

Un año record para las empresas que venden en Amazon Marketplace

Luxemburgo, 9 de enero de 2014 - Amazon ha anunciado hoy que 2013 fue un año récord para las empresas que venden sus productos a través de su plataforma Marketplace. Estas compañías, que van desde pymes hasta grandes empresas, vendieron en todo el mundo a través de Amazon más de mil millones de unidades por valor de decenas de miles de millones de euros. Además, cada vez más vendedores optan por utilizar Logística de Amazon, un servicio adicional que les permite que sea Amazon quien, en su nombre, almacene, prepare y envíe sus productos directamente a los clientes, así como ofrecer las ventajas de Amazon Premium, entre las que se encuentran envíos gratis, cómoda devolución de los productos y un servicio excelente de atención al cliente. El número de vendedores que en 2013 utilizó el servicio Logística de Amazon registró un crecimiento interanual del 65% en todo el mundo.

La plataforma Amazon Marketplace, en la que participan globalmente más de dos millones de empresas, registró un crecimiento récord durante la pasada campaña de Navidad. Tan solo en el 'Cyber Monday' –el día de más compras online en EE.UU. y Reino Unido– las empresas presentes en Amazon Marketplace vendieron más de 13 millones de productos en todo el mundo, lo que significa un crecimiento interanual superior al 50%.

“Ha sido un año increíble para los vendedores en Amazon Marketplace, tanto para las marcas más populares como para los pequeños negocios que venden en nuestra plataforma. Nuestros clientes valoran muy positivamente los centenares de millones de productos que los vendedores ofrecen en Amazon Marketplace, que van desde todo tipo de artículos de moda hasta una gran selección de productos electrónicos”, afirma Peter Faricy, Vicepresidente de Amazon Marketplace. “Nuestro objetivo es conseguir que vender en Amazon sea lo más fácil posible. En este sentido, Logística de Amazon es un servicio fantástico porque ofrece la posibilidad a todos los vendedores de almacenar su inventario en nuestra red de centros logísticos. Este servicio ha significado un cambio radical para los vendedores, ya que ahora sus productos cuentan con las ventajas de Amazon Premium, cosa que incrementa sus ventas y, además, beneficia a nuestros clientes ya que una mayor selección de productos bajo gracias a este programa”.

“Esta campaña de Navidad ha sido, gracias a Amazon, la mejor de nuestra historia”, comenta Raúl Gómez, Director General de la empresa gallega de venta de productos electrónicos Miniprice. “Sólo en diciembre, nuestras ventas han crecido un 184% en comparación con el año pasado. Estas Navidades hemos utilizado por primera vez el servicio Logística de Amazon, que nos ha permitido ganar tiempo, ahorrarnos mucho trabajo y, sobretodo, asegurarnos de que nuestros productos llegaban a tiempo a nuestros clientes europeos, que para nosotros es lo más importante. Amazon representa nuestro

principal canal de ventas y, por supuesto, se ha convertido en nuestra plataforma para la exportación: en 2013, nuestras ventas en Alemania han aumentado un 60%”.

“Empezar a vender nuestros productos en Amazon ha cambiado totalmente nuestro negocio”, explica Ramon Fàbregas, propietario de una pequeña tienda de juguetes en Palau-Solità i Plegamans, un pueblo cerca de Barcelona. “Ahora, las ventas en Amazon representan un 85% de nuestro negocio. Nuestros juguetes están disponibles en todas las webs europeas de Amazon y, estas Navidades, en mercados como el francés hemos aumentado las ventas un 70%. Además, hemos empezado a vender en EE.UU. listando nuestros productos en Amazon.com y la experiencia ha sido muy positiva: durante estas fiestas hemos enviado centenares de juguetes a nuestros clientes norteamericanos. Amazon ha sido, sin duda, nuestro mejor canal de venta estas Navidades”.

La Navidad impulsa el crecimiento de las ventas para las empresas de Amazon Marketplace

- En 2013, las empresas que operan en Amazon Marketplace vendieron más de mil millones de unidades en todo el mundo.
- El número de vendedores que utilizan el servicio Logística de Amazon creció más de un 65% en 2013 comparado con el año anterior.
- Durante el cuarto trimestre de 2013, el número total de productos enviados a través de Logística de Amazon fue superior a la suma de todas las unidades enviadas mediante este servicio en 2009 y 2010.
- Durante la campaña de Navidad, el número de productos enviados a través de Logística de Amazon creció más de un 50% respecto al año pasado.
- Durante el ‘Cyber Monday’, las empresas en Amazon Marketplace vendieron más de 13 millones de productos en todo el mundo, un 50% más que el mismo día de 2012.

Datos curiosos sobre los vendedores de Amazon Marketplace estas Navidades

- En 2013, los vendedores que utilizan Amazon Marketplace enviaron productos a más de 185 países y más de 480.000 ciudades.
- Vendedores de 89 países distintos utilizaron el servicio Logística de Amazon para mandar sus productos a los clientes de Amazon en EE.UU.
- Los vendedores en Amazon Marketplace vendieron productos de casi cualquier tamaño, desde una botella de crema corporal para viaje hasta unas puertas de hierro forjado de 4 metros de altura a través del servicio Logística de Amazon.
- Los clientes compraron a los vendedores de Amazon Marketplace suficientes CD’s como para organizar un concierto que duraría 340 años.
- Los clientes compraron a los vendedores de Amazon Marketplace tantos juguetes como para dar uno a todos los niños menores de 6 años de la Unión Europea.
- Los clientes compraron a los vendedores de Amazon Marketplace suficientes productos diferentes como para, poniendo una unidad de cada producto detrás de otra, poder recorrer la distancia Toronto-Londres-Casablanca.
- Los clientes compraron a los vendedores de Amazon Marketplace tantos zapatos como para recorrer la distancia entre la Tierra y el telescopio Hubble más de 5 veces.

- Los clientes compraron a los vendedores de Amazon Marketplace suficientes gomas elásticas para hacer pulseras caseras como para dar la vuelta al globo terráqueo.
- Los clientes compraron a los vendedores de Amazon Marketplace tantos helicópteros con control remoto como para mantener vuelo sostenido durante 3 años sin necesidad de recargar la batería.

Las empresas interesadas en vender sus productos en Amazon o en el servicio Logística de Amazon pueden obtener más información aquí: <http://services.amazon.es>

Únete a Facebook <http://www.facebook.com/AmazonEspana>

Datos de contacto:

Amazon.es

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>