

// GUÍA DE SERVICIO • PPC INTELLIGENCE

PPC INTELLIGENCE

Auditoría econométrica de tu inversión en Amazon Ads. Convertimos tus informes de campaña en decisiones: qué escalar, qué cortar y a qué puja, con la evidencia detrás de cada movimiento.

DOCUMENTO PARA CLIENTE • CONFIDENCIAL

6

EJES DE AUDITORÍA

90 días

HORIZONTE DEL PLAN

SP • SB • SD

FORMATOS CUBIERTOS

// 01 • QUÉ ES

TU INVERSIÓN PUBLICITARIA, BAJO EL MICROSCOPIO

PPC Intelligence es una **auditoría econométrica** de tu cuenta de Amazon Ads. No es un panel más ni un listado de recomendaciones genéricas: es un análisis riguroso que separa el gasto que genera ventas reales del que solo mueve métricas, y lo traduce en un plan de acción priorizado por impacto de negocio.

Partimos de una idea simple: el presupuesto de PPC no se optimiza contra un único número. Un ACoS bajo no sirve de nada si estás canibalizando tus propias ventas orgánicas, y un crecimiento espectacular no vale si desaparece en cuanto retiras budget. Por eso miramos tu cuenta a la vez desde la **eficiencia**, el **crecimiento** y la **resiliencia** de tu posición.

Lo hacemos con métodos estadísticos validados sobre los datos que ya genera tu cuenta, entendiendo cómo interactúa tu publicidad con el motor de relevancia de Amazon (A9, BERT, COSMO y Rufus — Alexa for Shopping en EE. UU. desde mayo de 2026): la señal que tus campañas envían al algoritmo es, muchas veces, tan importante como la venta directa que producen. El resultado no es una opinión: es evidencia con la que decidir.

CUÁNDO TE CONVIENE (Y CUÁNDO NO)

- › Vendes en Amazon con campañas activas de Sponsored Products, Brands o Display y sientes que el gasto crece más rápido que las ventas.
- › Tu ACoS "está bien" pero no sabes si es porque tu publicidad funciona o porque está robando ventas que ya eran tuyas.
- › Quieres escalar, pero no a ciegas: necesitas saber qué términos y campañas soportan más presupuesto sin romper la rentabilidad.
- › Te faltan criterios claros de puja por segmento y un roadmap con prioridades, no una lista interminable de tareas.
- › Valoras decidir con evidencia y quieres entender el porqué de cada recomendación.

// CUÁNDO NO ES PARA TI

Si tu cuenta acaba de arrancar y todavía no ha acumulado historial de campañas, o si has tenido roturas de stock o cambios de precio muy recientes que distorsionan los datos, el análisis rendirá conclusiones exploratorias, no accionables. Preferimos decírtelo antes que venderte certezas que los datos no sostienen. En ese caso, esperamos a tener una base sólida o ajustamos el alcance con honestidad.

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.

OBLIGATORIO Informe de términos de búsqueda Sponsored Products, desde la consola de Publicidad. Es el que recoge qué buscó realmente tu cliente antes de comprar. Sin él no hay análisis. Periodo recomendado: 6 a 12 meses (mínimo 2 meses).	RECOMENDADO Informe de emplazamiento de campaña Rendimiento por ubicación del anuncio (parte alta de la búsqueda, página de producto, resto). Nos permite ajustar la puja donde de verdad convierte.
RECOMENDADO Informe de negocio por producto Sesiones, conversión y porcentaje de Buy Box por ASIN, desde Seller Central. Es la pieza que revela si tu publicidad canibaliza tu venta orgánica.	OPCIONAL Informe de producto anunciado Mezcla de ASINs y ventas cruzadas de tus campañas. Ayuda a detectar canibalización dentro de tu propio catálogo y oportunidades de cross-sell.

Un único mercado por informe (Amazon.es, .de, .co.uk...). Si vendes en varios, generamos un análisis por marketplace.

TU ENTREGABLE

Un **informe en documento Word (.docx)**, con gráficos y listo para exportar a PDF.

Está escrito para que lo entienda quien decide, no solo quien ejecuta: cada apartado cierra con la implicación de negocio, la acción recomendada y el nivel de confianza.

Incluye:

- › **Diagnóstico de salud de cuenta** — un scorecard visual por pilares (estructura, relevancia, eficiencia, escalabilidad) con las fugas detectadas.

- › **Eficiencia y canibalización** — qué términos ganan, cuáles drenan presupuesto y dónde tu publicidad se solapa con tu venta orgánica.

- › **Estrategia de pujas** — reglas de ajuste por segmento e intención, con guardarraíles de rentabilidad para no escalar a pérdida.

- › **Roadmap de 90 días** — un plan priorizado por impacto, con dependencias y KPIs de seguimiento; qué mover primero y qué esperar de cada movimiento.

- › **Brechas de competencia** — dónde atacar, dónde defender y dónde no gastar, con oportunidades de conquering selectivo.

- › **Expansión semántica** — nuevos territorios de palabra clave por descubrir, alineados con cómo busca hoy el cliente en Amazon.

Cada recomendación sigue el mismo estándar: **qué tocar, dónde, con qué regla, qué esperamos mover y cómo lo validamos**. Nada de conclusiones sueltas: métricas siempre con su contexto y su margen de confianza.

DEL DATO A LA DECISIÓN

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



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

01 CONSULTORÍA INICIAL

Alineamos el objetivo real del negocio (margen, cuota, cash, ranking) y las restricciones que no se pueden romper. El análisis se calibra contra tu meta, no contra un benchmark genérico.

02 TUS DATOS

Nos entregas los informes estándar de tu cuenta. Sin accesos, sin integraciones. Validamos su calidad y marcamos cualquier periodo no comparable antes de analizar.

03 ANÁLISIS ECONÓMTRICO

Modelamos tu cuenta con métodos estadísticos validados. Separamos correlación de causalidad y evitamos atribuir al PPC lo que en realidad mueven el stock, el precio o el contenido.

04 INFORME ACCIONABLE

Recibes decisiones priorizadas, con impacto estimado, ventana de validación y nivel de confianza. Cada afirmación queda trazada a su evidencia.

BENEFICIOS

- › **Decidir qué escalar y qué cortar** con evidencia, no con intuición ni con la última recomendación automática de Amazon.
- › **Frenar la canibalización** paid vs. orgánico antes de seguir pagando por ventas que ya eran tuyas.
- › **Fijar pujas por segmento** con guardarraíles de rentabilidad, en lugar de perseguir un ACoS que no cuenta toda la historia.
- › **Ejecutar un roadmap de 90 días** ordenado por impacto, sabiendo qué mover primero y qué esperar de cada paso.
- › **Distinguir crecimiento real de crecimiento prestado:** el que se sostiene cuando retiras presupuesto frente al que se evapora.
- › **Defender tu decisión ante tu equipo o tu comité:** cada número viene con su contexto, su fuente y su nivel de confianza.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Necesitáis acceso a mi cuenta de Amazon?

No. Trabajamos solo con los informes que tú exportas desde Seller Central y la consola de Publicidad. Ni credenciales, ni integraciones, ni permisos sobre tu cuenta.

¿Cuántos datos necesito para que valga la pena?

Como mínimo unos dos meses de informe de términos de búsqueda; lo ideal es entre 6 y 12 meses. Con menos, el análisis es válido pero sus conclusiones son más exploratorias, y te lo señalamos con claridad.

¿Me garantizáis bajar el ACoS un X %?

No. No prometemos cifras que dependan de decisiones que aún no has tomado. Lo que sí garantizamos es un diagnóstico honesto y decisiones con impacto estimado y una forma concreta de validarlas. "Ciencia, no conjeturas" también significa no vender humo.

¿Sirve si vendo en varios marketplaces?

Sí. Cada marketplace tiene su propia dinámica de subasta y de demanda, así que generamos un informe por mercado para que las conclusiones sean limpias y comparables.

¿Qué formatos de publicidad cubrís?

Sponsored Products, Sponsored Brands (incluido vídeo) y Sponsored Display. Cuando aplica, incorporamos también una lectura de alto nivel de Amazon DSP y de las señales de Brand Analytics.

¿En qué formato recibo el informe y quién lo entiende?

Un documento Word con gráficos, exportable a PDF. Está redactado para que lo entienda tanto quien decide como quien ejecuta: cada sección incluye un glosario y cierra con la implicación de negocio, no solo con la métrica.

// SIGUIENTE PASO

¿HABLAMOS?

Envíanos tu informe de términos de búsqueda y te devolvemos una primera lectura de dónde está tu presupuesto trabajando y dónde se está fugando. Sin compromiso y con la honestidad de siempre: si tus datos no dan para conclusiones sólidas, te lo diremos.

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

AUDASIN · CIENCIA, NO CONJETURAS. · CONFIDENCIAL