

**COMO COMEÇAR
A VENDER
NA AMAZON NA
AUSTRÁLIA**

Expandir para a Austrália

O seu percurso para ter êxito a vender na Amazon na Austrália

Saber se está pronto para começar a vender na Austrália pode ser desafiante. Esta lista de verificação foi concebida para o ajudar a compreender a Amazon na Austrália e garantir que está a caminho do sucesso. Certifique-se de que se familiariza com todas as ferramentas que a Amazon fornece, uma vez que isto fará com que muitos dos requisitos listados abaixo sejam mais simples e fáceis de gerir.



Preparar para vender

- 1 [Saiba mais sobre a oportunidade de crescimento na Austrália](#) e sobre como os clientes efetuam compras na Amazon.com.au.
- 2 [Saiba mais sobre os diferentes produtos](#) que pode vender na Austrália na Amazon e compreenda quais são as categorias restritas ou que necessitam de aprovação.

Registo e apresentação das ofertas

COMEÇOU AGORA A VENDER NA AMAZON?

- 3 [Compreenda de que forma funciona a conta de vendedor da Amazon da Austrália](#) e saiba que tipo de dados precisa de fornecer durante o registo.
- 4 [Conclua a verificação da conta](#) e compreenda quais os documentos de que necessita para obter aprovação.

JÁ TEM UMA CONTA DE VENDEDOR DA AMAZON?

- OU
- 3 [Saiba como associar a sua conta atual da Amazon](#) e gerir a sua oferta de produtos nos diferentes sites com uma única conta de vendedor.
 - 5 [Conheça as ferramentas de oferta disponíveis na Austrália](#) e saiba mais sobre de que forma a ferramenta de Criação de ofertas internacionais (BIL) o ajuda a gerir as mesmas.

Envio e distribuição

COM A OPÇÃO DE ENVIO PRÓPRIO

- 6 [Compreenda as opções de distribuição na Austrália](#) e selecione as opções Enviado pela Amazon ou Envio próprio para os seus produtos.
- 7 [Compreenda os requisitos de distribuição internacional](#), incluindo as regulamentações de importação e exportação.

COM A OPÇÃO ENVIADO PELA AMAZON

- 8 [Envie o inventário para um centro de distribuição da Amazon na Austrália](#), cumprindo todos os requisitos aduaneiros e de acondicionamento.

COM A OPÇÃO DE ENVIO PRÓPRIO

- 8 [Envie pedidos internacionais](#) e forneça uma excelente experiência de cliente com entregas atempadas.

Efetue a gestão da sua empresa

- 9 [Efetue a gestão do apoio ao cliente](#) e forneça uma morada local para devoluções ou ofereça um reembolso para envios internacionais. (O FBA gere as questões relacionadas com a distribuição e devoluções.)
- 10 [Promova os seus produtos para fazer crescer as vendas](#) junto de clientes na Austrália.
- 11 [Compreenda os impostos sobre bens e serviços \(GST\) e as respetivas regulamentações](#) quando começar a vender.

Preparar para vender

1. Saiba mais sobre a oportunidade de crescimento na Austrália e sobre como os clientes efetuam compras na Amazon.com.au.

Ao colocar os seus produtos à venda na Amazon na Austrália, pode alcançar milhões de clientes e tornar os seus produtos mais fáceis de encontrar e de comprar por parte dos clientes deste país. Comece a vender e aumente o alcance dos seus clientes de uma forma global. Em 2019, a [Amazon.com.au](https://www.amazon.com.au) teve uma taxa de crescimento anual de mais de 52% relativa à média mensal de visitantes únicos¹ e as vendas através de comércio

eletrónico na Austrália cresceram em mais de 3,8% em 2019². Este crescimento também está ao seu alcance se optar por vender na Austrália. A Amazon fornece logística de ponta e ferramentas poderosas para o ajudar a cumprir os regulamentos relativos a impostos e produtos, bem como a criar ofertas eficientes em mais de 30 categorias de produtos. [Veja de que forma as empresas como a sua fazem da Amazon uma parte importante da sua história de sucesso.](#)

O que deve saber antes de começar: tal como nos EUA, pode escolher entre dois planos de vendas que lhe permitem operar na Austrália. [Utilize a calculadora de taxas da Amazon na Austrália](#) para ter uma estimativa da média de taxas e potenciais receitas.

- O plano Básico destina-se a todos aqueles que vendam menos de 35 artigos por mês. Apenas tem de pagar uma taxa à Amazon quando vender algum artigo.
- O plano Profissional destina-se a todos aqueles que vendam mais de 35 artigos por mês. Paga uma taxa mensal fixa.

2. Saiba mais sobre os diferentes produtos que pode vender na Austrália e compreenda quais são as categorias restritas ou que necessitam de aprovação.



Certifique-se de que lhe é permitido vender o produto. Compreenda os seus direitos de distribuição. Além disso, tenha em atenção que as regras de segurança e conformidade da Austrália diferem das regras presentes noutras regiões geográficas.

[Saiba quais categorias de produtos estão prontas para começar a vender na loja da Amazon na Austrália.](#)

Categorias de produtos elegíveis e restrições

Os clientes acreditam que podem sempre comprar com confiança na Amazon. É da sua responsabilidade certificar-se de que está em conformidade, bem como os seus produtos, com todas as leis aplicáveis e com as políticas da Amazon relativamente a [Restrições de categorias, produtos e conteúdos](#). Analise os requisitos por categoria [aqui](#). Caso tenha alguma questão sobre a conformidade dos seus produtos ou as suas obrigações legais na Austrália, aconselhamos a que consulte um dos nossos [fornecedores de soluções externos](#).

[Pesquise os atuais produtos mais vendidos em amazon.com.au.](#)

¹Estimativa baseada na [SimilarWeb, 2019](#), ² [eMarketer2019](#)

Registo e apresentação das ofertas

3. Compreenda de que forma funciona a conta de vendedor da Amazon da Austrália e saiba que tipo de dados precisa de fornecer durante o registo.

Começou agora a vender na Amazon?

Vender na Amazon é uma forma eficiente e eficaz de alcançar milhões de potenciais novos clientes. Este processo simples de cinco passos torna mais fácil começar:

- 1 Registe a sua conta de vendedor
- 2 Carregue as suas ofertas
- 3 Os clientes veem e compram os seus produtos
- 4 Entregue os seus produtos aos clientes
- 5 Receba os seus pagamentos



Já tem uma conta de vendedor da Amazon?

O primeiro passo para vender noutra região é criar uma conta de vendedor na mesma. Caso tenha uma conta de vendedor profissional numa região, pode facilmente expandir-se para a Austrália através das [Contas associadas na sua página de Vendas globais no Seller Central](#) e gerir o seu negócio a partir de uma única página. Após concluir o registo, a sua conta de vendedor atual será associada à sua nova conta de vendedor na nova região.

[Saiba mais sobre as ferramentas e serviços da Amazon que o podem ajudar a gerir, vender e distribuir os seus produtos de forma global.](#)

O que irá precisar para o processo de registo

- Registe-se utilizando um nome de loja único (por exemplo, mystoreAU) e uma conta de e-mail única (não utilizada para outras contas da Amazon).
- Dados de contacto e registo da empresa (endereço de e-mail da empresa, número de telefone, licença comercial, informações de contacto principal), bem como comprovativo de morada.
- Dados do beneficiário efetivo, incluindo documento de identificação nacional.
- Dados da conta bancária na Austrália e do cartão de crédito para receber os proveitos das vendas. O [Hyperwallet](#) é um prestador de serviços de pagamento externo que trabalha em conjunto com a Amazon para prestar esses serviços a vendedores no site da Austrália.
- Número de GST (imposto sobre bens e serviços), se aplicável.

[Registe já a sua conta.](#)

Definições da conta

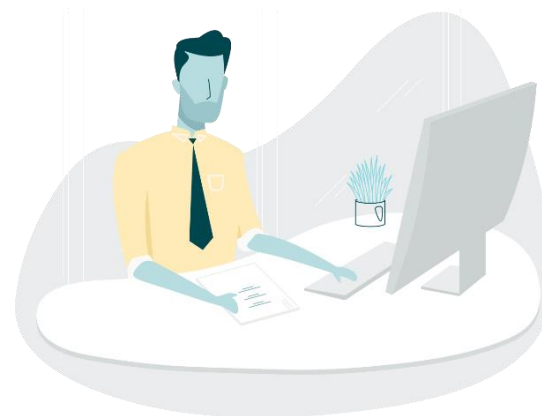
Pode gerir os dados da sua conta no Seller Central nas Definições da conta. Para aceder às Definições da conta, clique em Definições no canto superior direito do Seller Central. Clique em Dados da conta para ver os detalhes do vendedor e da empresa, adicione estados de ofertas, altere planos de vendas, edite estados de ofertas, adicione métodos de cobrança e de depósito e muito mais. Após o registo, [visite rapidamente o Seller Central](#), o portal que o coloca no comando da sua conta de vendedor da Amazon.

4. Conclua a verificação da conta e compreenda quais os documentos de que necessita para obter aprovação.

Verificação da identidade do vendedor

Após o registo mas antes de começar a vender, a Amazon irá verificar a sua identidade com o processo de Verificação da identidade do vendedor (SIV). Os vendedores terão de concluir o SIV no momento do registo e fornecer os documentos necessários para verificar o contacto principal. Este diz respeito à pessoa com acesso às vendas na conta de pagamentos da Amazon, que fornece os dados do registo em nome do titular da conta (o vendedor registado) e que inicia transações como pagamentos e reembolsos. As ações tomadas pelo contacto principal são consideradas como ações tomadas pelo titular da conta. Os documentos necessários incluem:

Um comprovativo de identificação nacional (normalmente passaporte ou carta de condução e certidão de nascimento para cidadãos dos EUA)



O documento deve cumprir os seguintes requisitos:

- ✓ Submeta uma digitalização a cores de ambos os lados do documento de identificação nacional.
- ✓ As cópias devem ser legíveis.
- ✓ Caso submeta um documento diferente de um passaporte, este deve encontrar-se num dos seguintes idiomas: chinês, inglês, francês, alemão, italiano, japonês, português ou espanhol. Caso este não se encontre num destes idiomas, forneça uma tradução autenticada do documento.
- ✓ O nome no documento de identificação nacional deve corresponder ao nome registado na conta da Amazon.
- ✓ O documento de identificação nacional não deve estar caducado.

Extrato da conta bancária ou cartão de crédito

O documento deve cumprir os seguintes requisitos:

- ✓ Submeta uma digitalização a cores de ambos os lados do documento de identificação nacional.
- ✓ Digitalize ou tire uma fotografia do documento original a cores através do seu dispositivo móvel. Caso esteja a transferir um extrato online, este deve encontrar-se em formato PDF. Não submeta em formato Excel ou numa captura de ecrã.
- ✓ O seu documento deve encontrar-se num dos seguintes idiomas: chinês, inglês, francês, alemão, italiano, japonês, português ou espanhol. Caso este não se encontre num destes idiomas, forneça uma tradução autenticada do documento.
- ✓ O nome do ponto de contacto ou empresa mencionados no extrato deve corresponder ao nome do ponto de contacto ou da empresa fornecidos durante o registo.
- ✓ O endereço no extrato bancário deve corresponder à morada registada na conta da Amazon. Caso precise de alterar o endereço na sua conta da Amazon, siga as instruções [aqui](#) antes de submeter este pedido.
- ✓ O documento deve ser legível e ter sido emitido nos últimos 180 dias. Os documentos não devem estar protegidos por palavra-passe. Não forneça uma foto do seu cartão de crédito ou débito.

Verificação de dois passos

Ative a [verificação de dois passos da segurança da conta](#) (2SV). Esta é a melhor proteção que pode ter contra o acesso não autorizado à sua conta de vendedor, mesmo que a sua palavra-passe tenha sido roubada e especialmente se utilizar a mesma palavra-passe em vários sites. Assim que tiver ativado a Verificação de dois passos, ao aceder à sua conta, irá, em primeiro lugar, introduzir o seu nome de utilizador e palavra-passe no Seller Central. Em seguida, ser-lhe-á solicitado que introduza um código de segurança. O código é enviado através de mensagem de texto para o seu telemóvel, recebido através de uma chamada de voz ou obtido através de uma app de autenticação, a qual não requer uma ligação móvel. Esta opção tem carácter obrigatório para os vendedores de todo o mundo desde 1 de novembro de 2017.

[Obtenha uma orientação adicional](#) sobre como fornecer os documentos necessários após o registo da conta.

5. Conheça as ferramentas de oferta disponíveis na Austrália e saiba mais sobre de que forma a ferramenta de Criação de ofertas internacionais (BIL) o ajuda a gerir as mesmas.

Criar ofertas internacionais

A ferramenta de [Criação de ofertas internacionais](#) ajuda-o a criar e atualizar as ofertas de um site de origem para um ou mais sites de destino. Poupa tempo e dinheiro ao efetuar a gestão de ofertas num único marketplace. Nesse site de origem, a ferramenta irá atualizar as ofertas qualificadas e os preços nos sites de destino com base nas definições que especificou nas taxas de câmbio.

A ferramenta de Criação de ofertas internacionais funciona em todas as regiões quando as tiver ligadas através das [contas associadas](#) e realiza as seguintes tarefas automáticas:

- Cria ofertas de um site de origem para um site de destino onde os mesmos ASIN já existam em ambos os sites.
- Sincroniza os preços das ofertas nos sites de destino com base no preço indicado no site de origem e nas suas regras.
- Ajusta periodicamente o preço para refletir as flutuações das conversões nas moedas dos sites de destino. A frequência destas atualizações pode variar entre diariamente e semanalmente. Estas atualizações não irão apresentar alterações de menos de 1%.
- Adiciona ou elimina ofertas nos sites de destino quando efetuar alterações nos ASIN qualificados no site de origem.

Ofertas em pequenos lotes ou em massa

Pode listar um pequeno número de produtos utilizando a [ferramenta de Adicionar produtos](#) ou pode utilizar os ficheiros do inventário para [listar os seus produtos em massa](#).

Os modelos de ficheiros de inventário permitem-lhe adicionar ou editar ofertas de produtos em massa. Pode criar um modelo para se adaptar aos seus requisitos específicos e listar diferentes tipos de produtos em várias categorias utilizando apenas um modelo.



Página de detalhes e imagens com alta qualidade

As ofertas com alta qualidade tornam mais fácil que os clientes localizem, avaliem e comprem os seus produtos. As ofertas com alta qualidade começam com informações básicas: imagens, marcas e descrições. Informações detalhadas, tal como tamanho, número da peça do fabricante e tipo de material também podem ajudar os clientes a encontrar as suas ofertas. Para instruções passo a passo sobre como melhorar a qualidade das ofertas, consulte [Melhorar as suas ofertas](#).

Ganhar a Caixa de Compra

A Caixa de Compra é a caixa na página de detalhes de um produto onde os clientes podem dar início ao processo ao adicionar artigos aos seus carrinhos de compras. Uma funcionalidade fundamental no site da Amazon é que o mesmo produto pode ser vendido por vários vendedores. Para fornecer aos clientes a melhor experiência possível, os vendedores devem obedecer a requisitos baseados em desempenho de forma a serem elegíveis para a colocação da Caixa de Compra. Uma vez que os requisitos de desempenho dos vendedores podem variar de acordo com a categoria e que estão sujeitos a alterações, não divulgamos os objetivos específicos para se tornar um vendedor qualificado. Veja a [forma como a Caixa de Compra da Amazon funciona](#), de que forma pode aumentar as suas vendas e como pode qualificar-se para a ganhar.

Envio e distribuição

6. Compreenda as opções de distribuição na Austrália e selecione as opções Enviado pela Amazon ou Envio próprio para os seus produtos.

Entregue os seus produtos aos clientes

Pode enviar e distribuir os produtos que vende na Amazon a partir do seu próprio inventário ou pode escolher a opção Enviado pela Amazon (FBA). Tenha em atenção que, caso escolha gerir os seus próprios envios, será responsável por toda a experiência do cliente, desde os envios até às devoluções. O seu serviço deve incluir uma entrega atempada e apoio ao cliente no idioma de cada loja onde se encontra ativo.

Com o FBA, pode simplesmente enviar o seu inventário para um dos nossos centros de distribuição na Austrália, a partir dos quais iremos recolher, empacotar e enviar os seus produtos.

Também iremos tratar do serviço de apoio ao cliente no idioma da loja, bem como processar quaisquer pedidos de reembolso ou devolução. Muitos vendedores da Amazon utilizam o FBA uma vez que lhes permite focar no crescimento da sua empresa em vez da distribuição.

Enviado pela Amazon (FBA)

A opção [Enviado pela Amazon](#) (FBA) ajuda-o a aumentar as suas vendas domésticas e globais online, bem como permite aumentar a satisfação dos clientes, dando-lhe acesso aos recursos de distribuição de classe mundial da Amazon. Ao efetuar o registo como vendedor na Amazon, fica automaticamente registado no FBA:

- Selecione a opção Enviado pela Amazon quando apresentar os seus produtos
- Envie os seus produtos para um centro de distribuição da Amazon
- Os seus produtos têm acesso a opções de envio Prime
- Recolhemos, empacotamos e enviamos os seus produtos diretamente para os clientes na Austrália

Os benefícios da utilização do FBA na Austrália incluem:

- Aumente as suas vendas: quando se junta ao FBA, as suas ofertas tornam-se mais visíveis e competitivas. Os seus produtos elegíveis encontram-se qualificados para o [Amazon Prime](#) e para a [Entrega GRÁTIS para clientes na Austrália](#).
- Beneficie do apoio ao cliente da Amazon disponível 24 horas por dia: os clientes usufruem de devoluções e apoio ao cliente de confiança da Amazon. Com o FBA, o reconhecido apoio ao cliente disponível 24 horas por dia da Amazon encontra-se disponível no idioma local onde está a vender.



- Os nossos serviços permitem que a sua empresa cresça rapidamente no território australiano. Os nossos centros de distribuição são concebidos a pensar no seu inventário, não existindo limite mínimo para o número de produtos que enviar. Nós tratamos de todos os detalhes para que possa poupar tempo e focar as suas atenções na sua empresa. Pode até enviar pedidos de outros canais com o [envio multicanal](#). A gestão do seu inventário é feita através de uma interface de utilizador simples e online, podendo solicitar a devolução do inventário a qualquer momento.
- Continue a vender mesmo quando tirar uma folga: graças às definições de férias do FBA, pode continuar a vender mesmo quando estiver de férias.

Taxas do FBA na Austrália

Com o FBA na Austrália, não existem requisitos mínimos, taxas de configuração ou subscrição. Apenas paga as taxas de envio e armazenamento para os serviços que utiliza.

- Obtenha uma visão geral das [taxas do FBA](#) para o envio de pedidos e outros serviços relacionados na Austrália.
- Utilize a [calculadora de rendimentos do FBA](#) para obter uma estimativa das taxas em artigos específicos com as ofertas ativas na Amazon.

[Saiba como começar a utilizar o FBA na Austrália.](#)

7. Compreenda os requisitos de distribuição internacional, incluindo as regulamentações de importação e exportação.

Enviar os seus produtos para a Austrália

A utilização do FBA na Austrália é um processo semelhante a quando os seus artigos se encontram nos armazéns da Amazon. No entanto, transportar esses artigos para os armazéns na Austrália tem algumas diferenças em comparação com o processo nos EUA. A [Rede de fornecedores de soluções](#) da Amazon tem uma lista de fornecedores externos que outros vendedores da Amazon utilizaram para enviar o seu inventário para a Austrália.

Independentemente do método de envio que selecionar, o envio para a Austrália envolve determinados requisitos. Dois dos requisitos mais importantes são o fornecimento de um importador do registo (IOR) e a utilização da entrega com taxas pagas (DDP). Estes dizem maioritariamente respeito ao responsável pelo pagamento de taxas, como as de importação e impostos.

Importador do registo: é obrigatório que um IOR efetue vendas na Austrália. O IOR é a entidade responsável pelo pagamento de taxas e impostos de importação, certificando-se de que as suas importações obedecem aos regulamentos e leis locais. Tenha em atenção que nem a Amazon nos os seus respetivos centros de distribuição podem cumprir o papel de IOR em envios do FBA. Saiba mais sobre os requisitos importantes na Austrália [aqui](#) ou entre em contacto com um [fornecedor externo](#).

Aviso: as informações apresentadas neste diapositivo não constituem aconselhamento legal, sobre taxas ou qualquer outro tipo de aconselhamento profissional e não devem ser entendidas desta forma. Caso tenha alguma questão, deve entrar em contacto com os seus consultores profissionais.

8.

Envie o inventário para um centro de distribuição da Amazon na Austrália,

cumprindo todos os requisitos aduaneiros e de acondicionamento. (Com o FBA)

Envie pedidos internacionais e forneça uma excelente experiência de cliente com entregas atempadas. (Com envio próprio)

Preparar os seus produtos para o FBA

Para garantir um ambiente de vendas seguro e eficiente, bem como experiências satisfatórias para os clientes, os vendedores FBA necessitam de cumprir com as diretrizes para a seleção, preparação e envio de produtos para a Amazon. Saiba mais sobre:

- [Requisitos de inventário](#) para apresentação de ofertas, preparação e envio do seu inventário FBA para os centros de distribuição da Amazon
- [Preparar os seus produtos](#) para o envio para os centros de distribuição da Amazon
- [Restrições de produtos FBA](#) para tomar conhecimento do que é aceitável no processo de envio da Amazon
- [Requisitos de envio e acompanhamento](#) no envio de inventário para o FBA

Garantia de A a Z

A garantia de A a Z foi concebida de forma a tratar de situações onde o cliente não tenha recebido o produto ou que tenha recebido um produto diferente do que pediu.

Para evitar reclamações e estornos, siga as melhores práticas indicadas a seguir:

- Responda atempadamente aos e-mails de clientes
- Ofereça o reembolso de forma proativa
- Descreva corretamente os produtos e forneça imagens claras
- Efetue o envio com todos os cuidados necessários
- Confirme os envios e forneça informações de acompanhamento
- Cancele atempadamente quaisquer pedidos sem stock
- Confirme as marcações
- Conclua todas as tarefas tal como indicado na página de detalhes de oferta de um serviço
- Corrija os problemas de um comprador com a qualidade do serviço: ofereça-se para remediar uma situação, corrigindo gratuitamente problemas relacionados com a qualidade

[Saiba mais sobre como gerir pedidos na Austrália.](#)

Efetue a gestão da sua empresa

9. Efetue a gestão do apoio ao cliente no idioma local e forneça uma morada local para devoluções ou ofereça um reembolso para envios internacionais. (O FBA gere as questões relacionadas com a distribuição e devoluções.)

Apoio ao cliente

Apoio ao cliente no idioma local: ao escolher tratar dos envios dos pedidos dos clientes, não terá apenas de se preocupar com recolher, empacotar e enviar artigos para os clientes. A Amazon também requer que seja o responsável pelo apoio ao cliente.

Respostas atempadas: os clientes esperam um serviço atempado e prestável quando colocam questões ou preocupações relacionados com os seus produtos. Para manter um bom quadro de desempenho, deve dispor de especialistas de apoio ao cliente que compreendam os seus produtos, saibam onde estão os produtos dos clientes e quando serão entregues bem como alguém que possa responder rapidamente (dentro de 24 horas) a contactos de clientes por e-mail no idioma local. Isto pode revelar-se difícil quando efetuar vendas em lojas que se encontrem em fusos horários diferentes do local da sua empresa, uma vez que a essa diferença irá diminuir o prazo no qual pode responder aos clientes durante o horário útil.

Apoio ao cliente para a opção Enviado pela Amazon: Quando utiliza o FBA, a Amazon irá disponibilizar apoio ao cliente durante 24 horas em seu nome e no idioma local da loja em questão. Para muitos vendedores, esta funcionalidade do FBA é fundamental para ter êxito nas vendas em lojas internacionais. Com o idioma local incluído no FBA, pode disponibilizar aos clientes o apoio ao cliente de classe mundial da Amazon, focando-se assim no crescimento e gestão da sua empresa.

Devoluções dos clientes

Ao colocar ofertas em lojas internacionais e ao enviar os seus próprios artigos, deve fornecer aos clientes uma morada local de devoluções no país da sua loja Amazon ou oferecer envios grátis nas devoluções. Trata-se de um requisito para começar a vender nas lojas da Amazon.

Ao considerar de que forma os clientes irão efetuar as devoluções dos artigos comprados, tenha em atenção as seguintes opções:

- Utilização da opção Enviado pela Amazon: ao escolher o FBA, a Amazon irá responsabilizar-se pelas devoluções locais em seu nome para os pedidos FBA nessa loja. Desta forma, não terá de se preocupar em fornecer uma morada local para devoluções.
- Implementação de taxas de reposição de stock e oferta de reembolsos parciais: em determinadas situações, poderá ser adequado cobrar ao cliente uma taxa de reposição de stock ou oferecer um reembolso parcial do produto devolvido. As taxas de reposição de stock ou os reembolsos parciais devem cumprir com as políticas de devolução da Amazon.

- Contratação de um fornecedor de devoluções internacionais externo: criamos uma lista de fornecedores de devoluções que podem aceitar devoluções nos países dos seus clientes. Dependendo do seu volume de vendas e do preço da unidade, os fornecedores de devoluções internacionais podem oferecer soluções que reduzam os custos em que incorre quando clientes de outros países devolvem os seus produtos. Por exemplo, alguns fornecedores irão consolidar as devoluções e enviá-las de volta para si ou enviá-las para outro cliente.

Monitorize e melhore o seu desempenho

Recomendamos vivamente que monitorize regularmente o seu desempenho na página de Métricas de cliente da sua conta de vendedor. Esta ferramenta fornece dados sobre todas as suas métricas de desempenho para que possa facilmente perceber se está a cumprir os nossos objetivos de vendas.

[Consulte a nossa Universidade do Vendedor](#) para obter uma grande dose de informações relativamente às vendas na Amazon, às nossas políticas para vendedores e às nossas ferramentas, produtos e serviços que o podem ajudar a fazer crescer rapidamente a sua empresa.

10. Promova os seus produtos para fazer crescer as vendas junto de clientes na Austrália.

Aumente a visibilidade com os Produtos patrocinados

Anunciar na Amazon é uma forma simples de promover as suas ofertas. Os anúncios são mostrados de forma destacada em locais onde os clientes os possam ver, tal como na primeira página dos resultados de uma pesquisa ou nas páginas de detalhes dos produtos. Coloca lances em palavras-chave relevantes e, caso esse lance ganhe e o seu anúncio corresponda à pesquisa, o seu anúncio é mostrado aos compradores. Estes anúncios podem ajudá-lo a aumentar as suas vendas, demonstrando os seus produtos para um público mais alargado.

Dispomos de duas soluções eficazes para anúncios: os Produtos patrocinados para promover ofertas individuais e os Anúncios de pesquisa por título para ajudar os proprietários de marcas registadas a promover a mesma e a sua respetiva carteira. Ambas as soluções foram concebidas para:

- O ajudar a aumentar as suas vendas.
- Ajudar os clientes a encontrar aquilo que procuram.
- Ajudar os seus produtos a serem descobertos.
- Controlar os seus custos. Apenas paga os cliques que o seu anúncio recebe. Os relatórios de campanhas acompanham o desempenho dos seus anúncios para que possa avaliar o Retorno sobre o investimento, bem como ajustar os seus lances e orçamentos para otimizar os resultados.



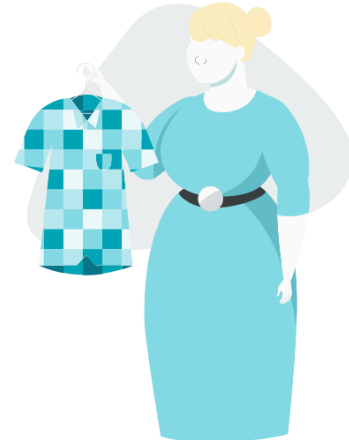
Como começar

- Inicie sessão no Seller Central e clique no separador Publicidade
- Selecione os produtos em que pretende criar um anúncio
- Decida o seu lance para os cliques e defina um orçamento geral
- Em poucos minutos poderá lançar a sua primeira campanha

Veja este vídeo passo a passo sobre como [criar a sua primeira campanha de Produtos patrocinados](#). Saiba como [acompanhar e melhorar o desempenho das suas campanhas](#).

Registrar a sua marca

Pode proteger as suas marcas registadas na Amazon através do Registo de Marcas da Amazon para criar uma experiência mais confiável e correta para os seus clientes. O Registo de Marcas da Amazon dá-lhe acesso a ferramentas poderosas de gestão de marcas, incluindo pesquisa de imagens e textos proprietários, automatização previsível com base nos seus relatórios de suspeitas de violação dos direitos de propriedade intelectual e uma maior autoridade sobre as ofertas de produtos com o nome da sua marca. [Veja já como começar](#).



Ofertas flash para proprietários de marcas

[As ofertas flash são vendas flash](#) que incluem produtos durante várias horas na nossa página de Ofertas da Amazon. As ofertas flash são uma boa forma de escoar o excesso de stock ou de inventário de fim de época, bem como de atrair novos clientes com preços promocionais.

EBC para proprietários de marcas

A funcionalidade de Conteúdos melhorados de marcas (EBC) permite que os proprietários de marcas alterem as descrições de produtos em ASIN classificados. Utilize esta ferramenta para descrever a funcionalidade do seu produto de uma forma distinta ao incluir uma história da marca única bem como imagens e colocação de textos melhorados. Adicionar o EBC à sua página de detalhes do produto pode resultar em mais tráfego, taxas de conversão mais altas e, por fim, no aumento de vendas. [Veja como criar um Conteúdo melhorado de marca](#).

11. Compreenda os impostos sobre bens e serviços (GST) e as respetivas regulamentações quando começar a vender.



Conheça os impostos e as respetivas regulamentações

Na Austrália, existe um [imposto sobre bens e serviços \(GST - Goods and Services Tax\)](#) relativo a bens importados com um valor alfandegário de 1000 \$ ou menos (LVIG - Low Value Imported Goods). É da responsabilidade da Amazon calcular, recolher e enviar 10% do GST sobre os LVIG vendidos na amazon.com.au por vendedores externos e que são enviados de fora da Austrália para clientes neste país.

É da sua responsabilidade (e não da Amazon) cumprir as suas obrigações de GST quando vender produtos a clientes na Austrália que utilizam o serviço FBA. Caso o seu volume de faturação seja superior a 75 000 \$ AU por ano, terá de se registar e contabilizar o GST em vendas de produtos tributáveis. Consulte uma lista completa de FAQs [aqui](#).

Fornecedores de soluções fiscais: como parte do nosso compromisso em ajudar os vendedores a expandir as suas empresas para a Austrália, a Amazon encontra-se a trabalhar em parceria com consultores fiscais internacionais de forma a oferecer taxas especiais com desconto a vendedores da Amazon que pretendam expandir os seus negócios para o marketplace australiano. Entre em contacto com um especialista fiscal através da [Rede de fornecedores de soluções](#).

Importante: as informações apresentadas nesta página não constituem aconselhamento legal, sobre taxas ou qualquer outro tipo de aconselhamento profissional e não devem ser entendidas desta forma. Caso tenha alguma questão, deve entrar em contacto com o seu consultor profissional.