

Nace SellerHunters, la primera incubadora en España de vendedores de Amazon

Esta incubadora y aceleradora de vendedores en Amazon y otros marketplaces centra su apuesta en productos que se encuentran en su etapa inicial. Sus previsiones en 2022 son las de incubar alrededor de más de 20 marcas para convertirse en la mayor incubadora de marcas de Amazon en Europa

SellerHunters, proyecto creado por Antonio Moratalla, cofundador y exdirector de marketing de la agencia de marketplaces McReif, está destinada a personas que tienen una idea de producto con potencial o para vendedores que comercializan un producto que se encuentra en una etapa inicial con facturaciones bajas y que su venta puede ser interesante en Amazon o en otro marketplace. Algunos de los aspectos que tiene en cuenta en el momento de seleccionar los productos con los que trabajar son la innovación y, sobre todo, la sostenibilidad.

Aunque SellerHunters pueda asemejarse a algunos agregadores de Amazon ya conocidos en el mercado, la principal diferencia es que mientras estos trabajan con compañías con facturaciones consolidadas y elevadas, SellerHunters invierte en ideas iniciales o en marcas de poca facturación y con buenas perspectivas de futuro.

El programa de incubación

Gracias a su experiencia de más de 15 años, el equipo de SellerHunters ha desarrollado un programa de incubación que le permite detectar cualquier producto que se encuentre en fase inicial y que tenga una gran capacidad de crecimiento para, de este modo, lograr ventas de hasta 7 cifras en poco tiempo.

El programa ideado por el equipo de SellerHunters se inicia a través de una solicitud enviada por el cliente en la que se analiza el producto y su viabilidad teniendo en cuenta el potencial que puede tener en Amazon y en otros marketplaces. A continuación, se realiza una entrevista con el fundador del proyecto y el equipo que participa en la idea.

Si el equipo de SellerHunters considera que es un producto con viabilidad y potencial pasa al programa de incubación que tiene una duración de entre 12 y 24 meses en función de la velocidad de ventas del producto en Amazon.

Finalmente, cuando la empresa que ha creado o ideado el producto logra una óptima facturación dentro de Amazon el producto pasa al programa de crecimiento. En esta fase el objetivo es lograr rondas de financiación que permitan acelerar el proceso de ventas y convertirse en una marca de referencia en el mercado.

Perspectivas de futuro

SellerHunters se encuentra en un proceso expansivo que tiene como finalidad incubar alrededor de 20

marcas o más para convertirse en la mayor incubadora de marcas de Amazon en Europa. Además, se encuentra en proceso de negociación con tres marcas relacionadas con mascotas, decoración del hogar y cosmética ecológica para incorporarlas a su incubadora.

Datos de contacto:

Antonio Moratalla Tolosa
622659109

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>