

Amazon USA BSR (Best Seller Rank)



Amazon US Rank and BSR%

Category	Total Products	Top 1%	Top 3%	Top 10%
Arts & Crafts & Sewing	5,247,112	52,471	157,413	524,711
Automotive	8,443,324	84,433	253,300	844,332
Baby	8,275,514	82,755	248,265	827,551
Beauty & Personal Care	1,778,947	17,789	53,368	177,895
Books	62,788,167	627,882	1,883,645	6,278,817
Cell Phones & Accessories	6,255,457	62,555	187,664	625,546
Clothing, Shoes, & Jewelry	14,363,284	143,633	430,899	1,436,328
Computers & Accessories	3,455,478	34,555	103,664	345,548
DVD & Blu-ray	9,779,335	97,793	293,380	977,934
Electronics & Photo	11,812,623	118,126	354,379	1,181,262
Grocery	681,237	6,812	20,437	68,124
Handmade	929,394	9,294	27,882	92,939
Health & Household	2,833,142	28,331	84,994	283,314
Home & Kitchen	12,938,677	129,387	388,160	1,293,868
Industrial & Scientific	6,443,348	64,433	193,300	644,335
Luggage & Travel Gear	394,787	3,948	11,844	39,479
Office Products	2,054,935	20,549	61,648	205,494
Patio, Lawn & Garden	1,814,237	18,142	54,427	181,424
PC & Video Games	258,436	2,584	7,753	25,844
Pet Supplies Store	541,183	5,412	16,235	54,118
Software	38,669	387	1,160	3,867
Sports & Outdoors	5,814,926	58,149	174,448	581,493
Tools & Home Improvement	6,925,714	69,257	207,771	692,571
Toys Store	2,869,368	28,694	86,081	286,937
Watches	1,180,244	11,802	35,407	118,024

***Para Lembrar*: Quanto mais perto do número 1, maiores a chances de venda. Por exemplo, um produto com rank 25,000 tem mais chances de venda do que um produto com rank 50,000. Mas a quantidade de vendas de acordo com rank vai depender em qual categoria o produtos está listado.**

Se o rank do produto que você estiver analisando cair dentro da categoria “top 1%”, as suas chances de venda são melhores. Mas a quantidade de vendedores na competição tem que ser levada em consideração.

Logicamente, todos queremos vender produtos com ranks baixos que tenham mais chances de venda. Por isso a competição costuma ser maior em produtos com ranks baixos.

Por isso produtos que estão no “Top 3%” devem ser altamente considerados. Aonde a competição é menor, te dando mais chances de venda.

Não desqualifique um produto do seu critério de busca simplesmente porque o rank está alto. Como explicamos no vídeo, há várias razões que podem influenciar um rank a mudar de alto para baixo e vice-versa. Se um produto somente vender durante o verão, durante a estação do inverno o rank vai estar muito alto pela razão que ninguém está comprando aquele produto.

Outra razão pela qual um produto possa estar com rank alto, é se ele estiver ficado fora de estoque por alguém tempo. Sem fazer vendas constantes, os produtos perdem rank, ficando assim com rank alto.

O BSR (Best Seller Rank – Ranque de produtos que mais vendem) determina em qual página de resultados de pesquisa a Amazon vai mostrar esse certo produto para os clientes. Por exemplo, se um comprador estiver procurando comprar uma garrafa térmica de água. As garrafas térmicas de água que vendem mais (portanto tem melhores, mais baixos ranks) vão aparecer na página número 1 de resultados de pesquisa do comprador. Dando assim, mais chances de venda a esse produto.

Para você ter uma melhor perspectiva em relação ao resultado de pesquisa de um comprador na Amazon, pense na última vez que você fez uma pesquisa no Google. Alguma vez você já chegou até a terceira ou quarta página de resultados do Google? Provavelmente não. É a mesma coisa com produtos sendo vendidos na Amazon. Normalmente o comprador não vai até a terceira ou quarta página de resultados para encontrar o produto que deseja. É assim que funciona o rank na Amazon. Quanto mais vendas o produto tem, e quanto menor o rank, e a relevância da palavra chave de procura, mais chances aquele produto tem de aparecer no resultado de pesquisa do comprador, te dando assim mais chance de venda.

PORÉM, tudo isso pode variar de acordo com a palavra chave de pesquisa que o consumidor usa. Se um produto está na página 3 de resultados de pesquisa para certa palavra chave de busca, esse mesmo produto pode estar na página 1 de resultados para uma palavra chave diferente.

O Rank de um produto é determinado pela quantidade de unidades vendidas desse produto. Quanto mais um produto vende, melhor (mais baixo – mais perto de 1) o rank vai estar.

A ideia é aprender a INTERPRETAR o rank de um produto. Ele sempre pode variar. Aprender a analisar o rank de produtos e entender por que certos produtos estão com o rank alto ou baixo, é essencial para você virar um vendedor de sucesso.

E lembre-se, não é sempre que um produto não vai vender somente porque tem o rank alto.