



Multiplica tus ventas con Amazon

Alexandre Saiz Verdaguer

Una guía indispensable si quieres estar presente en la tienda más grande del mundo.

¿Para qué quiero un libro sobre cómo vender en Amazon si ellos ya me facilitan un tutorial completo? Pues porque si bien la plataforma de e-commerce que ofrece AZ es muy sólida, es también compleja, y por el camino tendrás muchas oportunidades de cometer errores. Unos errores que te puedes ahorrar si alguien te advierte sobre ellos. Y es que vender en Amazon no es coser y cantar. Puede darte grandes beneficios, sí, pero tienes que hacerlo bien.

Este libro te da las claves para llevar a cabo todo el proceso con éxito. Desde decidir qué vender y dónde, cómo registrarte como vendedor y enfrentarte a todo el papeleo, cómo introducir los productos (listings) y fijar los precios, cómo establecer un sistema logístico (almacenamiento, envíos y gestión del stock), cómo dar a conocer tus productos hasta cómo cobrar, facturar y realizar un seguimiento. También te enseña los trucos para sacarle el máximo partido a Amazon.

Fecha de publicación:
10/01/2017

Sello Editorial:
Gestión 2000

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Email: mjbertran@planeta.es

Alexandre Saiz Verdaguer

Alexandre Saiz Verdaguer (1975), fundador y CEO de microapps (www.microapps.com) Nació en Vic en 1975. Se licenció en Traducción e Interpretación por la Universidad de Vic (Barcelona), época en que se empezó a interesar por el software y sus infinitas aplicaciones. Luego cursó un máster en Marketing en la Universidad de Stanford, en Estados Unidos.