

Guía rápida

**PARA ENTENDER EN BREVES PALABRAS
COMO FUNCIONA EL SERVICIO**

waadby 
DATA MARKET

Pongámonos en marcha...



Buen día!



Gracias por confiar en nuestros servicios. Deseamos que tu experiencia de venta en los Market sea satisfactoria. A continuación te detallamos los pasos y documentación necesaria.

**SI TIENES ALGUNA DUDA
QUEDAMOS A TU DISPOSICIÓN.**

SOPORTECLIENTE@WAADBY.COM
91 309 55 93



Para iniciar nuestra andadura **te proponemos iniciar la venta en Amazon.es**, con el fin de tener las primeras experiencias, y para que se puedan resolver los problemas que se planteen. En paralelo se podrá avanzar en la traducción de los textos y concretar los acuerdos de logística para la venta internacional. Hagámoslo bien, para tener óptimos resultados y evitar discrepancias con el market.

“ Con las primeras experiencias en Amazon, si lo deseas, iniciamos la conectividad con otros market. ”

Pasos a seguir



01. SUSCRIPCIÓN CONTRATO Market Place

En este paso hay que decidir si desea figurar como vendedor directo o a través de otra empresa que figure como tal. La decisión depende de las limitaciones o compromiso con el canal de distribución que impida o limite la venta directa o al consumidor final (*)

COSTE EN UN MARKET PLACE

CUOTA MENSUAL FIJA

en función del market en torno a 40€/mes y con bonificaciones hasta 3 meses

PARTICIPACIÓN EN VENTAS

entre el 5% y 15% del importe total de la venta, dependiendo de la actividad



Nos debe facilitar:



Nombre, apellidos, domicilio, email, teléfono y dni del representante. Debe estar acreditado en las escrituras o documentos fiscales



Razón Social, domicilio y cif del vendedor



Cuenta Bancaria y comprobante que acredite la titularidad (recibo bancario, extracto,...)



Tarjeta de crédito o débito, exigido por Amazon ya que realiza los cargos de la cuota mensual a través de la tarjeta.

CONTINÚA

(*) **CONSÚLTANOS Y TE AYUDAMOS A BUSCAR UNA SOLUCIÓN**

02.

SUSCRIPCIÓN CONTRATO Waadby

Debe definir el tipo de plan que desea suscribir (*)



RECUERDA:

■ El precio de venta de los productos lo determinas sin limitaciones, ni condiciones.

■ Nuestra aplicación calcula el precio final del producto, añadiendo al importe inicial, los correspondientes gastos de logística, el iva, la comisión del market y nuestro servicio, para que descontados cada uno de ellos se reciba el importe que has indicado para cada producto.

La competencia soporta sobre el precio del producto inicial, los mismos componentes de coste detallados anteriormente (incluso nuestro servicio, por que requiere tiempo y esfuerzo y alguien debe emplearlo).

El market abona directamente al vendedor, y luego éste abona nuestro servicio.

50% DESCUENTO 2 PRIMEROS MESES

99€ /MES + **2%** PARTICIPACION DE VENTAS DEPENDIENDO DEL SECTOR

O TAMBIÉN PUEDE SER...

899€ /MES + **0%** PARTICIPACION DE VENTAS

➤ 100 productos
1 canal de ventas
1 fuente de importación

50% DESCUENTO 2 PRIMEROS MESES

199€ /MES + **2%** PARTICIPACION DE VENTAS DEPENDIENDO DEL SECTOR

O TAMBIÉN PUEDE SER...

1200€ /MES + **0%** PARTICIPACION DE VENTAS

➤ 2000 productos
1 canal de ventas
1 fuente de importación

50% DESCUENTO 2 PRIMEROS MESES

399€ /MES + **2%** PARTICIPACION DE VENTAS DEPENDIENDO DEL SECTOR

O TAMBIÉN PUEDE SER...

1990€ /MES + **0%** PARTICIPACION DE VENTAS

➤ 7500 productos
2 canales de ventas
5 fuentes de importación

POR CADA CANAL ADICIONAL
35€ /MES

POR CADA FUENTE ORIGEN DE FICHERO
30€ /MES

POR OPTIMIZACIÓN PRECIO PRODUCTOS
175€ /MES

CONSULTORIA MEJORAR RENDIMIENTO
295€ /MES

(*) Mas información en www.waadby.com

Cualquier duda consúltenosla al **91 309 55 93** - sopORTEcliente@waadby.com

03. ←

COMPLETAR FICHERO

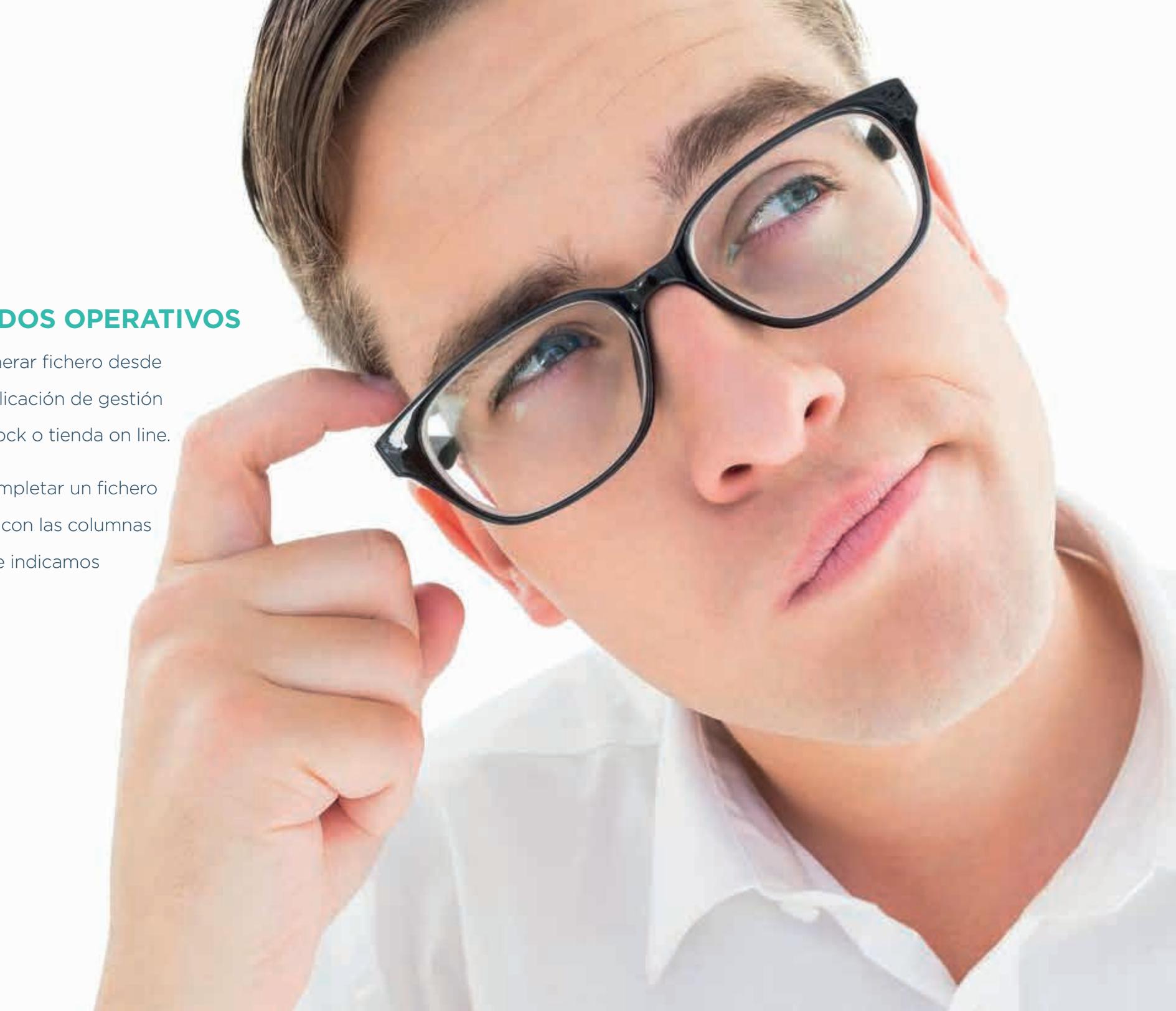
Inventario de productos

Para completar el fichero de productos debemos tener en cuenta que:

- Es necesario incluir una descripción y ficha detallada del producto. El comprador debe quedar seducido por esta información y por el precio. Esta es la fórmula para alcanzar un mayor éxito en las búsquedas, y más posibilidades de venta, ya que el comprador recibe una información que de no existir le haría dudar sobre la compra del producto.
- Es necesario facilitar imágenes detalladas, con máxima calidad y sugerentes de los productos.
- Debemos considerar las diferentes motivaciones de compra en el market y preparar productos que aporten soluciones, como por ejemplo: productos para obsequio, productos no disponibles en tienda física, surtido de productos atractivo, amplio stock (los productos que no se publican no se venden), problemas de movilidad o de compatibilidad de horario de los usuarios que optan por la compra de online...
- Es necesario considerar reducir el impacto del precio de los gastos de envío. Para ello señalamos varias fórmulas:
 - Imputar parte del coste en el precio del producto.
 - Elevar la cantidad de producto.
 - Combinar con productos accesorios, alternativos o complementarios (surtidos).
- Registrar un código ean para sus productos o set de ventas.
- Debe rellenar un fichero por cada idioma.
- Valorar y resaltar factores diferenciales como premios o galardones y tendencias de alimentación como ecológicos, artesanales, con alto contenidos en determinados componentes beneficiosos para la salud.

MODOS OPERATIVOS

1. Generar fichero desde su aplicación de gestión de stock o tienda on line.
2. Completar un fichero excel con las columnas que le indicamos





04.

SERVICIO DE Logística

■ Logística Propia, que permite

- a. Envío de productos excluidos en logística Amazon
- b. Soluciones de logística para productos, con temperatura controlada mediante envases específicos.
- c. Gestión administrativa más fácil.
- d. Gestión independiente del precio de coste del envío, ya que el producto no entra en la categoría Premium y el vendedor debe pagar siempre el coste del mismo.
- e. Posibilidades de almacenamiento y/o picking, o solo mensajería.

■ Logística Amazon:

- a. Almacenamiento obligatorio previo de los productos en las instalaciones de Amazon
- b. Servicio de almacenaje, atención al cliente, envío, y recogida en caso devolución incluido
- c. Costes insuperables. Ej: caja de zapatos desde 3€
- d. Mejora los resultados de posicionamiento en la búsqueda de productos
- e. Envío rápido 1 día
- f. Existe una lista importante de productos excluidos, como alimentación fresca y/o perecedera antes de 18 meses, o de envases de cristal.
- g. Almacenamiento desde una unidad.

ES LA FORMA MÁS FÁCIL DE EMPEZAR

CONSULTA LA DISPONIBILIDAD PARA CADA PRODUCTO

MAS INFORMACIÓN EN **91 309 5593**
WWW.WAADBY.COM

Porqué CONTRATAR CON waadby

DATA MARKET



Beneficios DE NUESTRO SERVICIO

Con nuestro servicio tus productos podrán estar expuestos en los escaparates con más visitantes a nivel mundial, y el valor de tu marca de productos se revalorizará.

- Presencia nacional e internacional del producto, lo que repercute en el valor o marketing de la marca, y en algunos casos en las ventas directas por canales diferentes al del Market Place.
- Diseño de una estrategia personal de venta producto, de la que depende la elección del market, el país de comercialización, y el precio de producto.
- Venta efectiva on line nacional e internacional, con accesibilidad a millones de clientes en Europa y en todo el planeta. No comercializamos posicionamiento, ni publicidad sino la venta on line de los productos a través de los Market Internacionales.
- Consultoría venta digital
- Ofertas especiales de logística
- Gestión unificada del inventario y del stock de todos los market

Momento de auge EN LOS MARKET PLACE

Consideramos que los productos puede tener una excelente recepción en los Market Place atendiendo a las siguientes razones:

- En España es un concepto relativamente nuevo para la distribución. En un futuro a corto plazo desaparecerán las bonificaciones que hacen los Market y el criterio de selección de vendedores será mas exigente para aquellos que intenten posicionarse.
 - El objetivo potencial de clientes esta formado por millones de usuarios en constante crecimiento. En Amazon.es (no incluye market europeos) ya se registran 8 millones de visitantes al mes. En menos de 2 años ha crecido más de un 20%.
 - Es fundamental obtener el posicionamiento a través de los comentarios de clientes, ya que sus valoraciones son un factor decisivo a la hora de decidir la compra a favor de un vendedor u otro
- Los usuarios buscan variedad de producto, precios competitivos, disponibilidad de stock, comodidad son factores que en los próximos años determinará un importante crecimiento en la venta on line, sobre todo a través de los market place, por la fiabilidad y por la promoción que realizan.



TE ADJUNTAMOS ALGUNAS CIFRAS Y ENLACES DISPONIBLES EN INTERNET:

1. Distribución venta on line

	REINO UNIDO	ALEMANIA	FRANCIA	ITALIA	ESPAÑA
Nº de compradores online (en millones)	52.7	61.4	35.5	16.4	20.0
Gasto online (en miles de millones)	€ 127.11	€ 71.22	€ 56.80	€ 13.28	€ 16.90

Fuente: Ecommerce Europe, junio 2014

2. Amazon.es recibe 1,4 millones de visitantes en alimentación frente a 0,7 del Corte Inglés. [VER EL ECONOMISTA](#)

3. Récord de pedidos y ventas de amazon: mas de 370.000 pedidos/día. [VER EL MUNDO](#)

4. El comercio electrónico alcanza su cifra récord de 20.000 millones de €. [VER EL MUNDO](#)

5. Amazon vende 352 pedidos por minuto. [VEA DIARIO EXPANSION](#)