

DOCUMENTACIÓN REDISEÑO SITIO WEB KIKI LATAM

Cristina García

Diciembre 2025

OBJETIVO DEL REDISEÑO DEL SITIO DE KIKI LATAM

El nuevo sitio debe consolidarse como plataforma de adquisición B2B enfocada en e-commerce y modelos de venta digital, diseñada para captar leads calificados interesados específicamente en los servicios de Kiki Latam y excluir tráfico no relevante (operadores logísticos u otros perfiles sin fit).

El rediseño debe alinear diseño, estructura y contenido a un objetivo único: generar oportunidades comerciales reales para los servicios tradicionales y nuevos, con mensajes claros por tipo de cliente y necesidad.

1) Objetivo principal: captación de leads con fit comercial y operativo

El sitio debe atraer y convertir exclusivamente a:

- E-commerce / D2C
- Marketplaces
- Enterprise
- Afiliados / CPA
- Cross-border sellers

El objetivo no es volumen de contactos, sino leads con intención y capacidad real de contratación, interesados en:

- Servicios tradicionales:
Fulfillment, almacenamiento, última milla, COD, prepaid.
- Servicios estratégicos nuevos:
Buy Now Pay Later (BNPL), Checkout Point, Merchant of Record (MoR).

Esto implica que el sitio debe:

- Comunicar explícitamente *para quién es y para quién no es*.
- Filtrar desde UX y formularios a perfiles fuera del target.

2) Posicionar a Kiki Latam como partner de crecimiento, no solo logístico

El objetivo del contenido no es describir servicios aislados, sino mostrar cómo Kiki habilita crecimiento comercial en LATAM y US mediante:

- Conversión en checkout (BNPL, Checkout Point).
- Expansión cross-border sin fricción legal/fiscal (Merchant of Record).
- Mejora de tasa de entrega, experiencia post-compra y cash flow (fulfillment, última milla, COD, prepaid).

El sitio debe dejar claro que Kiki:

- Impacta ventas, conversión y expansión, no solo entregas.
- Integra logística + pagos + cumplimiento comercial en una sola propuesta.

3) Activar rutas de conversión por servicio y por necesidad

El nuevo sitio debe estructurarse para que el usuario llegue rápido a la solución que busca, según su problema principal:

Ejemplos de necesidades que el sitio debe capturar:

- “Quiero vender en nuevos países sin abrir empresas locales” Merchant of Record
- “Mi conversión en checkout es baja” Checkout Point + BNPL
- “Necesito cobrar en efectivo y reducir devoluciones” COD + última milla
- “Quiero escalar operaciones y reducir tiempos” Fulfillment + almacenamiento
- “Vendo cross-border y tengo fricción legal/fiscal” MoR + fulfillment + prepaid

Objetivo UX:

Cada servicio debe conducir a un CTA de negocio claro, con contexto suficiente para que el lead llegue calificado.

4) Personalización del mensaje por tipo de cliente

El sitio debe adaptar el discurso según el perfil, sin mezclar necesidades:

- E-commerce / D2C
Escalabilidad, conversión, experiencia del cliente, rapidez de implementación.
- Marketplaces
Control operativo, cobertura, estandarización, reducción de fricción en pagos y entregas.
- Enterprise
SLAs, compliance, MoR, operación multi-país, integraciones, reporting.
- Afiliados / CPA
Conversión en checkout, BNPL, COD, rapidez de entrega, reducción de rechazo.
- Cross-border sellers
Entrada a LATAM/US, MoR, pagos locales, fulfillment regional.

Objetivo: que cada perfil encuentre su propuesta de valor específica y un CTA alineado.

5) Convertir con información completa, pero orientada a decisión

El sitio debe ofrecer información suficiente para avanzar en el funnel, sin sobrecargar:

- Qué problema resuelve cada servicio.
- Cómo impacta en métricas de negocio (conversión, cash flow, expansión).
- En qué escenarios se recomienda.
- Qué se necesita para empezar.

Objetivo: que el usuario llegue al formulario o a la llamada entendiendo por qué Kiki es la opción correcta.

6) Alinear UX, contenido y formularios a objetivos comerciales

Los formularios y CTAs deben:

- Identificar interés en servicios específicos (tradicionales o nuevos).

- Capturar datos útiles para ventas (tipo de negocio, países, modelo de cobro, volumen estimado).
- Activar rutas diferentes según intención (cotización, evaluación MoR, demo checkout, llamada comercial).

Objetivo: acelerar el trabajo del equipo comercial y mejorar tasa de cierre.

ESTRUCTURA DE LA PÁGINA

La estructura debe responder a 3 principios clave:

1. Conversión primero (cada sección existe para mover al lead hacia contacto).
2. Segmentación clara (por tipo de cliente y necesidad).
3. Servicios conectados a objetivos de negocio, no listados aislados.

1. Home (punto de entrada y calificación)

Objetivo:

Explicar rápidamente qué hace Kiki, para quién es, qué problemas resuelve y llevar al usuario a una ruta clara (servicio o perfil).

Secciones clave:

- Hero con propuesta de valor clara + CTA principal
“Escala tus ventas en LATAM y US con logística, pagos y todo en uno”
 CTA: Solicitar propuesta / Agendar llamada
- Para quién es Kiki (bloques clicables):
 - E-commerce / D2C
 - Marketplaces
 - Enterprise
 - Afiliados / CPA
 - Cross-border sellers
- Qué problemas resolvemos (enfoque negocio, no features):

- Problemas para recaudar y cumplir tributariamente
 - Expansión internacional
 - Entregas fallidas y devoluciones
 - Cash flow y cobros locales
- Servicios agrupados por objetivo (no por categoría técnica):
 - Vender más
 - Entregar mejor
 - Cobrar localmente
 - Expandirse sin fricción
- Prueba social temprana (logos, métricas, casos)
- CTA sticky: Hablar con un experto

2. Soluciones (núcleo del sitio)

Objetivo:

Conectar necesidades reales de negocio con combinaciones de servicios.

2.1 Soluciones por objetivo

- Vender en Estados Unidos sin cuenta bancaria
Checkout Point + BNPL
- Expandirse a nuevos países
Merchant of Record + fulfillment
- Mejorar experiencia post-compra
Última milla + tracking + COD
- Optimizar cash flow
COD + prepaid
- Escalar operaciones
Fulfillment + almacenamiento

Cada solución incluye:

- Problema

- Impacto en negocio
- Servicios involucrados
- CTA específico (ej. “Evaluar mi caso”)

3. Servicios (profundidad + conversión)

Objetivo:

Dar detalle suficiente para leads con alta intención, siempre cerrando con CTA.

3.1 Servicios tradicionales

- Fulfillment
- Almacenamiento
- Última milla
- COD
- Prepaid

3.2 Servicios estratégicos

- Buy Now Pay Later (BNPL)
- Checkout Point
- Merchant of Record

Estructura estándar de cada servicio:

- Qué problema resuelve
- Para qué tipo de cliente aplica
- Beneficios de negocio (KPIs)
- En qué escenarios se recomienda
- Cómo se implementa
- CTA: Solicitar propuesta / Hablar con un especialista

4. Industrias / Tipos de Cliente

Objetivo:

Personalizar el mensaje y acelerar la identificación de fit.

Páginas dedicadas:

- E-commerce / D2C
- Marketplaces
- Enterprise
- Afiliados / CPA
- Cross-border sellers

Cada página responde:

- Retos específicos del perfil
- Cómo Kiki los resuelve
- Servicios recomendados
- Casos / métricas relevantes
- CTA contextual

5. Cobertura y Expansión

Objetivo:

Eliminar fricción geográfica y habilitar cross-border.

Contenido:

- Países y regiones operativas (LATAM + US)
- Capacidades por país (entrega, pagos, COD, MoR)
- Expansión sin entidad legal (MoR)
- CTA: Quiero vender en estos países

6. Casos de Éxito / Prueba Social

Objetivo:

Reducir riesgo percibido y apoyar decisión.

Secciones:

- Casos por tipo de cliente
- Casos por servicio (BNPL, MoR, fulfillment)
- Métricas claras (conversión, entregas, reducción de fallas)
- Testimonios ejecutivos

CTA: Hablar con ventas / Ver propuesta similar

7. Recursos (mid-funnel)

Objetivo:

Captar leads en fase exploratoria y nutrir.

- Guías (ej. “Cómo vender en LATAM sin entidad legal”)
- Whitepapers
- Benchmarks de conversión / logística
- Calculadoras (costos, expansión, COD)

Contenido gated con formularios calificados.

8. Cómo funciona

Objetivo:

Reducir fricción antes del contacto comercial.

- Paso a paso desde contacto go-live
- Tiempos estimados
- Qué información se solicita
- Qué pasa después de agendar llamada

CTA: Empezar evaluación

9. Contacto / Conversión

Objetivo:

Cerrar la acción principal.

Opciones claras:

- Solicitar propuesta
- Agendar llamada
- Evaluar expansión
- Demo Checkout / BNPL

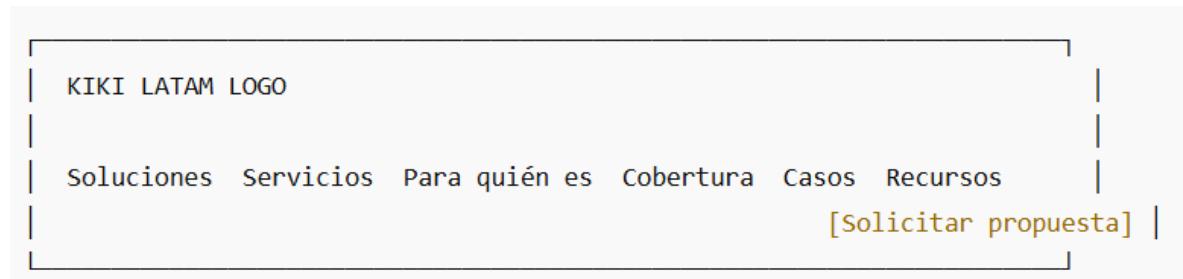
Formulario inteligente:

- Tipo de cliente
- Servicios de interés
- Países
- Volumen estimado
- Urgencia

10. Header y elementos globales

- CTA principal siempre visible
- Acceso rápido a:
 - Soluciones
 - Servicios
 - Tipos de cliente
 - Contacto

MENÚ PRINCIPAL



**Soluciones | Servicios | Para quién es | Cobertura | Casos | Blog | Recursos
EN | ES [Solicitar propuesta]**

HEADER TIPO SHIPROCKET

Vende en LATAM y US sin fricción logística, legal ni de pagos

Fulfillment, última milla, checkout, BNPL y Merchant of Record para e-commerce y ventas digitales que quieren escalar.

Solicitar propuesta

¿En qué paísquieres vender? **Empezar**

Para e-commerce, marketplaces y cross-border sellers.
No operamos como 3PL para terceros.

Checkout aprobado
USD 120.00 Pagado

Pago en cuotas BNPL
360 MXN Pota de experiencia 3/6 cuotas pagadas

Entrega completada
Hoy, 18:42 Santiago de Chile Ft6 Marteser

Operación sin entidad legal
Ventas LATAM ~ US USD 5,275.00 Las 7days

Propuesta de valor clara + CTA principal

“Escala tus ventas en LATAM y US con logística, pagos y cumplimiento, todo en

uno”

BLOQUE VALIDACIÓN

Datos que confirman experiencia

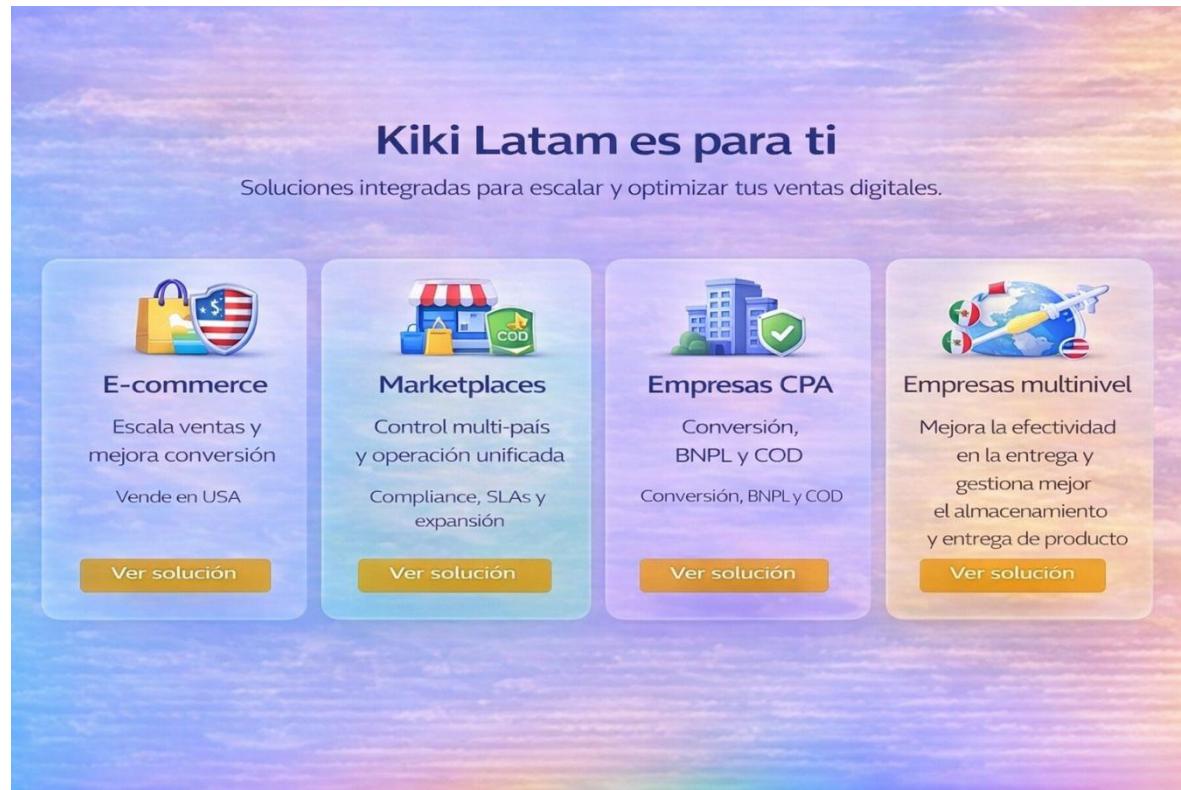
Clientes que ya lo han logrado con Kiki Latam



BLOQUE SELECTOR DE NECESIDAD



BLOQUE DE SEGMENTACIÓN



Kiki Latam es para ti

Soluciones integradas para escalar y optimizar tus ventas digitales.

 <p>E-commerce</p> <p>Escala ventas y mejora conversión</p> <p>Vende en USA</p> <p>Ver solución</p>	 <p>Marketplaces</p> <p>Control multi-país y operación unificada</p> <p>Compliance, SLAs y expansión</p> <p>Ver solución</p>	 <p>Empresas CPA</p> <p>Conversión, BNPL y COD</p> <p>Conversión, BNPL y COD</p> <p>Ver solución</p>	 <p>Empresas multinivel</p> <p>Mejora la efectividad en la entrega y gestiona mejor el almacenamiento y entrega de producto</p> <p>Ver solución</p>
---	--	---	---

HISTORIAS DE ÉXITO

Historias de éxito

Potenciamos a líderes del e-commerce en LATAM y US.

 **mercado libre**

Empresa: E-commerce

Problema: Elevado costo cross-border

Solución: Checkout y BNPL local

Resultado: 33% aumento en conversión

[Ver caso similar](#)

 **Betterware**

Empresa: Cross-border seller

Problema: Falta de soluciones integradas

Solución: Operación Logística end-to-end

Resultado: +50K eníjos mensuales en LATAM y US

[Hablar con un experto](#)

SHEIN

Empresa: E-commerce

Problema: Cash on Delivery en LATAM

Solución: Cobros y entregas multi-pais 🌟

Resultado: 20% expansión en LATAM

[Hablar con un experto](#)

FOOTER



Historias integradas para logística, legales y pagos en LATAM y US.

Soluciones <ul style="list-style-type: none">• Logística end-to-end• Checkout y pagos locales• Merchant of Record	Recursos <ul style="list-style-type: none">• Blog• Centro de ayuda• Términos de uso	Compañía <ul style="list-style-type: none">• Acerca de nosotros• Historias de éxito• Trabaja en Kiki	Habla con un experto <p>Impulsa tus ventas con Kiki LATAM, hablemos hoy.</p> <p>Agenda una llamada</p>
--	--	---	---

© 2024 Kiki LATAM. Todos los derechos reservados.

[Privacidad](#) | [Legal](#)

 [Español \(LATAM\)](#) | ▾

PÁGINA DE SOLUCIONES

Soluciones para escalar ventas digitales en LATAM y US

Logistica, pagos y Merchant of Record diseñados para e-commerce, marketplaces y modelos de venta digital.

Expandirme a nuevos países Aumentar conversión y cobros Mejorar entregas y fulfillment [Solicitar propuesta](#)

Vender en Estados Unidos sin empresa ni cuenta bancaria

Merchant of Record + Checkout · Pagos · Fulfillment

- Opera legalmente en USA
- Cobra como local
- Sin abrir entidad

[Evaluar expansión a US](#)

Vender en LATAM con Cash on Delivery

Última milla · COD · Prepaid

- Mayor conversión
- Menos rechazo
- Cobros locales

[Optimizar ventas en LATAM](#)

Mejorar la efectividad en entregas y cobros

Fulfillment · Última milla · Tracking · Pagos

- Menos entregas fallidas
- Mejor experiencia post-compra
- Operación escalable

[Mejorar mi operación](#)

Cuéntanos sobre tu negocio

1 · Expansión 2 · Contacto

Tipo de negocio
Seleccionar sector

Pais donde vendes hoy
Seleccionar laas

Volumen estimado
Seleccionar agua a surmen

[Siguiente paso →](#)

● Cada vez que envíes información a través de este formulario...
● Tú suscripción a newsletter · No spam

¿Para quién son estas soluciones?

E-commerce Marketplaces Empresas CPA Empresas multinivel

Checkout · Fulfillment · MoR · Última milla · Pagos · BNPL · COD · Checkout · Fulfillment · Distribución

¿Todavía evaluando opciones?

Descarga la guia: Cómo vender en US sin entidad legal
 Descarga el checklist: Vender en LATAM con COD

Email

Cheats connegos sume esites; para evaluar tu negocio Seguro No xspam

¿Quieres vender en Estados Unidos Sin empresa?

Evaluamos tu caso en 13 minutos.

¿En qué país quieres vender?

[Si, quiero expansión](#)

Cheats connegos sume versites; para evaluar tu negocio No xspam

PÁGINA DE SERVICIOS

Servicios diseñados para escalar e-commerce y ventas digitales

Logistica, pagos y Merchant of Record integrados para operar y crecer en LATAM y US.



Servicios Logísticos Pagos & Checkout Expansión & Merchant of Record **Solicitar propuesta** 

 **Servicios Logísticos**

Gestión integral para almacenar, distribuir y cobrar localmente en LATAM.

 Fulfillment Almacenamos, pickeamos y despachamos hasta la última milla. <ul style="list-style-type: none">• Cumple con tiempos locales• Optimiza costos escalando operaciontente Diseñar operación de fulfillment	 Almacenamiento Producción y distribución local en LATAM. <ul style="list-style-type: none">• Reduce tiempos de entrega.• Minimiza costos con productos hechos in-house Evaluar almacenamiento	 Última milla Envíos locales controlando la experiencia de compra. <ul style="list-style-type: none">• Menos entregas fallidas• Menos pedidos devueltos Implementar COD
---	---	--

Cuéntanos sobre tu negocio

1 - Expansión **2 - Contacto**

Tipo de negocio
[Seleccionar sector](#)

País donde vendes hoy
[Seleccionar sector](#)

Solución de interés
[Fulfillment](#)

Optimizar checkout

Atento certificado oficial - Negian - No spam

Mejorar cobros

Servicios de Pagos y Checkout

Aumenta conversión, ticket promedio y aceptación de pago local.

 Checkout Point Checkout localizado con métodos de pago locales e internacionales. <ul style="list-style-type: none">• Disminuye el abandono y mejora conversión• Seguro conecto Optimizar checkout	 Buy Now Pay Later (BNPL) Aumenta ticket promedio y ventas, permitiendo pagar en cuotas. <ul style="list-style-type: none">• Pagaac, del compeccionatian• Seguro• No sperr Ver caso similar >
--	--

Diseñemos la solución para tu negocio.

[Solicitar propuesta](#) [Evaluar mi caso](#)

 ¿Dudas? Habla con un experto
Atento empresas certificadas - Negian - No spam

Ayúdame a elegir

PÁGINA PARA QUIÉN ES

Kiki Latam es para empresas que venden online y quieren escalar

Soluciones diseñadas para modelos de venta digital en LATAM y US.

No operamos como 3PL para terceros ni proveedores logísticos.

[Ver mi solución](#)



E-commerce

Tiendas online que buscan aumentar sus ventas y conversión.

- Checkout localizado
- Bajacir, BNPL

[Ver cómo aplica a mi negocio](#)



Marketplaces

Marketplaces que operan de forma estandarizada en varios países.

- MGR · Pagos
- Última milla

[Ver cómo aplica a mi negocio](#)



Empresas CPA

Compañías que aceleran ventas con pago contra entrega y leads CPA.

- Merchant of Record
- Pagos centralizados.

[Diseñar operación de marketplace](#)



Empresas multinivel

Empresas multinivel que distribuyen y gestionan inventario localmente.

- Empresas multinivel
- Última milla

[Mejorar mi operación](#)

Escala las ventas y conversión de tu e-commerce

E-commerce

Tiendas online que buscan aumentar sus ventas y conversión.

- Checkout Point
- BNPL
- Fulfillment

[Evaluar mi e-commerce](#)

Marketplaces

Operación fragmentada. Pagos y compliance complejos.

- Merchant of Record
- Pagos centralizados
- Última milla regional.

[Diseñar operación de marketplace](#)

Empresas CPA

Maximiza conversión y velocidad de cobro, optimizando pagos.

- COD · BNPL
- Checkout optimizado

[Optimizar conversión](#)

¿Dudas? Habla con un experto

Tipo de negocio

E-commerce

Solución de interés

Checkout · BNPL · Fulfillment

País donde vendes hoy

(Casi 90% existen conflictos + riesgos + Riesgo)

[Siguiente paso →](#)

¿Para quién son nuestras soluciones?

E-commerce

Checkout · BNPL

Marketplaces

MoR · Pagos · Última milla · COD · BNPL · Checkout

Empresas CPA

Empresas multinivel

Fulfillment · Distribución

Hablemos de tu **modelo** de negocio

[Solicitar propuesta](#)

[Evaluar mi caso](#)

PÁGINA COBERTURA

Cobertura total en LATAM y Estados Unidos

Operamos en el **100%** del territorio de **México, Colombia, Perú** y Estados Unidos con logística, pagos y cumplimiento

No operamos solo en capitales o zonas específicas.

¿En qué país quieres vender? ▾

- ✓ Cobertura real, no parcial
- ✓ 100% del territorio en México
- ✓ 100% del territorio en Colombia
- ✓ 100% del territorio en Perú
- ✓ 100% del territorio en Estados Unidos.



No operamos solo en capitales o zonas específicas.

México Colombia Perú Estados Unidos



Vende en todo México con cobertura nacional

- Última milla en todo el país
- Cash on Delivery
- Pagos locales
- Fulfillment
- Merchant of Record

Evaluar vender en México



Cobertura nacional en Colombia

- Última milla en todo el país
- Pagos locales
- Fulfilment
- Merchant of Record

Evaluar vender en Colombia



Cobertura total en Perú, sin zonas limitadas

- Última milla en todo el país
- Cash on Delivery
- Pagos locales
- Fulfilment
- Merchant of Record

Evaluar vender en Perú →



Vende en todo México con cobertura nacional

- Última milla en todo el país
- Cash on Delivery
- Pagos locales
- Fulfillment
- Merchant of Record

Evaluar vender en México



Estados Unidos ▾

País. Mexico

Seleccionar sector

Solución de interés

Seleccionar una solución

Enviar

4200 empresas contactadas · Seguro · No spam

PÁGINA CASOS DE ÉXITO

Resultados reales para empresas que venden online

Casos de éxito de e-commerce, marketplaces, CPA y modelos multinivel que escalan con Kiki Latam.

Soluciones reales en LATAM y Estados Unidos.

[Ver casos similares al mío >](#)



[Por tipo de cliente](#)

[Por objetivo](#)

[Por objetivo](#)

[Por solución](#)

[E-commerce](#)

[Marketplaces](#)

[Empresas CPA](#)

[Mejorar conversión](#)

[Optimizar entregas y cobros](#)



[E-commerce](#)

Expandió a **US** sin 5946 entidad legal

+32% convérsión con Checkout + MoR

[Ver caso completo >](#)

[E-commerce LATAM](#)

Enfrentó **local conversión** con Checkout Point y BNPL.

+28% convérsión usando checkout local y BNPL.



[Merchant of Record: Fulfillment](#)

[COD Colombia](#)

Mejorar vales contrentrega con COD local y prepaid

+45% ventas contrentrega usando COD local



[COD : BNPL](#) [Checkout](#)



[Caso destacado](#)

[E-commerce](#)

[USA](#)

Expandió a **US** sin entidad legal

+3X Volumen de ventas con BNPL. enreptando USD

[Ver caso completo →](#)



[Caso destacado](#)

[COD envíos, México](#)

[mitrias](#)

Ahorró **rechazo** de CPA y afrece BSP

-34% Menos rechazos de CPA envíos do COD local elaciona

[Hablar con un experto →](#)

Hablemos de tu caso

Si ya resolvimos un reto similar, podemos ayudarte.

[Solicitar propuesta](#)

[Evaluar mi caso](#)

Solicitar propuesta

Tipo de negocio

México

Seleckout, MoR

PÁGINA DE BLOG

Recursos para escalar ventas digitales en LATAM y Estados Unidos

Guías, análisis y casos reales sobre logística, pagos, Merchant of Record y expansión internacional.

Soluciones reales en LATAM y Estados Unidos.

[Suscribirme al contenido](#)

Tu email [Suscríbete](#)

Por objetivo Por solución Por tipo de negocio

Vender en Estados Unidos Fulfillment COD BNPL Checkout y pagos

¿Quieres vender en US sin abrir empresa? [Leer artículo >](#)

Destacado DESTACADO

Destacado

Cómo vender en Estados Unidos sin abrir una empresa

Expande a Estados Unidos evitando trámites, impuestos y entidades bancarias. Alternativa legal usando Merchant of Record.

[Leer artículo >](#) afrega 8 min

Merchant of Record

Cómo Kiki actúa como Merchant of Record

5:Loedemena 0 min 0 min

[Leer artículo >](#)

COD Colombia

Cómo vender en Colombia con COD: Ventajas y cumplimiento

5:Cindoresup nian T min

[Leer artículo >](#) [Leer más](#)

Recursos destacados

Guía
Descarga ahora:
Cómo vender en US sin entidad legal

[Descargar guía >](#)

Checklist:
Cash on Delivery en LATAM

[Descargar checklist >](#)

+1.000 empresas confían
FRAVEGA: petco nimiso

PHILIPS

Resamos Tu negocio 2034

¿Quieres aplicar esto a tu negocio?

Evaluar mi caso [Solicitar propuesta](#)

[Evaluar mi caso](#) [Solicitar propuesta](#)

Evaluación de mi caso

Tipo de negocio

E-Commerce [Coleckout, MoR](#)

PÁGINA DE RECURSOS

Guías prácticas para escalar ventas digitales en LATAM y Estados Unidos

Recursos diseñados para empresas que venden online y quieren expandirse, optimizar su distribución o transformar su modelo comercial.

Diseñado para e-commerce, marketplaces, CPA y modelos de venta digital.

Vender en Estados Unidos Vender en LATAM Transformación de ventas

Merchant of Record • Checkout • Pagos • Perú [Descargar guía →](#)

Guía para vender en Estados Unidos sin empresa ni cuenta bancaria
Expande a Estados Unidos evitando trámites, impuestos y entidades bancarias.

COD • Última milla • Fulfillment • USA • Pagos [Descargar guía →](#)

Guía para vender en LATAM con logística y pagos locales
Domina Cash on Delivery y optimiza la última milla en México, Colombia, Perú y más.

Empresas CPA • Multinivel • [Descargar guía →](#)

Guía para transformar ventas por telemarketing en e-commerce escalable
Optimiza las ventas telefónicas para cobrar y entregar de forma digital y automatizada.

Multinivel • Fulfillment • CTA [Descargar guía →](#)

Guía para maximizar la efectividad en la distribución de productos en LATAM
Supera entregas fallidas y controla costos logísticos en regiones clave.

¿Quieres aplicar esta guía a tu negocio?

Tipo de negocio

País Perú

[Descargar guía](#) [Enviar](#)

E-commerce

Vender en Estados Unidos sin empresa ni cuenta bancaria

[Enviar](#)

FOOTER

kiki LATAM | Logística sin fronteras para el mundo digital

Soluciones de logística, **pagos** y Merchant of Record para empresas que venden online en LATAM y Estados Unidos.

¿Listo para escalar tu operación?

[Solicitar propuesta](#) [Evaluar mi caso](#)

Soluciones	Servicios	Para quién es	Recursos
<ul style="list-style-type: none">• Vender en Estados Unidos sin empresa• Vender en LATAM con COD• Mejorar entregas y cobros• Distribución y fulfillment	<ul style="list-style-type: none">• Fulfillment• Ultima milla• Cash on Delivery• Checkout y pagos	<ul style="list-style-type: none">• E-commerce• Marketplaces• Empresas CPA• Empresas multinivel	<ul style="list-style-type: none">• Blog• Guía para vender en Estados Unidos• Guía para vender en LATAM• Guía de transformación de telemarketing• Guía de distribución en LATAM y US

© Kiki Latam - Todos los derechos • Política de privacidad • Términos y condiciones • Aviso legal