

// GUÍA DE SERVICIO · ENTRADA A MERCADO

MARKET ENTRY ANALYSIS

Cuánto cuesta entrar en un nicho de Amazon, cuándo recuperas la inversión y qué puede romper el caso — modelado en tres escenarios, antes de comprometer un euro.

DOCUMENTO PARA CLIENTE · CONFIDENCIAL

3

ESCENARIOS FINANCIEROS

12 meses

HORIZONTE DE CAJA

5

FACTORES DE ESTRÉS-TEST

// 01 · QUÉ ES

DECIDE TU ENTRADA CON UN MODELO, NO CON UNA CORAZONADA

Entrar en un nicho nuevo de Amazon es una apuesta de capital: pagas inventario, creatividades, registro de marca y publicidad de lanzamiento **antes** de facturar el primer euro. Market Entry Analysis convierte esa apuesta en un modelo financiero que puedes revisar, cuestionar y estresar.

Partimos de tus números (capital, coste de producto, precio previsto, plazos) y de un dimensionamiento riguroso del tamaño del nicho, y proyectamos tu caja mes a mes durante un año en **tres escenarios**: conservador, base y optimista. De ahí salen las cuatro respuestas que importan antes de lanzar: cuánto necesitas invertir de verdad, en qué mes recuperas, qué palanca puede tumbar el caso y qué riesgos debes mitigar.

No es una hoja de cálculo optimista pintada de bonito. Es un análisis honesto y auditable: cada cifra es una **proyección condicional a supuestos declarados**, no una promesa de rentabilidad. Cuando un dato es una estimación, lo decimos; cuando es exploratorio, también.

CUÁNDO TE CONVIENE (Y CUÁNDO NO)

- › Vendedor que evalúa **entrar en un nicho nuevo** y quiere saber el coste real de entrada y el break-even antes de comprometer capital.
- › Marca que quiere **expandirse a Amazon** con un producto y necesita defender la decisión con números, no con intuición.
- › Inversor o socio que evalúa financiar un lanzamiento y pide un **caso base con escenarios y riesgos**.
- › Quien quiere un **modelo editable** para estresar sus propios supuestos (“¿y si el precio baja un 20%? ¿y si el proveedor se retrasa?”).

// CUÁNDO NO ES PARA TI

Si **ya vendes** ese producto y solo quieres optimizar publicidad, precio o inventario, este no es el servicio: hay análisis específicos para eso. Y si buscas una cifra “cerrada” con garantía de retorno, tampoco: aquí todo es condicional a supuestos, y preferimos ser honestos a venderte certezas que no existen.

LA INFORMACIÓN QUE NOS ENTREGAS

Al ser un análisis **previo al lanzamiento**, no necesitamos acceso a tu cuenta ni integraciones complejas: nos basta un brief comercial sencillo. El dimensionamiento del nicho lo hacemos nosotros. Si ya vendes productos relacionados, tu histórico suma como referencia.

OBLIGATORIO Tu brief comercial Capital disponible, coste objetivo por unidad, precio de venta previsto y plazo de fabricación. Son tus números de partida — los que definen si el caso cierra.	OBLIGATORIO El nicho objetivo La categoría de Amazon y el término o segmento que quieres atacar. Con eso dimensionamos el tamaño del mercado al que entras.
RECOMENDADO Tus márgenes de seguridad Aranceles/aduana estimados y el colchón de contingencia que quieres asumir. Ajustan la inversión de entrada a tu realidad logística y tu apetito de riesgo.	OPCIONAL Tu histórico, si ya vendes Si operas productos relacionados, el Informe de Negocio (Ventas y Tráfico) de tu cuenta de Seller Central de los últimos 12 meses nos sirve de referencia para calibrar supuestos.

TU ENTREGABLE

Dos piezas que trabajan juntas: un **modelo Excel editable** y un **informe en Word** con la lectura de negocio.

Modelo financiero en Excel (editable, con fórmulas vivas)

El entregable estrella. Cambias un supuesto — el precio, el coste, la demanda esperada — y **todo el modelo recalcula solo**. Es tuyo para estresarlo cuantas veces quieras.

- › Hoja de **supuestos** editable, con todas las palancas del modelo en un solo sitio.
- › Los **tres escenarios** (conservador, base, optimista) proyectados mes a mes a 12 meses.
- › Cuadro **resumen** con retorno a 12 meses, break-even y la inversión mínima de cada escenario.
- › Tabla de **sensibilidad** y mapa de **riesgos** con mitigaciones.

Informe en Word (la lectura de negocio)

- › **Resumen ejecutivo** con tus parámetros y los supuestos del modelo, declarados con transparencia.
- › **Tres escenarios a 12 meses** con la curva de caja acumulada de cada uno.
- › **Break-even**: el mes en que cada escenario recupera lo invertido.
- › **Inversión mínima viable**: el desglose de lo que cuesta entrar de verdad (stock, creatividades, registro, aduanas, contingencia).
- › **Análisis de sensibilidad**: qué pasa con tu retorno si el precio cae, la publicidad se encarece, el proveedor se retrasa o la conversión baja.
- › **Mapa de riesgos** de entrada, cada uno con su mitigación recomendada.

// EJEMPLO DEL TIPO DE CONCLUSIÓN

”En el escenario base recuperas la inversión en torno al mes X; el factor que más tensiona el caso es una caída de precio, no el retraso de fábrica; y la inversión de entrada realista es superior al capital que tenías previsto —

conviene reforzar caja antes de lanzar.” Conclusiones accionables, siempre etiquetadas como estimación.

// 05 • CÓMO TRABAJAMOS

DEL DATO A LA DECISIÓN

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



```
/audasin-market-entry "tu-marca"  
> validando datos de entrada...  
> proyectando escenarios de caja...  
✓ análisis completado • informe generado  
listo |
```

01 CONSULTORÍA INICIAL

Entendemos tu nicho objetivo, tu capital y tus plazos. Definimos qué escenarios y supuestos tienen sentido para tu caso.

02 TUS DATOS + EL TAMAÑO DEL MERCADO

Recibimos tu brief comercial y dimensionamos el nicho al que quieres entrar con un análisis riguroso de la demanda.

03 ANÁLISIS Y MODELADO

Proyectamos tu caja mes a mes en tres escenarios, calculamos break-even e inversión mínima y estresamos el caso contra los factores críticos.

04 INFORME ACCIONABLE + MODELO

Te entregamos el informe con la recomendación go / no-go / condicional y el modelo Excel editable para que sigas explorando escenarios.

BENEFICIOS

- › **Decidir go / no-go con evidencia:** entras si el caso cierra, y sabes exactamente bajo qué condiciones.
- › **Dimensionar el capital real:** descubres antes de lanzar si tu presupuesto cubre la inversión de entrada o si necesitas reforzar caja.
- › **Anticipar el break-even:** sabes en qué mes esperas recuperar y planificas tu liquidez en consecuencia.
- › **Blindar el caso:** identificas la palanca que más tensiona tu rentabilidad y la vigilas desde el día uno.
- › **Negociar mejor:** llegas al proveedor, al socio o al inversor con un modelo defendible, no con una intuición.
- › **Seguir explorando por tu cuenta:** el modelo es editable, así que cada nuevo supuesto es una simulación en segundos.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Me garantizáis que voy a ganar dinero?

No, y desconfía de quien lo haga. Todo el análisis son proyecciones condicionales a supuestos declarados; te damos un rango honesto (conservador a optimista) y las condiciones bajo las que cada escenario se cumple. La decisión, y el riesgo, siguen siendo tuyos.

¿Necesito daros acceso a mi cuenta de Amazon?

No. Es un análisis previo al lanzamiento: nos basta con tu brief comercial y el nicho objetivo. Si ya vendes productos relacionados, un informe estándar de tu Seller Central nos sirve de referencia, pero es opcional.

¿En qué se basa la estimación del tamaño del nicho?

En un dimensionamiento riguroso de la demanda del nicho a partir de señales públicas del mercado de Amazon. Es una estimación, y como tal la etiquetamos: si los datos disponibles solo permiten una lectura exploratoria, te lo decimos con claridad en el informe en vez de disfrazarlo de dato firme.

¿Puedo cambiar los supuestos después de recibirlo?

Sí, y es una de las gracias del entregable. El modelo Excel tiene fórmulas vivas: cambias un supuesto en la hoja de supuestos y todos los escenarios, el break-even y la sensibilidad se recalculan solos.

¿Los escenarios están calibrados con mis datos concretos?

Los importes (capital, coste, precio, plazos) son tuyos. Las palancas de mercado por escenario — el ritmo al que captas cuota y la intensidad de publicidad — las fijamos por criterio experto y las marcamos como supuestos exploratorios: son un rango razonable para acotar el caso, no una predicción calibrada de tu demanda futura. Todo queda declarado en el informe.

¿En qué se diferencia esto de una hoja de cálculo que me haga yo?

En el rigor del dimensionamiento del mercado, en la disciplina de honestidad (cada cifra etiquetada según su nivel de evidencia) y en el estrés-test sistemático de los factores que rompen el caso. Y en que te lo entregamos listo para decidir y editable para seguir explorando.

// SIGUIENTE PASO

¿HABLAMOS?

Cuéntanos el nicho en el que estás pensando entrar y tus números de partida. Te devolvemos el modelo con los tres escenarios, el break-even y la inversión real de entrada — para que decidas con evidencia, no con una corazonada.

AudASIN — Consultoría Econométrica para Amazon FBA
yasmani@dmaketjb.com · audasin.com

AUDASIN · CIENCIA, NO CONJETURAS. · CONFIDENCIAL