

Cómo vender en Amazon: curso gratis para lanzar tu propia *marca*

1 h 1 min · 10 módulos · publicado en septiembre de 2023 · imparte: Paco, Adrián Sáenz

Vídeo completo y gratis: https://www.youtube.com/watch?v=CXq6Zg3p_90 · Página del curso:

<https://skillo.com/cursos-gratis/como-vender-en-amazon/>

Este curso gratis explica cómo vender en Amazon con tu propia marca, de principio a fin, en 1 hora y 1 minuto. Lo imparte Paco, de Libertad Virtual, que llevaba ocho años vendiendo en Amazon, y se publicó en septiembre de 2023. Recorre producto, proveedor, registro de marca, cuenta de vendedor, envío a Amazon, primeras ventas, reseñas y posicionamiento.

Qué aprenderás

- **Elegir un producto de perfil bajo.** Por qué Paco prefiere varios productos con pocas ventas diarias a uno muy vendido, y cómo buscarlos en ferias.
- **Estudiar el mercado y diseñar.** Analizar ventas con Jungle Scout o Helium 10, mejorar el producto y el envase, y comprobar las patentes.
- **Encontrar y elegir proveedor.** Buscar fabricantes en Alibaba, en ferias o en tu país, pedir muestras y decidir por precio, calidad y rapidez.
- **Fabricar, inspeccionar y enviar.** Contrato, pagos del 30 % y del 70 %, inspección de calidad y transporte por aire, tren o barco.
- **Registrar la marca y abrir cuenta.** Registrar la marca en una oficina oficial y en Amazon con el número provisional, y elegir el tipo de cuenta.
- **Lanzar, conseguir reseñas y posicionar.** Precio de lanzamiento, anuncios de Amazon, ofertas flash, programa Vine y peticiones automáticas de reseñas.

Temario, con el minuto de cada módulo

1. Introducción

Adrián presenta a Paco, de Libertad Virtual, que llevaba ocho años vendiendo en Amazon. Paco explica que vender en Amazon es un proceso más sencillo de lo que parece y que ha preparado un esquema con todos los pasos, de cero a cien, incluido el uso de la inteligencia artificial en cada fase. Aclara que es un resumen a grandes rasgos de lo que enseña en sus formaciones, que son de pago.

02:09 2. Cómo elegir qué producto vender

Paco compara dos estrategias. La del unicornio busca un solo producto que venda muchísimo, pero atrae competencia y guerras de precios. Él prefiere la de perfil bajo: varios productos que venden pocas unidades al día cada uno, lo que reparte el riesgo y no llama la atención. Para encontrarlos le gustan las ferias, como la de Cantón, y enseña un prompt de ChatGPT para localizarlas. Avisa contra la parálisis por análisis y propone empezar vendiendo algo pequeño para perder el miedo. Después hace el estudio de mercado con Jungle Scout o Helium 10, mejora producto y envase, comprueba patentes y desaconseja usar personajes con licencia.

20:26 3. Cómo seleccionar un buen proveedor

Antes de este bloque, Paco ha buscado fabricantes en Alibaba, en ferias o en el propio país y ha pedido muestras. Con ellas comparas precio, calidad y velocidad de respuesta, los tres factores que más valora. Al elegir proveedor firmas un contrato y pagas por adelantado, normalmente un 30 %; si empiezas, recomienda pagar dentro de Alibaba con Trade Assurance, su garantía comercial. La producción suele tardar de 30 a 60 días. Al terminar, una empresa de inspección revisa las unidades, y Paco prefiere revisarlas todas si no conoces al proveedor. Después pagas el 70 % restante y un transitario lleva la mercancía a Amazon por aire, tren o barco.

30:00 4. Cómo registrar una marca en Amazon

Paco usa ChatGPT para buscar ideas de nombre y después comprueba que la marca está libre en la oficina oficial, y que hay dominio y perfiles en redes con ese nombre. Explica que las oficinas de Estados Unidos o de la Unión Europea cuestan más y protegen más, y las de España o México cuestan menos y solo protegen en ese país. Al presentar la solicitud recibes un número provisional y, según su experiencia, con él ya puedes registrar la marca en Amazon sin esperar los meses de aprobación. Por eso cree que el programa IP Accelerator de Amazon ha perdido sentido. Una web sencilla de la marca no es obligatoria, pero ayuda.

37:45 5. Cómo crear una cuenta para vender en Amazon

Paco recomienda abrir la cuenta antes de pagar al proveedor, para no quedarte con producto que no puedes vender. Amazon pide mucha información, como extractos bancarios y recibos de suministros, y a las empresas, sus escrituras; es su primer filtro para quedarse con vendedores serios. En Europa puedes empezar como persona física, pero Paco explica que, por la directiva DAC7, cuando las ventas crecen Amazon pide datos de autónomo o empresa; conviene confirmarlo con un asesor. En Estados Unidos se puede vender como particular. Él prefiere la cuenta profesional, con cuota mensual, porque da herramientas que vas a necesitar.

40:42 6. Cómo subir productos a Amazon

El listado es la página de tu producto en Amazon. Paco recomienda crearlo pronto, aunque no tengas las fotos definitivas, porque lo necesitas para obtener los códigos. Amazon pide la marca y un GTIN, el código que identifica el producto, como un EAN o un UPC; si no lo tienes, puedes pedir una exención. Después redactas título, viñetas, descripción y fotos, y generas las etiquetas FNSKU, el código con el que Amazon identifica cada unidad en sus almacenes. Aconseja que el proveedor las imprima directamente en el envase para evitar errores de lectura.

44:48 7. Cómo enviar tus productos a los almacenes de Amazon

El objetivo final es que la mercancía llegue a los almacenes de Amazon. Algunas personas mandan antes las unidades a casa para revisarlas, o a un almacén externo, llamado 3PL, que cobra menos por guardar stock y envía a Amazon poco a poco. Paco avisa de que cualquier parada intermedia debe tener una buena razón.

45:37 8. Cómo generar ventas

Si solo publicas el producto, quedará en páginas a las que nadie llega. Hay que conseguir velocidad de ventas, es decir, ventas rápidas que indiquen al algoritmo de Amazon que el producto interesa. Paco elige entre vender al precio objetivo, con un margen del 20 al 30 %, o al precio de equilibrio, sin ganar nada pero recuperando lo invertido; él prefiere empezar así porque el precio pesa mucho en el algoritmo. Después usa los anuncios de Amazon, en los que solo pagas por clic; las ofertas flash, que en 2023 costaban entre 50 y 150 dólares según la época del año; las promociones, como un 2×1, y descuentos fuera de Amazon.

53:03 9. Cómo conseguir reseñas

Las reseñas son la prueba social que mantiene un producto en los primeros puestos: sin ellas, aunque lo subas, no se sostiene. Paco explica dos vías. La primera es Vine, un programa de Amazon en el que compradores de confianza reciben el producto gratis y escriben una reseña objetiva, buena o mala; tiene un pequeño coste y solo recomienda usarlo si tu producto es realmente bueno. La segunda es automatizar la petición de reseña después de cada pedido con herramientas como Jungle Scout o Helium 10, porque hacerlo a mano sería inviable.

56:46 10. Cómo posicionar tus productos

Ventas y reseñas se repiten en bucle hasta que el producto se asienta en buenos puestos. Entonces, si empezaste con precio de equilibrio, lo subes en pequeños pasos, por ejemplo un 5 %, vigilando no perder la Buy Box, el recuadro con el botón de compra principal. Después traduces el listado y lanzas en otros países de Amazon. Para terminar, Paco resume su estrategia con chatbots: anuncios en Facebook que llevan a una conversación automática en Messenger, creada con ManyChat, con una oferta para comprar el producto. No entra en detalles y cierra recordando sus formaciones de pago.

Preguntas frecuentes

¿Cómo vender en Amazon siendo principiante?

Para explicar cómo vender en Amazon, el curso sigue este camino: elegir un producto de perfil bajo, estudiar el mercado, encontrar proveedor, fabricar e inspeccionar, registrar tu marca, abrir la cuenta de vendedor, crear el listado, enviar la mercancía y lanzar el producto con ventas y reseñas. Para perder el miedo, Paco recomienda empezar vendiendo algo pequeño y aprender el proceso.

¿Qué productos vender en Amazon?

Paco recomienda productos de perfil bajo: artículos que venden pocas unidades al día cada uno, pero que juntos suman. Así repartes el riesgo y no atraes a los grandes vendedores ni guerras de precios. Desaconseja los productos de alto consumo que todo el mundo quiere vender y los que usan personajes con licencia. Para encontrar ideas prefiere las ferias, y para confirmarlas, un estudio de mercado.

¿Cómo registrar una marca para vender en Amazon?

Primero compruebas que el nombre está libre y lo registras en una oficina oficial, como la de tu país, la europea o la de Estados Unidos; cuanto más cara, más protección. Al presentar la solicitud recibes un número provisional. Según Paco, con ese número ya puedes darla de alta en el registro de marcas de Amazon sin esperar los meses que tarda la aprobación definitiva.

¿Se puede vender en Amazon como particular?

Sí, puedes abrir la cuenta como persona física. Paco explica que en Estados Unidos se puede vender así sin problema, pero que en Europa, cuando las ventas crecen, Amazon pide datos de autónomo o empresa por la directiva DAC7; como las normas dependen de cada país, consúltalo con un asesor. Sobre el tipo de cuenta, prefiere la profesional, con cuota mensual, a la individual, que no tiene cuota mensual pero está más limitada. Las tarifas actuales están en la web de Amazon para vendedores de España y de Estados Unidos.

¿Se puede vender en Amazon desde Latinoamérica, por ejemplo desde Honduras?

El curso no trata los requisitos de cada país: Paco habla sobre todo de vender en Amazon en Europa y en Estados Unidos. Sí da pistas útiles desde Latinoamérica: pedir a ChatGPT una lista de ferias de proveedores en la región, buscar fabricantes locales, por ejemplo en México, o registrar la marca en la oficina de tu país, que cuesta menos pero solo protege allí. Antes de empezar, confirma con Amazon si acepta vendedores de tu país.

¿Se puede vender en Amazon sin marca propia?

El curso se centra en la marca privada, es decir, en vender productos fabricados para ti con tu propia marca, porque Paco cree que así construyes un negocio más sólido y no dependes de marcas ajenas. Si lo que quieres es revender productos de otras marcas, el canal tiene un curso de arbitraje en Amazon FBA, un modelo distinto que no requiere crear una marca.

Glosario

Amazon FBA

Servicio en el que Amazon guarda tus productos en sus almacenes y se encarga del envío al cliente.

Marca privada

Producto que fabrica un proveedor y que tú vendes con tu propia marca.

Nicho

Categoría o subcategoría concreta de productos en la que te especializas.

Transitario

Empresa que organiza el transporte de la mercancía desde la fábrica hasta los almacenes de Amazon.

Inspección

Control de calidad de las unidades fabricadas antes de pagar el resto del pedido y enviarlas.

Listado

La página de tu producto en Amazon, con título, viñetas, descripción y fotos.

GTIN

Código que identifica un producto en todo el mundo, como el EAN o el UPC. Amazon lo pide para crear el listado.

FNSKU

Etiqueta con el código que Amazon asigna a cada unidad para identificarla en sus almacenes.

Buy Box

El recuadro con el botón de compra principal de un producto en Amazon.

Precio de equilibrio

Precio con el que no ganas ni pierdes: solo recuperas lo que te cuesta cada unidad.

Vine

Programa de Amazon en el que compradores de confianza prueban productos gratis y publican reseñas objetivas.

Curso gratis del canal de YouTube de Adrián Sáenz · Skilio. Míralo completo, con el índice para saltar a cada módulo, en <https://skilio.com/cursos-gratis/como-vender-en-amazon/>