NEULABS

Ottobre 2026

Presentazione Aziendale

NEULABS IN SINTESI

Società proprietaria di 12 brand, che vendono solo on-line, con 35€M di fatturato

Da 0 a 35€M fatturato in 4 anni. Presenti nelle nicchie di cibo, pet food e prodotti per animali, pest control. DIY, giardinaggio, tessile, giocattoli, prodotti per bambini

~70% del fatturato (~25€M/anno) generati via Amazon

Amazon primo canale di vendita, gestito con team interno di oltre 25 persone

Sede a Milano ma team internazionale, ~70% del fatturato all'estero

Germania prima mercato con il 50% delle vendite, Italia al 30%, poi Francia, Spagna e Gran Bretagna
70 persone, 50% remote based. Madrelingua inglesi, tedeschi, spagnoli e francesi nei team

Dal 2024 Neulabs supporta produttori, brand tradizionali e PMI italiane nella gestione della presenza su Amazon in Europa

Utilizzando team, tecnologia ed esperienza accumulata con la gestione dei propri brand proprietari

PERCHE' NEULABS E' IL PARTNER IDEALE PER LA SUA AZIENDA PER VENDERE SU AMAZON

1

Abbiamo imparato a vendere su Amazon con i nostrum brand ed i nostri soldi

- Gestendo l'intero conto economico dei ns brand (inclusi costi di marketing, costi di logistica e costo del prodotto) abbiamo sviluppato un livello di attenzione ai dettagli e una rapidità di reazione che non troverete mai in una Agenzia

2

Non guardiamo solo a ricavi e investimenti di marketing, ma ragioniamo su margini, flussi di cassa e magazzino

- Molte Agenzie Amazon ragionano solo su fatturato, volume e costi di marketing
- Neulabs ragiona su ottimizzazione margini, rotazione di magazzino per SKU e generazione di flussi di cassa

3

Possiamo fornire Servizi di logistica

- Spesso PMI e brand tradizionali non sono attrezzati per la gestione dei Servizi di logistica per e-commerce e per Amazon (picking & packing, bundling,…). Neulabs può gestire queste attività per conto dei clienti di Agenzia, usando i propri accordi

4

Abbiamo una forte esperienza nell'espansione geografica e nell'uso di Amazon come canale export

- Abbiamo lanciato prodotti all'estero alcune centinaia di volte, controllando volumi, ricavi e margini
- Attraverso l'espansione in EU e UK si possono generare rilevanti ricavi aggiuntivi

5

Gestiamo account Amazon grandi e complessi

- Gestiamo account tra 500k€ e 8€M di ricavi/anno su Amazon
- Gestiamo gamme prodotti con centinaia di SKU, in FBA, FBM o Vendor
- Gestiamo account soggetti a normative (prodotti bio, integratori, fitosanitari, veleni, oggetti infiammabili)

6

I Clienti di Agenzia beneficiano della ns tecnologia proprietaria per la gestione degli Account

- Abbiamo creato software proprietary per il monitoraggio in tempo reale delle performance Amazon a livello di singola SKU/ASIN + Geografia

ATTIVITA' SVOLTE DA NEULABS PER LE VENDITE SU AMAZON (I)

Analisi mercato, per singolo prodotto + Paese	• Analisi parole chiave cercate (quali parole, volumi di ricerca, stagionalità ricerche, trende ricerche ultimi 4 anni, ricerche brand BS parole generiche • Analisi concorrenti; elenco brand, prodotti venduti, punto prezzo, numero recensioni e rating, numero pezzi venduti, ricavi, quota di mercato • Analisi nuovi entranti: numero entranti ultimi 12 mesi, seller asiatici, Private Label di Amazon
Definizione Offerta prodotti	• Analisi catalogo prodotti disponibile • Definizione gamma prodotti, inclusi kit & bundle per alzare scontrino medio e ridurre costi di logistica (set di prodotti complementari, set di più unità di un prodotto) • Prezzo target e analisi presenza rivenditori in buybox
Preparazione contenuti	• Titolo e testi listing, in lingua con madrelingua del team Neulabs • Gallery immagini • Video ed infografiche
Paid Marketing	• Definizione di un budget marketing per ogni SKU (idealmente come % delle vendite) • Gestione delle campagne di Paid marketing, con al PPC

ATTIVITA' SVOLTE DA NEULABS PER LE VENDITE SU AMAZON (II)

Demand planning	• Analisi delle vendita giornaliere (velocità di rotazione) per SKU • Stima dello stock necessario presso i magazzini Amazon • Organizzazione del ritiro merce presso il magazzino del Cliente
Servizi Logistici (opzionali)	• Possibile utilizzo dei magazzini Neulabs in Italia e Germania per invio della merce da cliente a magazzino Neulabs, per semplificare i flussi logistici in uscita (invio pallet mono prodotto), con successivo invio in Amazon a tranche gestito da Neulabs • Preparazione di kit e bundle (preparazione prodotto, apposizione etichetta codice EAN, pallettizzazione)
Customer Care	• Gestione chat su Amazon con i clienti
Gestione resi	• Definizione politiche di reso con Azienda Cliente (cosa fa distrutto, come, cosa fa rigenerato e rivenduto) • Implementazione politiche di reso

ATTIVITA' SVOLTE DA NEULABS PER LE VENDITE SU AMAZON (III)

Controllo margini e reportistica	• Controllo dei margini per SKU dopo commissioni di vendita di Amazon (referral fee), costi di logistica, costi di paid marketing, resi merce • Attivazione di una dashboard BI per ogni cliente, con i dettagli per SKU+Paese, con dati aggiornati 4 volte al giorno fino ai margini pre COGS
Supporto set-up fiscale (opzionale)	• Supporto per spiegare gli adempimento fiscali conseguenti delle vendite su Amazon, in particolare su contabilizzazione ricavi, contabilizzazione costi (vari tipi di costi addebitati da Amazon); download e lettura dei report Amazon, apertura partite IVA all'estero e dichiarazioni IVA • Se richiesto, intro a fornitori usati anche da Neulabs per gli adempimenti fiscali all'estero
Merchant of Registry (opzionale)	• Il Merchant of Registry (*MOR*) permette alla Società Cliente di vendere usando un Account Amazon Seller di Neulabs • Il Merchant of Registry ha 2 benefici: (i) la Società Cliente non appare come venditore e (ii) gli adempimenti fiscali sono in capo a Neulabs • Il Merchant of Registry è particolarmente utile per le vendite all'Estero • Neulabs non compra e rivende la merce, ma la gestisce in conto vendita e riceve una commissione sul venduto

AMAZON OPERATIONAL EXCELLENCE



Keyword Integration & SEO



Promotion & Deal Planning



A/B Testing



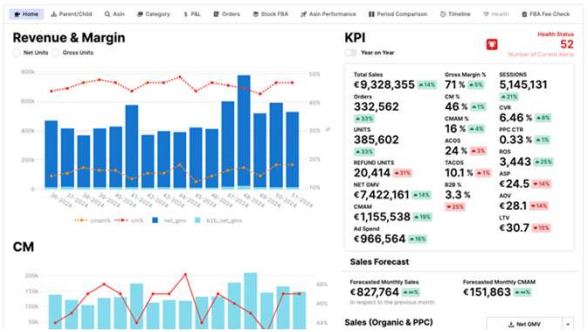
Product Launches

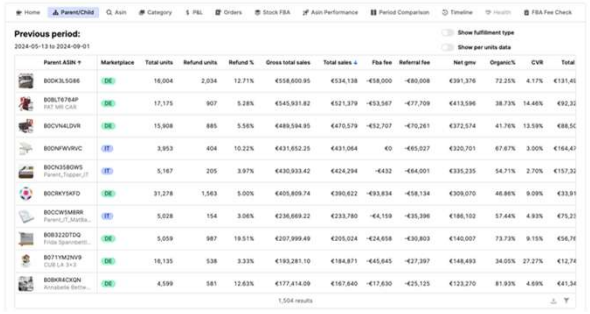


Delivery Promise & Stock Analysis

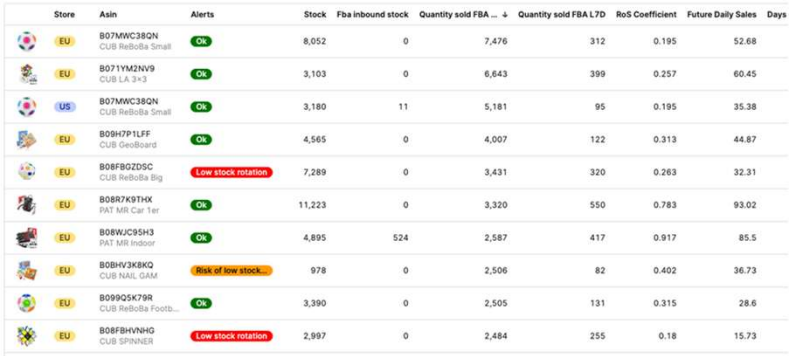
BUSINESS INTELLIGENCE & DATA VISIBILITY PER GESTIRE E MIGLIORARE I MARGINI DI CENTINAIA DI SKU/ASIN IN PARALLELO

Accurate Sales & Profit Dashboard



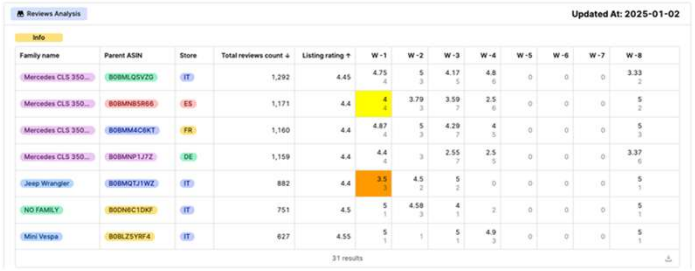


Stock & FBA Inventory Levels

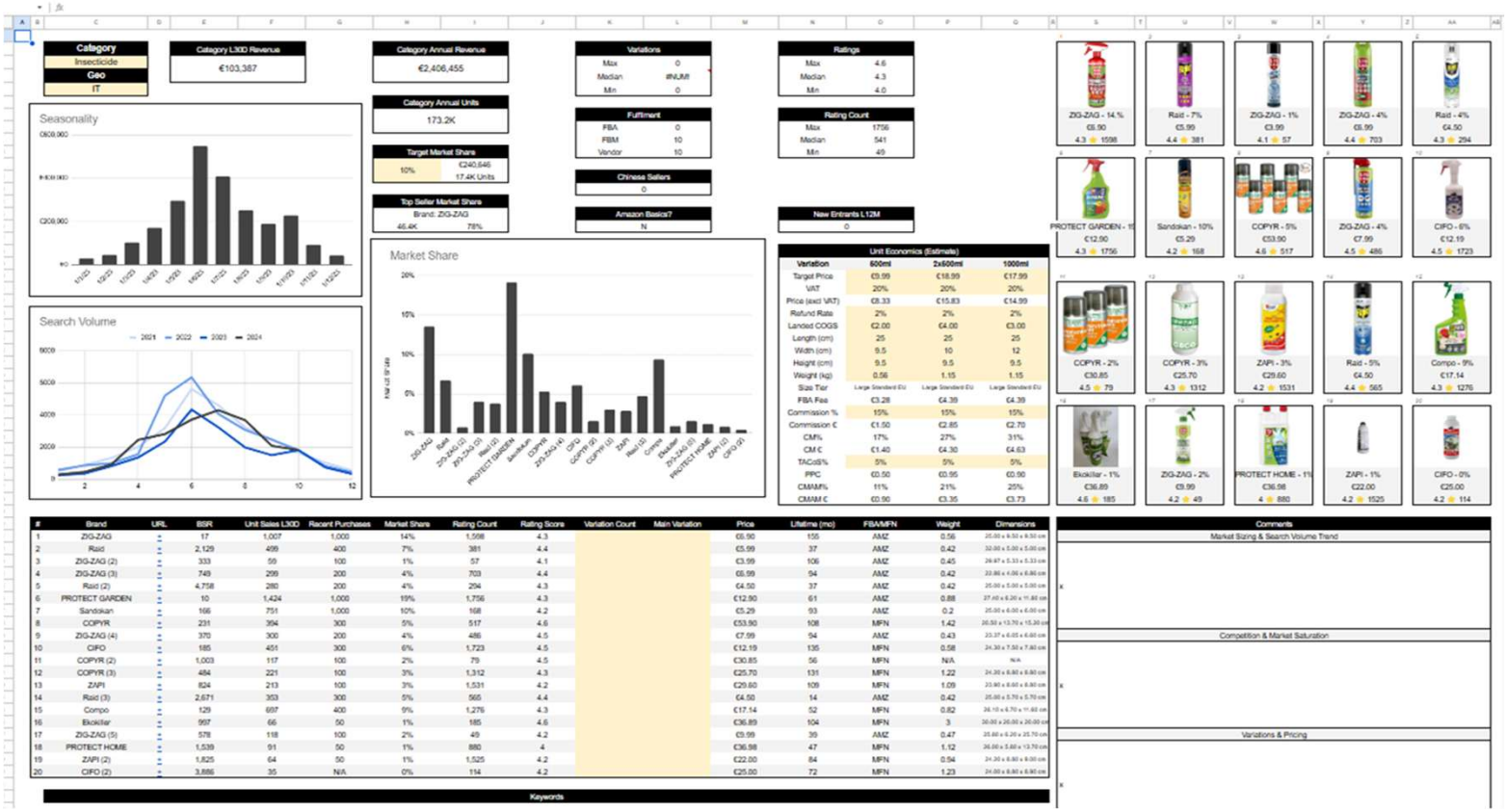


	Store	Asin	Alerts	Stock	Fba inbound stock	Quantity sold FBA ... ↓	Quantity sold FBA L7D	RoS Coefficient	Future Daily Sales	Days
	EU	B07MWC38QN CUB ReBoBa Small	Ok	8,052	0	7,476	312	0.195	52.68	
	EU	B071YM2NV9 CUB LA 3×3	Ok	3,103	0	6,643	399	0.257	60.45	
	US	B07MWC38QN CUB ReBoBa Small	Ok	3,180	11	5,181	95	0.195	35.38	
	EU	B09H7P1LFF CUB GeoBoard	Ok	4,565	0	4,007	122	0.313	44.87	
	EU	B08FB0ZDSC CUB ReBoBa Big	Low stock rotation	7,289	0	3,431	320	0.263	32.31	
	EU	B08R7K9THX PAT MR Car 1er	Ok	11,223	0	3,320	550	0.783	93.02	
	EU	B08WJC95H3 PAT MR Indoor	Ok	4,895	524	2,587	417	0.917	85.5	
	EU	B0BHV3K8KQ CUB NAIL GAM	Risk of low stock...	978	0	2,506	82	0.402	36.73	
	EU	B099Q5K79R CUB ReBoBa Footb...	Ok	3,390	0	2,505	131	0.315	28.6	
	EU	B08FBHVNHG CUB SPINNER	Low stock rotation	2,997	0	2,484	255	0.18	15.73	

Product Rating & Review Alerts

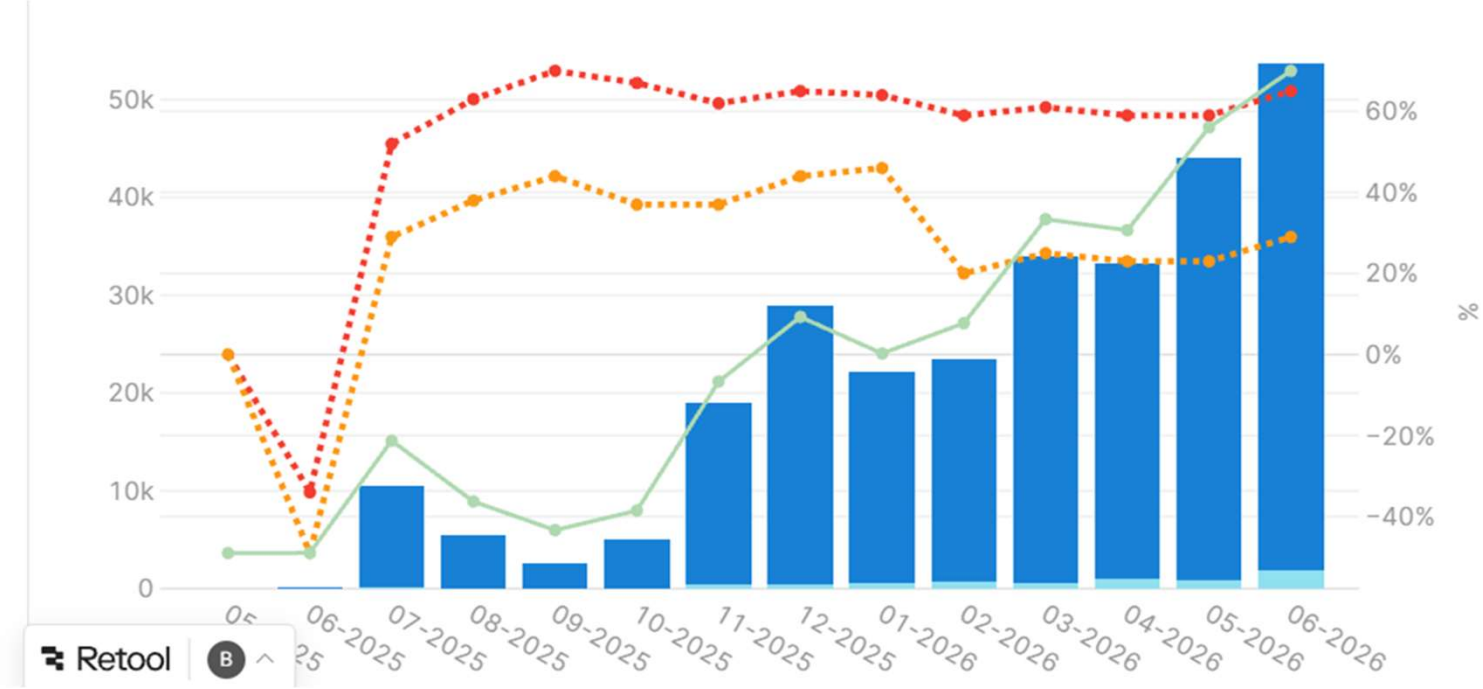


CASE STUDY: IDENTIFICARE AREE IN CUI LANCIARE NUOVI PRODOTTI USANDO BI E DASHBOARDS



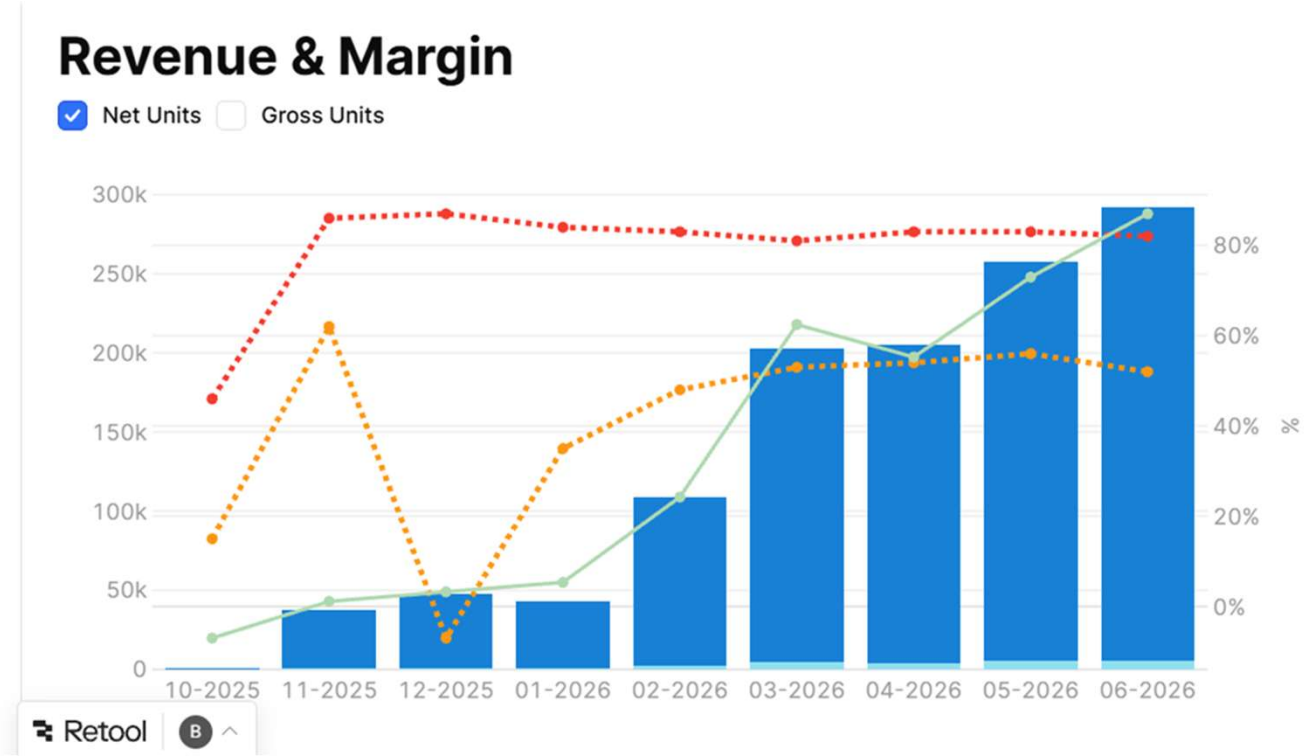
PRE E POST INTERVENTO NEULABS – RICAVI DI UN BRAND BEAUTY LANCIATO DA ZERO, NEI PRIMI 12 MESI DAL LANCIO

Ricavi per mese del brand di cosmetica da quando ha cominciato a collaborare con NEULABS.

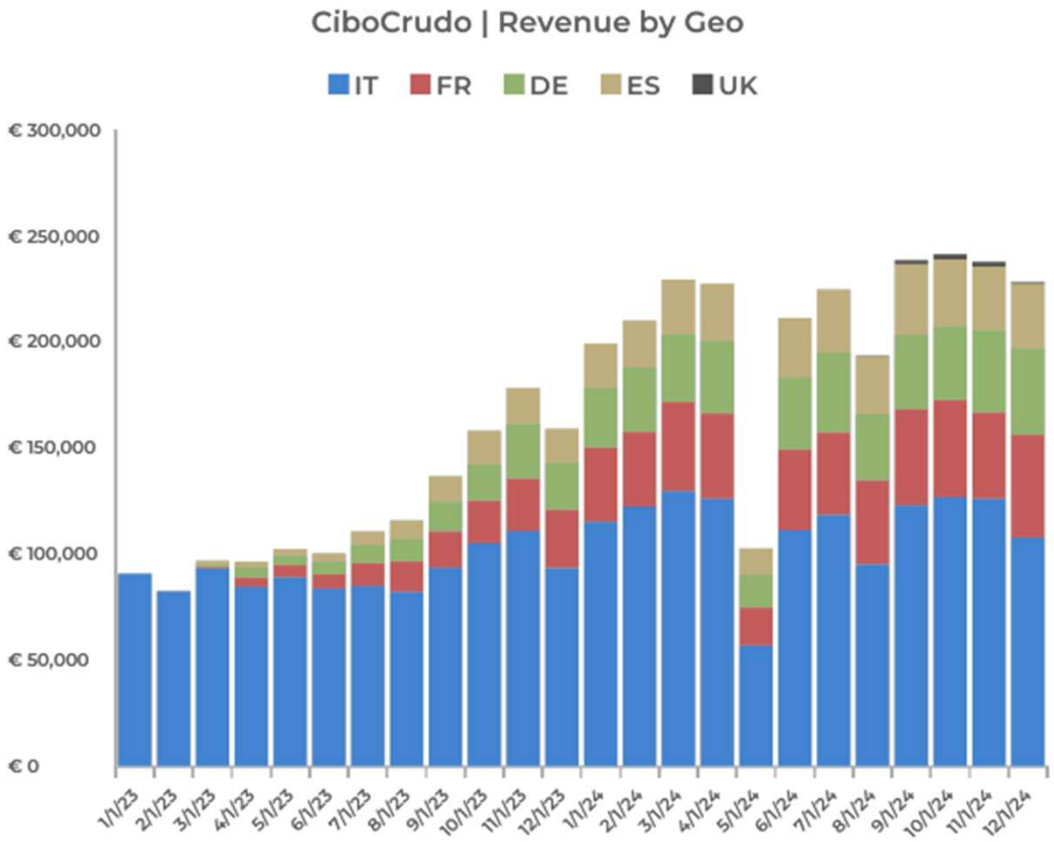


PRE E POST INTERVENTO NEULABS – RICAVI DI UN BRAND SUPPLEMENTS LANCIATO DA ZERO, NEI PRIMI 7 MESI DAL LANCIO

Ricavi per mese del brand di integratori da quando ha cominciato a collaborare con NEULABS.



ESPANSIONE GEOGRAFICA: 2.2X RICAVI IN 18 MESI, DA 100K€/MESE A 230K€/MESE

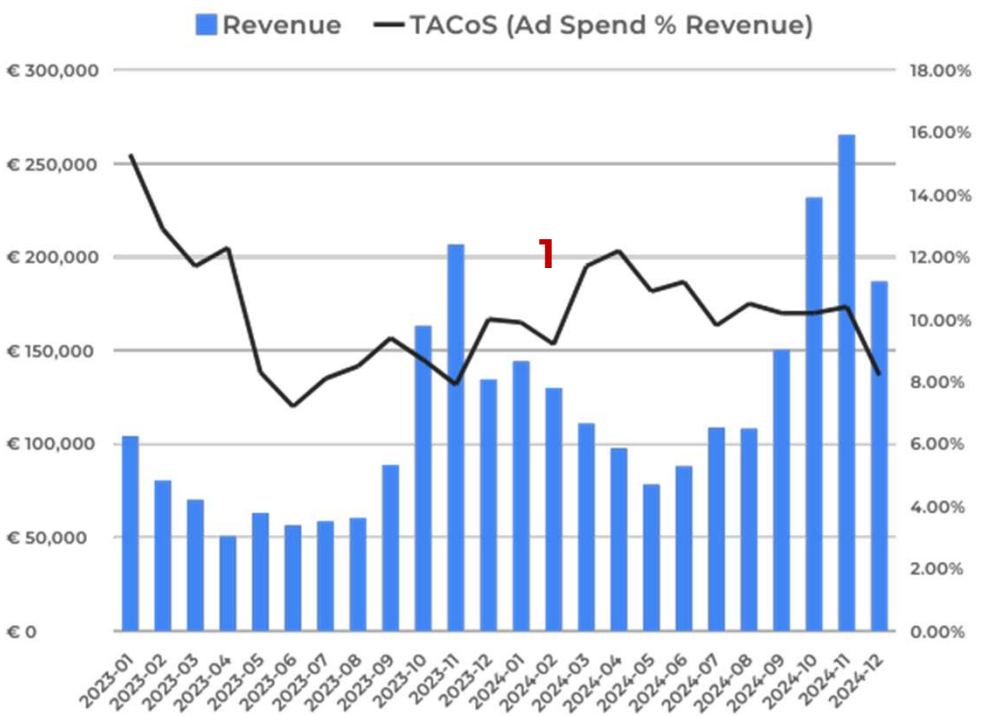


- Nel 2022 **CiboCrudo** era presente solo in Italia con 1.2€M/anno di ricavi
- Ne 2023, avvio dell'espansione geografica in Germania, Spagna e Francia

2.3x
Ricavi/mese

2.6x
Margine mensile

+50% DI RICAVI RIDUCENDO INCIDENZA DEI COSTI DI MARKETING (TACOS)



- Il ns brand **Proxinova** (DIY category) vende solo su Amazon, in Germania e Gran Bretagna.
- Proxinova richiede un alto livello di attenzione ai margini, data l'incidenza degli altri costi
- Ridisegno da zero delle campagne di Pay Per Click su Amazon
- Investimento iniziale di marketing (1) per migliorare i ranking, seguito da aumento delle vendite

+50%
vendite

10%
TACoS

VENDERE PRODOTTI PREMIUM SU AMAZON AD UN PREZZO DI 85€ VS 20€ DEI COMPETITOR – HOME TEXTILE

Ferò
Set asciugamani bagno
€84,99



Ferò si posiziona su Amazon come un brand tessile di alta qualità

In un mercato con prezzo medio di 20€, Ferò costa oltre 4x i diretti concorrenti

Al fine di posizionare in modo adeguato il prodotto e giustificarne il Prezzo Neulabs ha lavorato su:

- **Produzione in Europa** – Il prodotto è realizzato in Portogallo su design italiano
- **Certificazioni di prodotto** – Le certificazioni come OEKO TEX danno fiducia al consumatore
- **Promo plan articolato** – Piano promozionale profondo e articolato, per rendere accessibile un prodotto di alta qualità e stimolare il senso di urgenza
- **Off-channel marketing** – Ferò ha una buona presenza anche fuori Amazon su canali fisici, e questo ha permesso di fare leva sulla notorietà del brand

COSTO DEL SERVIZIO NEULABS: LA MAGGIORE PARTE DIE COSTI SONO COSTI VARIBIALI LEGATI ALLE VENDITE

Set-up fee ad inzio progetto	Fee di set-up a quantificare in base a: • Presenza o meno di Account Seller aperto e creazione Brand Registry • Numerica prodotti da vendere • Complessità Account, nel caso di passaggio da altra Agenzia
Fee fisse mensili	• Fee in funzione del numero di prodotti da lanciare • Nel caso di pochi prodotti, fee fissa una tantum per ogni prodotto; nel caso di molti prodotti da lanciare, per ridurre il costo per lancio e bloccare i costi, forfait che include decine di prodotti da lanciare, spalmano sui primi 6 o 12 mesi di contratto • No costi fissi in base al numero di Paesi coperti (incentivo a lavorare in più Paesi per massimizzare i risultati) • Fee minima per gestione Demand Planning e Customer Care • Servizio Merchant of Registry (MOR) opzionale con costo fisso mensile ad hoc
Commissione di vendita	• Percentuale sul valore del transato generato • Per progetti molto ambiziosi, possibili gettoni una tantum al raggiungimento di risultati di vendita entro un certo arco temporale, in aggiunta alle commissioni sul transato
Fee sul paid Marketing	• No costi di set-up campagne • No costi per software Paid Marketing • Fee percentuale sulla spesa marketing

CONTATTI

E-mail
mauro.giacobbe@neulabs.com

Telefono (Mauro Giacobbe)
+39 334 63 24 965

Sito web
https://www.neulabs.com