

7 SECRETOS DE ÉXITO

PARA EMPEZAR EN AMAZON FBA
USANDO ARBITRAJE ONLINE

Cómo comenzar a generar tus
primeras ventas con Amazon FBA.

NUM

INTRODUCCIÓN

El e-commerce ha democratizado el emprendimiento, y Amazon FBA facilitó este camino al eliminar la barrera logística.

¿Alguna vez pensaste en vender productos desde cualquier parte del mundo sin tener que lidiar con el envío, almacenaje y la atención al cliente?

Con Amazon FBA (Fulfillment by Amazon), podés hacerlo realidad.

El modelo de negocio de arbitraje online en Amazon FBA te permite comprar productos de marcas reconocidas a precios bajos en línea y revenderlos en Amazon a un precio más alto.

Este modelo es ideal para quienes no están físicamente en Estados Unidos, ya que podés operar desde cualquier lugar.

A continuación, te explicamos cómo comenzar.



01


CONFIGURA TU CUENTA DE AMAZON SELLER

Registro

Visita **Amazon Seller Central** y crea una cuenta. La opción profesional es la que siempre recomendamos ya que tiene muchas más ventajas que una cuenta individual, sobre todo en el almacenamiento y el desbloqueo de categorías.

Verificación

Completa el proceso de verificación con tus datos personales y bancarios. Para esto, vas a necesitar un pasaporte vigente y una cuenta bancaria en Estados Unidos, podrás utilizar el servicio de Payoneer para esto último.



02

ELIGE TUS HERRAMIENTAS DE ARBITRAJE ONLINE

Aplicaciones de Búsqueda

Usa herramientas como Seller AMP para la búsqueda de productos.

Aplicaciones de cupones/cashback

Usa extensiones de cuponeras o cashback como Rakuten, RetailMeNot para ir buscando ofertas en las páginas web de los productos.

Herramientas de Análisis

Considera utilizar a Keepa para evaluar la demanda y la competencia de los productos y hacer un correcto análisis de los listados a los cuales nos vamos a subir.

03

ENCUENTRA PRODUCTOS RENTABLES EN LÍNEA



Plataformas de Compras

Explora retailers (tiendas) en línea como Walmart, Target, o Costco en busca de productos en oferta. Vas a necesitar un servicio de VPN dentro de USA para hacer efectiva las búsquedas.

Evaluación de Productos

Recuerda hacer un análisis con Keepa en los productos y utilizar correctamente las herramientas de cupones/cashback para generar un ahorro en el costo de los productos y luego obtener de ahí la ganancia en la venta.

Cuidado con las Tarifas

Recuerda incluir las tarifas de envío y los costos de Amazon al calcular la rentabilidad.

04

COMPRA Y PREPARA TUS PRODUCTOS

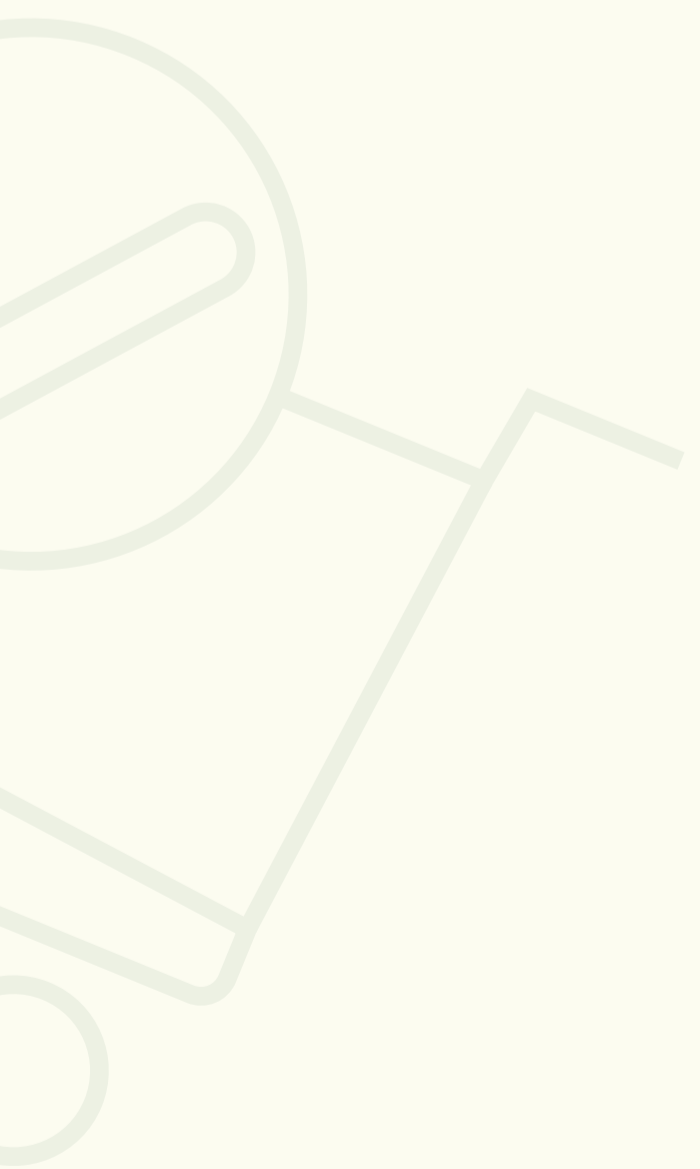


Compras Inteligentes

Adquiere productos con alta demanda y bajo nivel de competencia en los listados. Asegúrate de que no sean listados de una marca privada.

Preparación para Envío

Organiza junto a tu prep center cómo se enviarán los productos a los centros de distribución de Amazon.



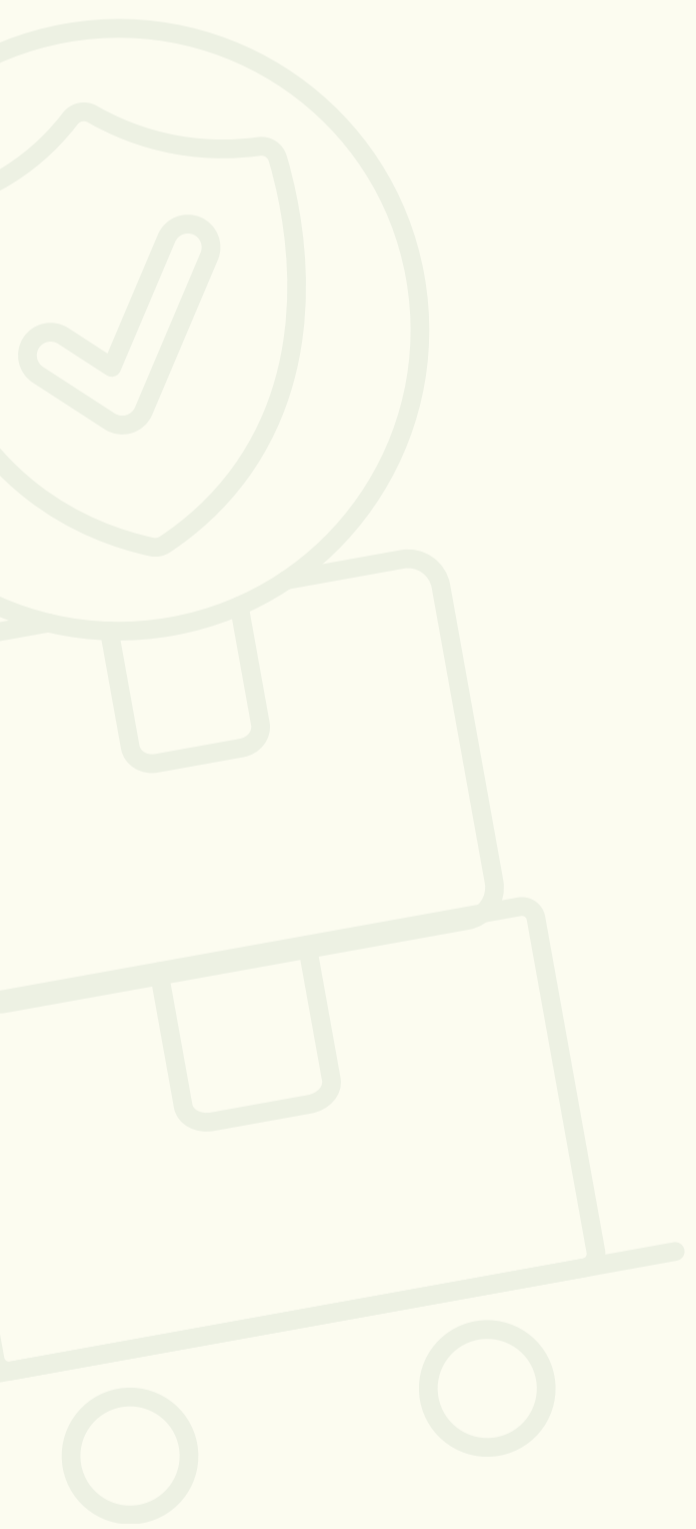
05

ENVÍA TUS PRODUCTOS A AMAZON



Crear un Envío

En tu cuenta de Seller Central, genera un plan de envío que te guíe sobre cómo enviar tus productos a los centros de Amazon en EE. UU.



06

MONITOREA Y AJUSTA TU ESTRATEGIA

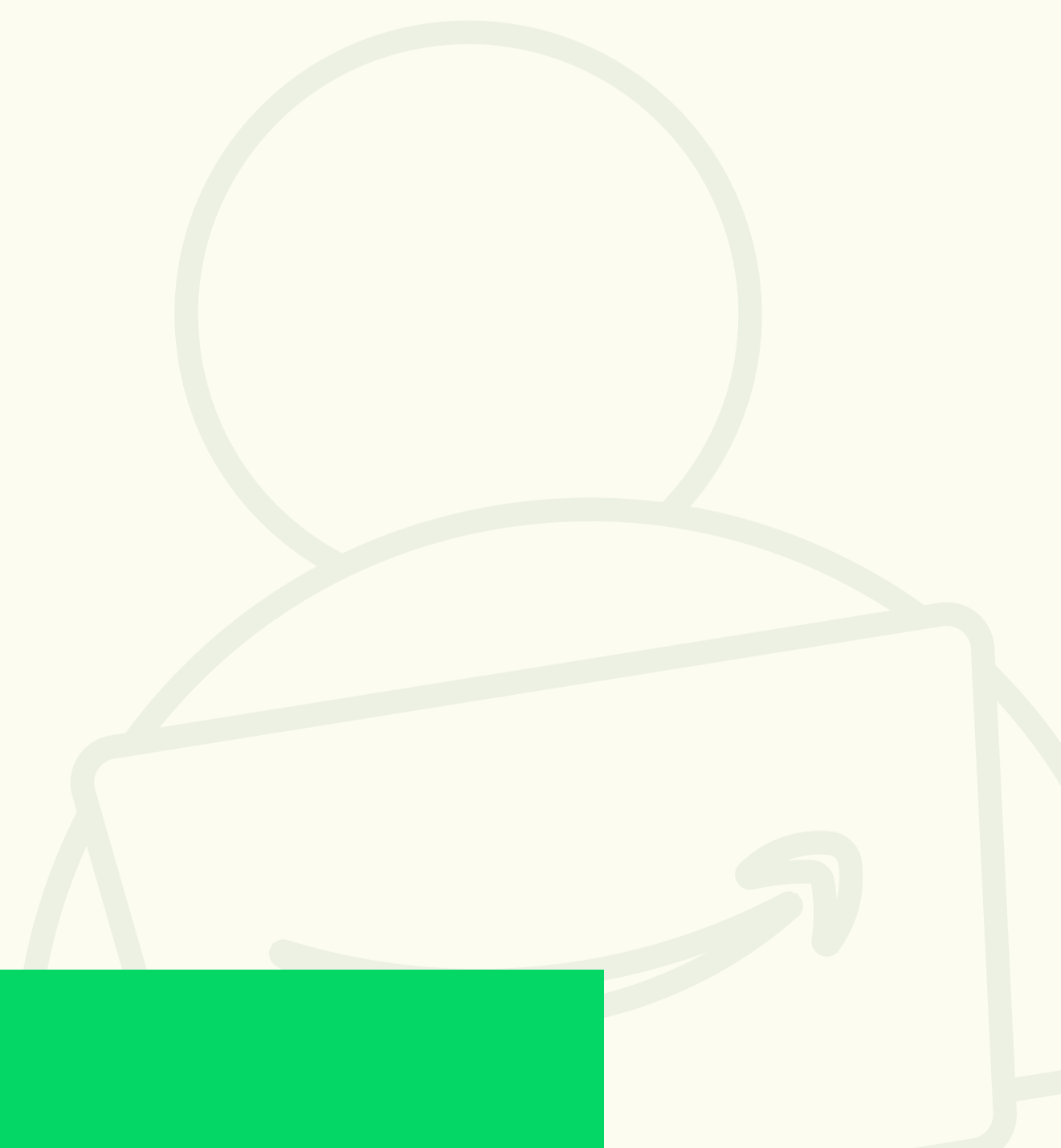
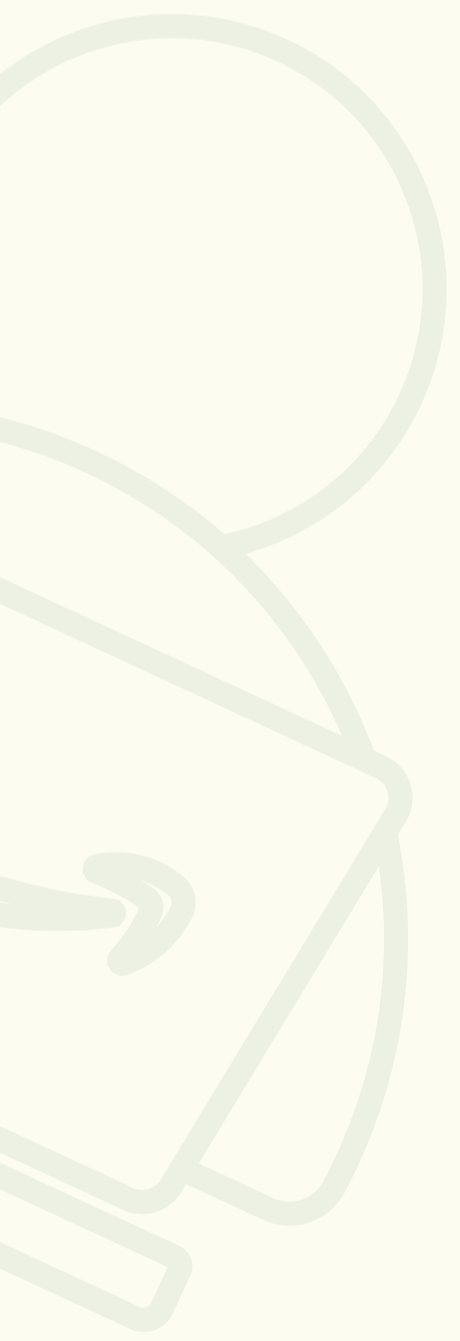


Revisión de precio

Haz un seguimiento del inventario y ajusta tu precio según el Buybox (caja de compras).

Revisión de inventario

Monitorea siempre tus productos para asegurarte de re-stockear el inventario a tiempo.



07

ESCALA TU NEGOCIO



Diversifica Productos

A medida que te familiarices con el proceso, busca diversificar tu catálogo de productos y explorar nuevas categorías.

Automatiza Procesos

Considera herramientas que te ayuden a automatizar la gestión de inventario y el análisis de ventas para facilitar el crecimiento.



CONCLUSIÓN

Empezar en Amazon FBA puede parecer desafiante, pero con la información adecuada y siguiendo estos 7 secretos, puedes construir un negocio rentable y escalable.

No esperes más para comenzar a crear tu propio éxito en Amazon.

