

// GUÍA DE SERVICIO · AUDITORÍA COMPETITIVA

COMPETITIVE ASIN AUDIT

La radiografía de tu competencia en Amazon, con rigor econométrico: quién amenaza de verdad tu posición, por qué gana, y dónde tiene la grieta por la que puedes diferenciarte.

DOCUMENTO PARA CLIENTE · CONFIDENCIAL

5

FRENTE DE ANÁLISIS

3

NIVELES DE EVIDENCIA

1

BATTLECARD ACCIONABLE

SABES CONTRA QUIÉN COMPITES. AHORA SABRÁS POR QUÉ GANAN — Y DÓNDE SON VULNERABLES

Competitive ASIN Audit convierte a tu competencia de una lista de ASINs en un mapa de decisiones. En vez de mirar precios y estrellas de forma aislada, medimos la **fortaleza real** de cada competidor, la trayectoria de su posición en el mercado y la presión con la que defienden su terreno.

El resultado no es un informe descriptivo más: es un **Battlecard**, un documento de combate que te dice, competidor a competidor, dónde están blindados y dónde tienen grietas. Cada conclusión se apoya en **análisis econométrico riguroso** y en datos de mercado que recopilamos por ti — nada de intuiciones ni de “me parece que”.

Y lo hacemos con la honestidad que define a AudASIN: cuando un dato no está disponible, lo decimos; no lo rellenamos con una cifra inventada. Sabrás exactamente qué está **observado**, qué está **estimado** y qué **no se puede afirmar**. Tu posición en Amazon no depende de un solo algoritmo, sino de cuatro capas que actúan a la vez — A9, BERT, COSMO y Rufus (rebautizado Alexa for Shopping en EE. UU. desde mayo de 2026). Analizamos a tu competencia pensando en las cuatro, porque ahí es donde se gana o se pierde el terreno.

CUÁNDO TE CONVIENE (Y CUÁNDO NO)

- › Vas a **lanzar o escalar** en un nicho ya poblado y necesitas saber contra qué barreras chocas antes de invertir.
- › Tu categoría se ha **endurecido**: nuevos competidores, guerra de precios o reseñas que ya no crecen como antes.
- › Estás **estancado en la segunda página** y no sabes si el freno es tu producto, tu contenido o la fortaleza del líder.
- › Preparas un **comité, una ronda o una decisión de inventario** y necesitas evidencia, no impresiones.

// CUÁNDO NO ES PARA TI (TODAVÍA)

Si aún no tienes claro cuál es tu propio producto ni a quién consideras tu competencia, primero acotemos eso juntos. Y si lo que buscas es auditar tu **propia cuenta** — tu PPC, tu inventario, tus precios o tu listing —, ese es otro análisis de AudASIN: Competitive ASIN Audit mira hacia **fuera**, hacia tus rivales.

LA INFORMACIÓN QUE NOS ENTREGAS

Para arrancar necesitamos tres cosas que solo tú conoces bien: cuál es tu producto, a quién consideras tu competencia y qué búsquedas te importan. El resto de datos de mercado los recopilamos nosotros. Sin accesos a tu cuenta, sin integraciones complejas.

01 • OBLIGATORIO Tu producto El identificador (ASIN) del producto que quieres defender y el marketplace donde compites (ES, UK, DE, FR, IT...).	02 • OBLIGATORIO Tu competencia La lista de productos rivales que quieres poner bajo el microscopio. Si no la tienes cerrada, la construimos contigo en la sesión inicial.
03 • OBLIGATORIO Tus búsquedas clave Los términos de búsqueda que definen tu nicho. Son el mapa sobre el que medimos dónde aparecen tus rivales y tú no.	04 • OPCIONAL Tus datos de búsqueda Si dispones de tus informes de rendimiento de búsqueda (Brand Analytics) o de un listado propio de keywords, afinan el análisis de brechas. No son imprescindibles.

TU ENTREGABLE

Recibes un **Battlecard**: un documento profesional (**.docx**, exportable a **PDF**) pensado para decidir, no para archivar. Consolida en un solo lugar todo lo que necesitas saber de tu competencia:

- › **Ficha de cada competidor** — su fortaleza real de mercado y su nivel de amenaza, no solo su precio y sus estrellas.

- › **Battlecard de diferenciación** — dónde entrar y cómo posicionarte frente a las grietas de la oferta rival.

- › **Minería de quejas** — los motivos recurrentes por los que los compradores penalizan a tus competidores: tu oportunidad de hacerlo mejor.

- › **Presión publicitaria estimada** — cuánto músculo de PPC despliega cada rival para defender su terreno.

- › **Brechas de keywords** — las búsquedas donde tus competidores aparecen y tú no: tu lista de conquista priorizada.

Cada dato viene etiquetado por su **nivel de evidencia** — observado, estimado o no disponible — para que sepas exactamente cuánta confianza depositar en cada conclusión.

DEL DATO A LA DECISIÓN

Un proceso reproducible y auditable. Cada conclusión queda trazada a su evidencia — nada de cajas negras.



```
/audasin-competitive "tu-marca"  
> validando datos de entrada...  
> estimando modelos econométricos...  
✓ análisis completado • informe generado  
listo |
```

01 CONSULTORÍA

Definimos contigo tu producto, tu conjunto de competidores y las búsquedas que importan. Alineamos el objetivo de negocio antes de tocar un dato.

02 TUS DATOS

Reunimos los datos públicos de mercado de cada competidor. Tú no persigues nada: lo hacemos por ti.

03 ANÁLISIS

Modelos estadísticos validados miden fortaleza, amenaza, presión publicitaria y brechas. Cada resultado queda trazado a su evidencia.

04 BATTLECARD

Te entregamos el documento de combate con conclusiones accionables: dónde atacar, dónde diferenciarte y qué no tocar todavía.

BENEFICIOS

- › **Decides dónde competir con evidencia**, no con corazonadas: sabes qué rival es una amenaza real y cuál solo lo parece.
- › **Encuentras tu ángulo de diferenciación** en las grietas que tus competidores llevan años sin tapar.
- › **Priorizas tu inversión** en las keywords y mejoras de producto con mayor retorno, no en las más ruidosas.
- › **Entras a un comité, una ronda o una negociación** con un documento que aguanta el escrutinio.
- › **Evitas el error caro** de lanzar de frente contra un líder blindado cuando había una puerta lateral abierta.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Necesitáis acceso a mi cuenta de Amazon?

No. Trabajamos con datos públicos de mercado que recopilamos nosotros y con la información de alcance que tú defines (tu producto, tus competidores, tus búsquedas). Sin accesos, sin integraciones.

¿Me diréis el gasto exacto en publicidad de mis competidores?

No, y desconfía de quien lo prometa: el gasto real de un tercero no es público. Lo que entregamos es una **estimación rigurosa** de su presión publicitaria, claramente etiquetada como estimación. Sirve para comparar intensidad entre rivales, no como una cifra contable exacta.

¿Qué pasa si no hay datos suficientes de un competidor?

Lo decimos. Ese competidor se marca como "no disponible" y no le asignamos un nivel de amenaza inventado. La ausencia de dato nunca se disfraza de conclusión: es el estándar de honestidad de AudASIN.

¿Cuántos competidores puedo analizar?

Los que definan tu nicho. Lo habitual es un conjunto de rivales directos; cuantos más aportes con criterio, más completo es el mapa — pero vale más un puñado bien elegido que una lista larga y difusa.

¿Esto sustituye a la optimización de mi propio listing o mi PPC?

No. Competitive ASIN Audit mira hacia fuera: te dice contra qué compites y dónde. La ejecución sobre tu propia cuenta — listing, PPC, precios, inventario — la cubren otros análisis de AudASIN, que encajan perfectamente *después* de esta auditoría.

¿En qué marketplaces funciona?

En los principales mercados europeos (ES, UK, DE, FR, IT) y otros bajo consulta. Lo confirmamos en la fase de consultoría inicial.

// SIGUIENTE PASO

¿HABLAMOS?

Cuéntanos tu producto y a quién consideras tu competencia. En una primera conversación definimos el conjunto a auditar y te decimos con franqueza qué podemos afirmar y qué no. Sin humo.

AudASIN – Consultoría Econométrica para Amazon FBA
yasmani@dmarketjb.com · audasin.com

AUDASIN · CIENCIA, NO CONJETURAS. · CONFIDENCIAL