

Una pequeña empresa puede gestionar más de 60.000 pedidos mensuales gracias a Amazon

[Multimedia](#)

Es el caso de éxito de un Seller que vende en Amazon Europa y es gestionado por Inicias Consultoría, agencia especializada en este Marketplace. Este año 2022 cerrará la venta en Amazon con una facturación superior a 4,5 millones teniendo una media de 2.000 pedidos diarios

Una pequeña empresa valenciana, que empezó con una tienda física, ha conseguido en los últimos 3 años, multiplicar sus ventas exponencialmente gracias a la venta a través de Marketplace. Cuentan como, sin experiencia, sin conocimientos en la materia ni financiación, han conseguido vender millones en uno de los marketplace más grandes del mundo.

¿Cómo nace un Amazon Seller?

La compañía, fundada por dos socios, contaba en un primer momento con una tienda física, pero tuvo la necesidad de digitalizarse. Por lo tanto, lanzó su propio e-commerce y tras unos meses sin buenos resultados, optó por la venta a través de Amazon. Creó su propio Seller desde España con opción de envío a Europa y empezó a subir los primeros listings.

Desde el primer momento, las unidades que se ponían a la venta se vendían, y no sólo en España, sino en el resto de países europeos activos, por lo que se iniciaron los trámites de IVA para trabajar, como Seller, en cada uno de los países europeos disponibles en la plataforma. Poco a poco han ido incorporando nuevas referencias, sumando un total, a día de hoy, de 4.583 y ampliando el número de mercados donde vender, incluso dando el salto al charco, operando en Estados Unidos y Canadá.

¿Qué ha ayudado al Seller a tener éxito en Amazon?

A pesar de que la mayoría de casos de éxito son aislados y son difíciles de imitar, sí hay pautas a seguir que favorecen la prosperidad de un proyecto. En el caso de este Seller son las siguientes:

1. Ser inconformistas. No basta con vender en España o limitarse a ciertos productos, es bueno retarse, ampliar constantemente el catálogo y expandir las ventas en los diferentes países donde opera Amazon.
2. Invertir en recursos. Que el Seller no se haya endeudado no significa que no haya invertido, en el caso: Amazon Advertising, desarrollo de nuevos productos y proyectos, así como la ampliación de mercados, han sido esenciales para el crecimiento.
3. Contar con un buen equipo de trabajo. Disponer de profesionales motivados y en constante formación, es indispensable para que el proyecto crezca y dé resultados óptimos.

A día de hoy, el Seller cuenta con el apoyo para la gestión de [Inicias Consultoría](#), agencia que ayuda a múltiples Sellers, siguiendo estos 3 pilares fundamentales para hacer crecer negocios en Amazon. El Seller sigue con expectativas de crecimiento para un próspero año 2023, donde se espera que supere los 6 millones de facturación y los 100.000 pedidos mensuales, sin dejar de ser una pequeña empresa.
