifornire inventario
- Stampare codici fnsku/distinte d'imballaggio per FBA
- Scaricare documenti a fini contabili
- Analisi avanzata Marketplace Amazon e competitor
- Possibilità di apertura altri marketplace EU
- Intervento sul listing in ottica SEO/Copy
- Creazione dello Store Aziendale
- Strategie di indicizzazione
- Controllo e intervento avanzato su PPC (pubblicità a pagamento su Amazon)

È possibile personalizzare il servizio in base alle esigenze del cliente.

Il venditore, usufruendo del servizio offerto, può concentrare il suo focus sul core business, individuando nuove prospettive di implementazione ed espansione per l'azienda.

VANTAGGI PER I SOCI

- **Sconto del 10%** sul preventivo del servizio per i primi 3 mesi
- **Sconto del 5%** sul preventivo del servizio per il primo anno

CONTATTI:

SCUOLA ECOMMERCE Srl

www.scuolaecommerce.com

Per richiedere un contatto di approfondimento, inviare un'email alla propria Associazione o all'indirizzo marketing@unione.milano.it indicando ragione sociale, partita iva e numero di telefono.

