



**E-BOOK  
GRATUITO**

**APRENDE A  
VENDER EN  
AMAZON**

**PODRÁS APRENDER EL PASO A  
PASO PARA VENDER DENTRO DE  
AMAZON**

---

# INDICE

---

- 1- Introducción
- 2- Buscar un producto
- 3- Realizar el pedido
- 4- Envío a almacenes de Amazon
- 5- Creación de un Listing
- 6- Lanzamiento y campañas PPC



---

# 1.- INTRODUCCION

---

Somos vendedores en Amazon desde 2020, junto a nuestros 6 años de experiencia en el sector de e-commerce y ventas online. Y en comparación al e-commerce tradicional, Amazon brinda una sensación de **automatización y comodidad** inigualable.

Por eso os animamos a que complementéis vuestras fuentes de ingresos con la de Amazon FBA.

En primer lugar, debes saber que **si lo que buscas es ganar dinero rápido y fácil, esta guía no es para ti**, crear un negocio online puede parecer sencillo porque solo necesitas un ordenador y conexión wifi. Pero nada más alejado de la realidad, pues lleva mucho tiempo y esfuerzo, sobre todo si empiezas desde cero.

Para los que buscan un **negocio a largo plazo, escalable y automatizado de manera correcta, esto es para ti**, y, además, si tomas acción y estás dispuesto a invertir en ti y en tu negocio, lograras resultados increíbles. ¿Sientes que mereces más? Más tiempo en familia, más tiempo con tus amigos, más vacaciones, más dinero, más paz mental...pues esto es para ti.

Las siglas FBA hacen referencia a (Fulfillment by Amazon) Logística de Amazon, es decir, Amazon se va a encargar de almacenar, empaquetar y enviar tus productos a tus clientes, además de brindar la atención al cliente.

## FASES DEL PROCESO:

- Buscar productos con demanda y posibilidad de diferenciación
- Realizar un pedido a proveedores especializados.
- Enviar los productos a los almacenes de AMAZON (modelo FBA)
- Crear página de detalles del producto (Listing)
- Lanzamiento y posicionamiento del producto (publicidad y marketing)
- REPETICION DEL PROCESO Y ESCALADO

### VENTAJAS DE AMAZON FBA:

- Vender tus productos en el mayor Marketplace del mundo.
- Posibilidad de vender a todos los países en los que se encuentra Amazon.
- Sin Empleados ni almacén propio.
- Buen porcentaje de beneficio (= 20-30% por importación).
- Totalmente automatizado.
- Escalable, reinversión en stock y repetición del proceso con nuevos productos.



---

## 2.- BUSCAR UN PRODUCTO

---

El proceso de búsqueda del producto es nuestro primer paso en Amazon, aunque para muchas personas supone su **principal barrera hacia el éxito** en esta plataforma.

Por esto, antes de comenzar queremos advertirte para que no caigas en el famoso 'análisis-parálisis', problema que hemos afrontado todos en algún momento de nuestra carrera en Amazon.

Es importante que comprendas que es posible vender cualquier producto en Amazon, pero nuestro trabajo abordará la optimización de la búsqueda del producto para conseguir las mejores condiciones posibles.

La importancia de encontrar un producto que tenga **demanda** y que sea **relativamente nuevo** en el mercado, es de vital importancia. Si a esto le sumamos un **factor diferencial** (algo que no se encuentre en el mercado), llevaremos nuestra probabilidad de éxito cerca del 100%.

Cuando hablamos de factor diferencial englobamos conceptos como: incluir colores inexistentes en el mercado, paquetes o lotes de varios productos que se suelen comprar juntos, etc....

Una vez que ya hemos comprendido las bases del éxito en la búsqueda del producto para vender en Amazon, debemos de preocuparnos en el ¿Cómo encuentro estos productos?

Vamos a nombrar los distintos canales de búsqueda de ideas para nuestro producto:

- Helium10: Este software de búsqueda es una herramienta esencial para nuestro éxito en Amazon. Nos permitirá conocer productos que están vendiendo actualmente, junto a todas sus métricas, palabras clave asociadas y mucho más...  
Nosotros utilizamos esta herramienta para encontrar productos/ categorías con ratios demanda/competidores altos.

*En nuestro paquete de acompañamiento personalizado, aprenderás a utilizar los filtros exactos (que nosotros utilizamos) para encontrar los nichos con mejores oportunidades de venta.*

- Listas de Mas Vendidos de Amazon, Novedades y Productos del Momento: Consultar estas listas (una por cada nicho) nos puede ayudar a ver qué tipo de productos están teniendo éxito en la actualidad.

Te vamos a dar una **pepita de oro**: Utiliza estas listas en el Marketplace de EE. UU (amazon.com), ya que las tendencias siempre explotan antes en el mercado americano, y puedes anticiparte e importar un producto novedoso en EE. UU y sin competencia en nuestro mercado.

- TikTok, Alibaba, Mercados y bazares de nuestro alrededor, ideas propias de uno mismo, etc.... Una vez tenemos una inspiración (da igual donde nazca), pasaremos a consultar la demanda del producto en Amazon para saber si es posible venderlo o no.

En resumen, los principales **puntos de diferenciación** de un producto son los siguientes (asegúrate de que tu producto los tenga todo para garantizar el éxito):

- Calidad: Un producto con buena calidad siempre venderá mejor que uno barato y malo, en Amazon, es de vital importancia.
- Tamaño: Muchas veces hay tamaños de ciertos productos que no se encuentran en el mercado. Por ejemplo, un recipiente del frigorífico para las verduras, pero con un tamaño superior (se diferencia del típico recipiente que ya se vende en Amazon).
- Creando un pack/ bundle (RECOMENDADO).

*En nuestro paquete de acompañamiento, te ayudaremos personalmente a diferenciar tu primer producto para que sea único en Amazon.*

- Cantidad: Muchos productos de Amazon traen varias unidades. Por ejemplo, cajas de palillos de dientes, si incluimos una caja con 200 palillos más, ya nos hemos diferenciado de la competencia.
- Precio: Un factor muy importante y cuyas estrategias cobran sentido tanto al alza como a la baja.

---

## 3.- REALIZAR EL PEDIDO

---

Ahora que ya sabemos que vamos a vender, después de hacer el análisis del paso anterior, ya estamos listo para el siguiente paso: ¿DONDE ENCONTRAR EL PRODUCTO?

Estas son las dos principales opciones:

- **ALIBABA:** Este gigante del comercio electrónico al por mayor reúne a la mayoría de fabricantes de China, India y demás, a los que les permite publicar sus productos para que vendedores de todo el mundo como nosotros podamos comprar al por mayor (mayor cantidad, mejor precio).
- **Proveedores Locales y Nacionales:** Otra forma de encontrar proveedores es de forma local, ya sea en tu país o en tu región, incluso en tu misma ciudad puede haber un fabricante que tenga tu producto. Esto te permitirá testear el producto antes de comprar grandes cantidades, puedes comprar 10 unidades, probar como se venden, y si la experiencia es positiva, pasar a una inversión mayor.

### Rentabilidad del Producto

Antes de ir a la búsqueda del producto, debemos de asegurarnos de que este es rentable para nosotros, ya que es lo que mas nos importa. Para ello tenemos que tener en cuenta varios parámetros, y una vez estudiados, debemos de obtener ese margen del **20-30% de beneficio**.

Necesitas los siguientes datos:

- Dimensiones del producto, para saber lo que nos cobrara Amazon por la **gestión logística** (almacenamiento + envíos). Para saber las dimensiones, podemos consultar los datos de algún competidor de Amazon que tenga un producto muy semejante al nuestro.
- Precio de Venta.
- Coste de Envío (Barco, Avión, desde tu casa/local).
- Coste del Producto.

Una vez decidido tu producto y asegurado su margen de beneficio, procedemos a la búsqueda de nuestro proveedor.

## ALIBABA

Nos creamos una cuenta en Alibaba.com y procedemos con la búsqueda de nuestro producto. Puedes hacerlo mediante el buscador por palabras clave, o por imágenes (herramienta muy potente).

En el proceso, vamos a ver cómo hay miles de proveedores que venden nuestro producto, por lo que debemos filtrar los mejores y conseguir el mejor precio. Para ello, filtraremos nuestra búsqueda utilizando los siguientes filtros:

- TradeAssurance: Este filtro nos mostrara a los proveedores que realmente te darán garantías en cuanto a una devolución de tu dinero, en caso de que algo salga mal en la importación. Imagina que tu pale se pierde de camino a España, o llega defectuoso... El TradeAssurance te asegura tener tu dinero, o tu pedido en las condiciones acordadas con tu proveedor. Siempre tendrás una de las dos.
- Verified Supplier (Proveedor Verificado): Es una categoría exclusiva para proveedores que pagan un plus (es caro) para obtener esta etiqueta, por lo que les dota de mayor confianza.
- Estadísticas: En Alibaba se muestran algunas estadísticas de los proveedores, como numero de pedido realizados, años vendiendo en Alibaba, dinero que mueven en transacciones, etc.

Una vez hemos recolectado unos 5-10 proveedores potenciales que nos interesan, diseñamos una **hoja de contacto para proveedores** (delimitando nuestras necesidades y requerimientos) y la enviamos en masa a todos los proveedores.

**Pepita de oro:** En Alibaba tenéis que tener muy en cuenta el tiempo de respuesta, los proveedores que contestan tarde es mejor evitarlos, os ahorraran muchos problemas.

*En nuestro acompañamiento personalizado os regalamos nuestras plantillas de contacto y os enseñamos nuestras técnicas de negociación junto todos los tips para el contacto con los chinos (muy importante, puede cambiar bastante el precio).*

Tras elegir al proveedor que nos brinde las mejores condiciones pasamos al proceso de importación del producto.

Es importante que reflejemos nuestras **prioridades y necesidades de personalización del producto** (color, tamaño, packaging, nº unidades, logo, etc.) y que solicitemos pruebas a nuestro proveedor (videos y fotos) durante el proceso.

---

# 4.-ENVIO A ALMACENES DE AMAZON

---

Nosotros preferimos enviar los productos a los almacenes de Amazon España, ya que, a la hora de vender un producto, entendemos y conocemos mejor al público español (como es normal, es más sencillo, ya que entendemos mejor la cultura de nuestro país), por esto vamos a hablar siempre de envío a España.

*Una vez probamos en España y tenemos éxito, podemos pasar a vender a otros países de Europa, aunque este proceso lo reservamos para los alumnos de nuestro plan de acompañamiento.*

## Tipos de transporte

- Barco/Tren: Es más barato, pero más lento, mínimo 25 días.
- Avión: Es más caro, pero también es más rápido (7-15 días).

**Importante:** Debemos tener claras las dimensiones y el peso del producto ya que de esto depende el precio del envío. ¿Cuál es mejor opción? Dependiendo de las necesidades de tu empresa:

- Si necesitas YA el producto, avión. En ciertas ocasiones renta hacerlo para reestocar pequeñas cantidades.
- Tienes tiempo y prefieres un buen margen de beneficio, barco/tren.

## Incoterms

Una vez elegido el tipo de transporte según nuestras prioridades, debemos definir el tipo de envío que elegimos (en cuanto a el pago de impuestos en aduanas). También reciben el nombre de Incoterms, aquí os nombramos los dos mas conocidos:

- EXW: Solo pagamos el producto, nosotros nos encargamos de enviarlo a Amazon por nuestra cuenta, responsabilizándonos del pago de impuestos en Aduanas.
- DDP: El proveedor se encarga de enviar el producto a Amazon y de el pago de impuestos en Aduanas. Es el más cómodo y caro.

- DAP: Igual que el DDP, pero tu te encargas de realizar el trámite y pago de aduanas.

*En nuestro paquete de acompañamiento, te ofrecemos el contacto de nuestro 'forwarder' personal, que se encargara de llevar tus pedidos desde China hasta Amazon, traduciéndose en un ahorro con respecto a cualquier envío con DDP/DAP en Alibaba.*

### Etiquetado de productos

Antes de enviar a Amazon, cada producto debe tener su etiqueta de producto de Amazon (FNSKU). Además, las cajas que contienen nuestras unidades deben ser etiquetadas con las etiquetas de logística de Amazon, obtenidas tras crear un proceso de 'Enviar a Amazon'.

**Pepita de oro:** Nunca olvides marcar las cajas como 'CARGA PESADA' si pesan mas de 15Kg, de lo contrario pueden ser rechazadas por los operarios de Amazon en su procesamiento.

*En nuestro plan de acompañamiento, tu mentor te enseñara a programar tus envíos, como sacar las etiquetas necesarias, etiquetado de productos, etc.*

Esto lo haremos siempre que haya buena planificación de stock para que no nos quedemos sin inventario, que se traduce en la perdida del posicionamiento de nuestro producto.

Mientras el producto está en camino perfeccionaremos nuestro Listing (Página del producto en Amazon).



---

# 5.- CREACION DE UN LISTING

---

El listing es la página de detalles del producto. En el detallamos lo siguiente:

- Características técnicas y descriptivas de nuestro producto. Incluiremos toda la información que tengamos en nuestra mano.
- Intentaremos vender nuestro producto, resaltando las funciones principales por las cuales debe ser comprado por el cliente.
- Palabras Clave y SEO. De estas palabras depende el **posicionamiento de nuestro producto en el buscador de Amazon**. Es lo más importante del listing.
- Imágenes y Fotos. ‘Una imagen vale más que mil palabras’, y es que, muchos compradores solo se guían por las imágenes a la hora de comprar.

**Pepita de oro:** Desde nuestra experiencia, el SEO y las imágenes son los factores diferenciales de un listing ganador. En Amazon la mayoría de la competencia tiene el mismo producto, pero siempre hay un competidor que vende más... aquel que maximiza estos apartados.

*En nuestro acompañamiento personalizado, tu mentor se encargará de enseñarte paso a paso (con nuestro propio método) como debes crear el listing, de tal manera que siempre posiciones tu producto con las mejores palabras clave.*

*Además, te facilitaremos el contacto de nuestro diseñador gráfico, para la realización de las fotos.*

---

# 6.- LANZAMIENTO Y CAMPAÑAS PPC

---

## Algoritmo de Ventas en Amazon

En Amazon, los productos más vendidos siempre se encuentran al principio, en primera página, ya que el algoritmo se da cuenta que son los productos que compra la gente y los posiciona como tal. Es decir, **cuantas más vendas, más seguirás vendiendo**.

Pero hay una excepción en este caso, y es que existe la posibilidad de pagar campañas de publicidad (PPC) y salir al lado de los productos mas vendidos para cierta palabra clave.

## Lanzamiento

Es uno de los procesos más importantes para nuestro producto en Amazon, y es que, al principio, Amazon nos brinda un pequeño empujón a la hora de vender nuestro producto (lo muestra más) para que podamos competir con los competidores más veteranos.

La estrategia de lanzamiento va a determinar que empieces con buen pie tu carrera en Amazon. En ella es de vital importancia que definas lo siguiente:

- Precio de Salida.
- Campañas PPC.
- Adquisición de Reviews + Comentarios.

**Pepita de oro:** El factor precio es importantísimo en el lanzamiento de un producto, llegando a ser el uso del precio, una estrategia por si sola.

*En nuestro acompañamiento personalizado te ayudaremos en el lanzamiento de tu producto, mostrándote una estrategia para que tu producto posicione en 1ª página durante las 2 primeras semanas desde su lanzamiento.*

*Todos nuestros productos están correctamente posicionados desde sus primeras 2 semanas.*

Una vez el producto es lanzado y posicionado, solo queda empezar **a facturar de forma automatizada**. Lo importante de este proceso es su repetición con más y más productos.



Mientras se está enviando un producto a Amazon, podemos empezar a mirar otro, y así sucesivamente. En este negocio el único límite es el capital y la falta de ambición/actitud. Si dispones de capital, debes de ver cada producto como un 20-30% de beneficio del dinero que factures.

Si combinas todo esto con la reinversión, te darás cuenta de la oportunidad que representa Amazon en la actualidad, siendo un negocio estable, a largo plazo, cómodo y beneficioso.

¿Quieres seguir comprando productos a gente como tú en Amazon?, ¿o prefieres seguir viendo cómo se aprovechan otros y tu no acabas de dar el paso?

### PREGUNTAS FRECUENTES

¿Cuál es el margen que debemos buscar en el producto? R: Más del 20 %, quitando todos los costes.

¿Cuánto dinero necesito para empezar a vender? Si vas a empezar fuerte, haciendo importación de Alibaba, un mínimo de 1500-2000 euros.

¿Cómo saber si se va a vender mi producto? Nadie te va a asegurar nada. Pero **si aplicas correctamente los pasos**, estudias bien las métricas, consigues buen precio y haces buenas fotos con diferenciación de la competencia, **vas a vender sí o sí**.

¿Qué riesgos hay? El único riesgo es no vender tu stock. Pero piensa que tú has adquirido cientos de unidades a precio de proveedor, siempre puedes venderlo al menor precio en Amazon (siempre que tu producto no sea defectuoso, etc.)

Si tienes alguna duda/ pregunta en especial sobre el proceso de Vender en Amazon, **te invitamos a unirse a nuestro canal gratuito de Telegram**, donde intentamos resolver todas vuestras dudas día a día