

Amazon: crescono i ricavi dei servizi di Logistica Fba, vale 1/5 del fatturato



La **rete Amazon** si fa sempre più capillare, anche in Italia, con ingenti investimenti. Il settore "**Third party seller services**", che include anche il **Fulfillment by Amazon (Fba)**, **servizi di logistica** per conto terzi del colosso dell'e-commerce, rappresenta infatti la seconda voce di bilancio, alle spalle di "online store" (cioè vendite e contenuti digitali sulla piattaforma di e-commerce) ma davanti ad Aws (i servizi in cloud, che valgono 25 miliardi).

Il segmento **pesa quasi un quinto del fatturato** e cresce a una velocità superiore rispetto all'intero gruppo. Nei primi nove mesi del 2019 ha **incassato 36,3 miliardi di dollari**. Sottratte le spese legate alla gestione degli ordini, al gruppo sono rimasti in tasca 8,3 miliardi sui 36,3 incassati dai rivenditori.

Fulfillment by Amazon (Fba), avviato nel 2005 partendo da un ristretto gruppo di venditori, permette di **delegare ad Amazon la distribuzione materiale e la gestione degli ordini**.

I rivenditori possono usare la piattaforma di e-commerce solo come vetrina e occuparsi poi in prima persona della spedizione oppure **inviare la merce nei centri logistici di Amazon** e sarà direttamente la società americana a **smistare l'ordine**, garantendo anche **supporto ai clienti**, sia nel pre che nel post vendita, e **provvedere ai resi**. Gli articoli gestiti direttamente da Amazon saranno consegnati in giornata (ai clienti Prime) oppure con spedizione gratuita.

La Fba consente di accedere con più probabilità alla "**Buy Box**", cioè una sorta di **via preferenziale** che **consente al rivenditore di aver più visibilità** nella pagina di un prodotto.

La Fulfillment by Amazon ha un **costo** che viene stabilito da diverse variabili: peso, dimensioni, destinazione e tipo di inventario. In generale, le voci di costo sono due: **gestione** e **stoccaggio**, si paga cioè per ogni articolo venduto e per lo spazio che i pacchi occupano nei magazzini Amazon con prezzi variabili. Ne consegue Fba non è molto vantaggiosa per chi non ha un grande traffico di acquisti online o per chi vende articoli voluminosi.