

// GUÍA DE SERVICIO · EFECTO CALENDARIO

EFECTO CALENDARIO

Convertimos el patrón temporal de tu demanda en un calendario operativo: cuándo enviar inventario, cuándo escalar publicidad y cuándo NO descontar. Estacionalidad real, separada del ruido operativo.

DOCUMENTO PARA CLIENTE · CONFIDENCIAL

3

ANÁLISIS INTEGRADOS

52 sem

CALENDARIO OPERATIVO

3

BANDAS HISTÓRICAS DE REFERENCIA

TU DEMANDA NO ES PLANA: TIENE CALENDARIO

La mayoría de las cuentas de Amazon reaccionan tarde a su propia estacionalidad: envían inventario cuando el pico ya empezó, escalan la publicidad cuando la ventana buena ya pasó y descuentan en semanas donde el descuento solo regala margen. El **Efecto Calendario** resuelve eso: analiza el histórico de tu cuenta para descubrir **qué semanas del año mueven de verdad tu negocio** y traduce ese patrón en decisiones con fecha.

No es leer una gráfica de ventas. Con **análisis econométrico riguroso** separamos la estacionalidad estructural (la que se repite y en la que puedes confiar) de los efectos operativos que la contaminan: promociones, roturas de stock, cambios de precio o lanzamientos. Sobre eso construimos un **triple diagnóstico** —volumen, valor e ingresos, y eficiencia de conversión— porque no siempre suben a la vez, y saber cuál se mueve determina qué palanca activar.

Trabajamos sobre las cuatro capas del sistema de ranking de Amazon (A9, BERT, COSMO y Rufus — Alexa for Shopping en EE. UU. desde mayo de 2026), no sobre un algoritmo aislado: la disponibilidad y la velocidad de venta que protege tu calendario son señales que Amazon lee directamente. El resultado es un plan reproducible y auditable, con cada conclusión anclada a tu dato.

CUÁNDO TE CONVIENE (Y CUÁNDO NO)

Este servicio rinde al máximo cuando tienes histórico suficiente y un negocio con estacionalidad que planificar.

- › Vendes en Amazon desde hace **al menos un año** y quieres dejar de improvisar cada temporada alta.
- › Tu producto tiene **picos y valles marcados** (regalo, verano, vuelta al cole, Black Friday, Navidad...).
- › Planificas **inventario y publicidad con antelación** y necesitas fechas límite reales, no intuiciones.
- › Quieres **anticipar** en lugar de reaccionar: saber qué hacer las próximas 12–24 semanas.

// SÉ HONESTO CONTIGO

Cuándo NO es para ti todavía. Si llevas **menos de un ciclo completo** vendiendo, aún no hay patrón fiable: te lo diremos y el análisis será provisional. Si tu demanda es realmente **plana**, el valor es limitado. Y si buscas demostrar la causa exacta de una única palanca (por ejemplo, el efecto puro de una bajada de precio), ese es otro de nuestros servicios: aquí trabajamos patrones temporales, no experimentos controlados.

LA INFORMACIÓN QUE NOS ENTREGAS

Para arrancar solo necesitamos los informes estándar que ya genera tu cuenta de Amazon Seller Central. Sin accesos a tu cuenta, sin integraciones complejas.

IMPRESINDIBLE Informe de Negocio • Ventas y tráfico por fecha En Seller Central: Informes → Informes de negocio → Ventas y tráfico por fecha. Recoge tu día a día: ventas, unidades, sesiones, visitas, disponibilidad de la oferta destacada y conversión. Es la única fuente obligatoria.	PERIODO RECOMENDADO Entre 12 y 24 meses de histórico Cuanto más histórico, más fiable el patrón estacional. Con dos años completos la confianza es alta; con menos de un año el análisis es válido pero provisional, y así te lo marcamos.
RECOMENDADO Tu calendario de eventos Promociones, roturas de stock, lanzamientos y cambios de precio del periodo. Nos permite separar la estacionalidad real del ruido operativo y explicar cada anomalía con su causa.	CERO FRICCIÓN Sin accesos ni contraseñas No pedimos usuario, contraseña ni conexión a tu cuenta. Solo los informes que descargas tú y nos envías. Tus datos se tratan como confidenciales.

TU ENTREGABLE

Un **informe ejecutivo** (documento Word y PDF con identidad AudASIN) diseñado para decidir en 10–15 minutos. Cada hallazgo viene con su impacto de negocio, su nivel de confianza (● **ALTA** / ● **MEDIA** / ● **BAJA**) y la acción concreta que habilita. Estos son sus apartados:

- › **Diagnóstico de estacionalidad.** Qué semanas, días y meses concentran tu demanda, y cuánto por encima o por debajo de tu media están.
- › **Calendario de oportunidades.** Cada semana clasificada como **Growth** (empujar), **Efficiency** (optimizar) o **Defensive** (proteger margen), con el plan de inventario, publicidad y precio para cada tipo.
- › **Matriz de sensibilidad temporal.** Qué palanca mueve de verdad la aguja en cada tipo de semana —y en cuáles conviene no tocar nada.
- › **Detección de anomalías.** Los picos y caídas que se salen del patrón, con su causa probable y su coste o beneficio estimado.
- › **Bandas históricas de referencia.** Tres franjas —central, alta y baja— construidas a partir de la media y la dispersión de tu propia serie semanal, para dimensionar inventario y publicidad. No es un forecast: no proyecta el futuro, describe el rango en el que ha oscilado tu histórico.

// EJEMPLO DEL TIPO DE CONCLUSIÓN

”Tu pico se concentra en 3 semanas y está creciendo año a año. Para tener stock a tiempo, la fecha límite de envío a FBA es **X**. La publicidad debe escalar **2 semanas antes** del pico para calentar el algoritmo. En las semanas defensivas, descontar solo erosiona margen sin mover volumen: **no descuentos ahí.**” Números concretos, fechas y confianza — no generalidades.

DEL DATO A LA DECISIÓN

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



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

01 CONSULTORÍA INICIAL

Entendemos tu catálogo y tus restricciones reales: plazos de fabricación, límites de FBA, caja y eventos que ya conoces.

02 TUS DATOS

Nos envías el informe de negocio de tu cuenta. Validamos cobertura e integridad antes de analizar nada.

03 ANÁLISIS ECONÓMTRICO

Modelos estadísticos validados que separan la estacionalidad estructural de los efectos operativos y miden su fiabilidad.

04 INFORME ACCIONABLE

Recibes el documento con el calendario operativo, las decisiones priorizadas y los KPIs para verificar que funcionan.

BENEFICIOS

- › **Enviar inventario a tiempo.** Fechas límite de reposición ancladas a tu pico real, para no romper stock en la semana que más vende.
- › **Gastar mejor en publicidad.** Concentrar el presupuesto en las ventanas donde cada euro rinde más y recortarlo donde no convierte.
- › **Proteger tu margen.** Saber en qué semanas NO descontar, porque el descuento ahí no añade volumen.
- › **Reaccionar antes.** Detectar caídas anómalas mientras aún puedes corregirlas, antes de que se coman tu ranking.
- › **Planificar sobre evidencia.** Decidir sobre el patrón medido de tu cuenta, no sobre lo que hiciste el año pasado ni sobre la intuición.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Necesito darte acceso a mi cuenta de Amazon?

No. Solo trabajamos con los informes que descargas tú mismo desde Seller Central y nos envías. Nunca pedimos usuario ni contraseña.

¿Cuánto histórico necesito?

Idealmente entre 12 y 24 meses. Con dos años completos la confianza del patrón es alta. Con menos de un año el análisis sigue siendo útil, pero es provisional y te lo indicamos con claridad.

¿El análisis es por producto o por cuenta?

Depende del informe que nos entregues. Si el informe está agregado por cuenta, las conclusiones son a nivel de cuenta y así lo rotulamos. Si necesitas el detalle por producto, lo hablamos en la consultoría inicial.

¿Me garantizáis un aumento de ventas?

No prometemos cifras de resultado. Te damos decisiones respaldadas por evidencia, cada una con su nivel de confianza. El impacto final depende de tu ejecución; por eso incluimos KPIs para verificar que las acciones funcionan.

¿Sirve si mi producto no es muy estacional?

Si tu demanda es prácticamente plana, el valor del servicio es menor y te lo diremos antes de empezar. Aun así, la detección de anomalías y el análisis de eficiencia suelen aportar hallazgos.

¿En qué se diferencia de mirar las gráficas de Seller Central?

En que separamos la estacionalidad real del ruido operativo (promociones, roturas, cambios de precio) y traducimos el patrón a decisiones concretas con fecha y KPI de verificación. Una gráfica te muestra qué pasó; nosotros te decimos qué hacer y cuándo.

// SIGUIENTE PASO

¿HABLAMOS?

Cuéntanos tu marca y tu temporada crítica. Revisamos juntos si tienes histórico suficiente y, si encaja, te preparamos el calendario operativo de tu cuenta para los próximos meses.

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

AUDASIN · CIENCIA, NO CONJETURAS. · CONFIDENCIAL