

Amazon lanza en España su servicio de compras para empresas

M. JUSTE MADRID 27 JUN. 2018 - 18:01



Cepsa ha sido la primera empresa española en probar Amazon Business, la solución de Amazon para facilitar la compra a las compañías con funcionalidades especialmente adaptadas a las necesidades de las empresas.

Las pequeñas, medianas y grandes empresas podrán empezar a utilizar Amazon.es desde hoy de una forma diferente. El gigante del comercio electrónico ha presentado en España Amazon Business, un servicio que ofrece privilegios a las compañías a la hora de realizar sus compras en Amazon.

Esta nueva plataforma ya está disponible en nuestro país para que cualquier empresa de cualquier tamaño se registre de forma gratuita para ahorrar tiempo y dinero descubriendo millones de productos a precios competitivos.

"El lanzamiento de Amazon Business en España (que se realiza de manera simultánea con Italia) es una evolución natural tras haber presentado esta solución exitosamente en otros países como Estados Unidos, Reino Unido o Alemania", explican desde la compañía.

Desde la web www.amazon.es/business, cualquier compañía puede acceder al nuevo servicio para **disfrutar del Amazon de siempre con opciones de envío gratis, visualización de precios con IVA excluido y facturación automática de IVA en millones de productos, cuentas corporativas multiusuario y la posibilidad de reflejar los procesos de aprobación internos.**

La compañía española Cepsa ha sido la primera en disfrutar de este servicio. "Nuestras necesidades de abastecimiento son complejas y muy exigentes," comenta José Antonio Valgañón, director de compras de Cepsa. "Amazon Business nos da la oportunidad de optimizar y simplificar nuestros procesos, aumentar la eficacia de nuestra cadena de suministro y mejorar la experiencia de nuestros usuarios."

Amazon no hace previsiones sobre su éxito en el mercado español, aunque asegura que "Por un lado, **queremos que más empresas conozcan Amazon Business** (pueden abrir una cuenta gratuita en Amazon.es/business), exploren el catálogo de productos que ofrece para negocios y las diferentes funcionalidades para gestionar sus compras corporativas. Por otro lado, **esta solución también ayudará a las pymes**

ÚLTIMA HORA

- 12:03 **Los Presupuestos de 2018 superan el último trámite para su entrada en vigor**
- 12:02 **Gas Natural entrará en pérdidas contables este año tras un ajuste masivo en...**
- 11:55 **Espinosa de los Monteros, expresidente de Amper, abandona el consejo de la...**

LO MÁS LEÍDO



1. **Gas Natural se reinventa como Naturgy**
2. **Repsol compra activos de Viesgo por 750 millones de euros**
3. **Gimeno se querrela contra un responsable de Seguridad de El Corte Inglés**
4. **Porcelanosa alerta de otro boom de la vivienda en España**
5. **Reynés abre la puerta a que la sede de Gas Natural vuelva a Barcelona**

que ya venden a través de Amazon Marketplace a llegar a un nuevo tipo de cliente, como es el de las empresas que gestionan sus compras a través de un área especializada".

Ventajas para empresas

Tras el registro de la compañía con un email corporativo y algunos datos básicos de la empresa, es posible acceder al amplio catálogo de Amazon, con más de 250 millones de productos para empresas, como ordenadores portátiles, impresoras, soluciones de almacenamiento, material de oficina, muebles y artículos de limpieza.

Pero, ¿por qué optar por Amazon Bussines?

Envíos gratis: las empresas reciben sus productos en muy poco tiempo y de forma gratuita en pedidos cualificados de 29 o más.

Visualización de precios con IVA excluido y facturas con IVA: disponibles en millones de productos, permitirán a las empresas realizar sus compras visualizando los importes netos, así como beneficiarse de la facturación automática de IVA.

Políticas de compra: la gestión de catálogo permite a los administradores de la cuenta configurar el catálogo de Amazon Business en función de sus políticas de compra. De esta forma, los administradores podrán definir sus criterios de aprobación, establecer categorías restringidas e indicar productos recomendados.

Cuentas corporativas compartidas: posibilidad de crear cuentas corporativas multiusuario, invitar a nuevos usuarios a una cuenta y crear grupos de usuarios para compartir fácilmente métodos de pago y direcciones de envío.

Proceso de compra simplificado: permite añadir números de orden de compra, códigos de proyecto o centros de costes a los pedidos de los clientes para facilitar los procesos de aprobación, seguimiento y conciliación.

Procesos de aprobación: posibilidad de configurar procesos de aprobación para controlar el gasto de forma más eficaz.

Generación de informes y analíticas: permite supervisar, monitorizar y analizar los gastos de la empresa a través de informes personalizados.

Experiencia única para empresas: los procesos de búsqueda y compra han sido específicamente diseñados para satisfacer las necesidades de compra de las empresas. Así, los clientes de empresa podrán beneficiarse de descuentos por volumen, así como acceder a un catálogo exclusivo y precios especiales.

Integración en sistemas electrónicos de aprovisionamiento: las principales soluciones de aprovisionamiento desarrolladas por terceros que están disponibles en el mercado permiten acceder cómodamente a Amazon Business.

Servicio de atención al cliente Amazon Business: el excepcional servicio de atención al cliente que siempre ha ofrecido Amazon, ahora dedicado exclusivamente a los clientes de empresa registrados.

Los vendedores de Amazon también disfrutarán de ventajas al vender en Amazon Bussines:

Visualización de precios con IVA excluido y facturas con IVA: ahora los vendedores pueden mostrar sus precios con IVA excluido a sus clientes de empresa y automatizar la generación de facturas con IVA para todos sus clientes, dándose de alta de forma gratuita en el "Servicio de cálculo del IVA". Los vendedores que han adoptado el "Servicio de cálculo del IVA" aumentaron sus ventas a clientes de empresa en Amazon.co.uk y Amazon.de más del 50% de media en el primer mes.

Ofertas exclusivas para empresas: las empresas que venden en Amazon Business tienen la opción de vender los productos que ellos elijan exclusivamente a clientes de empresa.

Precios especiales para empresas y descuentos por volumen: los vendedores pueden ofrecer precios especiales a sus clientes de empresa y establecer descuentos por volumen cuando compren sus productos en grandes cantidades.

Logística de Amazon: los vendedores pueden almacenar sus productos en los centros logísticos que tiene Amazon en Europa y que, así, sea Amazon quien se encargue empaquetar y enviar sus productos, así como de ofrecer el servicio de atención al cliente cada vez que se realice una venta, lo que ayuda a los pequeños negocios a aumentar su facturación tanto en su mercado nacional como en el extranjero.

"Con este nuevo lanzamiento, Amazon.es ofrece una experiencia de compra mucho más cómoda. Hemos escuchado lo que nos pedían nuestros clientes y hemos incorporado nuevas funcionalidades que hacen que la compra de suministros en el ámbito empresarial sea un proceso fácil y cómodo. Estas nuevas funciones, especialmente adaptadas a las necesidades de las empresas, como las cuentas corporativas multiusuario con procesos de aprobación integrados, permiten a las empresas simplificar y mejorar sus procesos de compra," afirma Todd Heimes, director de Amazon Business en la UE. "Amazon Business reúne el amplio catálogo de productos, las opciones de envío gratuitas y los atractivos precios que los clientes particulares de Amazon ya conocen y aprecian."

Plataforma con éxito

Actualmente Amazon Business se ha lanzado en Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Francia, Japón, India, Italia y España, realizando envíos a clientes de empresa en más de 60 países de todo el mundo.

En Estados Unidos, Amazon Business da servicio a más de un millón de clientes corporativos. En Alemania, cuatro meses después de su lanzamiento, Amazon Business contaba ya con más de 50.000 clientes corporativos, desde Pymes hasta grandes empresas.

En el caso de las empresas que venden sus productos en Amazon a clientes corporativos (que actualmente suman más de 85.000 en Estados Unidos), la acogida de la solución ha sido positiva y las empresas que han adoptado el "Servicio de cálculo del IVA" (una de las funcionalidades incluidas dentro de Amazon Business) aumentaron sus ventas a clientes de empresa en Amazon.co.uk y Amazon.de más del 50% de media en el primer mes.