

Como trabalhar a minha performance comercial no Programa FBA Onsite – Logística da Amazon

Essa guia contém dicas e orientações de como você pode continuar usufruindo dos benefícios do programa para alavancar sua vendas constantemente!

Quais produtos eu devo colocar no programa?

Foque em colocar os produtos com profundidade de estoque para atender o requisito de segregação exclusiva para vendas no programa, aqueles de curva A com boa saída e principalmente os que estejam trazendo mais visualizações e ganho de buybox.

Você pode acompanhar esses dados na página de [Relatórios Comerciais](#), na aba “Vendas e tráfego da página de detalhes”. Lá você encontra as opções: Visualizações de página, Porcentagem de visualizações de páginas e Porcentagem da Buy Box.

Consulte também a página de ajuda sobre [Relatórios Comerciais do programa Logística da Amazon](#).

Fique atento à Buybox

A buybox é a área do lado direito na página de ofertas que contém o botão de “Adicionar ao carrinho” com o nome da loja que está oferecendo a melhor opção de compra. Esteja sempre atento a ela, pois o cliente seleciona a oferta que aparecer nela.

Algumas dicas para você estar competitivo e ter mais chances de ganhar a buybox:



Selo Prime

Com o selo “Enviado pela Amazon” você ganha uma enorme vantagem frente aos outros vendedores. Como você sabe, com o selo Prime em suas ofertas, o cliente assinante tem frete grátis e modelo de entrega expressa. Por isso é muito importante que você mantenha suas métricas operacionais em dia para que mantenha o selo constantemente na revisão quinzenal.

Frete

Além das vantagens das ofertas Prime, os clientes não assinantes são elegíveis a frete grátis em carrinhos acima de R\$149,00 com produtos enviados pela Amazon, além de mais opções de frete com valores ultra competitivos.

Preço

É essencial acompanhar a tendência de preços dos competidores e praticar valores que sejam atrativos para os clientes. Para trabalhar a precificação dos seus produtos, com a nova tabela de tarifas (consulte informações [aqui](#)), agora você tem a previsibilidade de quanto irá pagar para o envio, independentemente da região de entrega. Nesse cenário você pode optar por embutir no valor cheio da tarifa no seu preço ou absorver uma parte para trabalhar sua competitividade.

Lembre-se que o preço do produto não é tudo! O cliente leva em conta o valor final da conta e considera as opções de frete na hora de escolher. Não adianta ter um preço muito baixo e oferecer um frete alto com opções restritas.

Qualidade do Catálogo

A página de ofertas do produto pode receber a contribuição de vários vendedores e você pode ser um deles. Caso identifique alguma informação faltante ou conflitante, não deixe de solicitar a correção no [Suporte ao vendedor](#). Procure sempre adicionar o máximo de detalhes possíveis, principalmente imagens (de acordo com o [Guia](#) da Amazon), tópicos embaixo do título do produto, descrição e dimensão. Para produtos próprios ou com isenção de EAN, aproveite para customizar ao máximo.

Avaliações do vendedor

Esteja sempre atento ao desempenho da sua conta. Você tem uma série de métricas para seguir e mesmo participando do programa, você não está isento a sofrer avaliações negativas ou reclamações. Acompanhe diariamente a reputação da sua loja e sempre incentive os clientes a fazerem comentários! Fica como sugestão personalizar uma mensagem de incentivo para ir junto ao produto 😊

Como dar destaque aos meus produtos?

Você pode programar promoções, seguindo as orientações desse [Guia](#) para dar destaque e mais visibilidade em sua loja como um todo. O mínimo esperado é um desconto de 10%, mas dependendo do produto pode não ser o suficiente. Além disso, você pode utilizar a ferramenta [Precificação automática](#) para ir acompanhando as mudanças de preços.

Problemas de integração?

Caso esteja com problema na emissão da nota fiscal no Onsite Tool ou com o seu catálogo, primeiramente abra um chamado no seu integrador e depois faça um registro de caso no [Suporte ao vendedor](#) informando o código do chamado já aberto.

Não deixe de assistir os vídeos do [Seller University](#), onde você encontra os principais para ajudá-lo a obter sucesso na Amazon!

