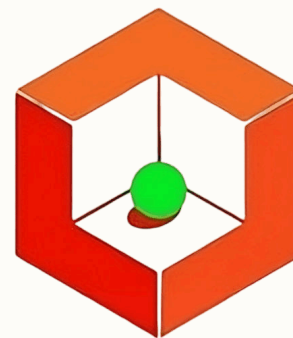


# Análisis de los E-commerce (Amazon)



***Fast Way***  
LOGISTIC SAS



# Requisitos Iniciales:

- **Documento de identidad:** Necesitarás una identificación válida, como un documento de identidad nacional o un pasaporte.
- **Información fiscal:** Deberás proporcionar tu número de identificación tributaria (NIT) y cualquier otra información fiscal relevante.
- **Cuenta bancaria:** Necesitarás una cuenta bancaria válida para recibir pagos de Amazon. Asegúrate de que tu banco sea compatible con los pagos internacionales.
- **Tarjeta de crédito internacional:** Es posible que necesites una tarjeta de crédito internacional para los cargos asociados con la venta en Amazon, como las tarifas de suscripción mensual y las tarifas de cierre de venta.







# Requisitos Legales



- **Registro de Negocio:** Registra tu empresa y obtén un número de identificación fiscal.
- **Cumplimiento de Normativas de Productos:** Asegúrate de cumplir con las normativas de seguridad y calidad de los productos que vendes.
- **Impuestos:** Regístrate y paga los impuestos locales y nacionales correspondientes.
- **Licencias y Permisos:** Obtén las licencias comerciales necesarias y los permisos de importación/exportación si corresponde.
- **Protección del Consumidor:** Cumple con las leyes de protección al consumidor, proporcionando información precisa y un buen servicio al cliente.
- **Propiedad Intelectual:** Evita infringir los derechos de autor, marcas registradas o patentes de terceros.
- **Condiciones de Uso de Amazon:** Cumple con las políticas de Amazon para vendedores, incluyendo políticas de listado, precios y envío.



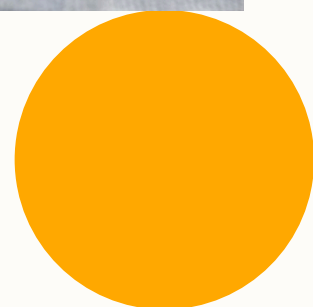




# Políticas de amazon



- **Política de Productos Prohibidos y Restringidos:** Amazon tiene una lista de productos prohibidos y restringidos que no pueden venderse en la plataforma. Esto incluye productos como armas de fuego, drogas ilegales, productos falsificados, entre otros.
- **Política de Contenido de Productos:** Los listados de productos deben ser precisos y no engañosos. Deben incluir información completa y relevante sobre el producto, como descripciones detalladas, imágenes de alta calidad y atributos correctos.
- **Política de Precios:** Los vendedores deben seguir las políticas de precios de Amazon y no pueden inflar artificialmente los precios. También están prohibidas las prácticas de fijación de precios predeterminados.
- **Política de Marcas Registradas:** Los vendedores no pueden infringir las marcas registradas de terceros al listar productos en Amazon. Esto incluye el uso no autorizado de marcas registradas en títulos, descripciones, imágenes, etc



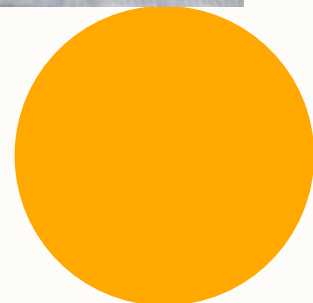


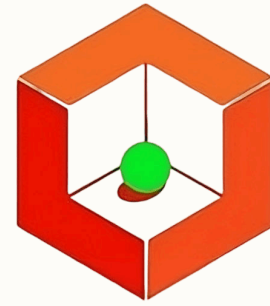
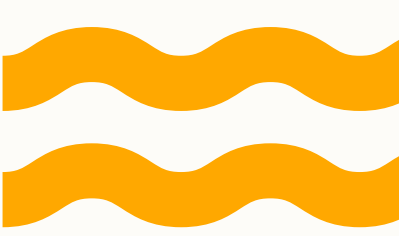


# Políticas de amazon



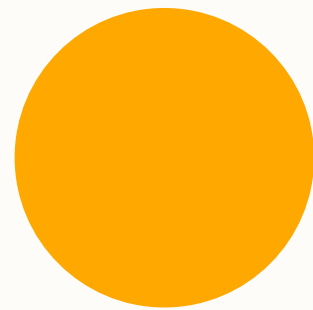
- **Política de Derechos de Autor:** Los vendedores no pueden infringir los derechos de autor al listar productos en Amazon. Esto incluye el uso no autorizado de material protegido por derechos de autor en imágenes, descripciones, etc.
- **Política de Seguridad del Producto:** Los productos deben cumplir con las normativas de seguridad aplicables y no deben representar un riesgo para la salud o seguridad de los clientes.
- **Política de Reclamaciones de Propiedad Intelectual:** Amazon tiene un proceso para que los propietarios de derechos de propiedad intelectual presenten reclamaciones por infracciones, como falsificaciones o uso no autorizado de marcas registradas.
- **Política de Retorno y Reembolso:** Los vendedores deben seguir las políticas de retorno y reembolso de Amazon, que incluyen ofrecer políticas de devolución generosas y procesar reembolsos de manera oportuna.





***Fast Way***  
LOGISTIC SAS

# Tarifas en Amazon







# Plan Profesional

El Plan Profesional de Amazon tiene un costo mensual fijo de \$39.99 USD.

Esta tarifa se aplica independientemente del volumen de ventas que tengas.

Beneficios del Plan Profesional:

- Exención de la tarifa por venta individual de \$0.99 USD que se aplica al Plan Individual.
- Acceso a herramientas y funcionalidades avanzadas de venta, incluidas opciones de publicidad, informes detallados y análisis de datos.
- La capacidad de listar y vender un número ilimitado de productos sin tarifas adicionales por venta.
- La opción de calificar para la compra de etiquetas de envío de Amazon a tarifas preferenciales.







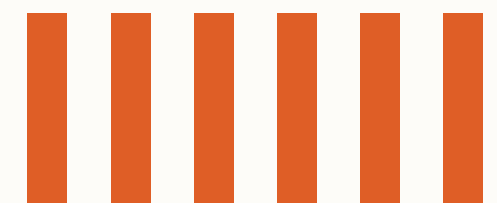
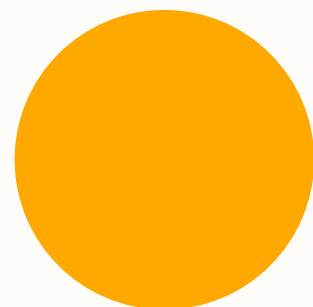
# Plan Plan Individual



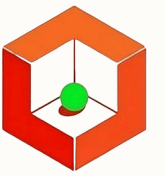
Costo por Venta: En el Plan Individual, no hay una tarifa mensual fija.

En su lugar, Amazon cobra una tarifa por venta individual de \$0.99 USD (en el momento de esta respuesta).

- Beneficios del Plan Individual: Ideal para vendedores que están comenzando o que tienen un volumen de ventas bajo.
- No hay una tarifa mensual fija, por lo que es una opción económica si no estás seguro de tu volumen de ventas.
- Limitaciones: Con el Plan Individual, estás limitado a vender un máximo de 40 productos por mes. Si superas este límite, Amazon te obligará automáticamente a actualizar tu cuenta al Plan Profesional.







**Fast Way**  
LOGISTIC SAS

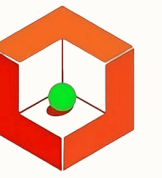


## Tarifas de Cumplimiento (Fulfillment by Amazon - FBA):



- Monto: Varían según el tamaño y peso del producto, así como la duración del almacenamiento.
- Aplicación: Se aplican tarifas por el almacenamiento, empaque y envío de los productos en FBA.
- Estas tarifas se calculan según diferentes factores y pueden variar según la región.
- Ideal para: Vendedores que desean aprovechar los servicios de almacenamiento, empaque y envío de Amazon para simplificar su operación logística y mejorar la experiencia del cliente.





**Fast Way**  
LOGISTIC SAS



## Tarifas de Publicidad



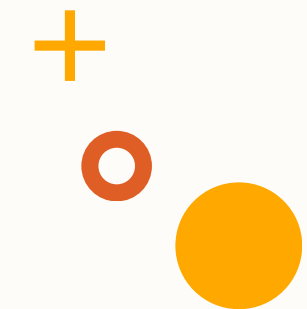
- Monto: Variable, basado en el modelo de pago por clic (PPC). Aplicación: Amazon ofrece opciones de publicidad como Sponsored Products, Sponsored Brands y Amazon DSP (Demand-Side Platform).
- Las tarifas se aplican según la cantidad de clics o impresiones que generen los anuncios.
- Ideal para: Vendedores que desean promocionar sus productos y aumentar su visibilidad en Amazon mediante publicidad pagada.





# Aspectos Logísticos

La logística es clave para vender en Amazon. Debes asegurarte de tener una **cadena de suministro** eficiente, así como cumplir con los estándares de **empaquetado y envío** establecidos por la plataforma.



## ¿Qué es FBA?

- Fulfillment by Amazon (FBA): Es un servicio ofrecido por Amazon donde los vendedores pueden almacenar sus productos en los centros de cumplimiento de Amazon. Amazon se encarga del almacenamiento, empaque, envío y servicio al cliente de los productos vendidos a través de FBA.







## Proceso de FBA

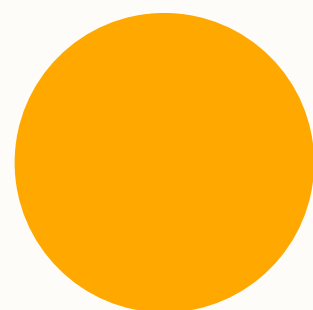
- **Envío de Inventario:** Los vendedores envían sus productos a los centros de cumplimiento de Amazon.
- **Almacenamiento y Gestión de Inventario:** Amazon recibe y almacena los productos en sus centros de cumplimiento, donde se gestionan y registran en el sistema de Amazon.
- **Procesamiento de Pedidos:** Cuando se realiza una venta, Amazon selecciona, empaca y envía el producto al cliente en nombre del vendedor.
- Amazon también gestiona el servicio al cliente y las devoluciones para los productos de FBA.
- **Envío Rápido y Prime:** Los productos de FBA son elegibles para envío rápido y envío Prime, lo que puede aumentar la visibilidad y las ventas.
- **Gestión de Devoluciones:** Amazon gestiona las devoluciones para los productos de FBA, proporcionando una experiencia sin problemas para los clientes.





## Ventajas de FBA

- Simplificación de la Logística: Amazon se encarga del almacenamiento, empaque y envío de los productos, lo que permite a los vendedores centrarse en otras áreas de su negocio.
- Envío Rápido y Prime: Los productos de FBA son elegibles para envío rápido y envío Prime, lo que puede mejorar la experiencia del cliente y aumentar las ventas.
- Servicio al Cliente de Amazon: Amazon gestiona el servicio al cliente y las devoluciones para los productos de FBA, liberando a los vendedores de estas responsabilidades.
- Internacionalización: FBA ofrece opciones de cumplimiento internacional, lo que facilita la expansión a nuevos mercados globales.







# Gestión de Inventario

La gestión de inventario en Amazon es crucial para evitar **sobrestock** o **faltantes**. Debes mantener un control preciso de tus existencias y estar atento a las **tendencias** de demanda.







# Estrategias de Marketing

Para destacar en Amazon, es importante implementar estrategias de **marketing** efectivas, como publicidad patrocinada, descuentos y promociones. La visibilidad y el **posicionamiento** son clave para el éxito.

