

Q&A webinar di lancio Zalando

1. Sarà ICE o Zalando a fare la selezione?

Agenzia ICE si occuperà della selezione di 40 nuovi brand, in conformità ai requisiti di partecipazione stabiliti congiuntamente da Agenzia ICE e Zalando. I brand made in Italy già presenti sulla piattaforma potranno entrare a far parte della galleria del Made in Italy.

2. Possono partecipare anche aziende che hanno un brand in licenza

No, sono ammesse soltanto le aziende titolari del marchio.

3. Il mio brand esiste dal 2006 ma devo aprire una nuova società che lo gestirà posso partecipare ?

Sono ammesse soltanto le aziende titolari del marchio. Può verificare gli altri requisiti di partecipazione su www.ice.it/zalando

4. é necessario un marchio registrato? noi siamo un'azienda produttrice, successivamente abbiamo creato l'e-commerce ma il marchio non è registrato

Avere il marchio registrato non è un requisito obbligatorio per partecipare al progetto ICE-Zalando. Tuttavia, consigliamo sempre di registrare il marchio quando si decide di operare all'estero, almeno a livello nazionale (Italia o EU).

5. Ci sono offerte mirate di supporto per un brand emergente o start-up?

No, non ci sono offerte particolari per brand emergenti e/o start-up. Può trovare tutte le condizioni e caratteristiche dell'accordo su www.ice.it/zalando

6. I brand che non hanno ancora un fatturato con l'estero non sono ammessi?

Avere un fatturato export è un requisito preferenziale e non obbligatorio. Le aziende senza fatturato export possono comunque fare domanda, ma a parità di requisiti ha priorità l'azienda che registra fatturato export pari a minimo il 20 % del fatturato totale.

7. Da quando sarà online link Ice per adesione Zalando? E' possibile rivedere e quindi avere link registrazione questo webinar?

La pagina dell'accordo è online dal 12 luglio, giorno del webinar. Il webinar è disponibile su YouTube all'indirizzo <https://www.youtube.com/watch?v=P7COWH1xACw&t=2s>

8. Sono già iscritto al Partner Program, posso beneficiare di questa iniziativa?

I brand già presenti su Zalando tramite Partner Program possono senz'altro fare domanda per accedere alla galleria del Made in Italy presente sulla piattaforma, e beneficiare delle campagne marketing finanziate da Agenzia ICE. Tuttavia, non possono partecipare alla selezione per ricevere il credito personalizzato del valore di 30000 euro.

9. I prodotti devono avere un prezzo medio/alto o questa iniziativa può valere per prodotti medio/basso di prezzo?

Non ci sono limiti di prezzo per partecipare al progetto ICE-Zalando. Può verificare i requisiti di partecipazione su www.ice.it/zalando.

10. Se siamo già in possesso di un e-commerce, possiamo usare il materiale fotografico già presente sul sito o Zalando richiede requisiti particolari per le immagini?

Abbiamo creato alcune linee guida per le immagini per garantirvi il successo sulla piattaforma e per assicurare che le immagini dei vostri prodotti siano in linea con il nostro stile e i nostri requisiti. Ciò significa che potrete utilizzare le vostre immagini esistenti, purché siano conformi alle linee guida di Zalando (ad esempio, le foto dei packshot devono avere lo sfondo bianco, mentre le immagini dei capi indossati richiedono uno sfondo grigio). Potete trovare maggiori dettagli sulle nostre linee guida all'interno della Knowledge Base online creata per i partner e chiamata Zalando Partner University direttamente su questo [articolo](#).

11. Che costi deve sostenere l'azienda che partecipa a questa iniziativa?

Il Partner Program (ovvero la partnership con Zalando) non ha canoni fissi mensili da attribuire a Zalando, né costi per attivare o disattivare i mercati. Quello che proponiamo è un modello commerciale a commissioni secondo il quale a Zalando spetta una percentuale sulle vendite, resi esclusi, calcolata sul prezzo di vendita dell'articolo, tasse incluse. La commissione copre la messa a disposizione della piattaforma di vendita su 25 mercati, la gestione dei pagamenti (Zalando copre i costi per le transazioni effettuate e vi protegge dal rischio di frode) ed il Servizio Clienti gestito completamente da noi. Le commissioni sul venduto sono a carico del partner e non vengono coperte da ICE.

Per quanto riguarda i costi indiretti ovvero integrazione e logistica, quest'ultima rimane interamente a carico del partner che può decidere sia di gestirla direttamente dai propri magazzini (stipulando quindi un contratto con i corrieri autorizzati da Zalando) o, in alternativa potrà selezionare uno dei servizi logistici offerti da noi (ZFS o ZSS) e corrispondere a Zalando i relativi costi del servizio.

Per quanto riguarda invece i costi relativi all'integrazione, se decidete di lavorare con Tradebyte, ovvero la soluzione d'integrazione proposta con questa iniziativa, ICE coprirà i costi di attivazione dei primi 3 mercati e la mappatura dei vostri articoli. Se invece non opterete per Tradebyte, i costi di integrazione saranno interamente a carico vostro.

12. Nel pacchetto Tradebyte di 3000 euro è possibile integrare solo il marketplace Zalando o anche altri marketplace?

Il pacchetto **TB.One "zDirect" Zalando only** copre tre mercati/geografie Zalando a scelta del brand (ad esempio Zalando.fr, Zalando.de, Zalando.be), ma non copre altri marketplaces.

Il pacchetto TB. One zDirect Edition è studiato per permettere un avvio rapido ed efficace con Zalando Partner Program con un investimento economico ottimizzato e un servizio di integrazione su misura.

Ad ogni modo, con TradeByte, se lo desiderate, avrete la possibilità di connettervi ad altri marketplace facendo un Upgrade¹. Una possibilità di upgrade è il pacchetto TB. Professional oTB. Enterprise, che permette l'accesso a più marketplaces e piattaforme fashion digital (*Super Retailer Network 80+ channels*).

¹ L'upgrade è possibile dopo minimo 6 mesi, e può comportare costi e sforzi di integrazione per adattare le interfacce ai requisiti di processo e contenuti dei retailers che si intendono aggiungere.

13. Il magazzino (scarpe) può essere previsto presso Zalando e quindi tutto l'aspetto logistico viene da voi gestito?

Sì, il partner può scegliere di attivare il servizio di ZFS dove appunto Zalando si prende cura sia dello stoccaggio della vostra merce presso i nostri magazzini, sia dell'invio dell'ordine al cliente e presa in consegna del reso, ove necessario. Potete trovare maggiori informazioni su questo [articolo](#). *Si tratta di un servizio non incluso nell'iniziativa ICE-Zalando e quindi un costo totalmente a carico del partner.* Il commerciale Zalando vi aiuterà a capire meglio quale soluzione logistica faccia più al caso vostro.

14. Nel caso di magazzino presso Zalando, come funziona l'aspetto fiscale

Con Zalando Fulfillment Solution (ZFS), Zalando gestisce tutti gli aspetti logistici, compreso l'immagazzinamento del vostro stock presso i nostri magazzini in Germania. Lo stock rimane sempre di proprietà del partner, come pure la vendita al cliente finale (e pertanto l'esigenza di emettere fattura qualora fosse richiesto dal mercato selezionato). Nel rispetto della normativa tedesca e delle normative fiscali vigenti, il partner sarà quindi tenuto a registrare una p.IVA in Germania.

Inoltre, ZFS ha da poco attivato un programma internazionale detto appunto "ZFS international program" che permette al partner di spedire l'ordine al cliente anche da altri magazzini Zalando in Europa (Polonia, Francia, Italia e Svezia). Tale programma offre il vantaggio di ridurre i tempi di consegna (spendendo ad esempio dal magazzino Zalando che si trova più vicino al cliente), accelerare le operazioni di reso (che ritorna online molto più velocemente) ed infine di ridurre anche i costi del servizio. Qualora decidiate di attivare il programma internazionale, vi verrà richiesto di registrare anche una p.IVA per i differenti magazzini Zalando (per l'appunto Polonia, Francia, Italia e Svezia), oltre a dover richiedere l'inclusione nell'archivio VIES per poter effettuare le operazioni Intracomunitarie. Ulteriori informazioni sono disponibili a questo [articolo](#).

15. C'è un minimo di articoli che l'azienda deve fornire? e di pezzi per articolo?

No, non esiste alcun minimo o massimo però il partner dovrà sempre assicurarsi di avere un minimo stock per l'articolo che intende caricare sulla piattaforma. Appena lo stock raggiunge lo "0", non sarà possibile procedere con l'onboarding dell'articolo. Una volta "live", sarà responsabilità del partner monitorare costantemente il livelli di stock (tramite il vostro integratore e/o il portale partner zDirect ed effettuare riassortimenti, al fine di assicurarsi sempre la vendita.

16. come verrà gestito lo stock del nostro magazzino? abbiamo noi la gestione del nostro profilo/brand? oppure è automatizzata con minimi di stock necessari?

La gestione dei livelli di stock e riassortimenti è sempre una responsabilità del partner, sia che utilizzate la vostra logistica interna, sia che utilizzate i magazzini Zalando tramite il servizio ZFS. Non ci sono minimi richiesti ma è sempre raccomandato garantire un minimo di stock per gli articoli online in modo da non perdere la vendita e evitare di cancellare troppi ordini. L'idea di Partner Program è dare al partner pieno controllo sulla propria strategia di vendita su Zalando. Rimane dunque al partner la gestione del brand all'interno della piattaforma, la selezione degli articoli da vendere, quali immagini utilizzare (nel rispetto nelle nostre linee guida per le immagini), in quali mercati vendere e a che prezzo.

17. se facciamo un onboarding con 100 referenze, quando esaurite, posso gestire le tempistiche di riassortimento prodotto, oppure ci sono stock minimi da garantire, e tempistiche stabilite per riassortire?

La gestione dei livelli di stock e riassortimenti è sempre una responsabilità del partner, sia che utilizzate la vostra logistica interna, sia che utilizzate i magazzini Zalando tramite il servizio ZFS. Non ci sono tempistiche per riassortire o minimi ma è sempre raccomandato garantire un minimo di stock per gli articoli online in modo da non perdere la vendita e evitare di cancellare troppi ordini.

18. Per quanto riguarda le spedizioni, possiamo usare i nostri attuali?

Potete utilizzare i vostri corrieri attuali a patto che rientrino tra quelli approvati da Zalando la cui lista è disponibile [qui](#). Abbiamo difatti stilato una lista di corrieri approvati per ogni mercato, per garantire al cliente finale la migliore esperienza d'acquisto.

19. Come funziona la politica dei resi?

La gestione del reso dipende dal setup logistico selezionato. Se decidete di utilizzare la vostra logistica e quindi spedire dai vostri magazzini direttamente al cliente finale, vi dovrete occupare anche della gestione del reso. All'interno del pacco dovrete infatti inserire l'etichetta prepagata per il reso, che il cliente, in caso di restituzione dell'articolo/i utilizzerà per rispedirvi il pacco presso i vostri magazzini. Ricordiamo che i resi per il cliente Zalando sono sempre gratuiti, con 3 mesi a disposizione per effettuarlo.

Nel caso in cui utilizzate il servizio di logistica ZFS o ZSS offerti da Zalando, il reso verrà gestito da Zalando. ZFS o ZSS sono due servizi accessori offerti da Zalando il cui costo di utilizzo viene fatturato a parte.