

Prepárate para vender a nivel internacional con Amazon

Vender a nivel internacional en Amazon es una gran forma de hacer crecer tu negocio.

Decidir si estás listo o no para vender a nivel internacional puede ser todo un desafío. Esta lista de verificación está diseñada para ayudarte a tomar la decisión y garantizar que estés listo para el éxito. Asegúrate de familiarizarte con todas las herramientas que Amazon te ofrece, las cuales harán que muchos de los requisitos que se nombran a continuación sean simples y más fáciles de administrar.



amazon
global selling

Solution
Provider
Network

La red de proveedores de soluciones de Amazon te conecta con compañías que ofrecen ayuda internacional en varias categorías, las cuales van desde cómo manejar los impuestos y cumplir con los requisitos de comercialización de productos, hasta traducciones y envíos al extranjero:

amazon.com/spn

Continúa en la página 2 >

Dónde y Qué Vender

- 1** Asegúrate de conocer los aspectos básicos de la venta internacional en Amazon, incluidas las tarifas y los requisitos de idiomas.
- 2** Investiga los posibles mercados internacionales, incluyendo el tamaño de la oportunidad y las preferencias de los clientes locales.
- 3** Identifica los mercados internacionales apropiados para tu producto y cualquier restricción posible.
- 4** Comprende los requisitos de los impuestos y las regulaciones de las regiones de interés.
- 5** Conoce los requisitos de logística internacional, incluidas las regulaciones de importación y exportación.
- 6** Entiende las opciones de logística y elige entre Logística de Amazon, mediante la cual Amazon se encarga de almacenar, recibir, empacar, enviar y proporcionar servicio de atención al cliente para tus productos; o Autogestión, mediante la cual tú te encargas de todo lo anterior.
- 7** Determina si tu negocio está listo para vender a nivel internacional. Debe contar con los recursos necesarios, tales como inventario, personal y capital disponible.
- 8** Decide los mercados internacionales en los que quieres empezar a vender y planifica una estrategia de ingreso a los mismos. Debes incluir los productos que ofrecerás inicialmente, precios, promociones y entrega.

Registra y Publica

- 9** Asegúrate de conocer la manera en que las cuentas de vendedor de Amazon funcionan, incluidas las opciones de cuentas disponibles (profesional contra individual).
- 10** Comprende los requisitos de registro para cada mercado internacional.
- 11** Establece un método de pago de tu preferencia y obtén información acerca de los ciclos de pago.
- 12** Crea o conecta una cuenta en el sitio web del mercado internacional o mercados internacionales en los que quieres vender.
- 13** Elige una herramienta para publicar tus productos, que incluya la traducción y localización.

Administra tu negocio

Con la Autogestión

- 14** Gestiona los pedidos de los clientes internacionales, siguiendo las normas y requisitos.
- 15** Proporciona una atención al cliente oportuna y en el idioma local.
- 16** Administra las devoluciones internacionales, siguiendo las políticas de devoluciones de Amazon.

Con Logística de Amazon

- 14** Envía tu inventario a un centro logístico Amazon, siguiendo los requisitos de empaque y de aranceles.
- 15** Activa las exportaciones de Logística de Amazon, mediante la cual Amazon hace posible que tus productos aptos para exportación estén disponible para compras de clientes internacionales, gestiona tus pedidos y se encarga del proceso de exportación.
- 16** Administra la atención al cliente para consultas relacionadas con envíos y devoluciones a cargo de Logística de Amazon.