

*Serie: Estrategias para Optimizar tu
Inventario en Amazon*

Primera Estrategia: **Análisis de Demanda y Temporada**

*El éxito en Amazon comienza con un inventario bien
planificado.*

*Aprende a prever la demanda estacional, evitar
quiebres de stock y aprovechar al máximo las
oportunidades de la plataforma.*



Conociendo la Demanda: El Primer Paso hacia el Éxito

Análisis del Historial de Ventas

Observa el comportamiento de tus productos en los últimos meses y años. Identifica patrones estacionales o tendencias recurrentes.

Eventos Externos

Considera eventos como el Prime Day, Black Friday o Navidad. Estas fechas especiales pueden influir significativamente en la demanda.



Aprovecha las Herramientas de Amazon

1 Reportes de Inventario y Ventas

La plataforma te ofrece herramientas internas para analizar el rendimiento de tus productos.

2 Herramientas de Previsión

Utiliza herramientas de análisis predictivo para anticipar la demanda futura.

Evita el Exceso y la Falta de Stock

Costes de Almacenamiento

Un exceso de stock genera costes de almacenamiento y puede afectar tu rentabilidad.

Pérdida de Ventas

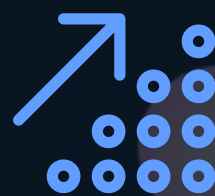
La falta de stock puede hacer que pierdas ventas potenciales, afectando negativamente tu ranking en el marketplace.

Mantén un IPI Óptimo



Minimizar el Exceso de Stock

Un exceso de stock afecta negativamente el IPI.



Evitar la Falta de Stock

Un inventario insuficiente también afecta negativamente el IPI.

I N V E N T O R Y P E R F O R M A N C E I N D E X

Ajusta tu Estrategia de Reposición

1

Planifica la reposición de inventario con base en las previsiones de la demanda.

2

Ajusta tus pedidos con base en la evolución real de las ventas.

3

Optimiza tu cadena de suministro para garantizar la disponibilidad de los productos.

Aprovecha las Promociones y Ofertas de Amazon

1

Promociones

Aprovecha las promociones y ofertas de Amazon para impulsar las ventas.

2

Prepara tu Inventario

Asegúrate de tener suficiente stock disponible para cubrir la demanda durante las promociones.

3

Monitorea las Ventas

Haz seguimiento de las ventas durante las promociones y ajusta tu estrategia si es necesario.

El Éxito se Construye con una Gestión Eficaz

Una gestión de inventario eficiente te permite aumentar la rentabilidad, mejorar tu IPI y optimizar las ventas en Amazon.

¡Comienza a aplicar estas estrategias y disfruta de un crecimiento exponencial en tu negocio!

¿Te ayudamos?:

📧 info@garboa.com - <https://www.garboa.com>