GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Cómo mejorar los márgenes de venta en Amazon

Actualidad Empresarial | 10/02/2023 | 00:00

La plataforma Amazon es un marketplace de alta popularidad y confianza, la cual tuvo un ingreso por ventas de 121.700 millones de dólares en el segundo trimestre de 2022. Muchas empresas han encontrado en esta plataforma una alternativa de comercialización de sus productos, gracias a la cual han podido crecer de manera sostenida.

Para empresas especializadas en gestión de marketplaces, como The WOW Patio, alcanzar popularidad en Amazon es fundamental para que la comunidad de compradores aumente y la empresa no se diluya en la gran cantidad de vendedores que ofrecen sus productos en esta plataforma.

Es por ello, que no solo basta con vender productos en Amazon, sino saber cómo gestionar las ventas, ofrecer precios competitivos así como saber de qué forma optimizar la publicidad, son algunas de las características importantes que harán que la empresa resalte por encima de otras.

Gestión del precio de venta en Amazon

A pesar de que no sea algo que la empresa pueda plantearse nada más empezar a vender en el marketplace, el diseño de planes estratégicos y de ventas pueden ser muy útiles y de gran ayuda a aumentar su facturación. A través de Seller Center, los vendedores pueden desde gestionar el inventario, hasta ver la salud de la cuenta. Gestionar y controlar las ventas, de tal manera que la empresa alcance la confianza necesaria para fidelizar a sus clientes, son acciones que llevan tiempo y puede ser que la empresa no vea resultados en el corto plazo, pero ofrecer precios competitivos será lo que finalmente marque la diferencia.

Algo a tener en cuenta por parte de la empresa para poder ofrecer esta competitividad, son las comisiones de venta del marketplace, es decir, cuánto les cobrará a las empresas por cada producto vendido. Es un aspecto a considerar a la hora de establecer el precio y varía dependiendo del tipo de producto y la categoría donde este se encuentre.

Servicios de publicidad

La publicidad puede ser la gran aliada para la empresa a la hora de aumentar su visibilidad y, por tanto, mejorar las ventas. La publicidad también se puede ver reflejada en ofrecer ofertas o productos llamativos, en tener una buena de descripción de producto donde se reflejen a la perfección los beneficios de este y, como no, a la publicidad en sí que la empresa puede pagar y

se verá distribuida en la plataforma del marketplace.

A pesar de ser una gran inversión, una vez la empresa haya aumentado sus ventas y se esté posicionando junto con sus competidores, este puede ser el paso que la haga resaltar.

Servicios de gestión en ventas

Estas son algunas de las características que pueden ayudar a aumentar el margen de ventas de la empresa. Los interesados en utilizar Amazon para comercializar sus productos o las empresas que ya tienen cuentas activas en este marketplace, pero desean mejorar sus márgenes de ventas, acaban de empezar y no saben cómo mejorar, o simplemente necesitan a alguien para que se ocupe de los temas relacionados con Amazon, pueden contactar con empresas como The WOW patio.

Estas son expertas en la plataforma y pueden ayudar a que el proceso sea más sencillo y beneficioso para todos. Con este acompañamiento, la consultora espera que sus clientes aprovechen las ventajas de ofertar sus productos en Amazon y puedan crecer de manera más rápida sin arriesgar su inversión.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/196999-como-mejorar-los-margenes-de-venta-en-amazon.htm