

Com rendibilitzar la teva presència en marketplaces

Coneix com construir una estratègia
d'èxit per créixer internacionalment

29 de març
9.30 h

Indice

Com rendibilitzar la teva presencia en marketplaces

- Sobre nosotros
- Marketplaces: Horizontales y Verticales
- El caso Amazon
- Modelos de colaboración o negocio
- ¿Cual es el mejor?
- Conceptos y Costes
- La importancia del business case
- El funnel de ventas y la publicidad

Sobre **Brainy**...

Proporcionar a las marcas el **conocimiento**, las **herramientas** y los **insights** necesarios para tener éxito en los **Marketplaces**



¿Como rentabilizar tu presencia en marketplaces?

Tomemos al líder en occidente como ejemplo

amazon



Amazon America:

- 280 Millones usuarios únicos
- 234 Millones en [amazon.com](https://www.amazon.com)



Amazon Europa:

- 190 Millones usuarios únicos
- 9 Marketplaces locales



Marketplace

- **Plataforma de Servicios.** “Seller” (Seller Central). Vendes a través de Amazon

- El “**Seller**” es quien vende el producto al **consumidor final**.
- Amazon cobra fijos y comisiones de venta.
- El Seller decide el **modelo logístico**.
- Propio o **FBM** – Fullfiment by Merchant)
- Amazon **FBA** – Fullfiment by Amazon).
- Total **control sobre los precios**.
- El seller se ocupa del **Marketing**.

Plataforma Abierta.

Retail

Vendes a Amazon tu producto. “Vendor” (Vendor Central) como a cualquier Retailer.

Se trabaja con precio **mayorista** y PVPR.
Amazon **vende al cliente final** el producto.

Logística a cargo de **Amazon**

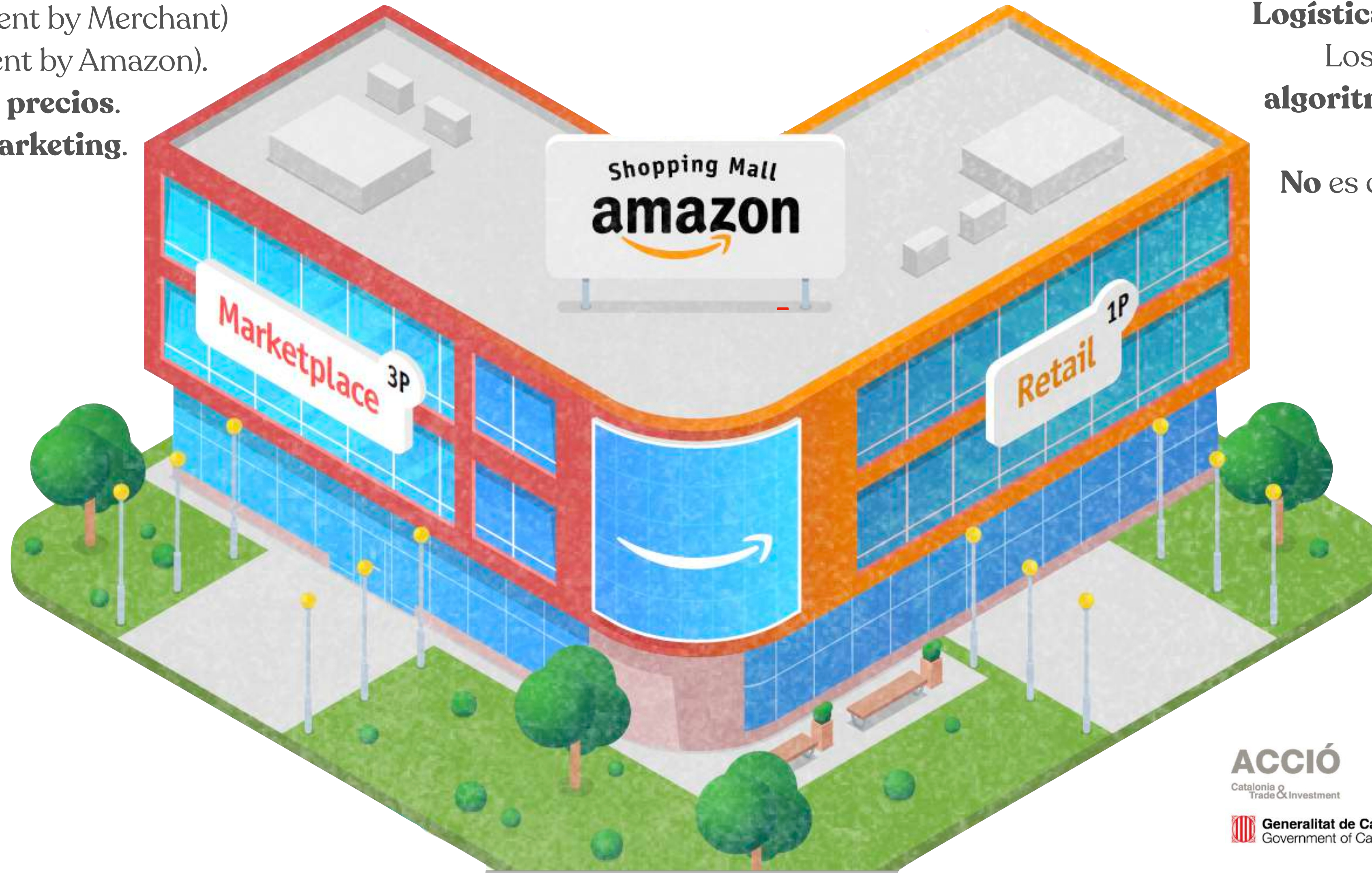
Los pedidos los realiza el **algoritmo** de Amazon (**POs**).

Pequeños pedidos.

No es compra **garantizada**.

El Vendor se ocupa del **Marketing**.

Por Invitación.



Hay un tercer modelo

MODELO HIBRIDO



En busca de la ...RENTABILIDAD

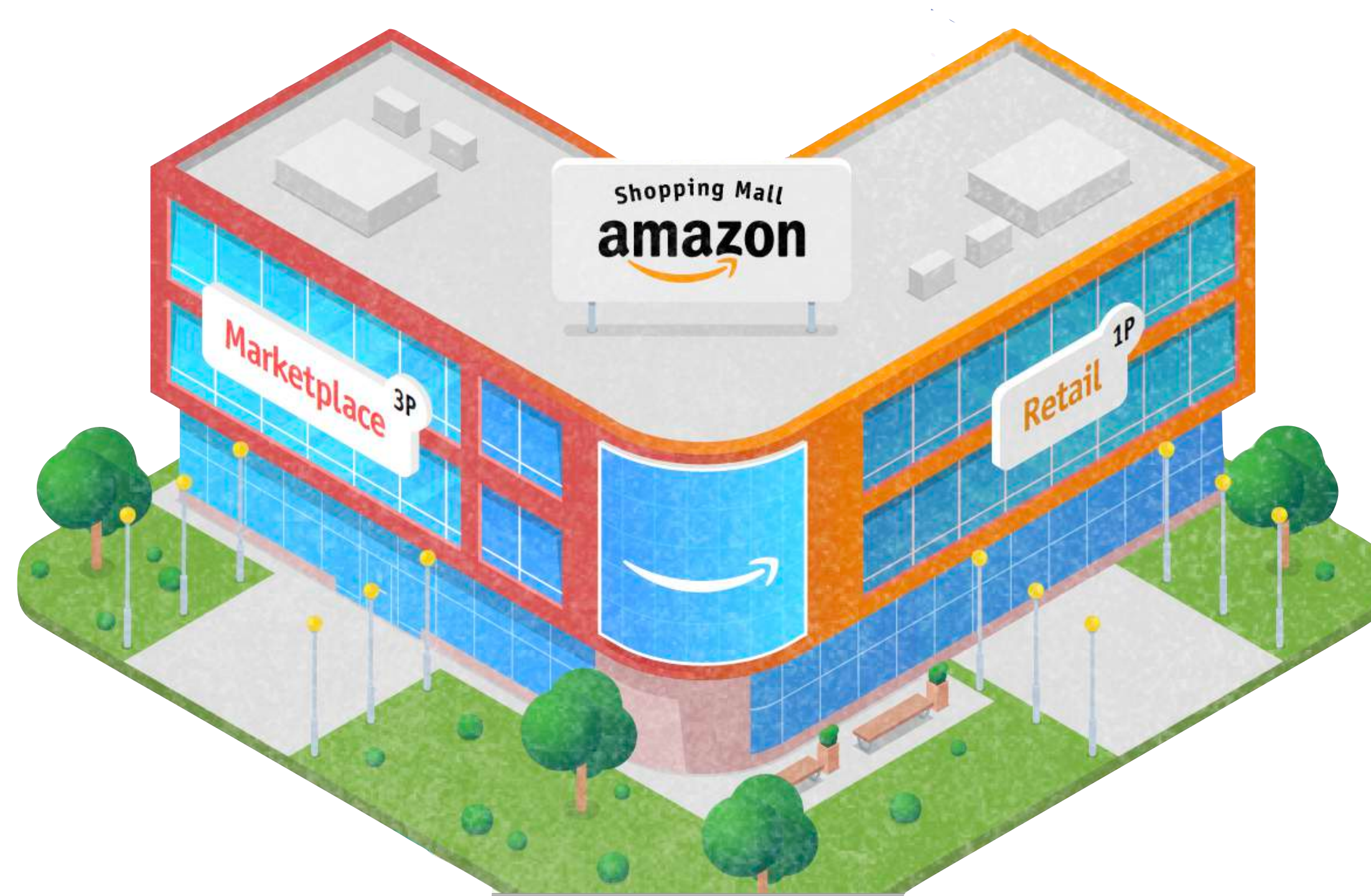
Hay que conocer todos los conceptos y costes

Hacer los números

Valorar pros y cons

y

Definir la mejor estrategia para cada marca, producto y momento



Estructura, **conceptos** y tipos de **costes** en marketplaces



Estructura, conceptos y tipos de **costes** en marketplaces



Retail

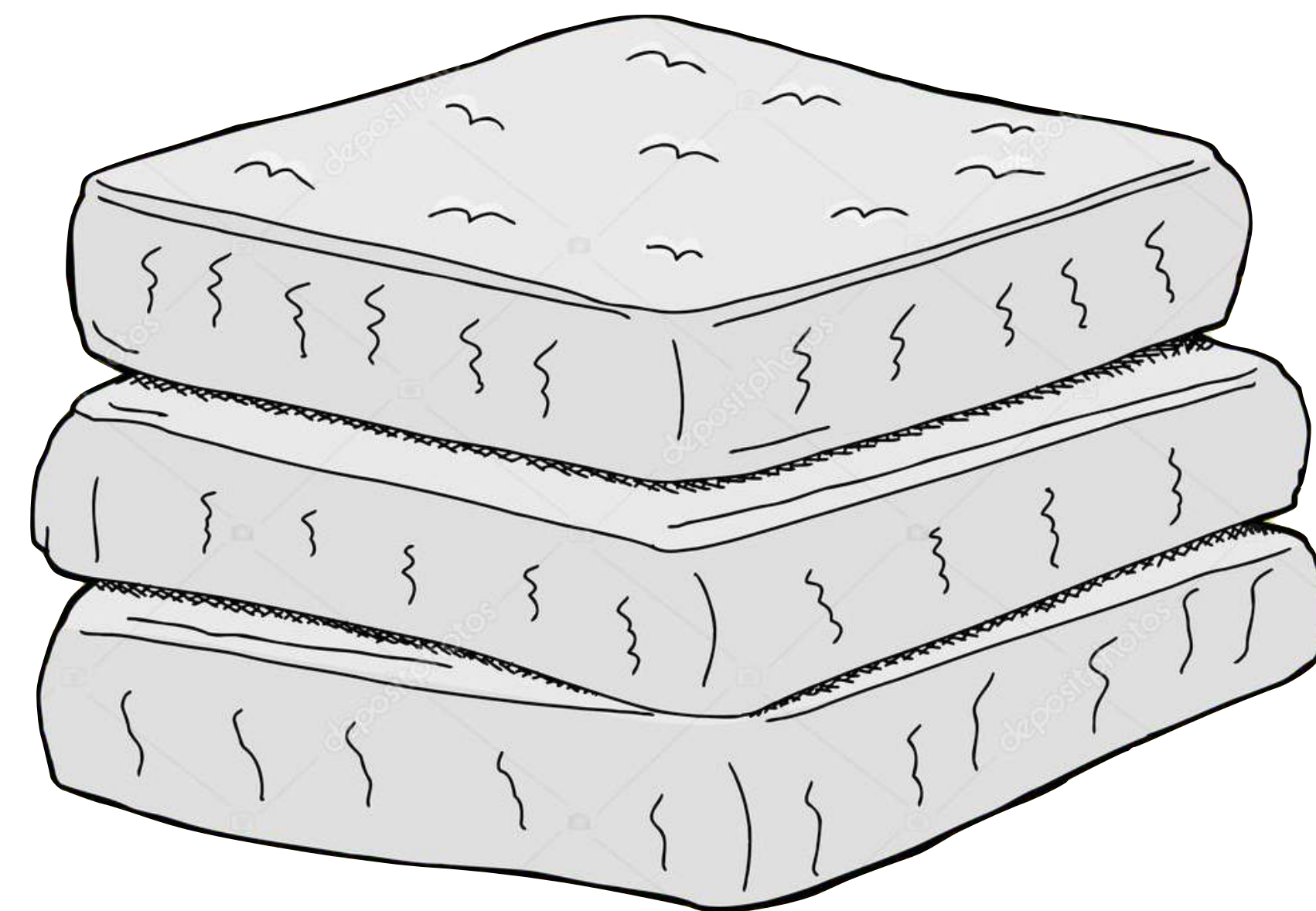
1P



Costes de Fabricación

Total del costo de materiales, procesos de **fabricación**, y/o otros procesos empleados en la producción de un producto o mercancía.

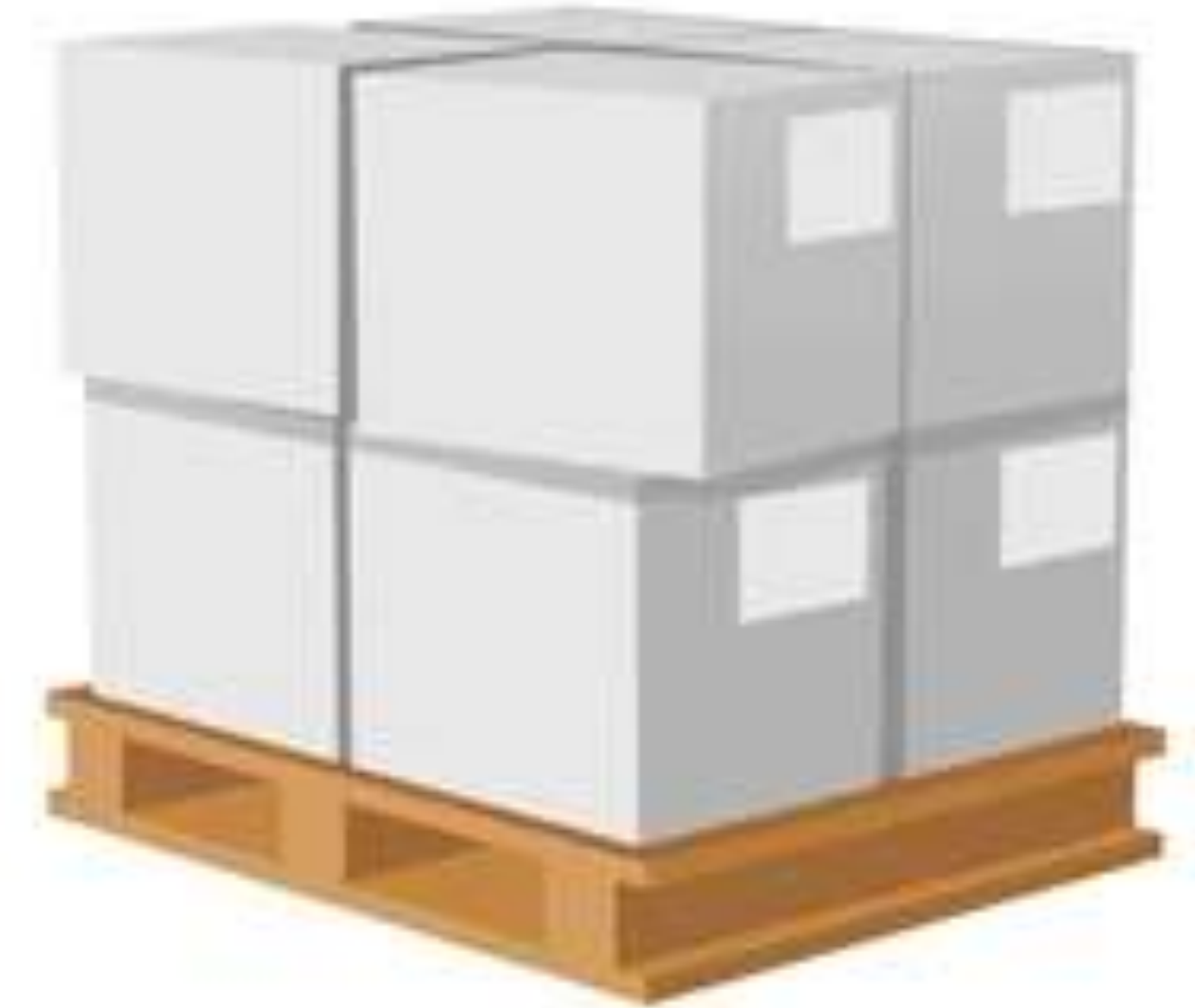
- ⚠ Todos los costes hasta la entrada en tu almacén
- ⚠ No debe contener márgenes comerciales
- ⚠ Los diferentes departamentos deben calcular de forma precisa el coste sin añadir “colchones”





Costes de envío a Amazon

Coste del envío desde el almacén del vendedor a los almacenes de Amazon de la mercancía aceptada en la Orden de Compra o POs (Purchase Order)





Comisiones

- Servicio postventa / Damage Allowance (1 al 10%)
- Rappel por volumen (3-5-7%...)
- Marketing automatizado (del 5 al 10%)
- Gestión de overstock (alimentación) (1 al 5%)
- Amazon Business (1%)
- Suscribe & Save (1-5-10%)





Multas o penalizaciones

- Revisa las condiciones de tus contratos con Amazon
- No dejes sin aprobar o rechazar dichos contratos
- Deja por escrito tus desacuerdos con Amazon.
- Revisa los conceptos de las facturas y disputa las incoherencias
- Negociar si devoluciones Si o No
- Cuidado con las ventanas de entrega
- Cuidado con los pedidos con semanas/meses de entrega. Pueden cancelarse o modificarse
- No canceles POs aprobadas
- Puedes rechazar pedido, pero evita aprobar uno y rechazarlo ya que te penalizará
- Revisa el precio de compra de las POs, si aceptas no hay vuelta atrás





Precio de cesión

- El precio al que estamos dispuestos a vender nuestro producto al marketplace en su modalidad de retailer
- Muy importante con no confundir con precio de coste, el de cesión tiene nuestro margen comercial.
- Es lo que determina nuestra facturación de Sell In.
- Y condiciona mucho el PVP recomendado, que marcará el Sell Out



Retail

1P

Precio de la Buybox

Compra única

14,52€ (2,42€ / unidad)

✓prime Envío 1 día

Entrega GRATIS: mañana

Envío desde: Amazon

Vendido por: Amazon

Compra recurrente 10% 15%

13,07 € (2,18 € / unidad)

✓prime

Ahorra un 10% ahora y hasta un 15% programando entregas de 3 o más productos.

- Sin tarifas
- Puedes cancelarla cuando quieras

[Más información](#)

Recíbelo el miércoles, 29 mar

En stock

Cantidad 1 ▾

Entrega cada:

2 meses (Más común) ▾

Configurar ahora

Entregas automáticas vendidas por Amazon.es



ThermaCare Parche Térmico Terapéutico - Parches -para E...

★★★★★ 3.538 valoraciones

Nuevo

14⁵² €

(2,42 € / unidad)

✓prime Envío 1 día

Entrega GRATIS mañana, 29 de marzo. Haz el pedido en 5 horas 23 mins. [Ver detalles](#)

Añadir a la cesta

▾ Ver más

17 opciones más

ordenado por precio + envío: de menor a mayor

Filtrar ▾

Nuevo

13⁰⁷ €

(2,18 € / unidad)

Entrega GRATIS entre el 31 de marzo - 3 de abril. [Ver detalles](#)

Añadir a la cesta

Envía por

CURAE SOLUTIONS SL

Vendedor

[CURAE SOLUTIONS SL](#)

★★★★★ (9215 calificaciones)

85 % positivas en los últimos 12 meses

Nuevo

15⁵⁰ €

(2,58 € / unidad)

Entrega GRATIS el jueves, 30 de marzo. Haz el pedido en 18 horas 23 mins. [Ver detalles](#)

Añadir a la cesta

Envía por

FARMASAD 2020

Vendedor

[FARMASAD 2020](#)

★★★★★ (378 calificaciones)

91 % positivas en los últimos 12 meses

Nuevo

15⁹⁹ €

(2,67 € / unidad)

Entrega GRATIS el viernes, 31 de marzo. Haz el pedido en 18 horas 23 mins. [Ver detalles](#)

Añadir a la cesta

Envía por

Ortopedia & Parafarmacia





Margen Comercial

- Lo que finalmente ganamos como fabricante (no es tan obvio, hay que hacer las cuentas en el Business Case)





PVPR (RRP)

- El precio de venta al público que recomendamos al retailer fijar.
- En el caso de Amazon, antes de aceptarlo, revisa con sus bots los precios de ese producto on line y off line.
- Si el PVPR es competitivo (low prices, but not the lowest), lo acepta si no, lo cambia (Omnicanalidad)
- El precio de cesión debe estar íntimamente ligado al PVPR



Estructura, **conceptos** y tipos de **costes** en marketplaces



Marketplace

3P

Marketplace

3P

**Coste mensual
cuenta de Seller**

39€+iva al mes

Estructura, **conceptos**
y tipos de **costes** en
marketplaces

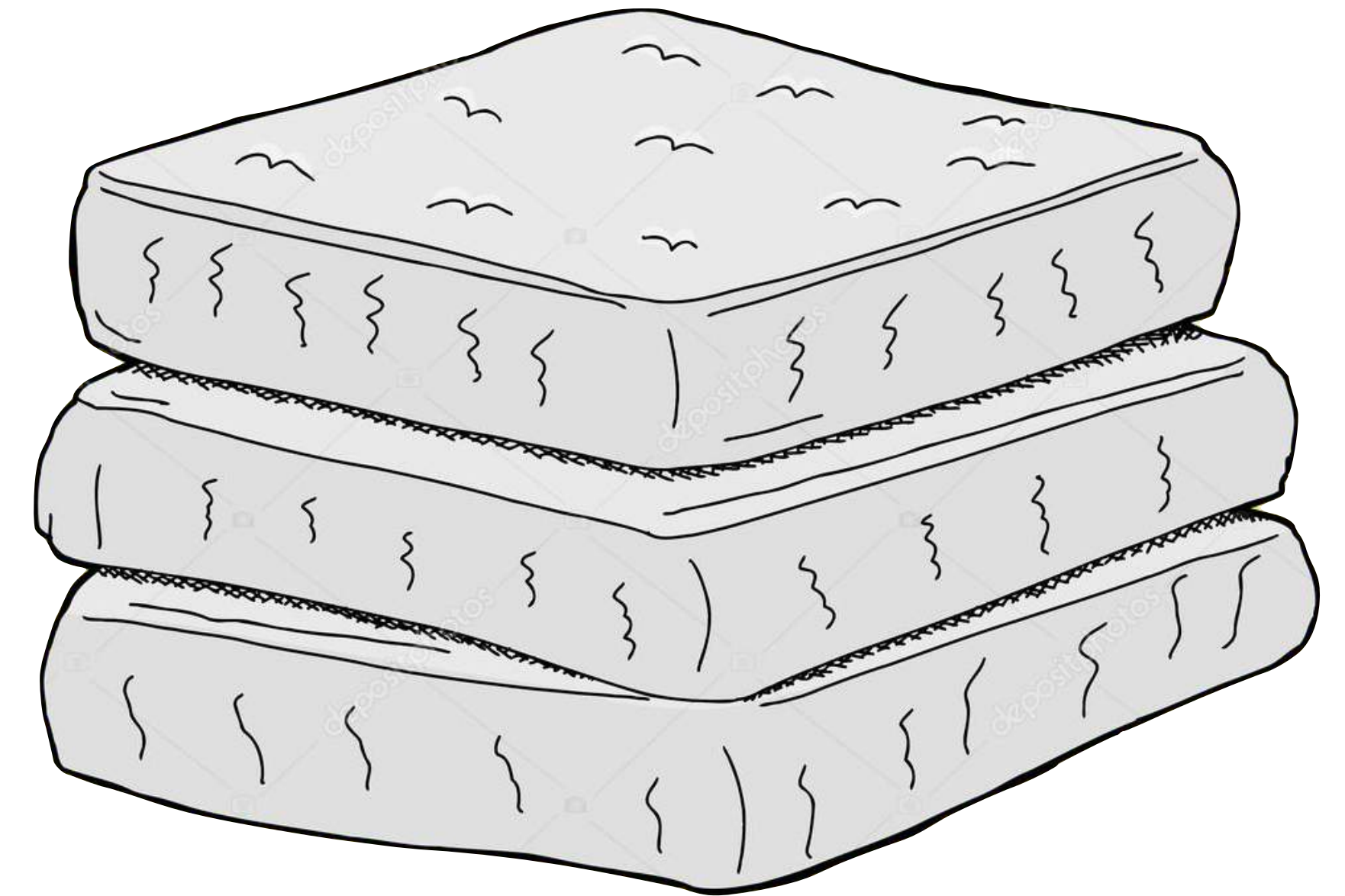




Costes de Fabricación

Total del costo de materiales, procesos de **fabricación**, y/o otros procesos empleados en la producción de un producto o mercancía.

- ⚠ Todos los costes hasta la entrada en tu almacén
- ⚠ No debe contener márgenes comerciales
- ⚠ Los diferentes departamentos deben calcular de forma precisa el coste sin añadir “colchones”



Marketplace

3P

FBA

Estructura, **conceptos**
y tipos de **costes** en
marketplaces



Costes de envío a Amazon

Coste del envío desde el almacén del vendedor a los almacenes de Amazon de la mercancía aceptada en la Orden de Compra o POs (Purchase Order)



Marketplace

3P

FBA

Estructura, **conceptos**
y tipos de **costes** en
marketplaces



Costes de almacenamiento en Amazon

0,11€ trimestre



9€* trimestre



Marketplace

3P

FBA

Costes de almacenamiento en Amazon y el IPI

El **Inventory Performance Index** en Amazon o (IPI) es una medida para que los vendedores manejen eficientemente su inventario en Amazon.

Número entre 0-1000 que se utiliza para medir la salud del inventario, capturando los niveles de inventario bajos y excesivos para sus SKU.

- 1.Exceso de inventario**, para reducir los costos de transporte y almacenamiento del inventario.
- 2.Inventario de existencias**, para evitar el agotamiento de las existencias y la pérdida de ventas.
- 3.Inventario varado**, para asegurar que su inventario esté disponible para su compra y entrega.

Estructura, **conceptos** y tipos de **costes** en marketplaces



TOP INFLUENCING FACTORS



Performance within the last 24 hours

El número mágico: 350



Si su IPI cae por debajo de 350, entonces Amazon limita su capacidad de enviar más inventario e impone multas

Marketplace

3P

FBA

Estructura, **conceptos**
y tipos de **costes** en
marketplaces



Costes de envío al cliente

3,5€ el envío



15,96€* el envío



Marketplace

3P

FBM

Estructura, **conceptos**
y tipos de **costes** en
marketplaces



Costes de envío al cliente



Marketplace

3P

Comisión de venta Amazon

Categorías	Tarifa por referencia
Accesorios para dispositivos Amazon	45%
Artículos y equipo de servicio para la restauración	15%
Bricolaje y herramientas	12%
Cerveza y vino	10%***
Otras bebidas alcohólicas	10%***
Cocina	15%
Coche y moto	15%
Consolas de videojuegos	8%
Electrónica	7%
Eléctrica industrial	12%
Herramientas eléctricas y de mano	12%
Impresión y escaneo 3D	12%
Industria, empresas y ciencia	15%
Accesorios de electrónica *	12%
Informática	7%
Informática: Ordenadores Portátiles y Tablets	5% **
Accesorios de informática *	12%
Instrumentos Musicales	12%
Joyería *	20%
Juguetes y juegos	15%
Libros, Música, Vídeo y DVD	15%
Manutención	12%
Neumáticos	10%
Productos para mascotas	15%
Relojes*	15%
Software y Videojuegos	15%
Trabajo del metal	12%
Todo lo demás	15%



Retail

1P

Marketplace

3P

Estructura, **conceptos**
y tipos de **costes** en
marketplaces



Promociones

- Tipos de Promociones
 - **Descuento en Precio:** Permite a Amazon reducir su precio de venta.
 - **Oferta Destacada:** Se accede a la Página de ofertas de Amazon.
 - **Oferta Flash:** Dto limitado en el tiempo y en unidades.

Ofertas Flash
amazon

Días de venta especial

BLACK FRIDAY
amazon.es



Retail

1P

Marketplace

3P

Estructura, **conceptos**
y tipos de **costes** en
marketplaces



Advertising

Sponsored Products (lower funnel)



Retail

1P

Marketplace

3P

Estructura, **conceptos**
y tipos de **costes** en
marketplaces



Advertising

Playbook – Amazon Ads Full Funnel



Retail

1P

Marketplace

3P

Estructura, **conceptos**
y tipos de **costes** en
marketplaces



Advertising

ACOS

Advertising Cost of Sales



Retail

1P

MODELO HIBRIDO



Marketplace

3P

Muchas gracias.

Reza Ghassemi

Director Comercial

reza.ghassemi@brainycommerce.com

Miguel de Reina

CEO

miguel@brainycommerce.com