

A M A Z O N



F B A

¿QUÉ ES AMAZON FBA?

Las siglas FBA hacen referencia a (Fulfillment by Amazon), Logística de Amazon, o sea que con este servicio revolucionario 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



1

Selecciona la opción "Logística de Amazon" cuando publiques productos



2

Envía tus productos a un centro logístico de Amazon en la que los almacenaremos



3

Todas las ofertas de Logística de Amazon se publican como 'Gestionado por Amazon'. Las ofertas aptas reciben el distintivo Prime



4

Nosotros recogemos, preparamos y enviamos tus productos directamente a clientes de toda Europa



5

Proporcionamos servicio de atención al cliente en el idioma local y gestionamos las devoluciones

Explicado por la página oficial de Amazon.

Por lo tanto, y aprovechando este sistema que Amazon pone a nuestra disposición nuestro negocio es muy sencillo y lo hacemos con las siguientes bases:

- Hacemos un pedido de los productos que vamos a vender a un fabricante.
- Enviamos los productos a AMAZON con FBA
- Amazon se encarga del resto.

AMAZON TE VA A PERMITIR

1. Vender cientos de productos en su plataforma online.
2. Sin Empleados ni almacén propio.
3. Con costes de operación razonables.
4. Totalmente automatizado.

Nuestra recomendación es centrarte en Marca Privada (Private Label) a la hora de vender en Amazon. Será muy importante nuestro servicio de análisis de datos que nos brinda estudios de mercado con diferentes herramientas que nos permite anticiparnos a futuros inconvenientes y mejorar tu experiencia de venta en la plataforma.

NUNCA DEJAR LLEVARSE POR GUSTOS PERSONALES O CRITERIOS SIN BASE

NO PODEMOS ASEGURAR EL ÉXITO DE TU PRODUCTO NI VENTAS MILAGROSAS PERO VAMOS A TRABAJAR JUNTOS PARA QUE TU PRODUCTO TENGA UNA POSIBILIDAD REAL DE VENTAS.

P A S O # 1

¿QUÉ PRODUCTOS VENDER?

Primero que nada debes saber en qué categoría vas a incursionar. Esto es importante para que no estés dando vueltas por todas sin centrarte en una en específico.

Por eso estas son las categorías que puedes elegir en donde encontrarás buenos productos:

- Bebés
- Deportes y Aire Libre
- Jardín
- Hogar y Cocina
- Mascotas
- Salud y Belleza

Una vez que sabemos cuáles son las mejores categorías necesitamos hacer uso de las herramientas que nos indiquen datos de ventas que ya están teniendo los productos, para así evaluar si hay demanda y podemos vender nuestro producto.

La primera herramienta es el mismo Amazon. El cual te ofrece datos que puedes analizar como son el **RANGO DE VENTAS, REVIEWS**, etc.

Otra herramienta es **Jungle Scout o Helium 10**, que tienen un costo mensual.

De estas herramientas usaremos dos funciones: **BASE DE DATOS** y **EXTENSIÓN**

CON LA BASE DE DATOS PODREMOS ENCONTRAR PRODUCTOS Y CON LA EXTENSIÓN ANALIZAREMOS SUS VENTAS Y CUANTO DINERO ESTÁN GENERANDO LOS VENDEDORES DE ESOS PRODUCTOS

EJEMPLO APLICADO:

Product Database Save Filter Load Filter Set

Spain

Product Tier
☐ Standard ☐ Oversize

Seller Type
☐ Amazon ☐ FBA ☐ FBM

Select one or multiple categories

☐ Select All
☐ Apps y Juegos
☐ Bebé
☐ Belleza
☐ Bricolaje y herramientas
☐ Coche y moto
☐ Deportes y aire libre
☐ Electrónica
☐ Equipaje
☐ Hogar y cocina
☒ Jardín
☐ Joyería
☐ Juguetes y...
☐ Libros
☐ Oficina y pa...
☐ Películas y...
☐ Relojes
☐ Ropa
☐ Salud y cui...
☐ Software

Filters

→
 →
 →
 →
 →
 →
 →
 →
 →
 →

Con la herramienta, en la base de datos, podemos filtrar a nuestro gusto.
 Por ejemplo aquí he puesto el filtro siguiente:

- Categoría: JARDÍN
- Precio: Entre 20 euros y 40 euros
- Unidades que se venden por mes: entre 150 y 240 unidades
- Cantidad de Reviews: Menos de 400 reseñas

ESTOS FILTROS LOS ESCOGIMOS SON POR LAS RAZONES SIGUIENTES.

EN PRIMER LUGAR LA CATEGORÍA ES DE LAS MEJORES EN AMAZON, POR ESTO HAY POSIBILIDADES DE ENCONTRAR BUENOS PRODUCTOS. EN SEGUNDO LUGAR EL PRECIO NOS VA A PERMITIR TENER UN MARGEN POR ENCIMA DEL 20% COMO MÍNIMO. Y POR ÚLTIMO SI TIENES MENOS DE 400 REVIEWS ES QUE ES UN PRODUCTO CONSOLIDADO Y ACEPTADO POR EL MERCADO PERO QUE AÚN NO HAY TANTA COMPETENCIA

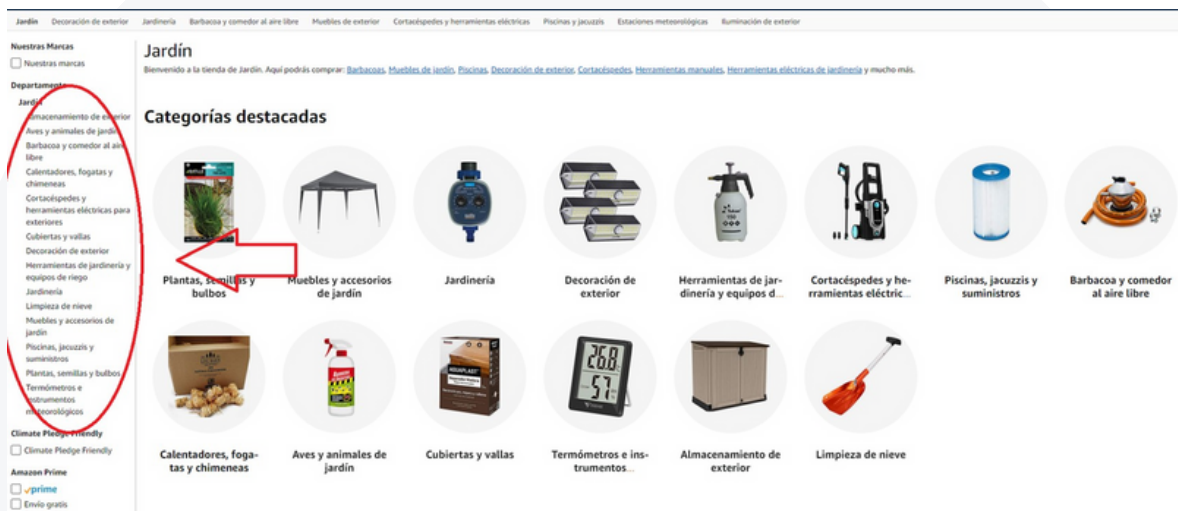
Luego usamos la extensión para ver las ventas y la facturación de dichos productos.

Esta sería una manera fácil y sencilla de encontrar productos, pero hay problema, **que cuesta dinero**, y como sabemos al principio muchas veces no podemos permitirnos pagar una herramienta como esta.

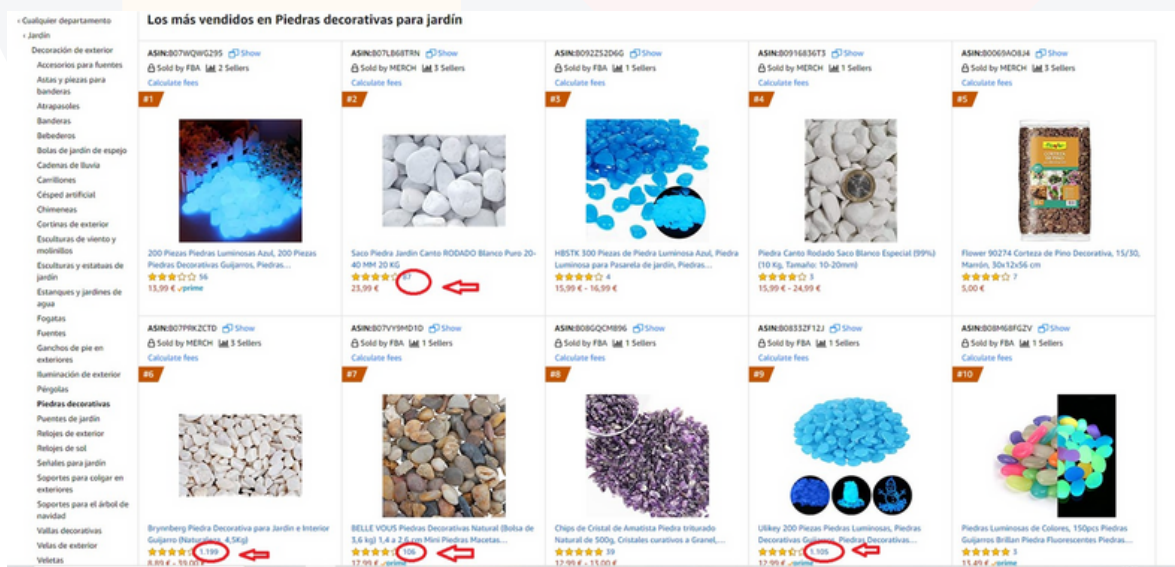
¡TRANQUI!

No todo esta perdido porque te vamos a mostrar como encontrar productos usando solamente la información que nos brinda Amazon.

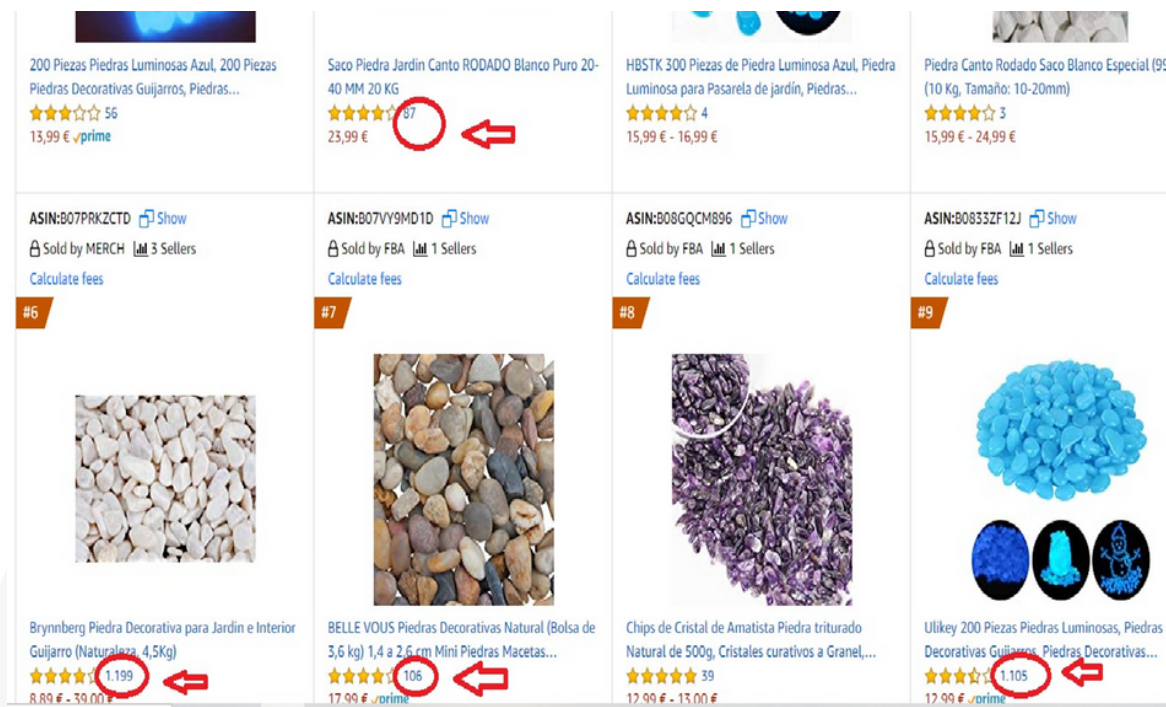
Nos vamos a ir a la categoría Jardín y vamos a ver todas las subcategorías que posee, para escoger una en donde podamos ser disruptivos y entrar con un producto que agregue valor.



Para este ejemplo real nos vamos a ir a la subcategoría Piedras decorativas y vamos a los más vendidos:



Lo siguiente es analizar si hay demanda en este nicho y si hay posibilidad de entrar aportando más valor:



Podemos apreciar que hay productos con bastantes reseñas, más de cien y hasta más de mil. Por lo que **es un nicho que tiene demanda**.

Además nos damos cuenta de que todos venden igual, no hay diferenciación por lo que podemos agregar valor.

YA TENEMOS UN NICHU, CON DEMANDA Y CON OPORTUNIDAD DE APORTAR VALOR, PERO ANTES DE BUSCAR PROVEEDORES DEJAME DARTE LOS PUNTOS PARA DIFERENCIARTE

1. Calidad
2. Tamaño
3. Creando un pack (RECOMENDADO)
4. Cantidad
5. Precio

Ahora que ya sabemos que vamos a vender, después de hacer el análisis del paso anterior, ya estamos listo para el siguiente paso:

P A S O # 2

¿DÓNDE ENCONTRAR EL PRODUCTO?

Estas son las dos principales:

1. Alibaba
2. Proveedores Locales

Antes que nada les recomiendo hacer un testeo de los productos para validarlo. Los gurús de por ahí normalmente nos dicen, compren 500 unidades y manden para Amazon y esto chicos, los puedes ARRUIRAR

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. **[Mientras mayor cantidad, mejor precio]**

Para este ejemplo real vamos a hacer una búsqueda del producto que tenemos visto:



Podemos observar en la captura anterior que el producto que tenemos en mente tiene un precio entre 0.4272 euros y 0.6835 euros por KG, y la orden mínima es de 100 KG.

Hay que tener en cuenta que a este coste hay que sumarle los gastos de envío a Amazon, y las tarifas que nos cobran por venta. Para esto utilizaremos la Calculadora de Amazon **[Disponible con tu cuenta de vendedor]**

¿CÓMO USAR LA CALCULADORA DE AMAZON?

Necesitas los siguientes datos:

1. Un producto de la competencia, que sea similar al nuestro [esto para saber las dimensiones y lo que nos cobraría Amazon por la gestión logística]
2. Precio de Venta
3. Coste de Envío [Varía dependiendo de como lo envíes, Barco, Avión, o desde tu casa u local], en este ejemplo lo haremos por barco que cuesta alrededor de 3 euros /kg (pesa 3kg apróx, 9 euros)
4. Coste del Producto

METEMOS LOS DATOS EN LA CALCULADORA

	Tu gestión logística	Logística de Amazon
Ingresos		
Precio del producto	0,00 €	27,99 €
Envío	0,00 €	0,00 €
Ingresos totales	0,00 €	27,99 €
Tarifas de Vender en Amazon	0,30 €	4,32 €
Tarifas de gestión logística		
Coste de gestión logística del vendedor	0,00 €	No procede
Tarifas de Logística de Amazon	No procede	6,02 €
Enviar inventario a Amazon	No procede	9,00 €
Coste total de la gestión logística	0,00 €	15,02 €
Coste de almacenamiento		
Coste mensual de almacenamiento por unidad		0,08 €
Promedio de unidades en inventario	1	1
Coste de almacenamiento por unidad vendida	0,00 €	0,08 €
Ingresos del vendedor	-0,30 €	8,57 €
Coste del producto	1,49 €	1,49 €
Rentabilidad neta		
Beneficio neto	-1,79 €	7,08 €
Margen neto	0,00%	25,29%
Calcular		

Rentabilidad neta		
Beneficio neto 📊	-1,79 €	7,08 €
Margen neto 📊	0,00%	25,29%

Este producto tiene un margen por encima del 20%, tiene un 25,29% o sea, una ganancia de 7,08 euros por cada unidad vendida.

En el caso de vender 50 unidades al mes, serían 354 euros de beneficio por mes con un solo producto.

Antes de hacer el pedido recomiendo testar el producto, por lo que le pedimos una muestra al proveedor y así vemos también la calidad.

(Esto tiene un coste alto y tarda mucho tiempo, es recomendable, pero no siempre es necesario)

DEBES TENER AL MENOS 3-5 PROVEEDORES Y ESTUDIAR A FONDO CADA UNO, ESTO PARA HACER LA MEJOR ELECCIÓN A LA HORA DE COMENZAR LA PRODUCCIÓN.

Cuando tenemos decidido cuál proveedor elegir, solo nos queda empezar el pedido. Lo normal es pagar el 30% antes de empezar la producción y el 70% cuando ya se pasa la inspección. **(En caso de que pidas muestra o sea un productor local)**

¿QUÉ ES UNA INSPECCIÓN?

Es para revisar la calidad del producto y garantizar que la producción ha sido correcta, en caso de no hacerla los daños seríamos nosotros cuando los productos lleguen a Amazon y empiecen las ventas, porque los clientes nos devolverán los productos y valorarán negativamente.

(Puedes mitigarlo asegurándote de que el proveedor tenga un producto de buena calidad, pidiendo varias fotos, videos o haciendo una llamada en vivo con el proveedor.)

Cuando pagas el 70% restante, el fabricante o proveedor entregará la mercancía a la empresa que se encargará de llevarla a los almacenes de Amazon.

PROVEEDORES LOCALES

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.

(lógicamente si pides en china esta sección no aplica)

Para encontrarlo puedes realizar una búsqueda en Google.

Otra opción es ir a un bazar y ver las etiquetas de los productos, ahí pone de donde son y posiblemente sea de un polígono industrial muy cerca de tu zona. La gran ventaja de hacerlo de esta manera es que en estos grandes almacenes no necesitarás hacer una producción de 500 o 1000 unidades, sino que podrás testar tu producto comprando 5, o 10.

ASÍ PODRÁS VALIDAR TU IDEA

P A S O # 3

¿CÓMO ENVIAR EL PRODUCTO?

Podemos usar una de las siguientes formas de envío que son las que recomendamos:

1. Avión
2. Barco

Importante: Debemos tener claras las dimensiones y el peso del producto, ya que de esto depende el precio del envío.

¿Cuál es mejor opción?

Avión: Es más caro, pero también es más rápido

Barco: Es más barato pero más lento, mínimo 45 días



Dependiendo de las necesidades de tu empresa y si necesita **¡YA!** el producto, vas a elegir una opción u otra.

Generalmente vamos a hacerlo por barco, ya que así será más barato y tendremos más margen de beneficio.

Esto lo haremos siempre que halla buena planificación de stock porque si no estaremos mucho tiempo sin inventario, que equivale a cero ventas, y esto no es saludable para el negocio.

Mientras el producto está en camino perfeccionaremos nuestro Listing **[Página del producto en Amazon]**

P A S O # 4

¿CÓMO ENCUENTRAN LOS CLIENTES MI PRODUCTO?

El producto debe estar publicado en tu catálogo de Amazon, con una serie de elementos persuasivos, de SEO, que aumenten su visibilidad:

Estos son los elementos:

Descripción
Título
Fotos [Mín 6]
Viñetas
Palabras Clave

EJEMPLO DE UN LISTING

[Volver a los resultados](#)



Pasa el ratón por encima de la imagen para ampliarla



BELLE VOUS Piedras Decorativas Natural (Bolsa de 3,6 kg) 1,4 a 2,6 cm Mini Piedras Macetas Variadas - Grava Jardin de Rio para Relleno de Jarrón, Macetas, Paisajismo, Acuario, Hogar y Jardín

Marca: BELLE VOUS
★★★★☆ 106 valoraciones

Precio: 17,99 € IVA incluido
prime GRATIS Envío 1 día
Precio final del producto

Promociones Compra 3 y obtén 2€ de descuento. 5 promociones

- BOLSA PIEDRAS JARDIN DE 3,6 KG:** Nuestra bolsa de piedras para macetas pesa 3,6 kg. Las piedras decorativas para jarrones miden 1,4 a 2,6 cm de tamaño aproximado. Como son naturales, su forma, tamaño y color varía. Cada piedra mide entre 0,6 a 1,2 cm de grosor. No tienen bordes afilados y vienen sin encerrar y están listas para usar. Son ecológicas y no se deterioran o desgastan. Se pueden usar en interiores y exteriores.
- MACETAS PERFECTAS:** Nuestra piedra jardín son funcionales y decorativas para plantas. Use estas mini piedras decorativas para jardín para llenar macetas o mezclarlas con tierra. Esto le permite a sus plantas drenar el agua de forma efectiva. Después de colocar la planta en la maceta, las piedras lucen muy bien como decoración y también mantienen las plagas fuera como los mosquitos. Puede usarlas en interiores o exteriores. Úselas para suculentas, cactus, aloe vera, plantas paraguas y bonsái.
- ADORNOS DE JARDÍN:** Esta gravilla para jardín se puede usar en acuarios como decoración. Sin embargo, recomendamos revisar los efectos de este tipo de piedrecitas decorativas en su flora, fauna, hongos y vida acuática de su acuario antes de usarlas. Recomendamos lavarlas y mojarlas antes de usarlas. Cepíllelas con jabón y aclárelas. Deje que las piedras se sequen antes de usarlas. Úselas en estanques y adornos con agua en su jardín. Decore caminos, paredes y colóquelas debajo de árboles.
- USO DECORATIVO:** Coloque estas piedras drenaje macetas en jarrones y úselas para llenar floreros. Puede usar estas piedras decoracion con sus flores falsas o reales y colóquelas en su hogar. Puede colocarlas en su jarrón huracán, porta velas, tazones y cestas para decorar. Úselas para sujetar velas y otros accesorios dentro de un contenedor. Cree un hermoso centro de mesa para su mesa de café o repisa. Deje que sus hijos hagan hermosos jardines de hada o cama de flores para su hogar.
- GARANTÍA DE DEVOLUCIÓN DE DINERO:** Todos los sets de piedras para el jardín se venden con una garantía de devolución de dinero al 100%, en caso de que no esté feliz con su compra. De ser así, por favor,

Compartir

17,99 € IVA incluido
prime GRATIS Envío 1 día

Entrega GRATIS: mañana
Haz el pedido en 3 hrs y 37 mins
Ver detalles

Enviar a ROBERTO - Alcobendas
28100

En stock.
Stock: 206

Compra más y obtén por un precio de 17,81 € IVA incluido

Cantidad: 1

Añadir a la cesta

Transacción segura
Vendido por Tinyyo Europe y gestionado por Amazon.

☐ Añade un ticket de regalo para facilitar las devoluciones

Añadir a la Lista de deseos

¿Tienes uno para vender?
Vender en Amazon

Es importante cada uno de los elementos, pero hay que enfocarnos principalmente en las **FOTOS** y el **TÍTULO**.

La razón es que cuando una persona compra un producto, lo primero que tiene en la cabeza es una imagen. Si la imagen que nosotros le brindamos satisface sus necesidades y se corresponde con la que ellos formaron en su mente, aumenta el valor percibido y el cliente comprará el producto.

En segundo lugar jugaremos con el algoritmo de Amazon para mostrarle esa imagen cuando ellos busquen, y esto es gracias a las **palabras claves** ancladas al Título. Es por eso que debemos ponerlas palabras clave que tienen más volumen de Búsqueda en el Título.

El orden correcto para colocar las palabras clave según la relevancia es:

1. **Título**
2. **Backend**
3. **Keywords**
4. **Descripción**
5. **Viñetas**

RECOMENDACIONES PARA CREAR TU LISITING

1- Puedes usar la versión gratis de Helium 10 para encontrar palabras claves, también puedes usar Google Ads

2- Para las fotos puedes usar aplicaciones de edición como PhotoShop o Illustrator

Ahora ya tienes tu Listing hecho y tu producto en las bodegas de Amazon, pero hay un problema, en principio alguien que busque tu producto no lo va a encontrar en la página 1 y mucho menos en la posición 1. Probablemente esté en la página 6, 8, 12 o 30, ya que el algoritmo de Amazon hace lo siguiente:

Ordena los productos según la velocidad de ventas que tenga.

Es por eso que hay que incentivar las ventas y

¿CÓMO LO HACEMOS?

P A S O # 5

¡PUBLICIDAD PARA AUMENTAR LAS VENTAS!

Ya que sabes como funciona el algoritmo con la velocidad de ventas, ahora que ya lo conoces, vamos a ver como incrementar este número al máximo para posicionar nuestro producto y vender más.

Formas de aumentar las ventas con Publicidad:

1. Facebook Ads
2. Google Ads
3. Influencers
4. Anuncios en Amazon [PPC]- Recomendado

SI, ES CORRECTO, NO ES BROMA, PUBLICIDAD DENTRO DE AMAZON EJEMPLO:

El precio y otros detalles pueden variar en función del tamaño y del color

#12,466 in Jardín
#53 in Piedras decorativas para jardín
ASIN:B08WLVR8ZM [Show](#)
Sold by MERCH 1 Sellers
[Calculate fees](#)



Patrocinado

Piedra marmolina Blanca, Bolsa 1kg, Piedra Decorativa para jardín, guijarros, terrarios, acuarios, Varios formatos. Tamaño 8/12

8,80€ IVA no incluido
10,65€ IVA incluido ++,99€
Promoción disponible
Envío GRATIS

BSR is undefined
ASIN:B09659BKMT [Show](#)
Sold by MERCH 1 Sellers
[Calculate fees](#)



Patrocinado

Onsinic Cobre Statuhome Piedra Decorativa Figura Decorativa Estatua Sculpture Tres Monos Sabios Oyen para no Hablar Mal 3 Azar del Estilo...

10,92€
Envío GRATIS

#3,897 in Jardín
#13 in Piedras decorativas para jardín
ASIN:B07L3ZRWHH [Show](#)
Sold by FBA 3 Sellers
[Calculate fees](#)



Patrocinado

Teranlast - Piedras decorativas para macetas, jardines, acuarios, terrarios y modelismo, plástico reciclado, 2 paquetes, tamaño pequeño, Blanco

★★★★☆ ~ 738

13,64€ IVA no incluido
16,50€ IVA incluido
prime Entrega GRATIS sábado, 10 de julio

#15,674 in Jardín
#74 in Piedras decorativas para jardín
ASIN:B0926YKL4M [Show](#)
Sold by FBA 1 Sellers
[Calculate fees](#)



Patrocinado

Litorea - Piedras Decorativas Guijarros Blancos Piedras Decorativas Pequeños Guijarros de Grava Ornamentales Naturales Piedras de...

13,09€
Entrega GRATIS para miembros de Prime

Los anuncios en Amazon funcionan por pujas, la persona que más puja aparecerá más arriba en la página de resultados.

Aunque no estemos en los primeros resultados de forma orgánica **[sin anunciarnos]** podemos hacerlo mediante PPC en Amazon. Así subiremos ventas hasta posicionarnos y no tener que pagar anuncios.

Aunque pujemos más que los demás esto no se traduce en ventas, solo que vamos a salir más arriba. Las ventas las darán una buena Imagen principal.

Esta campaña nos irá dando datos que tenemos que estudiar e ir optimizando el Listing y la misma campaña. Ya que hay palabras claves más caras para pujar por ellas que otras.

AQUÍ YA ESTAMOS CERCA DE TERMINAR LA FASE DE LANZAMIENTO DE UN PRODUCTO Y EMPEZAMOS A VER QUE ESTAMOS GENERANDO INGRESOS EN AUTOMÁTICO, SI TODO ESTÁ CORRECTO Y EL PRODUCTO ES BIEN ACEPTADO POR EL MERCADO.

Una vez dominemos el proceso, **que no es fácil**, solo nos queda repetirlo con otros productos.

PREGUNTAS FRECUENTES

1. ¿Cuál es el margen que debemos buscar en el producto?
 - Más del 25 %, quitando todos los costes
2. ¿Cuánto dinero puede costarme su asesoría?
 - Si vas a empezar desde cero, sin ningún conocimiento previo, podemos asesorarte por un margen cercano a los 100USD. Pero hay opciones más económicas según lo que necesites.
3. ¿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.
4. ¿Qué riesgos hay?
 - El principal riesgo es que no se venda **[pero si haces todo bien es riesgo se acerca a cero]**

Muchas gracias por descargar este E-book, lo creamos pensando especialmente en tus que tengas todo lo necesario para iniciarte en el mundo de Amazon.

Lógicamente como sabrás hay muchas cosas que pueden salir mal y por eso estamos aquí para ayudarte, en caso de que lo necesites, comunícate con nosotros y vemos como llevar tu negocio al próximo nivel.

¡BUENAS VENTAS!

BIENVENIDO

En SHOP SYNC CENTRAL nos especializamos en la apertura de tu cuenta de Amazon Seller Central y en el asesoramiento para la elección de productos, creación de imágenes y en la optimización de palabras claves, títulos y descripciones para mejorar el posicionamiento de tus productos en el Marketplace más grande del mundo.

¿POR QUÉ CONTRATARNOS?

Es importante mantener la salud de tu cuenta para evitar SUSPENSIONES o incluso DESACTIVACIÓN PERMANENTE.

Nosotros podemos ayudarte a que la salud de tu cuenta sea óptima y aconsejarte sobre que cosas no debes hacer para comprometerla.

Mantener una valoración baja en tus productos por parte de tus clientes puede hacer que pierdas tus privilegios de vendedor.

En ShopSyncCentral somos especialistas en mediaciones con clientes disconformes y podemos revertir situaciones incómodas con los mismos para no tener impacto negativo.

Si haces FBM es importante revisar las métricas de desempeño de envíos para evitar demoras en las entregas a tus clientes que ponen en peligro tu cuenta.

Una entrega rápida y precisa es lo que más destaca en Amazon, no cometas errores al enviar tus productos a los almacenes de distribución y logística, nosotros te asesoramos.

Amazon tiene tarifas de venta, costos logísticos y costos de almacenamiento. Analizar los márgenes es la clave del éxito.

Los datos no mienten y saber que métricas considera Amazon se deben cobrar a cada producto es la clave de un negocio eficiente, tenemos un método que nos permite saberlo de antemano.

Vender productos no autorizados o no presentar su documentación en tiempo y forma afectan la salud de tu cuenta.

No lo olvides, los errores en Amazon cuestan caro, que un sueño no se transforme en una pesadilla, nosotros te ayudamos a hacerlo realidad.

NUESTROS SERVICIOS

APERTURA DE CUENTAS

Recibe asesoramiento especializado y paso a paso en la creación y configuración de tu cuenta de vendedor en Amazon. Desde la elección del plan más adecuado hasta la optimización de tu perfil y la configuración inicial de tus productos, estamos aquí para asegurarnos de que comiences en Amazon de la mejor manera posible.

Bajo un método probado rigurosamente, te ayudaremos a abrir tu cuenta de Amazon Seller Central.

Este es el primer paso para poder ser un vendedor en Amazon, abrir la cuenta lleva un proceso específico, ya que no hay vuelta atrás una vez nos registramos, y las cuentas son individuales, es decir, una cuenta por persona. **Una vez registrada, la misma no podrá volver a abrir otra cuenta si se equivoca en algún dato cargado de forma incorrecta.**

PRODUCT RESEARCH

Realizamos una investigación exhaustiva de productos utilizando Helium 10 para identificar **oportunidades de mercado y tendencias**. Con nuestra ayuda, podrás encontrar productos con alto potencial de venta y diferenciarte en el competitivo mercado de Amazon.

ANÁLISIS DE COMPETENCIA

Llevamos a cabo una evaluación detallada de la competencia en Amazon para desarrollar estrategias efectivas que te permitan destacar entre ellos. Analizamos a tus competidores directos e indirectos para **identificar oportunidades de mejora y diferenciación**, asegurando así que tu marca se destaque en un mercado cada vez más competitivo.

PRIMER ENVÍO A FBA

Nos encargamos de gestionar las relaciones con proveedores chinos para que puedas adquirir **productos de calidad a precios competitivos** en Alibaba. Nuestra experiencia y red de contactos te garantizan acceso a los mejores productos para tu negocio en Amazon.

CREACIÓN DE TÍTULOS

El título es la forma principal en la cual las personas que busquen tu producto te encontrarán, o no, esto dependerá de cuánto alcance y llegada tengas, ya que **un título incorrecto, incompleto o impreciso no genera conversiones**. Es decir, un mal título significa, malas ventas.

CREACIÓN DE BULLET POINTS

Los bullet points, son partes esenciales del listing (página del producto), en ellos podemos agregar palabras clave que ayuden a **posicionar el producto**, no todos lo saben y no todos saben que palabras poner, ahí está el secreto que nos diferencia.

SEO DE LISTING

El SEO o "Search Engine Optimization" (Optimización para motores de búsqueda). Se trata del conjunto de estrategias y técnicas de optimización que utilizaremos en tus páginas de venta de producto para que **aparezca orgánicamente en las primeras páginas y tengas más visibilidad**.

KEYWORD SEARCH OPTIMIZACIÓN

Un listing bien armado nos provee de muchas formas de **llegada para las diferentes personas que están buscando nuestros productos**, de allí la importancia de un buen armado del mismo, las palabras claves o las formas en que las personas buscan tu producto en el buscador son diversas, nosotros tenemos técnicas para saber cuáles son y como aplicarlas.

IMÁGENES PARA EL LISTING

El servicio de armado de imágenes para tu página de ventas (listing) es de la más alta calidad, sabemos de colores, técnicas y formas en la cual la gente elige los productos, aplicando las mismas podemos **hacer que tu producto se vea más atractivo** para posibles clientes potenciales.

OPTIMIZACIÓN DE PRECIOS

Realizamos un exhaustivo análisis de los precios de tus productos y ajustamos estratégicamente los mismos para maximizar tus márgenes de beneficio y tu competitividad en Amazon. Nuestro objetivo es ayudarte a obtener los **mejores resultados económicos** sin comprometer la calidad de tus productos.

SI NOS ELIGES Y DECIDIMOS TRABAJAR EN TU CASO, PODEMOS ARMAR DE MANERA PERSONALIZADA EL PAQUETE Y LOS SERVICIOS QUE NECESITES.

NUESTROS CLIENTES IDEALES

- *Personas que están iniciando en el mundo de Amazon y no tienen del todo claro como armar una buena página de ventas.*
- *Vendedores que quieren mejorar la forma en la que venden en Amazon y llevar sus ventas al siguiente nivel.*
- *Vendedores que quieren optimizar la forma en la que venden, mejorando su rendimiento, llegada y conversiones en productos.*
- *Personas que están dispuestas a que adquirir una asesoría completa, desde la apertura de la cuenta hasta la publicación del producto en Amazon, haciéndolo fácil, rápido y bien.*
- *Para los nuevos perfiles que se estén metiendo en este mundo... no tengan dudas que algunos de nuestros servicios se ajustará a sus necesidades, sirve tanto para aquellos que recién empiezan y quieren una ayuda completa y para aquellos que quieren mejorar sus ventas o solo saber un poco más sobre el mundo de Amazon.*

¡MUCHAS GRACIAS!

NO DUDES EN COMUNICARTE CON NOSOTROS A TRAVEZ DE NUESTRA PÁGINA WEB Y SACARTE TODAS LAS DUDAS QUE TENGAS ANTES DE INICIAR EN ESTE HERMOSO CAMINO.

ShopSyncCentral