Universidad de Guadalajara · CUCEA
El mejor lugar para el talento

Plataforma
Economía de Jalisco
Hacia la recuperación

JUNIO 2021

MANUAL PARA HACER UNA TIENDA EN amazon

CUCEA
El mejor lugar para el talento

Smart CUCEA Campus

Universidad de Guadalajara · CUCEA
Plataforma Economía de Jalisco
Hacia la recuperación

JUNIO 2021

MANUAL PARA HACER UNA TIENDA EN amazon

Elaborado por:

Lic. Liliana Martínez Medina
Lic. Santiago Ravelero Rivas
Est. Anyela Alexandra Crespo Henares

Este documento está bajo la licencia:

CC BY NC

CUCEA El mejor lugar para el talento · Smart CUCEA Campus · Observatorio Tecnológico · IDIT pyme

Elaborado por:

Lic. Liliana Martínez Medina
Licenciada en Mercadotecnia por la Universidad de Guadalajara.
Coordinadora del área de mercadotecnia en IDITpyme y Asesora en el Hospital Pyme.
iditpyme.mercadotecnia@cucea.udg.mx

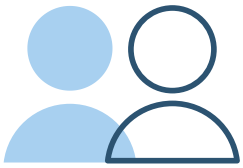
Lic. Santiago Ravelero Rivas
Licenciado en Turismo por la Universidad de Guadalajara.
Coordinador de comunicación del Observatorio Tecnológico de Jalisco.
santiagoturi9107@gmail.com

Est. Anyela Alexandra Crespo Henares
Estudiante de Mercadotecnia
anyela.crespo1675@alumnos.udg.mx

Cómo citar:

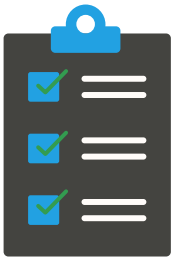
IDITpyme y Observatorio Tecnológico. (2021, 31 de mayo). *Manual para hacer una tienda en Amazon.* Herramientas para estrategias de reactivación en MiPyMes, Organismos empresariales y Sector Público. Plataforma Economía de Jalisco: Hacia la recuperación. CUCEA-Universidad de Guadalajara. https://economiajalisco.cucea.udg.mx/app/estrategia-mipymes/estrategia

ÍNDICE



1. INTRODUCCIÓN

2. REQUISITOS PRIMARIOS



4. DOCUMENTOS NECESARIOS

6. ¿CUÁNTO CUESTA?

4. ¿QUÉ ES SELLER CENTRAL?

9. NOTAS

ANTES DE EMPEZAR CONSIDERA LO SIGUIENTE:

1. El cliente tarda en responder, así que hay que **pedir las cosas con tiempo.**

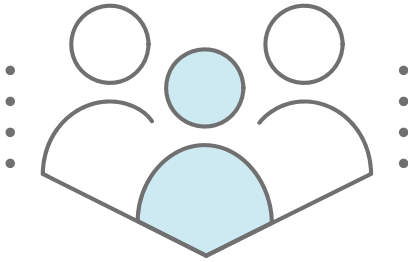
2. En cuanto se de la cuenta bancaria a Amazon se nos hará el cargo de **$600,** incluso si no hemos terminado la tienda.

3. Al terminar de cargar los datos y documentos se tendrá que agendar una **videollamada** con un asesor de Amazon con una duración de 30-60 min. para validar la documentación.

4. Para subir los productos a la página es necesario contar con los **códigos de barras** (EAN, UPC, ITF, ETC) de cada producto, así como sus respectivos códigos sku (Stock Keeping Unit).

REQUISITOS PRIMARIOS

1. **Nombre y fecha** de nacimiento del titular de la cuenta.



2. Correo electrónico y número de teléfono móvil.

3. **Información de tu empresa:**

a. **Razón social**, o nombre de la persona física titular de la cuenta.

b. **Dirección comercial** (que sea comprobable con un estado de cuenta con la misma dirección).

REQUISITOS PRIMARIOS

c. **Nombre público.** Este será el nombre de tu tienda en línea en Amazon.

d. **Número de licencia** de la empresa, es conveniente tener a la mano el documento de licencia municipal.

4. **CLABE interbancaria:** Este es el método en donde Amazon deposita los ingresos de las ventas que tengas.

5. **Tarjeta de crédito o débito** del titular de la cuenta: En esta tarjeta se hará el cobro de la primera mensualidad ($600 MXN). Posteriormente, la mensualidad se restará automáticamente de los ingresos por ventas.

6. Número de **RFC** de la empresa o persona física. Tener ambas a la mano.

DOCUMENTOS PARA LA VERIFICACIÓN DE IDENTIDAD:

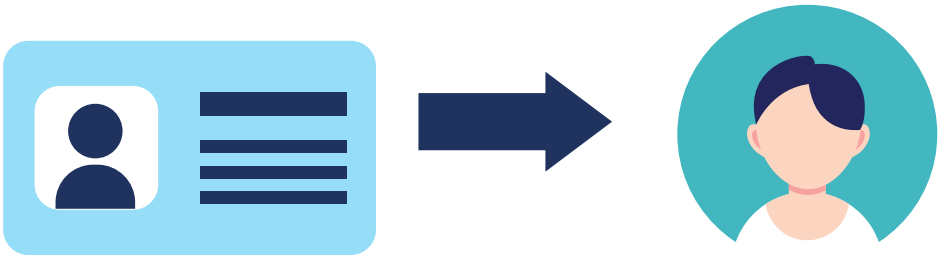
1. La **identificación oficial** escaneada a color de la persona titular de la cuenta (debe coincidir con el nombre en la tarjeta de crédito o débito). Puede ser:

A. INE/IFE.

B. PASAPORTE

C. LICENCIA DE CONDUCIR

2. Número de **RFC** de la empresa o persona física.



DOCUMENTOS PARA LA VERIFICACIÓN DE IDENTIDAD:

3. **Estado de cuenta** bancario. Antigüedad máxima de tres meses.

REQUISITOS:

a. Debe coincidir con el **método de depósito** al que se ingresará.

b. La dirección debe coincidir con la que se dio de alta como **dirección comercial**.

c. Debe estar a **nombre de la razón social** que se ingresó.

d. Debe ser el **archivo completo**, y no únicamente la carátula.

4. **Constancia de situación fiscal** (SAT). Debe ser el archivo completo, no únicamente la ficha.

NOTA: En el proceso se pide como extracto de cuenta bancaria.

¿CUÁNTO CUESTA VENDER EN AMAZON?

Hay **diferentes tipos de tarifas** de venta que puedes pagar, según los tipos de productos que vas a vender y cómo eliges enviarlos.

CUOTA DE SUSCRIPCIÓN MENSUAL

La cuota de suscripción mensual para vender en Amazon es de **$600 MXN al mes** y con ella puedes acceder a los beneficios de la tecnología de comercio electrónico en esta plataforma. Además, podrás publicar en **México, Estados Unidos y Canadá.**

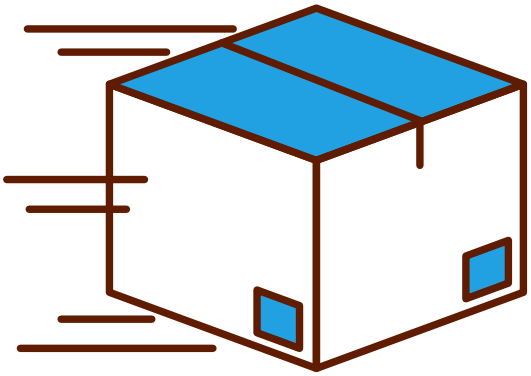
TARIFAS POR REFERENCIA

Los vendedores pagan una **tarifa por referencia** por cada artículo que venden. Amazon deduce, en concepto de tarifa por referencia, un porcentaje del precio de venta total (el monto total que pagó el comprador, que incluye el precio del artículo y cualquier cargo por envío y envoltorio para regalo).

¿CUÁNTO CUESTA VENDER EN AMAZON?

TARIFAS DE ENVÍO

Cuando tú mismo realizas los envíos, se aplican las **tarifas de envío de Amazon**. Estas se cobran según la categoría del producto y el servicio seleccionado por el comprador.

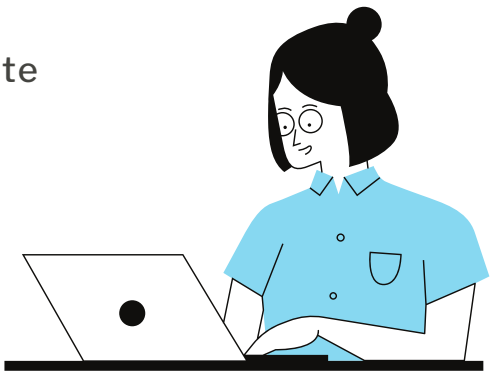


TARIFAS POR REFERENCIA

Para productos que Amazon entrega por ti (conocido como **Logística de Amazon**), existen tarifas de gestión logística por producto, de almacenamiento de inventario, de almacenamiento prolongado y por otros servicios opcionales.

¿QUÉ ES SELLER CENTRAL?

Una vez que te registres como vendedor de Amazon, podrás **acceder a tu cuenta** dentro de **Seller Central**. Este es un portal único para subir tus productos, analizar tus ventas, agregar información a tus listados, realizar actualizaciones de inventario, administrar pagos y encontrar contenido útil que te ayudará a **mejorar tu reputación** en la plataforma.



ALGUNAS DE LAS COSAS QUE PUEDES HACER DESDE SELLER CENTRAL:

1. Dale **seguimiento** a tu inventario y actualiza tus listados desde la pestaña de “Inventario”.
2. Descarga **reportes comerciales** personalizados y guarda plantillas que uses con frecuencia.
3. Usa las herramientas de **métricas del cliente** para monitorear tu desempeño como vendedor.
4. Contacta a nuestro equipo de **soporte al vendedor** y abre tickets de ayuda.
5. Lleva un **registro de ventas diarias** de todos los productos que vendes en Amazon.

NOTAS:

Todos los documentos deben de ser completamente legibles, a color y en **formato PDF.**

Es posible que te soliciten un **comprobante de domicilio** de algún servicio fijo (teléfono, internet, agua o luz), el cual debe no ser mayor a 90 días.

Si eres **distribuidor** y pretendes vender productos de ciertas categorías como: Mascota, Salud y Belleza, Juguetes, entre otras , es posible que te soliciten una factura de los productos en donde se pueda **verificar su origen.**

Si vas a vender productos de tu **propia marca** (Dueño de Marca), te solicitaran tu registro ante el **IMPI, COFEPRIS** o Inscripción al Patrón de bebidas alcohólicas dependiendo de la categoría.

Universidad de Guadalajara · CUCEA

Plataforma Economía de Jalisco

Hacia la recuperación

CUCEA
El mejor lugar para el talento

CUCEA Smart Campus

Observatorio Tecnológico

IDIT pyme