

ACADEMIA AMAZON FBA

GLOSARIO DEL VENDEDOR DE AMAZON TÉRMINOS Y ABREVIATURAS

GENERAL

- Amazon FBA: Fulfillment By Amazon - El programa Fulfillment By Amazon (FBA), o gestionado por Amazon en español, es un servicio ofrecido a vendedores que gestiona el stock, la preparación, embalaje y etiquetado de los pedidos, así como de las devoluciones de los mismos. En otras palabras, el vendedor envía sus productos a un almacén de Amazon y Amazon se encarga de realizar toda la gestión. Los clientes "prime" podrán disfrutar de las ventajas del servicio de entrega gratuita.
- Amazon FBM: Fulfillment By Merchant - Gestionado por el vendedor en español. A diferencia de Amazon FBA, el vendedor se encarga de la gestión del stock y de enviar los pedidos.
- AMZ: Amazon simplemente.
- Listing: La ficha de producto corresponde a la página de ventas de un producto. Incluye entre otros, los siguientes elementos: título, precio, fotos, puntos de enumeración, descripción, preguntas y comentarios.
- Puntos de enumeración/viñetas/bullet-points: los puntos de enumeración o viñetas se sitúan debajo del título de una ficha de producto a la derecha de las fotos del producto. Es posible incluir hasta 5 y es una parte importante de la hoja de producto.
- LQS: El Listing Quality Score es un modelo que puntúa de 1 a 10 la calidad de una ficha de producto. La puntuación tiene en cuenta el número y la calidad de las fotos, la longitud del título, los puntos de enumeración y la descripción, pero también la riqueza de las palabras clave presentes en estos elementos.
- ROI: Return on investment: el retorno sobre la inversión es una relación que calcula el porcentaje de ganancia que se espera de una inversión en comparación con la inversión inicial. Se calcula de la siguiente manera: $\text{retorno de la inversión (\%)} = \frac{\text{ganancia de la inversión} - \text{costo de la inversión}}{\text{costo de la inversión}}$.
- BSR: El Best Seller Rank es una cifra calculada por el algoritmo de Amazon. Corresponde a la clasificación de un producto en su categoría (por ejemplo, un producto sería el número 1 de ventas en su categoría con un BSR de # 1).
- Seller Central: Panel de vendedores de Amazon que permite crear nuevos productos, administrar el inventario, crear campañas publicitarias, comunicarse con los clientes, etc.
- Marketplace: Un Marketplace es un mercado. Este término se refiere habitualmente a una plataforma online, pero también puede usarse para referirse a ciertos países en los que opera Amazon (por ejemplo, Amazon.com, Amazon.fr, Amazon.co.uk etc.)
- Algoritmo A9: A9 es el nombre del algoritmo de búsqueda de Amazon. Es responsable de responder a los mil millones de búsquedas que se realizan cada mes en Amazon. Su propósito es ayudar a los clientes a encontrar el producto que buscan y a los vendedores para vender sus productos.
- A to Z Guarantee: Garantía de la A a la Z es un programa que cubre la entrega de los productos vendidos por los vendedores. Los clientes de Amazon pueden hacer reclamaciones a vendedores en el marco de esta garantía.

- Buy Box: El “carrito” de compra es una caja amarilla/naranja en la parte superior derecha de cada listado. Incluye los botones “Agregar al carrito” y “Comprar este artículo” para obtener la mayoría de las ventas. En el caso de que varios vendedores compartan el mismo listing, es vital para ellos “ganar” el buy box.
- Rating: la puntuación o calificación de un comentario, es la calificación de hasta un máximo de 5 estrellas que un cliente puede dejar sobre un producto. Cada listing tiene una calificación que corresponde al promedio de calificación de todos los comentarios.
- Auto-respuesta: o auto-responder... Una respuesta automática es una herramienta conectada a la tienda de Amazon que envía una secuencia de correos electrónicos automatizados a sus clientes. <http://bit.ly/fegenius>
- Jungle Scout Product Tracker: El rastreador de productos de Jungle Scout es una aplicación que te permite realizar un análisis de los productos para conocer la cantidad de ventas que se realizan por día para cada uno de estos productos. <http://bit.ly/Junglescout>
- Jungle Scout Chrome Extension: La extensión de Chrome de Jungle Scout es una extensión de Google Chrome que extrae información de los resultados de una búsqueda o listing. Los datos clave se agrupan en una tabla para evaluar el potencial de un producto o nicho. Esta herramienta sigue siendo la más precisa en las estimaciones de volúmenes de ventas. <http://bit.ly/Junglescout>
- Seller Feedback: Comentarios del vendedor es una calificación asignada a los vendedores. Los clientes que recientemente han realizado un pedido tienen la opción de dejar una calificación al vendedor que va desde 1 a 5 estrellas. Esta calificación tiene poco impacto ya que es diferente de las opiniones sobre productos que son cruciales para el éxito de cualquier vendedor.
- Review: Las reseñas o comentarios sobre productos son opiniones que dejan los clientes sobre los productos comprados. La calificación va de 1 a 5 estrellas y existen comentarios verificados como no verificados por Amazon.
- Compra no verificada / Unverified Reviews: cuando un cliente realiza un comentario de compra no verificada es porque ha dejado un comentario sobre un producto antes de realizar la compra del mismo. Este tipo de comentario no es muy significativo en el cálculo de Amazon en el momento de asignar la calificación promedio de un producto.
- Compra verificada / Verified Reviews: cuando un cliente realiza un comentario de compra verificada es porque el mismo ha comprado el producto antes de dejar el comentario. Este tipo de comentario es más importante en el cálculo de Amazon a la hora de asignar la calificación promedio de un producto.
- Virtual Assistant (VA): un asistente virtual es un trabajador independiente que realiza cualquier tipo de tarea remota desde su ordenador para un cliente. Véase el video https://youtu.be/rDV_F9h3Jdc

NÚMEROS - ETIQUETAS - CÓDIGOS DE BARRAS

- ASIN: El “Amazon Standard Identification Number” (ASIN) es un número único asignado por Amazon cada vez que se crea un nuevo producto. (1 listing = 1 ASIN).
- FNSKU: la “Fulfillment Network Stock Keeping Unit” es un código de barras que es exclusivo de cada producto o variante de un producto. En el caso de que la gestión del stock sea confiada a Amazon (Amazon FBA), es el único código de barras que debe aparecer en el embalaje de cada producto.
- UPC: el “Universal Product Code” es un tipo de código de barras muy común y lo emite la organización GS1.
- EAN o GTIN: el “European Article Numbering” o el “Global Trade Item Number “ es un tipo de código de barras que se usa ampliamente y es emitido por GS1.
- GS1: GS1 es una organización global que emite códigos de barras.

El curso de [Academia Amazon FBA](#) te dará toda la información que necesitas sobre los códigos de barras.

MARCA

- EUIPO: European Union Intellectual Property Office u Oficina de la Unión Europea de la Propiedad Intelectual es una agencia que se encarga de la gestión de sistemas y de registro de marcas.
- WIPO / OMPI: World Intellectual Property Organization o la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual es el organismo mundial responsable de los servicios, políticas, información y cooperación en materia de propiedad intelectual.
- USPTO: United States Patent and Trademark Office es el órgano administrativo responsable de la emisión de patentes y marcas registradas en los Estados Unidos.
- Amazon Brand Registry: Amazon Brand Registry o Registro de Marcas Amazon es un programa que permite registrar su marca en Amazon. Esto le proporciona acceso a algunas características adicionales conocidas como Enhanced Brand Content (Contenido de Marca Mejorada)
- Enhanced Brand Content (EBC): El contenido de marca mejorada permite mejorar la calidad de una listing añadiendo imágenes adicionales, videos y descripciones de las imágenes.

El curso de [Academia Amazon FBA](#) te guiará paso a paso sobre cómo gestionar y registrar su marca.

TRANSPORTE

- **Air Express:** Air Express (también conocido como DHL / FEDEX / UPS / TNT) es la solución general de transporte para todos los públicos y ciertamente la más sencilla con la que comenzar en la importación-exportación si se importan productos pequeños por un peso total inferior a 200kg. Los plazos de entrega de la mercancía: 3 a 5 días por 5/8 \$ el kg
- **Air Carrier o Air Cargo:** Hasta los 200Kg siempre para los productos pequeños, el Air Cargo es más interesante en términos de precio. Sin embargo, tienes que darte cuenta de que estarás trabajando en otra categoría de carga muy diferente. A diferencia del servicio aéreo express con su rápido servicio para todo el mundo, el Air Cargo te conllevará un poco más de papeleo y costos adicionales. Plazo de entrega de la mercancía: 5 a 7 días por 3,5 / 5 \$ kg (ojo a los gastos adicionales).
- **Barco:** para artículos de gran volumen, el barco sigue siendo el referente más importante. Tendrás la opción de elegir entre FCL (contenedor completo) y LCL (contenedor compartido). Las restricciones son las mismas que para la carga aérea. Plazo de entrega de la mercancía: 20 a 60 días por menos de 1 \$ por kg (ojo con los gastos adicionales).
- **FCL: Full Container Load (FCL) o contenedor completo,** es una norma internacional ISO que se refiere a un contenedor de carga (completa).
- **LCL: Less than Container Load (LCL) o contenedor compartido,** es una norma internacional ISO que se refiere a la carga que pertenece a diferentes destinatarios agrupados en el mismo contenedor.
- **Freight Forwarder:** El Freight Forwarder o agente de carga o transitario, es una persona o una empresa obligada por el remitente o el destinatario de un producto a trabajar con varios transportes sucesivos. Su misión es organizar la conexión entre los diferentes transportistas y así garantizar la continuidad del transporte, así como todas las operaciones administrativas relacionadas con el mismo.
- **Custom Broker:** El Custom Broker o agente de aduanas es una persona o empresa que maneja, en nombre de sus clientes, los trámites de despacho de aduana de las mercancías al llegar al país o al salir del mismo.

El curso de [Academia Amazon FBA](#) te dará toda la información que necesitas sobre como transportar productos de forma internacional, especialmente desde China.

IMPORTACION – ADUANAS

- Número EORI: Economic Operator Registration and Identification es un número de identificación único asignado a las empresas importadoras. Es necesario para los trámites de importación y exportación (fuera de la Unión Europea).
- HS code: el Harmonized System Code (Código HS) o Sistema Armonizado es una nomenclatura internacional desarrollada por la Organización Mundial de Aduanas para clasificar los productos comercializados internacionalmente.
- TARIC: la Tarifa Integrada de las Comunidades Europeas (TARIC) es una base de datos multilingüe (disponible en español) que codifica las medidas reglamentarias. Esta codificación permite definir las tasas de los derechos de aduana y las normas comunitarias aplicables.
- DD o arancel aduanero: el arancel aduanero es un impuesto que grava las mercancías importadas cuando pasan una frontera. Estos derechos pueden ser fijos o representar un porcentaje del precio (derechos ad valorem).
- VAT o IVA: el Impuesto al Valor Añadido (IVA) es un impuesto general indirecto incluido en los precios de venta de bienes o servicios que pagan los consumidores. La mayoría de las importaciones comerciales también están sujetas a este impuesto.
- Incoterm: International Commercial Terms es un término estandarizado que se utiliza para definir los derechos y deberes de los compradores y vendedores involucrados en intercambios internacionales y nacionales.
- EXW: ExWorks, en español “salido de fábrica”. El vendedor ha entregado debidamente las mercancías tan pronto como se han puesto a disposición del comprador en sus propias instalaciones o en otro lugar acordado (taller, fábrica, almacén, etc.). Esto excluye la cumplimentación de trámites aduaneros para exportación y además no se realiza la carga sobre ningún vehículo. Por lo tanto, este término define la obligación mínima que tiene el vendedor. El comprador tiene que asumir todos los costos y riesgos inherentes al hacerse cargo de los bienes desde las instalaciones del vendedor.
- FOB: Free on Board “Franco a bordo”. El vendedor se asegura de entregar la mercancía correctamente hasta que las mismas hayan pasado el riel del barco en el puerto de embarque acordado. De ello se deduce que, a partir de este punto, el comprador debe asumir todos los costos y riesgos de pérdida o daño que puedan correr las mercancías. El término FOB exige que el vendedor despache las mercancías para exportar. Si bien algunos proveedores lo utilizan incorrectamente, debe utilizarse exclusivamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior.
- DDP: Delivered Duty Paid. El vendedor entrega la mercancía al comprador, despachada en la importación, pero no descargada cuando llega el vehículo de transporte al lugar de destino acordado. El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos del transporte de las mercancías, incluido, en su caso, cualquier “derecho” a la importación en el país de destino. Mientras que el término EXW define la obligación mínima del vendedor, el término DDP define la obligación máxima.

El curso de [Academia Amazon FBA](#) te dará toda la información que necesitas sobre como transportar productos de forma internacional, especialmente desde China.

PROVEEDORES – FÁBRICAS

- Sourcing: el sourcing es un término que se refiere a la búsqueda, ubicación y evaluación de proveedores a través de una prospección minuciosa. El objetivo es encontrar productos con la mejor relación calidad / precio lo más rápidamente posible.
- MOQ: la Minimum Order Quantity (MOQ) se refiere a la cantidad mínima de productos o unidades que un proveedor está dispuesto a producir o vender por pedido.
- ODM: Original Design Manufacturer (ODM) o Fabricante de diseño original, es un proveedor o fábrica que trabaja con sus clientes en el diseño de productos, generalmente realiza la mayor parte del trabajo de diseño de ingeniería para hacer que un producto pase del concepto a la realidad. Usted fabrica este producto (generalmente en sus propias fábricas) y después pone su marca en el producto. Un ODM también puede tener su propio catálogo de productos de “marca blanca” en el que puede colocar su marca.
- OEM: Original Equipment Manufacturer (OEM) es una empresa que fabrica repuestos principalmente para otra compañía, integrador o ensamblador. En este caso, el OEM se encarga del diseño de las mercancías, pero no de su diseño.
- Samples: Las Samples o Muestras representan una pequeña cantidad de mercancía que verifica la calidad de los productos del proveedor antes de realizar el pedido
- Alibaba: Alibaba.com, propiedad de “Alibaba Group”, es la versión internacional de la plataforma de comercio electrónico más grande del mundo para empresas. Jack Ma, el presidente del grupo, es uno de los hombres más ricos del mundo.
- 1668: 1668.com, propiedad de “Alibaba Group”, es la versión china de la plataforma Alibaba.com.
- Taobao: Taobao.com, propiedad de “Alibaba Group”, es el equivalente chino de Amazon.
- Alibaba Trade Assurance: la Garantía comercial de Alibaba es un servicio gratuito que asegura los pagos de los compradores y vendedores hasta el momento de la entrega del pedido.
- TT (transferencia bancaria): TT es la abreviatura de Transferencia Telegráfica o transferencia bancaria, es la técnica más tradicional para realizar un pago, pero también es la que ofrece la menor seguridad.

PUBLICIDAD DE AMAZON

- PPC: Pay Per Click o Pago por clic es el método de facturación de publicidad utilizado por Amazon. El vendedor paga por el anuncio solo cuando un comprador potencial hace clic en un anuncio para mostrar su producto.
- CTR: Click Through Rate o tasa de clics es un indicador que determina la efectividad de una campaña publicitaria en función del número de clics en los anuncios en comparación con el número de visitas.
- CPC: Cost Per Click o Costo por clic, representa la cantidad en divisa (EUR, USD ...) del costo asociado con cada clic en un anuncio. Este término puede usarse a veces para definir un modo de tarifas de publicidad de la misma manera que "PPC".
- ACoS: Advertising Cost of Sales o costo de ventas de publicidad es un indicador que mide la efectividad de una campaña publicitaria y ayuda a asegurar la rentabilidad de la misma.
- Targeting / Selección de Objetivo: es el arte de dirigir un anuncio de la manera más precisa posible hacia un público específico.
- A / B Testing: la prueba A / B es una técnica de marketing que consiste en proponer varias variantes del mismo objeto que difieren según un criterio único para determinar la versión que ofrece los mejores resultados a los consumidores.
- Lightning Deals: Lightning Deals o ventas flash son ofertas promocionales por tiempo limitado. Los vendedores eligen la cantidad del descuento y la duración de la oferta.
- Palabras clave negativas: las palabras clave negativas son palabras clave designan las palabras que no deben aparecer en una ficha de producto en los resultados de búsqueda.
- Search Volume / Volumen de búsqueda: el volumen de búsqueda es el número de veces que se busca una palabra clave por mes en un motor de búsqueda.

El curso de [Academia Amazon FBA](#) te dará toda la información que necesitas sobre Anuncios Patrocinados o campañas de PPC.

MARKETING

- Landing Page: la Landing Page hace referencia a la página a la que llega un usuario después de hacer clic en un enlace.
- Marketing de afiliados: el marketing de afiliados es un método de marketing en línea que permite a las empresas promocionar sus productos y servicios. Los afiliados son remunerados con una comisión por ventas o por visitas o contactos de ventas (leads o clientes potenciales) generados a partir de sus enlaces de afiliación.
- Long Tail Keyword: la Long Tail Keyword (palabras de cola larga) es un tipo de palabra clave que consta de una secuencia de palabras. Las palabras clave Long Tail se utilizan para dirigirse a un público específico en lugar de a un público más amplio general.
- SEO: el Search Engine Optimization o la optimización del motor de búsqueda es una técnica para posicionar mejor un listado / sitio entre los resultados de un motor de búsqueda.
- Web de nicho: una web de nicho es una página web ultra especializada en un tema muy particular, con mayor frecuencia en forma de blog o página web con páginas de información.
- UPSELL: UPSELL o ventas adicionales es una técnica de ventas en la que el vendedor alienta a sus clientes a comprar más productos de lo que inicialmente tenía intención de adquirir. El objetivo es obtener más beneficios vendiendo mejoras, accesorios, servicios, etc.
- Insertar inserción de tarjeta / producto: la inserción de producto, es un pequeño soporte de marketing, a menudo del tamaño de una tarjeta de presentación, que se introduce en el embalaje de un producto. Permite, entre otros, animar a los clientes a dejar un comentario sobre el producto.

BONUS - MIS HERRAMIENTAS

- Jungle Scout: esta es la herramienta que hizo posible mi aventura de Amazon FBA. Esta increíble herramienta le ayudará a encontrar ideas de productos rentables con solo unos pocos clics. En mi caso particular, uso la aplicación web y la extensión Chrome. <http://bit.ly/Junglescout>
- Feedback Genius: respuesta automática de Amazon FBA con características muy avanzadas, lo uso desde hace tiempo para automatizar los correos que envío a mis clientes después de cada pedido. ¡Esto me ha permitido obtener cientos de reseñas! <http://bit.ly/fegenius>
- ShopKeeper: esta es la herramienta que más uso, literalmente ha reemplazado a día de hoy a Seller Central. Esta aplicación me permite conocer mi beneficio en tiempo real en todos los market-places. Es imposible dirigir un negocio de forma seria sin una calculadora de beneficios como ésta. <http://bit.ly/AMZpingca>
- Helium 10: esta no es mi aplicación favorita para la investigación de nichos. Personalmente, prefiero Jungle Scout, pero en términos de investigación de palabras clave, el Helium 10 es claramente el más preciso en el mercado, los datos provienen directamente desde Amazon! <http://bit.ly/helium10>
- VatGlobal: los mejores especialistas en IVA, representación fiscal, cumplimiento y gestión fiscal. Ellos son los que manejan toda la gestión del IVA para mi negocio de Amazon FBA y los recomiendo al 100%.

LIBERTAD VIRTUAL

- **CURSO ACADEMIA AMAZON FBA**
- **CURSO CÓMO CREAR Y GESTIONAR UNA LLC EN USA**