



Packs de servicios Zoneamz

Opciones paquetizadas para vendedores de Amazon España según necesidad, madurez de cuenta y nivel de acompañamiento requerido.

Pack Diagnóstico

Objetivo: Detectar oportunidades y riesgos antes de iniciar una colaboración mensual.

Incluye: revisión rápida de cuenta · PPC · listings · catálogo · rentabilidad · plan de acción

Ideal para: vendedores que quieren saber dónde mejorar antes de tomar decisiones

Formato: auditoría puntual

Pack PPC

Objetivo: Crear, ordenar y optimizar campañas publicitarias con foco en eficiencia.

Incluye: estructura de campañas · optimización de pujas · términos de búsqueda · ACOS/TACOS · reporting

Ideal para: vendedores que ya tienen catálogo estable y necesitan mejorar publicidad

Formato: mensual

Pack Gestión Amazon

Objetivo: Delegar la gestión operativa y estratégica de la cuenta Amazon.

Incluye: seguimiento de cuenta · PPC · catálogo · incidencias · optimización · reporting

Ideal para: marcas que venden en Amazon pero no tienen equipo interno especializado

Formato: mensual integral





Pack Lanzamiento

Objetivo: Lanzar un producto nuevo con estructura, visibilidad y control desde el inicio.

Incluye: keyword research · listing · precio inicial · PPC lanzamiento · ranking · stock inicial

Ideal para: marcas que van a lanzar nuevos productos o nuevas variantes

Formato: proyecto + seguimiento inicial

Pack Catálogo e Incidencias

Objetivo: Ordenar catálogo y resolver bloqueos o errores que impiden operar con normalidad.

Incluye: variaciones · errores de fichero · atributos · casos con soporte · listings bloqueados

Ideal para: vendedores con catálogo desordenado o problemas recurrentes en Seller Central

Formato: puntual o bolsa de horas

Pack Rentabilidad

Objetivo: Entender qué productos generan margen real y cuáles consumen recursos.

Incluye: margen unitario · fees · FBA · PPC · pricing · productos no rentables

Ideal para: vendedores que facturan pero no tienen claro cuánto ganan realmente

Formato: análisis puntual o trimestral





Cómo elegir el pack adecuado

Situación del vendedor	Pack recomendado
No sabe dónde pierde ventas o margen.	Pack Diagnóstico
Invierte en publicidad pero no controla rentabilidad.	Pack PPC
Quiere delegar la cuenta de forma continuada.	Pack Gestión Amazon
Va a lanzar un producto nuevo.	Pack Lanzamiento
Tiene errores de catálogo, variaciones o bloqueos.	Pack Catálogo e Incidencias
Factura, pero no sabe si gana dinero.	Pack Rentabilidad

