

GUÍA PARA ANALIZAR LA VIABILIDAD DE VENTA DE UN PRODUCTO

Con esta guía podrás ver si el producto que quieres vender tiene más o menos ventas y si es viable económicamente. Además, con esta guía podrás utilizar fácilmente Helium10 para ver las palabras clave de un producto, el volumen de búsqueda de una palabra clave, así como la calculadora de contabilidad que te ofrece.

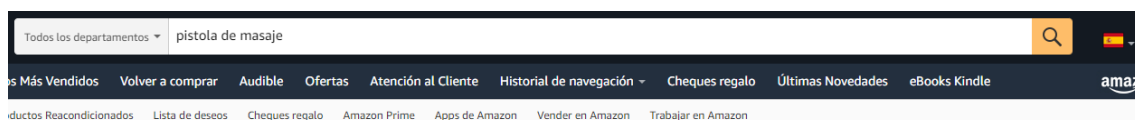
Quiero ponértelo fácil, así que te traigo **dos cupones descuento** para que puedas disfrutar de **Helium10** (<https://bit.ly/Helium10Descuento>) al menor precio:

**10% descuento VITALICIO en Helium10 usando el cupón
COSTARROSA10**

**50% descuento primer mes en Helium10 usando el cupón
COSTARROSA50**

1. Buscamos el producto que queremos que queramos vender en Amazon para analizarlo,

Buscamos, por ejemplo, 'Pistola de masaje'.



2. Vemos los resultados.

Los primeros suelen ser los Patrocinados, debemos pasarlos y seguir bajando.





Estos van indicados de esta forma:



Patrocinado ⓘ

Pistola de Masaje Muscular, Pistola Masaje Masajeadora Muscular EKUPUZ de Tejido...

De la siguiente fila, el primero que encontramos es el #1 de la palabra que hemos buscado. Entramos en este producto.

<p>Más vendido</p>  <p>Pistola de Masaje Muscular, ALDOM Masajeador de Músculos de Tejido...</p> <p>★★★★☆ ~ 1.122</p> <p>79,99€ (79,99 €/unidad) 99,99€</p> <p>Únete a Prime para ahorra 10,00 € más en este producto</p> <p>Recíbelo mañana, 29 de octubre</p> <p>Envío GRATIS por Amazon</p>	 <p>Pistola de masaje, pistola de masaje muscular de mano con 6 cabezales...</p> <p>★★★★☆ ~ 205</p> <p>42,99€ (21.495,00 €/kg) 45,99€</p> <p>Recíbelo el sábado, 30 de octubre</p> <p>Envío GRATIS por Amazon</p>	 <p>Pistola Masaje Profesional- ESSEASON Masajeador con 30 Niveles Ajustables...</p> <p>★★★★☆ ~ 488</p> <p>59,99€ (59,99 €/unidad)</p> <p>Descuento adicional de 15 % con un cupón</p> <p>Recíbelo mañana, 29 de octubre</p> <p>Envío GRATIS por Amazon</p>	 <p>Pistola de Masaje Muscular, RENPHO Pistola Masajeadora Deep Tissue Potente...</p> <p>★★★★☆ ~ 6.506</p> <p>Oferta flash</p> <p>79,99€ (79,99 €/unidad) 99,99€</p> <p>Recíbelo mañana, 29 de octubre</p> <p>Envío GRATIS por Amazon</p>
---	--	---	--

3. Utilizamos los Rayos X de Helium10 para ver sus palabras clave.

Si tenemos instalada la extensión de Chrome de Helium10 encontraremos dentro del producto (nos aparecerá debajo de las fotos y los bullet points) el siguiente gráfico. Tenemos que clickar en Keywords.



4. Usamos Cerebro (Helium10) para sacar las palabras clave.

Al clickar en Keywords del paso anterior, entramos en Cerebro. Para sacar las palabras clave hay que poner los siguientes parámetros para poder filtrar las keywords que nos aparezcan:

- Search Volume: Min 100.
- Organik Rank: 1-10 (si nos aparecen muy pocas keywords, ponemos 1-20).

Le damos a Apply y en la tabla que nos aparece pulsamos sobre Search Volume para ordenar la lista por volumen de búsquedas.

Filtered keywords: 57 Rows Selected: 0


#	<input type="checkbox"/>	Phrase	Cerebro IQ Score	Search Volume
1	<input checked="" type="checkbox"/>	pistola de masaje muscular Amazon's Choice	2,353	23,527
2	<input checked="" type="checkbox"/>	pistola masaje Amazon's Choice	466	4,661
3	<input checked="" type="checkbox"/>	masajeador anticelulítico Amazon's Choice	716	3,581
4	<input checked="" type="checkbox"/>	massage gun	703	2,813
5	<input checked="" type="checkbox"/>	masajeador piernas Amazon's Choice	77	2,312

5. Seleccionamos la palabra clave con más búsquedas relacionada con el producto.

En este caso sería 'pistola de masaje muscular'.

6. Una vez tenemos la palabra clave principal, sacamos el producto con más ventas con esa palabra clave y productos similares más vendidos.

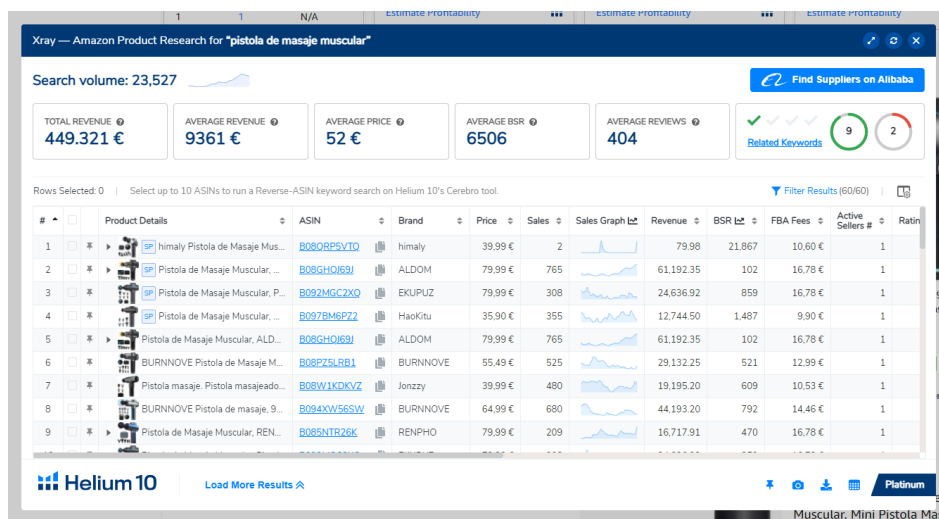
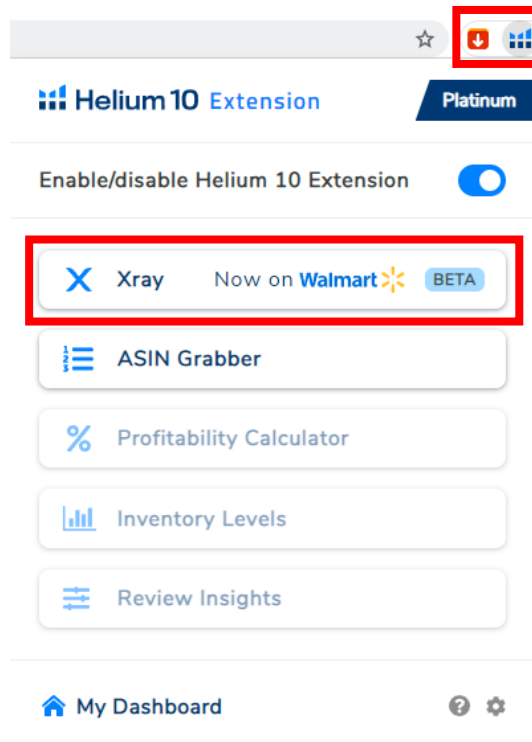
En la misma palabra clave tenemos una flecha que nos hace directamente la búsqueda en Amazon.

#		<input type="checkbox"/>	Phrase
1	x	<input type="checkbox"/>	pistola de masaje muscular  Amazon's Choice

El primer producto que aparece (después de los patrocinados) es que el producto que tiene más ventas con esa palabra clave.

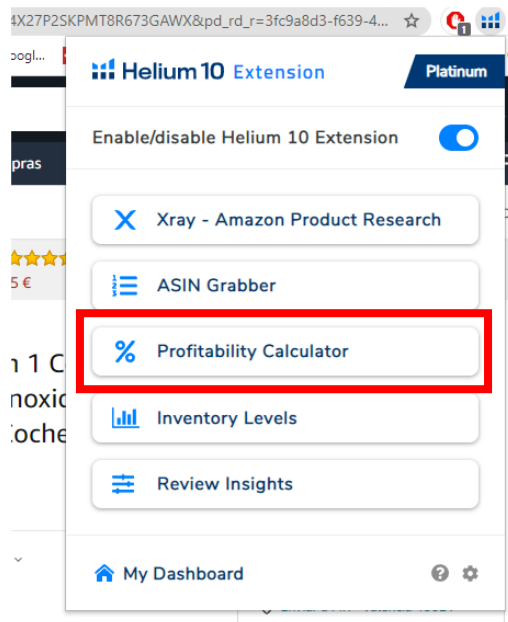
7. Una vez hemos encontrado los productos similares más vendidos, podemos sacar conclusiones acerca de la viabilidad de nuestro producto.

Tenemos que buscar productos que tengan un volumen de ventas considerable. Si estando en la página de búsqueda de Amazon pulsamos en la extensión de Helium 10, y accedemos a los rayos X, nos mostrará una ventana donde podemos ver las ventas mensuales de cada vendedor, las gráficas de venta para analizar las mejores épocas donde vender nuestro producto, etc.



Es interesante que las palabras clave del producto tengan una buena cantidad de búsquedas. Esto varía dependiendo de cada país, por ejemplo, en España, hay muchas menos búsquedas que en Alemania.

También podemos hacernos una idea sobre el precio medio al que se venden productos similares al nuestro, y hacer números sabiendo lo que nos puede costar comprarlo. Para ello, Helium10 incluye una herramienta llamada Profitability Calculator, a la que se puede acceder a través de la extensión de Chrome, dentro del producto que queremos analizar.




Con esta herramienta podemos ver la rentabilidad que nos daría vender este producto. Puedes modificar el precio de venta, las medidas y el peso del producto (si estás analizando un producto muy similar al que quieres vender no sería necesario), y el coste que tendría adquirirlo a tu proveedor.

La casilla 'Est. Freight Cost' la solemos colocar a 0€, ya que el coste del envío del producto lo solemos incluir en el precio de compra del mismo.

Una vez introducidos todos los datos, en la parte inferior nos muestra el beneficio neto, el margen que obtendremos, y el ROI por unidad del producto.

Profitability Calculator

 **Fiambrrera Eléctrica, 2 en 1 Comida Caliente Portátil Acero Inoxidable 1.5 L ...**

Product Specs

Price ? € 22.89

Dimensions ? 24.6 cm 17 cm 11.6 cm

Weight ? 0.76 kg

Outbound Shipping Weight ? 0.76 kg

Size Tier ? Standard Parcel

Manufacturing Cost

Est. Unit Manufacturing Cost ? € 4.58

Est. Freight Cost ? per cubic m... € 180

Unit Freight Cost ? 0,87 €

Fulfillment Cost

Shipping Method ? Local (Domestic, PanEU)

FBA Fee ? Most goods 3,78 €

Est. Time in Storage ? 1 month

Storage Fee ? (Jan-Sep) 0,13 € / (Oct-Dec) 0,17 €

Net ?	6,02 €	5,97 €
Margin ?	31,83%	31,57%
ROI per unit ?	107,93%	106,13%

8. Durante este proceso, además, podemos sacar otras conclusiones.

Si tiene muy pocas búsquedas, lo descartamos. Si hay mucha competencia necesitaremos capital para entrar a ese mercado y poder posicionar nuestro producto.

Observando estos competidores podemos ver si los listings están bien hechos para ver si podemos mejorarlos. También analizaremos las ofertas para ver si podemos aportar valor: por ejemplo, si vendemos un Difusor, ver si añadiendo aceites podemos diferenciarnos de la competencia y aportar un valor que otros no tienen.