



AM Group srl
Via Tenente Francesco Lillo, 19
70032 - Bitonto (BA)

*Con la presente
desideriamo presentarvi
la nostra realtà,
illustrarvi i nostri servizi
e la modalità
con la quale
operiamo.*

CHI SIAMO

Account Managing srl è una realtà nata dall'idea di un gruppo di giovani, ma esperti, con l'obiettivo di guidare le aziende all'interno del vasto panorama della vendita online.

La nostra azienda supporta le realtà nella vendita online (gestione integrale dei canali Amazon, ebay, altri marketplace e dell'ecommerce aziendale, se presente). Facciamo tutto a costo 0 e percepiamo una provvigione proporzionale al fatturato attivo prodotto dal nostro lavoro.

Il nostro servizio non prevede l'utilizzo di software automatici.

COSA FACCIAMO?

Account Managing offre alle aziende:

► CONSULENZA

Per chi?

- ▶ Per chi desidera iniziare a vendere online
- ▶ Per chi vende online ma vorrebbe potenziare il proprio business
- ▶ Per chi desidera un'analisi della propria attività per individuare aree di miglioramento.

Cosa comprende?

- ▶ Incontro di valutazione
- ▶ Analisi dello scenario e definizione degli obiettivi
- ▶ Analisi del brand, dei competitor, dei prodotti e dell'andamento delle vendite sulle piattaforme coinvolte
- ▶ Consulenza personalizzata
- ▶ Presentazione di un piano d'azione
- ▶ Incontro di valutazione dopo 3 o 6 mesi per valutare l'andamento delle vendite

► FORMAZIONE

Per chi?

- ▶ Per chi desidera gestire i marketplace o l'e-commerce in autonomia, ma non si sente pronto.
- ▶ Per chi desidera formare il proprio staff, per affidargli la gestione della vendita online su marketplace o tramite ecommerce
- ▶ Per chi desidera migliorare le proprie performances di vendita online

Cosa comprende?

- ▶ Garantiamo formazione one-to-one o a gruppi per lo staff aziendale che si dedicherà alla gestione della vendita online.

▶ SUPPORTO VENDITA SU AMAZON, EBAY, ALIEXPRESS E ALTRI MARKETPLACE

Per chi?

- ▶ Per chi desidera iniziare a vendere sui marketplace
- ▶ Per chi desidera potenziare le proprie vendite sui marketplace
- ▶ Per chi vende su uno o più , ma desidera affidarsi ad un professionista

Cosa comprende?

- ▶ Creazione e configurazione account
(per chi desidera iniziare a vendere sui marketplace)
- ▶ Analisi del business, dei prodotti e dei competitors
- ▶ Creazione e inserimento del catalogo
- ▶ Gestione prezzi
- ▶ Gestione Logistica, ordini e tracking
- ▶ Customer Service
- ▶ Gestione delle problematiche con la piattaforma
- ▶ Raccolta e gestione delle recensioni
- ▶ Amazon specialist dedicato
- ▶ Gestione ordini e tracking
- ▶ Gestione delle promozioni
- ▶ Gestione delle campagne pubblicitarie
- ▶ Gestione delle spedizioni

▶ CREAZIONE E GESTIONE ESHOP

Per chi?

- ▶ Per chi non ha un ecommerce e desidera crearne uno per iniziare a vendere online
- ▶ Per chi ha già un ecommerce, ma desidera affidarsi ad un professionista per potenziare le performance

Cosa comprende?

- ▶ Creazione di un sito e-commerce personalizzato
- ▶ Analisi del business, dei prodotti e dei competitor
- ▶ Creazione e inserimento del catalogo
- ▶ Creazione schede prodotto
- ▶ Gestione prezzi
- ▶ Customer Service
- ▶ Gestione delle problematiche con la piattaforma
- ▶ Raccolta e gestione delle recensioni
- ▶ eShop specialist dedicato
- ▶ Creazione template personalizzato per eBay
- ▶ Gestione ordini e tracking
- ▶ Gestione delle promozioni
- ▶ Gestione delle spedizioni
- ▶ Gestione email marketing

COME LAVORIAMO?

▶ 1. PRESENTAZIONE E RACCOLTA DELLE INFORMAZIONI

In questa fase avremo l'occasione di presentarci, ma soprattutto di ascoltare. Potrete parlarci della vostra azienda: vendete già online i vostri prodotti o volete iniziare con noi? Siete interessati a scoprire di più del mondo della vendita online? Desiderate potenziare il vostro business?

▶ 2. ANALISI E VALUTAZIONE DEL BUSINESS E DEI PRODOTTI

Non tutti possono essere competitivi online. In questa fase analizzeremo la vostra azienda, il business e i prodotti per capire assieme quale possa essere la redditività netta per i prodotti che venderete online.

▶ 3. DEFINIZIONE DELLA STRATEGIA ONLINE

A questo punto, stabilito che il vostro business e la vostra azienda potranno essere competitivi online, è il momento di definire la strategia di vendita. Il nostro team strutturerà un piano dettagliato pensato specificamente per voi.

▶ **4. SCELTA DEI CANALI**

Amazon, eBay, Aliexpress... il panorama dei marketplace e il mondo delle vendite online possono essere molto complicati. Il nostro ruolo sarà quello di guidarvi alla scoperta dei canali, senza il pensiero di dovervene occupare: in questo modo saprete come funzionano, ma saremo noi a gestirli per voi, a 360°.

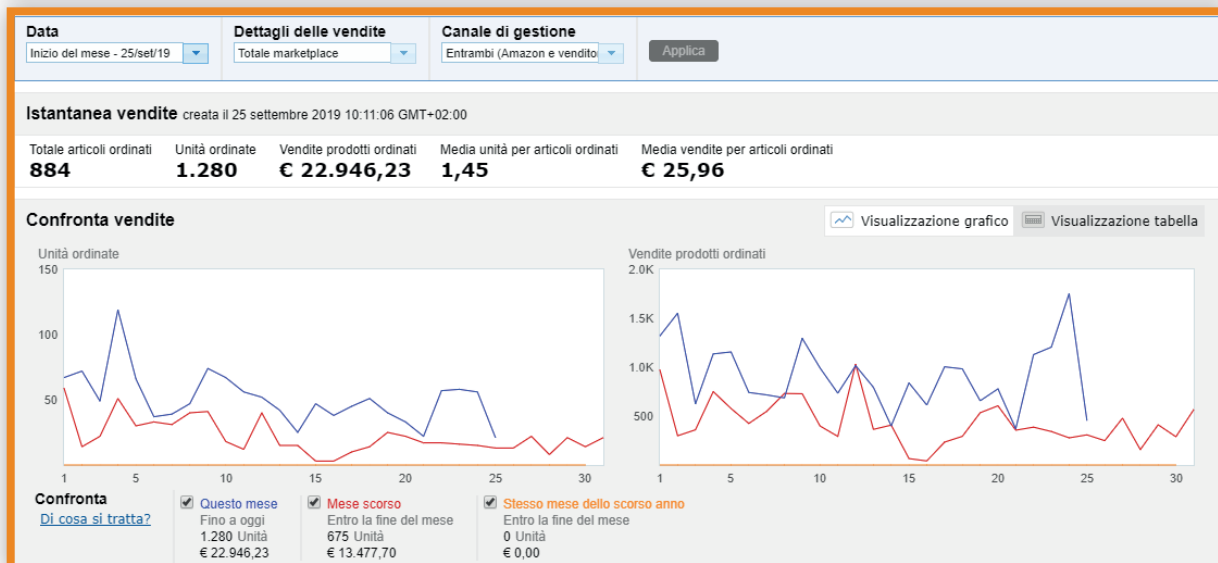
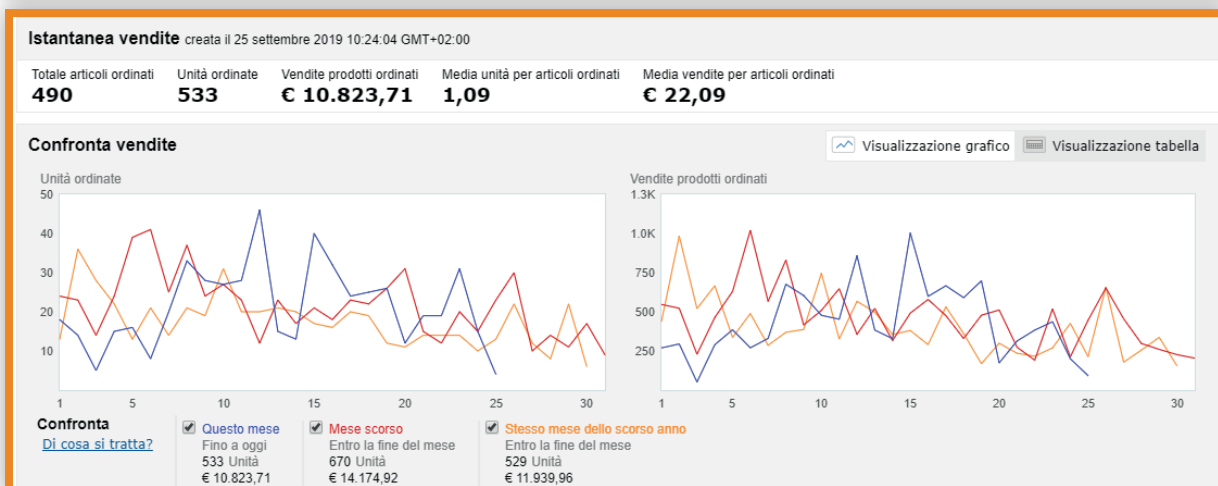
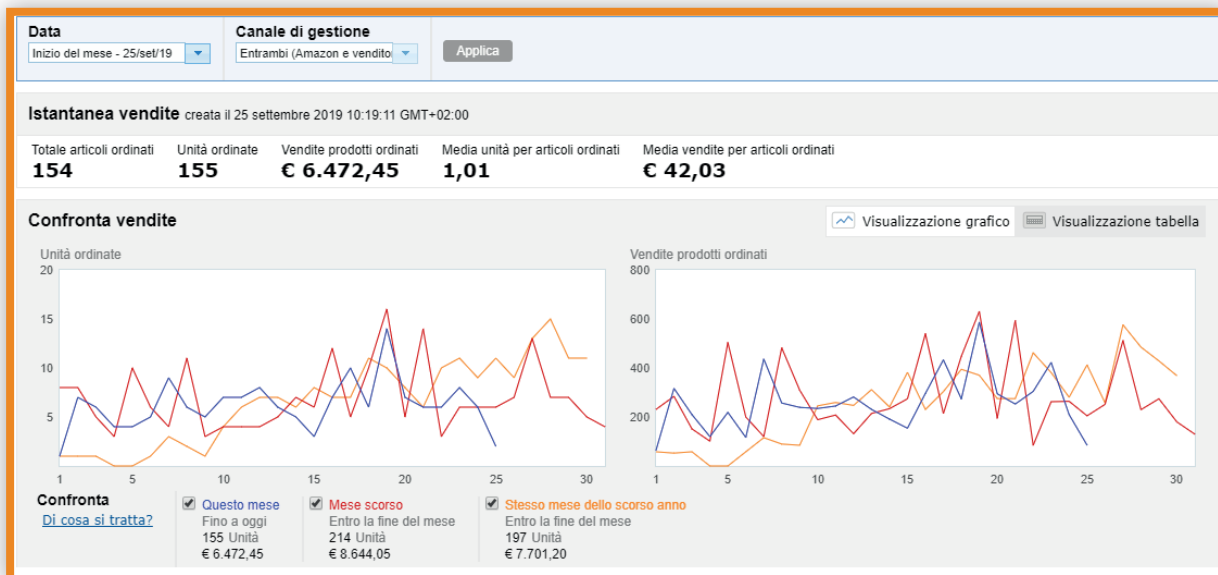
▶ **5. GESTIONE DEI CANALI ONLINE**

I nostri esperti si occuperanno della gestione degli shop all'interno dei marketplace scelti e/o del vostro e-commerce dalla A alla M! (scherziamo, ce ne occupiamo al 100%, non dovrete fare nulla!). Pensiamo noi a tutto: carichiamo i prodotti, li vendiamo e ci occupiamo anche dell'assistenza, della gestione delle recensioni e della logistica!

▶ **6. REPORT E FEEDBACK COSTANTI**

Durante tutto il percorso vi chiederemo feedback costanti, per valutare assieme se i risultati ottenuti siano ottimali e se le aspettative che avevate siano state soddisfatte! (Lo saranno, vedrete!)

RISULTATI DI ALCUNI CLIENTI



Antongiulio Minenna

Responsabile Commerciale Account Managing

Mail: a.minenna@accountmanaging.com

Tel: +39 338 4440649

