



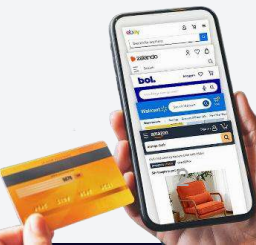
Índice

1. Oportunidad de mercado

2. Cómo trabajamos

3. Quienes somos

4. Próximos pasos



CAPÍTULO 2/5

Oportunidad de Mercado

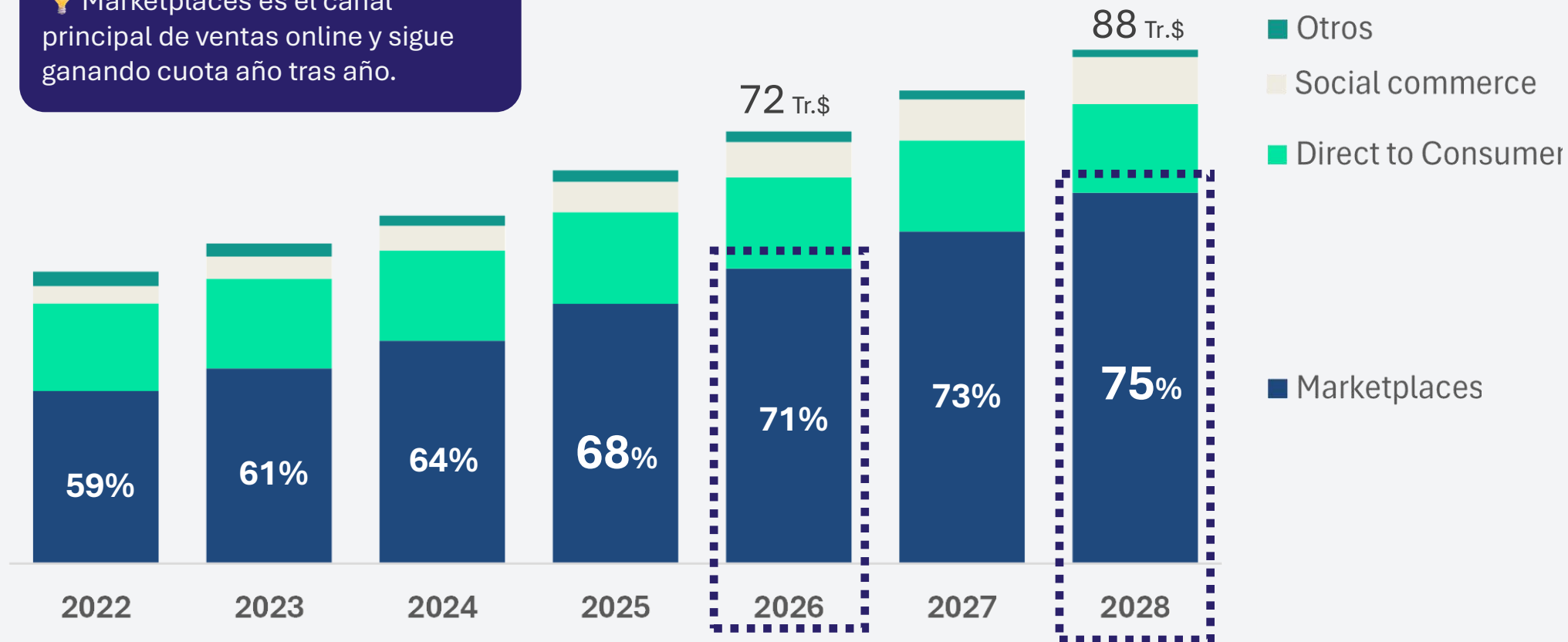




Oportunidad de mercado

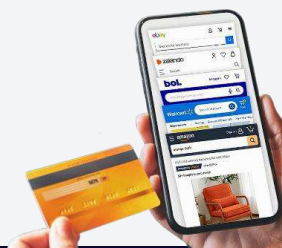
2 de cada 3 ventas online son en Marketplaces (Amazon 50% en España)

💡 Marketplaces es el canal principal de ventas online y sigue ganando cuota año tras año.



Fuentes: eMarketer, Statista, OC&C, Deloitte, Forrester, McKinsey, Accenture

👉 [Aquí puedes ver la presentación entera: Domina los Marketplaces del futuro: IA, automatización i crecimiento exponencial](#)





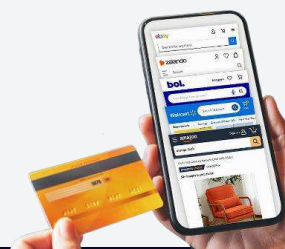
Oportunidad de mercado

Ranking Marketplaces en España en 2026

#	Marketplace	% ventas	Potencial pymes	Comentario
1	 Amazon.es	48%	★ ★ ★	Líder en todas las categorías. 1/3 del volumen es de pymes.
2	 AliExpress	14%	★ ★ ★	Fuerte en moda, hogar y electrónica barata. Muchos pequeños vendedores.
3	 El Corte Inglés	8%	★	Creciendo en moda y hogar. Pocas pymes aún activas.
4	 Miravia	7%	★ ★ ★	Gran crecimiento con marcas pequeñas e influencers.
5	 PcComponentes	5%	★	Electrónica dominada por el operador.
6	 Carrefour	4%	★ ★	Alimentación y hogar. Modelo híbrido aún limitado.
7	 Decathlon	3%	★	Líder en deporte, pero el marketplace es mínimo.
8	 Fnac	3%	★ ★	Electrónica y cultura. Algunos operadores terceros.
9	 eBay	2.5%	★ ★	Alta presencia de autónomos y productos de segunda mano.
10	 Zalando	2.5%	★	Moda y calzado gestionados por grandes marcas.

💡 Amazon gran destacado con 1 de cada 2 ventas en Marketplaces

Fuentes: Statista, CNMC, JungleScout, EcommerceDB, eMarketer



A man and a woman are standing in a warehouse or storage area filled with numerous cardboard boxes. The boxes are stacked high, and some have the Amazon logo visible. The woman is on the left, wearing a blue sweater and jeans, and the man is on the right, wearing a white shirt and jeans. They are both smiling at the camera. In the background, a sign on a box reads "celou baby com monitores".

40% de las ventas en
Amazon son de **Pymes**



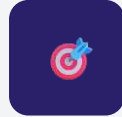
Oportunidad de mercado



Por qué incluir Amazon en tu estrategia Direct to Consumer

DONDE ESTÁN LOS CLIENTES

Tus compradores ya están allí:
únete al canal donde compran.



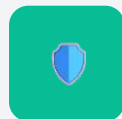
ALTA VISIBILIDAD ONLINE

Los usuarios buscan productos
directamente en Amazon, no en
Google.



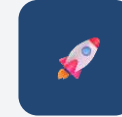
CONFIANZA TRANSFERIDA

Tu marca hereda la credibilidad de
Amazon desde el primer día.



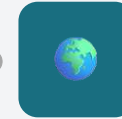
LANZAMIENTO MÁS RÁPIDO

Comienza a vender en semanas,
sin procesos comerciales largos.



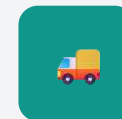
ACCESO GLOBAL FÁCIL

Vende en nuevos países sin
estructura local ni inversión
elevada.



LOGÍSTICA YA INTEGRADA

Delega la logística a Amazon
(FBA – Fulfillment by Amazon).





Oportunidad de mercado

¿Qué modelo de venta en Amazon te da más control y rentabilidad?

Riesgo

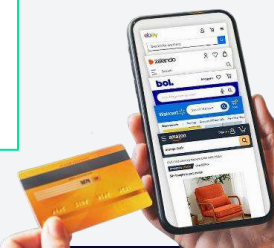
Recomendado

Empresas grandes

Aspecto	Distribuidor	Seller FBA/FBM	Vendedor (Amazon vende)
Control del contenido	✗ Ninguno	✓ Total (títulos, fotos, descripciones)	⚠ Parcial (Amazon puede modificar)
Control del precio	✗ No	✓ Total (tú marcas el PVP)	✗ Amazon define precios y Dtos.
Margen	✗ Bajo	✓ Alto (descontando comisión)	✗ Muy bajo
Relación con cliente	✗ Nula	✓ Acceso a datos, reviews, comportamiento	✗ Amazon gestiona todo
Inversión inicial	✓ Nula (vende otro)	⚠ Media (gestión, catálogo, publicitat)	✗ Alta (acceso limitado y exigencias)
Construcción de marca	✗ Inexistente	✓ Control total imagen y posicionamiento	⚠ Limitada
Logística	✓ El distribuidor envía	✓ Amazon envía (FBA), Seller envía (FBM)	✓ Amazon envía



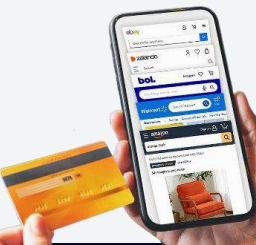
- **Actualmente** el **10%** de las Pymes españolas utilizan este modelo
- Se estima que **30-40%** lo utilicen en **2030**
- **Las marcas que dan el paso antes tendrán ventaja competitiva** en posicionamiento, datos y rentabilidad.



Quienes somos

koa ecom

Dale al PLAY y descubre en 3 min. nuestra fórmula para escalar Pymes en Amazon en 2026



👋 Quienes somos

Los expertos detrás de Koa Ecom

Más de una década en eCommerce y crecimiento en Amazon, impulsando marcas a escalar sus ventas de forma rentable.

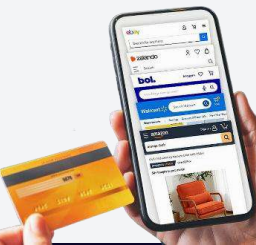


El equipo es liderado por dos profesionales con más de una **década de experiencia en eCommerce**, marketing digital y estrategias de crecimiento en **marketplaces** como Amazon.

Junto con un gran equipo de profesionales especializados en Marketplaces, lideran Koa Ecom, una de las agencias **líderes en España** especializada en ayudar a pequeñas y medianas empresas a vender rentablemente en Amazon.

Ricard Codina, con más de **9 años** en el **ecosistema de Amazon**, y una extensa experiencia en marketing de gran consumo, ha escalado marcas desde cero hasta cientos de miles de euros en ventas mensuales en Amazon.

Joan Cornet, tras más de **8 años** en el **Hub Digital de Nestlé**, ha perfeccionado estrategias de crecimiento de eCommerce Direct to Consumer para decenas de marcas a nivel global.



Quienes somos



Nos avalan los grandes resultados obtenidos con decenas de marcas satisfechas

Algunas de las marcas que hemos ayudado a crecer:

BULLETS
PLAYING CARDS

Sadaf

ESPINALER
- DESDE 1896 -

Magicgel

ALOR®

jelt

STÆRK®

BONKS

 WoodWatch

 JEGO

Somos partner oficial de Amazon > [ver aquí](#)

amazon ads

Verified
partner

Hemos desarrollado una fórmula pionera: Amazon Boost® de 5 pasos (modelo seller)



1. Descubrimiento

Sabremos lo que los clientes buscan y lo que la competencia vende. Nuestro análisis revela las mejores oportunidades para que tu marca gane en Amazon.



2. Estrategia

Definimos qué productos tienen mayor potencial y creamos fichas optimizadas con imágenes, vídeos y SEO que convierten visitas en ventas.



3. Lanzamiento

Aplicamos estrategias de lanzamiento para que tus productos alcancen las primeras posiciones en Amazon y generen ventas desde el inicio.



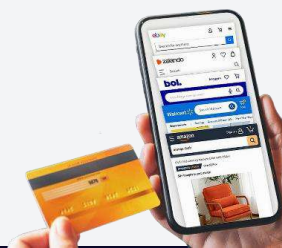
4. Optimización

Ajustamos precios, publicidad y promociones continuamente para maximizar rentabilidad y asegurar el crecimiento sostenible de tu canal.



5. Expansión

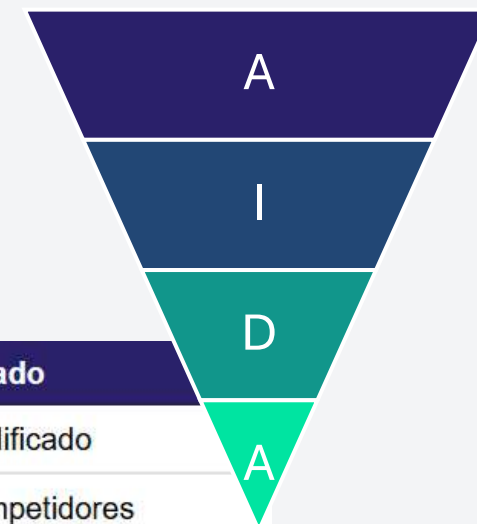
Te ayudamos a escalar tu marca con nuevos lanzamientos y expansión a mercados internacionales para multiplicar tus ventas sin riesgos.



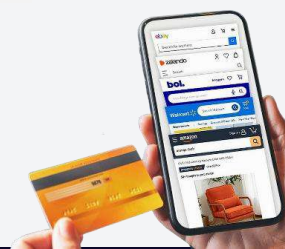
💡 Cómo trabajamos

Cómo maximizar ventas y margen sin ser el más barato ni el nº1 de la categoría

Optimizamos cada fase del funnel con acciones medibles con estrategias que impulsan métricas clave en cada etapa del user journey.

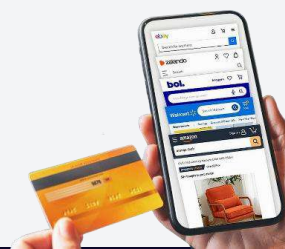


Fase del funnel	Estrategia Amazon	Métrica clave / KPI	Impacto esperado
Atracción	Publicidad segmentada (sponsor ads, brand...)	CTR, impresiones	Aumenta visibilidad y tráfico cualificado
	Listing con imagen principal llamativa	% clics sobre el listing	Mejora tasa de clics frente a competidores
Interés	Galería de imágenes + vídeos + A+ Content	Tiempo en página, tasa de rebote	Genera confianza y destaca beneficios del producto
	Reviews del Seller y del producto	Puntuación media, nº de opiniones	Refuerza la percepción de calidad y fiabilidad
Deseo	Packs con propuesta de valor clara	% conversión, valor medio de carrito	Mejora percepción de precio y fomenta la compra
	Brand Store con venta cruzada	% visitas cruzadas entre productos	Incrementa ticket medio y fideliza al comprador
Acción	Precio promocional en lanzamiento	Tasa de conversión, Best Seller Rank	Acelera ventas iniciales y posicionamiento



Catálogo de servicios: Amazon Full Service

Servicio	Seller FBA/FBM
 1. Catálogo y contenido	
Análisis de competencia y términos de búsqueda en Amazon	✓
Estudio de rentabilidad por producto y propuesta de lanzamientos	✓
Optimización de listings para SEO y conversión	✓
Asesoramiento en el alta del Brand Registry, creación de la Brand Store y contenido A+	✓
Tests A/B continuos en listings (imágenes, títulos, descripciones, A+ content, brand store)	✓
 2. Marketing (Ads, Promociones)	
Publicidad en Amazon ajustada al nivel de inversión deseado (TACoS, estrategia)	✓
Optimización continua de las campañas publicitaria para maximizar ROAS	✓
Estrategia promocional y ejecución en campañas (cupones, descuentos, ofertas flash...)	✓
 3. Operativa y soporte	
Revisión de stock y propuestas de envío a Amazon (FBA) 1 o 2 veces al mes	✓
Customer service y atención al cliente post-venta	✓
Gestión de casos y soporte con Amazon Seller Support	✓
 4. Reporting	
Reporting mensual detallado (ventas, posicionamiento, conversión, publicidad)	✓
Reunión mensual para revisar performance, acciones realizadas y estrategia	✓
 5. Internacionalización	
Análisis de expansión en nuevos mercados y propuesta de aperturas según objetivos	✓
Implementación de la internacionalización: análisis, SEO, contenido, publicidad, etc	✓



💡 Cómo trabajamos

koa ecom

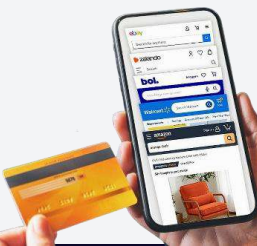
Diseñamos cratividades que convierten

Infografías

Brand Stores

Contenido A+

Historias de Marca



✓ ¿Próximo paso?

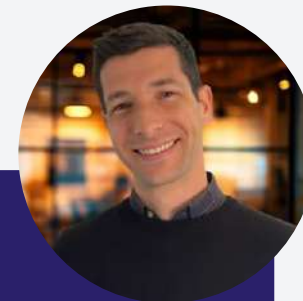
Hablemos 30 min y valoramos juntos tu caso

🔍 En esta llamada **descubriremos**:

- En qué punto está vuestra presencia actual en Amazon
- Qué **oportunidades reales** existen para escalar como marca
- Qué modelo encaja mejor con vuestros objetivos y recursos
- Cómo sería un posible **plan de acción** personalizado

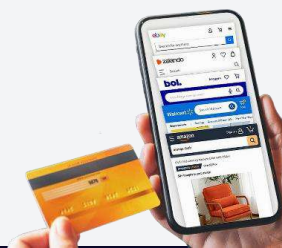
📅 Duración: **30 minutos**

🎯 **Sin compromiso**, orientado a aportar valor desde el minuto 1



Joan Cornet

Co-CEO de Koa ecom
8 años en el equipo Global
de eCommerce de Nestlé





EXPERTOS EN AMAZON

<https://koaecom.com>