

Como ganhar 1.000 Euros por mês através da Amazon FBA

Assumindo que tomou todos os passos indicados no “*Guia para selecionar um Produto com Potencial de Vendas*”, e encontrou o seu produto, o próximo passo é perceber quanto tem que faturar para receber o valor pretendido todos os meses, tendo em conta todos os custos envolvidos.

Suponhamos que pretende ganhar 1.000,00 euros por mês na Amazon, de forma constante. Para tal, deverá certificar que escolheu um produto que cumpra com todos os seguintes requisitos:

- a) Faturação mensal: > 4.000,00 €.
- b) Vendas mensais: > 160 unidades.
- c) Preço do produto: 25,00 € (não convém ser inferior).
- d) Margem de lucro mínima: 30% (antes do PPC).
- e) Custo mensal de publicidade (PPC): 400,00 € (valor variável).
- f) Lucro mensal: 1.000,00 €.

NOTAS:

1. Uma margem de lucro bruto inferior a 30% torna difícil a sustentabilidade do negócio através da Amazon FBA, porque da faturação total gerada:

- 32%: Custo Total do Produto
- 33%: Taxas da Amazon (Referral, FBA, Armazenamento, etc.)
- 10%: PPC
- 25%: Margem de Lucro líquida

(percentagens variáveis)



2. Para que não ocorra rutura de stock, será importante ter do seu lado o dobro do capital investido na encomenda anterior. Ou seja, se investiu 1.300,00 euros na primeira encomenda, deverá ter outros 1.300,00 euros para investir na segunda encomenda, pois não terá decorrido tempo suficiente para receber a totalidade das vendas geradas na Amazon.