

Lima, febrero 2025

**TÉRMINOS DE REFERENCIA**  
**CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA EN LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA TIENDA O LISTA DE PRODUCTOS EN AMAZON ESTADOS UNIDOS PARA EMPRESAS DE ALIMENTOS PROCESADOS**  
**SIPPO PERU**

**1- Antecedentes:**

PROMPERÚ y el Programa Suizo de Promoción de Importaciones – SIPPO, en el marco del Memorando de Entendimiento vigente, han identificado actividades conjuntas a fin de fortalecer a organismos de apoyo comercial (BSO) como PROMPERÚ, incluyendo su portafolio de servicios.

El comercio internacional ha experimentado un significativo crecimiento en los últimos años, representando una oportunidad crucial para las empresas peruanas en su búsqueda de diversificar mercados y ampliar su oferta exportable. Dentro de este marco de intercambio global, ha surgido el comercio electrónico transfronterizo, impulsado por la integración económica mundial y el rápido avance de la tecnología de Internet. Este nuevo paradigma comercial ha emergido como un sistema dinámico e innovador, experimentando un crecimiento constante gracias a sus ventajas distintivas de alta apertura, alcance global, inmediatez y costos reducidos.

Desde el año 2018, PROMPERÚ ha implementado el Programa de Comercio Electrónico de la Ruta Exportadora con el objetivo de difundir las oportunidades de crecimiento para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) peruanas en mercados internacionales. Este programa se enfoca en el desarrollo e implementación de un modelo de apoyo que facilita el acceso a nuevos mercados mediante el comercio electrónico. Incluye actividades de prospección, capacitación, asistencia y promoción comercial, brindando a las empresas las herramientas necesarias para aumentar sus ventas a través de los canales digitales. Hasta la fecha, el programa de comercio electrónico ha beneficiado a más de 2900 empresas.

Para el año 2025, está previsto desarrollar un programa de comercio electrónico transfronterizo dirigido específicamente a empresas exportadoras y con potencial exportador en el sector agroindustrial, con presentación retail. El objetivo principal es fortalecer sus capacidades digitales y de gestión, para impulsar su participación exitosa en nuevos mercados internacionales a través del comercio electrónico, en concordancia con lo establecido en el Plan Operativo Institucional.

Esta edición del programa se enfocará en proporcionar a las empresas conocimiento especializado sobre la venta internacional de productos a través de los marketplaces más importantes del mercado estadounidense, como Amazon. Asimismo, ofrecerá capacitación y asistencia para que las empresas puedan ofertar sus productos en marketplaces que atraen a compradores interesados en productos agroindustriales.

El valor diferencial de Amazon se encuentra en su enfoque multiproducto, atrayendo a compradores en busca de alimentos con propiedades nutricionales y con valor añadido. La relevancia de esta plataforma en el mercado estadounidense se evidencia en su destacado posicionamiento. Durante los últimos tres meses del año 2023, Amazon acumuló un total

de más de 2000 mil millones de visitas a su página principal, siendo el 81% de este tráfico originario del mercado americano.

Otra ventaja destacada es la posibilidad de realizar ventas a corto plazo. A diferencia de gestionar una tienda en línea propia, participar en un marketplace como Amazon ofrece la oportunidad de concretar ventas de manera más rápida gracias al constante flujo de tráfico mensual que atrae. Este aspecto resulta beneficioso para los vendedores que buscan eficiencia en sus transacciones comerciales.

## **2- Objetivo de la Consultoría:**

### **General:**

El programa tiene como objetivo capacitar y asistir a las empresas en la identificación y prospección de oportunidades para vender sus productos retail en Amazon Estados Unidos, proporcionando las herramientas y conocimientos necesarios para optimizar su presencia y ventas en esta plataforma global

### **Específicos:**

- Brindar capacitación en el uso de Amazon como plataforma de ventas
- Guiar en la identificación de oportunidades de mercado
- Desarrollar estrategias de marketing digital para Amazon
- Orientar en el cumplimiento de normativas y regulaciones
- Acompañar en la creación de una estrategia logística eficiente
- Fomentar la mejora continua a través del monitoreo de resultados

## **3- Contratante:**

Swisscontact, Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico.

## **4- Tareas:**

El servicio estará dirigido a un máximo de quince (15) empresas, las cuales serán de la línea agroindustrial, con presentación retail. Comprenderá las siguientes actividades:

**Selección de productos con mayor oportunidad (entre 3 a 5 productos por empresa), este análisis deberá estar apoyado con herramientas como jungle scout o helium 10.**

### **Capacitaciones Generales:**

- Duración: 5 horas.
- Dirigido a: Todas las empresas participantes.
- Objetivo: Proveer conocimientos fundamentales sobre el proceso de creación de cuentas, listings e implementación de contenido audiovisual.

Detalle de las capacitaciones:

### **Sesión 1: Tiene una duración de 2 horas y 30 minutos**

Investigación comercial

- Análisis de productos similares en Amazon.
- Identificación de oportunidades competitivas en el mercado estadounidense.

- Estructuración de precio de venta de los productos.

#### Ingreso a Amazon

- Requisitos y pasos para abrir una cuenta profesional.
- Creación y configuración de cuenta profesional en Amazon.
- Redacción y optimización de listings.
- Implementación de descuentos, cupones y beneficios de Amazon Brand Registry.

#### Tipos de publicidad en Amazon

- Estrategias de campañas publicitarias.
- Optimización del presupuesto publicitario.
- Lista con la información y requerimientos necesarios que las empresas deben de cumplir y llevar desde la primera sesión de asesoría. para trabajar las sesiones de asesoría.

### **Sesión 2: Tiene una duración de 2 horas y 30 minutos**

#### Requisitos de acceso

- Lineamientos para cumplir con normativas de ingreso a EE.UU. y Amazon.

#### Asesoría administrativa

- Registro FDA.
- Constitución de empresa en Estados Unidos.
- Apertura de cuenta bancaria en Estados Unidos.
- Registro de marca en Estados Unidos.

#### Funcionamiento logístico FBA y FBM

- Uso del modelo de Fulfillment by Amazon (FBA).
- Manejo del modelo Fulfillment by Merchant (FBM) desde Perú.

### **Acompañamiento en Onboarding**

El proceso de onboarding se realiza después de las capacitaciones, trabajando en conjunto con cada empresa. Este acompañamiento se lleva a cabo de manera virtual a través de zoom, lo que permite resolver dudas en tiempo real durante cada etapa del proceso. El acompañamiento tiene un tiempo de hasta 12 horas y se divide de la siguiente manera:

#### **Sesión 1:** Duración aproximada de 2 horas y media

- Investigación comercial de productos similares
- Estructuración de precio de venta de los productos
- Revisión de listings de la competencia
- Investigación de keywords
- Redacción de listings

#### **Sesión 2:** Duración aproximada de 3 horas

- Recolección de datos de la empresa.
- Recolección de datos del contacto directo.
- Validación de identidad del contacto directo.
- Recolección de información de cuenta bancaria (cuenta en Estados Unidos o vinculación a otros bancos).
- Recolección de información de tarjeta de crédito.
- Recolección de información de cuenta bancaria en Estados Unidos (Payoneer y/o similar).
- Creación de cuenta profesional de Amazon Seller Central.
- Configuración de direcciones de origen de despachos.

#### **Sesión 3:** Duración aproximada de 2 horas y media

- Registro de marca dentro de la plataforma

- Exploración de A+ Content
- Exploración de BrandStory
- Exploración de Amazon Vine
- Exploración de lotes virtuales
- Exploración de Amazon Vine

**Sesión 4:** Duración aproximada de 2 horas

- Revisión de Amazon stores
- Revisión de opciones de descuentos
- Revisión de opciones de cupones
- Revisión de opciones de ofertas
- Revisión de descuentos exclusivos de Prime
- Redacción de listings

**Sesión 5:** Duración aproximada de 2 horas

- Revisión de funciones de la plataforma de Amazon Seller Central

Las reuniones de la asistencia serán virtuales y serán coordinadas de manera particular entre Promperú, el proveedor y cada empresa.

El proveedor deberá preparar un manual el cual servirá de apoyo para las empresas, este manual debe contener lo siguiente:

- Descripción de la plataforma
- Requisitos para vender y crear una cuenta.
- ¿Cómo crear una cuenta de vendedor?
- Acceso a la plataforma de ventas.
- Cómo subir productos a la plataforma – proceso de levantamiento de productos y creación de listing en la plataforma.
- Tarifas de suscripción y comisiones.
- Tipos de suscripción.
- Otras tarifas de venta.
- Cómo calcular el precio de venta de los productos.
- Desarrollo de SEO.
- Criterios de posicionamiento de producto.
- Como crear un anuncio.
- Administrador de anuncios.
- Criterios de fotos de anuncio para la plataforma.
- Optimización de anuncios.
- Campañas de Amazon Ads.
- Publicidad OFFSITE en la plataforma.
- Marketing y promociones.
- Cupones y rebajas.
- Tiempo y preparación de envíos.
- Gestión de pedidos.
- Como calcular los precios de envío en la plataforma.

Elaborar una presentación con las principales tendencias y oportunidades para productos del sector agronegocios en Amazon u otros marketplaces en Europa.

Todo el servicio comprenderá un total de cinco (05) horas de capacitación, así como ciento ochenta 180 horas de asistencia.

Asimismo, el proveedor deberá otorgar a Promperú una credencial platimun por un año a la herramienta Hellium 10.

### 5- Perfil del consultor

Del contratista:

Persona Natural o Jurídica con experiencia realizando servicios de capacitación y/o asistencia técnica en comercio electrónico transfronterizo, implementación de tiendas en Amazon – Estados Unidos.

Del Personal Clave:

- Profesional bachiller de la carrera de Administración, Marketing, Administración de Negocios internacionales o Economía.
- Con especialización en comercio internacional, marketing digital o e-commerce.
- Experiencia laboral mínima de seis (06) años realizando asistencia a pymes o actividades orientadas al comercio electrónico transfronterizo.

### 6- Productos a entregar y cronograma de entregables:

Como parte de la presente consultoría, el consultor/a entregará lo siguiente:

Productos		Fecha	Monto o % de pago
1	<u>PRODUCTO 01:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manual de uso de Amazon Estados Unidos</li> <li>• Presentación principales tendencias y oportunidades para productos del sector agronegocios en Amazon u otros marketplaces en Europa.</li> <li>• Reporte de actividades ejecutadas incluyendo análisis del producto y productos de la competencia, productos seleccionados y mayor oportunidad por empresa, check list de requerimientos e información presentada por las empresas.</li> </ul>	Hasta el día 31 de marzo.	30%
2	<u>PRODUCTO 02:</u> Reporte de las actividades ejecutadas, precisando: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lista de las tiendas virtuales</li> <li>• Evidencia de promoción en Amazon</li> <li>• Estimación de productos a enviar a los almacenes de Amazon FBA</li> </ul>	Hasta el día 27 de junio.	70%

Los productos deberán entregarse en físico o vía correo electrónico a: [maria.rodriguez@sippo.pe](mailto:maria.rodriguez@sippo.pe)

Los productos serán aprobados por SIPPO, en coordinación con PROMPERÚ - Departamento de Asesoría Empresarial y Capacitación y la Subdirección de Desarrollo Exportador.

Los pagos indicados serán abonados contra presentación de comprobantes de pago (factura o recibo de honorarios).

**7- Duración de la consultoría:**

La consultoría tiene una duración desde el 14 de marzo hasta el 27 de junio 2025.

El consultor será responsable por la calidad ofrecida del servicio ofertado, el cual no podrá ser menor de un (01) año contado a partir de la conformidad otorgada.

**8- Honorarios y forma de pago**

Enviar CV y propuesta económica. El valor será a todo costo incluyendo traslados y otros.

Los pagos serán abonados contra presentación de comprobantes de pago (recibo de honorarios o factura).

**9- Postulación**

Los interesados sírvanse enviar CV y propuesta económica al correo electrónico [info@sippo.pe](mailto:info@sippo.pe) indicando "Asunto: Implementación de tienda en Amazon", hasta el 05 de marzo de 2025.