Descubra como vender pela Amazon

SEBRAE

Índice



Caixa de Ferramentas Digitais 03

1 Amazon 04



2 Comece criando uma conta na Amazon 12



3 Aplicativo “Amazon Seller” 15



4 Orientações sobre as ferramentas da conta 20



5 Orientações sobre o cadastro de produtos 22

SEBRAE

Caixa de Ferramentas Digitais

Você é um microempreendedor ou pequeno empresário e deseja impulsionar sua presença digital para alcançar mais clientes e aumentar suas vendas?

Se sim, você está no lugar certo! O Sebrae apresenta a **Caixa de Ferramentas Digitais**, a solução completa para ajudá-lo a dar os primeiros passos no mundo digital e alcançar o sucesso que seu negócio merece.

A transformação digital é essencial nos dias de hoje, e nós estamos aqui para tornar esse processo mais fácil do que nunca. Com os nossos tutoriais especializados, você aprenderá como utilizar as principais ferramentas digitais para promover seus produtos e serviços de maneira eficaz e conquistar clientes de forma assertiva.

Conheça todos os ebooks da Caixa de Ferramentas Digitais:

- WhatsApp Business
- Perfil da Empresa no Google
- Facebook
- Instagram
- Mídias Sociais
- Site Institucional
- Monitoramento de concorrência
- Anúncios na internet

amazon

Neste ebook, você vai entender como incluir a sua loja na **Amazon** pode ser uma excelente estratégia de negócios. Use o poder de uma plataforma vencedora para vender muito mais e firmar a sua marca.

1

Amazon

SEBRAE

Abrir uma loja no site campeão de vendas mundial pode alavancar suas vendas

Ao ingressar como vendedor na Amazon, você se une a uma diversidade de comerciantes que variam desde empresas internacionais até empreendedores individuais. Se juntar a muitas lojas e vendedores, disponibilizando seus produtos para os milhões de clientes que visitam diariamente o site da Amazon, exige atenção constante às movimentações, para não correr riscos de perder vendas ou, ainda pior, a reputação. O site cobra uma taxa mensal, porém oferece gratuidade durante o primeiro ano.



A plataforma oferece várias ferramentas de controle de vendas, permitindo que o vendedor tenha um verdadeiro painel de possibilidades de incrementar seu negócio.

2

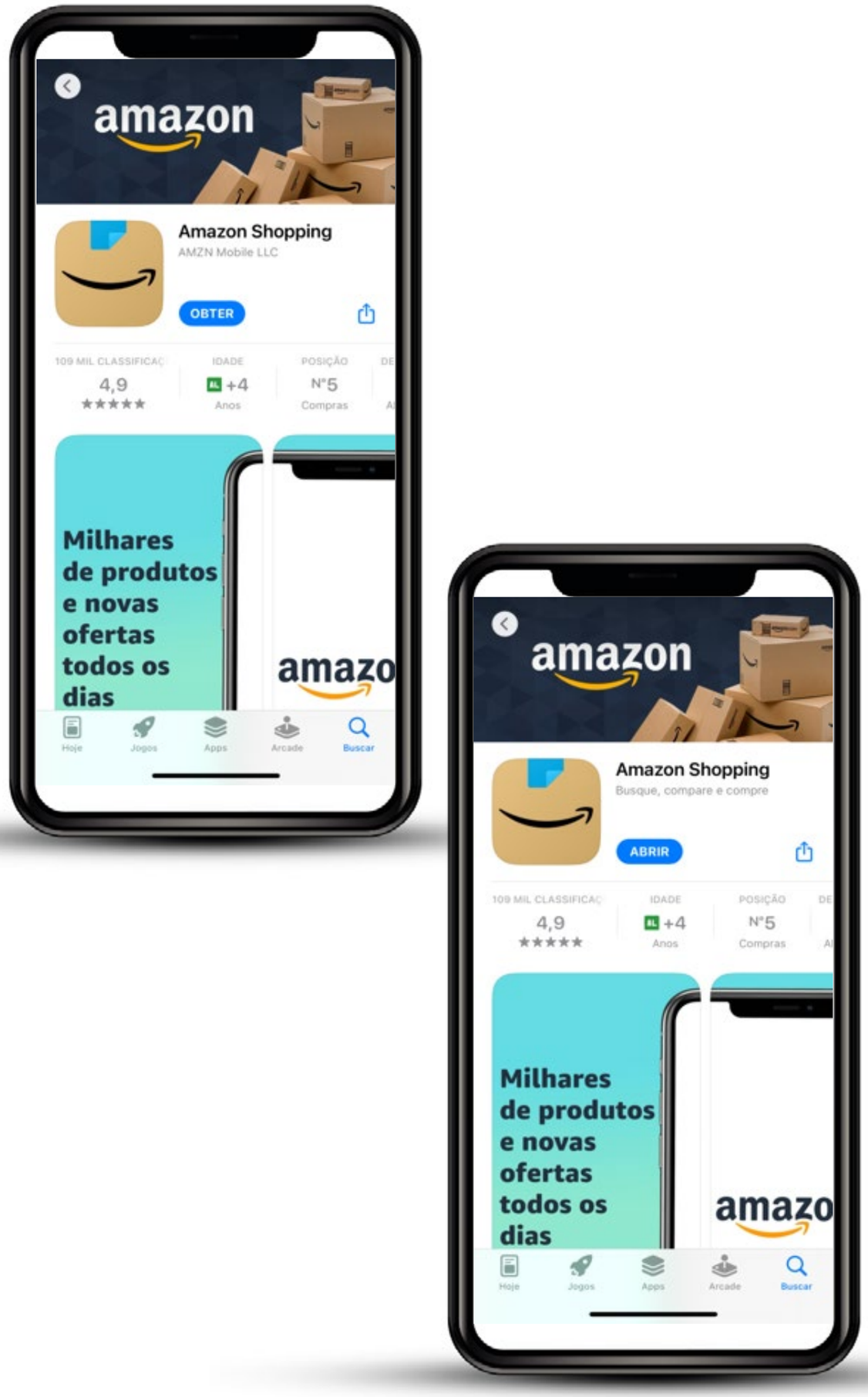


Comece criando uma conta na Amazon

Comece criando uma conta na Amazon

É possível **criar uma conta pelo aplicativo** de celular ou pelo site da Amazon.

Para fazer o cadastro pelo site, basta **clicar aqui**. Você precisará ter em mãos seus documentos, possuir e-mail, celular e cartão de crédito válidos.

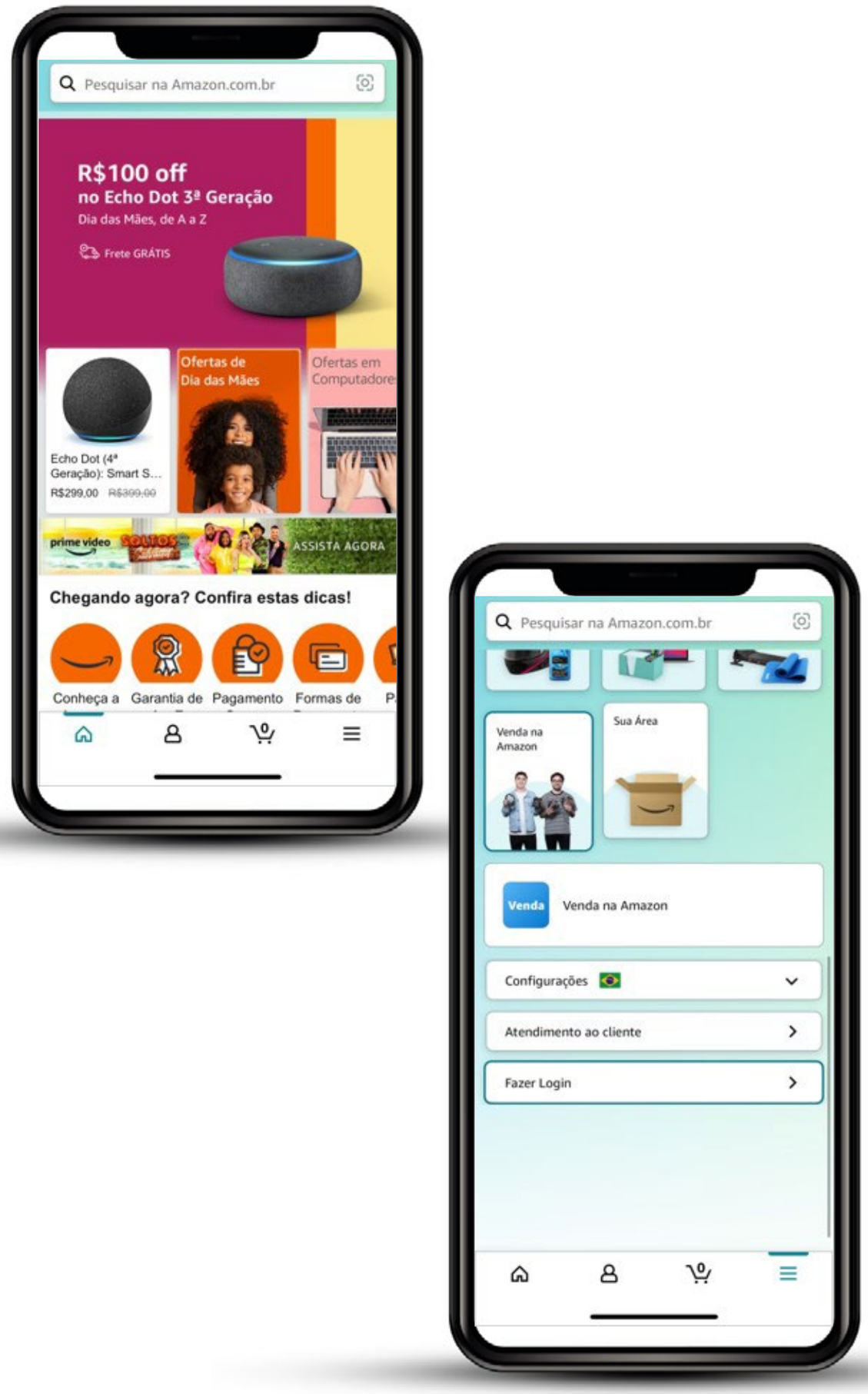


Cadastro pelo app

- Encontre o aplicativo na Play Store ou na Apple Store.
- Faça o download, o app é gratuito.
- Após a instalação, clique em “abrir” para ir à tela de início.

Tela de início

Ao abrir o aplicativo, estará na tela inicial. Para começar, clique nos três riscos no canto inferior da tela e selecione a opção “Venda na Amazon”.

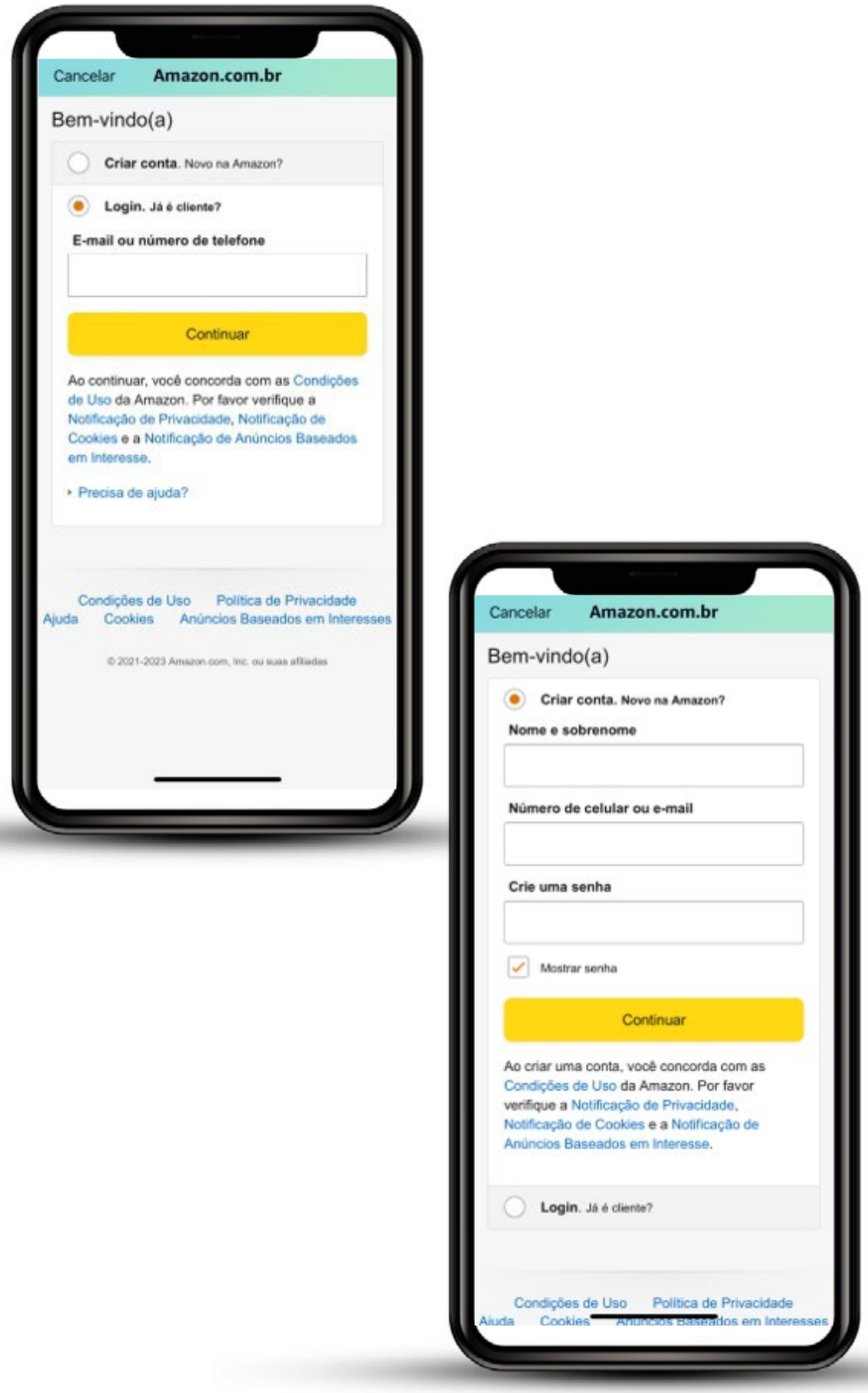


Comece criando uma conta na Amazon

Passo 1 | Iniciar

Se você já possui uma conta na Amazon, pode usá-la ao invés de criar uma nova. Apenas faça o login na conta já existente e continue o processo de cadastro para vendas.

Se preferir manter contas separadas, pode criar uma nova do zero. Para isso, vai precisar de um número de telefone ou e-mail válido. Preencha os campos com suas informações pessoais, como nome e sobrenome, e crie uma senha.



Passo 2 | Verificação

Se você decidiu criar uma conta nova, precisará validar o número de telefone ou o e-mail. Para isso, será enviado um código de validação. Após receber o código, preencha-o no local solicitado para concluir o processo de verificação.



Conta criada, cadastre-se para vender!

Com dois passos, você criou uma conta na Amazon! Agora, apenas precisa dar continuidade ao cadastro de vendas.

Serão mais três passos fáceis, vamos mostrar cada um a seguir.

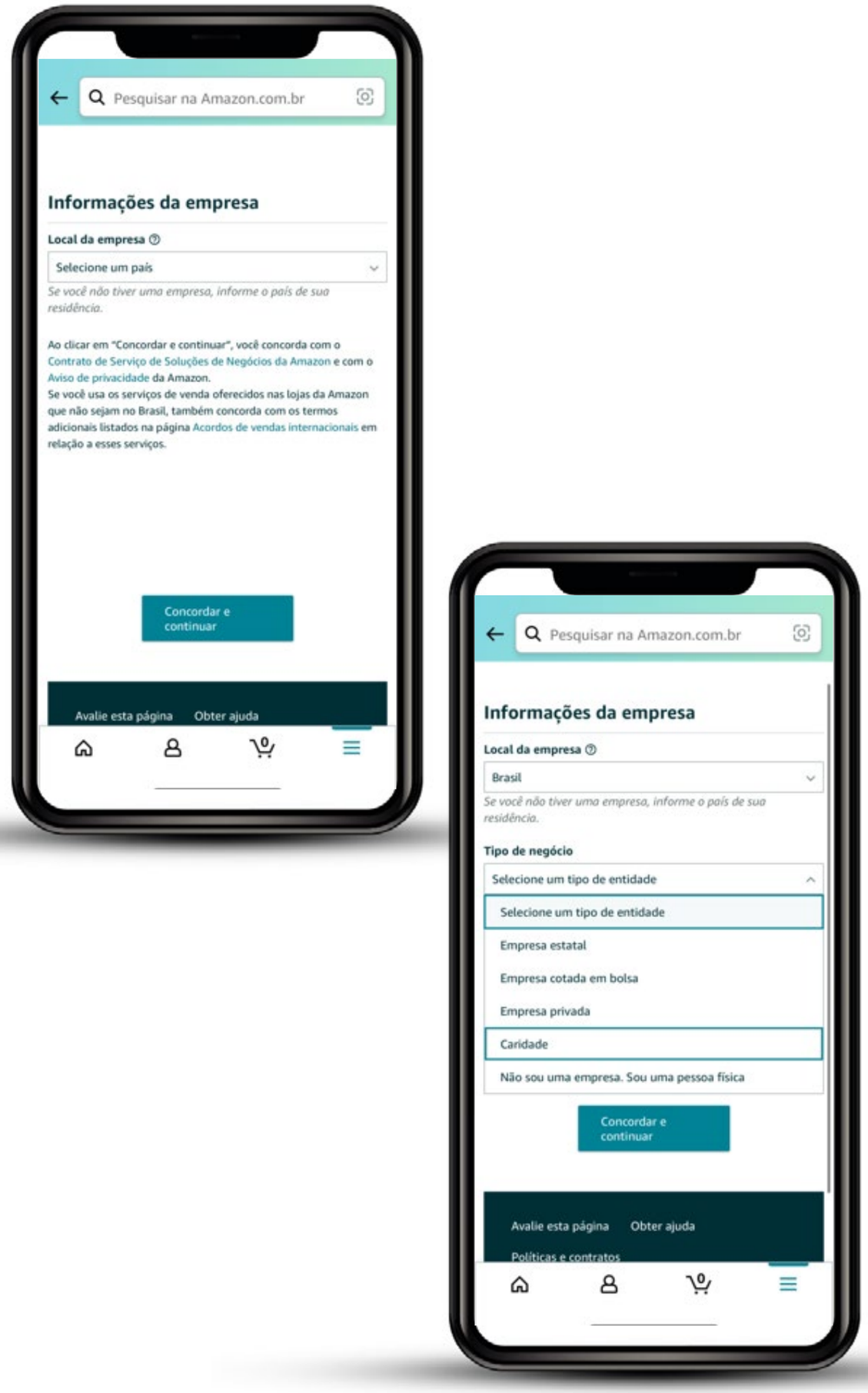


Informações da empresa

Complete com informações da sua empresa:

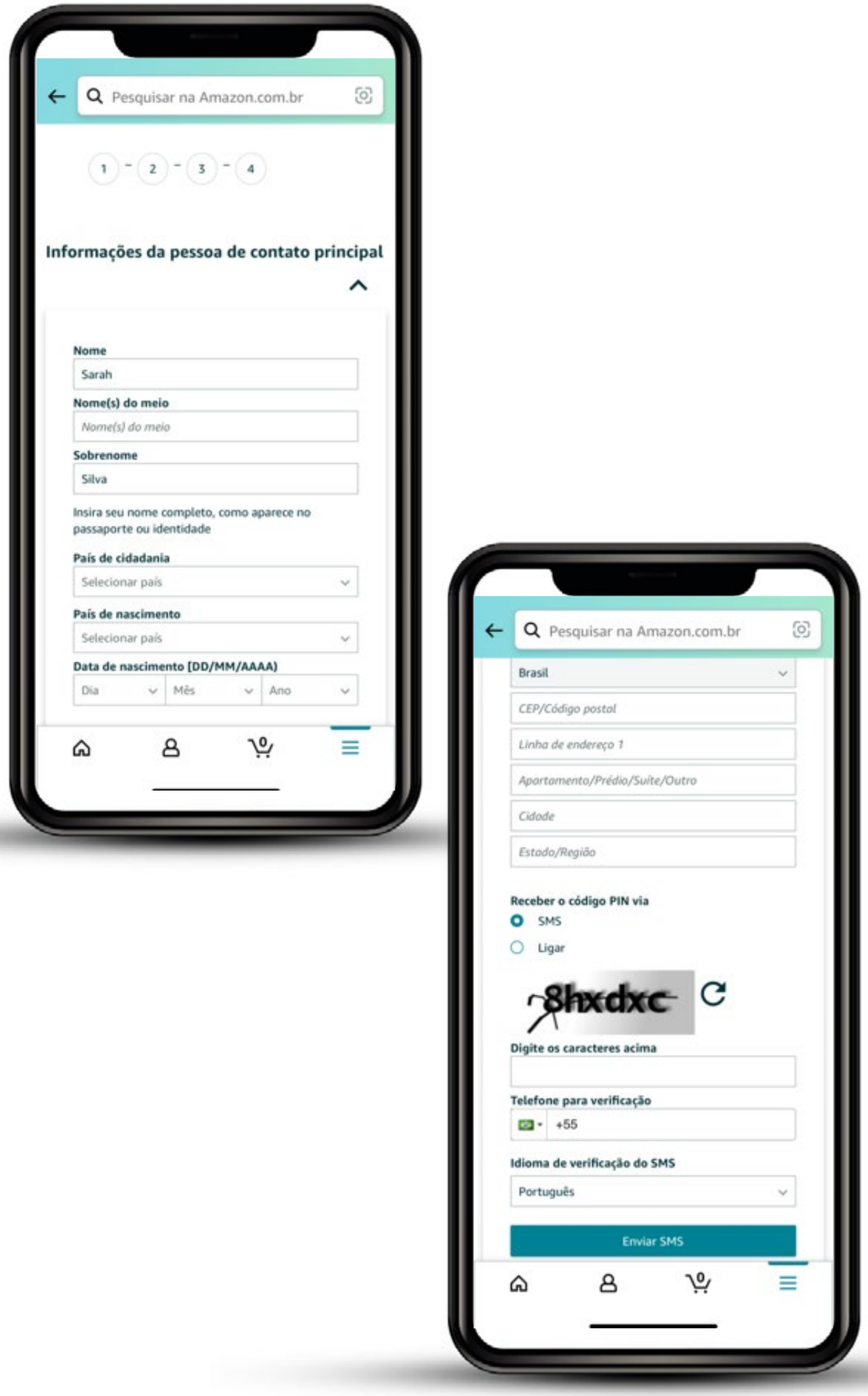
- Para iniciar, coloque a localização da sua empresa, selecionando o país.

- Em seguida, informe o tipo de negócio. Selecione, nas opções sugeridas pela Amazon, em qual categoria o seu negócio se encaixa, como empresa estatal, empresa privada, caridade ou se é uma pessoa física, entre outros.



Informações pessoais

Aqui, você precisa preencher as suas informações pessoais como dono da empresa. São alguns dados padrões, como nome, país, data de nascimento e endereço.



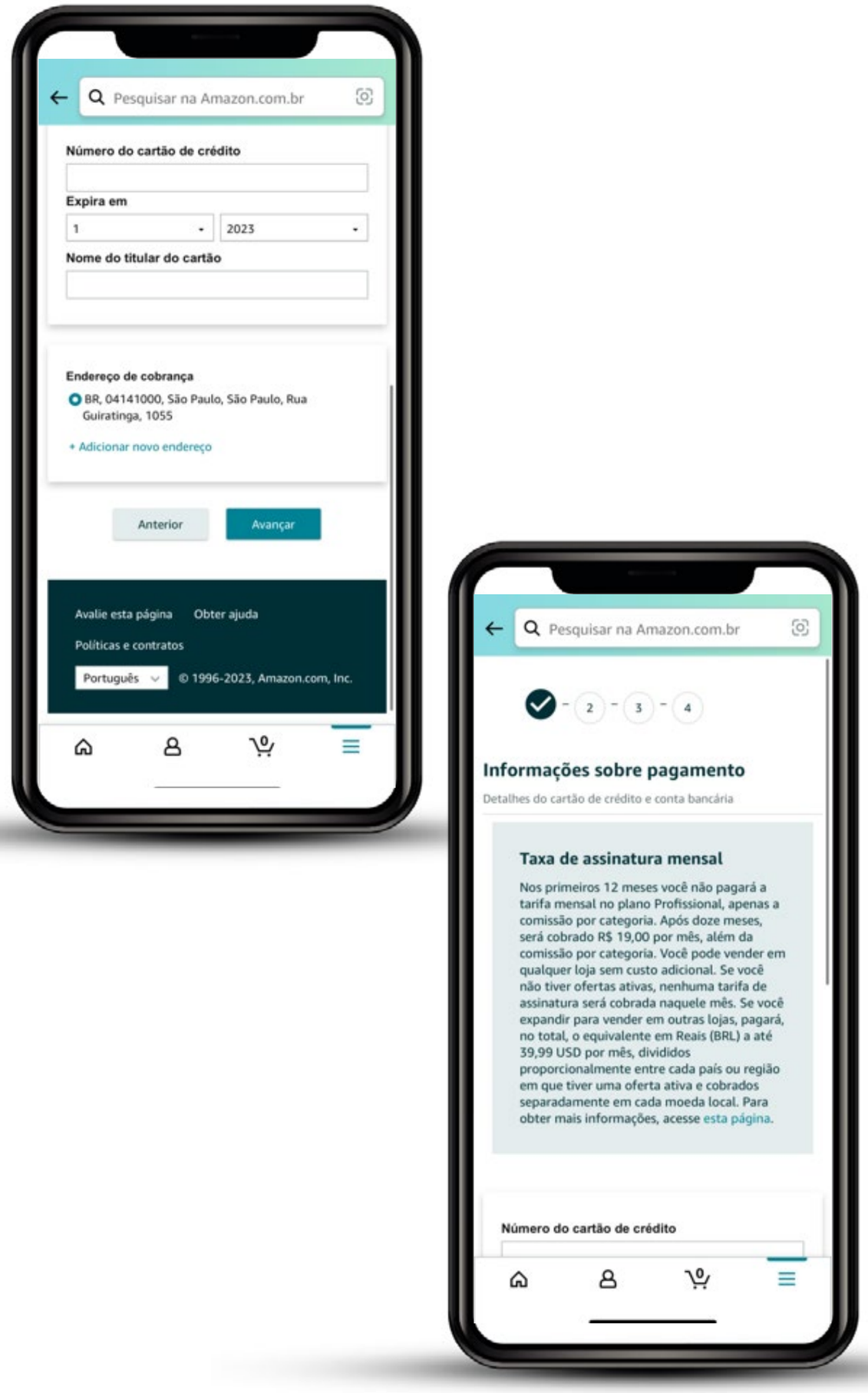
IMPORTANTE:

Mesmo que você tenha escolhido criar a conta com um e-mail, nesse passo é obrigatório cadastrar um número de telefone, pois o aplicativo pedirá uma verificação.

Informações sobre pagamento

A Amazon cobra uma taxa de assinatura mensal, por isso, para fazer seu cadastro no site, você também precisa cadastrar um cartão de crédito. É bem simples, escolha qual cartão você gostaria de cadastrar para a cobrança futura e preencha com os dados do cartão.

Fique atento ao endereço de cobrança, preencha todas as informações de forma correta para não ter problemas com o pagamento da assinatura.



Informações da loja

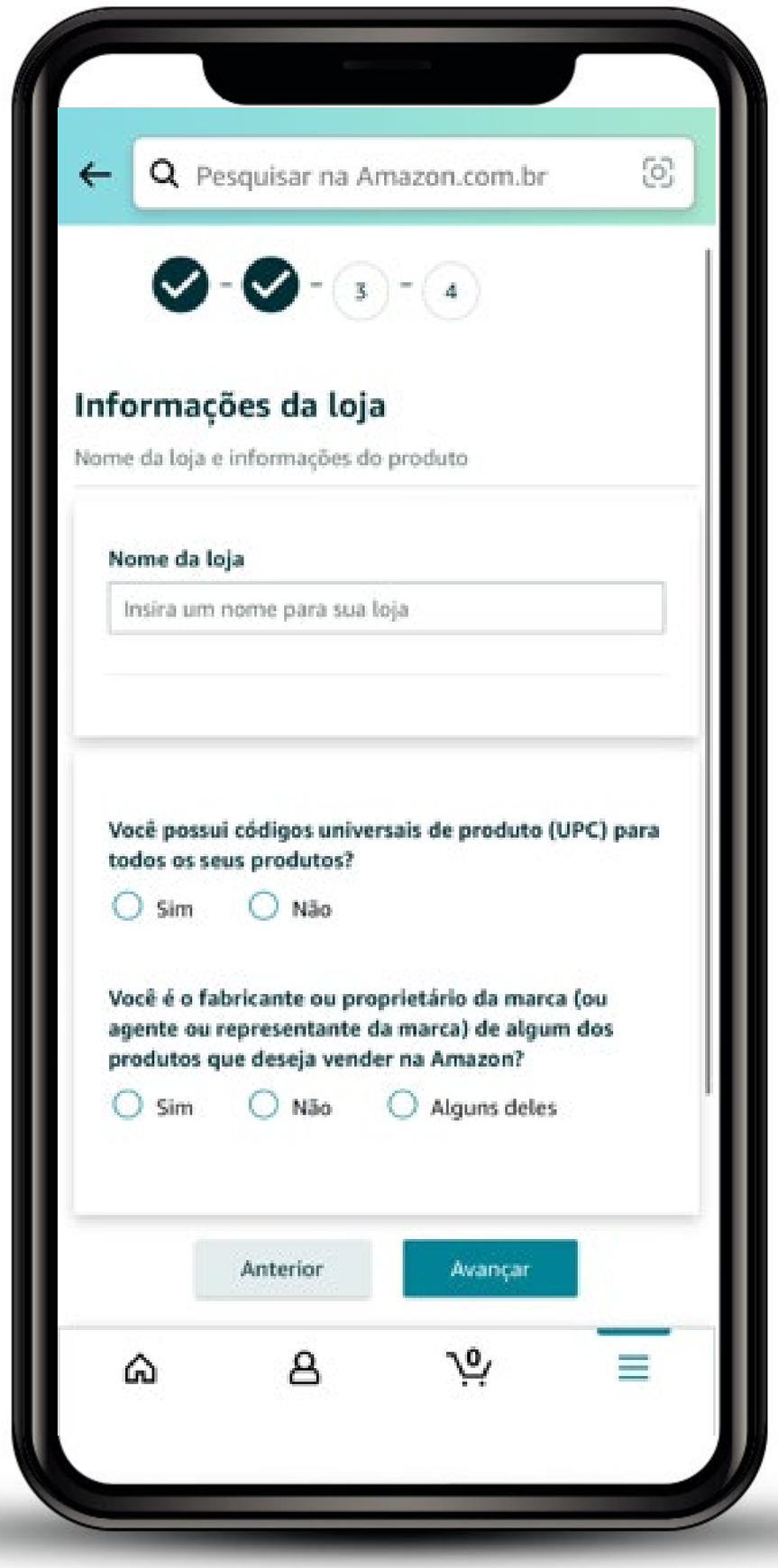
O próximo passo é preencher as informações sobre sua loja.

- **Informe o nome da loja.**

Dica: esse será um nome visível também aos compradores, então é importante que o nome esteja correto, para facilitar que seus clientes encontrem o seu negócio.

- Se você possui os **códigos do produto** que irá vender, deverá informá-los no cadastro.

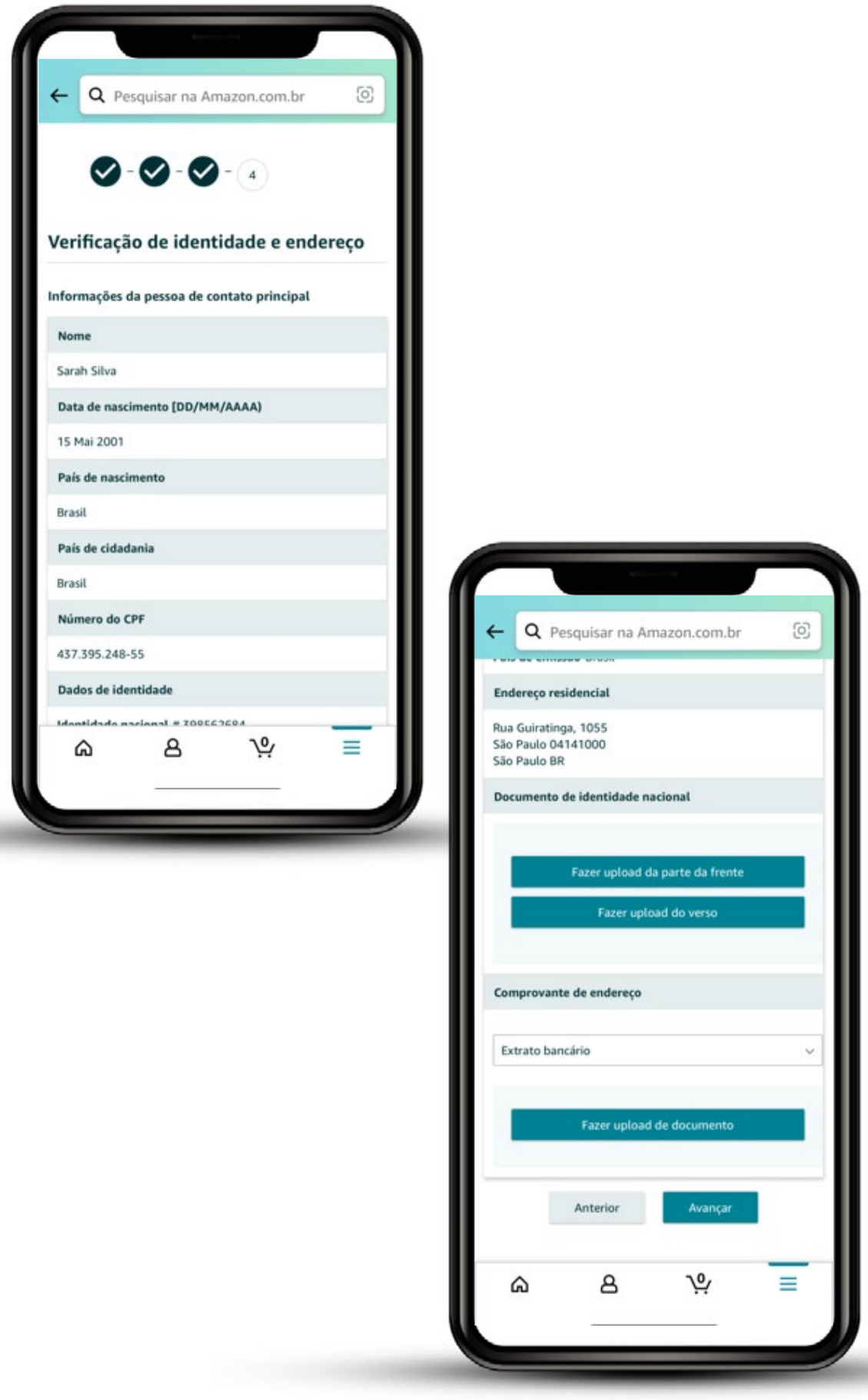
- Também **apresente informações** sobre a fabricação dos produtos vendidos, se é você mesmo quem os produz ou se é um representante de vendas.



Confirmação de dados

Para que a Amazon possa verificar suas informações pessoais, você deverá carregar uma foto do seu documento de identidade, frente e verso.

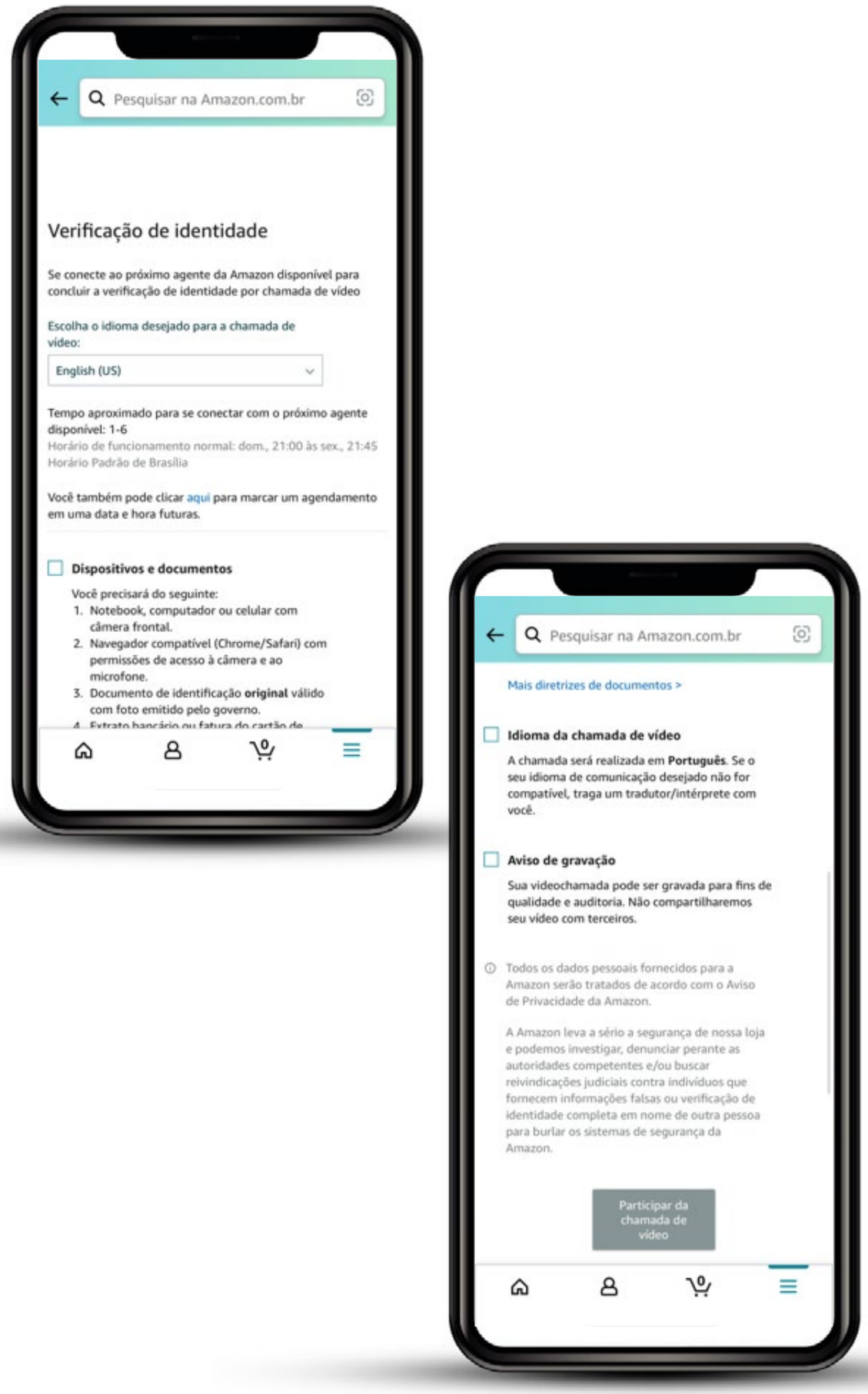
Também será necessário comprovar o endereço. Para isso, a Amazon pede o upload de um documento, como uma conta de energia ou água.



Verificação de identidade

Para confirmar sua identidade, a Amazon faz uma chamada de vídeo com você, o processo é bem simples e dura cerca de cinco minutos. Você precisa ter o documento de identidade em mãos para a validação da sua conta.

Depois dessa verificação, a Amazon pede até 48 horas para liberar sua conta.



Conta liberada!

Assim que a conta estiver pronta para vendas, você receberá uma notificação por e-mail ou poderá conferir abrindo a aba de vendas no aplicativo. Quando essa tela aparecer, significa que já tem autorização para vender.







3



Aplicativo “Amazon Seller”

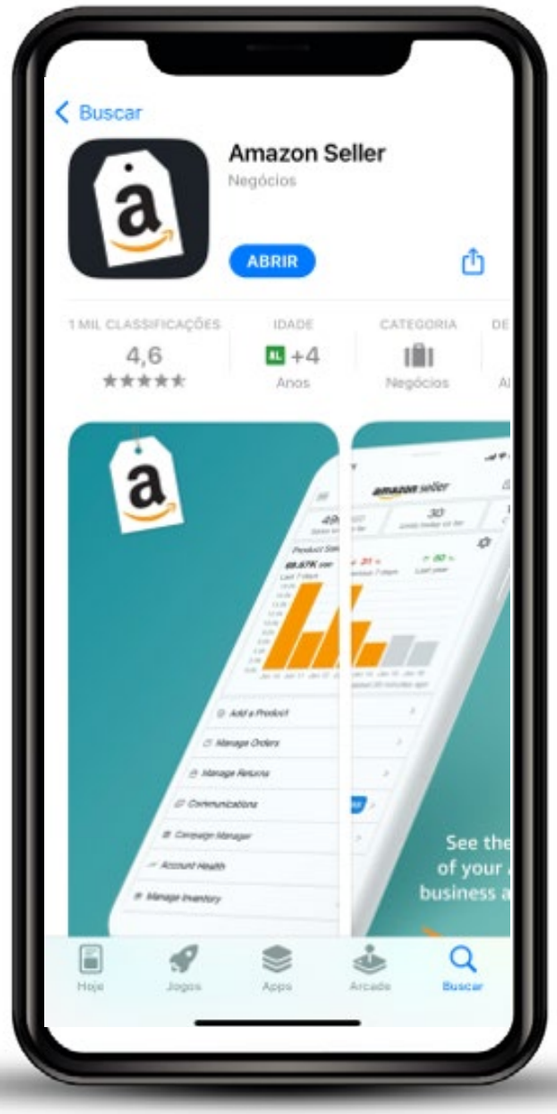
SEBRAE

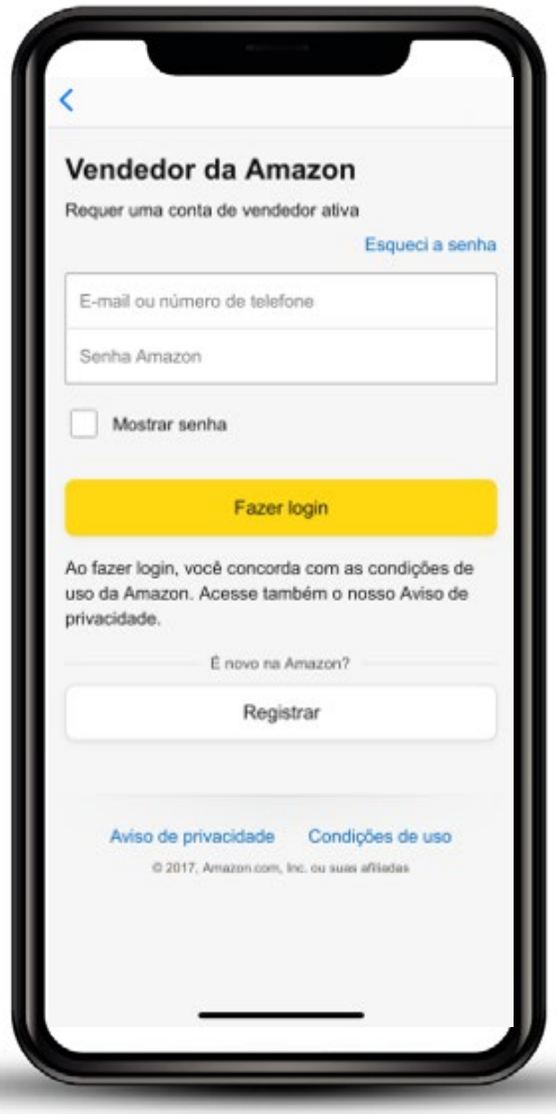
Aplicativo “Amazon Seller”

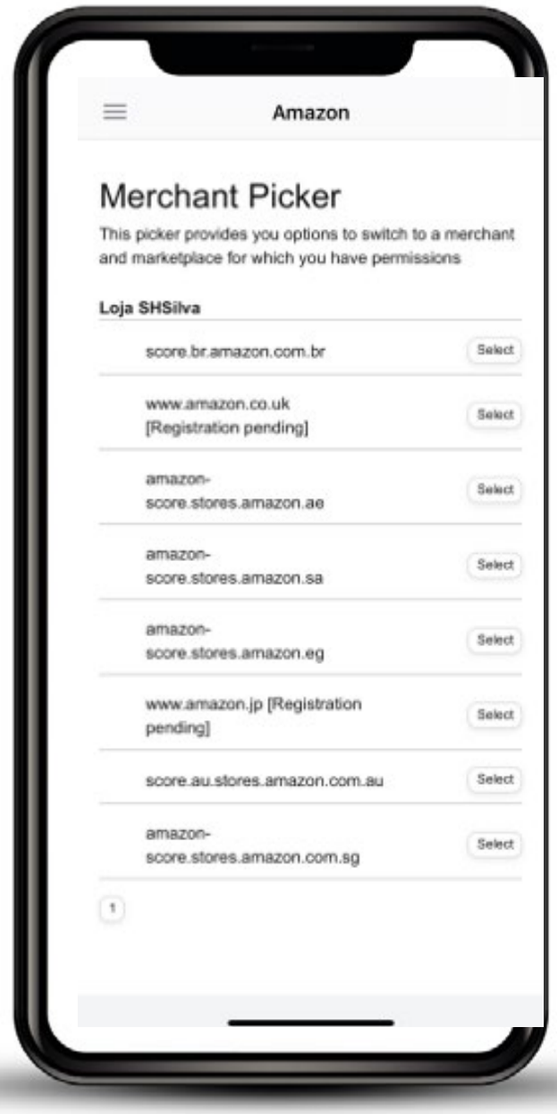
A Amazon tem um aplicativo só para os vendedores, chamado Amazon Seller. Assim que sua conta estiver autorizada para vender, você pode fazer todas as configurações por lá.

Ele possui uma interface diferente da aba de vendas do aplicativo geral da Amazon, mas mantém as mesmas funcionalidades.

Você pode encontrá-lo na sua loja de aplicativos, fazer o download e logar com sua conta da Amazon.







4



Orientações sobre as ferramentas da conta

SEBRAE

Catálogo

No canto inferior da tela, você tem acesso a várias ferramentas úteis para o uso do aplicativo e gestão das suas vendas.
A primeira ferramenta é o **Catálogo**, nele ficam todos os produtos vendidos por você.



- Aqui, você pode adicionar os produtos que irá vender. Você pode adicionar um a um, ou fazer o upload de um arquivo para adicionar vários produtos juntos. Se houver algum problema durante o cadastro, os produtos ficarão salvos como rascunho para que você possa editá-los novamente.

- É possível visualizar os status das autorizações solicitadas e melhorar a qualidade dos anúncios feitos.

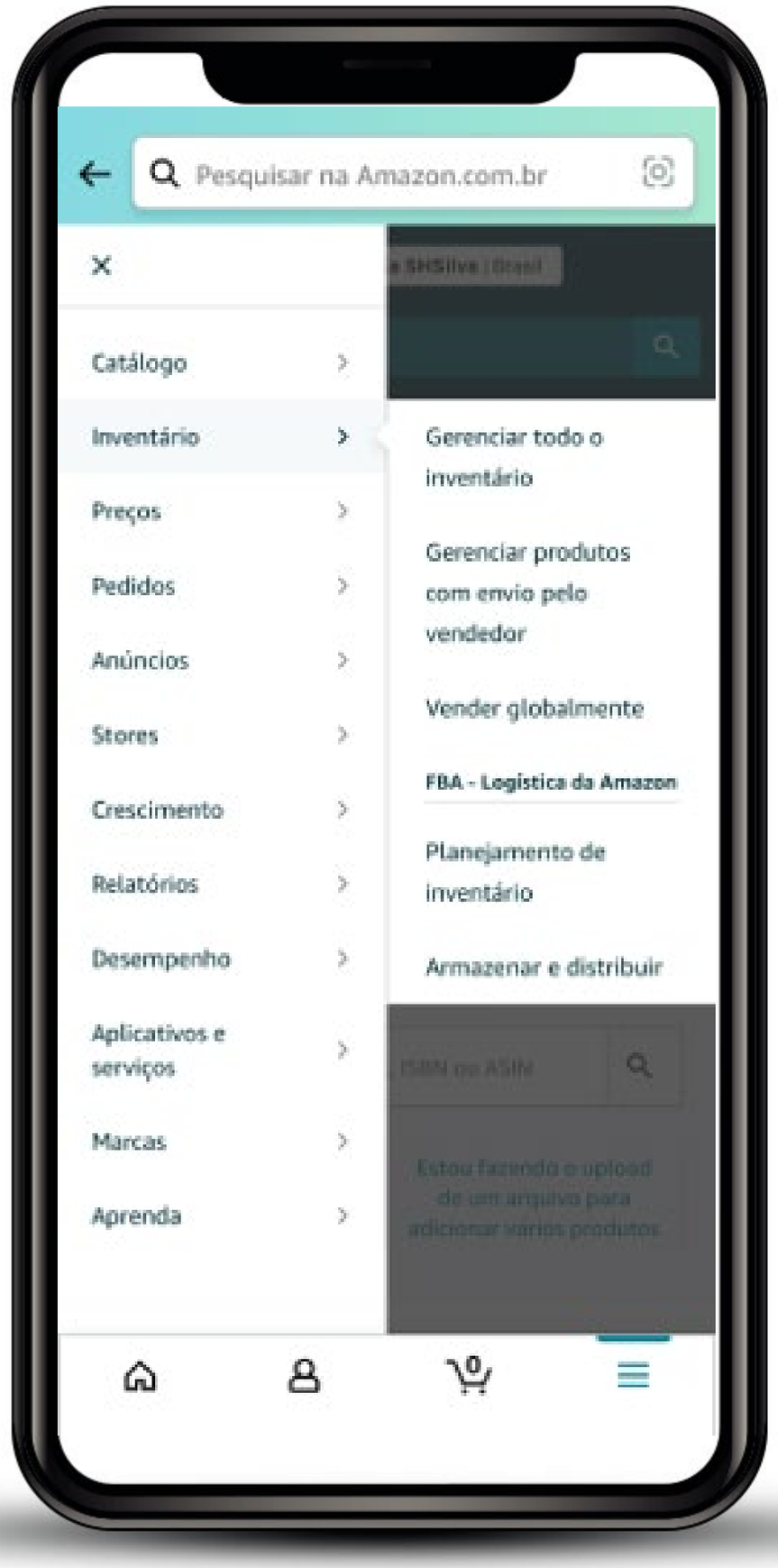
- Você pode adicionar novas fotos e vídeos aos anúncios sempre que quiser, e também gerenciar as características do produto.

Inventário

O Inventário é uma aba que permite que você tenha todas as informações sobre seus produtos cadastrados. É uma ferramenta importante para a gestão dos seus anúncios, a organização dos produtos em listas e a análise dos status de cada um, como a possibilidade de verificar se estão ativos, se há algum problema e conferir os preços e os fretes.

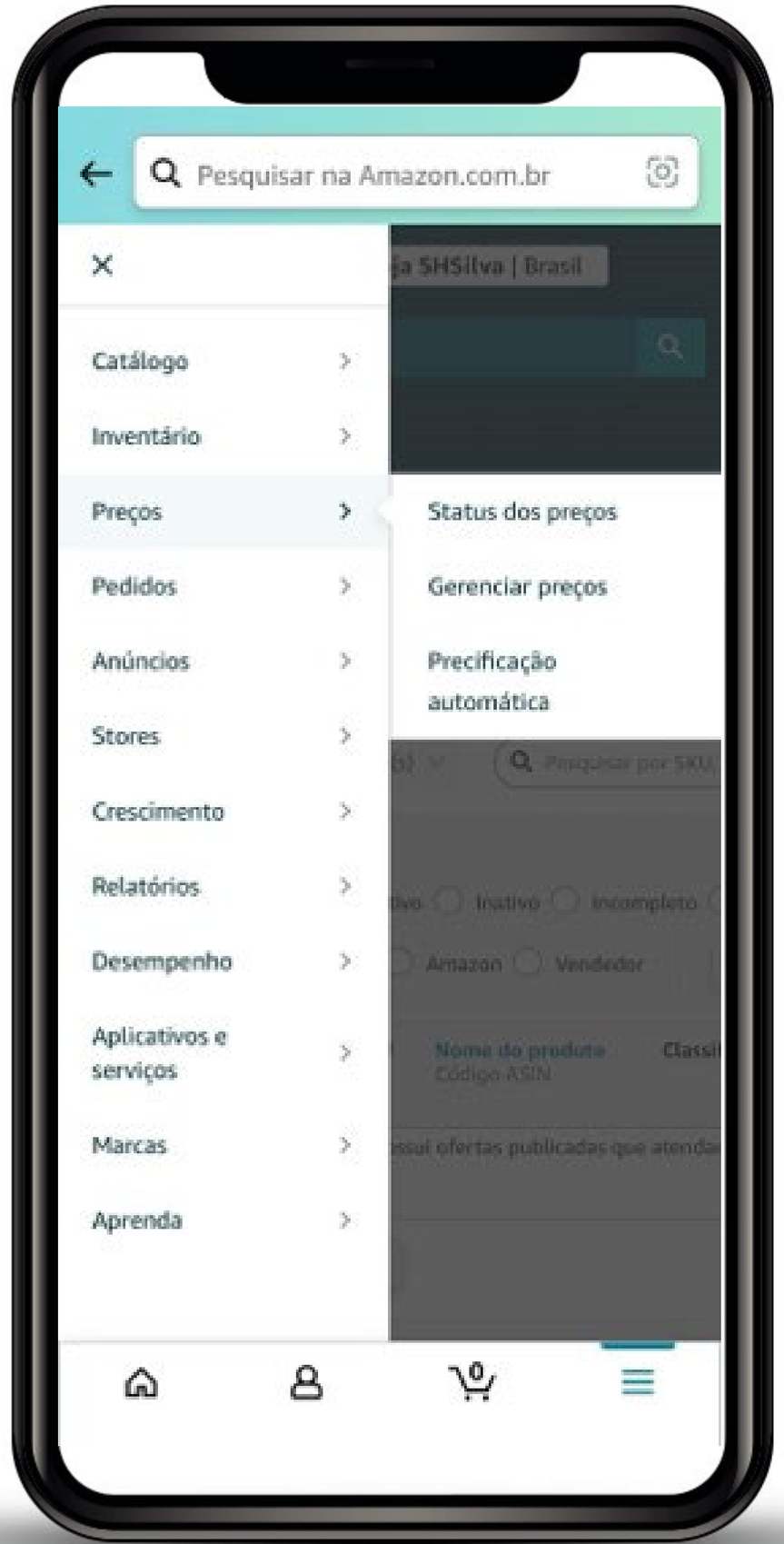
Por aqui, você também consegue gerenciar os produtos que serão enviados pelo próprio vendedor e gerir o tempo levado para o preparo de envio.

Se você optou pela logística da Amazon, também consegue ver o inventário dos produtos por aqui e acompanhar a gestão de envios.



Preços

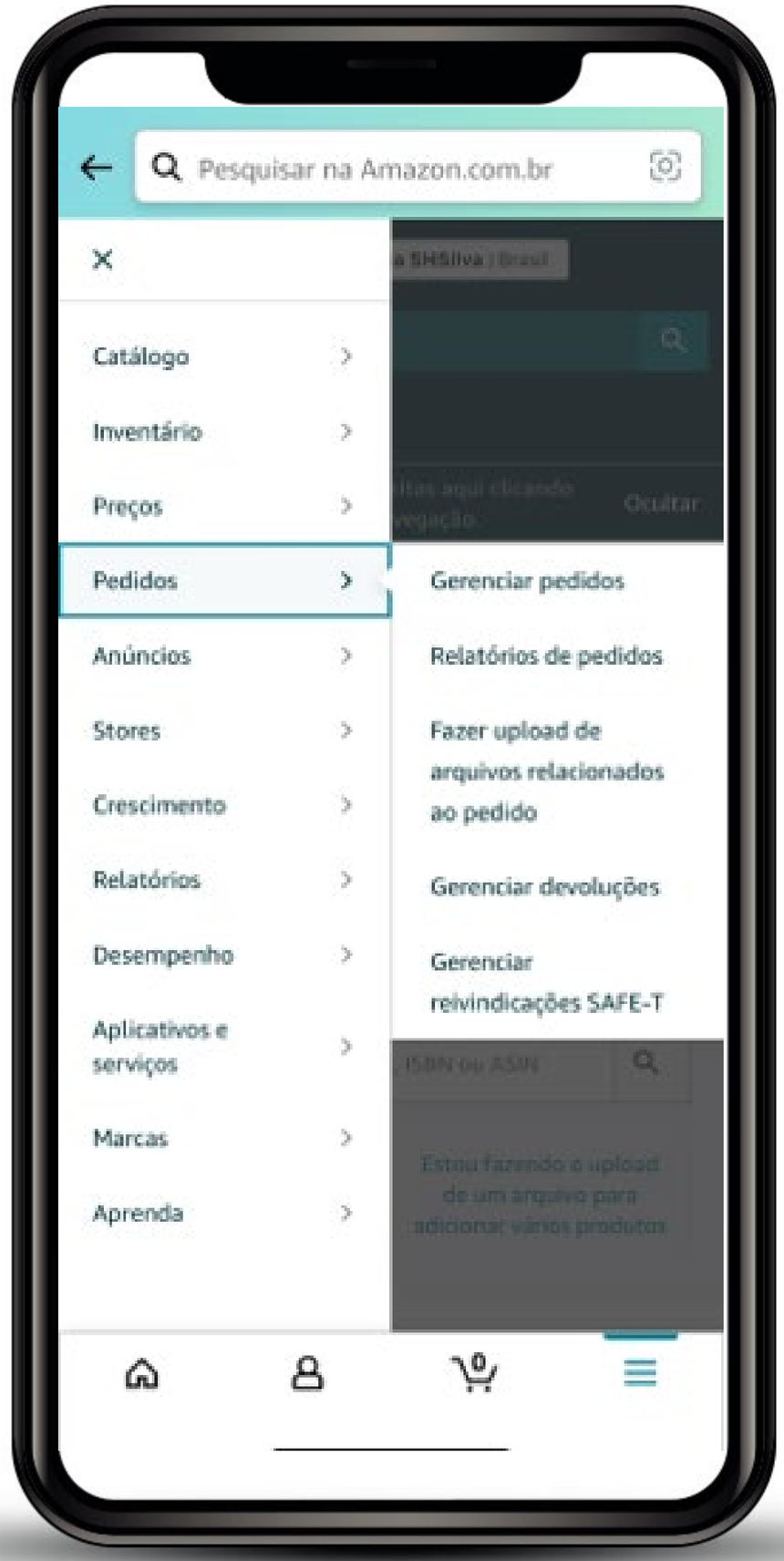
Nessa aba você pode acompanhar os status de precificação e fazer a gestão dos preços.



Pedidos

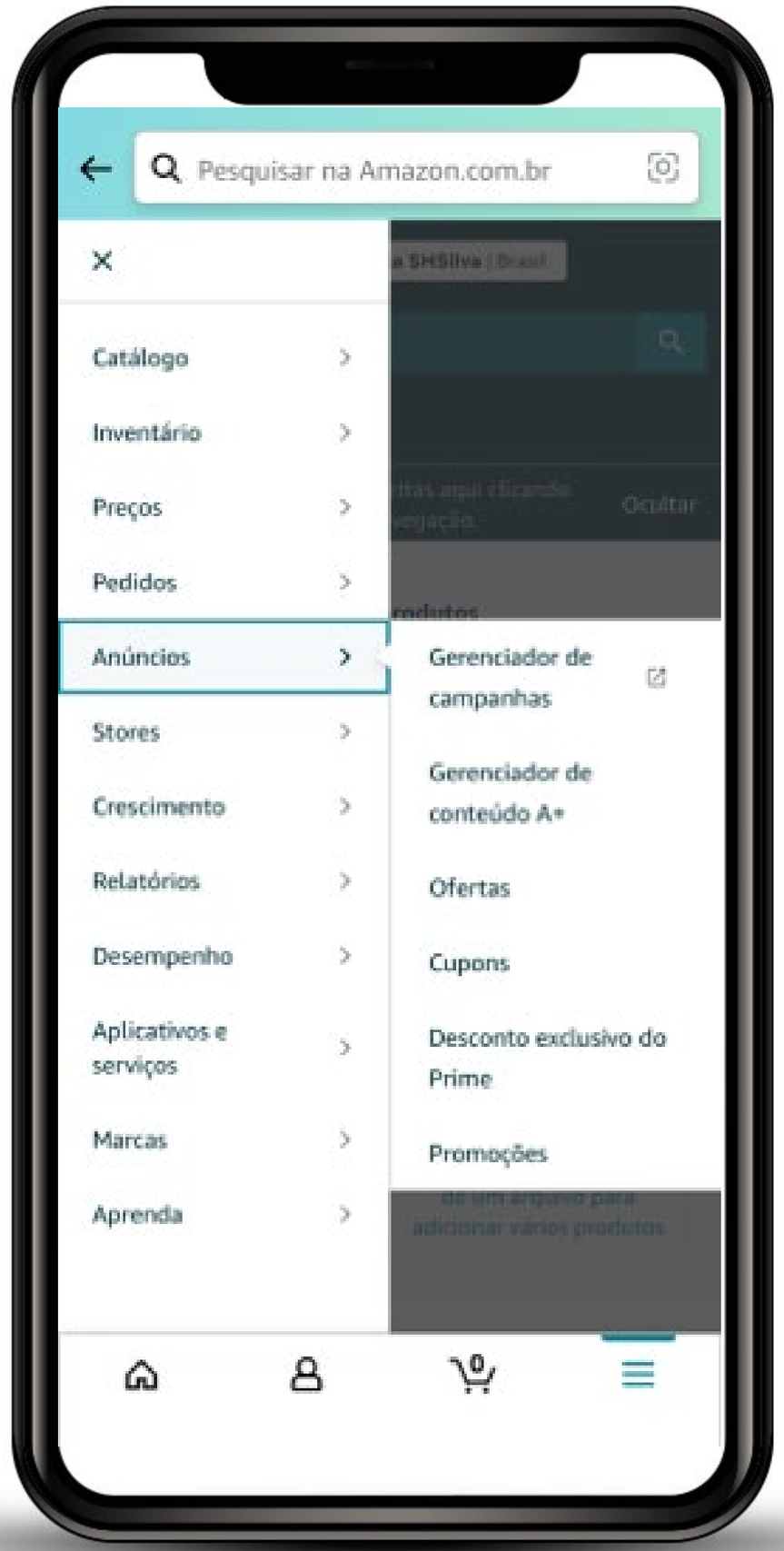
Nessa aba, ficam todos os seus pedidos.

- **Gerenciar pedidos:** por aqui, você pode visualizar todos os pedidos feitos na sua loja e os status deles, se estão pendentes, quais precisam de nota fiscal, quais estão aguardando envio, cancelados, enviados e entregues.
- **Relatório de pedidos:** você pode baixar um relatório com as informações sobre todos os pedidos.
- **Fazer upload de arquivos:** se precisar fazer alguma alteração relacionada a vários pedidos, pode carregar um arquivo só e alterar todas as informações necessárias.
- **Gerenciar devoluções:** se houver solicitação de devolução do produto, por aqui você pode acompanhar todas as etapas e gerir a melhor forma de receber a devolução do produto.



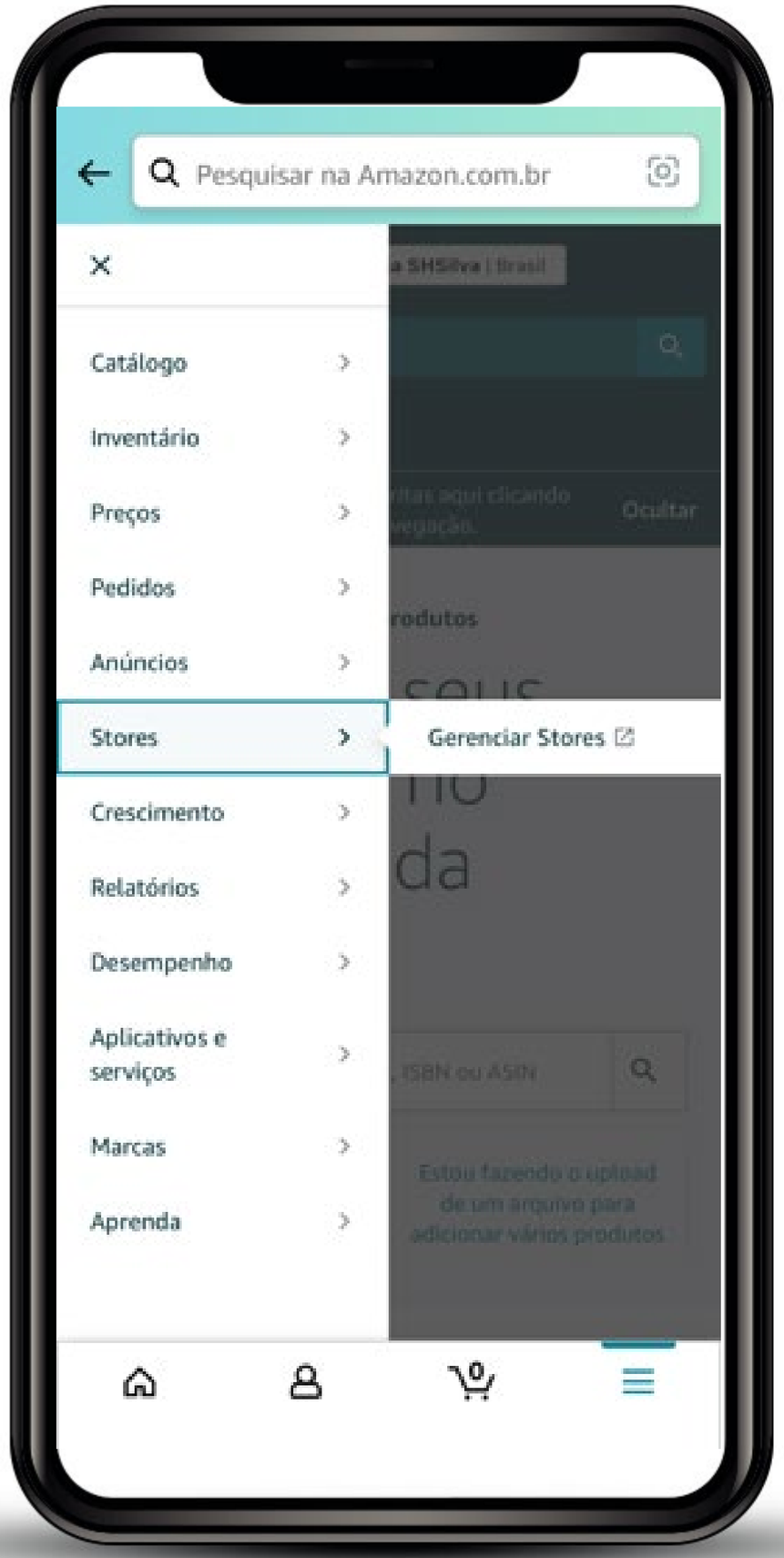
Anúncios

Se quiser promover seus produtos, pode fazer um anúncio pela Amazon Ads. Com essa ferramenta, você consegue criar campanhas e promover a visibilidade dos seus produtos, colocando sua loja em destaque para o cliente encontrá-la quando buscar um produto dentro do site ou aplicativo da Amazon.



Stores

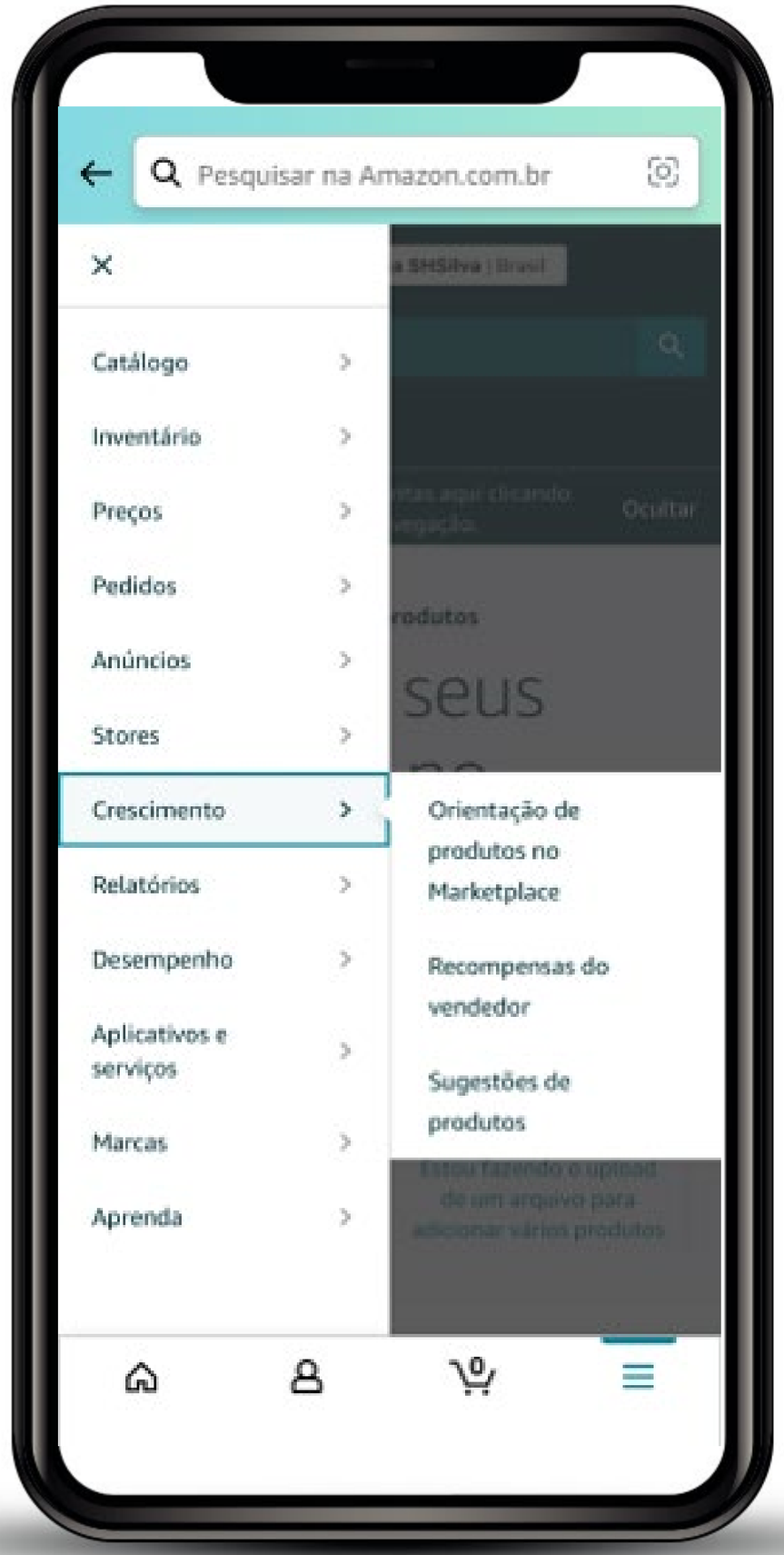
Os Stores são uma forma de promover sua marca, como um portfólio dos seus produtos. Você pode cadastrar sua marca nessa ferramenta e personalizar a visualização dos seus produtos, criando blocos e vinculando-os a anúncios. Assim, quando algum cliente buscar pelo seu produto, será levado diretamente para os Stores da sua loja.



Crescimento

Nessa aba, você tem informações sobre o crescimento da sua loja dentro do Marketplace da Amazon. Por meio dela, você pode receber sugestões de produtos, entendendo quais deles são mais procurados no site, tanto os que você já possui na sua loja quanto os produtos que ainda não estão cadastrados.

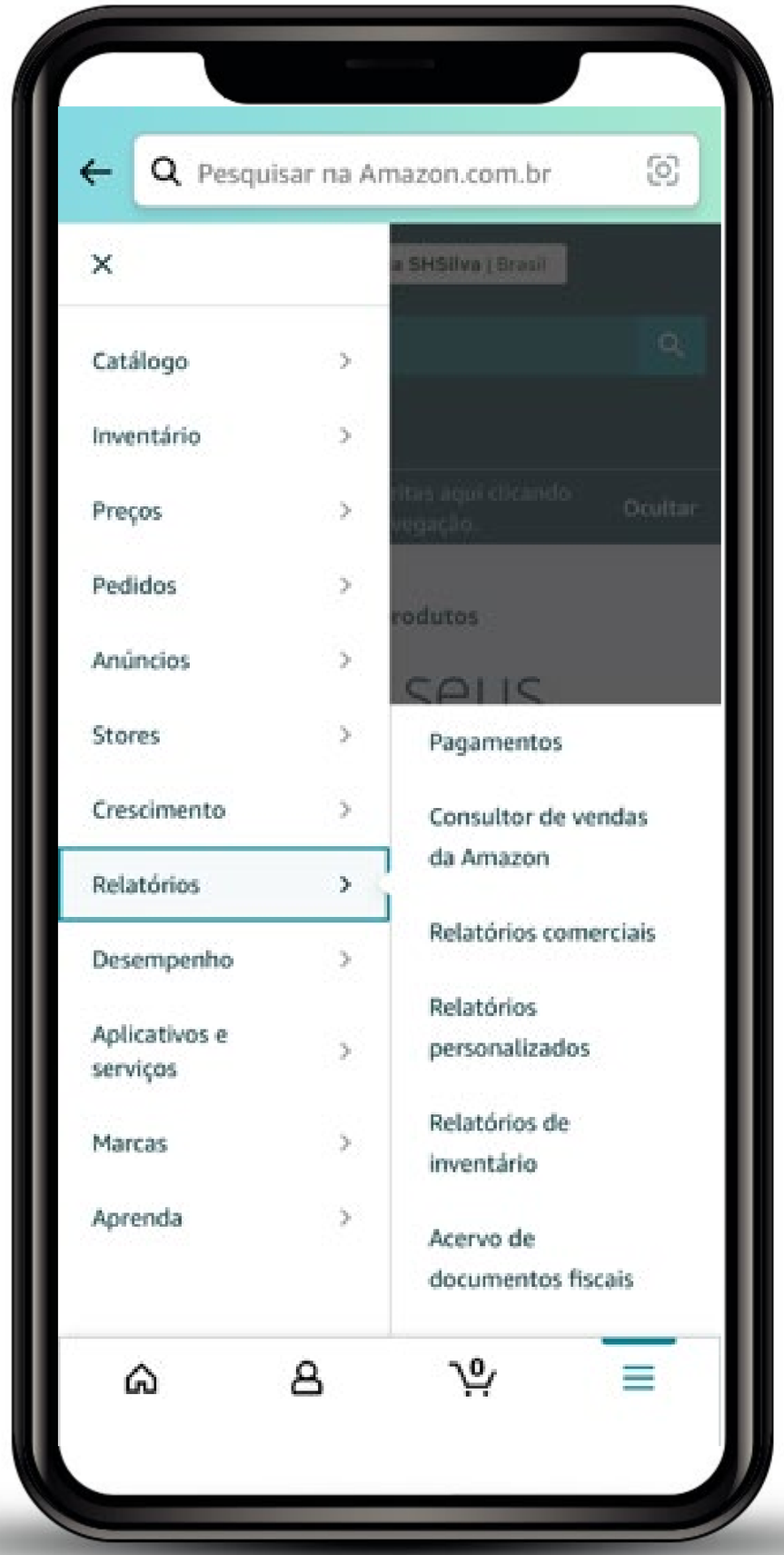
Por aqui, também, consegue participar de um programa de recompensas do vendedor. Você pode se inscrever de forma gratuita para receber orientações para aprimorar sua loja e receber comissões.



Relatórios

Essa é a ferramenta que apresenta todos os dados sobre as suas vendas.

- Todos os valores recebidos pelas vendas ficarão visíveis aqui. Você consegue visualizar os extratos, as transações, os pagamentos feitos e solicitar um relatório de faturamento.
- Você pode solicitar diferentes tipos de relatórios: comerciais, personalizados ou de inventário.
- Ainda, você tem acesso a todo panorama de vendas, total de pedidos, valor faturado com as vendas e média recebida.



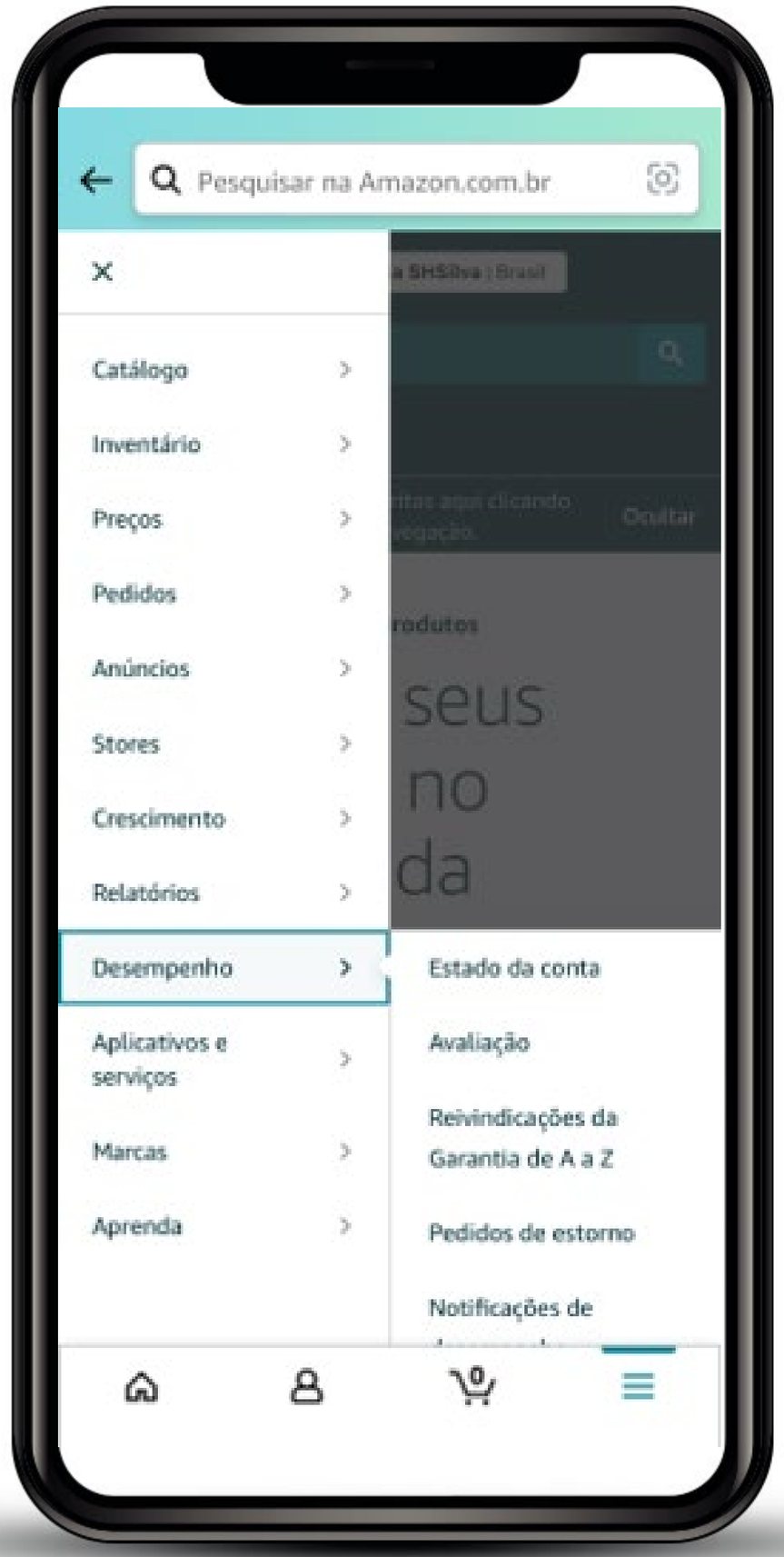
DICA:

Regularmente, elabore relatórios de vendas. Você pode estipular períodos comparativos para entender mais sobre suas vendas, quais produtos são mais vendidos, em qual período etc.

Desempenho

Nessa aba, você consegue visualizar o desempenho da sua conta na Amazon. Com essa ferramenta, você recebe atualizações sobre o estado da sua conta, as avaliações, os pedidos de estorno e as notificações urgentes.

Aqui, você recebe os índices de desempenho dos pedidos com eventuais problemas, avaliações negativas, questões de envio ou cancelamento de pedidos.

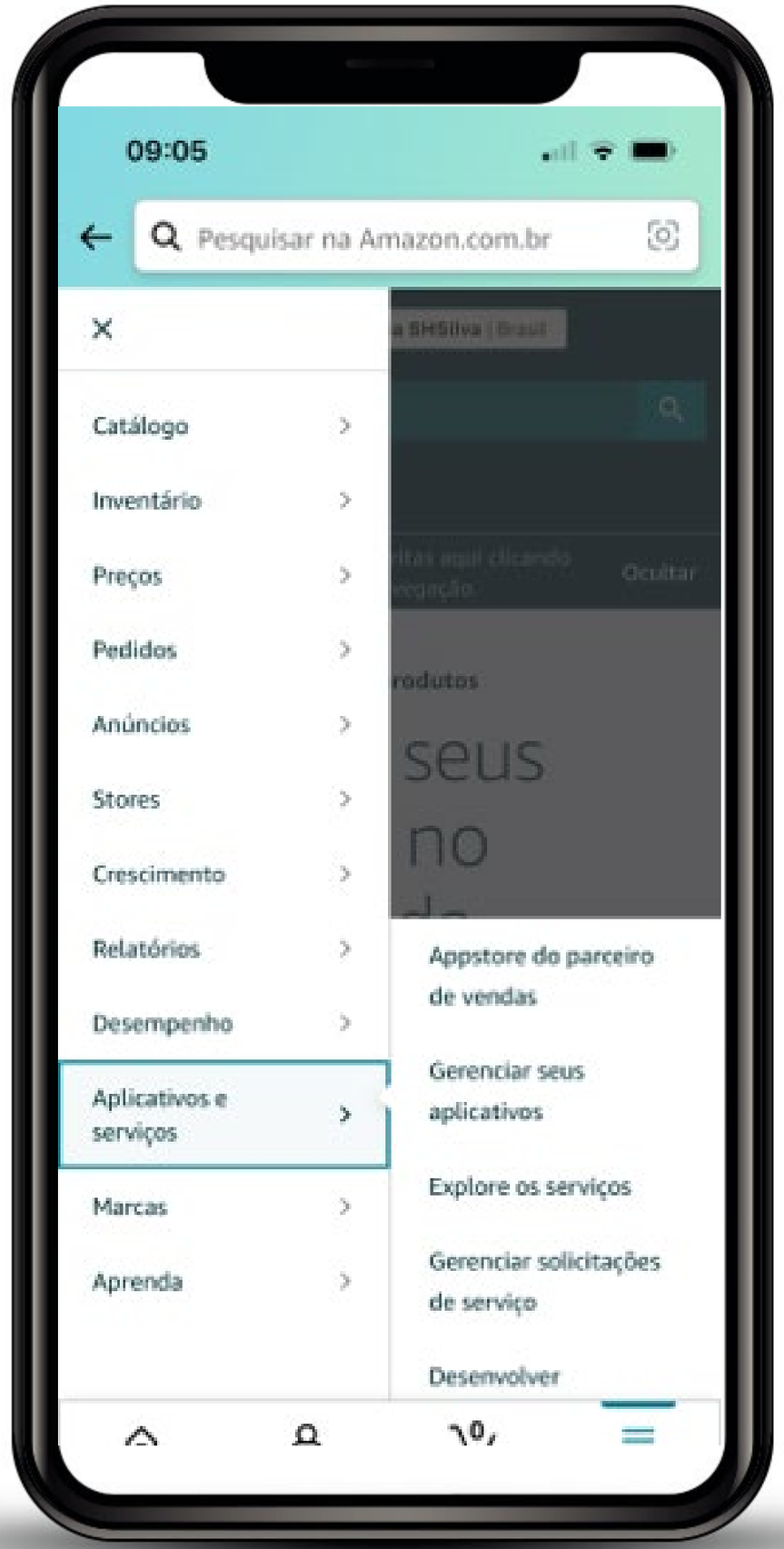


DICA!

Constantemente, confira o desempenho da sua loja para entender quais pontos precisam de atenção e como estão as avaliações dos seus produtos e entregas. Manter bons índices de desempenho ajuda a boa imagem da sua marca.

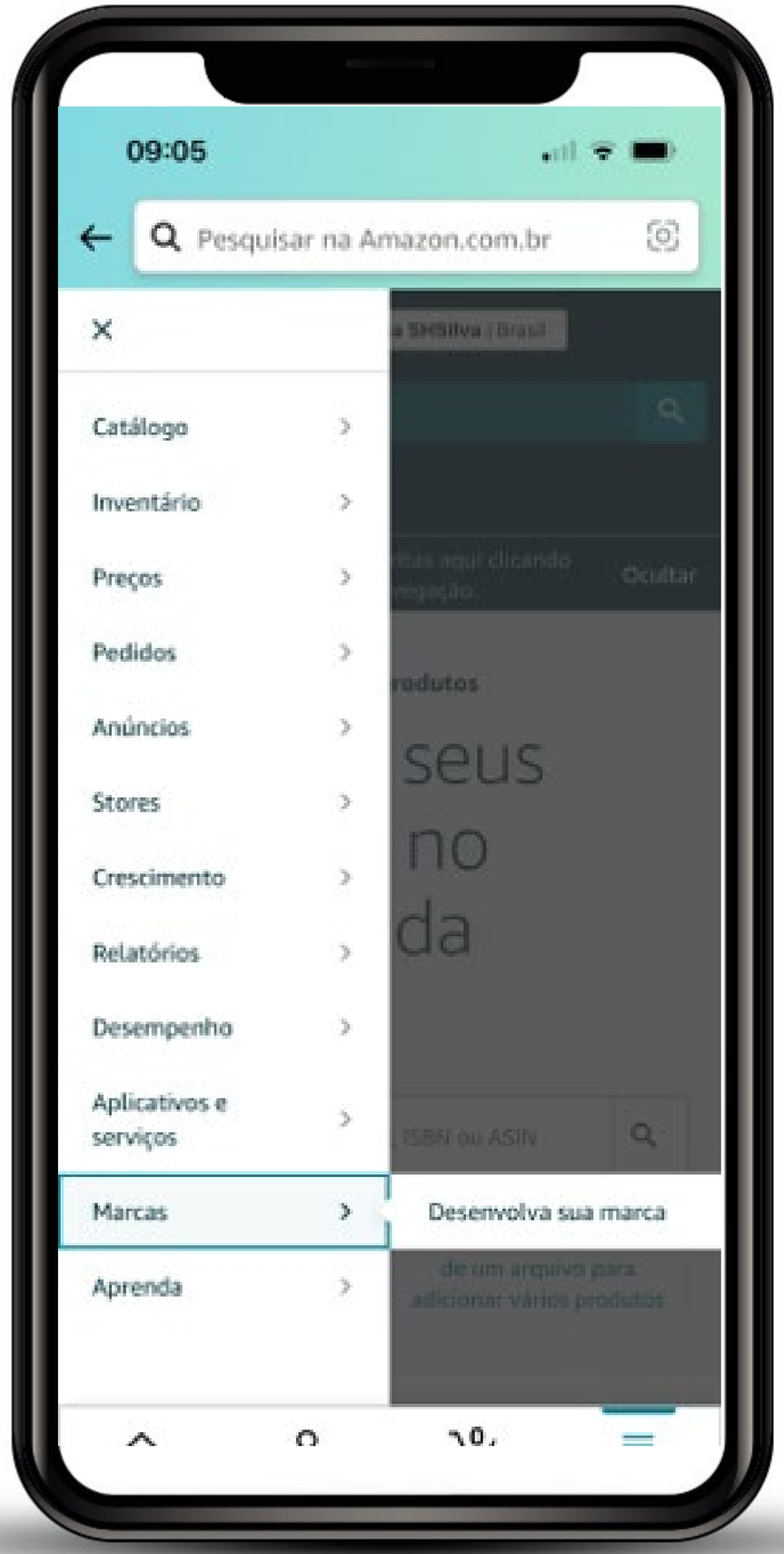
Aplicativos e serviços

Aqui, você consegue acessar todos os recursos oferecidos pela Amazon para fortalecer a gestão das suas vendas. Desde aplicativos, como o “Amazon Seller”, até os serviços prestados pela Amazon, como as questões de logística.



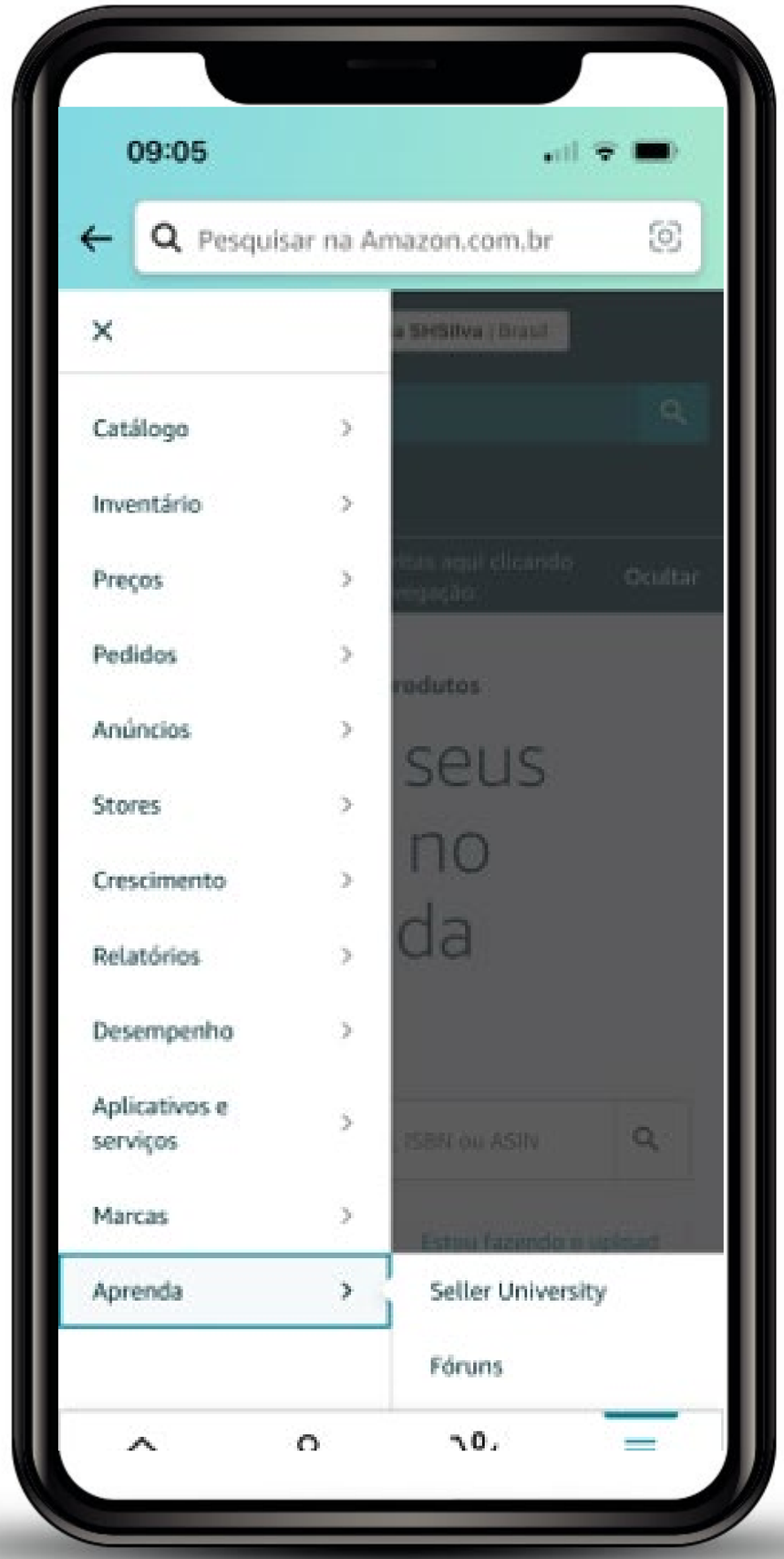
Marcas

Se você quiser, pode optar por registrar sua marca na Amazon. Para isso, você precisa qualificá-la: você pode usar as ferramentas disponíveis para destacar a sua marca durante as vendas na aba desenvolvimento da marca.



Aprenda

A Amazon oferece guias e fóruns para você desenvolver suas habilidades como vendedor na plataforma . Na aba “Seller University”, você encontra vários tópicos, manuais, orientações e tutoriais sobre as ferramentas, estratégias do site etc.



5



Orientações sobre o cadastro de produtos

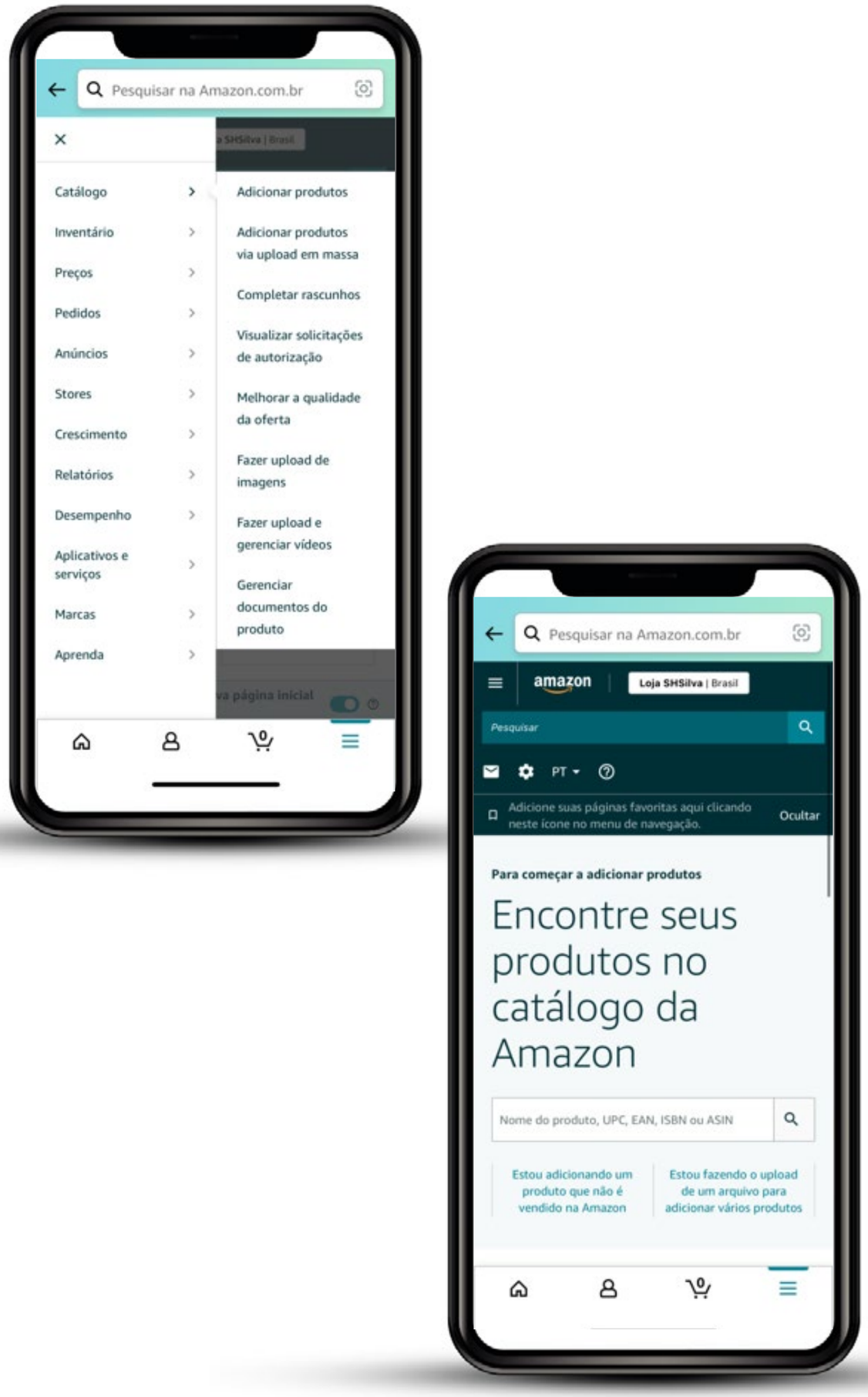
SEBRAE

Adicionar produtos

Para cadastrar seus produtos no site, vá na lateral da página, clique em catálogo e, em seguida, em “Adicionar produtos”.

Para começar o cadastro, clique em uma das opções “Estou adicionando um produto que não é vendido na Amazon” ou “Estou fazendo o upload de um arquivo para adicionar vários produtos”.

Assim, você será direcionado para a página de detalhes do produto.

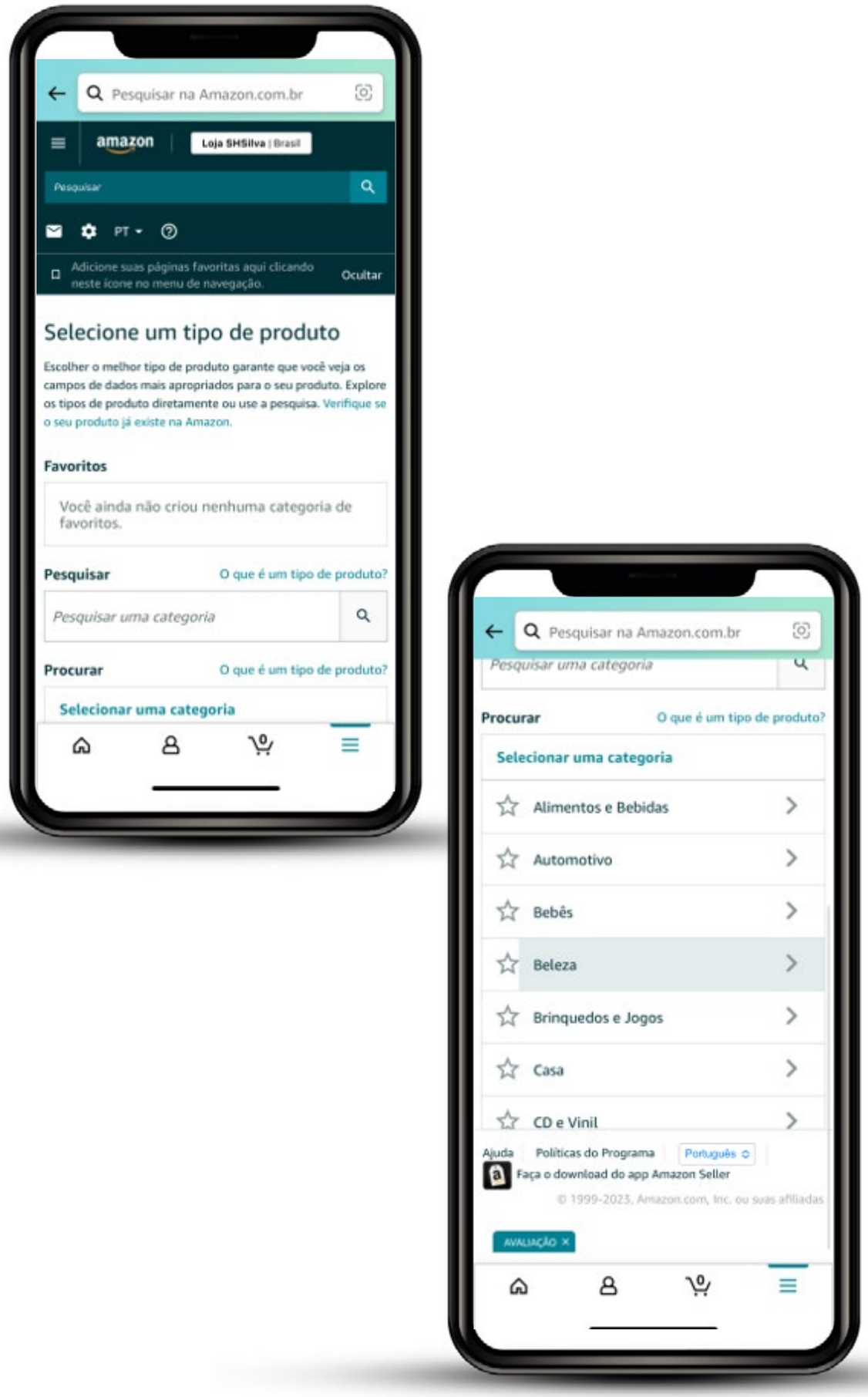


Categoria do produto

Para começar, escolha qual a categoria do produto que você irá vender.

Você pode escolher a categoria com uma série de opções. Nelas, terão subcategorias, como: Beleza > produtos de maquiagem > Produtos para pele.

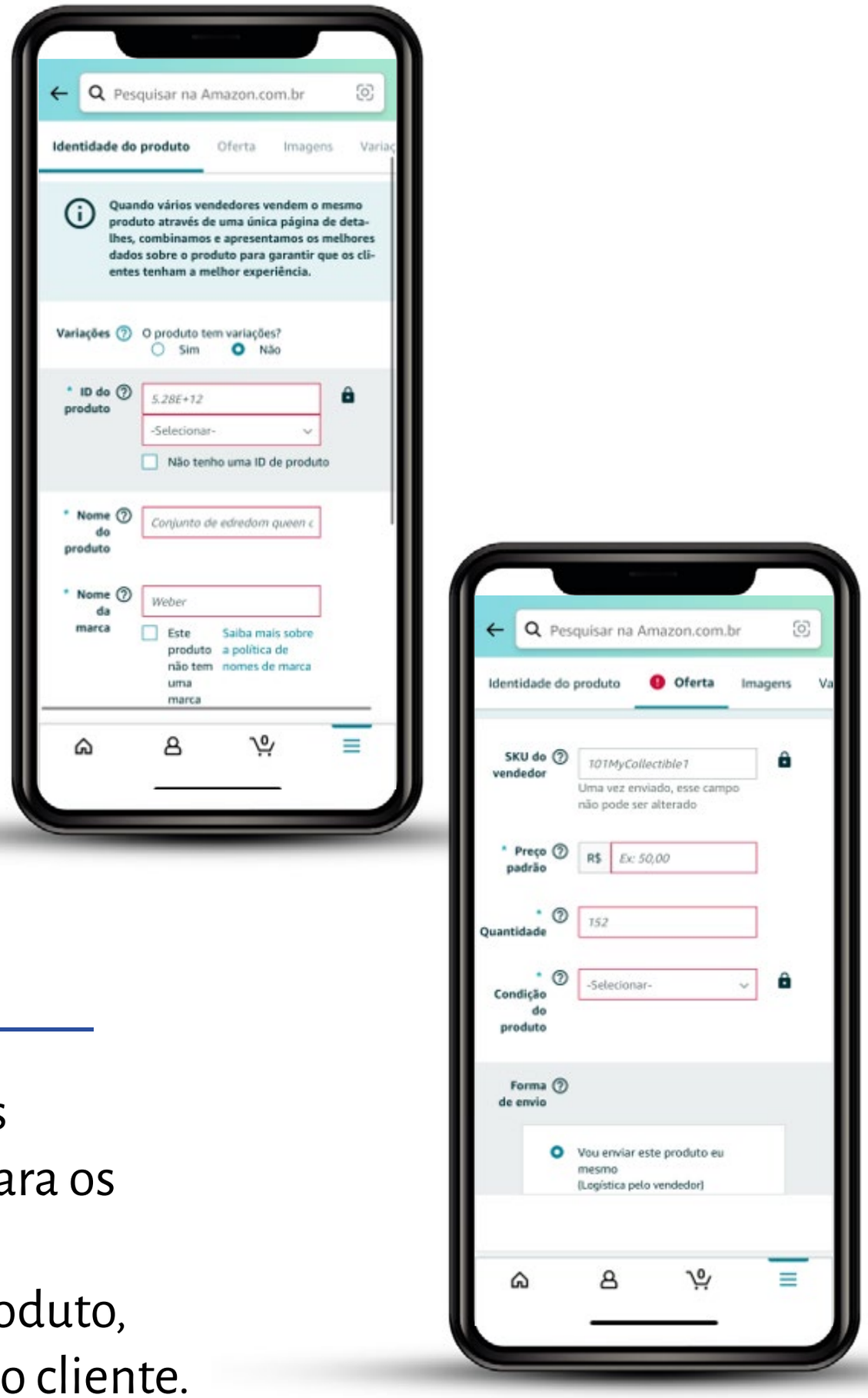
É importante escolher bem as categorias, pois isso ajuda seu produto a ficar em uma boa posição nas buscas.



Detalhes do produto

Agora, você precisa preencher as informações sobre o produto.

- Coloque os dados do produto, selecione o tipo de ID, o código EAN e faça a solicitação. Também é possível deixar o produto sem ID.
- Adicione o nome do produto e da marca.
- Informe a oferta do produto, coloque o preço, a quantidade em estoque, as condições de uso, se é novo ou usado e selecione o meio de envio, se será logística própria ou pela Amazon.



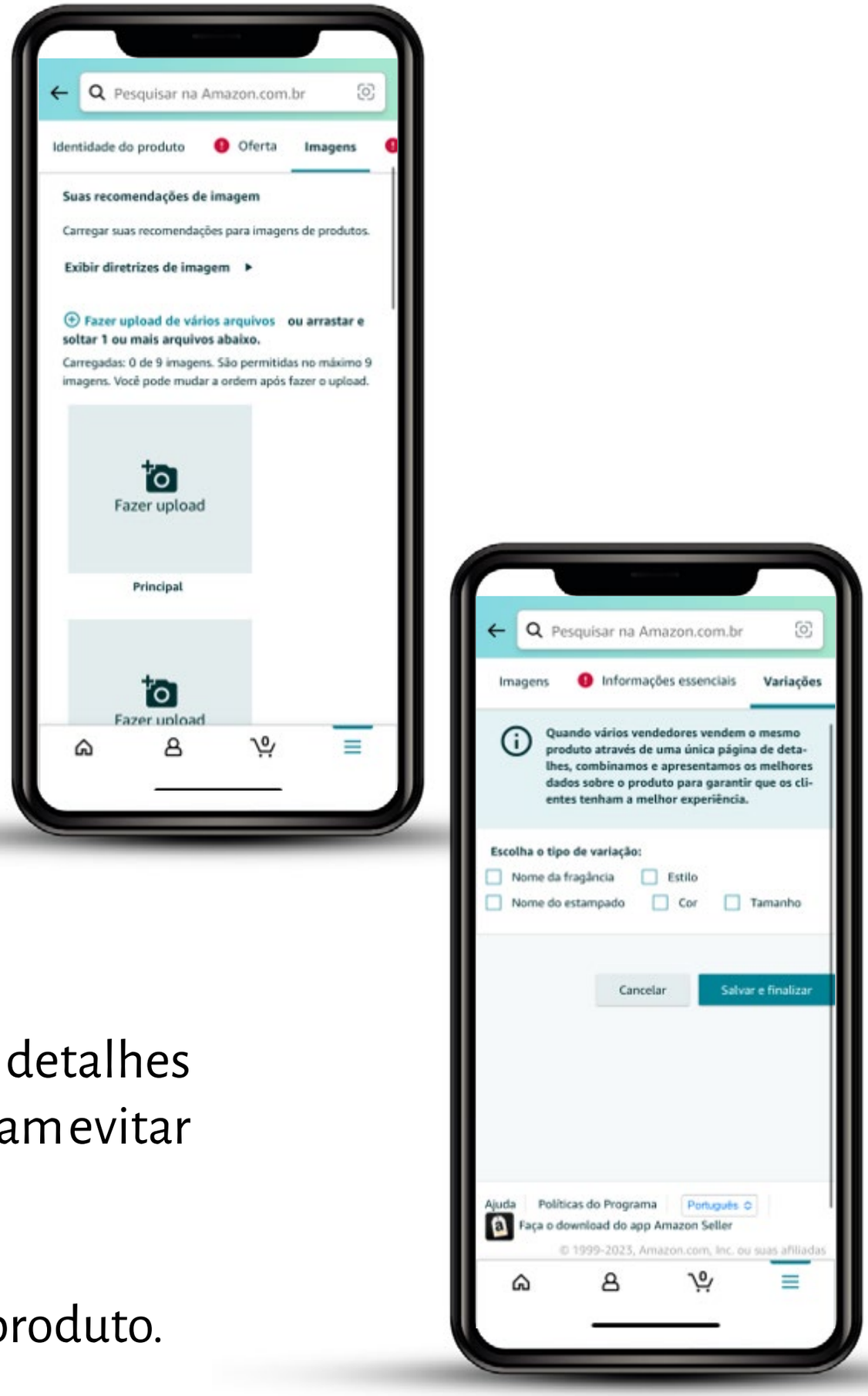
DICA!

1) Tenha muita atenção na hora de escrever as informações, pois todas elas ficarão visíveis para os compradores.
2)Use palavras-chave na descrição de cada produto, isso será importante durante a busca feita pelo cliente.

Detalhes do produto

Adicione imagens do produto:

- Use fotos do produto original que será enviado ao comprador, assim ele poderá ter a noção exata do produto que está adquirindo. Isso evita futuras reclamações ou pedidos de troca e devolução.
- Adicione apenas imagens com qualidade, com boa visibilidade do produto e com boa iluminação. Além de deixarem a estética do anúncio mais atrativa, são melhores para os clientes conseguirem analisar os detalhes do produto.

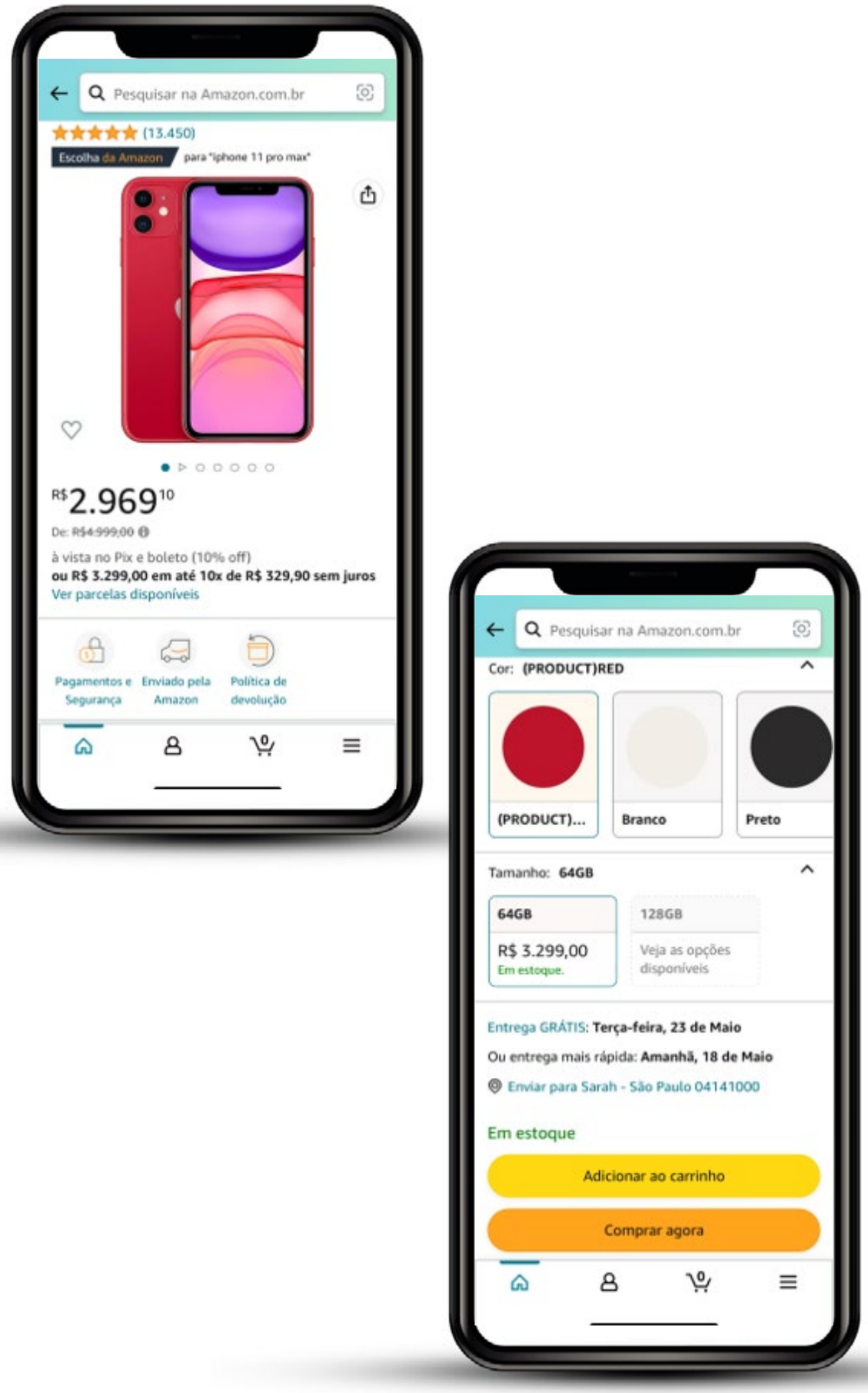


Complete com as informações essenciais, detalhes importantes ou descrições adicionais que possam evitar dúvidas na hora da compra.

Também informe as variações, se houver, do produto.

Produto adicionado

Com a descrição completa, finalize o cadastro e seu produto ficará visível no aplicativo ou site da Amazon.



SUCESSO!

Aprenda a vender pela internet e lucre muito mais.

SEBRAE

SEBRAE

/sebrae

0800 570 0800

www.sebrae.com.br