

// GUÍA DE SERVICIO • PRECIOS DINÁMICOS

PRECIOS DINÁMICOS

El precio correcto para cada producto, cada semana: un corredor de precios defendible, un calendario de promociones con retorno real y un diagnóstico de por qué ganas o pierdes la Buy Box. Con evidencia, no a ojo.

DOCUMENTO PARA CLIENTE • CONFIDENCIAL

5

PALANCAS DE PRICING

180 días

HORIZONTE PROMOCIONAL

3

ZONAS DEL CORREDOR

// 01 • QUÉ ES

PONER PRECIO CON MÉTODO, NO POR INTUICIÓN

En Amazon el precio es un objetivo en movimiento. Los competidores se mueven, la Buy Box cambia de manos, las tarifas de Amazon te comen margen, la estacionalidad sube y baja la demanda. La mayoría de vendedores responde a mano y a ojo: iguala al competidor más barato, baja "por si acaso" antes de Prime Day, o mantiene un precio fijo durante meses sin saber si deja dinero sobre la mesa.

Precios Dinámicos sustituye esa intuición por un método. A partir de los informes que ya genera tu cuenta de Seller Central, aplicamos un **análisis econométrico riguroso** y te entregamos un sistema de decisión concreto: un corredor de precios (mínimo, objetivo y máximo) para cada producto, un calendario de promociones alineado con las ventanas de máximo retorno, un diagnóstico de tu posición en la Buy Box y una previsión del retorno de tus ofertas flash.

No es un robot que cambia precios en tu cuenta. Es la inteligencia que te dice **a qué precio operar cada producto y por qué** — para que la decisión la tomes tú, con criterio y con números detrás.

CUÁNDO TE CONVIENE (Y CUÁNDO NO)

- › Tienes productos con histórico de ventas y quieres saber si tu precio actual maximiza el beneficio, no solo las unidades.
- › Sientes presión de margen: las tarifas y la competencia aprietan y no sabes hasta dónde puedes bajar sin perder dinero.
- › Estás perdiendo Buy Box y necesitas saber si el problema es tu precio o tus métricas de vendedor.
- › Preparas Prime Day, Black Friday o la campaña de Navidad y quieres decidir qué promociones lanzar con datos, no con corazonadas.
- › Gestionas un catálogo con varios productos y necesitas una política de precios coherente, no decisiones sueltas SKU a SKU.

// CUÁNDO NO ES PARA TI

Si acabas de lanzar un producto sin apenas ventas, todavía no hay señal suficiente para un análisis fiable — primero necesitas historial. Si buscas un **repricer automático** que cambie precios en tu cuenta en tiempo real, este servicio no lo es: te damos las reglas y el criterio para ejecutar, no un bot conectado. Y si tus datos llegan muy agregados, seremos honestos sobre qué podemos afirmar y qué no.

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 Tu informe de Ventas y Tráfico (Seller Central → Informes de negocio). Contiene ventas, unidades, sesiones, conversión y tu porcentaje de Buy Box. Mínimo 30 días; ideal, los últimos 90.	RECOMENDADO Tus costes reales Coste del producto, envío a Amazon y tarifas por producto (de tu ERP, del Fee Preview o de la Calculadora de ingresos). Con costes reales el análisis pasa de estimado a exacto.
OPCIONAL Datos de competencia Precios del mercado y número de competidores por producto (de tu herramienta de seguimiento habitual). Afina el diagnóstico de Buy Box y el techo de precio.	OPCIONAL Informe de Amazon Ads Tu informe de campañas de publicidad. Nos permite separar el efecto del precio del efecto de la visibilidad publicitaria en tus ventas.

TU ENTREGABLE

Un **informe profesional en Word y PDF** con identidad AudASIN, acompañado de las tablas de detalle por producto. Cada conclusión viene con su número y su recomendación accionable. Esto es lo que encontrarás dentro:

- › **Corredor de precios por producto** — el precio mínimo (por debajo del cual pierdes dinero), el objetivo y el máximo, para que sepas exactamente en qué rango operar cada SKU.

- › **Anatomía de tu margen** — a dónde va cada euro de tu precio de venta: coste, envío, tarifas de Amazon, IVA y lo que realmente te queda.

- › **Diagnóstico de Buy Box** — cuánto tiempo la tienes, qué productos están en riesgo y, sobre todo, si la causa es el precio o tus métricas de vendedor.

- › **Trade-off margen vs. volumen** — qué pasa con tu beneficio total si subes o bajas el precio, para encontrar el punto que más te conviene (no siempre el más bajo).

- › **Calendario promocional** — cuándo tiene sentido lanzar promociones y cuándo no, con guardrails de margen y stock para no destruir valor.

- › **Retorno de ofertas flash** — para cada producto, si una oferta flash sale a cuenta o no, y con qué prioridad.

- › **Motor de reglas y gestión de riesgos** — un sistema de alertas para saber cuándo revisar un precio, y los tres riesgos que más amenazan tu rentabilidad.

DEL DATO A LA DECISIÓN

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



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

01 CONSULTORÍA INICIAL

Entendemos tu catálogo, tus costes reales y tus objetivos de negocio: proteger margen, ganar cuota o defender la Buy Box.

02 TUS DATOS

Nos entregas los informes estándar de Seller Central. Nosotros los validamos, limpiamos y homogeneizamos antes de analizar nada.

03 ANÁLISIS ECONÓMETRICO

Aplicamos modelos estadísticos validados sobre tus datos para separar la señal del ruido y cuantificar cada palanca de precio.

04 INFORME ACCIONABLE

Recibes el informe con corredores, calendario y reglas listos para ejecutar — y una sesión para revisarlo contigo.

BENEFICIOS

- › Fijar el precio de cada producto sabiendo su suelo real — nunca vender por debajo del coste, ni siquiera en promoción.
- › Decidir si subir o bajar el precio con el beneficio total delante, no solo mirando las unidades vendidas.
- › Recuperar Buy Box atacando la causa correcta: ajustar precio cuando el problema es precio, mejorar operativa cuando son las métricas.
- › Lanzar solo las promociones que aportan retorno real y descartar las que erosionan margen sin volumen.
- › Llegar a Prime Day, Black Friday y Navidad con un plan de precios y stock decidido de antemano, no improvisado.
- › Tener una política de precios coherente en todo el catálogo, defendible ante tu equipo y ante tu dirección.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Vais a cambiar los precios en mi cuenta?

No. Te entregamos el análisis, los corredores y las reglas; tú decides y ejecutas. No pedimos acceso a tu cuenta ni conectamos ningún automatismo.

¿Cuántos datos necesito para que sea fiable?

Un mínimo de 30 días de histórico de ventas, e idealmente 90. Con menos, seremos honestos sobre qué podemos afirmar con confianza y qué queda como exploratorio.

¿Me garantizáis que subirán mis ventas o mi margen?

No prometemos cifras. Prometemos decisiones fundamentadas en evidencia. El análisis te dice el impacto esperado de cada movimiento de precio y sus riesgos; la mejora depende de la ejecución y del mercado.

¿Y si no tengo mis costes bien organizados?

Podemos trabajar con estimaciones estándar de tarifas de Amazon, pero lo marcaremos como tal. Cuanto más precisos sean tus costes reales, más exacto será tu corredor de precios y tu margen.

¿Sirve para un solo producto o para todo el catálogo?

Para ambos. El análisis es más potente cuanto más amplio es el catálogo, porque clasificamos tus productos por su rol y aplicamos una política coherente al conjunto.

¿Con qué frecuencia conviene repetirlo?

Depende de tu volatilidad. Muchos clientes lo revisan cada trimestre y antes de cada gran evento comercial, para recalibrar corredores y calendario con los datos más recientes.

// SIGUIENTE PASO

¿HABLAMOS?

Cuéntanos tu catálogo y tus objetivos de precio. Revisamos juntos qué informes de Seller Central necesitas descargar y en pocos días tendrás tu estrategia de Precios Dinámicos sobre la mesa.

AudASIN – Consultoría Econométrica para Amazon FBA
yasmani@dmartketjb.com • audasin.com

AUDASIN • CIENCIA, NO CONJETURAS. • CONFIDENCIAL