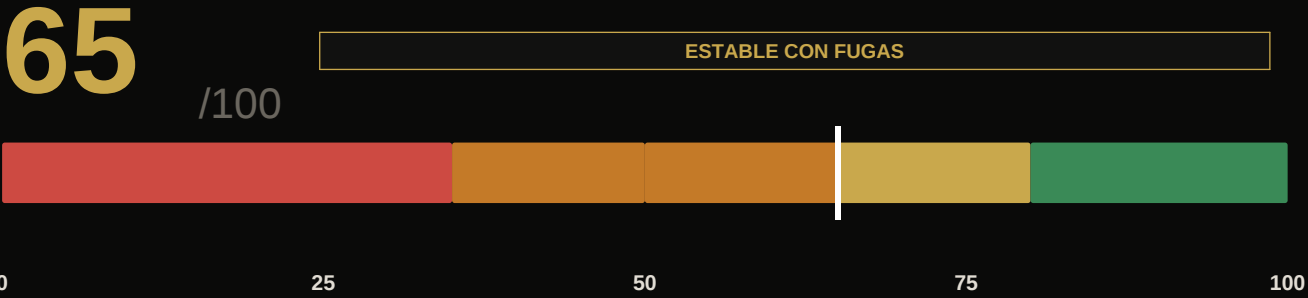


Lumora Home

Amazon.es · España | Período 1 may – 30 jun 2026 (60 días)

INFORME DE MUESTRA · seller, marca, ASIN y cifras ilustrativos (datos ficticios)

PRIORALIS SCORE™



COMPONENTE	PUNTUACIÓN	PESO	APORTA
Oferta Destacada (Buy Box)	68/100	peso 25%	17.1
Disponibilidad de inventario	37/100	peso 25%	9.3
Conversión de tráfico	76/100	peso 20%	15.2
Salud de la cuenta	72/100	peso 15%	10.9
Gestión de devoluciones	86/100	peso 15%	13.0

Penalización principal: la conversión de tráfico (76/100) y la Oferta Destacada (68/100) son las que más arrastran el score. Lumora Home es un negocio sólido y de alto volumen (293.005 € en 60 días), pero pierde Buy Box en buena parte de su catálogo y deja capital inmovilizado en centros de Amazon.

3.729 € Ventas en riesgo / día	33.548 € Capital bloqueado	EN OBSERVACIÓN Salud de la cuenta	8 Incidencias detectadas
-----------------------------------	-------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------

Seller	Lumora Home (muestra)	Revenue período	293.005,41 €
Marketplace	Amazon.es · España	Pedidos (uds)	6.719
Período	1 may – 30 jun 2026 (60d)	Sesiones	114.255
Fecha informe	30 jun 2026	Motor	Prioralis v4.0

ÍNDICE

Acciones Críticas de Hoy	Las 3 decisiones con mayor impacto inmediato
01 · Resumen Ejecutivo	Mesa de mando: estado de cuenta en 60 segundos
02 · Diagnóstico por Prioridades	Incidencias P0/P1/P2 con plan de acción (SOP)
03 · Inventario Bloqueado en Centros Amazon	Unidades físicas no disponibles para venta
04 · Resumen Financiero	Cuantificación €/día y €/mes por categoría

ACCIONES CRÍTICAS DE HOY

Las 3 decisiones que más dinero mueven ahora mismo. Empieza por aquí.

1

Recuperar la Oferta Destacada en tus productos estrella

1.552 € / día

Pierdes la Buy Box en 41 ASINs con ventas. El caso más sangrante es **Aspirador Escoba Sin Cable 25 kPa**, con solo 72% de Buy Box pese a facturar 33.589 € en el período: ahí se te escapan 154,45 €/día. Sumando todo el catálogo, son hasta 1.552 €/día de ventas que van a la competencia que comparte tu listing.

TIEMPO: ~25 min revisar precios top 10

SI NO ACTÚAS: Esas ventas las captura otro vendedor sobre tu mismo ASIN.

2

Reponer los productos agotados que aún tienen demanda

2.176 € / día

Hay 13 ASINs agotados (0 disponible, 0 en camino) que vendían de forma activa. El de mayor fuga es **Aspirador Escoba Sin Cable 25 kPa - Gris**. Cada día sin stock no es solo venta perdida: el algoritmo degrada el posicionamiento orgánico del ASIN y recuperarlo después cuesta semanas.

TIEMPO: ~40 min lanzar reposiciones

SI NO ACTÚAS: Pierdes ~2.176 €/día y caída de ranking difícil de revertir.

3

Desbloquear el capital inmovilizado en Amazon

33.548 € bloqueado

Tienes 20.151 € en FC Processing (533 uds en tránsito interno, no reembolsables) y 13.396 € en inventario no vendible (250 uds). Por las unidades no vendibles donde el daño es responsabilidad de Amazon puedes abrir casos y recuperar valor antes de que se conviertan en pérdida total.

TIEMPO: ~30 min abrir casos

SI NO ACTÚAS: Capital congelado que no genera ventas y se deteriora con el tiempo.

01 Resumen Ejecutivo — Mesa de Mando

Estado de la cuenta de un vistazo. Léelo en 60 segundos.

ESTABLE	EN OBSERVACIÓN	EN ALERTA	CRÍTICO
Estado operativo	EN OBSERVACIÓN — negocio sano y de alto volumen, pero con fugas sistemáticas de margen y ventas.		
Riesgo #1	Pérdida de Oferta Destacada (Buy Box) en gran parte del catálogo.		
Mayor fuga económica	1.552 €/día en Buy Box + 2.176 €/día en agotados con demanda.		
Punto fuerte	Publicidad muy eficiente: ACOS 9,079% en la campaña activa. Margen para escalar inversión.		
Salud de cuenta	ODR 0,85% (límite 1%) · VTR 97,2% · LSR 0,5%. Dentro de norma, pero el ODR roza el umbral de suspensión.		
Avisos	3 reclamaciones A-Z y 7 ASINs con devoluciones anómalas (>20%). Vigilar ODR: a 0,15 puntos del límite del 1%.		
Acción crítica 24h	Revisar precios de los 10 ASINs con más pérdida de Buy Box y lanzar reposición de los agotados.		
Si no actúas en 7 días	~26.101 € de ventas en riesgo acumuladas y degradación de ranking en los ASINs agotados.		

INDICADORES CLAVE · fuente y nivel de confianza

MÉTRICA	VALOR	FUENTE	CONFIANZA
Revenue (60 días)	293.005,41 €	Business Report	ALTA
Ventas / día	4.883,42 €	Business Report	ALTA
Buy Box medio (ponderado)	68.2%	Business Report	ALTA
Ventas en riesgo Buy Box / día	1.552,49 €	Revenue × (1 – %BB)	MEDIA
ASINs agotados con demanda	13	Reposición FBA	ALTA
Capital en FC Processing	20.151,46 €	Reposición FBA	ALTA
Inventario no vendible	13.396,42 €	Reposición FBA	ALTA
Ratio de devoluciones	7.00%	Devoluciones FBA+FBM	MEDIA
Reclamaciones A-Z	3	Devoluciones FBM	ALTA
ODR · pedidos defectuosos	0,85% (límite 1%)	Seller Central	ALTA
VTR · seguimiento válido	97,2% (objetivo >95%)	Seller Central	ALTA
LSR · envíos atrasados	0,5% (límite 4%)	Seller Central	ALTA

Nota: los ratios oficiales de salud de cuenta (ODR 0,85%, VTR 97,2%, LSR 0,5%) proceden del panel de Seller Central y no son exportables en CSV; se cargan manualmente. Los tres están dentro de norma, pero el ODR opera con muy poco margen frente al límite del 1% que Amazon usa para suspender cuentas.

02 Diagnóstico Ejecutivo por Prioridades

Cada incidencia incluye qué pasa, por qué, dónde verlo y qué hacer.

P0 · 24-48h

Riesgo de cuenta /
suspensión

P1 · 7 días

Fuga directa de ventas o capital

P2 · 30 días

Optimiza
ción de
margen

#1

P0

SALUD DE CUENTA / ODR EN ZONA DE VIGILANCIA

**ODR 0,85% — dentro de norma pero a 0,15 pts del límite de
suspensión**

ODR 0,85%

QUÉ OCURRE

El **ODR (Tasa de pedidos defectuosos)** está en **0,85%**, por debajo del límite del 1% pero con un margen mínimo. El ODR es la métrica que Amazon usa para suspender cuentas. VTR 97,2% (>95% exigido) y LSR 0,5% (<4% exigido) están sanos. Hay además **3 reclamaciones A-Z** en el período, que alimentan directamente el ODR.

CAUSAS

Cada A-Z o pedido defectuoso sin resolver empuja el ODR hacia el 1%. Con 3 A-Z activas y solo 0,15 puntos de colchón, un repunte puntual de incidencias FBM (envío, descripción o defecto) puede cruzar el umbral en una sola semana mala.

FUENTE

Seller Central → Rendimiento → Estado de la cuenta → Tasa de pedidos defectuosos / Reclamaciones de la A a la Z.

ACCIONES

1) Revisar y responder las 3 reclamaciones A-Z abiertas en <48h para que no consoliden en el ODR. 2) Auditar las incidencias FBM recientes (motivo de defecto) y corregir la causa raíz más repetida. 3) Mantener VTR >97% y LSR <1% para no añadir presión por otros frentes.

COSTE DE NO ACTUAR

El ODR es la única métrica que puede tumbar la cuenta entera. A 0,85% no hay fuga diaria en €, pero el riesgo es binario: cruzar el 1% puede significar suspensión y cero ventas. Pesa más que cualquier fuga de Buy Box o stock.

DEADLINE

48 horas para responder las 3 A-Z · vigilancia continua del ODR hasta devolverlo por debajo de 0,7%.

Fuente: ODR/VTR/LSR de Seller Central (carga manual) + recuento A-Z de Devoluciones FBM. Confianza ALTA.

#2

P1

OFERTA DESTACADA (BUY BOX)

Top 10 pérdidas de Buy Box

1.552 €/día

QUÉ OCURRE

En **41 ASINs con ventas** compartes listing y no siempre ganas la Buy Box (22 de ellos por debajo del 70%, zona crítica). El Buy Box ponderado de la cuenta es 68%.

CAUSAS

Precio por encima de la competencia, rotura puntual de stock que cede la caja, o varios vendedores sobre el mismo ASIN. En catálogo de reventa y marca propia, ganar la caja es la palanca #1 de ventas.

FUENTE

Business Report → Porcentaje de ofertas destacadas (Buy Box) por ASIN. Tabla completa a continuación.

ACCIONES

1) Igualar/ajustar precio en los 10 ASINs de abajo (priorizados por €/día). 2) Garantizar stock continuo en los que rompen caja por agotamiento. 3) Activar repricer en los de mayor rotación.

COSTE DE NO ACTUAR

1.552 €/día — alrededor de 46.575 €/mes de ventas que captura otro vendedor sobre tu mismo producto.

DEADLINE

7 días para el top 10; repricer en 30 días.

Fuente: Business Report Detail Page Sales & Traffic. Confianza MEDIA (estimación = Revenue/día × (1 – %BB)).

ASIN	Producto	% BB	Ventas 60d	Pérdida/día
B0DEMO0018	Aspirador Escoba Sin Cable 25 kPa	72%	33.589 €	154,45 €
B0DEMO0019	Manta Polar 220x240 Extra Suave	52%	17.467 €	138,80 €
B0DEMO0026	Plancha de Vapor 2600W Ceramica	52%	16.944 €	134,17 €
B0DEMO0021	Freidora de Aire 5.5 L Digital	49%	14.688 €	125,27 €
B0DEMO0013	Olla a Presion 6 L Induccion	59%	14.758 €	101,49 €

ASIN	Producto	% BB	Ventas 60d	Pérdida/día
B0DEMO0017	Set 3 Sartenes Piedra Antiadherente	45%	9.846 €	90,04 €
B0DEMO0022	Juego de Toallas 100% Algodon Pack 6	75%	15.404 €	63,24 €
B0DEMO0039	Funda Nordica Algodon 240x220	51%	7.501 €	60,70 €
B0DEMO0050	Robot Cocina Multifuncion 1200W	76%	12.572 €	50,92 €
B0DEMO0003	Robot Aspirador NavPro X20	68%	9.452 €	50,40 €
TOTAL catálogo (41 ASINs)			264.851 €	1.552,49 €

#3

P1

STOCKOUTS ACTIVOS

Agotados con demanda real

2.176 €/día

QUÉ OCURRE	13 ASINs con 0 unidades disponibles y 0 en camino, que sí vendían en los últimos 30 días. No es solo venta perdida: cada día agotado degrada el ranking orgánico del ASIN.
CAUSAS	Reposición no lanzada a tiempo o demanda por encima de lo previsto. Confirmado a nivel ASIN (descartados los SKU con stock alternativo o reposición en curso).
FUENTE	Reposición de inventario FBA → Available = 0 e Inbound = 0 con ventas en 30 días.
ACCIONES	1) Lanzar reposición FBA inmediata de los de mayor €/día (tabla). 2) Para los de plazo largo, activar oferta FBM temporal para no perder el ASIN. 3) Configurar alertas de stock mínimo.
COSTE DE NO ACTUAR	~2.176 €/día de ventas directas + pérdida de posicionamiento que cuesta semanas recuperar.
DEADLINE	Reposición lanzada en 72 horas.

Fuente: Reposición de inventario FBA (ES), agrupado por ASIN. Confianza MEDIA (asume continuidad de demanda).

ASIN	Producto	Uds 30d	Ventas 30d
B0DEMO0051	Aspirador Escoba Sin Cable 25 kPa - Gris	133	15.969 €
B0DEMO0054	Juego Sartenes Ceramica 3 piezas - Azul	158	6.973 €
B0DEMO0044	Ventilador Torre Silencioso 45W	100	6.757 €
B0DEMO0038	Vajilla 18 Piezas Gres Esmaltado	126	6.393 €
B0DEMO0020	Dispensador Jabon Automatico 300 ml	171	4.487 €
B0DEMO0042	Colcha Bouti Reversible 250x260	92	4.157 €
B0DEMO0041	Juego 6 Copas Vino Cristal 450 ml	156	4.157 €
B0DEMO0035	Estanteria Bano 4 Niveles Bambu	160	4.139 €
B0DEMO0024	Humidificador Ultrasonico 3 L	158	3.533 €
B0DEMO0048	Toallero Electrico Bano 120W	36	3.391 €
TOTAL (13 ASINs agotados)			65.288 €

#4

P1

STOCK CRÍTICO < 14 DÍAS

Próximos a agotarse13 ASINs

QUÉ OCURRE	13 ASINs con menos de 14 días de cobertura y sin reposición en camino. Son los próximos stockouts si no se actúa esta semana.
CAUSAS	Rotación alta frente a inventario disponible. Ventana de actuación corta antes de que pasen a agotado.
FUENTE	Reposición de inventario FBA → Días de cobertura < 14 con stock disponible.
ACCIONES	1) Priorizar reposición de estos ASINs junto con los ya agotados. 2) Revisar las cantidades recomendadas de reposición de Amazon como punto de partida.
COSTE DE NO ACTUAR	Convertir un ASIN con ventas en un stockout multiplica el daño: venta perdida + caída de ranking.
DEADLINE	7 días.

Fuente: Reposición de inventario FBA (ES). Confianza ALTA (dato directo de cobertura).

ASIN	Producto	Stock	Cobertura	Uds 30d
B0DEMO0014	Almohada Viscoelastica 70 cm Pack 2	17	2d	89
B0DEMO0050	Robot Cocina Multifuncion 1200W	33	2d	141
B0DEMO0040	Molinillo Cafe Electrico 200W	23	3d	46
B0DEMO0011	Bascula Cocina Digital 5 kg	11	5d	77
B0DEMO0009	Hervidor Electrico 1.7 L Acero	24	6d	189
B0DEMO0018	Aspirador Escoba Sin Cable 25 kPa	28	8d	179
B0DEMO0002	Sarten Antiadherente 28 cm Induccion	26	8d	156
B0DEMO0056	Difusor Aroma Esencias 500 ml - Pack 2	6	8d	134

#5

P2

TRÁFICO SIN CONVERSIÓN

Visitas que no compran60.910 sesiones

QUÉ OCURRE	24 ASINs con stock reciben mucho tráfico (>300 sesiones) pero convierten por debajo del 3%. Son 60.910 sesiones que entran y se van sin comprar.
CAUSAS	Precio poco competitivo, ficha de producto débil (imágenes, bullets, A+), reseñas insuficientes o pérdida de Buy Box en el momento de la visita.
FUENTE	Business Report → conversión < 3% con sesiones > 300 y stock disponible.
ACCIONES	1) Auditar ficha y precio de los 8 ASINs de abajo (más tráfico). 2) Cruzar con Buy Box: si coincide pérdida de caja, el problema es precio. 3) Reforzar contenido A+ donde la conversión sea estructuralmente baja.
COSTE DE NO ACTUAR	Tráfico ya pagado (orgánico + PPC) que no rinde. Cada punto de conversión recuperado son ventas sin coste de captación extra.
DEADLINE	30 días.

Fuente: Business Report. Confianza MEDIA-BAJA (la causa exacta requiere revisión manual de ficha).

ASIN	Producto	Sesiones	Conv.	Uds
B0DEMO0024	Humidificador Ultrasonico 3 L	4091	1.91%	78
B0DEMO0051	Aspirador Escoba Sin Cable 25 kPa - Gris	4081	1.62%	66
B0DEMO0010	Tabla de Cortar Bambu Set 3 piezas	4042	1.39%	56
B0DEMO0043	Set Cuchillos Cocina 6 piezas Bloque	3980	0.99%	39
B0DEMO0035	Estanteria Bano 4 Niveles Bambu	3625	2.43%	88
B0DEMO0008	Edredon Nordico 400g Cama 150	3603	2.55%	91

ASIN	Producto	Sesiones	Conv.	Uds
B0DEMO0044	Ventilador Torre Silencioso 45W	3088	0.54%	16
B0DEMO0060	Set 3 Sartenes Piedra Antiadherente - Pack	3083	0.71%	21

#6

P2

DEVOLUCIONES ELEVADAS

ASINs con ratio anómalo

7 ASINs

QUÉ OCURRE	El ratio global de devoluciones es 7.0% (saludable), pero 7 ASINs superan el 20% de devolución con volumen relevante. Ahí hay un problema concreto de producto o ficha.
CAUSAS	Defecto recurrente, talla/expectativa equivocada o descripción que no coincide con el producto (motivos AMZ-PG-BAD-DESC y CR-DEFECTIVE dominan en FBM).
FUENTE	Devoluciones FBA + FBM cruzado con unidades vendidas (Business Report).
ACCIONES	1) Revisar motivos de devolución de los ASINs de abajo. 2) Si es ficha, corregir descripción/imágenes/talla. 3) Si es defecto de lote, hablar con proveedor. 4) Validar reembolsos en Seller Central.
COSTE DE NO ACTUAR	Cada devolución es producto + logística de ida y vuelta + riesgo de reseña negativa que frena ventas futuras.
DEADLINE	30 días.

Fuente: Devoluciones FBA+FBM. Confianza MEDIA. Validar siempre contra Seller Central → Gestionar devoluciones.

ASIN	Producto	Vendidas	Devueltas	Ratio
B0DEMO0006	Batidora de Mano 1000W 5 Velocidades	359	79	22%
B0DEMO0013	Olla a Presion 6 L Induccion	169	36	21%
B0DEMO0023	Cuchillo Chef Acero Damasco 20 cm	99	22	22%
B0DEMO0007	Organizador Modular Armario 6 Cajones	30	8	27%
B0DEMO0060	Set 3 Sartenes Piedra Antiadherente - Pa	21	7	33%
B0DEMO0034	Picadora Electrica 500W 1.2 L	24	5	21%
B0DEMO0041	Juego 6 Copas Vino Cristal 450 ml	11	5	45%

#7

P2

PUBLICIDAD (PPC)

Campaña rentable infrautilizada

ACOS 9,079%

QUÉ OCURRE	La campaña activa AUTO - Catálogo general tiene un ACOS de solo 9,079% (930,39 € de gasto → 10.247,71 € en ventas, 210 pedidos). Es rentabilidad de sobra: estás dejando ventas sobre la mesa por no invertir más.
CAUSAS	Modo oportunidad: con ACOS muy por debajo del 30% el techo no es la eficiencia, es el presupuesto y la cobertura de catálogo.
FUENTE	Informe de campañas de Sponsored Products.
ACCIONES	1) Subir presupuesto de la campaña AUTO rentable. 2) Abrir campañas para los ASINs con tráfico pero sin publicidad. 3) Para diagnóstico fino, exportar el informe a nivel de término de búsqueda (no disponible en este envío).
COSTE DE NO ACTUAR	Oportunidad: cada euro a este ACOS devuelve ~11€ en ventas. No es fuga, es crecimiento sin explotar.
DEADLINE	30 días.

Fuente: Sponsored Products (1 campaña). Confianza MEDIA. Diagnóstico ASIN/keyword requiere informe granular.

03 Inventario Bloqueado en Centros Amazon

Unidades físicamente en almacenes de Amazon pero NO disponibles para la venta.

FC PROCESSING — en tránsito interno de Amazon · 20.151 €

ASIN	Producto	Uds	€/ud	Valor
B0DEMO0025	Set Tupperes Cristal 10 piezas Hermeticos	64	67,36 €	4.311,04 €
B0DEMO0047	Juego Ollas Induccion 8 piezas	39	86,25 €	3.363,75 €
B0DEMO0001	Set 6 Vasos Cristal Templado 350 ml	55	47,69 €	2.622,95 €
B0DEMO0027	Alfombra Salon Pelo Corto 160x230	60	35,10 €	2.106,00 €
B0DEMO0008	Edredon Nordico 400g Cama 150	62	30,27 €	1.876,74 €
B0DEMO0043	Set Cuchillos Cocina 6 piezas Bloque	43	32,67 €	1.404,81 €
B0DEMO0010	Tabla de Cortar Bambu Set 3 piezas	20	66,35 €	1.327,00 €
B0DEMO0031	Mantel Antimanchas Resinado 140x240	49	25,79 €	1.263,71 €
TOTAL FC Processing (11 refs.)		533		20.151,46 €

Son unidades que Amazon está moviendo entre centros. No son reembolsables y se resuelven solas, pero mientras tanto no venden. Útil para entender por qué un ASIN con "stock" aparece sin disponibilidad real.

INVENTARIO NO VENDIBLE (Unfulfillable) · 13.396 €

ASIN	Producto	Uds	€/ud	Valor
B0DEMO0021	Freidora de Aire 5.5 L Digital	39	116,98 €	4.562,22 €
B0DEMO0003	Robot Aspirador NavPro X20	26	55,76 €	1.449,76 €
B0DEMO0059	Edredon Nordico 400g Cama 150 - Gris	39	32,78 €	1.278,42 €
B0DEMO0052	Set 4 Tazas Porcelana 350 ml - Pack 2	20	61,60 €	1.232,00 €
B0DEMO0049	Set 2 Almohadas Fibra Hueca 70 cm	30	38,29 €	1.148,70 €
B0DEMO0026	Plancha de Vapor 2600W Ceramica	15	62,76 €	941,40 €
B0DEMO0058	Olla a Presion 6 L Induccion - Pack 2	9	90,57 €	815,13 €
B0DEMO0022	Juego de Toallas 100% Algodon Pack 6	27	30,01 €	810,27 €
TOTAL no vendible (10 refs.)		250		13.396,42 €

FLUJO OBLIGATORIO PARA INVENTARIO NO VENDIBLE

1. Abrir caso si el daño es responsabilidad de Amazon (manipulación en almacén / transporte) → reclamar reembolso. 2. Si procede, solicitar reembolso por las unidades perdidas o dañadas por Amazon. 3. Retirada (removal) o liquidación SOLO como última opción, cuando no hay reclamación posible. Nunca empieces por la retirada: pierdes el producto y la opción de recuperar su valor.

04 Resumen Financiero del Diagnóstico

Cuánto cuesta cada problema, traducido a euros por día y por mes.

CATEGORÍA	€/DÍA	€/MES EST.	TIPO	CONF.	PRIOR.
Oferta Destacada (Buy Box)	1.552,49 €	46.575 €	Ventas en riesgo	MEDIA	P1
Stockouts activos	2.176,27 €	65.288 €	Ventas perdidas	MEDIA	P1
Capital en FC Processing	—	20.151 €	Capital inmovilizado	ALTA	P1
Inventario no vendible	—	13.396 €	Capital en riesgo	ALTA	P1
Stock crítico < 14 días	—	preventivo	Riesgo inminente	ALTA	P1
Devoluciones anómalas	—	variable	Margen / reseñas	MEDIA	P2
Tráfico sin conversión	—	oportunidad	Margen latente	BAJA	P2
Salud de cuenta (ODR 0,85%)	—	riesgo cuenta	No cuantificable*	ALTA	P0
FUGA CUANTIFICADA DIRECTA (Buy Box + Stockouts)	3.728,76 €	111.863 €	+ 33.548 € capital		

NOTA METODOLÓGICA

Confianza ALTA: dato directo de los informes (capital bloqueado, nº de unidades, ratios calculados sobre datos reales). **Confianza MEDIA:** estimación basada en supuestos razonables — el riesgo de Buy Box asume que recuperar la caja convierte a tu ritmo actual; los stockouts asumen que la demanda de los últimos 30 días continúa. **Confianza BAJA:** inferencia que requiere revisión manual (causa de baja conversión, motivo real de devolución).

* La salud de cuenta no se cuantifica en € porque su impacto no es una fuga diaria sino un riesgo binario (suspensión). Por eso es P0 pese a no tener cifra: pesa más que cualquier otra categoría. Los ratios oficiales ya están cargados (ODR 0,85%, VTR 97,2%, LSR 0,5%): el ODR está dentro de norma pero con margen mínimo frente al límite del 1%.

Las cifras de €/día de Buy Box y stockouts son el techo recuperable, no una garantía. El valor del informe es la priorización: saber qué tocar primero y cuánto te cuesta no tocarlo.

Prioralis · Tu COO virtual para Amazon · prioralis.com

Diagnóstico, prioridades y plan de acción. Las soluciones las ejecutas tú o tu agencia; nosotros te decimos qué, cuánto y en qué orden.