



SECRETOS DE UNA NEGOCIACIÓN EXITOSA
CON AMAZON VENDOR



DANIEL
RODRÍGUEZ

CON AMAZON VENDOR

**Autor: Daniel Rodríguez**

Desde el año 2017 dedicado a trabajar el ecosistema Amazon. Desde un primer proyecto de Ecommerce de coleccionismo de juguetes, pasando por formaciones propias y programas completos en escuelas de negocios. Durante estos años ha asesorado a decenas de empresas y dando vida a negocios propios. Actualmente desde hace 4 años dirige la estrategia híbrida de Amazon EU de United Sports Brands.

Introducción:

Protege tu negocio en Amazon Vendor Estimado distribuidor, si eres uno de los afectados por el fatídico email de Amazon en el cual avisaban de que el picoteo de stock de diferentes fuentes se iba a terminar para centrarse en las marcas principalmente como fuente de inventario, espero que tuvieras una cuenta de Seller bien engrasada o que te hayas puesto las pilas por tener marca propia. Pero eso es para otro artículo. Hoy quiero hablar a los supervivientes de la purga y a las marcas propias sobre Amazon Vendor, que esperar para trabajar con ellos y que esperar para 2025. Si eres de los nuevos aquí, en Amazon, y quieres optar por trabajar con Amazon con su modelo de Vendor, o sea, ser un B2B. Este artículo es para ti. Aquí intentaré abordar los temas clave de cómo empezar y, también, cómo mejorar tu relación con Amazon Vendor. Aprenderás a protegerte y a poner nombre a ciertas cosas que pasan. Y si llevas años trabajando con Vendor, espero que esto arroje luz y te ayude.

Vamos a hablar de lo esencial, los contratos. ¿Qué son los contratos? Pues para empezar a trabajar con Amazon no solo vale con venderles a X precio y que ellos vendan. Amazon te va a pedir unos mínimos de acuerdos comerciales, sobre todo lo que más les interesan a ellos, y muchos otros, se los van a callar, pero mejor te digo cuales son para que te puedas proteger un poco.

CON AMAZON VENDOR

Cláusulas a Negociar:

MDF - Marketing Direct Funds

Suele rondar el 5% aproximadamente. Lo normal es que a partir del primer año te empiecen a subir este %. Este 5% es, digamos, de bienvenida. Para qué sirven estos MDF? Pues se supone que son acciones de marketing que ellos hacen en los diferentes medios y plataformas... No pienses que son anuncios de PPC en la web de Amazon, esa esta te toca pagarla a parte.

También puedes intentar traducir este %, según la voluntad del Vendor manager en cupones de advertising, créditos de VINE y cosas más tangibles que puedas medir, sino pues estás tirando un % de tu rendimiento neto, básicamente.

A partir del MDF, que es el que a ellos les interesa más, el resto, depende del Vendor manager, puede que ni te los menciones. Antes de seguir con los demás, o por lo menos los que yo me he encontrado, quiero que tengas claro que todo lo que rmes que sea con fecha de caducidad. Luego te expondré el caso de una empresa que, si fuera su dueño lloraría mucho por las noches.

Markdown Money

Suele rondar el 1% y está relacionado con un reclamación de reducción de precios Damage allowance - otro 2%. Este acuerdo es para que cuando Amazon catalogue inventario como dañado por múltiples razones, no te lo devuelva y se lo tenga que comer o reacondicionar o vender como de segunda mano con X estados.

Overstock

También rondando el 2%. Este acuerdo es para cuando Amazon te pide demasiado inventario. Ojo que es tu responsabilidad garantizar un correcto uso de inventario y cancelar PO (órdenes de compra) cuando veas que se va a producir una fuerte acumulación de inventario. Sin un buen control te será más difícil negociar el siguiente año. También si eres una empresa que trabajes por temporadas, por ejemplo, moda, es muy importante que tengas este acuerdo para evitar que te devuelvan los bikinis no vendidos en Septiembre, ya me entiendes.

CON AMAZON VENDOR

Cláusulas a Negociar:

Amazon Business

El 1%. Esto cubre los descuentos que hace Amazon en sus ofertas a clientes B2B.

Auto Price Protection y Stock Reposition

Este acuerdo Amazon te puede pedir X ASIN con Y cantidades por ASIN a un precio Z inferior al normal y que se lo respetes durante un periodo de tiempo completo. Aquí son unos pájaros porque suelen pedirte ASIN clave en la facturación y cantidades para cubrir un % de año bastante grande. Esto lo puedes ver como una garantía a largo plazo y quizá usarlo como argumentos bancarios para conseguir financiación porque tienes por contrato un compra concreta en un periodo concreto. Pero si eres paciente te comprarán a precios normales durante el año.

Hay muchos acuerdos pero lo importante es que tengas muy presente que todo lo que rmes sea autorenovable cada año, nunca rmes nada sin fecha de caducidad. Ahora sabiendo esto, vamos a ver el caso de una empresa cuyo responsable era un “informático” ese ser mitológico a la altura del unicornio que lo mismo te negocia con Vendor, que te abre decathlon, que te mete los productos en el marketplace local de tu ciudad como te prepara un estupendo espresso por la mañana mientras reinicia el PC para arreglar un problema.

Un saludo a todos los informáticos del mundo, que sería de nosotros sin ellos. Este tipo de asuntos no pueden estar en manos de un ser mitológico y polivalente y poliexplotado. Debes profesionalizar tus equipos con habilidades específicas o recurrir a partners de agencia que te den un buen servicio.

La empresa MISTERIOSA me pidió una auditoría para ver por qué iban de culo, cuesta abajo y sin frenos y para sorpresa de todos, mía no, tenían unos acuerdos que les estaban haciendo ir en picado y, lo peor de todo, sin fecha de caducidad. **En este artículo tienes esta maravilla de la gestión empresarial, censurado, por razones obvias.(Ir a las últimas página).** Espero que te sirva para no cometer los mismos errores. Por cierto, no te tienes que sentar todos los año a la mesa a negociar, si estás bien como estás no toques donde no debes.

CON AMAZON VENDOR

Ejemplo de CONTRATO MAL NEGOCIADO:

Amazon ES1 [REDACTED]

Los términos y condiciones establecidos en este acuerdo, junto con cualesquiera otros acuerdos comerciales y los términos y condiciones con Vendedores integran el contrato para el suministro de Productos por el Vendedor. En caso de disposiciones contradictorias, en particular (sin limitación) las incluidas en los términos y condiciones con Vendedores, sólo serán aplicables si Amazon acepta expresamente dichas disposiciones por escrito.

Vendedor

Las disposiciones establecidas a continuación se aplican a la(s) cuenta(s) siguientes del Vendedor:

- Amazon ES1

Condiciones de pago

El pago se realizará de acuerdo con los siguientes términos a partir de la fecha posterior de la factura, la fecha de recepción de la factura o la fecha de transferencia de la propiedad de los productos (envío a cargo del proveedor (prepagado): fecha de recepción de los productos; envío a cargo de Amazon (Collect): fecha de recogida de los productos): 60 NET

Gastos de envío

Gastos de envío a Amazon serán pagados por: Vendedor

Devoluciones

Se permiten devoluciones al Vendedor:

Tipo de devolución de proveedor	Valor
Undamaged Overstock	Sí
Advantage	Sí
Expired	Sí
Carrier Damaged	Sí
Customer Damaged	Sí
Defective	Sí
Vendor Damaged	Sí
Warehouse Damaged	Sí

CON AMAZON VENDOR

Ejemplo de CONTRATO MAL NEGOCIADO:

Las definiciones detalladas para cada tipo de devolución están disponibles en la sección "Devoluciones" -> "Definiciones de tipo de devolución" de las [páginas de ayuda de Vendor Central](#).

La cantidad objeto de reembolso se calcula como un porcentaje del coste del producto:

Tipo de devolución de proveedor	Valor
Undamaged Overstock	100%
Carrier Damaged	100%
Customer Damaged	100%
Defective	100%
Vendor Damaged	100%
Warehouse Damaged	100%

En el caso de los productos devueltos al Proveedor, la tasa por gestión de devolución se calcula como un porcentaje del coste del producto y es adicional a cualquier acuerdo sobre el pago de los portes de las devoluciones.

Tipo de devolución de proveedor	Valor
Carrier Damaged	10%
Customer Damaged	10%
Defective	10%
Vendor Damaged	10%
Warehouse Damaged	10%

Todas las devoluciones serán entregadas dentro del siguiente número de días desde el envío: 365

Amazon puede devolver Productos hasta el siguiente porcentaje de gasto:

Tipo de devolución de proveedor	Valor
Damaged	100%
Vendor Damaged	100%
Defective	100%
Undamaged Overstock	30%

Gastos de devolución se pagan:

Tipo de devolución de proveedor	Valor
Carrier Damaged	por el Vendedor
Customer Damaged	por el Vendedor

Defective	por el Vendedor
Vendor Damaged	por el Vendedor
Warehouse Damaged	por el Vendedor

A menos que se acuerde lo contrario, Amazon podrá compensar las cantidades adeudadas a Amazon por el Vendedor por Productos devueltos contra las facturas recibidas del Vendedor.

MARKETPLACES **HOY**
 UNIVERSITY