



## Miliony klientów i 29 centrów logistycznych – Amazon umożliwia polskim firmom sprzedaż oraz rozwój działalności w całej Europie

**Luxembourg, 10 maja 2016 r.** – Amazon, lider na rynku sprzedaży internetowej, który na swoich stronach oferuje miliony produktów z ponad 30 kategorii, ogłosił dzisiaj początek kampanii zachęcającej wszystkich polskich przedsiębiorców do łatwej sprzedaży ich produktów za pośrednictwem europejskich stron Amazon. Od dziś za [pośrednictwem jednego konta](#), małe, średnie i duże przedsiębiorstwa uzyskają dostęp zarówno do dziesiątek milionów klientów Amazon w całej Europie, jak i sieci logistycznej firmy. Polscy przedsiębiorcy będą mogli skorzystać z miesięcznego bezpłatnego dostępu do usługi.

Polscy sprzedawcy mogą skorzystać z pakietu narzędzi, które ułatwią im sprzedaż produktów za granicą. Wśród dodatkowych rozwiązań znalazły się: pomoc językowa dla lokalnych sprzedawców, intuicyjne konto wspomagające sprzedaż, usługa dostawy pod nazwą [Fulfillment by Amazon \(FBA\)](#), obsługa klienta w 5 językach oraz prosty proces płatności. Gdy sprzedawca zamieści na jednej stronie Amazon nowy produkt, może on zostać udostępniony na wszystkich europejskich stronach internetowych Amazon, dzięki czemu może on dotrzeć do milionów klientów. Amazon zapewnia także dostęp do zautomatyzowanych narzędzi służących do raportowania i analizy sprzedaży, które zapewniają sprzedawcom pełen obraz prowadzonej działalności oraz pozwalają lepiej rozplanować działania w zakresie marketingu, rozwoju produktu czy dostawy.

„Polskie firmy mogą prowadzić sprzedaż za pośrednictwem wszystkich z naszych pięciu europejskich stron internetowych i w ten sposób trafić do milionów klientów. Jeśli korzystają z usługi Fulfillment by Amazon, wystarczy, że prześlą swoje towary do dowolnego centrum logistycznego wybranego spośród 29 takich placówek znajdujących się na terenie Europy. My zajmiemy się resztą – zapewnimy szybką dostawę do klientów z Europy i reszty świata, a także zatroszczymy się o obsługę klienta” – mówi Francois Saugier, Dyrektor Zarządzający Amazon Services w Europie.

„Polski sektor e-commerce rozwija się dynamicznie – już 43 proc. firm sprzedających online prowadzi działalność jedynie przez Internet. Zależy nam na tym, aby polscy przedsiębiorcy chętniej korzystali z nowoczesnych rozwiązań IT, bo to pozwoli im lepiej wykorzystywać przewagę konkurencyjne w globalnej rywalizacji.

Wsparcie polskich firm w ekspansji zagranicznej jest jednym z filarów silnej gospodarki. Dlatego będziemy wspierać inicjatywy, które otwierają przed nimi nowe możliwości rozwoju na zagranicznych rynkach. Jednocześnie chcemy kreować warunki zachęcające inwestorów krajowych i zagranicznych do lokowania w naszym kraju przedsięwzięć, które wzmocnią konkurencyjność polskiej gospodarki i sprawią, że będzie ona bardziej innowacyjna” – mówi Tadeusz Kościński, podsekretarz stanu w Ministerstwie Rozwoju.

Obecnie Amazon oferuje polskim firmom szereg usług i narzędzi, które uproszczają proces sprzedaży na obszarze Unii Europejskiej:

- [Rozwiązanie, które umożliwia sprzedaż na wszystkich europejskich stronach internetowych Amazon za pomocą jednego kliknięcia i przez pierwszy miesiąc jest DARMOWE dla Polskich przedsiębiorców](#) – sprzedawcy mogą udostępniać swój asortyment na wszystkich pięciu europejskich stronach internetowych Amazon korzystając z jednego konta sprzedawcy oraz zarządzać nim za pomocą tego samego konta. Dla polskich sprzedawców pierwszy miesiąc



użytkowania narzędzia jest bezpłatny, aby sprzedawcy mogli je wypróbować bez konieczności ponoszenia kosztów.

- **Europejska sieć logistyczna i obsługa klienta w lokalnym języku** – Amazon posiada 29 centrów logistycznych w 7 europejskich krajach oraz centra obsługi klienta, w których klienci otrzymują wsparcie w rodzimym języku. Dzięki usłudze [Fulfillment by Amazon \(FBA\)](#) sprzedawcy mogą dostarczyć swoje produkty do jednego z tych centrów, a Amazon zajmuje się resztą – realizuje zamówienia w całej Europie oraz troszczy się o obsługę klienta. Ponadto gdy sprzedawcy korzystają w usługi FBA, ich produkty mogą zostać udostępnione w ramach popularnej usługi Prime.
- **Rozwiązania tłumaczeniowe** – Amazon umożliwia sprzedawcom [tłumaczenie](#) nazw i opisów produktów na każdy z pięciu języków.

---

### Informacje o Amazon.com

Stronę internetową Amazon.com uruchomiono w lipcu 1995 r. Firma wyznaje cztery zasady przewodnie: koncentrację na kliencie, a nie na konkurencji, pasję do innowacyjnych rozwiązań, zaangażowanie na rzecz doskonałości operacyjnej oraz myślenie długofalowe. Amazon jako pierwszy na świecie zaoferował m. in. następujące produkty i usługi: opinie klientów, zakupy za pomocą jednego kliknięcia, spersonalizowane rekomendacje, Prime, Fulfillment by Amazon, Amazon Web Services, Kindle Direct Publishing, Kindle, Fire phone, tablety Fire, TV Fire i Amazon Echo.

#### Więcej informacji :

Biuro prasowe

Email: [prasa@amazon.com](mailto:prasa@amazon.com)

Śledź nas na Twitterze: [https://twitter.com/Amazon\\_Polska](https://twitter.com/Amazon_Polska)

Pytania i odpowiedzi

#### P: [Jak działa platforma handlowa Amazon Marketplace?](#)

**O:** Każda firma bez względu na wielkość może zaoferować klientom swoje produkty bezpośrednio na stronie internetowej Amazon. Dzięki temu wzrośnie nie tylko liczba produktów dostępnych na platformie, lecz także konkurencja cenowa, a utrzymanie cen maksymalnie atrakcyjnych cen będzie prostsze – a na tym z kolei skorzystają klienci.

W 2015 roku za pośrednictwem europejskiej platformy handlowej Amazon zamówiono ponad miliard produktów. Pozostałe korzyści, jakie oferujemy w ramach tej usługi to przetwarzanie płatności, ochrona przed oszustwem, innowacyjny pakiet samoobsługowy, duże natężenie ruchu na stronie oraz sprawna obsługa klienta.

#### P: **Ile firm i osób prywatnych sprzedaje produkty za pośrednictwem Amazon?**

**O:** Małe firmy, światowej klasy marki oraz indywidualni sprzedawcy oferują za pośrednictwem Amazon swoje produkty milionom potencjalnych klientów. Ta liczba szybko rośnie: w poprzednich latach na stronę Amazon.co.uk dodano dziesiątki milionów produktów, a obecnie można dzięki niej kupić ponad 120 milionów artykułów z różnych kategorii.

#### P: **Czy prowadzenie sprzedaży w taki sposób pomoże w rozwoju również mojej firmie?**



**O:** Wiele firm w dużym stopniu zawdzięcza swój rozwój właśnie tej metodzie sprzedaży. Na każdej stronie internetowej Amazon znajduje się lista historii sukcesu uzupełniana o opinie sprzedawców handlujących przez Internet. Niektóre polskie firmy skorzystały z tej usługi, aby otworzyć się na rynek Wielkiej Brytanii czy Niemiec jeszcze zanim zapewniliśmy tłumaczenie tekstów w języku polskim i wsparcie sprzedawcy.

**P: Czy firma musi być duża, aby mogła sprzedawać za pośrednictwem platformy Amazon Marketplace?**

**O:** Absolutnie nie. Firmy każdej wielkości – od małych start-upów do powszechnie znanych marek – mogą prowadzić sprzedaż za pośrednictwem Amazon Marketplace. Amazon pomaga pokonać barierę utrudniającą wejście na rynek, aby każdy mógł z łatwością sprzedawać swoje towary nawet w bardzo konkurencyjnym środowisku. Co więcej, za niewielką opłatą Amazon zajmie się całym procesem dystrybucji w ramach usługi FBA.

**P: Ile kosztuje wystawienie produktu na sprzedaż na Amazon Marketplace?**

**O:** Aby móc korzystać z usług sprzedażowych Selling on Amazon, sprzedawcy zwykle decydują się na skorzystanie z miesięcznego pakietu w cenie 39 euro (172 złote). W ramach wykupionego planu mogą wystawiać i sprzedawać nieograniczoną liczbę produktów w ciągu miesiąca, co znacznie usprawnia proces sprzedaży i [pozwala ograniczyć koszty](#). Drobnym sprzedawcom dajemy możliwość uiszczenia jednorazowej opłaty za pakiet produktów wystawionych na platformie. Z kolei usługa FBA stanowi model, w którym sprzedawcy płacą prowizję od każdego sprzedanego produktu. Model ten jest wyjątkowo konkurencyjny pod względem cenowym, ale też – co ważniejsze – pozwala uniknąć zamieszania związanego z wysyłką oraz przedstawić ofertę klientom korzystającym z usługi Prime.

**P: Do ilu innych rynków sprzedawcy mogą dotrzeć dzięki Amazon?**

**O:** Polskie firmy mogą przedstawić swój asortyment na wszystkich europejskich stronach internetowych Amazon: Amazon.co.uk, Amazon.de, Amazon.fr, Amazon.it i Amazon.es i skierować w ten sposób swoją ofertę do milionów klientów.

**P: Na czym polega usługa Fulfilment by Amazon?**

**O:** Sprzedawca wybiera, do którego magazynu prześle swoje produkty. Dział FBA działający w imieniu sprzedającego zajmuje się pakowaniem, transportem i doręczaniem przesyłek do klientów, dzięki czemu sprzedawca może poświęcić swój czas na przygotowywanie najlepszych produktów zamiast zmagać się z zawiłościami procesu logistycznego. W zależności od tego, gdzie sprzedawca przechowuje swój asortyment, może być wymagane dokonanie rejestracji płatnika podatku VAT w danym kraju, jeśli wolumen sprzedaży przekracza ustalony próg (np. w Wielkiej Brytanii każda firma z UE, która rocznie przesyła asortyment o wartości przekraczającej 83 000 funtów musi zostać zarejestrowana jako płatnik podatku VAT). Wszystkie szczegółowe informacje znajdują się na stronie internetowej. Dodatkowo utworzyliśmy dedykowany dział wsparcia dla sprzedawców.

**P: Jakie jeszcze korzyści można uzyskać dzięki usłudze Fulfilment by Amazon?**

**O:** Dzięki usłudze FBA sprzedawcy – bez względu na to, jak duże są to firmy – korzystający z platformy FBA mogą zdecydować, że to Amazon dostarczy ich produkty bezpośrednio do klientów. W przypadku zamówień złożonych za pomocą platformy Amazon Marketplace mogą też zaoferować swoim klientom możliwości związane z usługą Amazon Prime, czyli darmową dostawę, proste



doręczanie towarów do klientów z całej Europy czy łatwe zwroty. Oferowanie produktów w opcji Prime może pomóc w zwiększeniu sprzedaży.

**P: Czy zamierzacie uruchomić polską wersję strony?**

**O:** Jeszcze nie możemy nic powiedzieć na ten temat.

**P: Co musi zrobić polska firma, aby rozpocząć sprzedaż?**

**O:** Polska firma może [założyć konto](#) w dowolnym momencie, korzystając z weryfikacji telefonicznej i po prostu zacząć sprzedawać! Po dokonaniu rejestracji Amazon sprawdza dane firmy – wymagane jest dostarczenie nieskomplikowanej, ale istotnej dokumentacji, która pozwoli ustalić sytuację prawną firmy oraz określić jej beneficjentów, wskazać dane kontaktowe i uwierzytelnić numery kont bankowych. Amazon udziela wsparcia sprzedającym, dzięki czemu mogą oni uzyskać odpowiedzi na wszystkie pytania. Spółka prowadzi także liczne fora dla sprzedawców, aby pomóc w rozwiązywaniu problemów i sprawić, żeby zwiększanie skali prowadzonego biznesu było maksymalnie szybkie i proste.

**P: Czy polskie firmy mogą spodziewać się promocji, które dodatkowo zachęcą ich do rejestracji?**

**O:** Wszyscy sprzedawcy, którzy dołączą do platformy Amazon będą mogli przez pierwszy miesiąc bezpłatnie korzystać z opcji profesjonalnej nieograniczonej sprzedaży!