


ALBERTO GOMES



10 PASSOS PARA CRIAR SUA MARCA E **VENDER** NO AMAZON

SUMÁRIO



SOBRE O AUTOR.....	PÁG 3
O QUE É O AMAZON FBA?.....	PÁG 5
PASSO 1: QUAL PRODUTO VENDER?.....	PÁG 6
PASSO 2 : HORA DE TESTAR.....	PÁG 8
PASSO 3 : FORNECEDORES.....	PÁG 10
PASSO 4 : CRIAÇÃO DE MARCA.....	PÁG 12
PASSO 5 : CADASTRO NA AMAZON.....	PÁG 13
PASSO 6 : CRIAÇÃO DE LISTA.....	PÁG 14
PASSO 7 : ENVIO DO PRODUTO.....	PÁG 16
PASSO 8 : KEYWORDS.....	PÁG 17
PASSO 9 : PPC CAMPAING.....	PÁG 18
PASSO 10 : ESCALANDO.....	PÁG 21
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	PÁG 22
GLOSSÁRIO FBA.....	PÁG 24

ALBERTO GOMES

SOBRE O AUTOR

Quem sou Eu e por que escolhi a Amazon FBA?

Meu nome é Alberto Gomes, tenho 37 anos e eu moro em Las Vegas. Eu faço Amazon FBA há mais de dois anos.

O principal motivo de eu decidir fazer E-commerce usando a plataforma Amazon é a liberdade que me proporciona. A liberdade de não depender de nenhum funcionário mesmo atingindo milhares de itens vendidos por mês.

O Amazon FBA mudou minha vida

Me deu liberdade para trabalhar de qualquer lugar do mundo e ter mais tempo para a minha família.

É o melhor business do mundo. Depois de uns meses trabalhando cerca de 1 hora por dia (quanto trabalho, né?), hoje não passo mais que uma hora por SEMANA.

Precisa-se de pouco tempo de trabalho após a decolagem do business, muito diferente dos outros negócios, onde quanto mais você escala mais trabalho você tem..

A equação ganho/tempo é incrível. Quanto mais você escala no Amazon FBA, tempo você trabalha.

Seja lá qual for o seu desejo, tenho certeza que Amazon FBA o cumpre. Trata-se de liberdade financeira, uma semana de trabalho onde você só precisa de 1 hora por dia (ou até por semana) para dar conta das tarefas da sua empresa.

E isso tudo com o SEU business e a SUA marca; a SUA empresa.

ALBERTO GOMES

SOBRE O AUTOR

Quem sou Eu e por que escolhi a Amazon FBA?

Esse E-Book é pra você, que quer ter uma empresa multinacional gastando menos de um salário.

Pra você que quer receber em dólar.

Pra você que sempre sonhou em ser um empresário de sucesso.

Eu vou te ajudar a conquistar esses objetivos. E pode ter certeza de uma coisa: um dia ainda lhe dirão que foi sorte. Mas você saberá a verdade: é fruto do SEU trabalho.



ALBERTO GOMES

Alberto.FBA

MAS... O QUE É O AMAZON FBA?

Antes dos 10 passos, preciso explicar o que é o FBA (Fulfillment by Amazon).

Essa sigla (FBA), que significará a sua liberdade.

Trata-se do processo da Amazon que te permite automação da venda, estoque, entrega e serviço ao cliente (Como devoluções e tudo mais).

A Amazon recebe o produto em seus centros de distribuição, repassa-os entre seus outros centros ao redor dos EUA, cobrindo o país todo para garantir uma entrega mais rápida.

Após o cliente comprar, a Amazon entrega e resolve qualquer problema de troca ou devoluções. Com o seu produto no Amazon, você não precisará mais cuidar de nada. Estoque, logística, devolução, etc., tudo fica a cargo do Amazon.

Amazon FBA é o melhor business do mundo

Vamos ao que interessa?

PASSO 1

QUAL PRODUTO VENDER? MINEIRAÇÃO

O que vou te ensinar é como você vai achar o produto para vender CRIANDO A SUA MARCA. O que faremos é o chamado PRIVATE LABEL. Private Label é a prática de comprarmos um produto e colocarmos nele uma marca própria.

Eis as razões de fazermos o Private Label:

- 1- Menos procura de trabalho. Você só precisa adquirir um único produto em grandes quantidades, em comparação com muitos produtos pequenos, como faria com a arbitragem (retail arbitrage) ou a venda de livros usados.
- 2- Controle de preços. A listagem da Amazon para o seu produto está sob seu controle. Portanto, você não precisa se preocupar em subestimar sua concorrência, como faria com atacado ou arbitragem. Só você tem o produto com a sua marca.
- 3- Maiores lucros. Na minha experiência, a marca própria é o método mais rentável para vender no Amazon FBA e de longo prazo. Abre portas para outros produtos do mesmo nicho, já que você terá uma marca consolidada.

E COMO PESQUISAR UM PRODUTO PARA PRIVATE LABEL? VAMOS LÁ:

O mais importante para obter sucesso no Amazon é você saber o que você vai vender. Tudo será baseado em números e na sua empatia com o nicho escolhido porque a idéia é ter um business que te faça feliz como um todo, e que você sinta prazer em trabalhar.

Pois bem, existem programas que te ajudam com essa tarefa e o que eu recomendo mais é o JUNGLE SCOUT. <https://junglescout.grsm.io/albertofba>

PASSO 1

QUAL PRODUTO VENDER? MINEIRAÇÃO

Basta assinar e já começar a procurar pelo produto. (Se desejar, após assinar me envie a confirmação pelo meu perfil no instagram @alberto.fba que eu irei enviar a dica dos filtros para começar).

DICA IMPORTANTE

Escolha primeiro o nicho que você se identifica. Assim você já diminui em grande parte o número de produtos na pesquisa para comparação. SEMPRE use Amazon.com para a procura com as palavras chave. Nunca AMAZON.COM.BR. Lembre-se: você está criando um business nos Estados Unidos. Excelente, né?

VOCÊ GANHARÁ EM DÓLAR

Sigamos. Quais produtos você deve evitar?

Produtos de Vidro (por conta do risco de quebrar, o Amazon não te reembolsa)

Produtos com bateria

Produtos com pontas e cortantes (Facas, Gilletes e etc)

Roupas e acessórios que tenham muitos detalhes de cores e tamanhos.

Produtos de marca famosa como concorrente (Porque o que ensino é você criar a sua marca e colocar para vender onde tem produtos que nenhuma marca famosa domina.) Ex.: Vender seu Tênis com a sua marca para concorrer com a NIKE, ADIDAS e outros. Não faz sentido, tais produtos já estão consolidados no mercado Norte-Americano.

PASSO 2

TESTE PARA VER OS NÚMEROS DO PRODUTO

DADOS DE CONCORRÊNCIA X DEMANDA

Feita a escolha, é hora de testar no Amazon.

Esse passo é mais que necessário. Você precisa comprovar se o seu produto é bom mesmo para vender. Nesse caso comece analisando a concorrência. Acima, você trabalhou para encontrar produtos que vendem bem. Para verificar seu potencial de vendas, use o Jungle Scout Chrome Extension para garantir que ele realmente vende perante os concorrentes.

Como?

Veja o produto e coloque a palavra chave (em Inglês) na barra de procura do Amazon onde mostra todos os produtos. Exemplo:

The screenshot shows the Amazon homepage with a search bar containing the text "COLOQUE AQUI, EM INGLÊS, A KEYWORD DO PRODUTO". Below the search bar, there are several promotional banners and product categories:

- Effortless everyday basics:** A grid of clothing items including a green long-sleeve shirt (Tops), grey pants (Bottoms), blue sneakers (Shoes), and a blue hoodie (Hoodies).
- Listen to what you love:** A grid of audiobook covers including "JESSICA SIMPSON", "BREAK SHOT AT FIFTY YEARS", "EXPEDITIONARY FORCE", and "THE SCENT KEEPER".
- "Man in the High Castle" marathon:** A banner for a video marathon featuring a woman in a white shirt.
- Sign in for the best:** A banner with a "Sign in securely" button.
- Grant a birthday wish:** A banner with a gift box and the text "Shop gift cards".

PASSO 2

TESTE PARA VER OS NÚMEROS DO

PRODUTO DADOS DE CONCORRÊNCIA X DEMANDA

Com essa palavra chave você verá todos os concorrentes que vendem esse produto; e o Jungle Scout Chrome Extension vai te ajudar a verificar a Concorrência X Demanda.

É só clicar no botão do Jungle Scout que estará no canto direito do seu navegador CHROME. Analise os dados e escolha o produto que tiver entre os números 6 e 9 na análise (quando você começar a usar o programa você vai entender, é bem intuitivo).

PASSO 3 FORNECEDORES

Agora que achou o produto, é hora de procurar os melhores fornecedores.

Nesse momento a melhor estratégia é buscar preço e qualidade, pois na Amazon a qualidade é fundamental para ter bons reviews.

SEM BONS REVIEWS, SEM VENDAS

Recomendo o seguinte site para procurar: Alibaba.com. São produtos da China. Para produtos que você queira comprar de fornecedores do Brasil, EUA ou outro país, tem que verificar se existe a possibilidade de criar a sua marca (lembre-se, estamos falando de Private Label).

No Alibaba você encontra os produtos com melhor preço em inúmeras categorias, e muitos deles você poderá colocar a sua própria logo, iniciando assim a sua marca.

Recomendo fazer cotação com no mínimo 4 fornecedores, pois assim você terá a idéia de valores do produto e frete e poderá fazer uma comparação justa.

Recomendo, também, pedir certificações como ISO9001 e FDA Approved, que caracterizam boa qualidade dos produtos.

Para colocar a sua marca, o MOQ (Minimum Order Quantity), Menor Quantidade para Comprar, varia entre 100 até 2000 unidades. Os produtos mais caros exigem menos unidades do que os mais baratos.

O padrão são 500 unidades, que é o recomendado para enviar para o Amazon.

PASSO 3

FORNECEDORES

IMPORTANTE:

Em momento nenhum informe ao fornecedor que você está começando, pois o poder de negociar preço está em você dizer que já vende online e que já vende no Amazon, mostrando que tem poder de compra e que vai adquirir mais unidades futuramente. Ele não precisa saber que você ainda é pessoa física. Nesse momento a melhor estratégia é buscar preço e qualidade, pois na Amazon a qualidade é fundamental para ter bons reviews.

PS: Aproveite para pedir ao fornecedor uma unidade de teste para si mesmo, você precisará de uma para tirar fotos (no passo 7 será explicado a razão).

Segue um template, exemplo, de como realizar o contato com o fornecedor:

Hello (name of the seller),

My name is Alberto Gomes and I am the Lead Purchasing Agent for "Business name" (Coloque o que você acha que será o nome de sua empresa). We are an e-commerce store on Amazon and Shopify in the United States. I am looking to add your (Name of the product) to my online store.

Could you please provide me with a quotation for:

- 1 - Will be a test order of 300/500 Units. Also send me the quotation for 1000 – 2000 and 5000 for the next orders.*
- 2 - Can you do a personalized BOX? Can you change the design if necessary? Also we need our logo on the product, is that possible?*
- 3 - How long will take for manufacturing?*
- 4 - Price for Shipping to Dallas – Texas via DHL or FedEx Air Express DDP?*

Waiting for your feedback.

(Seu Nome)

Lead Purchasing

Company (Nome da sua empresa)

PASSO 4 CRIAÇÃO DE SUA LOGOMARCA

Agora que você já negociou preço com os fornecedores e escolheu um fornecedor, você irá criar a sua logo. Nessa parte o que conta é a criatividade.

Para criar a sua logo você pode fazer no Canvas, Photoshop, ou procurar algum site de serviços online. Aqui nos EUA eu uso o Fiverr. No Brasil há inúmeros sites. Por exemplo: Workana e 99 Freelas.

Seja criativo mas simples ao mesmo tempo. O design hoje em dia tende para o minimalismo. Faça com amor, pois essa será a sua marca.

Após criar a sua marca, envie para o seu fornecedor e ele te mostrará como ficará no produto com o laser test. E para a caixa do produto você fará o design através do Template que ele te enviará em .pdf. (Você pode contratar algum profissional de Design Gráfico para essa parte).

ATENÇÃO:

Esse passo é após decidir o produto, pois você terá o exemplo da sua logo no produto após acertar a compra

A compra normalmente é 50% pago na hora e mais 50% após o produto feito e aprovado por você. Nunca aceite pagar 100% antes. NUNCA. Acredite, eles insistem.

PASSO 5

CADASTRO NA AMAZON

Após comprar o produto e criar a sua marca, você vai se cadastrar na AMAZON.

Configurando uma conta Amazon:

Você tem duas opções: A Conta profissional que é de US\$ 39,99 por mês ou uma conta individual, que não possui uma taxa mensal, mas você paga US \$ 1 por venda.

Portanto, se você quer construir um negócio na Amazon e planeja vender mais de 40 produtos por mês (Claro que sim), é muito melhor usar uma conta profissional.

A conta profissional possui outras vantagens, como o acesso a outras métricas de publicidade e negócios que o plano individual não tem.

Então clique em começar a vender para iniciar o processo e siga as instruções. Lhe será solicitado algumas informações, incluindo um cartão de crédito para cobranças, uma conta bancária para que você receba pagamentos e também como você gostaria que fosse o nome da sua loja.

Também lhe será perguntado se você está vendendo como indivíduo ou empresa. Lembre-se de que você vai começar vendendo como indivíduo e só depois mudará para uma empresa.

Eu, por exemplo, comecei como pessoa física e só depois abri a empresa quando o produto começou a vender e eu vi que estava no caminho certo.

Seguindo: você colocará os seus dados normais do Brasil com endereço e conta bancária normal, e quando for a hora certa você abrirá uma empresa nos EUA com a ajuda de um contador brasileiro nos EUA.

Como não sou especialista em Contabilidade, deixo essa parte para o contador; não se preocupe com isso por enquanto. Lembre-se: esse é só o começo!

PASSO 6

CRIAÇÃO DA SUA LISTA NA AMAZON E FOTOS

Amazon Listing é a sua lista no Amazon.

Para criar a sua lista, você vai descrever quais os pontos principais do seu produto e também quais os seus diferenciais.

Será necessário também você comprar um UPC CODE (código de barras) e eu recomendo (apenas recomendação) o GS1 e o Barcodes Mania que é bem mais barato - (Esse último há quem diga que tem códigos repetidos mas eu nunca tive problema).

Barcode comprado, você colocará nas informações solicitadas para a criação da sua lista.

Each Unit Count

Product ID UPC

O Código de barras do produto (UPC CODE) é a principal informação para cadastro além do nome do produto.

* Product Name

* Brand Name

* Manufacturer

* Manufacturer Part Number

Nesse momento você irá tirar fotos do produto também, pois você já solicitou o envio de uma unidade para o teste para fotos. PODE COLOCAR LÁ TAMBÉM.

PASSO 6

CRIAÇÃO DA SUA LISTA NA AMAZON E FOTOS

DICA:

Neste ponto será importante você somente enviar uma unidade do produto para alguém nos EUA (Eu posso te ajudar na medida do possível, sem custo nenhum.) Pois assim serão tiradas fotos do produto em câmera de celular com alta qualidade (iPhone mesmo) em alguns ângulos para depois ser usado o photoshop e criar as imagens de acordo com as imagens do seu concorrente.

OBS:

Obs.: Você não precisará da imagem enquanto o produto não chegar no Amazon (Passo 7), portanto não se preocupe agora. Só finalize o listing e salve.

PASSO 7

ENVIO DO PRODUTO PARA O AMAZON

Agora que você criou a sua lista no Amazon, é hora enviar o produto criando um Shipping Plan, onde você colocará todas as dimensões do produto, assim como quantidade em cada caixa. Você solicitará o código Amazon (bar code amazon) e então será criado uma label para o shipping direto para o Centro de distribuição Amazon.

Agora envie para o seu Supplier (Fornecedor) que irá enviar para o endereço escolhido pela Amazon. Normalmente esse supplier é em Dallas, no estado do Texas.

PASSO 8 KEYWORDS (PALAVRAS-CHAVE)

Agora que criamos a lista, vamos procurar as palavras chave para colocar no SEARCH TERMS no listing. Essas palavras-chave lhe ajudarão para que o seu produto seja encontrado mais facilmente pelos usuários da Amazon.

Lembra das palavras-chave usadas para procurar o produto para vender? Então, são essas que serão usadas.

DICA:

As palavras-chave principais deverão estar no título do produto, e você deverá usar como os três primeiros produtos da página. Copie eles mudando posições.

The image shows a screenshot of an Amazon product listing for an iPhone 11 case. The product title is "ESR Air Armor Designed for iPhone 11 Case [Shock-Absorbing] [Scratch-Resistant] [Military Grade Protection] Hard PC + Flexible TPU Frame, for The iPhone 11, Clear". The listing includes a price of \$12.99, a star rating of 4.5, and a list of bullet points describing the case's features. The page is annotated with pink text and arrows:

- Fotos do produto**: Points to the product images on the left.
- Lista**: Points to the product title.
- Reviews**: Points to the star rating and number of reviews.
- Keywords**: Points to the product title.
- Bullet points**: Points to the list of product features.
- Nome da empresa que vende**: Points to the seller information "Sold by BDCollection US, ESR".

PASSO 9

PPC CAMPAIGN

Agora estamos falando do Advertising AD dentro do Amazon, é o Tráfego Pago do próprio Amazon.

O PPC campaign é mais um recurso que ajudará seu produto a ser encontrado pelos clientes e funciona através de keywords, sendo pago por clique (Pay per Click).

A menos que você já tenha uma marca no Amazon, é recomendado que seja usado o PPC somente após ter conseguido no mínimo 5 reviews em seu produto.

Para conseguir os primeiros reviews recomendo que você peça a amigos que realizem a compra do seu produto, além de vendê-los a um preço mais baixo inicialmente, para ajudar que terceiros o comprem.

Aconselho também usar o programa da Amazon chamado Earlier Review Program que te ajudará a ter até 5 reviews.

The screenshot shows the Amazon Seller Central interface for the 'Enroll in Early Reviewer Program'. At the top, there's a navigation bar with 'amazon seller central' and various menu items like 'Catalog', 'Inventory', 'Pricing', 'Orders', 'Advertising', 'Stores', 'Reports', 'Performance', 'Apps & Services', and 'B2B'. Below this, there's a sub-navigation bar with 'Early Reviewer Program', 'Enroll in Program', 'Dashboard', and 'FAQ'. The main heading is 'Enroll in Early Reviewer Program'. Below the heading, there's a form with a 'Submit SKU to enroll' button, an input field for 'Enter Parent/Stand-alone SKU', and a 'Check eligibility' button. Underneath, there are three steps: 'Step 1: Find Eligible SKU' with a 'Need help?' link, 'Step 2: Submit SKU / Confirm Enrollment', and 'Step 3: Get Reviews Faster' with a 'View Dashboard' link. At the bottom, there's a link for 'Have a long list of products to enroll? Try BULK UPLOAD ENROLLMENT'. The footer contains 'Program Policies', 'English', and a copyright notice for Amazon.com, Inc. or its affiliates.

PASSO 9

PPC CAMPAIGN

Existem alguns outros programas que ajudam com os reviews também.

As keywords usadas no PPC Campaign podem ser conseguidas inicialmente com AD (Advertising) automático com as informações do relatório após 7 dias.

Explicação: Você vai fazer o primeiro PPC Campaign e tem duas opções: Manual e Automático. Você escolherá Automático. Depois de sete dias pegará o resultado no relatório e analisará as melhores Keywords através da análise do ACOS (Advertising cost per sale). Veja mais detalhes sobre isso no próximo passo: Escalando.

Create campaign

Settings

Campaign name ⓘ

Start ⓘ **End** ⓘ

Daily budget ⓘ

Targeting

Automatic targeting
Amazon will target keywords and products that are similar to the product in your ad. [Learn more](#)

Manual targeting
Choose keywords or products to target shopper searches and set custom bids. [Learn more](#)

Choosing no end date means your campaign will run longer, and a longer timeframe can give you better insights on search terms and keyword performance to further optimize your campaign.

Most campaigns with a budget over \$30.00 run throughout the day.

Use the search term report to see which keywords triggered your ads. This can inform future advertising decisions.

Use this strategy when you know which keywords deliver the most value for your business.

[Back to campaign selection](#)

PASSO 9

PPC CAMPAING

Create campaign

Settings

Campaign name ⓘ

nome da campanha

Start ⓘ

Mar 23, 2020

End ⓘ

No end date

Choosing no end date means your campaign will run longer, and a longer timeframe can give you better insights on search terms and keyword performance to further optimize your campaign.

Daily budget ⓘ

\$ Quanto vai gastar

Most campaigns with a budget over \$30.00 run throughout the day.

Targeting

Automatic targeting

Amazon will target keywords and products that are similar to the product in your ad. [Learn more](#)

Use the search term report to see which keywords triggered your ads. This can inform future advertising decisions.

Manual targeting

Choose keywords or products to target shopper searches and set custom bids. [Learn more](#)

Use this strategy when you know which keywords deliver the most value for your business.

[Back to campaign selection](#)

Cancel

Save as draft

Launch campaign

PASSO 10

ESCALANDO

Após o início das vendas, você irá escalar as campanhas que estão dando melhor resultado. O ACOS é a sua referência. ACOS é Advertising cost per sale, é quanto você gastou para vender o produto em relação ao que pagou de Advertising.

O número ideal, inicialmente, é entre 40% e 55%. Somente no início. Posteriormente o valor que deve ser almejado é entre 20% e 27%; conforme mais vendas e mais reviews, esse valor seguirá caindo mais e mais.

Quando começarmos a escalar o PPC Campaign, abrimos mais possibilidade para outras keywords e também para mais ADS baseado em concorrentes.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este E-book é uma realização pessoal.

Fui transformado pelo Amazon FBA e agora quero ajudar mais pessoas a alcançarem o mesmo padrão de vida que tenho.

Quero que mais pessoas possam trabalhar com a melhor plataforma de vendas do mundo: O AMAZON FBA.

O que aqui expliquei foi baseado em mais de 3 anos de investimento em cursos sobre Amazon, somando um total de mais de 10 mil dólares investidos em estudos

Já são mais de 2 anos nesse business.

Aqui transferi tudo que aprendi e coloquei em uma linguagem acessível para você poder trabalhar diretamente do Brasil, recebendo em Dólar.

São os 10 passos para você vender no Amazon FBA USA. 10 Passos para ter uma marca multinacional, para além das suas fronteiras.

Eu expliquei como você cria a sua própria marca, começa a vender o seu produto para depois desenvolvê-la fora do Amazon (é o caminho natural). Com uma marca consolidada, bastará expandir para as redes sociais, criando um instagram da marca e também uma página no Facebook, Pinterest e outras mídias sociais.

Lhe ensinei como criar uma marca sólida somente com o investimento inicial do primeiro produto.

Você criará o seu business a nível mundial, tendo como base a sua empresa aberta nos EUA e trabalhando do Brasil.

ALBERTO GOMES

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Detalhes mais aprofundados com vídeo-aula mostrando na prática como fazer esse business você encontrará no meu Curso. Criando a sua marca e vendendo na Amazon FBA – Passo a Passo para você fazer do Brasil.

Este curso será lançado no próximo mês e todas as informações serão passadas no meu instagram <https://www.instagram.com/alberto.fba/>

EXTRA: AMAZON FBA GLOSSÁRIO

ACOS – O custo por venda do marketing (AD)

Bullet Points – É a descrição da lista em 5 pontos principais.

Derivados: Air Shipping e SEA Shipping – Envio Aéreo e Envio Marítimo

FBA – Fulfillment by Amazon – Estocado, Vendido e Relacionamento com cliente feito pela Amazon – Não tem tradução.

Inventory – Inventário

Keywords – Palavras Chave

Listing – Lista do produto

PPC Campaign – Advertising dentro da Amazon

PPC – Pay Per Click – Pago por Click

Private Label – Sua marca no produto – Etiqueta privada na tradução literal.

Shipping – Envio do Produto

Supplier – Fornecedor

UPC Code – Código de Barras