

Cómo vender en Amazon

Escrito por Minta vintta - 14/02/2019 07:13

¿Sabes que casi cualquier marca tiene la posibilidad de distribuir sus productos en una de las mejores plataformas de comercio del momento? Vender con una tienda en Amazon te puede abrir el foco hacia una audiencia inmensa. El programa que te permite disfrutar de esta posibilidad se llama como vender en Amazon España y se encarga de promocionar el catálogo que tanto minoristas como mayoristas pueden colgar esta la plataforma de comercio electrónico.

Por lo tanto, recipe ésta es tu oportunidad. Y no está dirigida sólo a grandes cadenas sino sobretodo a pequeñas empresas que se encuentran con problemas de captación de tráfico, desconocimiento de la tecnología o incapacidad para lograr acuerdos adecuados con empresas de logística.

Con el programa Vender en Amazon puedes transformarte en un vendedor a través de Amazon. Y, con ello, empezar a vender tus productos en una de las plataformas más populares del mundo, presente en casi todo el planeta. Lo que incluye una base de usuarios gigantesca ávida de encontrar el producto de nicho que necesitan.

Pasos para abrir una tienda de ropa china por mayor en Amazon

Disponer de una tienda en Amazon no es complicado. Tan sólo tienes que dar los siguientes 5 pasos y podrás vender tus productos en casi todo el mundo:

Crea tu cuenta de vendedor para poder empezar a vender productos. Para completar el registro necesitarás los siguientes datos:

Una tarjeta de crédito.

Un número de teléfono.

Los datos de tu empresa.

Los datos de la persona de contacto que hayas elegido.

Los datos de los dueños de la empresa a la que representas.

Datos bancarios.

Sube tu inventario. Después de registrarte, debes utilizar las diferentes maneras que Amazon te ofrece para colocar tus productos en una o varias plataformas europeas de Amazon. (amazon.co.uk, amazon.de, amazon.fr, amazon.it, amazon.es).

Define los datos de logística. Para mejorar la experiencia de los usuarios Amazon recomienda seleccionar su logística. De esta manera, dispondrás de sus recursos de gestión logística, sus opciones de envío rápido y gratis para tus productos y su servicio de atención al cliente en el idioma local de la plataforma Amazon en la que vendas tus productos. Si conviertes tus listings a gestionados por Amazon, los productos podrán optar a envío Premium y, en muchos casos, a opciones de envío rápidas y gratuitas, lo que aumentará tu visibilidad.

Envía tus productos.

Recibe el pago. Recibirás un email con el saldo ingresado en tu cuenta bancaria. En este caso ya tendrás deducida la tarifa de vendedor de Amazon.

4 beneficios de vender con una tienda en Amazon

Muchas empresas aún no son conscientes de las infinitas posibilidades que una tienda online puede aportar a las ventas de sus marcas. Estos son 4 de los beneficios que obtendrás vender con una tienda en Amazon:

1.- Aumentan las ventas

Uno de los grandes atractivos de vender en sitios web como Amazon es la gran escala de presencia online que cada marca consigue. De por sí, la plataforma Amazon atrae a millones de visitantes únicos y esto hace que tu posibilidad de venta sea mucho mayor. Según datos de Amazon, los usuarios que se aventuran a vender en Amazon consiguen un aumento promedio del 50% en las ventas cuando colaboran o se unen a la plataforma.

2.- Se amplía tu base de datos

Cuando una persona entra en Amazon, muchas veces no está buscando una tienda específica, sino que está buscando un producto en específico. ¿Qué supone esto? Básicamente, que todos estos usuarios tienen altas probabilidades de descubrir lo que ofreces y, así, descubrir tu marca.

De no estar en esta plataforma, estos posibles compradores probablemente no te habrían encontrado y seguirías siendo desconocido para un gran número de usuarios. Además, lo más probable hubiese sido que estos usuarios hubiesen encontrado el producto de tu competencia.

Además, esta lista de usuarios es muy fidelizable en la propia plataforma. La manera más correcta de conseguir esta fidelización es a base de aportarle una buena experiencia a cada usuario. Algo que puedes conseguir ofreciendo un buen servicio y cumpliendo las fechas de envíos y entregas, por ejemplo.

3.- Una infraestructura potente

El comercio está basado en números, tanto para los mercados online como para los mercados que se desarrollan en el mundo físico. La posibilidad de agrupar diferentes comercios en un lugar común como puede suceder en los centros comerciales, mercados, ferias, aporta ventajas.

Con este sistema los compradores acceden a una gran variedad de productos en un espacio reducido. Lo que es una experiencia muy satisfactoria para un gran número de personas. Los sitios de comercio online también ofrecen esta posibilidad: exponen una gran variedad de productos, aseguran envíos y entregas, satisfaciendo de esta manera las exigencias del usuario. Todo gracias a que no te tienes que preocupar de la plataforma con la que se gestiona todo el proceso.

4.- Es sencillo

Vender con una tienda en Amazon es un proceso muy simple. De hecho, al tener una tienda en Amazon no tienes que preocuparte ni del mantenimiento ni de la publicidad de la página, ya que la plataforma de comercio electrónico se ocupa de todos estos asuntos. De esta manera, sólo tendrás que centrarte en crear tu catálogo y ofrecer un buen servicio a tus clientes.

No obstante, es recomendable no centrar todas tus estrategias de ventas digitales únicamente en una

plataforma como Amazon, eBay, Alibaba o Rakuten.

Cómo vender con una tienda en Amazon

A la hora de vender con una tienda en Amazon debes tener en cuenta que disponer de su plataforma o gestión logística requiere una cuota. La cuenta Vendedor Pro es el mejor plan para los vendedores con un volumen de ventas de más de 40 productos al mes. Es perfecto si quieres vender habitualmente a través de Internet y quieres aprovechar ventajas adicionales, como:

La generación de informes automáticos.

Herramientas automáticas de gestión de inventario.

La venta en un 1-Clic.

Los Vendedores Pro pagan una cuota de suscripción mensual de 39 € además de una tarifa por artículo vendido que varía dependiendo del sector.

Para vender con una tienda en Amazon es interesante que tengas en cuenta las siguientes medidas que pretenden que logres una experiencia satisfactoria para aumentar las ventas.

1.- Elige bien el producto

Algo tan sencillo como elegir el producto que se quiere vender con una tienda en Amazon, puede resultar un verdadero quebradero de cabeza. De hecho, es normal que en el proceso de selección se cambie de idea de media unas 4 o 5 veces.

Es importante que analices bien los productos que ya están a la venta en Amazon. Estudia la competencia y si tienes la oportunidad de ofrecer algo diferente y original, no lo dudes y lánzate. Los usuarios se sentirán atraídos por lo novedoso y conseguirás destacar en un mercado muy complicado y competitivo.

Opta por productos de calidad que suelen dejar contentos a los usuarios. El precio es importante pero la calidad es fundamental. Si tus productos no convencen a tus clientes y hay devoluciones o cancelaciones de pedidos, empeorará tu ranking y Amazon finalmente te penalizará.

2.- Elige bien el proveedor

El proveedor es el que te proporciona el producto que vas a poner a la venta. Es un factor fundamental puesto que puedes tener un fantástico producto, atractivo para muchos clientes, pero si tiene defecto en su fabricación o entrega, o el proveedor no puede suministrártelo en la cantidad y plazos que necesitas, no conseguirás una buena venta.

Recuerda que si hay retrasos en tus envíos Amazon te penalizará. Por lo tanto, cuida mucho la elección de tu proveedor y sistema de distribución.

3.- Realiza un buen SEO interno

Amazon está en un proceso de crecimiento permanente. Se trata del buscador de productos más potente y demandado en la actualidad. A diario miles de personas buscan productos en esta plataforma. Por ello, es importante estar posicionado en los primeros lugares para que los hipotéticos compradores te localicen rápidamente y se decanten por comprar tus productos.

4.- Logra valoraciones u opiniones positivas

Es uno de los factores esenciales en las estrategias de marketing digital actuales. Si tu producto está bien valorado, será lógicamente mucho más demandado. De este modo, conseguirás nuevos clientes. Una buena opinión de usuarios que han adquirido tu producto te abrirá las puertas a nuevas ventas. Es el factor denominado prueba social.

5.- Procura mantener un feedback rápido

Muchos usuarios enviarán mensajes preguntando sobre productos de tu catálogo. Debes procura responder lo antes posible a estos mensajes. Si lo haces así, mejorará la valoración de tu empresa a ojos de tus posibles compradores. Además, Amazon mide el tiempo de respuesta de las marcas y los resultados afectan al ranking de las listas de compañías.

De la misma manera, presta especial atención a estos rankings de empresas. Por ejemplo, si tienes un cliente problemático que pretende reclamar algo que haya pasado, intenta arreglar lo antes posible su demanda. Quizá pierdas dinero con este cliente, pero tu imagen no se verá perjudicada. Y, por otra parte, al final incluso este cliente puede hacerte buena publicidad si logras resolver de manera satisfactoria su problema.

6.- Ofrece un catálogo amplio

Si tu oferta es amplia tendrás muchas más posibilidades de que los usuarios se interesen por alguno de tus productos. Incluso puedes captar clientes de la competencia si tu stock es más amplio. Muchas veces, la consecución de una venta es cuestión de probabilidades. Venderás más si tienes más cantidad de producto y más variedad de producto.

Automatiza la gestión del stock. Mantén siempre producto disponible para que no haya roturas del stock que te obliguen a retrasar las entregas. Si no lo haces así, bajará tu rendimiento y se deteriorará tu imagen.

7.- Automatiza publicaciones

Publica tus productos de forma automatizada. Publicar de forma manual te llevará mucho tiempo. Además, si el número de referencias y productos que ofreces es elevado, te compensará sin duda alguna.

Si dispones de una tienda, ya sea física o digital, lo normal es que busques rentabilizar tu negocio. Y, por supuesto, lograr una base de datos de clientes lo más amplia posible. Por lo tanto, vender con una tienda en Amazon puede resultar una opción muy interesante al ampliar tu espacio de venta sin necesidad de costosas inversiones. Es una opción sencilla de realizar y económicamente interesante.

=====

Re: Cómo vender en Amazon

Escrito por Anhilo - 12/10/2019 12:55

Amazon es de verdad una de las mejores plataformas comerciales, la mayoría de las cosas las compro allí

=====

Re: Cómo vender en Amazon

Escrito por Miles - 28/10/2019 17:25

En esta plataforma se puede también vender? yo sé solo como comprar. Me parece que vender allí pueden solo los proveedores muy importantes

=====