

Amazon FBA, aumenta las ventas en un abrir y cerrar de ojos

Cualquier negocio de comercio electrónico que existe actualmente se ha democratizado, de forma que ahora cualquier persona puede vender por Internet. Hay gran cantidad de plataformas de Marketplace donde los usuarios recurren para buscar sus productos y adquirirlos a precios mucho más económicos

Amazon es, actualmente, un coloso en cuanto a ventas se refiere. Por eso, cualquiera que desee conocer más sobre esta plataforma por un motivo de control de pedidos o incluso para vender en ella, es necesario que conozca Amazon FBA, siglas de "Fullfillment By Amazon". Esta es la forma de externalizar la logística y la gestión de los pedidos de Amazon, mientras en otras empresas como la de Vicent Ferrer se encargan de realizar la venta a través de su marketplace a cambio de una comisión y un pago por sus servicios. A cambio, Amazon etiquetará los productos en Prime y les dará mucha más visibilidad.

Hay algunas personas que no recomiendan trabajar codo con codo con Amazon, pero esto dependerá mucho del tipo de negocio que se tenga. Hasta entonces, negociar con este gigante puede ser un factor decisivo para conseguir un mayor número de ventas.

En su día eBay fue el rey, pero este ha sido destronado por Amazon, que se ha convertido en la plataforma ideal de millones de usuarios para realizar sus compras. Por ello, Amazon FBA es una opción perfecta que da este gigante del comercio electrónico, por si ahora alguien quiere desear comenzar un negocio de venta junto a ellos. El concepto FBA es un programa que permite abrir una cuenta de vendedor, la denominada Amazon Seller, a través del cual, un minorista, mayorista o principiante puede comenzar a ser experto en e-commerce.

El FBA tiene muchas ventajas, ya que permite usar Amazon para almacenar productos y que ellos se encarguen de la entrega. Esta podría ser la palanca para que despegue cualquier negocio online, ya que los productos serán mucho más visibles y una vez el stock se encuentre disponible, la función del vendedor se limitará al etiquetado y luego podrá enviarlo a un centro de distribución de Amazon, donde ellos se encargarán de administrar el inventario y enviar los productos.

Hay personas que no han utilizado nunca el ecommerce, por ello, es necesario que conozcan que el almacenaje y envío de los productos no son tan fáciles como parece. A menudo el crecer supone unos impactos inmensos en cuestiones como alquileres de espacios. Por ese motivo, muchos ecommerce optan por externalizar la logística en un operador logístico, para que luego Amazon FBA integre ese servicio para sus ventas en su marketplace, e incluso para ventas fuera del mismo, aunque debido a la subida de tarifas, esto ya no es tan rentable. Montar una web propia no siempre es la solución cuando se quiere empezar en ecommerce.

Se debe captar tráfico, convertirlo, mantener servidores y sistemas para ganarse la confianza de sus

clientes. Sin embargo, también existen una serie de inconvenientes que se deben tener en cuenta. Por ejemplo, los costes tan altos por exceso de almacenamiento, ya que si se excede el límite, los precios se pueden disparar de una manera terrorífica. Otro de los contras son las tarifas FBA tan caras para envíos fuera del marketplace, ya que al ofrecer Amazon la posibilidad de usar sus servicios logísticos para envíos fuera de su plataforma, muchos usuarios la aprovechan sin conocer que con el cambio de tarifas esto no es rentable.

De cualquier manera, la utilización de Amazon FBA aporta tal cantidad de aspectos positivos, que es necesario aprovecharlo para poder hacer crecer un negocio y aumentar las ventas lo máximo posible.

Datos de contacto:

Alvaro Lopez Para
629456410

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

Categorías: [Nacional Marketing Emprendedores Recursos humanos Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>