

Em seguida, apresentamos dez conselhos que podem ajudá-lo a vender com sucesso em Amazon.es.

1. Forneça dados precisos sobre o produto

Utilize identificadores padrão únicos (UPC, EAN ou ISBN) ao criar ou associar páginas de detalhes do produto. Certifique-se de que a descrição do produto e as notas sobre o seu estado são claras e úteis para os compradores. É importante que o produto seja descrito na página de detalhes na qual coloca a sua oferta para consulta do comprador.

2. Verifique os pedidos diariamente

Para um envio rápido, deve consultar os pedidos rapidamente. Se efetuou o registo para receber notificações de pedidos, enviaremos uma mensagem por correio eletrónico quando se efetuar uma venda. No entanto, as mensagens de correio electrónico não são fiáveis e podem ser intercetadas pelos filtros de spam. Por isso, recomendamos que verifique todos os dias os pedidos na Seller Central. Na ligação Pedidos, pode ver a lista de pedidos e definir relatórios sobre pedidos automáticos.

Mais informações sobre como verificar os pedidos >

3. Confirme o envio

A Amazon apenas efetua o débito no cartão de crédito do comprador após a confirmação de envio. Depois de efetuar o pedido, o vendedor é responsável por confirmar o envio no espaço de tempo especificado nas definições de envios. (O valor predefinido é de dois dias úteis). Para isso, clique no botão Confirmar envio na ligação Pedidos.

Mais informações sobre como confirmar o envio >

4. Reveja as existências regularmente

Controle a quantidade do inventário que tem, principalmente se vende através de vários canais. Os clientes que pedem produtos não disponíveis podem deixar avaliações negativas. Se está nesta situação, o melhor será informar rapidamente o comprador e, se necessário, compensá-lo pelos danos causados.

Mais informações sobre como gerir as existências >

5. Mantenha sempre um preço razoável em todas as circunstâncias.

A página Mais opções de compra apresenta primeiro os produtos com o preço mais baixo. Os compradores da Amazon procuram sempre as melhores ofertas e estão mais dispostos a comprar produtos que apareçam na parte superior da página Mais opções de compra.

6. Certifique-se de que alinha as suas políticas de envio e de gestão logística

A melhor forma para evitar que os compradores fiquem dececionados consiste em estabelecer expectativas e depois respeitá-las. Ao criar a sua política de envios, deixa bem claro aos clientes a frequência a que se processam os pedidos, a frequência com que envia, as transportadoras que utiliza e como entrar em contacto consigo para responder a perguntas relacionadas com o envio. Os compradores ficarão dececionados se o produto chegar tarde ou se estiver danificado. Isto pode dar lugar a avaliações negativas, reembolsos ou reclamações ao abrigo da Garantia de A a Z, o que poderá resultar em consequências negativas para a sua conta.

7. Esteja disponível para os clientes

Nada é mais frustrante para um comprador que não saber o estado do seu pedido. Responda rapidamente aos compradores e notifique-os caso exista algum atraso no envio de um pedido. Informe os clientes sobre como entrar em contacto consigo para que saibam que lhes proporcionará uma boa experiência de venda.

8. Obtenha boas avaliações

Os clientes prestam muita atenção aos comentários, tal como nós, enquanto supervisionamos o seu rendimento. Descobrimos que a chave de uma boa avaliação consiste em descrever com precisão os seus produtos, enviar produtos rapidamente aos compradores e responder com prontidão às perguntas dos compradores. Também é possível que queira pedir comentários sobre as suas guias de remessa.

Mais informações sobre as avaliações >

9. Controle as devoluções e os reembolsos com cortesia

Ninguém espera receber devoluções e realizar reembolsos, mas faz parte da venda e é um requisito do processo de vendas da Amazon. Ao tratar das devoluções com cortesia, é provável que receba avaliações melhores sobre o seu serviço de apoio ao cliente. Tem de aceitar devoluções da maior parte dos produtos até 30 dias após a entrega e a sua política deve ser pelo menos tão favorável quanto a política atual da Amazon (para mais informações, consulte o seu acordo de vendedor).

10. Saiba onde procurar respostas

Leve o seu tempo a analisar todas as ferramentas da Seller Central, bem como a analisar o seu acordo legal e as nossas outras políticas. Se tiver dúvidas, um bom lugar para começar é a ligação Ajuda, situada no canto superior direito de todas as páginas da Seller Central.

[Ir para Ajuda >](#)