

A continuación, diez consejos que pueden ayudarte a vender con éxito en Amazon.es.

1. Proporciona datos precisos sobre el producto

Utiliza identificadores estándar únicos (UPC, EAN o ISBN) al crear o asociar páginas de detalles del producto. Asegúrate de que la descripción del producto y las notas sobre su estado son claras y útiles para los compradores. Es importante que los compradores tengan exactamente el producto descrito en la página de detalles en la que coloques tu listing.

2. Verifica los pedidos diariamente

Para un envío rápido, debes consultar los pedidos rápidamente. Si te has registrado para recibir notificaciones de pedidos, te enviaremos un correo electrónico cuando se realice una venta, pero los correos electrónicos no son fiables y pueden ser interceptados por los filtros de spam.

Por eso te recomendamos que compruebes todos los días los pedidos en Seller Central. En el enlace Pedidos, puedes ver la lista de pedidos y configurar informes de pedidos automáticos.

Más información sobre cómo verificar los pedidos >

3. Confirma el envío

Amazon hace el cargo en la tarjeta de crédito del comprador sólo después de la confirmación del envío. Una vez realizado el pedido, eres responsable de confirmar el envío dentro del tiempo que especificaste en la configuración de envíos. (El valor predeterminado es de dos días laborables). Para ello, en el enlace Pedidos haz clic en el botón Confirmar envío.

Más información sobre cómo confirmar el envío >

4. Revisa las existencias regularmente

Controla la cantidad de inventario que tienes, especialmente si vendes a través de varios canales. Los clientes que piden productos no disponibles pueden dejar valoraciones negativas. Si te encuentras en esta situación, lo mejor es informar rápidamente al comprador y, si es necesario, compensarle por los daños causados.

Más información sobre cómo gestionar las existencias >

5. Mantén siempre un precio razonable en todas las circunstancias.

La página Más opciones de *compra muestra* primero los productos con el precio más bajo. Los compradores de Amazon siempre buscan las mejores ofertas y están más dispuestos a comprar productos que aparezcan en la parte superior de la página Más opciones de compra.

6. Asegúrate de alinear tus políticas de envío y gestión logística

La mejor manera de evitar que los compradores se decepcionen es establecer expectativas y luego cumplirlas. Al crear tu política de envíos, deja claro a los clientes la frecuencia con la que se procesan los pedidos, la frecuencia con la que envías, los transportistas que utilizas y cómo ponerse en contacto contigo para responder a las preguntas relacionadas con el envío. Los compradores se sentirán decepcionados si el producto llega tarde o si está dañado; esto puede dar lugar a valoraciones negativas, reembolsos o reclamaciones bajo la Garantía de la A a la Z, todo lo cual puede tener consecuencias negativas para tu cuenta.

7. Ten disponibilidad para los clientes

Nada es más frustrante para un comprador que no conocer el estado de su pedido. Responde rápidamente a los compradores y notifícales si hay un retraso en el envío de un pedido. Facilita que los clientes sepan cómo contactar contigo para que se convenzan de que les proporcionarás una buena experiencia de venta.

8. Obtén buenas valoraciones

Los clientes prestan mucha atención a los comentarios, al igual que nosotros mientras supervisamos tu rendimiento. Hemos descubierto que la clave de una buena valoración es describir con precisión tus productos, enviar productos a los compradores rápidamente y responder con prontitud a las preguntas de los compradores. También es posible que desees solicitar comentarios sobre tus comprobantes de envío.

Más información sobre las valoraciones >

9. Gestiona las devoluciones y los reembolsos con cortesía

Nadie espera recibir devoluciones y realizar reembolsos, pero es parte de la venta y un requisito del proceso de ventas de Amazon. Al tratar las devoluciones con cortesía, es probable que recibas mejores valoraciones sobre tu servicio de atención al cliente. Tienes que aceptar devoluciones de la mayoría de los productos hasta 30 días después de la entrega y tu política debe ser al menos tan favorable como la política actual de Amazon (para más información, consulta tu acuerdo de vendedor).



10. Conoce dónde buscar respuestas

Tómate tu tiempo para examinar todas las herramientas de Seller Central, así como tu acuerdo legal y nuestras otras políticas. Si tienes preguntas, un buen lugar para empezar es el enlace de Ayuda situado en la esquina superior derecha de cualquier página de Seller Central.

[Ir a Ayuda >](#)