

REGULAMENTO DE PARTICIPAÇÃO

Aceleração em Negócios Digitais – Programa E-Xport Amazon.com 2023

1. INFORMAÇÕES GERAIS

A Aceleração em Negócios Digitais – Amazon.com 2023 é um treinamento exclusivo sobre como vender na Amazon.com e exportar os produtos para o mercado dos Estados Unidos. Trata-se de um projeto coordenado entre a ApexBrasil e a Amazon Brasil que consiste em:

- Conteúdo EAD disponibilizado pela ApexBrasil às empresas participantes.
- Apoio de um funcionário da Amazon Brasil para iniciar uma operação no site da Amazon.com nos EUA.

Datas importantes:

Em 2023, serão oferecidas três turmas para as empresas brasileiras interessadas:

Lançamento do Projeto de Aceleração da Amazon.com 2023	
Empresas que quiserem integrar a Turma 2023.1	Prazo de Inscrição: 23 de fevereiro a 24 de março de 2023
Empresas que quiserem integrar a Turma 2023.2	Prazo de Inscrição: 26 de junho a 04 de agosto de 2023
Empresas que quiserem integrar a Turma 2023.3	Prazo de Inscrição: 02 de outubro de 2023 a 01 de novembro de 2023

2. SOBRE AS ESTAPAS DO PROJETO

Atividade	Cronograma previsto			
	Turma 2023.1	Turma 2023.2	Turma 2023.3	
1	Preencher o formulário de inscrição	23/02 a 24/03	26/06 a 04/08	02/10 a 01/11
	Envio do Termo de Adesão	25/03 a 26/04	04/08 a 06/05	06/11 a 08/11
2	Assistir ao conteúdo EAD disponibilizado pela ApexBrasil	26/04 a 30/04	04/08 a 30/08	06/11 a 30/11
	Receber o primeiro Contato da Amazon Brasil: Email ou ligação para agendamento de uma reunião.	17/4 a 05/05	18/08 a 06/09	20/11 a 08/12
3.	Participar do aconselhamento com a Amazon Brasil	17/04 a 31/08	18/08 a 31/12/23	20/11 a 29/02/24
6	Avaliar a ação: A empresa deverá preencher formulário de avaliação ao final da experiência com a Amazon.	18/10 a 25/10	19/02/24 a 26/02/24	21/05/2024 a 28/05/2024
* Esse cronograma poderá sofrer ajustes.				

3. INSCRIÇÃO

As inscrições serão realizadas exclusivamente pelo link e mediante o envio do Termo de Adesão Assinado.

Não serão aceitas inscrições de empresas que não possuam CNPJ regular e/ou ativo. Esse Projeto não atende empresas de consultoria e serviços, nem empresas que comercializem bebidas alcoólicas.

As empresas deverão oferecer itens na modalidade *business to consumer (B2C)*, de venda direta a consumidores finais, das seguintes categorias prioritárias¹ (setores diferentes poderão, eventualmente, participar da ação a critério dos avaliadores da ApexBrasil e da Amazon.com):

Produtos inovadores e/ou diferencial competitivo para o mercado dos EUA (brasilidade, sustentabilidade, com foco em nichos de mercado, etc).

Produtos de beleza, cosméticos e higiene pessoal: produtos para cuidados com a pele, cosméticos, maquiagem, perfumes, fragrâncias, higiene bucal, produtos capilares, vitaminas e suplementos etc.

Alimentos: Suplementos, snacks, mel, café (incluindo café verde), granolas, chá.

Utilidades domésticas: Utensílios do bar, facas, tábuas, escorredor, jogos de utensílios, conjunto de potes.

Artigos de cozinha: Panelas, eletroportáteis, organizadores, assadeiras, chaleiras, copos, louça.

Produtos para pets: brinquedos e higiene.

Móveis: Cadeira, escrivaninha, estante, rack, mesa.

Materiais de escritório: Cadernos, agendas e calendários, suporte notebook, acessórios para tablets

Autopeças: Amplificadores de som, acessórios para automóveis.

Madeira: todo tipo de madeira – painel de madeira bruto.

Esse Projeto é recomendado para empresas que:

- a) possuam faturamento mínimo superior a R\$ 360 mil por ano; e
- b) possuam experiência (ou o plano de iniciar) em exportação ou experiência em e-commerce nacional;
- e
- c) gostariam de vender seus produtos no site da Amazon nos Estados Unidos em 3 a 6 meses.

4. INVESTIMENTO DA EMPRESA

A empresa precisa ter pelo menos uma pessoa que irá se dedicar ao projeto, sendo essa interna ou prestador de serviço terceiro.

Para efetivamente colocar seus produtos à venda na loja da Amazon nos EUA, a empresa deverá arcar com os custos operacionais de viabilização da exportação para os EUA, bem como o custo com transporte, armazenagem e venda dos seus produtos nos EUA. Os custos mensais da conta na Amazon.com bem como comissão de venda e serviços de logística da Amazon (Fulfillment by Amazon - FBA) estão disponíveis em <https://sell.amazon.com/pricing.html>

O valor mensal atual do plano profissional² é de **USD39,99**. Além disso, a Amazon cobra uma porcentagem do preço de venda por item vendido. Essa comissão varia entre 8% e 15%, de acordo com a categoria do produto.

Além dos custos fixos (custo mensal) e variáveis (percentual de comissão e logística da Amazon (Fulfillment by Amazon - FBA)), verifica-se que as empresas que alcançam bons resultados no projeto geralmente contratam serviços adicionais. A Amazon oferece uma rede de prestadores de serviço (SPN) para esses serviços cujos valores médios são os seguintes:

- Investimento médio em marketing de USD 20 a USD 50 diários para posicionamento.
- Apoio de contabilidade para realizar as primeiras operações (USD 25/hora).
- Gestão de contas para administrar campanhas e loja (USD 499 mensal).
- Adequação de embalagem, de acordo com a legislação norte-americana (média USD 400/produto).

¹ Consultores, consultorias de negócios e empresas prestadoras de serviços não são elegíveis para essa ação.

² Valores disponíveis em: <https://sell.amazon.com/pricing.html>, acesso em 04/02/22

A empresa deverá avaliar sua respectiva necessidade, custos e investimentos que deseja realizar, não sendo obrigada a contratar serviços adicionais da rede de prestadores de serviço (SPN).

5. ATENDIMENTO DA AMAZON.COM

Após o contato com a Amazon.com, a empresa deverá confirmar interesse em prosseguir com a Aceleração na Amazon.com, realizando reuniões semanais ou a cada duas semanas (até o lançamento da Loja, em aproximadamente 3 meses), a serem definidas de acordo com a necessidade e disponibilidade de ambas as partes.

O Gerente de Contas da Amazon irá:

- a. Explicar sobre o Programa de Vendas Internacionais, desenhando o passo a passo do que é necessário para lançar sua loja nos EUA
- b. Auxiliar a empresa com ferramentas disponíveis no Seller Central, tal como sugerir seleções de produtos e preços de venda tendo em vista o mercado-alvo
- c. Compartilhar sua experiência na categoria específica do Vendedor Parceiro (estratégias de vendas no site da Amazon, construção de marca em um novo país, entre outros pontos gerais)
- d. Direcionar os principais caminhos para o lançamento da loja na Amazon.com e apoiar a empresa com dúvidas sobre a Amazon.com
- e. Auxiliar na resolução de questões técnicas do Seller Central, como Catálogo, Fulfillment by Amazon - FBA (Logística Amazon), Registro de Marcas (Brand Registry) e Anúncios Patrocinados, por exemplo
- f. Auxiliar com a Rede de Prestadores de Serviço (SPN) que podem auxiliar com serviços que a Amazon não é especialista, como por exemplo Contabilidade, Logística Internacional e Conformidade de Produto (Regulatório)
- g. Auxiliar/acompanhar a realização do primeiro Plano de Envio de Mercadorias para os Estados Unidos (preenchimento dos documentos para formalizar o primeiro envio pela Fulfillment by Amazon - FBA).
- h. Após o investimento em marketing, auxílio na análise de desempenho da primeira campanha de marketing e na participação em datas comerciais como Prime Day e Black Friday

O Gerente de Contas da Amazon **não irá**:

- a. Criar a conta do Vendedor Parceiro no Seller Central;
- b. Criar a conta online nos Estados Unidos para recebimento de pagamentos;
- c. Cadastrar informações bancárias e métodos de pagamento no Seller Central;
- d. Selecionar o produto ou definir quantidades/precificação dos itens que a empresa deseja vender na Amazon.com;
- e. Produzir fotos/imagens, adicionar ou traduzir o catálogo do vendedor parceiro no site da Amazon.com;
- f. Fazer o registro de marca do vendedor parceiro no INPI, USPTO ou Brand Registry (ferramenta de marca da Amazon)
- g. Definir como será feita a logística internacional ou interna nos EUA;
- h. Gerir a conta do vendedor parceiro (gerenciar avaliações de produtos, inventário, criar e gerenciar campanhas de marketing, etc).
- i. Prestar atendimento para a conta do vendedor parceiro no site da Amazon.com.br

6. CONTATO

Para esclarecimento de dúvidas sobre a ação:

Programa e-Export – Coordenação de Expansão Internacional - e-xport@apexbrasil.com.br - (61) 2027-0202

FORMULÁRIO DE ADESÃO

Local: online.

Período: 2023.

Serviços: treinamento exclusivo sobre como vender no site da Amazon.com e exportar os produtos para o mercado dos Estados Unidos, a fim de acessar mais oportunidades de negócios via e-commerce. Conforme descrito no regulamento da ação.

1. Dados da Instituição

Nome Fantasia:		
Razão Social:		
CNPJ:		
Endereço:		
Cidade:	UF:	CEP:
Site:	E-mail:	
Telefone:	Celular:	
Representante Legal		
Nome Completo:		
CPF:		
RG:	Órgão Expedidor:	
Cargo:	E-mail:	

2. Custos

Valor pago à ApexBrasil: Gratuito Verificar custos para abertura e operação de loja na Amazon.com*
--

3. Condições de Participação

O preenchimento e envio deste pelo(s) representante(s) legal(s) da Instituição implica a aceitação plena do Regulamento de Participação da Ação , do Contrato de Serviço de Soluções de Negócios da Amazon disponível em https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/G1791 e dos Termos e Condições Gerais – Serviços ApexBrasil , enviado por e-mail e disponível em: https://portal.apexbrasil.com.br/wp-content/uploads/2019/02/termos-e-condicoes-gerais-servicos-apex-brasil.-atual.pdf

Local e Data:

Nome:

Cargo:

REPRESENTANTE LEGAL

Testemunhas

Nome:

RG:

CPF:

Nome:

RG:

CPF:

Realização