



Dossier corporativo

AMAZON PARA EMPRESAS

Estrategia, auditoría y gestión para
abrir, ordenar y escalar tu canal de venta

Altura Marketplace • 2026



DIAGNÓSTICO



GESTIÓN
INTEGRAL



ESCALADO



RESULTADOS
MEDIBLES

¿QUÉ HACEMOS?

Ayudamos a empresas que quieren entrar en Amazon y a compañías que ya venden pero necesitan ordenar, optimizar o escalar el canal.



Entrada al canal

Estudiamos viabilidad, catálogo y potencial.



Auditoría y orden

Analizamos cuenta, ASINs, PPC, stock y operativa.



Gestión y crecimiento

Ejecutamos, acompañamos y revisamos la evolución.



Objetivo

Convertir Amazon en un canal rentable, controlado y alineado con el negocio real de la empresa.

CÓMO TRABAJAMOS

Cada proyecto se desarrolla de forma ordenada, con seguimiento continuo, validación y decisiones basadas en datos.



1

Estudio y diagnóstico

Analizamos negocio, catálogo y objetivos.



2

Auditoría de cuenta

Revisamos estructura, rentabilidad y operativa.



3

Priorización de ASINs

Definimos dónde merece la pena actuar primero.



4

Plan de acción

Organizamos el trabajo y los siguientes pasos.



5

Ejecución y seguimiento

Implementamos y revisamos resultados.



6

Revisión y crecimiento

Ajustamos el alcance según evolución.



Cada propuesta se define tras revisar **alcance, complejidad, marketplaces y recursos necesarios.**

QUÉ INCLUYE EL SERVICIO

Acompañamos a la empresa en la fase de análisis, definición de alcance y gestión posterior del canal.



DIAGNÓSTICO / AUDITORÍA



Análisis de catálogo
y situación actual



Rentabilidad, margen
y costes



Revisión de competencia
y posicionamiento



Análisis de PPC, ASINs
y stock



Priorización de
oportunidades



GESTIÓN MENSUAL



Coordinación y seguimiento



Optimización de listings



Gestión y seguimiento PPC



Control de stock
y reposiciones



Gestión operativa básica
e incidencias



Informes y revisión periódica



Diagnóstico



Gestión



Seguimiento

QUÉ NO INCLUYE

La propuesta se define según el alcance acordado. Algunos conceptos quedan fuera y se valoran por separado cuando sean necesarios.



Fotografía, vídeo
e infografías



A+ y diseño
gráfico a medida



Muestras, transporte
y stock inicial



Costes Amazon,
logística y registros



Expansión a otros
países sin revisión
de alcance



Proyectos
extraordinarios
fuera del plan



IMPORTANTE

Los servicios extraordinarios o proyectos fuera de alcance se valoran aparte.



La propuesta final se ajusta al alcance real tras auditoría.

CÓMO DEFINIMOS LA PROPUESTA

No partimos de una tarifa genérica: la cuota se construye según la carga real de gestión.



ASINs gestionados

El número de productos define la carga de trabajo y el alcance del servicio.



Marketplaces

Cada país o marketplace implica requisitos, catalogación y gestión específicos.



Complejidad operativa

Consideramos el alcance de la gestión, la publicidad, el catálogo y la logística.

La cuota se define en función de:



Número de ASINs gestionados

Cantidad y tipología de productos.



Países o marketplaces incluidos

Mercados donde se comercializa la marca.



Volumen y complejidad de PPC

Inversión, campañas, optimización y reporting.



Estado inicial de la cuenta

Nivel de madurez, organización del catálogo y métricas actuales.



Carga operativa real

Preparación de productos, gestión de stock, incidencias y soporte diario.



Necesidades de crecimiento

Objetivos de ventas, expansión de catálogo y nuevos mercados.



Ejemplo: una empresa puede tener 1.000 ASINs y trabajar inicialmente solo 20 prioritarios.



QUÉ ANALIZAMOS EN LA AUDITORÍA

La auditoría nos permite dimensionar el trabajo, priorizar decisiones y proponer un alcance realista.



Facturación y margen

Analizamos ventas, rentabilidad por producto y márgenes reales.



Publicidad y TACOS / ACOS

Revisamos la inversión publicitaria, el rendimiento de las campañas y la eficiencia de costes.



SEO y conversión

Evaluamos el posicionamiento orgánico, la calidad del contenido y la tasa de conversión del listing.



Stock y rotación

Analizamos la gestión del inventario, la rotación y riesgos de rotura de stock.



Incidencias y catálogo

Revisamos incidencias en la cuenta, estado del catálogo y oportunidades de optimización.



Recursos y operativa

Analizamos la estructura del equipo, procesos, herramientas y la eficiencia operativa.



Con esta información proponemos un **alcance claro, defendible y alineado con la realidad de la cuenta.**



SIGUIENTES PASOS

Si quieres revisar si este modelo encaja con tu empresa, podemos estudiar tu situación, tu catálogo y el potencial real del canal.



Reunión inicial

Conocemos la empresa y sus necesidades.



Validación

Recogemos información y contexto.



Auditoría y propuesta

Definimos alcance y modelo de trabajo.



Inicio del proyecto

Comenzamos con una hoja de ruta clara.



Analizamos tu caso, presentamos una propuesta clara y resolvemos **todas tus dudas.**

Tu empresa. Nuestro equipo.
Una gestión de Amazon con método.