

Andrea Lombardini

Via Argentero 31 bis, 14022 Castelnuovo Don Bosco (AT)

Cellulare: 339 4436913 - E-mail: andrea@andrealombardini.info

Linkedin: [linkedin.com/in/andrealombardini/](https://www.linkedin.com/in/andrealombardini/) - Web: andrealombardini.info

La mia esperienza decennale nella vendita conto terzi mi ha permesso di ottenere una buona conoscenza nell'uso dei marketplace e non solo.

Ho già venduto svariate tipologie di prodotto in Italia e all'estero, molte delle quali avevano delle peculiarità legate alla dimensione al peso o alle caratteristiche fisiche.

Ho imparato a studiare a monte tutte le problematiche legate al magazzino, alla movimentazione, all'imballaggio e alla gestione della spedizione.

Successivamente bisogna curare la parte fotografica (spesso per risparmiare è il cliente a fornire le foto) oltre ad una buona scheda descrittiva del prodotto. Le spese di spedizione devono comprendere anche le spese di imballaggio, che in alcuni casi possono essere molto alte come è capitato nel caso di un vetro per flipper anni 70.

Un'esperienza che può riassumere le singolarità della vendita conto terzi è quella maturata con un meccanico che, andando in pensione, doveva svuotare il suo magazzino e liberarsi di alcune attrezzature.

Tralasciando l'ordinario del magazzino (ricambi nuovi e revisionati), i macchinari di ridotte dimensioni, le vendite che hanno rappresentato due sfide importanti sono state:

- un ponte sollevatore auto.
- il motore di un'Alfa Romeo 147.

Per il ponte sollevatore, avevo anticipatamente richiesto ad un corriere un preventivo con due ipotetiche destinazioni (Roma e Cagliari) allo scopo di avere un'idea di massima dei costi. Successivamente la messa in vendita è stata effettuata prevedendo il ritiro in zona e la possibilità di richiedere preventivi di consegna in base al CAP di destinazione. Il caso ha voluto che il destinatario abitasse in Sardegna.

Il preventivo non è stato accettato, ma il giorno dopo la vendita è andata a buon fine con un compratore che ha provveduto al ritiro in officina con un mezzo appropriato.

Il motore auto ha offerto la possibilità di realizzare un accurato imballo su bancale, che garantisse la conservazione del bene spedito, la sicurezza per il corriere e le altre merci.

Altra caratteristica di questa vendita è stata la transazione economica dettata dalle rispettive diffidenze del compratore che voleva pagare in contrassegno e del venditore che non voleva accollarsi in anticipo l'onere delle spese di spedizione.

A mio avviso sono riuscito a trovare un giusto compromesso: il compratore ha anticipato le spese di spedizione e il costo del contrassegno con bonifico bancario e ha saldato in contrassegno.