

Amazon da Vida Real

Aprenda. Venda. Cresça.



O mapa inicial para entender como começar uma operação real de venda em dólar pela Amazon dos EUA.

Por Helton Lacerda

E-book para quem quer enxergar a oportunidade com clareza.



O tamanho da oportunidade nos EUA



A Amazon dos EUA não é apenas uma loja online. Ela é uma infraestrutura de venda, pagamento, busca, logística, confiança e dados usada por milhões de compradores e vendedores.

Para o iniciante, isso muda a pergunta. O desafio não é criar demanda do zero. O desafio é aprender a entrar em um mercado que já existe, com produto certo, margem correta e operação bem montada.

US\$ 426,3 bi

vendas líquidas da Amazon na América do Norte em 2025

US\$ 172,1 bi

receita global de serviços para vendedores terceiros em 2025

60%+

das vendas na loja da Amazon vêm de vendedores independentes

75 mil+

vendedores independentes superaram US\$ 1 milhão em vendas em 2025

4,6 bi+

itens vendidos por vendedores independentes dos EUA em 2025

US\$ 375 mil+

média anual de vendas de vendedores independentes dos EUA em 2025

Em linguagem simples: existe tráfego, existe comprador e existe infraestrutura.

Quem está por trás deste mapa

Este e-book parte da experiência prática de Helton Lacerda, da HFN Consulting.

Helton vende na Amazon dos EUA há cinco anos e ultrapassou US\$ 1 milhão em vendas em um único ano. Atua nos modelos Wholesale e Private Label. A proposta aqui não é mostrar uma fórmula mágica. É organizar o raciocínio de quem quer entender o mercado antes de tomar decisões que envolvem tempo, dinheiro e risco.



5 anos

Vendendo na Amazon dos EUA.

US\$ 1M+

Em vendas em um único ano.

2 modelos

Wholesale e Private Label

Para quem este material faz sentido?



01



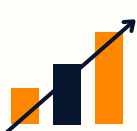
Para brasileiros e latinos que vivem nos Estados Unidos e querem empreender com mais estrutura.

02



Para quem já vende online no Brasil e quer entender um caminho para dolarizar parte da receita.

03



Para quem olha para e-commerce, Mercado Livre, Shopee ou loja própria e sente que pode jogar um jogo maior.

04

Para quem ainda não vende, mas quer aprender antes de colocar dinheiro em produto, estoque, ferramenta ou fornecedor.



Por que olhar para a Amazon? Porque ela concentra tráfego, confiança, logística e compra em uma só plataforma.

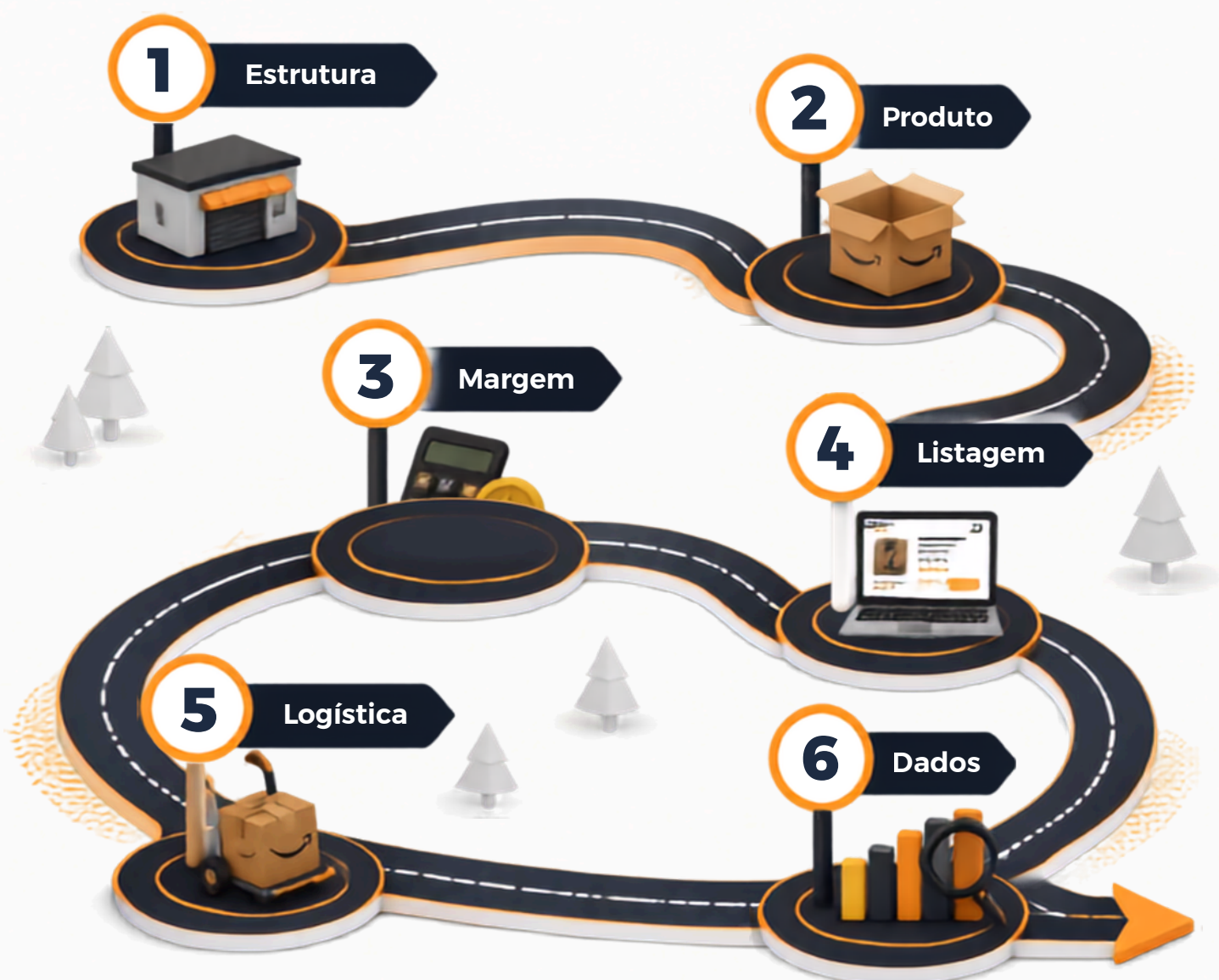


Amazon não é atalho

Amazon não é dinheiro automático. Também não é comprar qualquer produto barato e esperar vender.

O jogo real passa por decisões práticas: qual modelo seguir, quanto capital separar, como escolher produto, como calcular margem, como evitar bloqueio de conta, como lidar com estoque e como medir se a operação está saudável.

Quem entende isso antes de começar reduz o risco de cometer erros caros.



A oportunidade existe. O imprevisto custa caro.



Quatro modelos que você precisa entender

Antes de escolher um produto, você precisa entender como a operação funciona. Cada modelo exige diferentes níveis de capital, dedicação e apetite ao risco, além de habilidades específicas.

● Wholesale

Você revende marcas já estabelecidas. O desafio está em fornecedor, autorização, compra, concorrência e giro.

● Private Label

Você cria ou posiciona uma marca própria. O desafio está em diferenciação, embalagem, registro, margem e demanda.

● FBA

Você envia produtos para a estrutura logística da Amazon. Ela armazena, separa, envia e ajuda no atendimento.

● FBM

Você vende na Amazon, mas cuida da entrega. Dá mais controle, porém exige processo, prazo e atendimento.

O melhor modelo depende de capital, produto, estrutura e apetite ao risco.



Antes da conta vem a estrutura

Para quem mora nos EUA, o caminho pode envolver documentos locais, conta bancária, endereço, cartão e cadastro no Seller Central.

Para brasileiros no Brasil, o material-base apresenta etapas como abertura de LLC, obtenção de EIN, conta bancária em dólar e cuidados fiscais para repatriação.

Aqui está um dos maiores riscos: abrir uma conta ou comprar um produto sem entender a estrutura.



Documentos

Identidade, endereço e dados do responsável.



Conta

Cadastro no Seller Central e escolha do plano.



Banco

Recebimento em dólar e dados bancários corretos.



Empresa

LLC/EIN quando fizer sentido para não residentes.



Impostos

Cuidados fiscais nos EUA e no Brasil.

Produto certo, margem certa



O produto é uma das decisões mais importantes.

Antes de comprar, avalie demanda, concorrência, número de avaliações, preço médio, tamanho, peso, certificações, sazonalidade e margem.

Produto pesado, frágil ou com baixa margem pode parecer uma oportunidade, mas comprometer o caixa rapidamente.

Nenhum produto deve ser escolhido apenas por gosto pessoal. O produto precisa atender a critérios objetivos.



Demanda



Concorrência



Margem



Compra



20%+

margem desejável
depois das taxas
e dos custos



Baixo peso

menor custo de
armazenamento e envio



Demanda estável

menos dependência de
datas sazonais

A página do produto vende antes do vendedor



Título, imagens, bullets, descrição, palavras-chave, preço, avaliações e entrega influenciam a decisão de compra.

Uma boa listagem precisa ser clara, específica e orientada ao que o cliente procura. Não basta aparecer. É preciso convencer com informação, prova, visual e preço coerente.

OS 7 ELEMENTOS DE UMA BOA PÁGINA DE PRODUTO



1 página

precisa responder 3 perguntas



O que é?



Por que é melhor?



Por que comprar agora e com este vendedor?

Logística, estoque e números



Depois que o produto entra no jogo, começa a operação.

Estoque, envio, devolução, atendimento, avaliações e relatórios precisam ser acompanhados.

O FBA pode simplificar a logística, mas não elimina a necessidade de gestão.

O FBM pode dar mais controle, mas exige processo.

O vendedor que ignora os números acaba descobrindo tarde demais que vendeu sem lucro.



1 Estoque



Produto parado consome caixa. A falta de estoque interrompe as vendas.



2 Envio



Prazo e experiência pesam na decisão do comprador.



3 Atendimento



Respostas, devoluções e avaliações constroem a reputação.



4 Dados



Margem, conversão e giro dizem se o negócio está saudável.



Clareza antes da primeira decisão



Se você quiser aprofundar os temas deste mapa ao vivo, existe uma imersão presencial de 4 horas, pensada para transformar essa visão inicial em um plano prático. Entre em contato para mais informações.

A ideia não é vender sonhos. É colocar mercado, estrutura, produto, margem e operação na mesa para que você saiba qual caminho faz sentido.

Os primeiros 30 dias servem para evitar começar errado.



→ PRÓXIMO PASSO

Obrigado por chegar até aqui

Este material foi feito para ajudar você a ter clareza antes de qualquer investimento. Se você percebeu que vender na Amazon exige método, estrutura e visão de negócio, já deu o primeiro passo certo.

Bons negócios. E conte com a gente para continuar aprendendo, vendendo e crescendo com mais consciência.



Este material é independente e não possui vínculo, patrocínio ou endosso oficial da Amazon.