

Seminarios Miércoles del exportador

Procesos logísticos aplicados al comercio electrónico



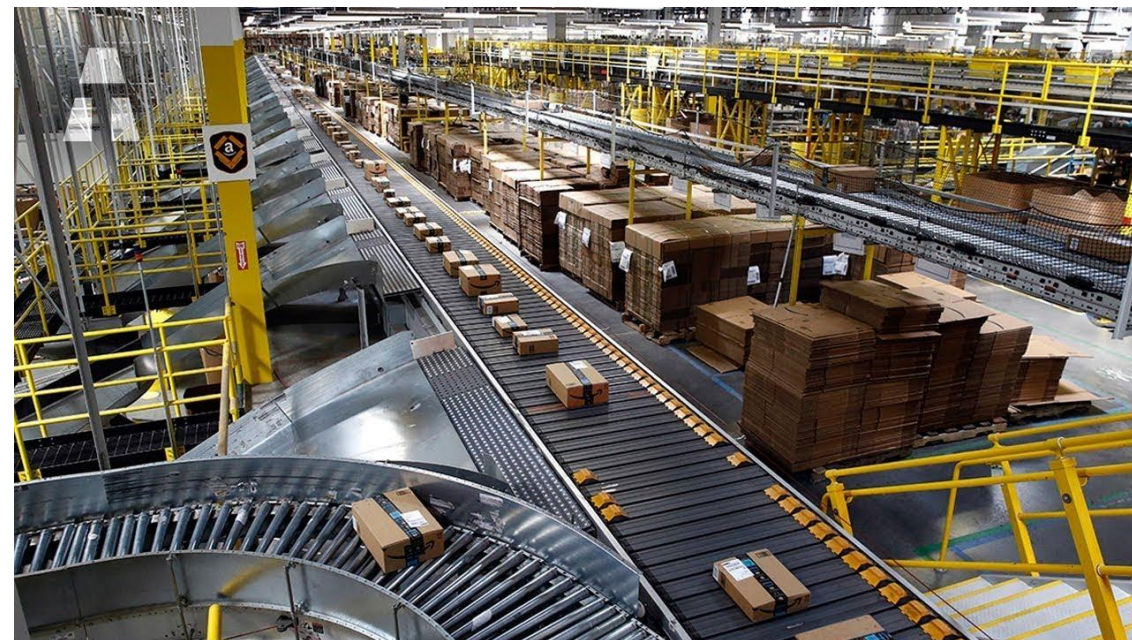
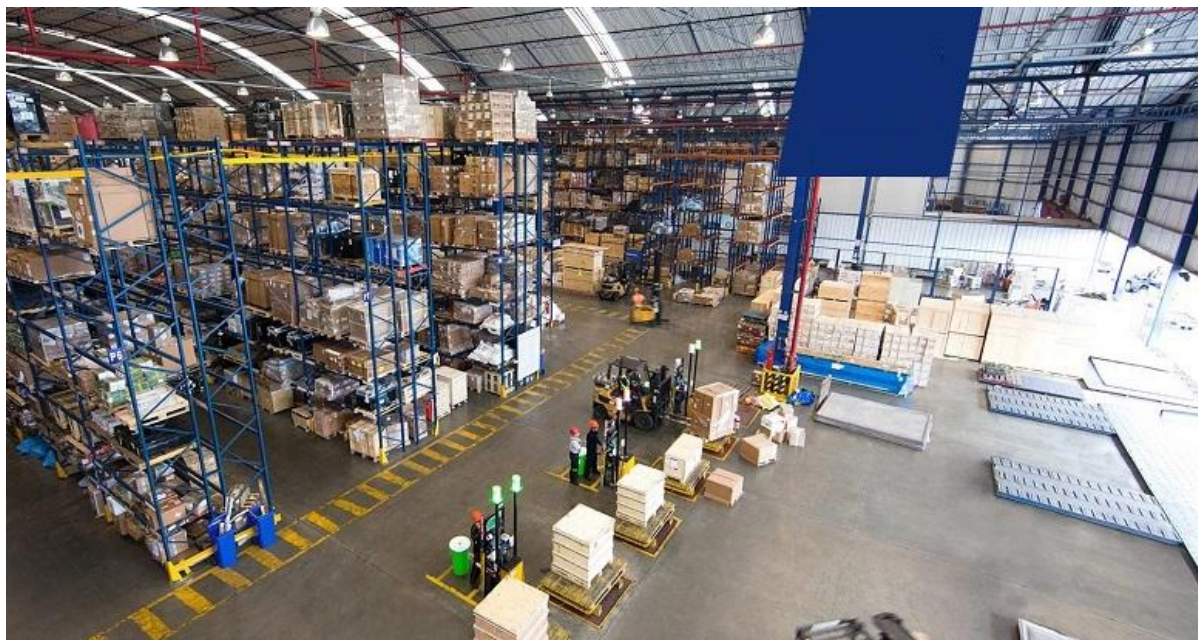
Lima, 19 de noviembre de 2025

Friberg Quispe

fquispe@mailamericas.com

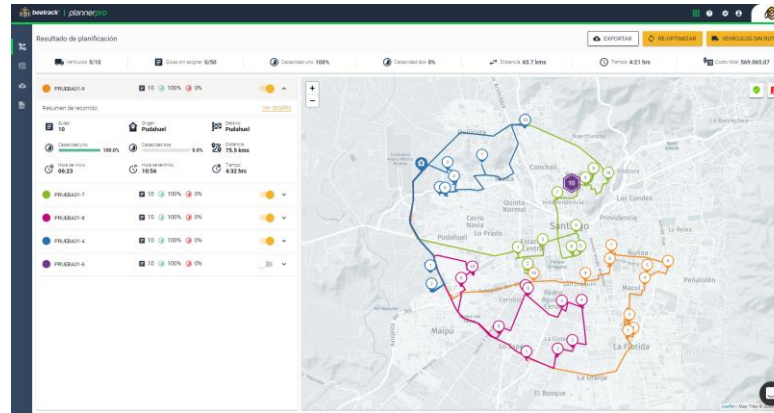
MailAmericas

Logística tradicional vs Logística ecommerce



*¿Qué diferencias encontramos?
¿Qué variable marca la diferencia?*

Logística tradicional vs Logística ecommerce



Logística tradicional vs Logística ecommerce



*BOPI – Click & Collect
PUDOS
Curbside Pickup
Smart Lockers*

¿Qué más falta?



Logística Tradicional

- Grandes Volúmenes de carga
 - Paletizada – Mayor rrhh
 - Vehículos grandes
- Valor del Flete → Bajo
- Entregas a bodegas o almacenes
- Recolección de mercancías → Sencilla
- Transporte → Complejo
- Distribución → Sencilla
- Tecnología → Necesaria

Logística ecommerce

- Pequeños volúmenes
 - Pequeñas cajas – poco rrhh
 - Vehículos ligeros
- Valor del flete → Alto
- Distribución a clientes finales
- Recolección de mercancías → Compleja
- Transporte → Sencillo
- Distribución → Compleja
- Tecnología → Indispensable

HUMANIZACIÓN DE LA TRANSACCIÓN

Ventajas de la Logística 4.0

- Mitigación de fallas, ya que es posible predecir los problemas, incluso antes de que se produzcan.
- Información en tiempo real sobre los procesos logísticos, gracias a dispositivos inteligentes e interconectados.
- Uso inteligente de los recursos.
- Optimización de flotas y vehículos.
- Mejora de los procesos de toma de decisiones.
- Clientes cada vez más satisfechos.

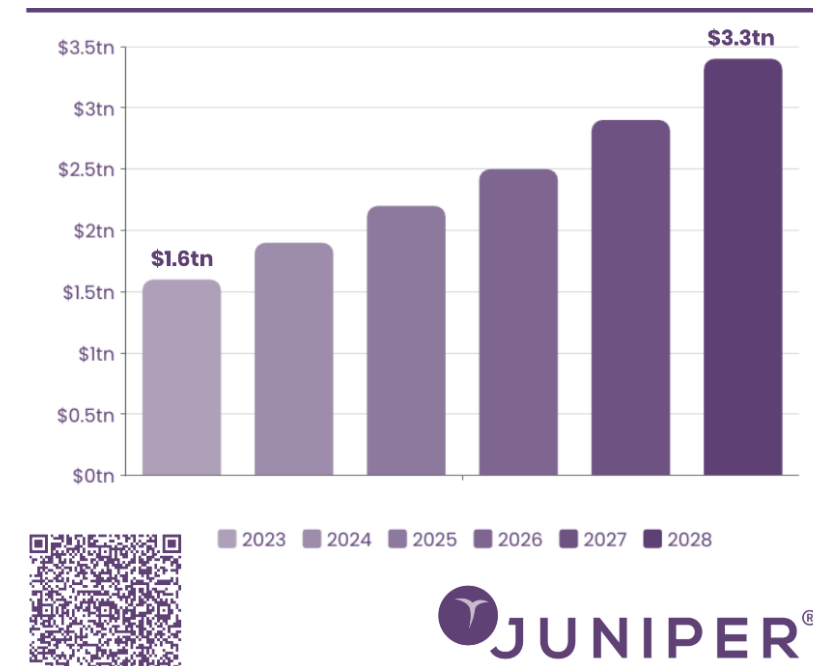
Logística tradicional	Logística 4.0
Acumulación de inventario	Inventarios optimizados
Centro de distribuciones obsoletas y off-line	Centros de distribuciones más inteligentes y dinámicos
Ampliación del Lead Time	Lead time más corto
Poco o ningún know-how	Total conectividad
Grandes Pérdidas de Inventario	Información en Tiempo Real
Errores operacionales directamente conectados a los envíos en el transporte y también en el cargamento	Integración de la cadena de suministro con otros servicios de la empresa

Comercio electrónico transfronterizo

- El Cross Border e-commerce (CBEC) es la comercialización online de bienes y servicios entre dos partes ubicadas en diferentes países y jurisdicciones, dentro del comercio electrónico. No solo se limita a la plataforma web de venta (market place), sino a los procesos logísticos, de marketing, pasarelas de pago, inventarios, etc.
- Se prevé que el valor del comercio electrónico transfronterizo supere los 3,4 billones de dólares en 2028, frente a los 1,6 billones de dólares de 2023.

Cross-border eCommerce Transactions to Grow 107% Over the Next 5 Years

Cross-border eCommerce: Key Trends, Regional Analysis & Market Forecasts 2023-2028



Cross-border vs Logística ecommerce

Cross-border Outstripping Domestic eCommerce Growth:

- Cross-border eCommerce transaction values to grow by **108%** globally over the next five years.
- Domestic eCommerce transaction values to grow by **48%** over the same period.



Este crecimiento de más del 108 % durante un período de cinco años refleja el creciente éxito de los mercados que ofrecen productos a través de CB, así como la creciente viabilidad de las ventas transfronterizas como modelo de comercio electrónico.

Factores Claves de la Logística ecommerce

- **Digitalización y automatización en los procesos**, que permitirán mover más productos y a menores costos.
- **Más cercanía.** La demanda de comercio electrónico y un cumplimiento de pedidos más rápido dará como resultado que más transportistas trasladen el almacenamiento y la fabricación más cerca de los consumidores.
- **Incorporación de métodos de pago innovadores, como las monedas digitales**, para ayudar a que también evolucione la forma en que los consumidores pagan por sus compras.
- **Uso de Big Data** para el análisis del comportamiento del mercado, para perfeccionar aún más la estrategia logística.
- **Uso de la tecnología móvil en eLogistics**, para agregar un nuevo valor a los sistemas de seguimiento de la cadena de suministro existentes.



Factores Claves de la Logística ecommerce

- **Automatización del proceso de entrega**, incluyendo el uso de drones y vehículos sin conductor, así como la robótica en los almacenes y los procesos de envío automatizados.
- **Mayor enfoque en la personalización del cliente**, acercando la fabricación a los consumidores.
- **Uso de realidad aumentada y realidad virtual**, que desempeñarán un papel importante, tanto en el proceso de diseño, como en la gestión de los procesos de la cadena de suministro en el mundo del comercio electrónico.
- **Integración con asistentes inteligentes**, como los de Google y Amazon, para asegurar mejores experiencias de compra.
- Las **plataformas SaaS** para mejorar la eficiencia logística y cumplir con más pedidos.



Factores Claves de la Logística ecommerce

- Blockchain reemplazará en algunos casos los sistemas de seguimiento de envío para evitar falsificaciones, fraude y problemas de mala visibilidad.
- La disrupción de IoT continuará, abarcando nuevos ámbitos de eLogistics, impulsando la eficiencia en los procesos y la precisión en las operaciones.
- Los servicios de suscripción reemplazarán las compras individuales, por lo que será preciso evolucionar y ofrecer envíos automáticos y recurrentes para las compras apropiadas.
- La entrega el mismo día, al día siguiente e incluso la entrega en horas se convertirá en una realidad (dark stores).



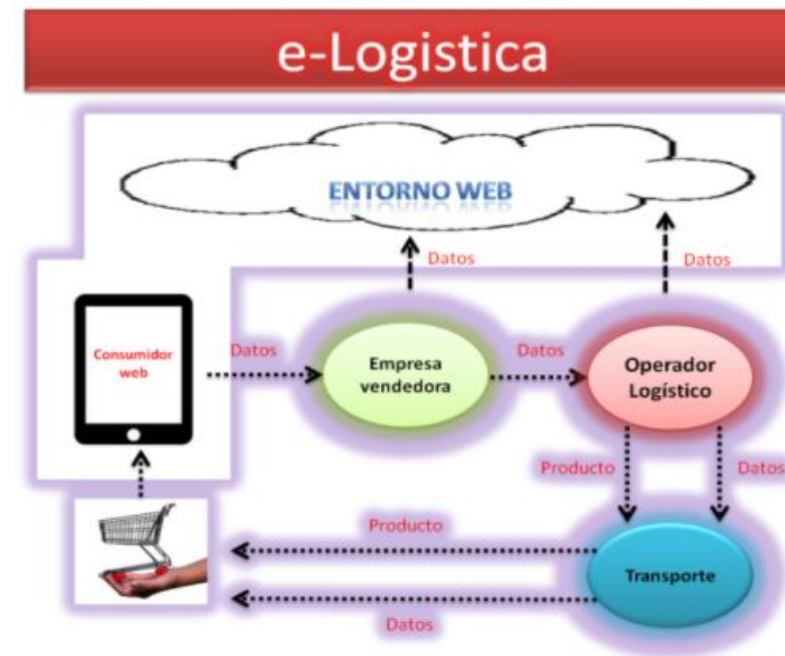
Desafíos de la Logística ecommerce

- **Gestión de Aduanas y aranceles**, complicado por las regulaciones aduaneras de cada país. Conocimiento elemental para minimizar riesgos y costo por pérdida de imagen de la marca. **¿Qué hacemos?**
- **Logística de entrega**, puede ser costosa y compleja. Costos diferenciados por países. Importante costear correctamente y conocer y definir los lead times.
- **Gestión del inventario**, un gran desafío si vendes en varios países.
- **O y D**, Diferencias en las demandas del mercado y las preferencias de consumidor en cada destino, puedes aumentar la dificultad del inventario. **¿Qué hacemos?**
- **Devoluciones y reembolsos**, costosos en transacciones transfronterizas. **¿Qué hacemos?**
- **Diferencias culturales y lingüísticas**, Gran trabajo de adaptación, en todo sentido.

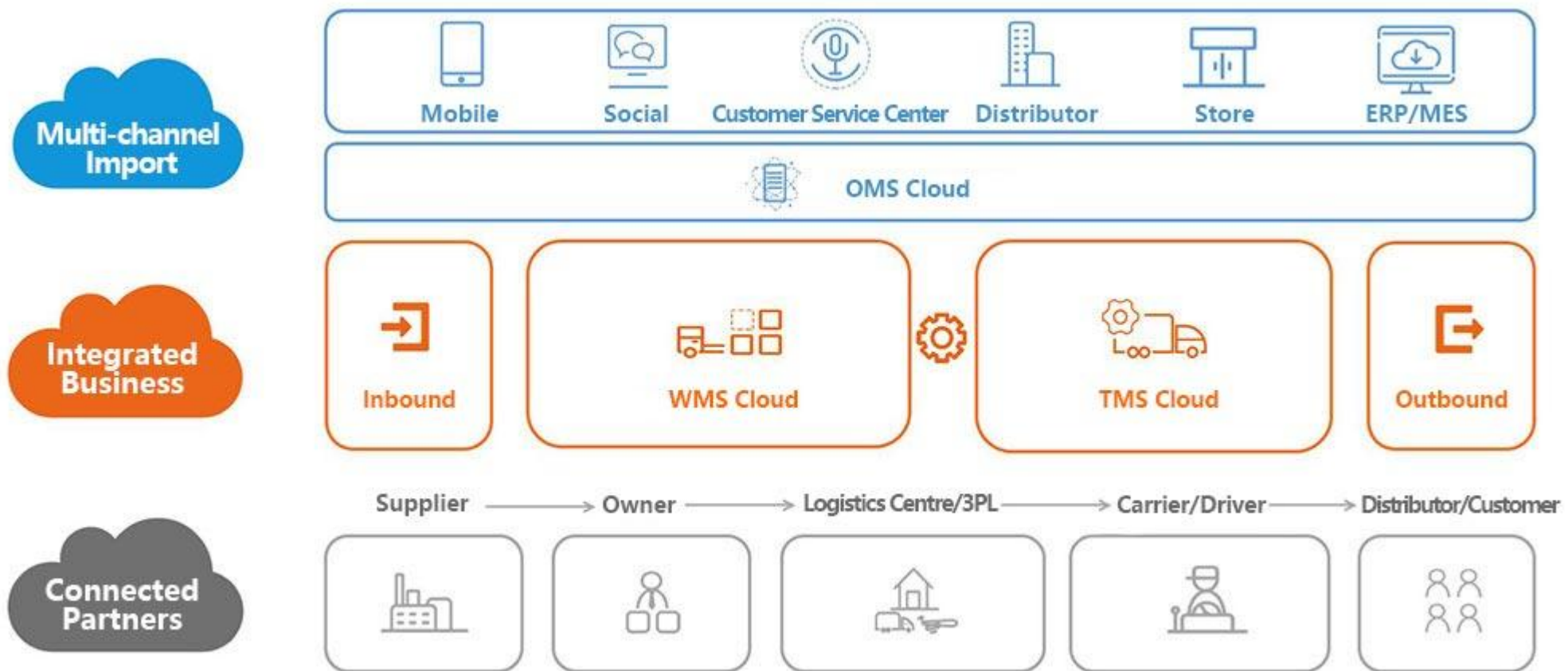


Características de la Logística ecommerce

- Intercambio de datos
- Integración en línea de procesos → Ventas con stock
- Interactividad
- Seguimiento en línea → tracking
- Análisis de datos



Soluciones de integración Logística ecommerce



SAAS Logística ecommerce

Estas plataformas se dividen en tres grandes categorías: sistemas de gestión de pedidos (OMS), sistemas de gestión de almacenes (WMS) y sistemas de gestión de transporte (TMS).

- **OMS** gestiona el ciclo de vida de los pedidos. Por lo general, están conectados a la parte frontal de la empresa (sitio web, punto de venta, etc.) para que puedan aceptar pedidos y enrutarlos al almacén correspondiente.
- El **WMS es** el sistema operativo central para los almacenes. El WMS permite la eficiencia en el cumplimiento mediante la automatización del ciclo de vida del inventario, como la asignación de procesos de facturación de tickets de recolección y la captura de información en tiempo real desde el momento en que se recibe un pedido en el almacén hasta que se envía.
- **TMS** administra el flete y los transportistas una vez que un artículo está listo para ser enviado. Muchos pueden "comprar tarifas" entre los transportistas para ofrecer la tarifa de envío más baja a los usuarios, proporcionar la mejor ruta, controlar las reservas y las ofertas, y rastrear y rastrear paquetes mientras se encuentran en ruta hacia su destino.

e-commerce / e-business / e-Logistics

el **e-Commerce** o comercio electrónico, es una actividad de naturaleza comercial en la que vendemos bienes o servicios a través de internet. Está presente la negociación, el pedido y el pago.

Dato diferenciador:

- Para practicar esta actividad, necesitamos tener una tienda online o utilizar una plataforma que permita realizar transacciones en línea

El **e-Business** es una empresa que vende productos o servicios a través de internet.

Dato diferenciador:

- No implica necesariamente tener una tienda online, ni siquiera una página web.
- Quien vende a través de market places tiene un e-business .

el **e-Logistics** esta conformado por todos los procesos logísticos que se llevan a cabo en un e-commerce, con la finalidad de ofrecer a los clientes online una experiencia de compra satisfactoria.





El e-logistics hace que etapas como la gestión de inventarios, el almacenamiento y el transporte logístico, entre otros, se adapten a la nueva era digital.

Ojo: el E-Logistics es el puente que conecta la oferta en internet con el consumidor final. Determina el éxito de una venta, pues propiciará las mejores condiciones para que la distribución del producto y la entrega se den de manera efectiva.

Ecommerce – McKinsey & Company

¿Qué es el comercio electrónico?

24 de enero de 2025 | Artículo

   
Compartir Imprimir Descargar Ahorrar

El comercio electrónico consiste en la compraventa de bienes y servicios a través de internet, sitios web, aplicaciones móviles o redes sociales. Al optimizar el comercio electrónico como parte de una transformación digital más amplia, los vendedores pueden atraer más clientes y obtener mayores ganancias.

<https://www.mckinsey.com/featured-insights/mckinsey-explainers/what-is-e-commerce>

Ecommerce – McKinsey & Company

Insights:

- ✓ Experiencia – UNBOXING (emoción)
- ✓ A nivel mundial, el 20 % de las ventas globales totales se realizan a partir de compras en línea.
- ✓ Comercio Social (Social commerce) → Compran en redes. Conexión o interacción con las marcas. Tiene mayor contenido
- ✓ Comercio en vivo (Live commerce) → es un formato del comercio social, generado por Alibaba en el 2016 que permite la compra de productos en tiempo real, con interacción con un anfitrión durante un evento en vivo. En Europa y USA es “divertido”, en China es más “funcional”

Conversión inmediata – Compra instantánea

- ✓ D2T (DTC) → Directo al Consumidor, buscan generar “información” de sus clientes y crear “Comunidad”

<https://www.mckinsey.com/featured-insights/mckinsey-explainers/what-is-e-commerce>

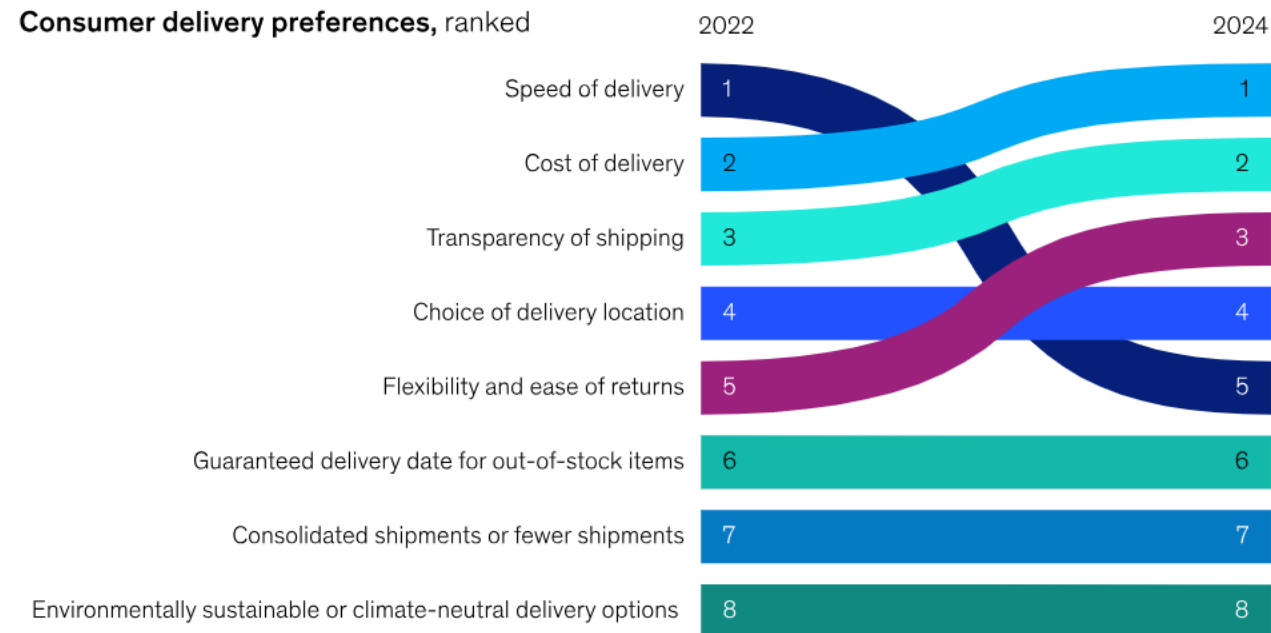
Ecommerce – McKinsey & Company

Una encuesta patentada de McKinsey a más de 1.000 consumidores estadounidenses (encuestados ponderados para representar a la población estadounidense más amplia en términos de edad, raza, niveles de ingresos y otros factores) revela algunas tendencias claras con respecto a las preferencias de entrega:

- **Menos prioridad a la velocidad.** El 90 % de los consumidores está dispuesto a esperar dos o tres días para las entregas, especialmente si eso les permite evitar gastos de envío.
- **Mayor sensibilidad a los costos.** El 90 % de los consumidores probablemente abandonará los carritos de compra con costos de envío elevados para artículos estándar.
- **Énfasis en la fiabilidad.** Los consumidores podrían estar dispuestos a sacrificar una velocidad de entrega ligeramente menor a cambio de una mayor seguridad de que los paquetes llegarán a tiempo dentro del plazo de entrega prometido.
- **Demanda de opciones.** Los consumidores valoran la flexibilidad en las opciones de entrega y las políticas de devolución.
- **Interés en la sostenibilidad.** Más de un tercio de los consumidores están dispuestos a pagar uno o dos dólares más por un envío más sostenible.

Ecommerce – McKinsey & Company

Consumer preferences have shifted in recent years, placing less emphasis on delivery speed and more emphasis on flexibility.



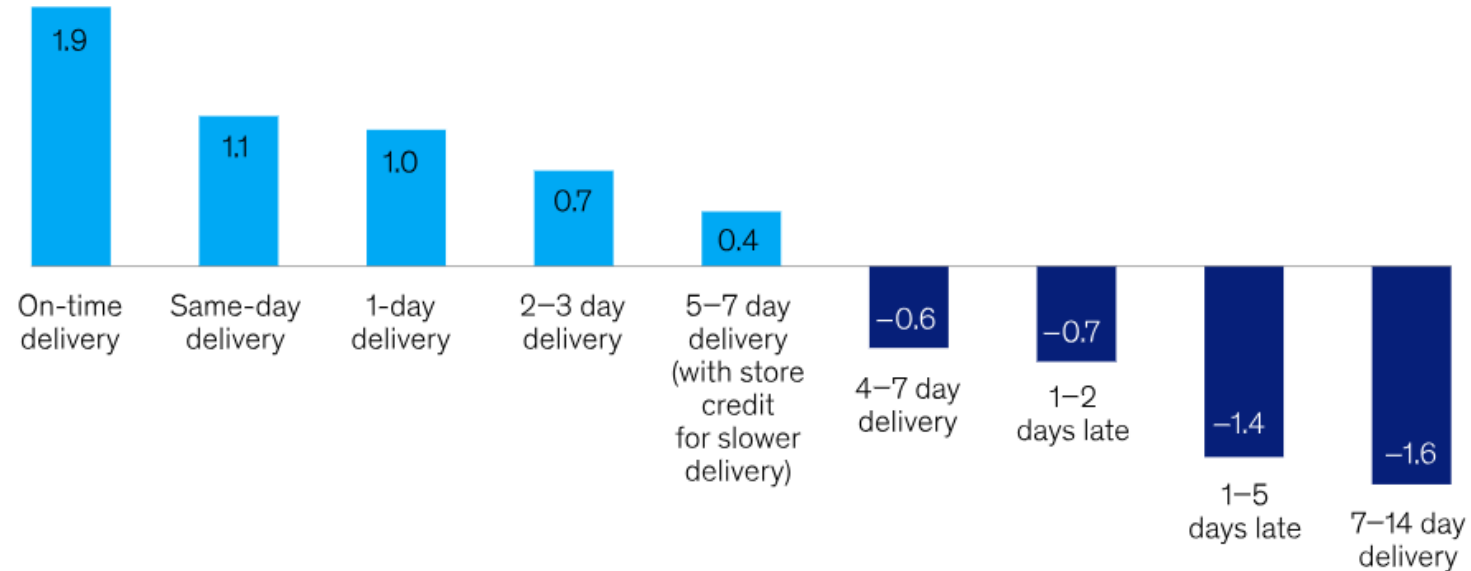
Source: McKinsey 2022 Voice of Consumer Survey, June 2022; McKinsey 2024 Voice of Consumer Survey, July 2024

<https://www.mckinsey.com/featured-insights/mckinsey-explainers/what-is-e-commerce>

Ecommerce – McKinsey & Company

Consumers rank reliability of delivery higher than speed of delivery.

Consumer preferences related to delivery speed and reliability,¹ score² (positive and negative difference)



¹Based on 11 MaxDiff questions comparing various features of online purchases; n = 1,008.

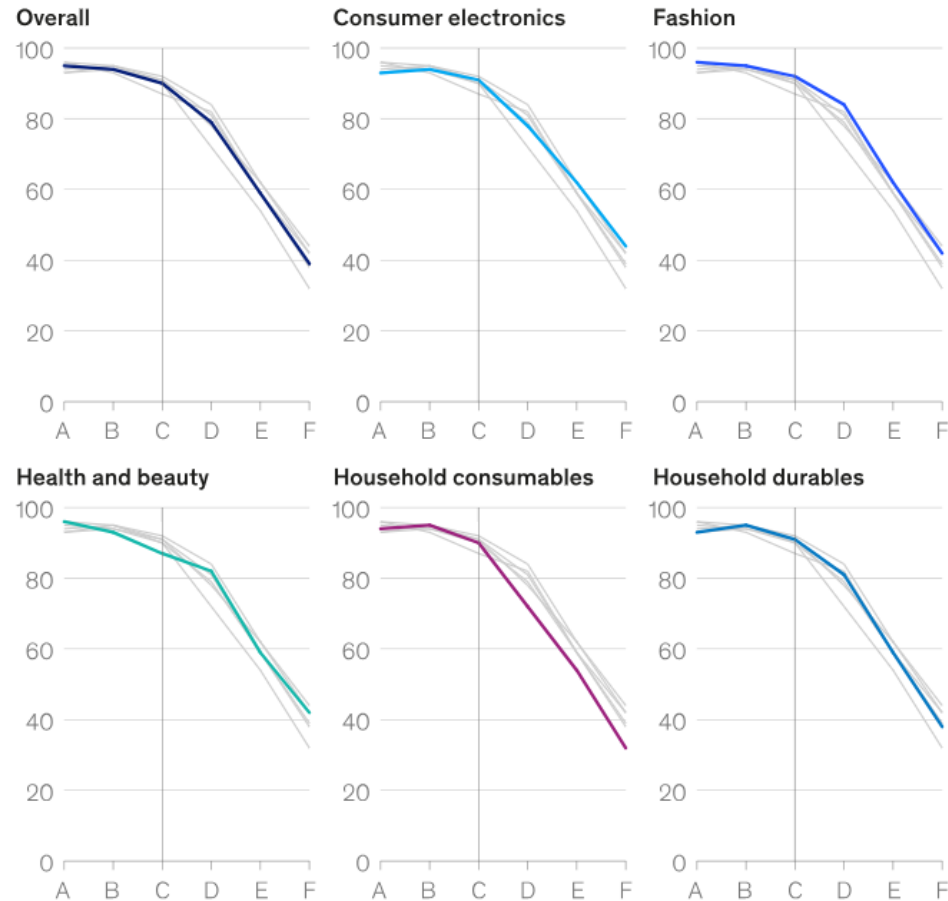
²Calculated as how many times the feature was selected as most appealing less the number of times it was selected as least appealing. The resulting numbers were indexed around the mean, providing positive and negative preferences.

Source: McKinsey 2024 Voice of Consumer Survey, July 2024

Ecommerce – McKinsey & Company

Across categories, almost 90 percent of consumers are willing to wait up to three days for delivery, but patience drops sharply with longer waits.

Delivery times consumers are willing to accept when purchasing an item,¹ by category,² % of respondents



- a. Same day
- b. 1 day
- c. 2–3 days
- d. 4–7 days
- e. More than 7 days
- f. Willing to buy regardless of delivery time

¹Assuming free shipping.
²Consumer electronics (cell phones, TVs, wearables, laptops, headphones, etc); fashion (eg, apparel, footwear, accessories, etc); household durable goods (eg, bedding/linens, bakeware, tableware, decorative goods, etc); household consumable products (eg, cleaning supplies, paper towels, toilet paper, etc).
 Source: McKinsey 2024 Voice of Consumer Survey, July 2024

McKinsey & Company

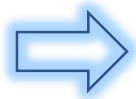
Modelos de Negocio de la nueva Economía

B2B vs B2C

QUÉ ES	⇒	❖ Venta de productos entre dos entidades comerciales	❖ La empresa vende productos a consumidores finales
CLIENTE	⇒	❖ Empresas	❖ Consumidores
FOCALIZADO	⇒	❖ Confianza y relaciones comerciales	❖ Productos y servicios
CANT. MERC.	⇒	❖ Larga	❖ Pequeña
ACTORES	⇒	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Proveedor – Fabricante ❖ Fabricante – mayorista ❖ Mayorista - minorista 	❖ Minorista – consumidor final

Modelos de Negocio de la nueva Economía

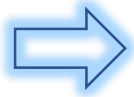
B2B vs B2C



❖ Larga duración

❖ Corta duración

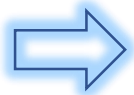
CICLO DE C/V



❖ Extenso

❖ Corto

DECISIÓN DE COMPRA



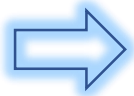
❖ Planificada

❖ Emocional

❖ Basado en necesidades

❖ Basada en deseos y gustos

VALOR DE MARCA



❖ Confianza

❖ Publicidad

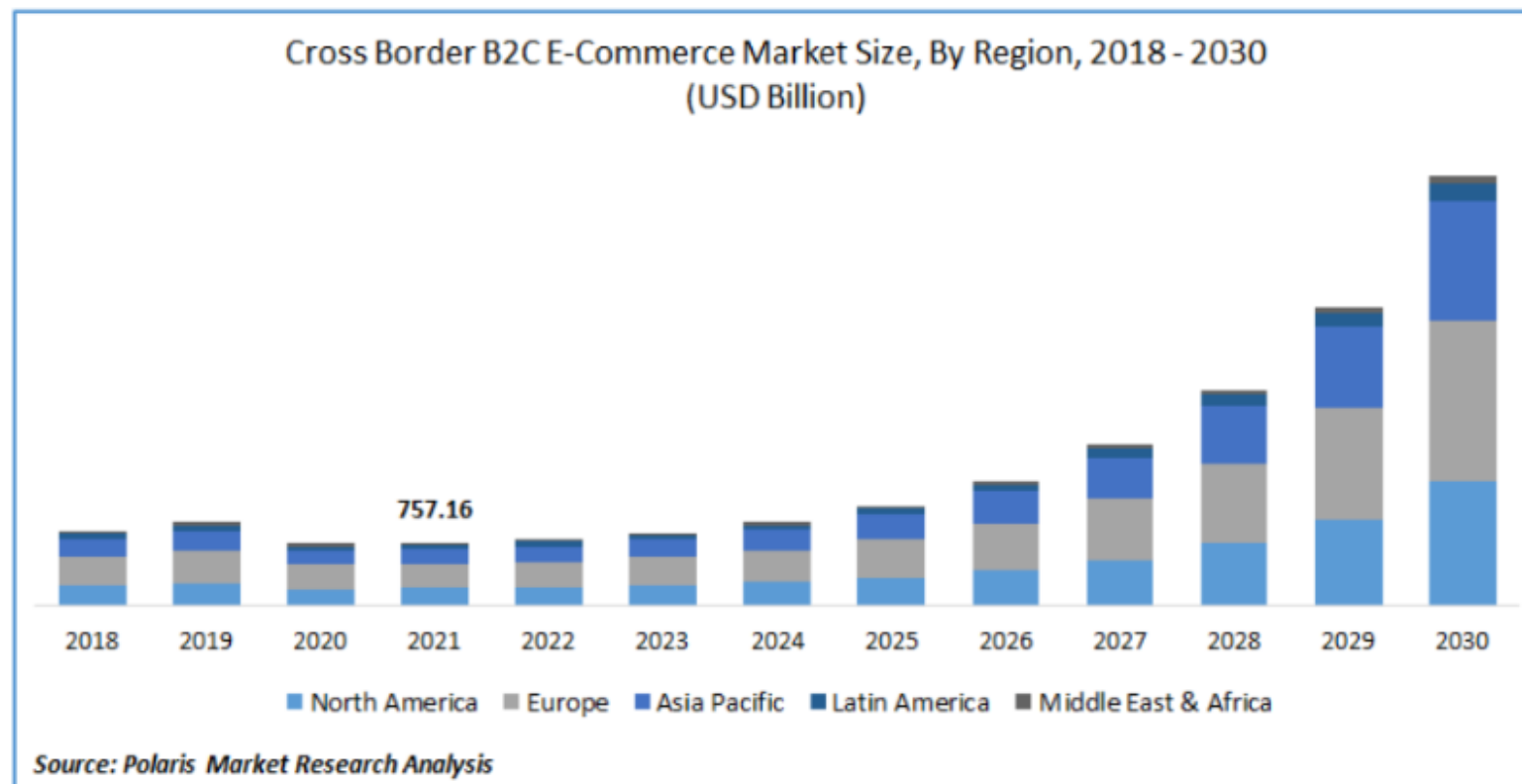
❖ Relación directa

❖ Promociones

Oportunidad

El año 2021 **el cross-border e-commerce representó un 15%** de las ventas globales de e-commerce

Se estima que en 2022-2030 **crecerá a tasas del 27% promedio**, comparado con el e-commerce No CB que crecerá a un 10%



FORMAS DE VENDER ONLINE

MARKETPLACE

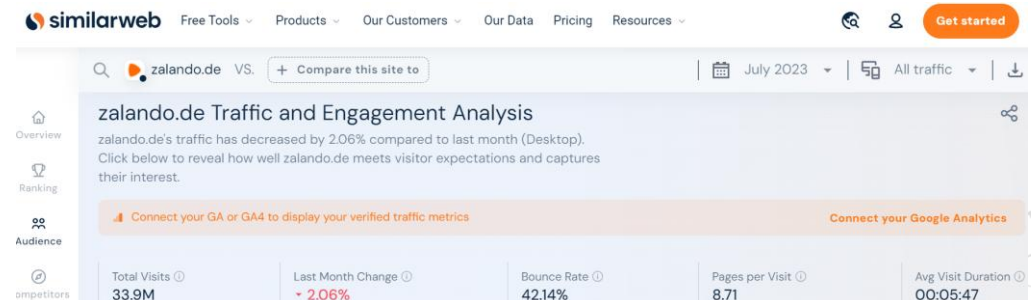
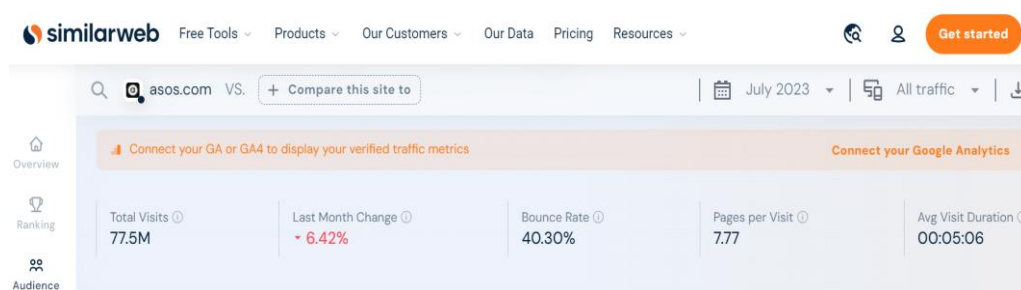
- ❖ Varios vendedores (mayor opción de compra – cross selling)
- ❖ Expansión de negocio a diferentes mercados y segmentos
- ❖ Poca inversión y riesgo
- ❖ Aumentar el surtido de productos
- ❖ Menor control
- ❖ Recopilación de información (Insights)

PROPIA PAGINA WEB (ECOMMERCE)

- ❖ Un solo vendedor
- ❖ Venta de su propio stock
- ❖ Almacenamiento
- ❖ Proceso de pago
- ❖ Logística
- ❖ Se asume el riesgo (mitigar)
- ❖ Marketing digital
- ❖ Desarrollo de marca personal

MARKETPLACES VERTICALES

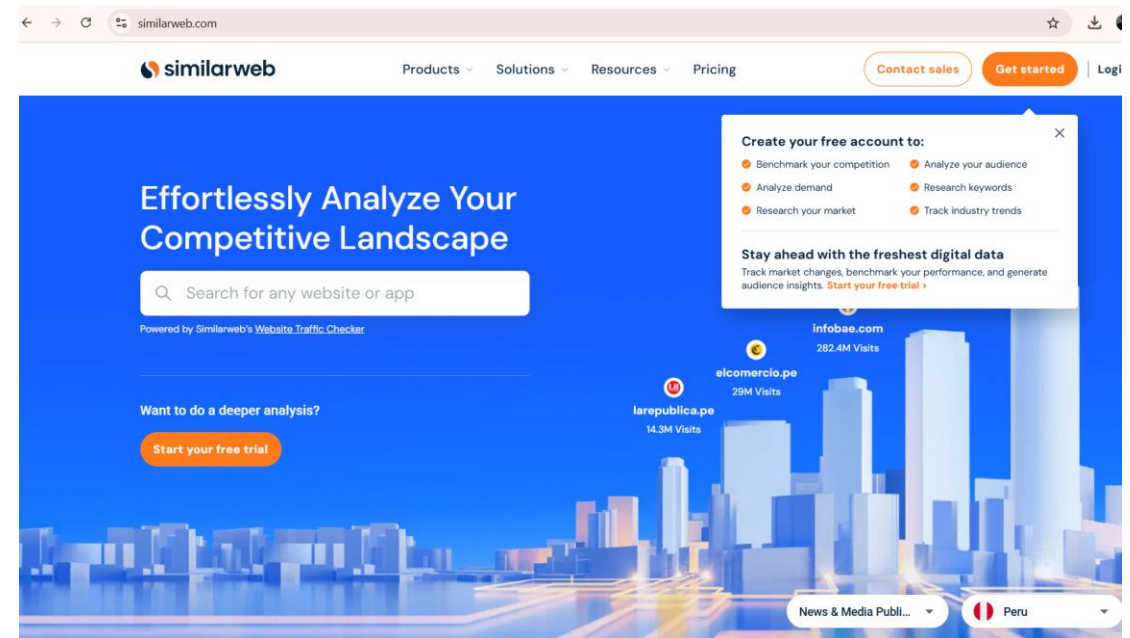
- Los **marketplaces verticales** se centran en un **nicho o tipo de producto específico**. Es decir, su fortaleza consiste en ofrecer una amplia selección de productos, pero dentro de una categoría concreta, por ejemplo, moda, productos para mascotas, hogar, etc. Dos ejemplos de este tipo de marketplaces que lo están haciendo genial en el área del B2C son [Asos](#) y [Zalando](#), ambos dedicados exclusivamente al sector de la moda.
- **Asos**: este marketplace pisa fuerte en Reino Unido, Alemania y Francia y, según datos de Similarweb, cuenta con unas **77.5 millones de visitas al mes (julio 2023)**.
- **Zalando**: el marketplace alemán ha conseguido **33.9 millones al mes (julio 2023)**, según datos de Similarweb.



PRINCIPALES MARKETPLACES INTERNACIONALES

2023	2024	Marketplace	Visitas totales abril 2024	Variación 2023/2024
1	1	amazon.com	2.200.000.000	-12,00%
2	2	ebay.com	679.800.000	-5,94%
3	3	amazon.co.jp	566.500.000	-0,75%
5	4	aliexpress.com	543.300.000	13,57%
4	5	rakuten.co.jp	529.200.000	6,93%
14	6	temu.com	503.300.000	75,61%
6	7	etsy.com	424.400.000	-8,79%
8	8	ozon.ru	412.500.000	0,22%
7	9	amazon.de	401.800.000	-9,87%
10	10	wildberries.ru	382.800.000	0,08%
9	11	walmart.com	378.300.000	-7,14%
11	12	amazon.co.uk	320.600.000	-13,84%
12	13	amazon.in	292.500.000	-10,77%
19	14	shopee.co.id	268.900.000	26,01%
13	15	taobao.com	256.700.000	-15,97%
17	16	mercadolivre.com.br	253.300.000	3,85%
15	17	pinduoduo.com	246.300.000	-11,82%
16	18	ebay.co.uk	218.200.000	-11,62%
19	19	allegro.pl	203.300.000	-12,41%
	20	trendyol.com	187.900.000	

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Similarweb



PRINCIPALES MARKETPLACES INTERNACIONALES

1. Amazon

- **Descripción:** Amazon es el marketplace más grande del mundo, ofreciendo una amplia gama de productos, desde libros hasta electrónica y ropa.
- **Ventas:** Genera cientos de miles de millones de dólares en ventas anuales.
- **Sellers:** Más de 2.5 millones de vendedores activos.
- **Comisiones:** Las tarifas de venta varían, pero generalmente oscilan entre el 6% y el 45%, dependiendo de la categoría del producto.



2. eBay

- **Descripción:** eBay es una plataforma de subastas y ventas directas que permite a los usuarios comprar y vender una variedad de artículos.
- **Ventas:** Aproximadamente 10.4 mil millones de dólares en ventas anuales.
- **Sellers:** Alrededor de 1.7 millones de vendedores activos.
- **Comisiones:** eBay cobra una tarifa del 10% promedio sobre el precio de venta final más una tarifa de listado.



Recursos Digitales para ecommerce

Ventajas de una marca privada



Recursos Digitales para ecommerce

Consideraciones de vender en Amazon



Amazon & Softwares	Coste unitario	Coste mensual
Venta como persona física		\$0,00
Cuenta individual		\$0,00
Cuenta Pro		\$39,99
Helium 10		\$79,99
Sellerboard		\$15,00
Producto & Branding		
Muestras producto	\$50,00	
Producto + envío + impuestos de importación	\$2.000,00	
Códigos de barras	\$0,00	
Fotos	\$200,00	
Branding, logo, packaging...	\$0,00	
Trademark USPTO 1 clase	\$250,00	
Abogado Trademark	\$50,00	
Creación de empresa (incfile.com)		
LLC anónima New Mexico	\$99,00	
EIN (Employer Identification Number)	\$70,00	
Physical Address		\$9,99
Lanzamiento producto		
Presupuesto lanzamiento (PPC & Vines Reviews)	\$300,00	
TOTAL	\$3.019,00	\$144,97

Recursos Digitales para ecommerce

Vender Productos BUENOS



Productos
GANADORES

Recursos Digitales para ecommerce

Vender Productos BUENOS

LA GRAN MAYORÍA SIGUE CRITERIOS ESTÁNDAR EN LA BÚSQUEDA DEL PRODUCTO **ESTRELLA**, ENFOCÁNDOSE EN:

- ✓ Artículos ligeros y fáciles de enviar
- ✓ Evitar la complejidad de los productos electrónicos
- ✓ Precio promedio de \$15 a \$30
- ✓ Diseños simples y con pocas piezas
- ✓ Alejarse de artículos voluminosos o que necesitan certificaciones especiales



BAJA BARRERA DE ENTRADA



Muchos competidores!

Recursos Digitales para ecommerce

Vender Productos BUENOS

¿QUÉ TAL SI EXPLORAMOS LO QUE EL 99% IGNORA?

- ✓ Considerar productos con mayor peso
- ✓ No excluir artículos electrónicos
- ✓ Establecer precios por debajo de \$15 o superiores a \$30
- ✓ Ofrecer conjuntos de productos o artículos con múltiples componentes
- ✓ Aceptar el reto de productos más grandes o que requieren certificaciones

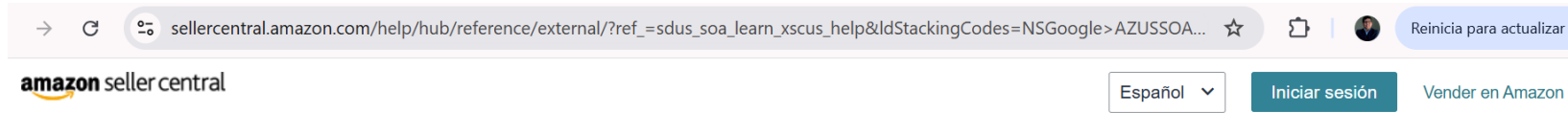


ALTA BARRERA DE ENTRADA



Pocos competidores!

Amazon Seller Central:



Este tema se aplica a vender en: **Estados Unidos**

Ayuda para vendedores de Amazon

Si ya eres vendedor en Amazon, [inicia sesión](#) para acceder a todo nuestro contenido de ayuda, así como a las funciones autoservicio.

Configuración de cuenta

- Lo que debes saber para vender en Amazon
- Introducción a Servicios de venta
- Verificación de la identidad del vendedor de Amazon
- Verificación en dos pasos
- Gestionar la configuración de la cuenta
- Envío gestionado por cuenta propia
- Videotutoriales sobre Vender en Amazon
- Datos bancarios y de la tarjeta de crédito o débito de tu cuenta de vendedor
- Referencia de Vender en Amazon

Acuerdos, políticas y directrices

- Acuerdo de Amazon Services Business Solutions
- Cambios en el Acuerdo de Amazon Services Business Solutions
- Políticas del programa
- Cambios en las políticas de los programas

Gestión de inventario

- API de listings
- Inventario de varias ubicaciones
- Introducción a Inventario de varias ubicaciones
- Oferta destacada
- Crear y gestionar ofertas
- Gestionar las ofertas de una en una
- Gestionar tus ofertas en bloque
- Establecer el precio de un producto
- Catálogo y borradores
- Generador de informes personalizados
- Tamaño grande
- Recomendación de reabastecimiento

Desde la página Gestión de pedidos

- Informes de pedidos
- Procesamiento de pedidos

Top articles

- Configuración de cuenta
- Gestión de inventario
- Acuerdos, políticas y directrices
- Desde la página Gestión de pedidos
- Aumenta tus ventas
- Devoluciones, reembolsos, cancelaciones y reclamaciones gestionadas por el vendedor
- Introducción a Logística de Amazon
- Seguimiento de las valoraciones y de tu rendimiento como vendedor
- Venta internacional con Amazon
- Amazon Business (B2B)
- Pagos
- Amazon Handmade



https://sellercentral.amazon.com/help/hub/reference/external/?ref_=sdus_soa_learn_xscus_help&ldStackingCodes=NSGoogle%3EAZUSSOA-seemore%3ENSGoogle%3EELUSSOA-issues.amazon.com%3ENSGoogle&initialSessionID=139-4235087-9569842&ld=NSGoogle&pageName=US%3ASD%3ASOA-learn-seller-university&locale=es-ES

Helium 10 vs Jungle Scout

<https://www.youtube.com/watch?v=DkofjSaZ-Lw>

Helium 10 Tutorial 2025

Helium 10 Tutorial en Español 2025: GUÍA para PRINCIPIANTES para ENCONTRAR PRODUCTOS para Amazon FBA

<https://www.youtube.com/watch?v=saeEpwzd-Gc>

The screenshot displays the Helium 10 software interface. At the top, there is a YouTube logo and a search bar containing "ventajas de helium 10". Below this, a navigation bar includes "Dashboard", "Tools", "Profits", "Follow-Up", "Adtomic", and "Managed Refund Service". A "What's New?" section is visible on the right. The main area is titled "Use a Filter Preset to accelerate your search:" and includes several filter categories:

- Product:** Category & Subcategory (Pet Supplies, Sports & Outdoors, Patio, Lawn & Garden), Review Count (Min, 300, Max), Review Rating (Min, Max), Best Seller Rank (BSR) (Min, Max), Shipping Size (None selected), Weight (lb) (2, 4), Fulfillment (None selected), Number of Images (Min, Max), Variation Count (Min, Max), Title Keywords (Ex: red dress), Exclude Title Keywords (Ex: red, blue), Listing Age (Months) (Min, Max).
- Competitors:** Number of Sellers (Min, Max), Exact Brand Search (Ex: Apple), Exact Seller Search (Ex: Anker), Exclude Brands (Ex: Belkin), Exclude Seller (Ex: Satechi).
- Sales:** Price (20, 40), Price Change (%), Parent Level Revenue (Min, Max), ASIN Revenue (Min), Parent Level Sales (units) (Min, Max), ASIN Sales (units) (Min), Sales Change (%) (Min, Max), Sales Year over (Min), Best Sales Month (Enter a date), Sales to Reviews Ratio (Min).

A circular profile picture of a man is visible in the bottom right corner, with a "Save as Filter Preset" button below it.

Dashboard **Tools** ^ Profits Follow-Up Adtomic Market Tracker 360 Learning Hub What's New? 37 EN 🔍 🔔

Bl:
Find
Sea

Favorites 6 spots left ⓘ

- Black Box** ★
Amazon Product Research

Product Research

- Black Box** ★
Amazon Product Research
- My List - Products**
Save your product ideas

Keyword Research

- Cerebro** + Walmart
Reverse Product Lookup
- Magnet** + Walmart
Keyword Research
- My List - Keywords**
Save your keywords

Marketing

- Adtomic**
Amazon Advertising Platform
- Amazon Attribution**
Off-Amazon Advertising Analysis

Listing Optimization

- Frankenstein**
Keyword Processor
- Scribbles**
Listing Optimizer
- Listing Analyzer**
Amazon Listing Insights
- Listing Builder** + AI
AI-Powered Listing Optimizer

Learning

- Learning Hub**
Amazon Sellers Training
- Amazon PPC Academy** ☆
Intermediate-to-Advanced PPC Training
- Exit Ticket**
E-Commerce Business Exit Strategy
- Pro Training**
In-Depth Video Tutorials
- Academy**
Master Our Software

Analytics

- Keyword Tracker** + Walmart
Product Rank Tracking
- Market Tracker**
Competitor Intelligence
- Market Tracker 360**
New & Improved Competitor Intelligence
- Profits** + Walmart
Financial Analytics Dashboard

Operations

- Alerts**
Hijacker & Product Monitoring
- Refund Genie**
Reimbursement Assistance
- Follow-Up**
Email Automation Tool
- Inventory Management**
Supply Chain Logistics
- Business Valuation**
Discover your businesses' worth

Restore Last Search

Simple

{competition range} ▾

Clear

Show All Tools

Black Box

Find a product to sell by evaluating products, keywords, competitors and more

Restore Last Search

Search For: Products Keywords **New** ABA Top Search Terms Competitors Niche Product Targeting Elite Analytics

Answer these questions to find a product

Simple

Where do you want to sell a product...

on marketplace for that needs improvement, where competition is .

Do you want to sell my product for with a monthly revenue of .

Clear

Black Box

Find a product to sell by evaluating products, keywords, competitors and more

Restore Last Search

Search For: **Products** Keywords **New** ABA Top Search Terms Competitors Niche Product Targeting Elite Analytics

Find products on **www.amazon.com** that match your criteria

Simple Advanced

Filter Preset to accelerate: Low Rating Low Image Count Small and Light Filter Library

Product

Category & Subcategory

Select one or more categories

Review Count

Min Max

Best Seller Rank (BSR)

Min Max

Shipping Size

None selected

Weight (lb)

Min lb Max lb

Fulfillment

None selected

- www.amazon.fr
- www.amazon.co.uk
- www.amazon.in
- www.amazon.nl
- www.amazon.com.au
- www.amazon.co.jp
- www.amazon.ae
- www.amazon.com.br

Competitors

Number of Sellers

Min Max

Exact Brand Search

Ex: Apple

Exact Seller Search

Ex: Anker

Exclude Brands

Ex: Belkin

Exclude Seller

Ex: Satechi

Sales

Price

Min \$ Max \$

Price Change (%)

Min % Max

Monthly Revenue

Min \$ Max \$

Sales Change (%)

Min % Max

Monthly Sales (units)

Min Max

Sales Year over Year (%)

Min % Max

Best Sales Month

Enter a date

Sales to Reviews Ratio

Min Max

Dashboard Tools Profits Follow-Up Adtomic Market Tracker 360 Learning Hub What's New? 37 EN

Find products on that match your criteria Simple

Use a Filter Preset to accelerate your search: High Growth Low Rating Low Image Count Small and Light Filter Library

Product

Category & Subcategory ⓘ

Select one or more categories & subcategories

Search

- > Office Products
- > Patio, Lawn & Garden
- > Pet Supplies
- > Software
- > Sports & Outdoors
- > Tools & Home Improvement
- > Toys & Games
- > Video Games

Competitors

Number of Sellers ⓘ

Min Max

Exact Brand Search ⓘ

Ex: Apple

Exact Seller Search ⓘ

Ex: Anker

Exclude Brands ⓘ

Ex: Belkin

Exclude Seller ⓘ

Ex: Satechi

Sales

Price ⓘ

Min \$ Max \$

Price Change (%) ⓘ

Min % Max

Monthly Revenue ⓘ

Min \$ Max \$

Sales Change (%) ⓘ

Min % Max

Monthly Sales (units) ⓘ

Min Max

Sales Year over Year (%) ⓘ

Min % Max

Best Sales Month ⓘ

Enter a date

Sales to Reviews Ratio ⓘ

Min Max

Number of Images ⓘ

Min Max

Variation Count ⓘ

Min Max

Find products on www.amazon.com that match your criteria

Use a Filter Preset to accelerate your search: High Growth Low Rating Low Image Count Small and Light Filter Library

Product

Category & Subcategory ⓘ
Home & Kitchen Kitchen & Dining +1

Item Count ⓘ
Min 300 Max

Item Seller Rank (BSR) ⓘ
Min Max

Shipping Size ⓘ
None selected

Weight (lb) ⓘ
Min lb Max lb

Fulfillment ⓘ
1 selected

Number of Images ⓘ
Min Max

Variation Count ⓘ
Min Max

Title Keywords ⓘ
Ex: red dress

Exclude Title Keywords ⓘ
Ex: red, blue

Listing Age (Months) ⓘ
Min 10

Competitors

Number of Sellers ⓘ
Min Max

Exact Brand Search ⓘ
Ex: Apple

Exact Seller Search ⓘ
Ex: Anker

Exclude Brands ⓘ
Ex: Belkin

Exclude Seller ⓘ
Ex: Satechi

Sales

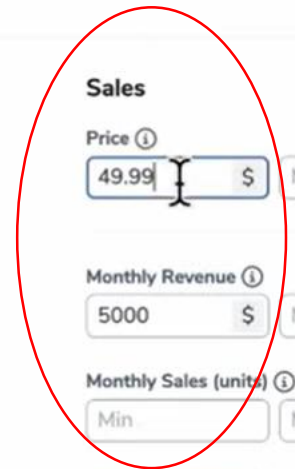
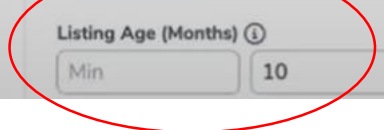
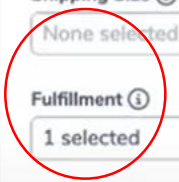
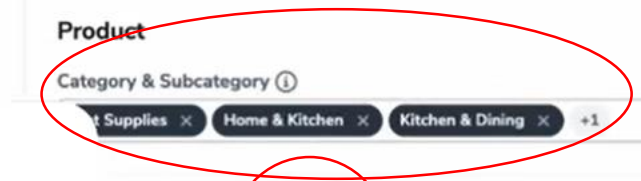
Price ⓘ
49.99 \$ Max \$ Min

Monthly Revenue ⓘ
5000 \$ Max \$ Min

Monthly Sales (units) ⓘ
Min Max Min

Best Sales Month ⓘ
Enter a date

Sales to Reviews Ratio ⓘ
Min Max



Black Box

Find a product to sell by evaluating products, keywords, competitors and more

Search For: Products Keywords New ABA Top Search Terms Competitors Niche Product Targeting Elite Analytics

HNEBC Night Stand with Charging Station,LED Nightstand with Body Sensor Function, Smart Nightstand has RGB Lights Mode,Bedside Table with Drawers,Side Table for...

B0C16NNR6V Home & Kitchen #237545 Brand HNEBC

Nightstands #396 Seller HNEBC

Fulfillment FBA Monthly Unit Sales 172

Seller Count 1 Price \$79.99

Variations 8 FBA Fee \$35.11

Listing Age 8 months Rating ★★★★☆ (4.3)

Listing Images 10 Review Count 56

Show Listing Detail [Open on Amazon](#)

Lawn & Garden Review Count less than: 300 Monthly revenue more than: \$5,000 Price more than: \$50

Price	Monthly Sales	Monthly Revenue	Reviews	Seller
56.95	137	\$7,802.15	★★★★☆	GOHOME-US
\$79.99	172	\$13,758.28	★★★★☆	HNEBC
\$199.99	38	\$7,599.62	★★★★☆	EstarHydro
\$58.99	171	\$10,087.29	★★★★☆	MotntdDirect

Home & Kitc... #185.931 Nightstands #311	30-Day Revenue 19.264,31 US\$ Unit Sales: 169	Current Rating ★★★★☆ 4.2 (57) Analyze Reviews	Listing Health Score 8,8 Analyze LHS	Top Keywords See All Keywords	All Marketplaces 🇺🇸 🇨🇦 🇩🇪 +10 more See More Data
---	--	---	--	--	--

Version 8.0.7

[Show Full Details](#)



HNEBC LED Nightstand, White Night Stand with USB+Type-C+Wireless Charging Station, Modern Bedside Table has Auto Sensor 24 Light Colors&2 Drawer, End Side Table for Bedroom Furniture

Visit the HNEBC Store
4.2 ★★★★★ 57 ratings

\$113⁹⁹
Or **\$11.45** /mo (12 mo). Select from 1 plan

FREE Returns
Pay **\$19.00/month for 6 months** (plus S&H, tax) with 0% interest equal monthly payments when you're approved for an Amazon Store Card.

Color: White

Size: 9158A-1PCS
9158A-1PCS 9158A-2PCS

Product Dimensions: 15.7"D x 19.6"W x 22.8"H
Color: White
Brand: HNEBC
Table design: Nightstand
Style: Modern

Add Prime to get Fast, FREE delivery

\$113⁹⁹

FREE Returns
FREE delivery Monday. Order within 13 hrs 18 mins

Deliver to RF - Doral 33126

In Stock

Quantity: 1

[Add to Cart](#)
[Buy Now](#)

Ships from: Amazon
Sold by: HNEBC
Returns: Eligible for Return, Refund or Replacement...
Support: Product support included

[See more](#)

Add a Protection Plan:
 2 Year Furniture Protection Plan for \$21.99
 3 Year Furniture Protection Plan for \$31.99

Roll over image to zoom in



Favorites

6 spots left

Black Box ★
Amazon Product Research

Product Research

Black Box ★
Amazon Product Research

My List - Products
Save your product ideas

Keyword Research

Cerebro + Walmart
Reverse Product Lookup

Magnet + Walmart
Keyword Research

My List - Keywords
Save your keywords

Marketing

Adtomic
Amazon Advertising Platform

Amazon Attribution
Off-Amazon Advertising Analysis

Show All Tools

Listing Optimization

Frankenstein
Keyword Processor

Scribbles
Listing Optimizer

Listing Analyzer
Amazon Listing Insights

Listing Builder + AI
AI-Powered Listing Optimizer

Learning

Learning Hub
Amazon Sellers Training

Amazon PPC Academy
Intermediate-to-Advanced PPC Training

Exit Ticket
E-Commerce Business Exit Strategy

Pro Training
In-Depth Video Tutorials

Academy
Master Our Software

Analytics

Keyword Tracker + Walmart
Product Rank Tracking

Market Tracker
Competitor Intelligence

Market Tracker 360
New & Improved Competitor Intelligence

Profits + Walmart
Financial Analytics Dashboard

Operations

Alerts
Hijacker & Product Monitoring

Refund Genie
Reimbursement Assistance

Follow-Up
Email Automation Tool

Inventory Management
Supply Chain Logistics

Business Valuation
Discover your businesses' worth

		B0B5GBKXXC	FBA
		AIGOCANO Canopy Tent,Outdoor 10x10 Pop Up Canopy, Instant...	
		B0B217PMXY	FBA


Patio, Lawn & Garden	#52,767	\$119.99	62	\$7,439.38	★★★★★	AIGOCANO SL...	AIGOCANO
----------------------	---------	----------	----	------------	-------	----------------	----------

Brand	Last Year
Outsidepride	Outsidepride
AIR-U.S.	ALORAIR
Cook Store	Cook N Home
SILK	ZIMASILK
MTI Direct	VNIMTI

Cerebro

Enter up to 10 product identifiers to find their top performing keywords.

Bulk Report Learn

  Enter up to 9 product identifiers for keyword comparison.

Get Keywords

Get Competitors

ASIN? Try one of these: [B00G5M75UK](#), [B00MWENGGM](#), [B01MUXL5V8](#)

Search specific products from Amazon and find their top ranking keywords

Leverage your competitors' keyword ranking strategy to improve your own listing. You can also use Cerebro to gauge the most effective keywords for your product on Amazon, optimize your product listing to boost sales, and keep competitive rates on your products. Cerebro is key in successfully launching new products and bringing more awareness to your brand.

Not sure how to get started in Cerebro?



2,667 Filtered Keywords

<input type="checkbox"/>	Keyword Phrase	ABA Total ov. Share	Keyword Sales	Cerebro IQ Score	Search Volume	Search Volume Trend	Suggested PPC Bid	Sponsored ASINs	Competing Products	CPR	Tit Densit
<input type="checkbox"/>	light up nightstand	0%	18	1,786	443	13% ↑	\$0.61 (\$0.52 - \$0.87)	316	248	8	
<input type="checkbox"/>	end table with wireless charging	N/A	3	185	120	26% ↑	N/A	148	>648	8	
<input type="checkbox"/>	best bedroom furniture	N/A	7	9	85	10% ↑	N/A	84	>9,000	8	
<input type="checkbox"/>	led wireless nightstand	N/A	8	23	227	5% ↑	\$1.40 (\$1.01 - \$1.66)	279	>10,000	8	
<input type="checkbox"/>	nightstand led	0%	19	631	631	-15% ↓	\$0.45 (\$0.34 - \$0.63)	324	>1,000	10	
<input type="checkbox"/>	nightstand with led lights	20%	15	633	633	17% ↑	\$0.41 (\$0.33 - \$0.61)	462	>1,000	10	
<input type="checkbox"/>	mesa de noche para dormitorio moderna	N/A	26	1,118	275	-15% ↓	\$0.70 (\$0.66 - \$0.91)	370	>246	8	
<input type="checkbox"/>	hnebc led nightstand	N/A	7	2,879	190	-22% ↓	N/A	116	66	8	
<input type="checkbox"/>	hnebc auto led nightstand with wireless cha...	N/A	1	944	51	-35% ↓	N/A	24	54	8	
<input type="checkbox"/>	night stand modern bedroom	N/A	14	61	365	-10% ↓	N/A	156	>6,000	8	
<input type="checkbox"/>	cool things for mens bedroom	0%	11	77	462	3% ↑	\$0.63 (\$0.49 - \$1.14)	397	>6,000	8	
<input type="checkbox"/>	dormitorios modernos	N/A	0	2	199	-5% ↓	N/A	352	>100,000	8	
<input type="checkbox"/>	mesas de noche modernas	N/A	17	15	75	4% ↑	\$0.64 (\$0.49 - \$0.74)	193	>5,000	8	
<input type="checkbox"/>	bedroom furniture ideas	N/A	5	62	247	2% ↑	N/A	249	>4,000	8	
<input type="checkbox"/>	modern nightstand with charging station	N/A	5	88	264	-42% ↓	\$0.79 (\$0.61 - \$1.36)	360	>3,000	8	
<input type="checkbox"/>	hnebc auto led nightstand with 2 usb chargi...	N/A	8	3,414	198	-21% ↓	\$0.91 (\$0.86 - \$0.96)	85	58	8	
<input type="checkbox"/>	night stand wireless charging	0%	35	553	419	3% ↑	\$0.87 (\$0.59 - \$0.98)	379	>758	8	
<input type="checkbox"/>	hnebc auto led nightstand	N/A	10	4,086	237	-5% ↓	\$1.41 (\$1.07 - \$1.72)	63	58	8	
<input type="checkbox"/>	black led night stand	66.7%	4	13	134	-46% ↓	N/A	215	>10,000	8	

Soporte de KW para imágenes

49 Filtered Keywords

[Customize](#) [Export Data...](#)

<input type="checkbox"/>	Keyword Phrase	ABA Total Click Share	ABA Total Conv. Share	Cerebro IQ Score	Search Volume	Search Volume Trend	Sponsored ASINs	Competing Products	CPR	Title Density	Match Type	Amazon Rec. Rank	Sponsored Rank
<input type="checkbox"/>	carro transporte playa	26.7%	50%	47	473	-34% ↓	355	>10,000	8	1	O SP AR	9	1
<input type="checkbox"/>	carro plegable playa	28%	100%	13	252	-50% ↓	317	>20,000	8	1	O AR	140	-
<input type="checkbox"/>	silla de playa con ruedas	44.8%	0%	99	297	-30% ↓	462	>3,000	8	2	O	-	-
<input type="checkbox"/>	carrito playa con ruedas	35.2%	75%	379	2,272	-37% ↓	375	>6,000	27	0	O SP AR	18	2
<input type="checkbox"/>	carros de playa	26.3%	0%	14	289	11% ↑	204	>20,000	8	0	O SP AR	113	4
<input type="checkbox"/>	carro playa	29.8%	26.3%	828	8,281	-33% ↓	360	>10,000	39	15	O SP AR	4	2
<input type="checkbox"/>	carro playa ruedas grandes	31.9%	10%	1,051	3,154	-36% ↓	354	>3,000	30	5	O SP AR	5	1
<input type="checkbox"/>	carro de playa	28.6%	0%	42	417	-36% ↓	376	>10,000	8	6	O SP AR	7	9
<input type="checkbox"/>	carros plegables para playa	26%	0%	12	249	-48% ↓	329	>20,000	8	0	O SP AR	11	1
<input type="checkbox"/>	carro para playa	31.2%	0%	39	313	-28% ↓	382	>8,000	8	0	O SP AR	8	2
<input type="checkbox"/>	carro playa plegable	27.6%	100%	30	299	-50% ↓	348	>10,000	8	1	O SP AR	3	1
<input type="checkbox"/>	carro mesa playa ruedas	59.5%	0%	208	208	25% ↑	262	>1,000	8	0	O AR	280	-
<input type="checkbox"/>	carro transporte plegable	33.8%	0%	13	376	3% ↑	256	>30,000	8	0	O AR	19	-
<input type="checkbox"/>	carro transporte	32.6%	28.6%	16	476	-3% ↓	239	>30,000	8	2	O SP AR	26	32

Listing Health Score
8.75

30-Day Sales
 53


FBA Fee
19.39 €

Variations Count
1


+ Track Competitor

v View More


EASY TO UNFOLD AND CARRY




1



2










3



4

Pasa el ratón por encima de la imagen para ampliarla

Portal Carro de Mano Carro de Mano Plegable con Tela extraíble Carro de Transporte Carro de Playa portátil Carro de jardín Carro Plegable cargable hasta 100 kg para Todo Terreno Naranja

Marca: PORTAL

4,6 ★★★★★ 130 valoraciones

600+ vistas el mes pasado

114⁹⁹ €


Devoluciones GRATIS


Los precios incluyen IVA.

Cupón: Aplicar cupón de 5 % [Comprar artículos](#) | [Condiciones](#)

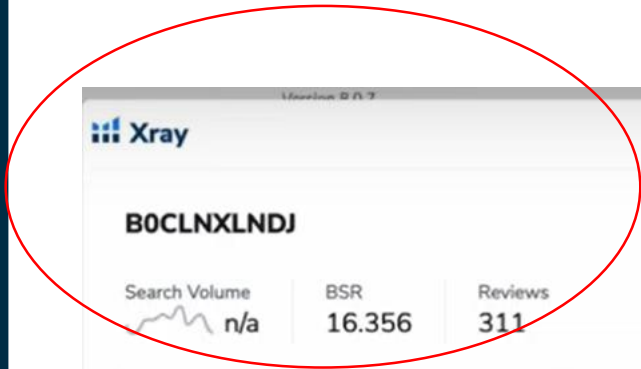
Financiación: 29,52 € x 4 cuotas en 90 días con Paga en 4 de Cofidis (Total adeudado 118,08€, Coste del crédito 3,09€, TAE 23,32%) [Ver más](#)

Color: Naranja

 116,99 €

 114,99 €

Dimensiones del producto	95P. x 53W x 70H centímetros
Marca	PORTAL
Material	Acero aleado
Color	Naranja
Función especial	Plegable
Número de estantes	1











Xray Revert to old Design

B0CLNXLNDJ Find Suppliers on Alibaba [Go to My List](#)

Search Volume: n/a | BSR: 16.356 | Reviews: 311

4 ASINs [Analyze Reviews](#) [Add Competitor](#) [Run Cerebro](#) [Run Listing Analyzer](#) [Delete](#) [Filters](#) [Export](#) [Customize](#)

	#	Product	ASIN	Brand	Price	Sales	Revenue	Bought in the Past Month	BSR	Seller Country/Region	Fees
<input type="checkbox"/>	1	 Yoobure Night Stand with Charging...	B0CLNVZ99Q	Yoobure	59,99 US\$	 1889	113.321,11 US\$	100	Home & Kitchen #16.356	CN	19,89 US\$
<input type="checkbox"/>	2	 Yoobure Night Stand with Charging...	B0CLNW7GCT	Yoobure	59,99 US\$	 1889	113.321,11 US\$	n/a	Home & Kitchen #16.356	CN	20,62 US\$
<input type="checkbox"/>	3	 Yoobure Night Stand with Charging...	B0CLNZFYMN	Yoobure	59,99 US\$	 1889	113.321,11 US\$	900	Home & Kitchen #16.356	CN	20,78 US\$
<input type="checkbox"/>	4	 Yoobure Night Stand with Charging...	B0CLNXLNDJ	Yoobure	59,99 US\$	 1889	113.321,11 US\$	800	Home & Kitchen #16.356	CN	20,62 US\$

Product Search

HNEBC LED Nightstand with Charging Station 9113B/9158A
 B0C73RGNY8

Keyword Distribution

Total Keywords: 2,668
 Organic: 2,805
 Paid: 296

Show Historical Trend Daily searches: 0 of 250

Amazon Search Vol.

Total Search Volume: 3,053,870
 Average Search Volume: 4,110

Word Frequency

Last 30 days
 nightstand (200) night (176) set (156) stand (149)
 table (119) bedroom (98) black (93) white (70)
 dresser (60) led (54) charging (53) furniture (47)
 station (46) side (40) bedside (36) gold (34)

Listing Analyzer + Track Competitors

Customize Export D

Phrase	Cerebro IQ Score	Search Volume	Search Volume Trend	Suggested PPC Bid	Sponsored ASINs	Competing Products	CPR	Title Density	Match Type	Amazon Rec. Rank	Sponsored Rank	Org F
nightstand	1,786	443	13% ↑	\$0.61 (\$0.52 - \$0.87)	316	248	8	0	O AR	103	-	
nightstand led	631	631	-15% ↓	\$0.45 (\$0.34 - \$0.63)	324	>1,000	10	0	O SP	-	54	
nightstand with led lights	633	633	17% ↑	\$0.41 (\$0.33 - \$0.61)	462	>1,000	10	1	O	-	-	
cool things for mens bedroom	77	462	3% ↑	\$0.63 (\$0.49 - \$1.14)	397	>6,000	8	0	O	-	-	
night stand wireless charging	553	419	3% ↑	\$0.87 (\$0.59 - \$0.98)	379	>758	8	0	O SP AR	465	18	
led bedside table	1,356	1,356	-30% ↓	\$0.45 (\$0.36 - \$0.62)	589	>1,000	27	3	O SP AR	56	42	

Classic
 Contemporary
 Country Rustic
 Eclectic
 English
See more


Table Top Material

Bamboo
 Faux Marble
 Glass
 Leather
 Melamine
Metal
Plastic
See more

Frame Material

Acrylic
 Alloy Steel
 Aluminum
 Bamboo
 Engineered Wood
 Glass
 Iron
 Metal
 Pine Wood
 Plastic
 Resin
 Wood
 Wrought Iron

Color



Base Color

800+ bought in past month

\$59⁹⁹

Save 5% with coupon

FREE delivery **Monday**
Or fastest delivery **Friday**

Add to Cart

4 stars and above


Sponsored | Based on star rating and number of customer ratings

B0B87MKT5

SP 4+ / HR

Home & Kitchen #81.890
Nightstands #123

Variations	Sellers	Fulfillment
5	2	FBA



1K+ bought in past month

\$99⁹⁹

FREE delivery **Mar 12 - 15**


Add to Cart

B0BMKLJ941

SP 4+ / HR

Home & Kitchen #75.178
Nightstands #115

Variations	Sellers	Fulfillment
11	1	MERCH



400+ bought in past month

\$79⁹⁹

FREE delivery **Mar 12 - 15**

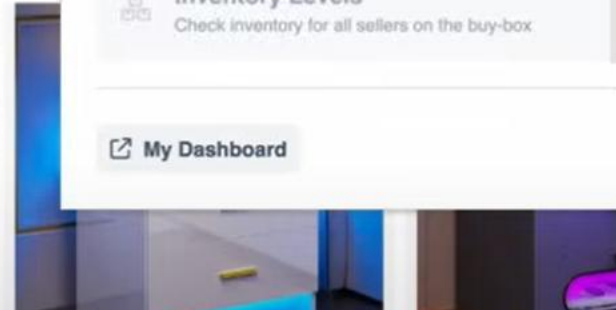
Add to Cart

B0C44KQMQ

SP 4+ / HR

Home & Kitchen #53.089
End Tables #162

Variations	Sellers	Fulfillment
3	1	FBA



500+ bought in past month

\$49⁹⁹

Save 5% on 2 select item(s)

FREE delivery **Monday**


Add to Cart

B0C44KQMQ

SP 4+ / HR

Home & Kitchen #53.089
End Tables #162

Variations	Sellers	Fulfillment
3	1	FBA



Extensions

Learn how to use

Version 8.0.7

Home Alerts

Xray — Amazon Product Research
Analyze product sales performance and details

Xray Keywords
Retrieve top sales-driving organic keywords

ASIN Grabber
Extract ASINs from any Amazon page

Profitability Calculator
Calculate potential per-unit profit and margins

Inventory Levels
Check inventory for all sellers on the buy-box

My Dashboard

amazon Deliver to RF Doral 33126 Home & Kitchen Search Amazon EN

All Medical Care Best Sellers Amazon Basics Livestreams Customer Service Today's Deals Groceries Books Kindle Books Buy Again Amazon Business Handmade Pet Supplies Household, Health & Baby

Amazon Home Shop by Room Discover Shop by Style Home Décor Furniture Kitchen & Dining Bed & Bath

Help them dress to impress Shop gift cards

Back to results

SHULEY ChatGPT for Amazon B0976QDCD7 Reviews 441


Blanca V. Vazquez #20,087 in Home & Kitchen (See Top 100 in Home & Kitchen)
#25 in Nightstands

Review Analysis Listing Optimization Q&A Analysis Market Insight
Category Analysis Competitive Analysis Drill-Down Details Review Download

Product Summary for "B0976QDCD7" Track Com

Home & Kitchen #20.087 Nightstands #25	30-Day Revenue 181.828,70 US\$ Unit Sales: 1213	Current Rating ★★★★☆ 4.2 (2013) Analyze Reviews	Listing Health Score 7,7 Analyze LHS	Top Keywords See All Keywords	All Marketplaces +10 more See More Data
---	--	---	--	----------------------------------	---

Version 8.0.7 Show Full



Generic Nightstand Set of 2 LED Nightstand with 2 Drawers, Bedside Table with Drawers for Bedroom Furniture, Side Bed Table with LED Light, White

Brand: i-aplus
4.2 ★★★★★ 2,013 ratings
Amazon's Choice in Nightstands by i-aplus

\$149⁹⁰
FREE delivery March 11 - Order within 5 hrs 8 mins
Details
Deliver to RF - Doral 33126
In Stock

Help them dress to impress  Shop gift cards

Back to results

 SHULEY ChatGPT for Amazon

 Blanca Valcazar

 Help  Rate us

B0976QDCD7 

#20,087 in Home & Kitchen (See Top 100 in Home & Kitchen)

#25 in Nightstands

Reviews 441 

[Review Analysis](#) [Listing Optimization](#) [Q&A Analysis](#) [Market Insight](#)

[Category Analysis](#) [Competitive Analysis](#) [Drill-Down Details](#) [Review Download](#)

 Product Summary for "B0976QDCD7" 

[Track Changes](#)

<p>Home & Kitchen #20.087 </p> <p>Nightstands #25</p>	<p>30-Day Revenue</p> <p>181.828,70 US\$ </p> <p>Unit Sales: 1213</p>	<p>Current Rating</p> <p> 4.2 (2013)</p> <p>Analyze Reviews</p>	<p>Listing Health Score</p> <p> 7,7</p> <p>Analyze LHS</p>	<p>Top Keywords</p> <p>See All Keywords</p>	<p>All Marketplaces</p> <p> +10 more</p> <p>See More Data</p>
--	---	--	---	---	--

Version 8.0.7 [Show](#)

Customer Profile



Pros

Topic	Reason
Easy Assembly	21% Customers have found the nightstands to be...
Looks Great	15% Customers have found the nightstands to lo...
Sturdy	15% Customers have found the nightstands to be...
Great Nightst...	13% Customers have found the nightstands to be...
Good Quality	12% Customers have found the nightstands to be...

Usage Scenario

Topic	Percent	Reason
Bedside Esse...	50%	Customers have found the nightstand to be ...
Gift	25%	Customers have purchased the nightstand a...
Bedroom Fur...	25%	Customers have found the nightstand to be l...
--	--	--
--	--	--

Cons

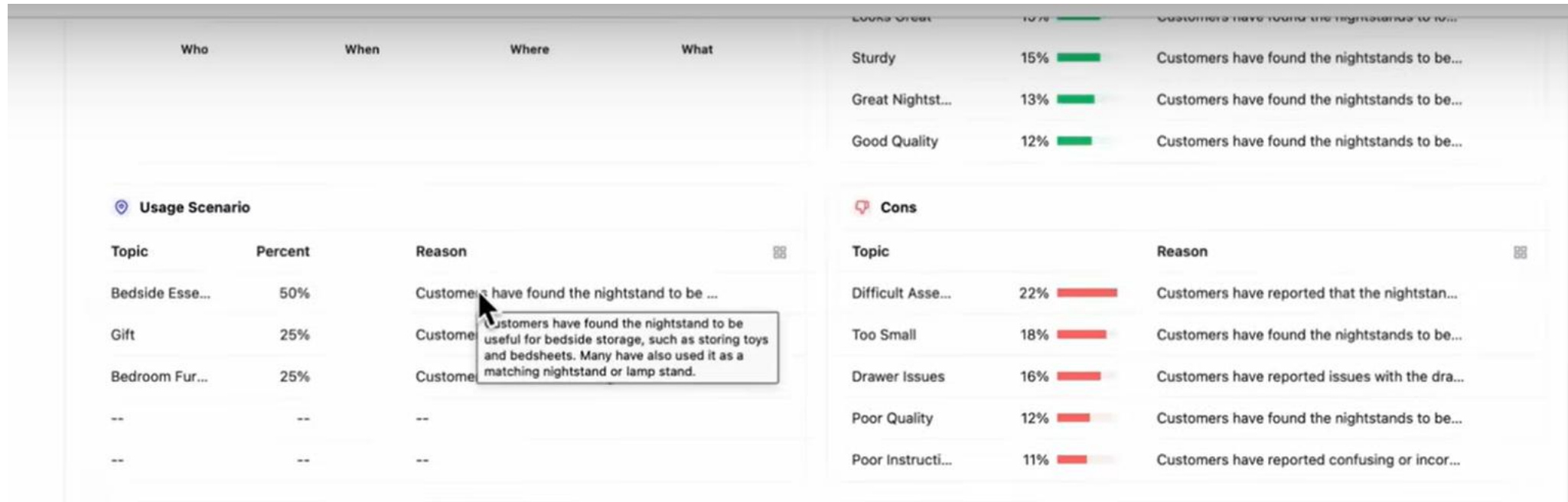
Topic	Reason
Difficult Asse...	22% Customers have reported that the nightstan...
Too Small	18% Customers have found the nightstands to be...
Drawer Issues	16% Customers have reported issues with the dra...
Poor Quality	12% Customers have found the nightstands to be...
Poor Instructi...	11% Customers have reported confusing or incor...

Customer Expectation

Topic	Percent	Reason
Taller Height	39%	Customers appreciate the taller height of th...
Better Quality	17%	Customers have appreciated better quality, ...
Larger Size	17%	Customers appreciate the larger size of the ...
Improved Lab...	6%	Customers appreciate the improved labeling ...
Better Appea...	6%	Customers have found the nightstand to hav...

Purchase Motivations

Topic	Percent	Reason
Good Value	100%	Customers have found the nightstands to ha...
--	--	--
--	--	--
--	--	--
--	--	--





Cómo funciona PickFu

E-commerce

Productos

Ejemplos

Precios

Recursos

Iniciar sesión

Regístrate gratis



Obtén insights de tus consumidores al instante

Ejecuta encuestas y recopila feedback en minutos. Es tan fácil como parece.

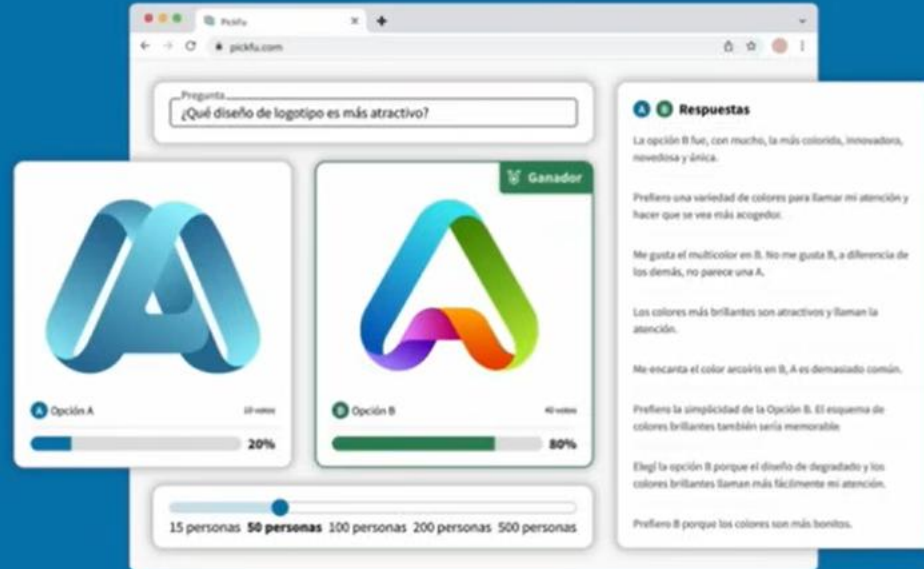
Regístrate gratis



"La velocidad es revolucionaria, PickFu vale cada centavo."



Scott Cassidy
Dueño,
Cassidy Labs



Las mejores empresas del mundo simplemente lo hacen con PickFu

THRASIO



wayfair



L'ORÉAL





[Back to examples](#)

customers' attention? One of the most effective ways is to test different designs and see which one consumers prefer.

How to test your product design

Concept testing before you develop a product will save you time and money. **Testing product photos** will help you conceptualize its packaging design.

You can start the packaging design testing process by running a simple **Head-To-Head poll** comparing photos of two designs to learn which would be more effective packaging for your product. If you want to compare three or more product packaging designs — yours and your competitors', for example — run a **Ranked poll** with your **target audience**. Respondents rank options in order of preference and provide comments to help you narrow down your options.

Want to see which part of your packaging design is most or least appealing and why? Set up a **Click Test**, which captures respondents' clicks on your product image. When you see which areas grab their attention and in what order, you'll know how to improve your design.

Packaging tests can also help guide your choice of bottle color, shape, font size, and font color for your product packaging.

About this honey bottle design test

This Head-To-Head poll comparing two honey bottles, Nature Nate's Honey Co. (Option A) and Carmichael's Honey (Option B), is a good example of competitive analysis. The poll asks 50 U.S.-based consumers which product bottle design is "most aesthetically pleasing."

Poll results

Which product bottle design do you prefer the most for a honey product? (Which is the most aesthetically pleasing?)

Statistically significant February 6, 2020

Audience: 50 U.S.-based respondents



Option A

19 votes

SCORE
38



Option B

31 votes

SCORE
62

Welcome to the future of AI consumer research



Pro catalog

Full catalog

Showing full catalog results, giving you the **widest variety** of services at **any price**.

4,578 services for "amazon images"

Category

SERVICE OPTIONS

Type

Purpose

Service includes

Delivery time

Budget

FREELANCER DETAILS

Freelancer level

Freelancer speaks



Ad by Marsel S Level 2

I will do amazon listing images infographic, lifestyle and ebc a plus f...

★ 4.9 (72)

From US\$40



Ad by Ruby Level 2

I will do amazon listing images to boost sales with amazon product image...

★ 4.8 (196)

From US\$65



Ad by Mehedi H. Le

I will do amazon product photo ed custom listing images

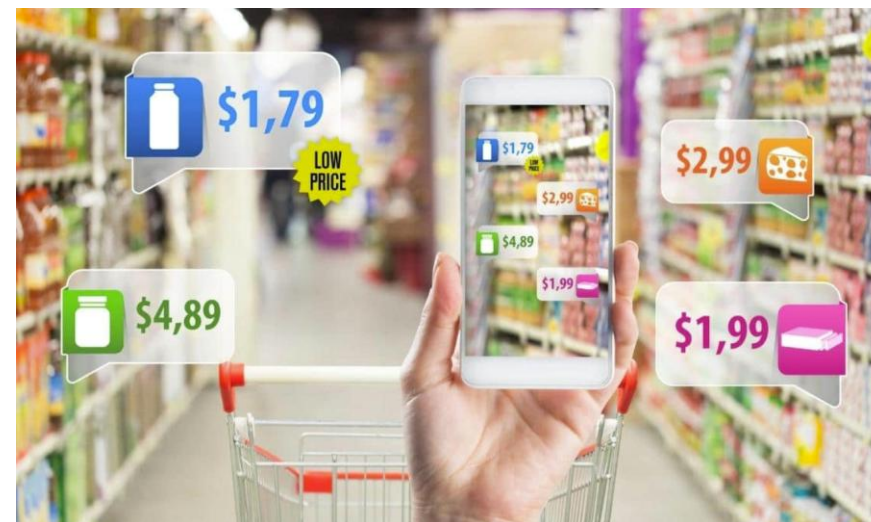
★ 4.8 (361)

From US\$15



Recursos Digitales – Beneficios

- ✓ Experiencias de clientes – Perfectas
- ✓ Obtener ventaja de las oportunidades de ventas adicionales
- ✓ Entender las preferencias de los compradores
- ✓ Mejoras en las campañas de marketing



Mk Places B2B



Alibaba.com

- Sector: Multisectorial
- Ámbito geográfico: Global
- Tráfico estimado por mes: 97.200.000 visitantes.



Amazon Business

- Sector: Multisectorial
- Ámbito geográfico: EE.UU., Canadá, Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, España, Japón e India,
- Tráfico estimado por mes: 1.160 millones de visitantes.



1688.com

- Sector: Multisectorial
- Ámbito geográfico: China
- Tráfico estimado por mes: 18.2 millones



LinkedIn

- Sector: Multisectorial
- Ámbito geográfico: Global, más de 200 países
- Tráfico estimado por mes: 1.4 billones

LinkedIn Showcase Pages



Todos los productos para **empresas y profesionales**

SoloStocks

- Sector: Multisectorial
- Ámbito geográfico: Alemania , España , Francia , Italia , Polonia , Portugal , Argentina , Brasil , Chile , Colombia , México y Marruecos
- Tráfico estimado por mes: más de 5.5 millones de visitas (a nivel global)

Mk Places B2C



Retos del B2C ecommerce en la logística de atención de pedidos

- ✓ Almacenamiento – Fulfillment – Inventario – Stocks actualizado y sincronizado
- ✓ Velocidad de la transacción completa (end to end)
- ✓ Integración de las culturas Internet / ecommerce y la del Transporte y Logística



“La Economía Americana vive bajo dos culturas. La cultura de Internet/e-commerce y la cultura de transporte/logística. La cultura Internet/e-commerce es rápida, adaptable, creativa y su infraestructura relativamente barata. La cultura transporte/logística es lenta, rígida y su infraestructura es costosa de crear y modificar”. Rodney Slaner, US Secretary of Transportation

- ✓ La logística hoy por hoy es la herramienta mas poderosa de venta
- ✓ Exactitud, velocidad, costos, etc.
- ✓ Cumplir con las exigencias del cliente Que por cierto cambian constantemente
- ✓ Logística inversa – Devoluciones

¿Qué es la exportación?

La exportación definitiva, en adelante exportación, es el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior y no está afectada a tributo alguno.

EXPORTACION DEFINITIVA PROCEDIMIENTO GENERAL

Procedimiento General

Proced. Específico

Instructivos



Proc: **DESPA-PG.02**
Vigencia: 17/03/2009
Resolución: 0137/2009

Exportación Definitiva
Publicación: 17/03/2009
Fecha Res.: 16/03/2009

Versión: 6
Circulares: Anexas
Lista: **Maestra**

Control de Cambios

I. OBJETIVO

Establecer las pautas a seguir para el despacho aduanero de mercancías a destinar al régimen de Exportación Definitiva, con la finalidad de lograr el correcto cumplimiento de las normas que lo regulan.

II. ALCANCE

Todas las dependencias de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria - SUNAT y a los operadores del comercio exterior que intervienen en el procedimiento del régimen de exportación definitiva (RIN N° 03-2016-SUNAT/5F0000-26/02/2016)

Requisitos para la exportación

Exportador:

El exportador es la persona natural o jurídica que destina mercancías al régimen aduanero de exportación definitiva

Para ser exportador, el dueño o consignante debe contar con:

- a. Número del Registro único de contribuyente (RUC) y no tener la condición de no habido.
- b. Documento nacional de identidad (DNI) si es peruano, o carné de extranjería, pasaporte o carné de permiso temporal de permanencia si es extranjero, cuando no está obligado a inscribirse en el RUC, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 3 de la Resolución de Superintendencia N° 210-2004/SUNAT.

Documentos que amparan la exportación

- ▶ Declaración
- ▶ Comprobante de Pago: Factura o boleta de venta electrónica o la emitida físicamente en contingencia. De no existir la obligación de emitirla, se señala esta condición en la declaración.
 - ▶ Documento de Transporte: Según el medio de transporte a utilizar (conocimiento de embarque, carta de porte aéreo o carta de porte terrestre);
 - ▶ Para las mercancías restringidas, el documento de control emitido por la entidad competente conforme lo establece el procedimiento específico "Control de mercancías restringidas y prohibidas" DESPA-PE.00.06.
 - ▶ Otros documentos que la naturaleza u origen de la mercancía del despacho exija.

<https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/requisitos.html>

COSTOS LOGÍSTICOS – CÁLCULO DE TARIFAS

Todas las tarifas de envío cuentan con una variedad de factores, incluyendo:

- Tamaño del paquete
- Peso del paquete
- Lugar de donde sale
- Lugar de destino
- Rastreo
- Seguro

Puede ser difícil comparar los servicios exactamente, dado que todos ofrecen opciones ligeramente diferentes y las empresas tienen sus propias variables.

COSTOS LOGÍSTICOS – ENVÍO RENTABLE

Uno de los mejores secretos para tener éxito en el comercio electrónico es averiguar cómo enviar rentablemente. Debido a que el transporte representa un gasto importante para el comercio electrónico, si no haces tú investigación, podrías terminar perdiendo dinero en el envío.

Tener en cuenta que en algunos servicios de transporte ya está integrado el **seguro** en el precio, o considera esto cuando compares varios precios de mensajería.

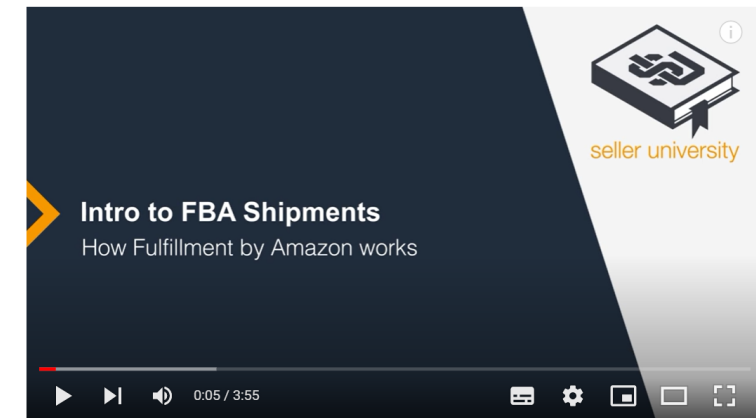


COSTOS LOGÍSTICOS – FULFILLMENT

- ✓ Un almacén de preparación de pedidos puede ayudar a automatizar y manejar el envío.
- ✓ Cuando eliges trabajar con este tipo de almacenes, **tu inventario se guarda en sus instalaciones.**
- ✓ Dependiendo del nivel de integración con tu [carrito de compras](#), será posible que — nada más llegar un pedido— el almacén se encargue automáticamente de recoger, empaquetar y enviar la orden de compra a tu nombre.



COSTOS LOGÍSTICOS – FBA



Amazon FBA Step-by-Step Tutorial - Step 1 of 6 - How Amazon FBA Works

<https://www.youtube.com/watch?v=F-HKNtIBERc>
<https://www.youtube.com/watch?v=U17Atp0oH84>

COSTOS LOGÍSTICOS – FBA



The screenshot shows the Amazon website's '¿Qué es Logística de Amazon?' page. At the top, there is a navigation bar with the Amazon logo and menu items: 'Empezar', 'Crecer', 'Servicios', 'Recursos', and 'Precios'. To the right are buttons for 'Iniciar sesión' and 'Registrarse'. The main heading is '¿Qué es Logística de Amazon?'. Below it is a paragraph explaining the program. Further down is a link for 'Más información sobre la gestión logística de comercio electrónico'. The page features four key benefits, each with an icon and a brief description.

amazon Empezar ▾ Crecer ▾ Servicios ▾ Recursos ▾ Precios ▾ [Iniciar sesión](#) [Registrarse](#)

¿Qué es Logística de Amazon?


Logística de Amazon es un programa que te permite subcontratar la gestión logística de los pedidos y ofrecer a los clientes la opción Envío 2 días gratis a través de Prime. Al registrarte en Logística de Amazon, podrás enviar tus productos a la red internacional de centros logísticos de Amazon, y nosotros nos encargaremos de recibir, preparar y enviar los pedidos, así como del servicio de atención al cliente y las devoluciones. Logística de Amazon forma parte de un conjunto de servicios totalmente automatizados que llamamos Cadena de suministro de Amazon.

[Más información sobre la gestión logística de comercio electrónico](#) →

-  **Gasta menos**
Los envíos con Logística de Amazon cuestan un 70 % menos por unidad que las opciones Premium comparables ofrecidas por otros servicios de gestión logística de EE. UU.
-  **Aumento de las ventas**
Usa Logística de Amazon para entregar pedidos con la rapidez y fiabilidad que les encantan a los clientes. Esto puede ayudarte a aumentar las ventas y a lograr que los compradores vuelvan.
-  **Haz crecer tu negocio**
Nuestra red incluye cientos de centros logísticos en todo el mundo y puede ayudarte a llegar a clientes en cualquier parte del planeta.
-  **Operar con mayor facilidad**
En lugar de dedicar tiempo a procesar pedidos, manejar las consultas de los clientes y gestionar las devoluciones, usa Logística de Amazon para centrarte en desarrollar

<https://sell.amazon.com/es/fulfillment-by-amazon>

REVENUE CALCULATOR – AMAZON



→ sellercentral.amazon.com/hz/fba/profitabilitycalculator/index?lang=en_US

Get over \$50K in potential incentives when you start selling with Amazon. [Learn how](#)

Search Español

amazon Start ▾ Grow ▾ Explore ▾ Learn ▾ Pricing ▾ Log in Sign up

Revenue Calculator

Provide your fulfillment costs and see real-time cost comparisons between different fulfillment methods

Disclaimer : This Fulfillment by Amazon Revenue Calculator should be used as a guide in evaluating FBA only. Amazon does not warrant the accuracy of the information or calculations in this Revenue Calculator. Independent analysis of the output of this Revenue Calculator should be conducted to verify the results. Please consult the Amazon Services Business Solutions Agreement for up-to-date costs and fees. The New Amazon Fulfillment option reflects your current Selling on Amazon fees and FBA fulfillment fee.

For more information about how to use this calculator visit our [Help page](#)

Find existing product or enter product information

Search Amazon catalog Define product Estimate in bulk

Generate estimate based on an existing product in the Amazon catalog

Search for a product listed on Amazon and estimate the cost and profitability of selling the product

Amazon store Search for product on Amazon ⓘ

US Search SKU, title, ISBN, UPC, EAN, or ASIN Search

https://sellercentral.amazon.com/hz/fba/profitabilitycalculator/index?lang=en_US

REVENUE CALCULATOR – AMAZON



→ sellercentral.amazon.com/hz/fba/profitabilitycalculator/index?lang=en_US Finalizar actualizac

Start ▾ Grow ▾ Explore ▾ Learn ▾ Pricing ▾ Log in Sign up

Revenue Calculator

Provide your fulfillment costs and see real-time cost comparisons between different fulfillment methods
Disclaimer : This Fulfillment by Amazon Revenue Calculator should be used as a guide in evaluating FBA only. Amazon does not warrant the accuracy of the information or calculations in this Revenue Calculator. Independent analysis of the output of this Revenue Calculator should be conducted to verify the results. Please consult the Amazon Services Business Solutions Agreement for up-to-date costs and fees. The New Amazon Fulfillment option reflects your current Selling on Amazon fees and FBA fulfillment fee.

For more information about how to use this calculator visit our [Help page](#)

Find existing product or enter product information

Search Amazon catalog | Define product | Estimate in bulk

	Utopia Care Professional Straight Razor for Men, Barber Straight Edge Razor Safety with 100 Pack Blades, Black	Amazon store US ▾	Featured offer details
ASIN	B0747NLXSZ	Sales rank	Price + shipping \$8.49 + 0
		1,677, (Beauty & Personal Care)	Condition New
		Offers 1 offers	Ship from Amazon
		Rating ★★★★★ 35,406	Sold by Utopia Deals

Search another product

REVENUE CALCULATOR – AMAZON



sellercentral.amazon.com/hz/fba/profitabilitycalculator/index?lang=en_US

amazon Start ▾ Grow ▾ Explore ▾ Learn ▾ Pricing ▾

Log in Sign up

Amazon fees \$1.67 ^

[Referral Fee](#) **\$0.68**

Fixed Closing Fee **\$0.99**

Variable Closing Fee **\$0.00**

Digital Services Fee **\$0.00**

Fulfillment cost \$3.13 ▾

Storage cost < \$0.01 ^

January-September | October-December

Monthly storage cost per unit **< \$0.01**

Average inventory units stored

Estimated monthly units sold

Storage cost per unit sold **< \$0.01**

Inbounding Cost \$0.34 ^

Estimate the FBA inbound placement service fee for this product based on the following inputs. Effective February 20, 2025, shipments created with small standard and large standard items are not eligible for partial shipment splits. [FBA Inbound placement service fee help page](#)

Units to Inbound

Inbound placement options

Cost per unit	Estimated sales	Net profit	Net margin
\$5.15	<input type="text" value="1"/>	\$3.34	39.35%

[Learn more about the program](#)

Shipping charge

Sales price **\$8.49**

Amazon fees \$1.67 ^

Referral Fee **\$0.68**

Fixed Closing Fee **\$0.99**

Variable Closing Fee **\$0.00**

Digital Services Fee **\$0.00**

Fulfillment cost

[View and edit your fulfillment cost breakdown](#) ▾

Storage cost \$0.00 ^

Enter your storage costs for a more accurate comparison

Monthly storage cost per unit

Average inventory units stored

Estimated monthly units sold

Storage cost per unit sold **\$0.00**

Other costs \$0.00 ^

Miscellaneous cost

Cost per unit	Estimated sales	Net proceeds	Net margin
\$1.67	<input type="text" value="1"/>	\$6.82	80.33%

[Learn more about the program](#)

Comparison graph NEW!

View a comparison graph for the selected programs.

Your fulfillment

Amazon Fulfillment

Fulfillment by Amazon (FBA) helps businesses grow using Amazon's logistics network. Send products to Amazon fulfillment centers and we'll handle receiving, packing, shipping, customer service, and returns. Effective, reliable fulfillment delights customers.

- ✓ Your products are eligible for Amazon Prime
- ✓ Customers get Amazon's trusted customer service and returns
- ✓ Our services allow your business to scale quickly
- ✓ Access cost-effective fulfillment rates

Remote Fulfillment with FBA

Remote Fulfillment with FBA allows you to sell to customers in US using your Mexico FBA inventory.

- ✓ Expand with sales to US using your existing Mexico FBA inventory.
- ✓ Amazon handles fulfillment across the border.
- ✓ Import duties and fees are paid by the customer.

REVENUE CALCULATOR – AMAZON



sellercentral.amazon.com/hz/fba/profitabilitycalculator/index?lang=en_US

amazon Start ▾ Grow ▾ Explore ▾ Learn ▾ Pricing ▾

Log in Sign up

Amazon fees \$1.67 ^

[Referral Fee](#) \$0.68

Fixed Closing Fee \$0.99

Variable Closing Fee \$0.00

Digital Services Fee \$0.00

Fulfillment cost \$3.13 ▾

Storage cost < \$0.01 ^

January-September | October-December

Monthly storage cost per unit < \$0.01

Average inventory units stored

Estimated monthly units sold

Storage cost per unit sold < \$0.01

Inbounding Cost \$0.34 ^

Estimate the FBA inbound placement service fee for this product based on the following inputs. Effective February 20, 2025, shipments created with small standard and large standard items are not eligible for partial shipment splits. [FBA Inbound placement service fee help page](#)

Units to Inbound

Inbound placement options

Cost per unit	Estimated sales	Net profit	Net margin
\$5.15	<input type="text" value="1"/>	\$3.34	39.35%

[Learn more about the program](#)

Shipping charge \$ 0

Sales price \$8.49

Amazon fees \$1.67 ^

Referral Fee \$0.68

Fixed Closing Fee \$0.99

Variable Closing Fee \$0.00

Digital Services Fee \$0.00

Fulfillment cost \$

[View and edit your fulfillment cost breakdown](#) ▾

Storage cost \$0.00 ^

Enter your storage costs for a more accurate comparison

Monthly storage cost per unit \$

Average inventory units stored

Estimated monthly units sold

Storage cost per unit sold \$0.00

Other costs \$0.00 ^

Miscellaneous cost \$

Cost per unit	Estimated sales	Net proceeds	Net margin
\$1.67	<input type="text" value="1"/>	\$6.82	80.33%

[Learn more about the program](#)

Comparison graph NEW!

View a comparison graph for the selected programs.

Your fulfillment

Amazon Fulfillment

Fulfillment by Amazon (FBA) helps businesses grow using Amazon's logistics network. Send products to Amazon fulfillment centers and we'll handle receiving, packing, shipping, customer service, and returns. Effective, reliable fulfillment delights customers.

- ✓ Your products are eligible for Amazon Prime
- ✓ Customers get Amazon's trusted customer service and returns
- ✓ Our services allow your business to scale quickly
- ✓ Access cost-effective fulfillment rates

Remote Fulfillment with FBA

Remote Fulfillment with FBA allows you to sell to customers in US using your Mexico FBA inventory.

- ✓ Expand with sales to US using your existing Mexico FBA inventory.
- ✓ Amazon handles fulfillment across the border.
- ✓ Import duties and fees are paid by the customer.

<https://www.youtube.com/watch?v=3O694H2rgH4>

COSTOS LOGÍSTICOS – LOGÍSTICA EN LOS MK PLACES



COSTOS LOGÍSTICOS – LOGÍSTICA EN LOS MK PLACES



Requisitos de Acceso a Mercados

macmap.org/es//query/results?reporter=276&partner=604&product=640420&level=6



Market Access Map

Mejorando la transparencia en el comercio internacional y el acceso a mercados

EN FR ES RU عربي



Inicio Acceso Comparar Analizar Descargar **Monitor Measures** Acerca de Recursos Cuenta

Condiciones de acceso a los mercados

Identifique los derechos de aduana, los contingentes arancelarios, los remedios comerciales, las medidas no arancelarias y los regímenes preferenciales aplicables a su producto.

PAÍS EXPORTADOR

Perú

PAÍS DE DESTINO

Alemania

PRODUCTO SA6 CÓDIGO DE LÍNEA ARANCELARIA NACIONAL

640420 - Calzado con suela de caucho, plá...

BUSCAR

Ingrese la palabra clave para su producto

CÓDIGO DE LÍNEA ARANCELARIA NACIONAL DEL PRODUCTO

6404201000 - Slippers and other indoor footwear with outer soles of leather or composition leather and uppers of textile mate...

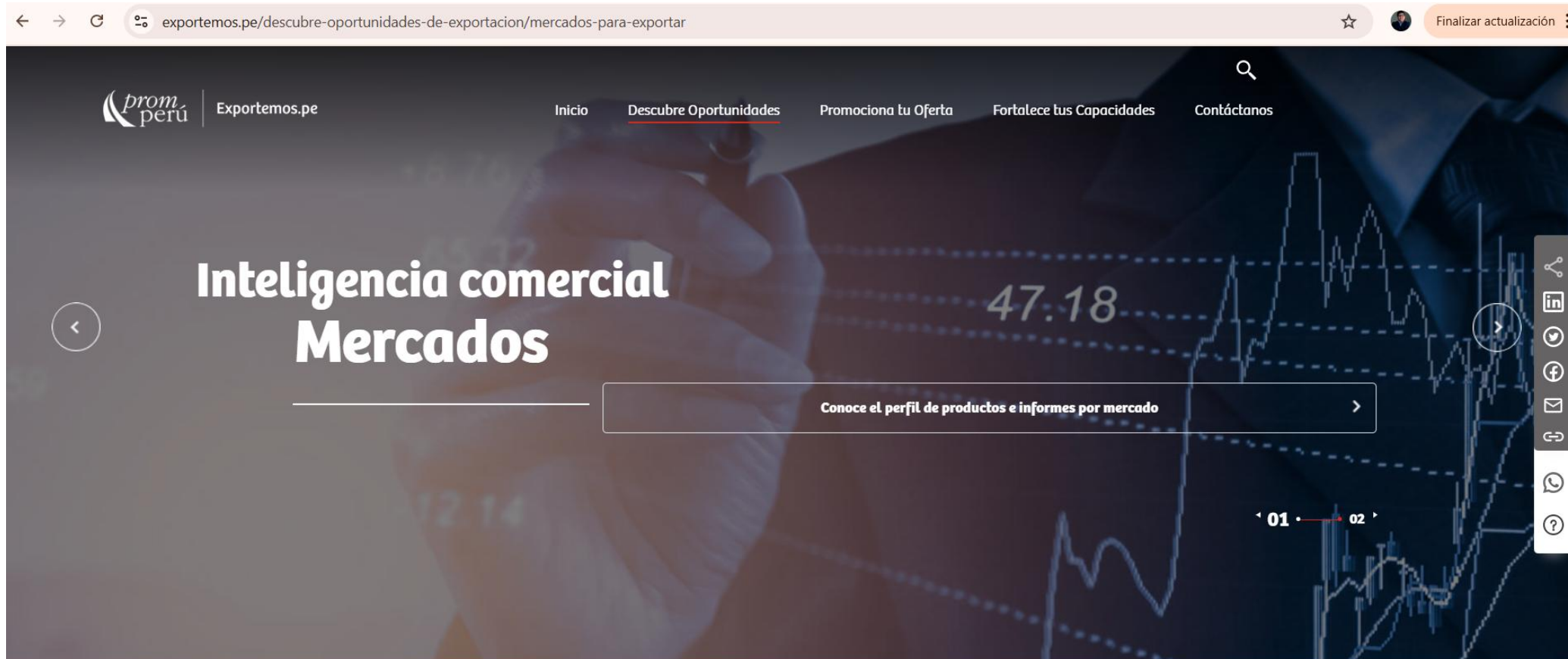
<https://www.macmap.org/es>

Requisitos de Acceso a Mercados



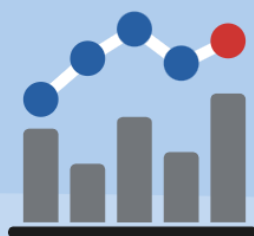
<https://ram.promperu.gob.pe/index.html>

Requisitos de Acceso a Mercados



Exportaciones por mercado destino

<https://exportemos.pe/descubre-oportunidades-de-exportacion/publicaciones-y-multimedia>



Web de datos

Datos comerciales y arancelarios de EE. UU.

El DataWeb de la USITC ofrece acceso público a las estadísticas oficiales de importación y exportación del Departamento de Comercio de EE. UU. en una interfaz web intuitiva. Con la herramienta de consulta del DataWeb, los usuarios pueden crear consultas personalizadas y acceder a estos datos en formato de hoja de cálculo o web.

Incluye datos hasta febrero de 2025

[Obtenga más información sobre DataWeb](#)

Comercio

Recupere datos del comercio de mercancías de EE. UU. utilizando la herramienta de solicitud de datos.

Nueva solicitud

Construir una nueva consulta de datos.

Exportaciones: Nacionales

Las exportaciones nacionales miden los bienes que se cultivan, producen o fabrican en los Estados Unidos...

Exportaciones: Extranjeras (Reexportaciones)

Las exportaciones extranjeras (también conocidas como reexportaciones) miden los bienes que no se cultivan, producen ni venden

Arancel

Obtenga tasas arancelarias pasadas, actuales y futuras de EE. UU. en múltiples formatos.

Búsqueda HTS

Busque en el Sistema Armonizado de Aranceles de los Estados Unidos (HTS) tasas arancelarias y estadísticas...

Base de datos de tarifas

Busque líneas arancelarias individuales utilizando números de categoría HTS o descripciones de productos.

Datos anuales de tarifas

Acceda a los datos arancelarios anuales desde 1997 hasta el presente disponibles

Clasificación

Encontrar correlaciones entre los sistemas de clasificación y los datos relacionados.

Herramienta de traducción de productos básicos

Encuentre correlaciones entre los números HTS, SITC y NAICS.

Búsqueda de descripción de productos básicos

Encuentre códigos y descripciones de HTS, SIC, SITC, NAICS y de usuario final.

Sistema NAICS

Enlaces al Sistema de Clasificación Industrial de

Acuerdos Comerciales del Perú



- Inicio
- Acuerdos Comerciales
- Cómo exportar
- Noticias
- Estadísticas
- Contáctenos



Manuales

- Guía de capacidades gerenciales de comercio exterior.
- Guía práctica del importador
- Guía práctica del exportador
- Guía de orientación al usuario del transporte terrestre
- Guía de orientación al usuario de transporte aéreo
- Guía de orientación al usuario de transporte acuático
- Guía de envases y embalajes
- Guía para la competitividad cambiaria del sector exportador
- Guía serie pepe MYPE
- Catálogo de Oferta Exportable de Pesca
- Catálogo Productos Agrícolas

Instituciones Oficiales

- Operatividad Aduanera de SUNAT
- Ventanilla Única de Comercio Exterior
- Entrenamiento de la OMC sobre negociaciones comerciales internacionales (sin certificación)
- Información sobre Acuerdos Comerciales en el mundo
- Aranceles que se cobra en el mundo (base de datos)

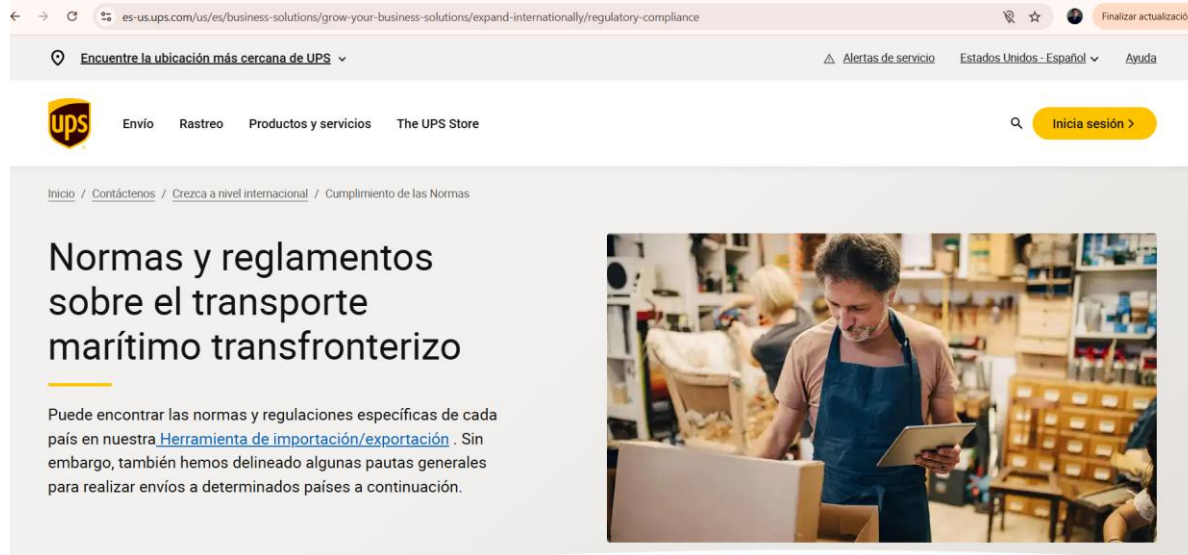
Gremios Exportadores

- Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex)

Como va el Comercio

- Estadísticas del Banco Mundial

Regulaciones de transporte



es-us.ups.com/us/es/business-solutions/grow-your-business-solutions/expand-internationally/regulatory-compliance

Encuentre la ubicación más cercana de UPS

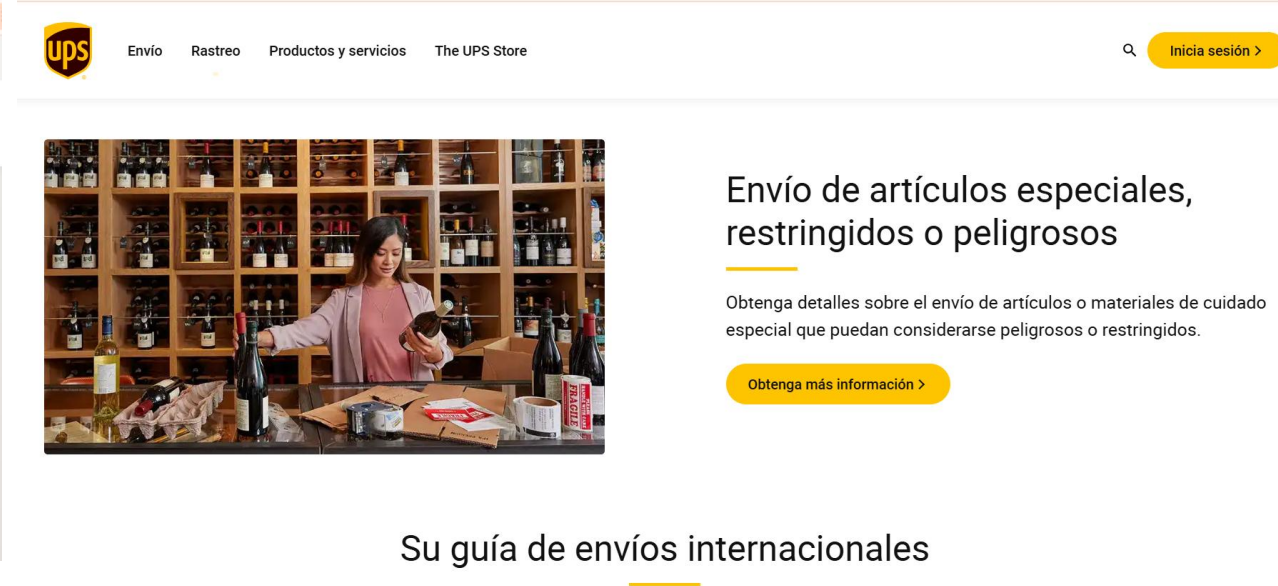

Alertas de servicio Estados Unidos - Español Ayuda

ups Envío Rastreo Productos y servicios The UPS Store Inicia sesión >


Inicio / Contáctenos / Crecza a nivel internacional / Cumplimiento de las Normas

Normas y reglamentos sobre el transporte marítimo transfronterizo

Puede encontrar las normas y regulaciones específicas de cada país en nuestra [Herramienta de importación/exportación](#). Sin embargo, también hemos delineado algunas pautas generales para realizar envíos a determinados países a continuación.



ups Envío Rastreo Productos y servicios The UPS Store Inicia sesión >



Envío de artículos especiales, restringidos o peligrosos

Obtenga detalles sobre el envío de artículos o materiales de cuidado especial que puedan considerarse peligrosos o restringidos.

Obtenga más información >

Su guía de envíos internacionales

<https://es-us.ups.com/us/es/business-solutions/grow-your-business-solutions/expand-internationally/regulatory-compliance>

Regulaciones de transporte

Embalaje y documentación:

- Documentación
- Verifica si la mercancía es prohibida o restringida
- Obtén el documento de control si la mercancía es restringida
- Obtén la guía de envíos de entrega rápida
- Obtén el seguro de transporte
- Obtén el comprobante de pago, como una factura o contrato
- Si no tienes el comprobante de pago, puedes presentar una declaración jurada
- También puedes consultar si puedes beneficiarte de algún acuerdo comercial vigente.



serpost.com.pe/Cliente/ServicioEconomicoInternacional

Serpost El Correo del Perú

Institucional | Servicios | Seguimiento en Línea | Exporta Fácil | Filatelia | Contáctenos

Condiciones de Embalaje:

- ✓ Los objetos considerados "frágiles", se deben envolver para protegerlos.
- ✓ Utiliza un empaque que cubra las necesidades de tu envío (tamaño, peso, fragilidad).
- ✓ Utiliza cajas de cartón corrugado suficientemente resistente y en buen estado, de lo contrario, el contenido puede dañarse, esto podría invalidar cualquier reclamo.
- ✓ Deben cubrirse los espacios libres de la caja o paquete, para evitar que los objetos se toquen o se muevan dentro del mismo. Para ello se recomienda rellenar los espacios vacíos con materiales como tecnopor, burbujas de aire sellado, espumas de baja densidad, papel kratf, etc.
- ✓ Considerar reforzar las esquinas de las cajas si el contenido de tu paquete es pesado.
- ✓ Precintar firmemente tu paquete utilizando cinta adhesiva resistente en todas las aberturas.
- ✓ Te recomendamos embalar el paquete con stretch film para reforzar su protección.

Muy importante:

- ✓ No se contabilizan los días si el envío es intervenido por aduanas del país de destino.
- ✓ Escribe correctamente el nombre y la dirección del remitente y del destinatario en el embalaje exterior para que el envío pueda devolverse en caso no se distribuya.

<https://www.serpost.com.pe/Cliente/ServicioEconomicoInternacional>