

Formas de se vender na Amazon

Existem duas formas básicas de se vender na **AMAZON**:

- **FBA** (Fulfilled by Amazon) e
- **FBM** (Fulfilled by Merchant)

FBA - Fulfilled by Amazon

Consiste em comprar o produto de fabricantes, distribuidores, lojas online, e da própria Amazon e enviar para um dos depósitos, chamados de warehouse, que pertencem a Amazon. Quando o produto é vendido, a própria Amazon enviará o produto comprado para seu cliente, e a mesma ficará responsável por todos os trâmites do pós-venda. A seguir, serão apresentadas as vantagens e desvantagens tanto do FBA como do FBM.

Resumidamente, seu trabalho termina quando você envia o produto para a AMAZON, necessitando apenas ajustar as suas estratégias de venda e o re-estoque.

Vantagens do FBA

- Tem prioridade de venda sobre o FBM, se ambos tiverem as mesmas condições (preço e review);
- Amazon fica responsável pelo armazenamento dos seus produtos;
- Amazon cuida do processamento e envio dos produtos que foram comprados pelo seu cliente;
- Amazon cuida do pós-venda (retorno, reembolso e reclamações);
- Quando o comprador do seu produto, for um membro Prime (clientes que pagam uma anuidade para Amazon e assim possuem benefícios de frete grátis, vídeo on demand (igual ao Netflix), descontos em supermercado e etc...) irá receber o produto em até 2 dias,

- sem custo de envio;
- Em média, as margens são maiores com o FBA;
- Não precisa se preocupar com suas métricas, que é o índice de desempenho da sua loja, um dos fatores mais importante para ter uma loja de sucesso;
- Necessitará de menos pessoas em seu time para executar as tarefas do dia-a-dia.

Desvantagens do FBA

- Será necessário investimento inicial para a compra de produtos para enviá-los para a Amazon;
- Seu lucro projetado pode sofrer alteração para mais ou para menos, caso um outro vendedor, seu concorrente, altere o preço da mercadoria;
- A própria Amazon pode decidir vender o mesmo produto que você, criando uma concorrência, que dificulta a competição;
- Deverá receber os produtos enviados pelo seu fornecedor e prepará-los para serem enviados para o depósito da Amazon. Caso você more fora dos Estados Unidos, existem empresas especializadas neste serviço, que podem ser contratadas, os Centros de Preparação;
- Optando pelo FBA, você será cobrado por uma taxa que pode variar de 22% a 25% do valor da venda, dependendo do tamanho e peso do produto;
- Caso o cliente solicite a devolução do produto, seja porque a embalagem chegou aberta, danificada ou por não apresentar boas condições para uso, o vendedor irá arcar com esse prejuízo, enviando um novo produto para seu cliente;
- O vendedor é responsável pela reposição do produto para seu cliente, sem custo, caso a mercadoria sofra algum dano durante o transporte ou na entrega.

FBM - Fulfilled By Merchant (Vendedor)

Nesta modalidade, o vendedor vende um produto que está no estoque dos seus fornecedores, porém somente efetuará a compra do produto quando um cliente comprar a mercadoria da sua loja.

O FBM possui algumas modalidades de venda. Uma delas chama-se DROPSHIPPING, e será melhor detalhada mais adiante.

Ao realizar a venda, basta ir até o site do seu fornecedor, fazer o pedido e na hora de preencher os dados de envio, você coloca os dados do seu cliente (nome, endereço e telefone) e assim, a mercadoria será enviada do seu fornecedor (Home Depot, Blains Farm & Fleet, Overstock, Vitacost e vários outros fornecedores online) direto para seu cliente, sem precisar nenhuma interferência de sua parte!

Resumidamente, mesmo parecendo ser muito trabalhoso, é uma das melhores formas de começar a vender na AMAZON.

Vantagens do FBM (Dropshipping)

- Não há necessidade de investimento inicial em estoque, pois o vendedor só comprará o produto no seu fornecedor depois que o seu cliente efetuar a compra em sua loja. O fornecedor será o responsável pela entrega do produto;
- O vendedor tem a possibilidade de vender produtos mais caros em sua loja, obtendo assim maiores lucros e diminuindo a competição;
- Normalmente não perde dinheiro com reposições e devoluções, pois caso isso aconteça, o vendedor solicitará essa reposição, diretamente para seu fornecedor, que lhe reembolsará o valor pago ou enviará um novo para seu cliente;
- Você não precisará tocar nos seus produtos. Eles irão direto do seu fornecedor para seu cliente;
- Existe a possibilidade de crescimento rápido, pois poderão ser listados quantos produtos desejar em sua loja;
- Há possibilidade de terceirizar todas as etapas com VAs, termo em inglês para Virtual Assistant (funcionário virtual), que na sua maioria ficam localizados nas Filipinas, pagando em média \$280 - \$400 dólares por mês;
- Caso o produto listado em sua loja não esteja trazendo o lucro esperado ou por qualquer outro motivo que desagrade o vendedor, basta removê-lo de seu inventário, mas continue buscando por produtos rentáveis que lhe traga satisfação desejada, pois existem milhares deles, pode acreditar;
- O vendedor é capaz testar o mercado, sem grande investimento, para assim começar a fazer o FBA;
- Transformar sua loja num negócio milionário é trabalhoso, mas é totalmente possível;

Desvantagens do FBM (Dropshipping)

- Como o vendedor não possui o controle sobre o estoque do seu fornecedor, faz-se necessário a compra de softwares que fazem o controle e a integração dos dados do estoque de vários fornecedores;
- Seu fornecedor pode cancelar seu pedido sem dar nenhuma satisfação, causando atraso na sua entrega;
- O vendedor ficará responsável por todo o processo de venda e pós-venda, tais como: retorno, reembolso de mercadoria e reclamações do cliente;
- O vendedor é responsável por gerenciar seu time de VAs para construir um time vencedor;
- A Amazon aplica rígidos critérios que influenciam diretamente as métricas. E para que essas métricas estejam dentro dos padrões estabelecidos pela Amazon, o vendedor vai precisar acompanhar BEM de perto para evitar futuro transtornos;