

MEGAMENTES FBA

COMO EMPEZAR A VENDER EN

AMAZON



Contenido

| | |
|---------------------------------------------|-----------|
| Bienvenido | 3 |
| Ventajas de vender en Amazon | 4 |
| Como registrarte en Amazon | 6 |
| Modelos de negocio en Amazon | 8 |
| Tipo de logística de Envío en Amazon | 9 |
| Ventajas de FBA y FBM | 10 |
| Como encontrar productos | 11 |

Bienvenido

¡No puedo explicarte lo feliz que estoy de que estes aquí! Si tienes esta guía significa que estas empezando a trabajar para lograr aumentar tus ingresos vendiendo en Amazon.

Acabas de dar un paso importante para empezar a crear tu negocio online, por eso quiero felicitarte por tomar acción y empezar a educarte para lograr tus metas.

Esta guía está diseñada para ser tu compañera esencial en el emocionante mundo de la ventas en Amazon. En un panorama de comercio electrónico en constante evolución, hemos recopilado la información más reciente y estrategias efectivas para que tengas el conocimiento necesario para triunfar en esta plataforma que cada día crece más y más.

El propósito de este ebook es proporcionarte una hoja de ruta clara y detallada que te ayudará a tener una idea mas clara de como podrias convertirte en un vendedor exitoso en Amazon.



Ventajas de vender en Amazon

Vender en Amazon ofrece una serie de ventajas significativas para los comerciantes, desde un alcance global masivo y la confianza de los consumidores (los cuales ya tienen su tarjeta lista para comprar) hasta la infraestructura de cumplimiento proporcionada por servicios como Amazon FBA, simplificando la logística. La plataforma también brinda acceso a herramientas de marketing, programas de lealtad como Amazon Prime, y datos analíticos detallados, lo que facilita a los vendedores tanto principiantes como experimentados la gestión y expansión de sus negocios.

Cuando empiezas a vender en Amazon, pasas a formar parte de la red comercial de distintos tamaños, desde organizaciones incluidas en la lista Fortune 500 hasta colaboradores comerciales que fabrican productos de forma artesanal. Todos ellos venden aquí por una razón: para llegar a los cientos de millones de clientes que visitan Amazon para comprar.

- Desde que los colaboradores comerciales externos se unieron a Amazon en 1999, han crecido hasta representar el 58 % de las ventas de Amazon.
- Las ventas de terceros en Amazon están creciendo un 52% al año (frente al 25 % de las ventas realizadas por Amazon).



Cómo registrarte como Vendedor de Amazon

Antes de empezar a vender, necesitas registrarte en la página de vendedores de Amazon www.sellercentral.amazon.com, antes de ingresar, asegúrate de tener la información de tu cuenta bancaria y los estados de cuentas, una tarjeta de pago, un documento de identidad, la información fiscal y un número de teléfono.



IMPORTANTE: Las direcciones de tus documentos deben coincidir, además, asegúrate de tener acceso a esa dirección ya que posiblemente recibirás un código de verificación.



RECOMENDACIÓN: Solamente puede haber UNA cuenta de vendedor por dirección, así que antes de comenzar asegúrate de que nadie más tenga una cuenta de Amazon en tu dirección o planea abrir una.



IMPORTANTE: Una vez tu cuenta de vendedor de Amazon este abierta, no debes compartir tu wifi con personas que vayan a tu dirección, ya que si hay alguna otra persona que venda en Amazon y se conecta a tu wifi, es posible que te cierren la cuenta.



¿Cuánto cuesta vender en Amazon?

Pueden aplicarse diferentes tipos de tarifas por ventas, dependiendo del plan de ventas y de los tipos de productos que se vendan.

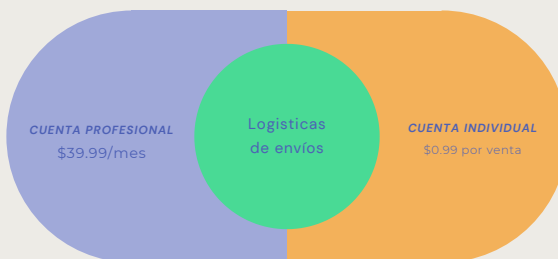
Tarifas de suscripción: tarifas que pagas por tu plan de ventas que varían en función del plan que selecciones.

Existen dos planes de venta (llamados Individual y Profesional), Amazon te da la oportunidad de vender un producto o miles. Antes de proceder a la inscripción, elige el plan que mejor se adapte a tu negocio.

Para el plan de ventas Profesional, se aplica una tarifa fija de \$39.99 al mes, sin cargo por cada producto.

Para el plan de ventas Individual, se cobra una tarifa de 0,99\$ por cada producto vendido.

TIPOS DE PLANES PARA VENEDORES



¿Cuánto cuesta vender en Amazon?

Si vendes más de 40 productos al mes, el plan Profesional puede ser la mejor opción. Sea cual sea el plan que elijas, no tengas miedo de tomar la decisión equivocada: puedes cambiar de plan en cualquier momento.

El plan Individual puede ser adecuado si: o Planeas vender menos de 40 productos al mes o deseas mantener bajos los costes iniciales o no necesitas herramientas de venta avanzadas ni programas complementarios o todavía estás decidiendo qué vender.

El plan Professional puede ser adecuado si: Planeas vender más de 40 productos al mes o deseas acceder a herramientas avanzadas de venta o quieres solicitar programas complementarios como Amazon Business, Launchpad o Handmade o eres un vendedor de comercio electrónico establecido.



RECOMENDACIÓN: Regístrate con el plan profesional ya que hay muchas herramientas necesarias para analizar productos que no funcionan con el plan individual, además esperamos que vendas mucho más de 40 productos al mes.



Modelos de negocio en Amazon

En amazon existen aproximadamente 12 modelos de negocio, para efectos de esta guía, estaremos desarrollando los siguientes modelos:

- Retail Arbitrage: los vendedores buscan productos en tiendas FÍSICAS, que venden productos de marcas conocidas y los venden en Amazon por un precio más alto.
- Online Arbitrage: implica la búsqueda de ofertas y descuentos en LÍNEA para revender productos a un precio más alto. A diferencia del Retail Arbitrage, este proceso se realiza completamente en plataformas de comercio electrónico en línea.
- Wholesale: los vendedores compran productos al por mayor directamente de fabricantes o distribuidores para luego revenderlos en la plataforma de Amazon.



Tipo de logística de Envío en Amazon

Amazon FBA (Fulfillment by Amazon) y Amazon FBM (Fulfillment by Merchant) son dos opciones de cumplimiento que ofrece Amazon para los vendedores. Aquí te explicaremos brevemente ambas:

- **Amazon FBA (Fulfillment by Amazon):** los vendedores envían sus productos al centro de Almacenamiento de Amazon, donde la empresa se encarga del almacenamiento, empaquetado, envío y servicio al cliente.
- **Amazon FBM (Fulfillment by Merchant):** los vendedores son responsables de almacenar, empaquetar y enviar sus propios productos cuando se realiza una venta en Amazon.



Ventajas de FBA y FBM

- Ventajas de FBA:
 - Mayor comodidad para el vendedor, ya que Amazon se encarga de la logística.
 - Acceso a Amazon Prime, lo que puede atraer a más clientes debido a la rápida entrega.
 - Mejor visibilidad en la plataforma, ya que los productos FBA pueden ser elegibles para envío gratuito y otros beneficios.
- Ventajas de FBM:
 - Mayor control sobre la logística y el manejo de inventario.
 - Menores tarifas de cumplimiento en algunos casos, ya que el vendedor se encarga de ciertos costos logísticos.

La elección entre FBA y FBM dependerá de los objetivos del vendedor, la cantidad de control que deseen tener sobre el proceso de cumplimiento y las preferencias en términos de costos y comodidad.

NOTA: Puedes combinar ambas opciones según las necesidades específicas de tus productos y estrategias.



Como encontrar productos para vender en Amazon

Existen herramientas especializadas que facilitan la búsqueda y análisis de productos en Amazon. Estas herramientas permiten identificar oportunidades de mercado, evaluar la competencia, analizar tendencias y optimizar estrategias de precios.

Algunas de las herramientas que se utilizan para analizar este tipo de productos son: Keepa, Revseller, y AmazonFba Calculator, existen muchas otras herramientas dependiendo de la necesidad de cada vendedor.

Con estas herramientas, los vendedores pueden agilizar el proceso de selección de productos y tomar decisiones más informadas para maximizar su éxito en la plataforma sin tener que depender únicamente de la investigación manual.

Estas herramientas, suelen ofrecer funciones que incluyen el seguimiento de historiales de precios, la evaluación de la demanda y competencia, la identificación de palabras clave relevantes, y el análisis de métricas clave de ventas.

Al utilizar estas herramientas, se puede obtener una visión más completa del panorama del mercado en Amazon, lo que les permite tomar decisiones estratégicas basadas en datos sólidos. Además, algunas de estas soluciones pueden ser personalizables según las necesidades específicas de cada vendedor.



Comienza a Vender AHORA!!!

Espero que esta guía te haya ayudado a tener una visión y un plan de acción más claro para que puedas empezar a monetizar vendiendo productos en Amazon.

Si quieres comenzar tu negocio y tener ventas mientras estas durmiendo, incluso cuando nisiquiera estas pendiente de tu celular, revisa Megamentesfba.com, ya que en este entramiento, se muestra el paso a paso de como aprender y escalar el negocio de Amazon y te eseña, como puedes vender de \$10.000 a \$30.000 dólares en menos de 90 días


Este entrenamiento te enseñará todo lo que necesitas saber para tener éxito en amazon ya que son estrategias probadas que han generado mas de \$10.000.000 en ventas.

Además, tendrás acceso a la comunidad privada para que puedas hacer todas tus preguntas y tengas acceso a las llamadas por Zoom..

Es perfecto para aquellas personas que no solo quieren comenzar a vender en Amazon, sino que quieren vivir de negocios online y no depender de un trabajo tradicional

EMPIEZA AQUI

WWW.MEGAMENTESFBA.COM

 @MEGAMENTESFBA



Conclusión

Al aventurarte en el mundo de Amazon Wholesale y Arbitrage, es esencial comprender la importancia de la investigación de productos, la gestión eficiente de inventario y la ejecución de estrategias de precios. Tanto en el arbitrage, donde buscas oportunidades en el mercado minorista, como en el wholesale, donde estableces relaciones con proveedores, la clave reside en la selección de productos que ofrezcan margen de ganancia y demanda sostenible.

La utilización de herramientas especializadas para el análisis de datos y la toma de decisiones, junto con el cumplimiento diligente de las políticas de Amazon, es fundamental para el éxito a largo plazo.

Este guía no solo te equipa con los conocimientos esenciales, sino que también te guía paso a paso para aprovechar al máximo estas dos estrategias en el competitivo entorno de ventas de Amazon.

¡Que tus pasos en el mundo de ventas en Amazon sean exitosos y gratificantes!



LO LOGRASTE!! 🎉

Se que fue mucha información pero estamos orgullosos de ti!!!!

En Amazon es importante que tengas PACIENCIA y DEDICACIÓN

Por favor, no dudes en escribirme si tienes preguntas por medio de Instagram (@megamentesfba) o por correo si prefieres: hola@megamentesfba.com

Ahora ve y abre tu cuenta de Amazon para que comiences esta aventura.

En última instancia, ya sea que te inclines por el arbitrage o el wholesale, la consistencia, la calidad y la adaptabilidad son clave.

No esperes más para comenzar. Tu camino está lleno de posibilidades.

MegamentesFba ❤️



Sobre Jaime y Karelys

Jaime y Karelys, son una pareja de emprendedores, creadores de la Academia Megagentes FBA, la cual ha ayudado a muchas personas que se encontraban en sus trabajos tradicionales de 8 a 5 a comenzar a vender y escalar su negocio en Amazon, gracias a las estrategias y metodología comprobada para vender en Amazon en la modalidad retail, online y wholesale, en el 2022 recibieron el premio por facturar \$500,000.00 en 30 días, con su negocio de Amazon...

Jaime y Karelys han ayudado a vendedores de Amazon que no sabían cómo escalar su negocio implementando sus estrategias y técnicas avanzadas.

Se han formado por expertos de la industria, no solamente en Amazon sino en otras áreas del saber y siempre están constantes en crecimiento, lo cual se lo transmiten a sus alumnos.

Al mismo tiempo que se enfocan en el crecimiento de su negocio, ayudan a otras personas a lograr los resultados que ellos quieren mediante su entrenamiento DOMINANDO AMAZON.



Jaime De Freitas y Karelys Ramirez

PREGUNTAS FRECUENTES

1. ¿Para qué es la llamada estratégica?

R: Para conocer más a fondo tu situación actual, te haremos algunas preguntas y averiguaremos si hay alguna forma en que nosotros podemos ayudarte.

2. ¿Me ayudarán abrir mi cuenta en Amazon, conseguir productos o me enseñaran a como utilizar los programas?

R: En esta llamada no tocaremos un tema en especifico, sino que averiguaremos si hay algo que no estás haciendo bien y te daremos una alternativa para poder ayudarte posterior a nuestra llamada.

3. ¿A quienes ayudan específicamente Jaime y Karelys?

R: Jaime y Karelys se enfocan en ayudar a emprendedores desde los que quieren iniciar a vender en Amazon hasta los que ya estan vendiendo y quieren llevar su negocio al siguiente nivel y escalarlo a las 6 o 7 cifras en facturación anual. Es decir ayudan a que tengan un negocio en Amazon de por lo menos \$100,000 USD en facturación anual.

Jaime De Freitas y Karelys Ramirez

PREGUNTAS FRECUENTES

4. ¿Esto aplica para mi si aun no tengo mi cuenta de Amazon?

R: Si no tienes creada tu cuenta en Amazon no te preocupes, en el entrenamiento cubrimos todos esos aspectos.

5. Quiero crear mi propio producto, traerlo de china y venderlo en Amazon, ¿Jaime y Karelys me pueden ayudar?

R: Jaime y Karelys no ayudan a personas que quieren comprar productos en china y revenderlos en Amazon... Por lo tanto, si quieres vender en la modalidad de marca privada, esto no te servirá.

6. ¿En cuanto tiempo alguien que accede al entrenamiento DOMINANDO AMAZON ve resultados?

R: Esto varía del esfuerzo de cada quien, pero en promedio las personas que ingresan al entrenamiento DOMINANDO AMAZON obtienen resultados en sus primeros 30 dias vendiendo en Amazon.

Jaime De Freitas y Karelys Ramirez

PREGUNTAS FRECUENTES

7. ¿Hablaré directamente con Jaime o Karelys?

R: En la llamada estratégica no te aseguramos que conectes con Jaime o Karelys, ellos a veces toman esas llamadas, sin embargo, si accedes a su programa, seguro los vas a conocer y podrás hablar con ellos.

8. ¿Cuánto dura la llamada estratégica?

R: Entre 20 y 45 minutos, a veces puede ser un poco más o un poco menos..



Jaime De Freitas y Karelys Ramirez