



GUÍA PARA VENDER EN amazon





ÍNDICE

¿Por qué vender en Amazon?

PASO 1: Decide qué producto vas a vender

PASO 2: ¿Qué es el código de producto?

PASO 3: Registros y costos

PASO 4: Ciclo de venta en Amazon

PASO 5: Logística eficiente

¿Cómo tener más ventas en tu negocio?

Aviso de Responsabilidad

A pesar del esfuerzo hecho para asegurar que los lineamientos contenidos en este documento sean correctos, GSI México y cualquier otra entidad involucrada en la creación del mismo, declara que este documento es provisto sin garantía alguna, implícita o expresa, considerando, pero no limitando la exactitud, comercialización o idoneidad para cualquier propósito particular, y esta sección deslinda de toda responsabilidad directa o indirecta, por cualquier daño o pérdida en relación al uso del documento. El documento puede ser modificado, sujeto a desarrollos tecnológicos, cambios en los estándares o nuevos requisitos legales. Este documento no representa un estándar ni modelo de operación. GSI es una marca registrada ante AISBL GSI.

Las marcas utilizadas en el presente documento pertenecen a empresas asociadas a GSI México. El presente documento no implica cesión, transmisión o licencia de marcas en favor de GSI México. Los titulares podrán, en cualquier momento, pedir la suspensión del uso de su marca.

GSI México no otorga garantía de la veracidad, utilidad, fiabilidad, licitud e integridad de la Información proporcionada con respecto a servicios prestados por terceros, ni la compatibilidad de estos con los estándares GSI.



¿Por qué vender en Amazon?

Amazon, con más de 20 años en el comercio electrónico, **es líder en ventas en línea y alcanzó una facturación de \$513,500 millones de dólares en 2022**. Su éxito se basa en una amplia gama de productos y una experiencia de compra cuidadosamente diseñada, con un enfoque esencial en la logística.

Para emprendedores con pequeños negocios, **Amazon ofrece una oportunidad única para convertirse en vendedores en línea de la noche a la mañana y colaborar con una de las principales empresas de comercio electrónico en todo el mundo.**

Al unirse a plataformas como Amazon, el sector productivo de México puede eliminar intermediarios en la cadena de distribución, reduciendo costos y mejorando la competitividad. Esto les **permite ofrecer precios más atractivos sin comprometer la calidad de sus productos.**

Además, pueden aprovechar la tecnología de pago electrónico y logística perfeccionada por Amazon.

Esta guía te proporcionará un proceso sencillo y detallado para saber cómo vender en Amazon, independientemente del tamaño de tu negocio.

PASO 1

Decide qué productos vas a vender

Si eres un emprendedor con tu propio producto o distribuyes otros artículos y deseas aumentar tus ventas a través de Amazon, es fundamental entender que **este sitio de comercio electrónico ofrece una amplia gama de más de 25 categorías de productos disponibles para la venta.**

No obstante, es importante destacar que algunas de estas categorías requieren una aprobación previa debido a que los productos en ellas deben cumplir con consideraciones adicionales y criterios específicos.

Categorías que necesitan aprobación

La empresa establece restricciones para la venta en estas categorías con el fin de garantizar que los vendedores cumplan con los estándares de calidad de los productos y las especificaciones particulares de cada categoría. Estos estándares desempeñan un papel esencial al brindar a los clientes de Amazon la confianza necesaria para realizar compras en su plataforma.

Las categorías que requieren autorización son:

- ✓ Bolsas, Maletas y Accesorios de Viaje
- ✓ Automotriz y Motocicletas
- ✓ Productos para Bebé (excepto Ropa)
- ✓ Belleza y Salud y Cuidado Personal
- ✓ Equipo y Suministros Médicos
- ✓ Industria, Empresas y Ciencia
- ✓ Esenciales de Farmacia
- ✓ Celulares y Accesorios
- ✓ Ropa, Zapatos y Accesorios
- ✓ Música
- ✓ Software
- ✓ Videojuegos
- ✓ Video
- ✓ DVD y Blu-ray
- ✓ Vitaminas y Suplementos
- ✓ Relojes



Los productos de las categorías que requieren aprobación no se pueden publicar sin el permiso previo y expreso de Amazon

Los requerimientos varían de acuerdo a la categoría de producto, sin embargo algunas restricciones generales son:

- ✓ El vendedor debe tener una **cuenta de vendedor en regla**
- ✓ Todos los **productos deben publicarse utilizando el código de producto del fabricante** (UPC, EAN o JAN)
- ✓ **Si el producto no tiene un código de producto, debes consultar el Registro de marcas en Amazon** para descubrir cómo publicar productos sin un identificador del producto
- ✓ Los productos de las categorías como Belleza, Cuidado Personal, así como Vitaminas y Suplementos deben venderse con la publicación de **estado Nuevo**. No se pueden publicar con el estado Usado
- ✓ Todos los **productos deben cumplir con los estándares de seguridad** de productos de México

Categorías que no requieren aprobación

Las categorías que no requieren autorización previa de Amazon son:

- ✓ Libros
- ✓ Cámaras y Fotografía Electrónicos (algunas excepciones pueden requerir especificaciones)
- ✓ Hogar y Cocina
- ✓ Instrumentos Musicales
- ✓ Oficina y Papelería
- ✓ Mascotas
- ✓ Computadoras Personales
- ✓ Deportes y Aire libre
- ✓ Herramientas y Mejoras del hogar
- ✓ Juguetes y Juegos (puede requerir autorización para ventas en la temporada de fiestas)

¿Cómo obtener la autorización?

1

Revisar listado con las categorías de venta, tanto las que requieren autorización como las que no, en la **página de Amazon Services**

2

Solicitar autorización desde tu cuenta en Seller Central

3

Completar una solicitud detallada

4

Recibirás una respuesta por correo electrónico en un plazo de tres días hábiles

PASO 2

¿Qué es el código de producto?

Los vendedores deben emplear el **identificador de producto** adecuado al publicarlo en Amazon.

La plataforma prohíbe el uso de información de identificación de producto falsa, lo que incluye la utilización de códigos EAN o UPC incorrectos o adquiridos de manera fraudulenta. El incumplimiento de esta política podría resultar en la suspensión de tu cuenta como vendedor.

La mayor parte de las categorías que publica Amazon requieren que los vendedores usen un identificador del producto para crear nuevas páginas de productos y listados.

El GTIN (Número Global de Producto Comercial) específico obligatorio para la creación y asociación de páginas de productos varía según la categoría, aunque los más utilizados son los EAN o los UPC. Los requisitos de cada categoría, con excepciones y exenciones cuando corresponda, se resumen en la tabla de la página de [Amazon Services](#) sobre las categorías de producto.



¿Cómo utilizar identificadores de producto en Amazon?

1

Los vendedores tienen la opción de publicar productos en Amazon utilizando un identificador del producto. Es importante tener presente que Amazon puede verificar la información consultando la base de datos de productos de GS1 México. En caso de dudas, te recomendamos ponerte en contacto directamente con [GS1 México](#).

2

Todas las marcas deberían contar con Códigos de Barras en sus productos. Aunque actualmente estés enfocado en vender exclusivamente a través de Amazon, es importante tener en mente que en el futuro alguna tienda física podría mostrar interés en tus productos si estos alcanzan el éxito deseado.

Contar con Códigos de Barras desde el principio te permitirá agilizar futuras negociaciones y te posicionará como una empresa que ofrece productos confiables.

3

Completar la base de datos de GS1 México, empresa que administra el Código de Barras en el país, permite **comprobar la autenticidad de los identificadores del producto**. Te sugerimos adquirir los identificadores directamente a través de GS1 México para garantizar que la información en la base de datos esté correctamente reflejada y actualizada.

4

En caso de que no dispongas de un identificador para asociar a tu producto, tienes la opción de solicitarlo directamente al fabricante. Si eres el fabricante del producto, te invitamos a visitar el [sitio web de GS1 México](#) para obtener información detallada al respecto.



Importancia del Código de Barras

El Código de Barras es el identificador de productos a nivel mundial. Su relevancia no se limita únicamente a tus artículos comerciales; también **impacta positivamente en la percepción de tu empresa**. Al adoptarlo, **te posicionas como una entidad confiable para llevar a cabo transacciones comerciales**.



PASO 3

Registros y costos

Registro

Una vez que decidiste la categoría de producto donde vas a vender, debes registrarte con la siguiente información:

- ✓ Nombre
- ✓ Dirección
- ✓ Información de contacto de tu empresa
- ✓ Una tarjeta de crédito internacional con una dirección de facturación válida
- ✓ Un número telefónico donde se te pueda contactar durante el proceso de registro
- ✓ Información de identificación fiscal de tu empresa (RFC)



¿Qué es **Seller Central**?

Es la interfaz en línea que usarás para administrar todos los aspectos de tu cuenta como vendedor en Amazon.

Puedes agregar información de los productos, actualizar tu inventario, administrar tus pedidos y pagos y evaluar el desempeño de tus ventas a través de un conjunto de herramientas y funciones, muchas de ellas también disponibles en formato descargable.

Costos

Existen dos componentes en la estructura tarifaria para vender en Amazon. com.mx:

Cuota de suscripción mensual

- ✓ **La cuota de suscripción mensual es de \$39.99 USD para los vendedores**, a la que se suman tarifas adicionales que sólo se aplican cuando se vende un artículo.
- ✓ **Esta cuota mensual brinda acceso a los beneficios de la avanzada tecnología** de comercio electrónico de la plataforma.
- ✓ Puedes publicar tus productos en [Amazon.com.mx](https://www.amazon.com.mx), [Amazon.com](https://www.amazon.com) y [Amazon.ca](https://www.amazon.ca).

Tarifas por referencia

- ✓ Con las tarifas por referencia **cada vendedor pagará un monto por cada artículo comercializado.**
- ✓ **Amazon descuenta el monto que sea mayor:** el porcentaje de tarifa por referencia aplicable o la tarifa por referencia mínima por artículo calculada con respecto al precio de venta total del producto (el monto total pagado por el comprador, que incluye el precio del producto, gastos de envío, cargos por envoltura para regalo e IVA/impuestos de importación aplicables a la categoría).

Consulta todas las tarifas [aquí](#)

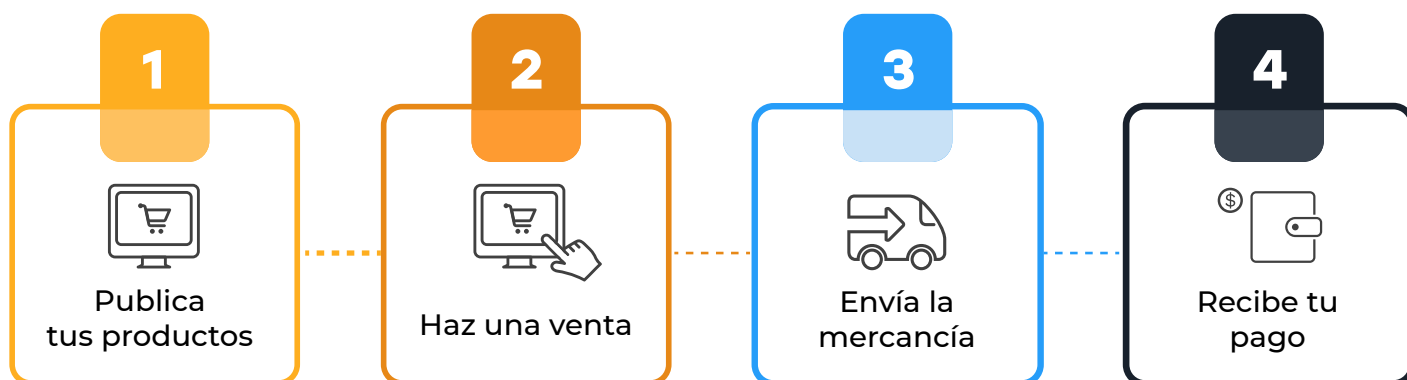


¿Sabías que... con Amazon puedes exportar?

Cuando te registras para vender en Amazon.com.mx, **tu cuenta queda automáticamente habilitada en los Marketplaces de México, Estados Unidos y Canadá.**

PASO 4

Ciclo de venta en Amazon



1 Publica tus productos

Para publicar tus productos debes utilizar la herramienta “Agregar un Producto”. Como alternativa, puedes subir todos tus productos de una sola vez por medio de un archivo de carga de inventario o utilizando las herramientas de publicación de Amazon Marketplace Web Services (MWS).

2 Haz una venta

Una vez que hayas publicado tus productos, tus clientes podrán verlos en Amazon.com.mx. Con funcionalidades como las de Pedidos en 1-clic y trámite seguro, y gracias a su Garantía de la A a la Z, los clientes pueden realizar sus compras de manera sencilla.

3

Envía la mercancía

[Amazon.com.mx](https://www.amazon.com.mx) te notificará cuando un cliente haga un pedido a través de un correo electrónico o mensaje de texto.

Puedes enviar directamente el pedido a la dirección provista o utilizar el servicio de logística que ofrece la empresa para que se encargue tanto de enviar tus productos como del servicio de atención al cliente.

Para la gestión de tus pedidos puedes usar la función de Administración de pedidos de [Seller Central](#) para identificar nuevos pedidos, las direcciones a las que van y el servicio de envío asociado.

También puedes descargar un informe diario de pedidos: un archivo delimitado por tabulaciones que te proporciona un resumen de todos los pedidos recibidos, así como información sobre el envío.

4

Recibe tu pago

[Amazon.com.mx](https://www.amazon.com.mx) deposita tus pagos en tu cuenta bancaria periódicamente y te notifica cada vez que se haya realizado un depósito.

El Conversor de divisas de Amazon para vendedores es un servicio opcional que permite a los vendedores de Amazon recibir las ganancias de sus ingresos en su divisa local, en caso de que su cuenta bancaria sea de un país distinto al del sitio en el que vende.

La compañía acepta desembolsos en pesos, dólares, dólares canadienses, entre otras divisas.



PASO 5

Logística eficiente

Amazon busca ampliar su catálogo de productos y mejorar la experiencia de compra al ofrecer entregas rápidas y seguras. Para ello, proporciona a los vendedores la opción de almacenar sus productos en sus centros de distribución.

Amazon **se encarga de la selección, embalaje, envío y atención al cliente de los productos almacenados por los vendedores.**

Recuerda que el servicio de logística tiene varias ventajas

- **Productos distribuidos por la logística de Amazon son elegibles para envío gratuito** a usuarios de Amazon Prime y para envío gratuito a otros clientes con pedidos mayores a \$599.
- **Los listados se etiquetan como logística de Amazon**, lo que indica que Amazon se encarga del empaque, entrega, servicio al cliente y devoluciones.
- **Los centros logísticos de Amazon pueden gestionar inventario sin un mínimo de unidades** y ofrecen flexibilidad para ampliarlo sin interrupciones.
- **La Logística Multicanal de Amazon permite gestionar pedidos de otros canales** utilizando el inventario almacenado en los centros de distribución de Amazon.
- **Pago postventa. Los costos incluyen espacio de almacenamiento, gestión de pedidos y envío**, con tarifas adicionales posibles por vender en Amazon y servicios opcionales.

¿Cómo tener más ventas en tu negocio?

Sea cual sea el tamaño de tu negocio, Amazon es un gran lugar para empezar a vender en línea, ya que obtienes grandes beneficios:

- ✓ **Inversión inicial baja:** Solo pagas una pequeña comisión por las ventas que hagas, por lo que no necesitas invertir mucho dinero por adelantado.
- ✓ **Acceso a un gran mercado:** Tienes acceso a muchos compradores que ya confían en Amazon, así que no necesitas gastar en marketing para atraer tráfico a tu tienda.
- ✓ **Ayuda con la logística:** Amazon se encarga de empacar y enviar tus productos, ¡así te ahorras ese trabajo! También atienden a tus clientes, así que puedes concentrarte en hacer crecer tu negocio.

Pero, ¡ojo! Aquí algunos consejos importantes:



Diferénciate

La competencia es fuerte, así que **asegúrate de ofrecer algo único** o de calidad para destacar



Calcula tus márgenes

Verifica que **tus precios te permitan ganar dinero** después de pagar las comisiones de Amazon



Cuida los detalles

Una mala reseña de un cliente **puede afectar** mucho tu negocio, así que trata de brindar la mejor experiencia posible

¡Impulsa tus ventas a gran escala!

Para las pequeñas y medianas empresas, **esta opción de comercio electrónico abre un mundo de oportunidades para expandir sus negocios**. Les permite llegar a un vasto número de clientes potenciales que de otra manera serían inalcanzables.

Si cuentas con productos interesantes o precios competitivos, **¡tendrás éxito!** Solo necesitas enfocarte en la gestión de tu catálogo y verás crecer tu negocio.

Adquiere tu membresía

