

Web al Chilo: accanto ad ogni impresa per vendere su Amazon.

Da oltre 10 anni l'agenzia supporta le aziende per la gestione e ottimizzazione delle attività di vendita sul marketplace più grande al mondo.

L'e-commerce rappresenta oggi un canale strategico e ricco di opportunità per la crescita delle vendite, da padroneggiare attraverso l'acquisizione della capacità di utilizzare ed includere con efficacia le piattaforme digitali all'interno dell'evoluzione dei modelli d'impresa.

Amazon è certamente uno tra gli ecosistemi più affermati, rappresentando una frontiera da presidiare sia in termini di brand awareness che di efficienza e capillarità logistica: ambiente ad elevato tasso di competitività, richiede un approccio competente e definito in ogni dettaglio, al fine di trasformare regole e procedure strettamente definite, algoritmi e processi rigorosi, in driver di crescita globale, accessibili anche a realtà di piccole e medie dimensioni.

Aziende che però talvolta possono faticare in termini di strutturazione nel maturare al proprio interno un team di competenze e professionalità capaci di stare al passo con il grado di specificità e di evoluzione degli strumenti e delle soluzioni offerte dalla piattaforma. Per rispondere a questo tipo di esigenze aziendali entrano in scena agenzie focalizzate sull'e-commerce e, in particolare, sulla vendita all'interno di Amazon, marketplace globale capace di aprire ad ogni azienda nuovi mercati. È per rispondere a questa esigenza

che Gianluca Gatti fonda Web al Chilo più di dieci anni fa: «La volontà è stata quella di fornire una consulenza attuale - racconta Gatti - capace di far intercettare alle aziende clienti della nostra agenzia un potenziale enorme, semplicemente dando vita ad un nuovo approccio alle attività di digital marketing, con un focus verticale su Amazon, inteso non come semplice vetrina, ma come ambiente da padroneggiare in ogni dettaglio. Affiancare il cliente in ogni passaggio, dalla strategia all'analisi dei dati, dalla comunicazione alla logistica, ha rappresentato una cifra premiante, come conferma la crescita del nostro fatturato negli ultimi anni. Semplificare e migliorare la presenza dei brand sul marketplace più grande del mondo diventa quindi la mission di Web al Chilo (WAC), azienda specializzata nel supportare le imprese nella gestione e ottimizzazione delle loro attività di vendita su Amazon. Grazie all'ampia gamma di servizi, che vanno dalla creazione e gestione di Amazon Store alla realizzazione di campagne pubblicitarie e contenuti di alta qualità, WAC rappresenta il partner strategico per le aziende interessate allo sviluppo della propria presenza e del proprio mercato in Amazon, attraverso soluzioni personalizzate sotto ogni aspetto, dalla logistica al customer care.



● GIANLUCA GATTI, FONDATORE DI WEB AL CHILO

ALLIGATOR, LA PIATTAFORMA PROGETTATA PER NAVIGARE IN AMAZON.

La piattaforma Alligator è il software proprietario sviluppato internamente da WAC - Web Al Chilo per supportare le aziende nella gestione delle operazioni su Amazon. Per semplificare quelle di ordinazione e spedizione, Wac Alligator offre strumenti che facilitano la creazione di etichette e la gestione di lotti, date di scadenza e composizione dei pacchi, assicurando una logistica più efficiente. Facilmente integrabile con e-commerce e gestionali esterni, il sistema dispone di connettori personalizzabili per permettere la connessione fluida con altri sistemi e una maggiore adattabilità alle esigenze dei venditori. Per migliorare la gestione del magazzino e dei resi, la piattaforma include una funzione di verifica dello stock che fornisce suggerimenti dinamici per l'approvvigionamento.

L'obiettivo è fornire ai venditori una fotografia sempre aggiornata della merce disponibile, mantenendo l'inventario ottimale, riducendo sprechi e costi legati ai resi e agli articoli invenduti. Anche le campagne pubblicitarie, le promozioni, le offerte speciali ed i lanci di prodotto sono integrati attraverso la lettura dei dati in tempo reale, tutelando l'ottimale ritorno sull'investimento dedicato alla promozione. Tutte le funzionalità del software sono racchiuse in una dashboard facilmente consultabile dal cliente, frutto dello studio della migliore user experience costantemente implementata.

AMAZON, IL MARKETPLACE UNIVERSALE DA VALORIZZARE IN OGNI PARTICOLARE.

Tra i servizi principali offerti da Web al Chilo emerge l'amministrazione integrale degli account Amazon. Tale servizio accompagna il prodotto attraverso ogni fase della sua presenza sul marketplace, dalla catalogazione iniziale alla gestione logistica, includendo il customer service.

Web Al Chilo assume la responsabilità di tutti i processi operativi e amministrativi, consentendo così ai clienti di focalizzarsi sul proprio core business, liberandoli dalle complessità intrinseche al commercio su Amazon. Le operazioni logistiche comprendono la predisposizione e l'etichettatura delle

alligator

Tutto in una dashboard.

WAC Alligator® è il tool strutturato, creato per gestire e ottimizzare le performance del tuo brand in Amazon.



spedizioni secondo gli standard Amazon, garantendo puntualità nelle consegne e accuratezza delle informazioni, riducendo al minimo inefficienze e insoddisfazione dell'utente finale. Questa soluzione consente alle imprese di prevenire le criticità tipiche della gestione autonoma dell'e-commerce, fornendo un'assistenza costante e personalizzata in base alle specifiche esigenze di ciascun cliente.

WAC STUDIO, LA CREATIVITÀ COME TASSELLO FONDAMENTALE DI UNA CRESCITA STRUTTURATA DEL BRAND.

L'expertise di Web al Chilo si estende oltre la gestione operativa delle vendite, includendo lo sviluppo strategico e il consolidamento del posizionamento dei brand attraverso la divisione specializzata, Wac Studio. Questa unità dell'azienda sviluppa strategie di marketing e comunicazione integrate che, partendo da Amazon, si articolano in una visione omnicanale completa, orchestrando la presenza del marchio attraverso molteplici punti di contatto, sia nell'ecosistema digitale che negli ambienti fisici in cui il brand interagisce con la propria audience.

NON SOLO VENDITA: IL PIÙ COMPLETO SUPPORTO ALLE ESIGENZE DI MARKETING AZIENDALI.

Il supporto di Web al Chilo alle aziende comprende anche la gestione delle questioni legali e amministrative correlate all'attività su Amazon. WAC interviene nella risoluzione di criticità quali blocchi operativi, controversie contrattuali e procedure di registrazione dei marchi, implementando soluzioni tempestive ed efficaci che consentono alle imprese di superare gli ostacoli e proseguire nel loro percorso di crescita sulla piattaforma.

tuali e procedure di registrazione dei marchi, implementando soluzioni tempestive ed efficaci che consentono alle imprese di superare gli ostacoli e proseguire nel loro percorso di crescita sulla piattaforma.

Un elemento distintivo dell'offerta è la WAC Academy, un programma formativo della durata trimestrale: «Abbiamo strutturato un percorso intensivo finalizzato a fornire le competenze fondamentali richieste dal settore e-commerce - illustra Gatti - L'iniziativa non si limita a colmare il gap di competenze specifiche, ma offre concrete prospettive professionali in un mercato in forte espansione. La carenza di professionisti qualificati rappresenta oggi una delle principali sfide per le imprese.

La WAC Academy risponde a questa esigenza formando figure specializzate nell'account management, nella logistica, nell'amministrazione e nel marketing digitale, preparate a gestire efficacemente le operations quotidiane e a conseguire gli obiettivi commerciali dei clienti». Integrando tecnologia all'avanguardia, consolidata esperienza e un approccio incentrato sul cliente, Web al Chilo si qualifica come partner strategico per le aziende che intendono competere con successo nel marketplace globale di Amazon.

La cura meticolosa di ogni aspetto, dall'analisi preliminare alla gestione operativa quotidiana, assicura risultati concreti e uno sviluppo duraturo.

WAC

Per informazioni: webalchilo.it

WAC
WEB AL CHILO

Da 10 anni Rendiamo facile
Amazon alle aziende

DALLA STRATEGIA ALL'ESECUZIONE: UN FLUSSO OTTIMIZZATO.

Al centro del supporto di Web al Chilo c'è la consulenza strategica, volta a capitalizzare al meglio ogni elemento dell'ingresso nel mercato Amazon. L'azienda offre infatti una consulenza approfondita che comprende l'analisi dei dati e la definizione di KPI, lo studio dei competitor, la definizione di strategie di pricing e di posizionamento. Un valore aggiunto in grado di individuare le migliori opportunità specifiche di crescita per ogni azienda, massimizzando il ritorno sull'investimento ed ottimizzando ogni fase della vendita. «Anche all'interno di un mondo di algoritmi e software, sono le persone, gli specialisti, a tutelare l'efficacia della penetrazione di un nuovo ed estremamente vasto mercato.

In particolare - spiega Gianluca Gatti - al cliente affianchiamo un analista, un responsabile di catalogo e un operatore di management per la logistica e per la customer care.

Ci immergiamo nella realtà e vediamo come funzionano, come lavorano e come fatturano. Si osservano i trend degli ultimi tre anni per stabilire l'andamento di un determinato prodotto. Tutto si racchiude in un processo di analisi del progetto che comincia il primo giorno, dura due mesi ed è redatto e presentato dalle stesse persone che hanno affiancato l'azienda».

Consapevole di padroneggiare le competenze necessarie, WAC si dedica anche alla realizzazione di piattaforme e-commerce delle aziende interessate a vendere online, all'interno di uno sviluppo multi-canale ben al di là dei confini di Amazon.