



Catálogo de Servicios Zoneamz

Servicios para vendedores del marketplace Amazon España que necesitan mejorar gestión, publicidad, catálogo, rentabilidad e incidencias.

Servicios principales

1. Auditoría Amazon 360

Qué resuelve: Identificar rápidamente dónde se están perdiendo ventas, margen o control operativo dentro de la cuenta.

Incluye: revisión de Seller Central · catálogo · listings · PPC · rentabilidad · stock · plan de acción prioritario

2. Gestión mensual de cuenta Amazon

Qué resuelve: Mantener la cuenta ordenada, activa y orientada a crecimiento rentable.

Incluye: seguimiento de KPIs · revisión de ventas · control de incidencias · coordinación mensual · reporting · recomendaciones

3. Gestión de Amazon Ads PPC

Qué resuelve: Mejorar la eficiencia de la inversión publicitaria y separar campañas de descubrimiento, defensa y rendimiento.

Incluye: Sponsored Products · Sponsored Brands si aplica · keywords · ASIN targeting · ACOS/TACOS · optimización de pujas · limpieza de términos

4. Optimización de listings

Qué resuelve: Aumentar conversión y relevancia orgánica mediante fichas de producto más claras y orientadas a compra.

Incluye: título · bullets · descripción · backend keywords · SEO Amazon · revisión visual · A+ Content · benchmark competitivo





5. Lanzamiento de productos

Qué resuelve: Reducir improvisación en nuevos lanzamientos y acelerar la validación inicial del producto.

Incluye: keyword research · estrategia de precio · listing inicial · campañas de lanzamiento · seguimiento de ranking · plan de reviews · stock inicial

6. Gestión de catálogo y variaciones

Qué resuelve: Corregir estructuras de catálogo que limitan visibilidad, conversión o gestión diaria.

Incluye: creación de productos · variaciones padre-hijo · atributos · categorías · imágenes · errores de fichero · actualizaciones masivas

7. Rentabilidad y pricing

Qué resuelve: Entender si los productos ganan dinero después de fees, FBA, publicidad y costes reales.

Incluye: margen unitario · fees Amazon · costes FBA · impacto PPC · precio vs competencia · productos no rentables · recomendaciones de pricing

8. Gestión de incidencias Amazon

Qué resuelve: Ahorrar tiempo y evitar que errores operativos bloqueen ventas o empeoren la cuenta.

Incluye: apertura de casos · seguimiento con soporte · errores de catálogo · inventario · marca · variaciones · notificaciones de Amazon

9. Brand Registry y contenido de marca

Qué resuelve: Profesionalizar la presencia de marca y acceder a recursos avanzados de Amazon.

Incluye: revisión de elegibilidad · orientación Brand Registry · Store · A+ Content · protección básica de marca · campañas de marca





10. Imágenes y vídeo de listing

Qué resuelve: Mejorar la percepción del producto y aumentar la conversión con recursos visuales pensados para Amazon.

Incluye: guiones de vídeo · brief creativo · estructura de imagen principal · infografías · diseño de creatividades · mensajes clave · adaptación a beneficios de compra

11. Desbloqueo de cuentas, listings y productos

Qué resuelve: Recuperar capacidad de venta cuando Amazon limita, bloquea o suspende parte de la operativa.

Incluye: diagnóstico de causa raíz · revisión de notificaciones · plan de acción · documentación requerida · apelaciones · seguimiento de casos · prevención de reincidencias

12. Reporting y control mensual

Qué resuelve: Convertir datos dispersos en decisiones claras de crecimiento, rentabilidad y riesgo.

Incluye: ventas · PPC · ACOS · TACOS · conversión · sesiones · ranking · stock · productos ganadores · próximos pasos

Enfoque de trabajo

- Priorizar acciones con impacto directo en ventas, rentabilidad, conversión o estabilidad de la cuenta.
- Separar diagnóstico, ejecución y seguimiento para que el cliente entienda qué se está haciendo y por qué.
- Trabajar con hitos medibles, control operativo y mejora continua.
- Adaptar el alcance según madurez del vendedor, número de productos, inversión publicitaria y situación de stock.

