

# Proyecciones de Demanda en Amazon

## La Estrategia Clave para Anticipar tus Ventas (Estrategia #3)

Los vendedores exitosos no reaccionan, se anticipan.

Transforma la incertidumbre del mercado en ventaja competitiva con proyecciones precisas.

# El Análisis Histórico como Fundamento

## Mina de Oro

Tu historial de ventas revela patrones cruciales que permiten proyectar el futuro con precisión.

## Mirar Atrás

La base de cualquier previsión fiable está en analizar correctamente los datos pasados.



# Identificación de Estacionalidad

Cada producto tiene su propio ciclo.

Detectar estos patrones te permite prepararte con meses de antelación.

1

Septiembre

Material oficina - vuelta al cole

2

Primavera

Productos jardinería - temporada alta

3

Navidad

Picos masivos previsibles



# Tendencias a Largo Plazo

10%

Crecimiento Anual

Incluye la tendencia general en tus proyecciones estacionales para mayor precisión.

Una previsión correcta considera tanto estacionalidad como tendencia. Los productos pueden estar en crecimiento, madurez o declive.



# Planificación para Eventos Promocionales

01

---

## Define Calendario

Marca todas las fechas clave: Prime Day, Black Friday, eventos específicos.

02

---

## Establece Objetivos

Basándote en histórico e inversión publicitaria, estima ventas realistas.

03

---

## Calcula Inventario

Stock para el pico + nivel seguridad posterior al evento.



# Trabaja con Plazos Amplios

Los almacenes de Amazon se saturan antes de eventos importantes.

Planifica pedidos a proveedores y envíos FBA con semanas o meses de antelación.



# Flexibilidad en la Reposición

Productos Nuevos

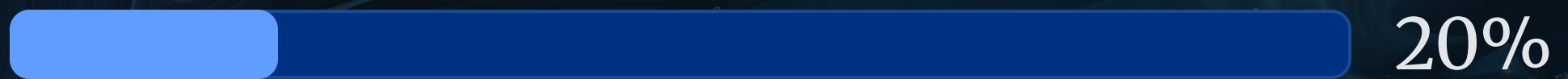
Sin historial de ventas requieren estrategia diferente y mayor agilidad.

Pedidos más pequeños pero frecuentes

Reduce riesgo y libera capital

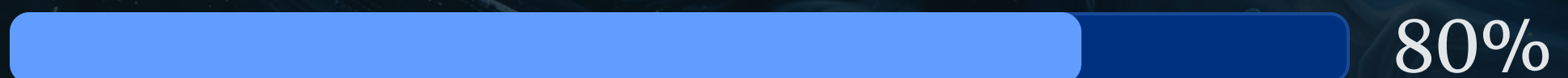


# Principio de Pareto en Inventario



## Productos Clase A

Generan el 80% de ingresos - merecen máxima atención



## Resto Catálogo

Productos secundarios con menor impacto en resultados

Enfoca esfuerzos de proyección en productos estrella.

Asigna mayor stock de seguridad y prioridad logística.

# De la Reacción a la Anticipación



## Gestor Reactivo

Apaga fuegos constantemente



## Estrategia Proactivo

Diseña el futuro del negocio

Mantener inventario óptimo reduce costes y mejora posicionamiento en el algoritmo de Amazon.



# ¿Listo para Implementar tu Sistema?

Nuestro equipo puede ayudarte a analizar datos y construir un modelo de previsión profesional a medida.

Contáctanos: <https://www.garboa.com> – info@garboa.com

Próxima estrategia: Optimización del catálogo y gestión de rentabilidad por SKU

