

Amazing recomienda 20 términos de Amazon imprescindibles para las marcas

ACOS, A9 o Buy Box, entre los términos imprescindibles para dominar y comprender Amazon analizados por Amazing, agencia de marketing digital especializada en esta plataforma

Desde hace unos años, se ve como los avances tecnológicos y la transformación digital suceden a gran velocidad cambiando de forma acelerada el mundo en el que se vive. En la mayoría de los casos, cambios que vienen acompañados de un nuevo lenguaje que permite describir la realidad a medida que evoluciona.

Al trasladarlo al terreno del comercio electrónico, Amazing, agencia de marketing digital especializada en Amazon, ha señalado 20 términos y conceptos que las empresas deben comprender para dominar al gigante del ecommerce, que no solo se ha convertido el escaparate por excelencia de las marcas, sino también se ha posicionado como la tercera plataforma publicitaria más grande del mundo:

ACOS (Advertising cost of sales). Es la métrica principal para valorar la inversión en publicidad entre las ventas.

ROAS. Se trata del retorno de inversión publicitaria o, en inglés, return of ad spend.

A+ Content. Las páginas A+ incluyen contenidos enriquecidos y de valor añadido a los productos.

A9. Algoritmo del motor de búsqueda de Amazon.

Amazon Advertising. Plataforma de publicidad de Amazon.

Amazon DSP. Plataforma de publicidad programática de Amazon.

FBA (Fulfillment by Amazon). Hace referencia aquellos productos gestionados logísticamente por Amazon.

Amazon Prime. Es el programa de suscripción premium de Amazon.

ARA Basic y Premium. Amazon Retail Analytics Basic (ARA) y (ARAP) son las principales herramientas de análisis de ventas.

ASIN (Amazon Standard Identification Number). Es el código que utiliza Amazon para identificar cada producto.

Keyword. Palabra clave que utilizan los usuarios cuando utilizan los buscadores.

Brand Store. Tienda personalizada de productos disponible para los vendedores con marca propia en Amazon.

Buy Box. Botón de compra amarillo que aparece en la página de detalle del producto.

Oferta Flash. Ofertas especiales de Amazon por tiempo limitado.

Detail Page. Página de detalle de información de cada producto único en la plataforma.

Pantry Amazon. Servicio para clientes Prime especializado en productos de supermercado.

Ranking. Es la posición que ocupa un producto según su número de ventas en una categoría concreta.

Rating. Es la valoración media, de 1 a 5 estrellas, que obtiene un producto por parte de los usuarios.

Seller Central. Plataforma de venta en el marketplace de Amazon.

Vendor Central. Plataforma de venta para los proveedores de Amazon.

“Lo vemos diariamente, al reunirnos con marcas y empresas y hablarles de Amazon, como la mayoría de estos términos son desconocidos para ellos. Sin embargo, ir de la mano de una agencia de marketing digital especializada en esta plataforma les da la confianza suficiente para lanzarse a un mercado en auge” afirma Mariví Hernández-Ros, cofundadora y directora de operaciones de Amazing, agencia de marketing digital especializada en Amazon.

Datos de contacto:

Redacción
91 411 58 68

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Marketing Emprendedores E-Commerce Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>