

Guia para vender produtos *Private Label* na Amazon FBA

1. Abrir atividade nas Finanças ou Criar uma Empresa (preferível).
2. Utilizar uma morada empresarial válida (evitar a morada de residência).
3. Abrir uma conta bancária, e contratar uma empresa de contabilidade.
4. Abrir uma Conta Profissional na Amazon (Conta Individual tem muitas limitações).
5. Ativar algumas das definições da Conta (geração automática de recibos, eliminação auto., etc.).
6. Encontrar o seu primeiro produto.
7. Pedir cotações com DDP a fornecedores do Alibaba (verificar MOQ/personalizações/prazos de entrega).
8. Verificar a margem de lucro (utilizar a calculadora da Amazon e confirmar as taxas *Referral* e *FBA*).
9. Comprar 3 produtos concorrentes da Amazon (testar e comparar - criar um esboço de especificações).
10. Desenvolver e diferenciar o produto da concorrência.
11. Solicitar amostras de produtos e embalagens a 3-5 fornecedores (testar e comparar todos os produtos, e selecionar o melhor fornecedor).
12. Definir o nome da sua marca (pode ser diferente do nome da empresa).
13. Criar o logótipo.
14. Submeter pedido de marca registada.
15. Criar o design da embalagem, folheto informativo do produto e cartão de agradecimento.
16. Pedir a amostra final ao fornecedor escolhido (com marca no produto e/ou na embalagem).
17. Comprar códigos de barras GS1.
18. Criar um rascunho da lista do produto na Amazon, com a sua marca e a categoria correta.
19. Pesquisar palavras-chave para a listagem do produto e para as campanhas PPC.
20. Fazer o download do código de barras do produto na Amazon (FNSKU) e enviar ao fornecedor.
21. Submeter o registo de marca na Amazon (utilizar o número de série pendente e fotos do seu produto/embalagem com a sua marca).
22. Negociar valores com o fornecedor e encomendar stock para 3 meses (pagar o depósito inicial: 30%).
23. Criar o plano de expedição e enviar as etiquetas das caixas (e paletes) ao fornecedor e/ou à transportadora.
24. Agendar e realizar a inspeção dos produtos antes do envio da mercadoria.
25. Pagar o depósito final ao fornecedor (70%) após uma inspeção bem-sucedida.
26. Efetuar o registo EORI (se exigido. Não é necessário para encomendas DDP).
27. Efetuar sessão fotográfica profissional (extras: renderização 3D, vídeos).
28. Criar a lista completa dos produtos, incluindo o *A+ Content* (se o registo da marca for aprovado).
29. Pagar os custos de expedição (Envio, Alfândega, IVA. Não necessário para encomendas DDP).
30. Criar campanhas de publicidade (PPC) (10-15 palavras-chave, divididas por volume de pesquisa).
31. Lançar o produto na Amazon a um preço reduzido, durante 3-4 semanas.
32. Obter reviews (através do programa *Vine* ou outros serviços externos).
33. Acompanhar o posicionamento orgânico ao longo do tempo (através de softwares específicos).
34. Analisar e otimizar as campanhas de PPC de forma regular (principalmente nas primeiras semanas).
35. Aumentar lentamente o preço do produto por semana e reduzir lentamente o custo de PPC.
36. Monitorizar e proteger a sua lista de produto (alertas gerados através de softwares).
37. Encomendar o segundo lote de stock.
38. Obter um seguro de responsabilidade (quando atingir uma faturação mensal tabelada pela Amazon).