



Habilitar la elaboración de informes empresariales y las capacidades generativas de IA para los socios vendedores de Amazon

# AWS Guía prescriptiva



# AWS Guía prescriptiva: Habilitar la elaboración de informes empresariales y las capacidades generativas de IA para los socios vendedores de Amazon

Copyright © 2025 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Las marcas comerciales y la imagen comercial de Amazon no se pueden utilizar en relación con ningún producto o servicio que no sea de Amazon, de ninguna manera que pueda causar confusión entre los clientes y que menosprecie o desacredite a Amazon. Todas las demás marcas registradas que no son propiedad de Amazon son propiedad de sus respectivos propietarios, que pueden o no estar afiliados, conectados o patrocinados por Amazon.

# Table of Contents

Introducción .....	1
Información general sobre la compañía .....	1
Información general de la solución .....	1
Los datos están disponibles a través del SP- API .....	3
Informes API .....	3
Quiosco de datos API .....	8
Datos de ventas y tráfico del vendedor .....	9
Datos de análisis de proveedores .....	9
Datos económicos del vendedor .....	10
Integrando el SP- API .....	11
Regístrese como API desarrollador de SP- .....	11
Solicite los API roles de SP- .....	11
Registro del recurso informático .....	12
Selección de un modelo de autorización .....	12
Comprenda la autorización de las solicitudes .....	12
Autoriza el acceso a las aplicaciones a los grupos de proveedores .....	13
Conéctese al SP- API .....	14
Creación de un canal de ingestión de datos .....	15
Implementación de capacidades de análisis .....	17
Implementación de IA generativa .....	19
Ejemplos de uso de QuickSight Q .....	20
Mejorar y optimizar .....	23
Siguientes pasos .....	24
Recursos .....	25
API Recursos para socios vendedores de Amazon .....	25
Recursos de arquitectura de datos .....	25
Servicio de AWS demostraciones .....	25
Historial de documentos .....	26
.....	xxvii

# Habilitar la elaboración de informes empresariales y las capacidades generativas de IA para los socios vendedores de Amazon

Manikanta Gona Grafstaard (Amazon Web Services) y Hina Vinayak (Amazon)

Agosto de 2024 ([historia del documento](#))

## Información general sobre la compañía

Amazon es una empresa basada en datos. Proporciona una gran cantidad de datos tanto a los vendedores como a los vendedores de Amazon a través de varias ofertas, como Vendor Central, Seller Central, soluciones de intercambio electrónico de datos (EDI) y APIs.

En [Amazon Selling Partner API](#), los informes analíticos permiten a los vendedores y vendedores analizar en profundidad su rendimiento de ventas, el estado del inventario, las vistas generales y más. Los informes exhaustivos abarcan las ventas, el tráfico, el margen de beneficio neto puro (netoPPM), las previsiones, el inventario y la gestión del catálogo. Además, los informes de análisis de marca son un componente crucial de esta estrategia basada en datos, ya que ofrecen información de valor incalculable a vendedores propios y externos. Los vendedores externos también obtienen información valiosa a través de los análisis de fidelización de los clientes y los análisis de búsqueda.

Al proporcionar estas sólidas capacidades de análisis e informes, Amazon ayuda a sus socios vendedores a tomar decisiones informadas y basadas en datos que pueden impulsar el crecimiento y el éxito de su negocio en el mercado de Amazon. Sin embargo, navegar y analizar estos extensos conjuntos de datos puede resultar difícil para algunos vendedores y vendedores.

## Información general de la solución

Puede utilizar la inteligencia artificial generativa (IA generativa) y los servicios de análisis para mejorar los informes de su empresa para el mercado de Amazon. [Amazon Q Business](#) y [Amazon QuickSight](#) pueden ayudarte a analizar los datos del socio vendedor API y a mejorar los informes de tu empresa. Al implementar capacidades de análisis de datos e inteligencia artificial generativa, puedes obtener información más profunda, automatizar tareas repetitivas y mejorar la experiencia de tus clientes en Amazon. En última instancia, esto impulsa más ventas y crecimiento para su negocio.

La siguiente es una descripción general de las capacidades de análisis de datos y de IA generativa que puede obtener al implementar las recomendaciones de esta guía: DevOps

- Crea informes personalizados y paneles interactivos para obtener información a partir de los datos de tus socios API vendedores.
- Desarrolle procesos de extracción, transformación y carga (ETL) seguros y escalables que ingieran, transformen y carguen los datos.
- Combine Amazon Q con otras soluciones de inteligencia empresarial (BI) para generar análisis avanzados, previsiones y tomar decisiones basadas en datos.
- Cree modelos de machine learning (ML) personalizados que analicen los API datos de sus socios de ventas.
- Usa la IA generativa para crear automáticamente descripciones de productos optimizadas y de alta calidad para tus listados de Amazon.
- Utiliza modelos lingüísticos extensos (LLMs) para generar contenido atractivo y persuasivo, como textos de marketing y comunicaciones con los clientes.
- Utilice el aprendizaje automático para pronosticar las ventas, el inventario y otras métricas empresariales clave.

Para implementar estas capacidades, haga lo siguiente:

1. Integre al socio vendedor API: configure conexiones seguras con el socio vendedor APIs para acceder a sus ventas, inventario, clientes y otros datos críticos para la empresa.
2. Cree canalizaciones de datos: desarrolle ETL canalizaciones sólidas para normalizar, estructurar y preparar sus datos de Amazon para el análisis y el modelado.
3. Utilice Amazon Q y otros servicios de análisis: combine Amazon Q con servicios complementarios de BI y ciencia de datos para crear un ecosistema de análisis integral.
4. Explore los servicios de IA generativa: evalúe los servicios de AWS IA e intégrelos en sus flujos de trabajo para automatizar la generación de contenido, las descripciones de los productos y el modelado predictivo.
5. Implemente las AWS mejores prácticas: utilícelas Servicios de AWS, como AWS Lake Formation Amazon DataZone, para gestionar y gobernar sus datos de acuerdo con sus requisitos de conformidad y las AWS mejores prácticas.

# Datos disponibles a través del socio vendedor de Amazon API

El [Amazon Selling Partner API](#) (SP-API) es una REST plataforma API que ayuda a los vendedores y vendedores de Amazon a acceder mediante programación a sus datos sobre pedidos, envíos, pagos y mucho más. Estos datos API pueden aumentar la eficiencia de las ventas, reducir los requisitos de mano de obra y mejorar el tiempo de respuesta a los clientes. Esta guía se centra en los datos a los que puedes acceder a través de [Selling Partner API for Reports](#) (ReportsAPI) y [Selling Partner API for Data Kiosk](#) (Data KioskAPI).

## Informes API

Los datos de los informes API están diseñados para ayudarte a gestionar tu negocio en el mercado de Amazon. [Los informes analíticos](#) proporcionan información valiosa sobre tus productos, clientes y rendimiento general, como:

- **Rendimiento de ventas:** el análisis de los datos de ventas puede ayudarte a identificar las tendencias y los patrones de compra de los clientes. Puede utilizar esta información para optimizar su estrategia de ventas.
- **Rendimiento del producto:** analizar los datos del producto puede ayudarte a identificar qué productos se venden bien y cuáles no. Puede utilizar esta información para optimizar su oferta de productos.
- **Comportamiento de los clientes:** analizar los datos de los clientes puede ayudarte a comprender las preferencias y necesidades de sus clientes. Puede utilizar esta información para personalizar sus estrategias de marketing y ventas.

En la siguiente tabla se explica cada informe de [análisis de marca](#). Los siguientes informes están disponibles para los vendedores y vendedores de Amazon que tengan la API función de socio vendedor de Brand Analytics y estén registrados en el Registro de marcas en Amazon.

Informar	Descripción	Parámetros
<a href="#">Informe de análisis de la cesta de mercado</a>	Proporciona datos sobre los artículos que se compran con más frecuencia en combinaci	El informe se puede solicitar para diferentes períodos de presentación de

Informar	Descripción	Parámetros
	ón con los artículos de la cesta (carrito) del cliente al finalizar la compra	informes (DAYWEEK,MONTH, oQUARTER). Los datos se proporcionan a lo largo de esos períodos.
<a href="#">Informe de términos de búsqueda de Amazon</a>	Contiene datos sobre los números de identificación estándar de Amazon (ASINs) seleccionados con más frecuencia, por palabra clave de búsqueda y departamento para un mercado	El informe se puede solicitar para diferentes períodos de informe (DAYWEEK,MONTH, oQUARTER). Las solicitudes no pueden abarcar varios períodos de presentación de informes.
<a href="#">Repetir el informe de compra</a>	Contiene datos sobre la cantidad de compras repetidas de artículos del socio vendedor	El informe se puede solicitar para diferentes períodos de informe (WEEK,MONTH, oQUARTER). Los datos pueden abarcar varios períodos de presentación de informes.

En la siguiente tabla se explican los informes de [análisis de venta minorista de cada proveedor](#) y de [venta](#) minorista.

Informar	Descripción	Disponibilidad	Parámetros
<a href="#">Informe de inventario de Rapid Retail Analytics</a>	Contiene datos de inventario por ASIN niveles, agregados con una granularidad horaria	proveedores	El informe solo se puede solicitar. Los datos pueden abarcar varios períodos de intervalo de fechas, incluido el día actual.
<a href="#">Informe de tráfico de Rapid Retail Analytics</a>	Contiene datos sobre el tráfico de clientes a las	proveedores	El informe solo se puede solicitar. Los datos pueden abarcar

Informar	Descripción	Disponibilidad	Parámetros
	páginas de detalles de los artículos del proveedor, con una granularidad horaria		varios períodos de intervalo de fechas.
<a href="#">Informe de ventas de Rapid Retail Analytics</a>	Contiene datos de ventas por ASIN nivel, agregados con una granularidad horaria	proveedores	El informe solo se puede solicitar. Los datos pueden abarcar varios períodos de intervalo de fechas.
<a href="#">Informe de ventas de proveedores</a>	Contiene las principales métricas de ventas minoristas (como los ingresos y las unidades pedidos y enviados), informados a nivel de catálogo y a ASIN nivel	proveedores	El informe se puede solicitar para diferentes tipos de: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Períodos de presentación de informes (DAYWEEKMONTH, QUARTER, o YEAR)</li> <li>• Opiniones de los distribuidores (MANUFACTURING o SOURCING)</li> <li>• Programas de venta (RETAIL, BUSINESS, o FRESH)</li> </ul>

Informar	Descripción	Disponibilidad	Parámetros
<a href="#">Informe de margen neto de producto puro</a>	Contiene datos sobre los márgenes netos puros de Amazon al vender los artículos de un proveedor, informados a nivel de catálogo y a ASIN nivel	proveedores	El informe se puede solicitar para diferentes períodos de presentación de informes (DAYWEEK,MONTH,QUARTER, oYEAR).
<a href="#">Informe de tráfico de proveedores</a>	Contiene las principales métricas del tráfico minorista, como las vistas generales, informadas a nivel de catálogo y a ASIN nivel	proveedores	El informe se puede solicitar para diferentes períodos de presentación de informes (DAYWEEK,MONTH,QUARTER, oYEAR).
<a href="#">Informe de previsión de proveedores</a>	Contiene las previsiones prospectivas de la demanda semanal de los clientes de 70, 80 y 90 semanas anteriores, informadas al ASIN nivel de la fecha de generación de la previsión semanal más reciente	proveedores	El informe se puede solicitar para diferentes programas de venta (RETAILoFRESH).

Informar	Descripción	Disponibilidad	Parámetros
<a href="#">Informe de inventario del proveedor</a>	Contiene métricas de inventario y estado operativo (como las unidades disponibles para la venta y la tasa de confirmación de proveedores), informadas a nivel de catálogo y a nivel ASIN	proveedores	<p>El informe se puede solicitar para diferentes tipos de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Períodos de presentación de informes (DAYWEEKMONTH, QUARTER, o YEAR)</li> <li>• Opiniones de los distribuidores (MANUFACTURING o SOURCING)</li> <li>• Programas de venta (RETAIL o FRESH)</li> </ul>
<a href="#">Informe comercial de ventas y tráfico</a>	Contiene indicadores clave del rendimiento de las ventas (como las ventas de productos pedidos, los ingresos, las unidades pedidas y el importe de las solicitudes) y del tráfico de páginas (como el porcentaje de visitas a la página y el porcentaje de cajas de compra) para todo el catálogo del vendedor, agrupados por fecha y ASIN	vendedores	<p>El informe se puede solicitar o programar. Los datos se pueden proporcionar para distintos niveles de agregación (DAY, WEEK, o MONTH) y niveles de ASIN agregación (PARENT, CHILD, o SKU) por intervalos de fechas diferentes.</p>

# Quiosco de datos API

Data Kiosk API proporciona un conjunto de informes dinámicos basado en [GraphQL](#). Te ayuda a generar consultas GraphQL personalizadas y a acceder a datos masivos de los conjuntos de datos de Amazon. Puedes usarlo API para acceder a una amplia gama de datos, que incluyen:

- [Datos de ventas y tráfico del vendedor](#)
- [Datos de análisis de proveedores](#)
- [Datos económicos del vendedor](#)

Las funciones clave del quiosco API de datos son las siguientes:

- Informes dinámicos basados en GraphQL: admite operaciones de consulta de API GraphQL, lo que le ayuda a crear consultas personalizadas para recuperar los datos específicos que necesita.
- Acceso masivo a los datos: puede acceder a grandes conjuntos de datos a través de él, lo que facilita un análisis y una elaboración de API informes exhaustivos.
- Exploración de datos flexible: el enfoque basado en GraphQL permite una exploración de datos dinámica y ad hoc. Esta flexibilidad le ayuda a iterar las consultas y a extraer información.
- Cobertura de datos integral: API proporciona acceso a una amplia gama de datos de vendedores y proveedores, lo que permite un análisis holístico del rendimiento y una inteligencia empresarial.

Los esquemas y las directivas del quiosco de datos API proporcionan una forma estructurada de acceder a sus datos a través de un GraphQLAPI, con la capacidad de agregar y filtrar los datos en función de sus necesidades específicas. Al usar el quiosco de datosAPI, puede obtener información más profunda y procesable sobre los datos de ventas, tráfico y análisis. Esto le permite tomar decisiones informadas y basadas en datos para optimizar sus estrategias comerciales.

## Note

La retención de una consulta varía en función de los campos solicitados. Cada campo de un esquema está anotado con una `@resultRetention` directiva que define durante cuánto tiempo se conservará una consulta que contenga ese campo. Cuando una consulta contiene varios campos con retenciones diferentes, se aplica la retención más corta (mínima). La retención de los documentos resultantes de una consulta siempre coincide con la retención de la consulta.

## Datos de ventas y tráfico del vendedor

En el quiosco de datosAPI, `Analytics_SalesAndTraffic_2024_04_24` es el tipo raíz de las consultas de ventas y tráfico. Hay dos consultas disponibles para este tipo de raíz:

- `salesAndTrafficByAsin` recupera los datos de ventas y tráfico agregados por ASIN (PARENTCHILD, oSKU).
- `salesAndTrafficByDate` recupera los datos de ventas y tráfico agregados por fecha (DAY,WEEK, oMONTH).

Tenga en cuenta lo siguiente sobre estas consultas:

- Los tipos enumerados (enumeraciones), como `AsinGranularity` y `DateGranularity`, especifican el nivel de agregación.
- Los tipos escalares, como la [fecha](#), se utilizan para representar los datos.

## Datos de análisis de proveedores

En el quiosco de datosAPI, `Analytics_vendorAnalytics_2024_09_30` es el tipo raíz de las consultas de análisis de los proveedores. Hay dos vistas disponibles para este tipo de raíz:

- `manufacturingView` recupera las métricas sobre los productos que usted fabrica, agregadas por la fecha especificada.
- `sourcingView` recupera las estadísticas sobre los productos que compras directamente en Amazon, agregadas por la fecha especificada.

Accedes a la vista correspondiente y a las métricas asociadas en función de la función que se te asigne como proveedor (SOURCINGoMANUFACTURING). Estas consultas incluyen las fechas de inicio y finalización, el identificador del mercado, las métricas agregadas y las métricas totales. Tenga en cuenta lo siguiente sobre estas consultas:

- Las métricas se agrupan por varios atributos (como ASIN la marca) mediante los `SourcingViewMetricsGroupedBy` tipos `ManufacturingViewMetricsGroupedBy` y.
- Los tipos de métricas `costs`, como `customerSatisfaction`, `orders`, y `productAvailability`, representan los distintos grupos de métricas.
- La `DateGranularity` enumeración especifica el nivel de agregación de fechas.

## Datos económicos del vendedor

El informe económico del vendedor proporciona una visión completa de tu rendimiento y tus finanzas en el mercado de Amazon. Abarca los datos de ventas, el gasto en publicidad, las comisiones, los costes y los ingresos netos. Puede agregar los datos por fecha e identificador del producto.

En el quiosco de datosAPI, `Analytics_Economics_2024_03_15` es el tipo raíz de las consultas económicas de los vendedores. Los datos económicos del vendedor de un producto determinado se representan mediante el `Economics` tipo. Este tipo incluye los siguientes aspectos clave:

- `ads`— Los datos de gasto publicitario del producto dentro del intervalo de fechas especificado.
- `cost`— El coste de descuento en Amazon proporcionado por el vendedor para este producto (por unidad).
- `fees`— Las tarifas aplicadas al producto dentro del intervalo de fechas especificado.
- `fnsku`— La unidad de mantenimiento de existencias de la red logística (FNSKU) del producto.
- `msku`— La unidad de mantenimiento de existencias para comerciantes (MSKU) del producto.
- `netProceeds`— Los ingresos netos de este producto dentro del intervalo de fechas especificado.
- `sales`— Los datos de ventas del producto dentro del intervalo de fechas especificado.

# Integración del socio de ventas de Amazon API

Para acceder a los datos a través del socio vendedor de Amazon API (SP-API), debes realizar las siguientes acciones:

1. [Regístrate como API desarrollador de SP](#)
2. [Solicita los API roles de SP-](#)
3. [Registre su solicitud](#)
4. [Seleccione un modelo de autorización para su solicitud](#)
5. [Conéctese al SP- API](#)

## Regístrese como API desarrollador de SP-

Antes de poder registrar tu API aplicación SP-, debes crear una cuenta de desarrollador de Amazon y registrarte como API desarrollador SP-. Para obtener una descripción completa del proceso de registro de desarrolladores, consulte la [descripción general del API registro de SP](#) en la API documentación de SP-.

## Solicite los API roles de SP-

Un [APIrol SP-](#) determina si un desarrollador o una aplicación tienen acceso a una operación o recurso específicos. Como desarrollador, debe solicitar y cumplir los requisitos para un rol en particular, o no podrá acceder a las operaciones y los recursos agrupados bajo ese rol.

Las funciones protegen el acceso a la información de identificación personal (PII) y a otros datos confidenciales. Limitan el acceso a los datos para garantizar que los desarrolladores solo puedan acceder a los datos necesarios para su aplicación. Esto ayuda a proteger los datos de los clientes y a preservar su confianza.

Para acceder a los datos disponibles en los informes de análisis de marca, es necesario tener la [función de análisis de marca](#). Para obtener más información sobre cómo solicitar el acceso a un puesto, consulte la API documentación del SP- sobre [cómo solicitar un puesto y cumplir los requisitos para él](#).

## Registro del recurso informático

El proceso de registro varía ligeramente según el tipo de solicitud. A los efectos del registro, las solicitudes se clasifican en uno de los siguientes tipos:

- Solicitudes públicas y solicitudes de vendedores privados: son aplicaciones que están disponibles públicamente y que están autorizadas por un vendedor o un proveedor, o son aplicaciones de vendedores que solo están disponibles para su organización y están autoautorizadas.
- Aplicaciones de proveedores privados: se trata de aplicaciones de proveedores que solo están disponibles para su organización y que están autoautorizadas.

Para obtener más información, consulte [Registrar su solicitud](#) en la API documentación del SP-.

## Seleccione un modelo de autorización para su aplicación

El modelo de autorización del socio vendedor API se basa en [Login with Amazon](#), una implementación de Amazon de la OAuth versión 2.0. Tu solicitud se autoriza mediante interacciones con las páginas mostradas por Amazon y tu sitio web. El navegador web es el agente de usuario que transfiere parámetros entre tu sitio web y Amazon en cada acción del socio vendedor. Para implementar la OAuth autorización, debes configurar tu sitio web para que acepte y procese los parámetros que Amazon le pase. También debes configurar tu sitio web para redirigir el navegador web y pasar los parámetros a Amazon. Para obtener más información sobre la autorización, consulta la sección [Autorizar API las solicitudes de socios vendedores](#) en la API documentación de SP-.

## Comprenda la autorización de las solicitudes

A los efectos de la autorización, existen tres tipos de solicitudes:

- Solicitudes públicas para vendedores: estas solicitudes están disponibles públicamente y están autorizadas por los vendedores. Puede elegir uno de los siguientes flujos de trabajo de autorización:
  - Flujo de trabajo de [autorización de la tienda de aplicaciones de Selling Partner: flujo](#) de trabajo de OAuth autorización que se inicia desde la página de detalles de la tienda de aplicaciones de Selling Partner.
  - Flujo de [trabajo de autorización de sitios web](#): flujo de trabajo de OAuth autorización que se inicia desde tu propio sitio web.

- Solicitudes públicas para proveedores: estas aplicaciones están disponibles públicamente y están autorizadas por los proveedores. Puede utilizar el [flujo de trabajo de autorización del sitio web](#). Se trata de un flujo de trabajo de OAuth autorización que se inicia desde su propio sitio web.
- Solicitudes privadas para vendedores o proveedores: estas aplicaciones solo están disponibles para su organización. Pueden ser aplicaciones de vendedores o proveedores. Puede utilizar el enfoque de [autoautorización](#). Al crear una aplicación privada para su propia organización, puede autoautorizarla para acceder a la información de su cuenta. Puede autoautorizar su solicitud en estado de borrador; no hay motivo para publicar una solicitud privada. Para obtener información sobre cómo revocar la autoautorización en las solicitudes de vendedores y proveedores, consulta la sección [Revocar las autoautorizaciones](#) en la documentación del SP-. API

## Autoriza el acceso a las aplicaciones a los grupos de proveedores

Cuando autorizas a tu API solicitud de socio vendedor a acceder a tus datos, estás concediendo acceso al grupo de proveedores asociado a las credenciales de inicio de sesión de tu cuenta de Vendor Central. Por extensión, está concediendo acceso a todos los códigos de proveedor que están presentes en el grupo de proveedores. Por lo tanto, es importante utilizar las credenciales y el grupo de proveedores de Vendor Central correctos para la API integración con el socio de ventas.

El grupo de proveedores es la cuenta en la que inicias sesión. En función de sus acuerdos comerciales, modelos de operación y otros factores, su grupo de proveedores puede incluir uno o más códigos de proveedor. Cada código de proveedor te permite publicar productos en una categoría específica o incluye los acuerdos comerciales necesarios, como un código de proveedor para una marca concreta.

Puedes [tener varias autorizaciones](#) para cada grupo de proveedores o puedes crear un [único grupo de proveedores](#) que contenga todos tus códigos de proveedor. La opción de usar varios grupos de proveedores asociados a su perfil le permite usar una aplicación con el mismo código de proveedor en diferentes grupos de proveedores. Con esta opción, no tiene que enviar solicitudes de desarrollador de varios proveedores para cada grupo de proveedores.

Para obtener más información, consulte [Autorizar a los grupos de proveedores para el acceso a las aplicaciones](#) en la API documentación del SP-.

## Conéctese al SP- API

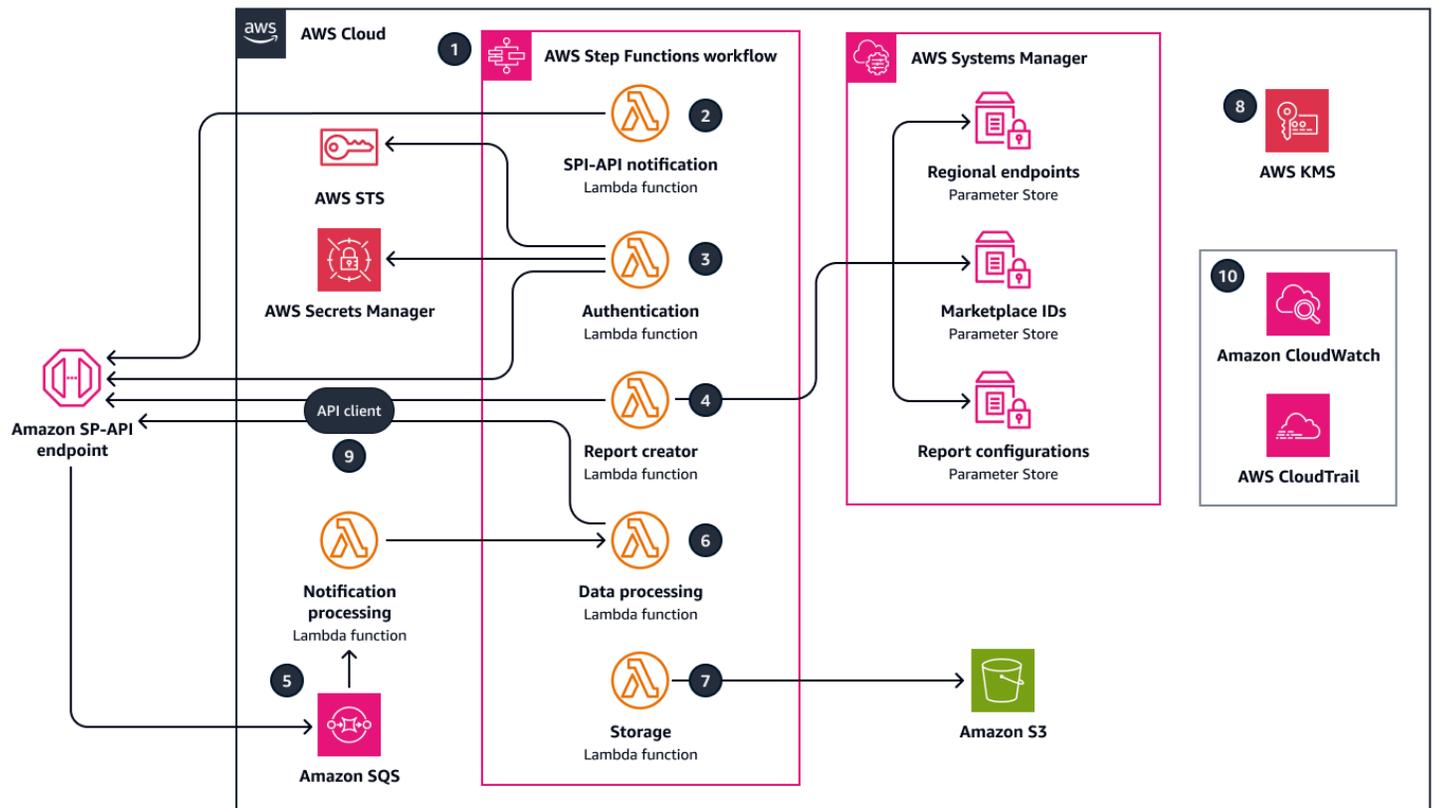
Una vez que haya registrado y autorizado su solicitud, podrá empezar a realizar solicitudes.

Para obtener más información, consulte [Cómo conectarse con el socio vendedor API](#) en la API documentación del SP-.

# Creando el canal de ingestión de datos para los datos de tus socios vendedores de Amazon

En esta sección, se proporciona una estrategia para transferir los datos de vendedores y vendedores de Amazon del socio vendedor de Amazon API (SP-API) a un lago de datos interno. Cuenta de AWS Esta arquitectura de canalización de datos está diseñada para ofrecer agilidad. Una vez que los datos estén disponibles en su cuenta, podrá implementar capacidades de análisis e inteligencia artificial generativa para obtener información empresarial avanzada a partir de estos datos. Estos datos te ayudan a entender tu negocio, los detalles del inventario y los análisis a escala en todos los mercados.

El siguiente diagrama de arquitectura muestra cómo se utilizan [AWS Lambda](#) las funciones de un [AWS Step Functions](#) flujo de trabajo para incorporar los datos del SP-API a un lago de datos interno. Cuenta de AWS Los datos se almacenan en [Amazon Simple Storage Service \(Amazon S3\)](#) y en [Parameter Store](#), que es una capacidad de [AWS Systems Manager](#)



En el diagrama de arquitectura, se muestran los componentes:

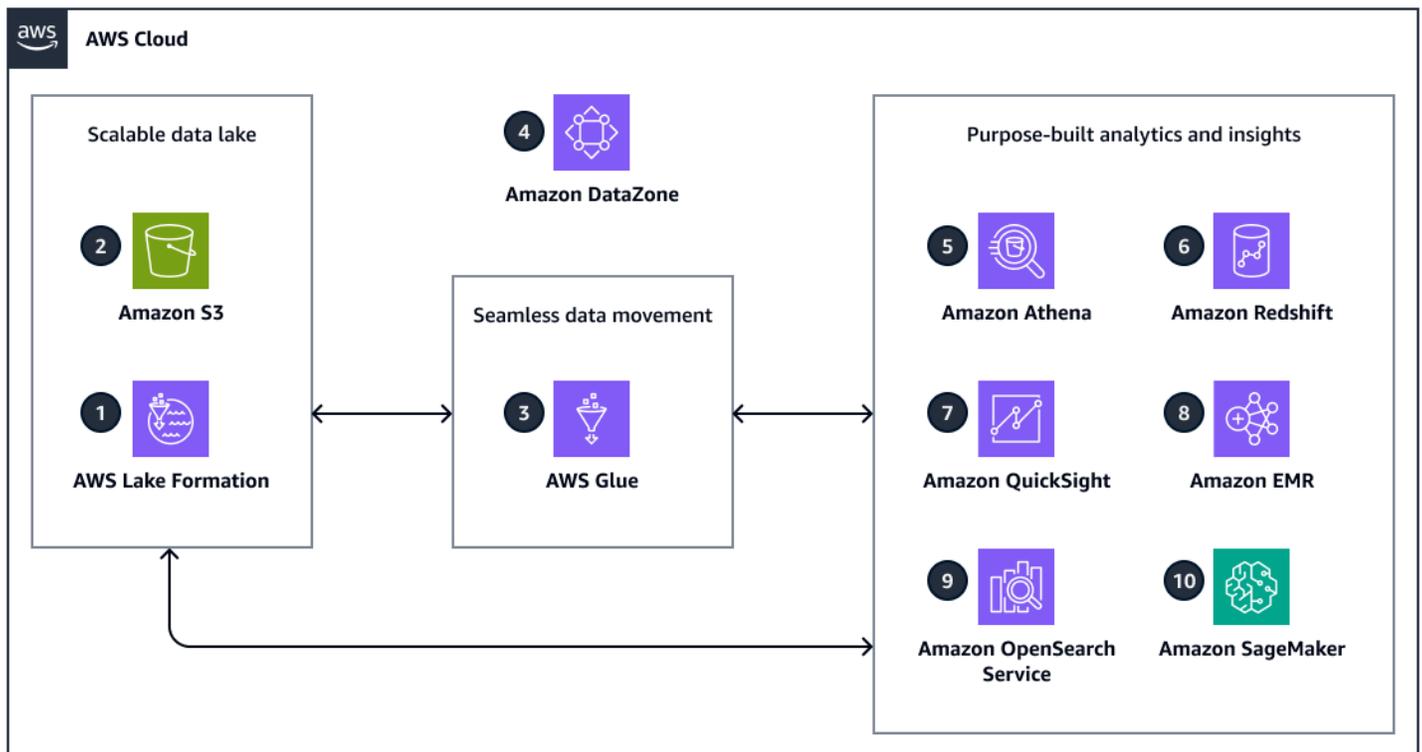
1. Step Functions se utiliza como un servicio de organización sin servidor para gestionar de forma centralizada el flujo de trabajo para su integración con el SP-. API
2. El [socio API vendedor de Reports \(ReportsAPI\)](#) admite las notificaciones para automatizar los flujos de trabajo de los informes. Para ello, utilice una función Lambda de API notificación SP para suscribir la aplicación al tipo de REPORT\_PROCESSING\_FINISHED notificación.
3. Para realizar llamadas al SP-API, debe utilizar una función Lambda de autenticación para obtener un token de acceso Login with Amazon (LWA).
4. El token de LWA acceso de la función de autenticación se pasa a una función Lambda del creador de informes. Esta función realiza una createReport llamada al SP- API mediante el token de LWA acceso y los datos de configuración de los informes, el mercado IDs y los puntos de conexión regionales que se almacenan en el almacén de parámetros.
5. El SP- API genera el informe. Al finalizar, se envía un evento de REPORT\_PROCESSING\_FINISHED notificación a una cola de [Amazon Simple Queue Service \(AmazonSQS\)](#), que proporciona información cuando se está procesando el informe CANCELLEDONE, o. FATAL Esto activa una función Lambda de procesamiento de notificaciones para procesar el evento. Si el evento de notificación tiene el estado de aDONE, reportDocumentId se incluye a.
6. El evento de notificación se pasa a una función Lambda de procesamiento de datos en el flujo de trabajo de Step Functions. Esta función utiliza el reportDocumentId para realizar una getReportDocument llamada al SP-. API El SP- API devuelve un código prefirmado URL para indicar la ubicación del documento de informe y el algoritmo de compresión utilizado, si el contenido del documento de informe se ha comprimido.
7. Esta respuesta se pasa a una función de Storage Lambda, que descarga el documento de informe, lo descomprime (si corresponde) y lo almacena en Amazon S3.
8. [AWS Key Management Service \(AWS KMS\)](#) se usa para administrar de forma centralizada las claves de cifrado, que se pueden usar para cifrar los secretos. [AWS Secrets Manager](#) Los datos se almacenan en Amazon S3 y Parameter Store.
9. API Las solicitudes SP- se limitan mediante el uso del algoritmo de depósito de fichas. Por lo tanto, se recomienda un API cliente para limitar la velocidad.
10. [AWS CloudTrail](#) y [Amazon CloudWatch](#) se utilizan para monitorear y registrar en todo el Servicios de AWS. Estos registros proporcionan trazabilidad.

# Implementación de una estrategia de análisis para los datos de tus socios vendedores de Amazon

En esta sección se proporciona una estrategia detallada sobre cómo los vendedores y vendedores de Amazon pueden realizar análisis avanzados de los datos ingeridos desde la API de socios vendedores de Amazon (SP-API). Estas funciones de análisis pueden proporcionar:

- Información sobre el rendimiento de las ventas, la gestión del inventario, el análisis de la marca y otras métricas clave.
- La capacidad de crear cálculos, filtros y visualizaciones personalizados para satisfacer sus necesidades específicas.

El siguiente diagrama de arquitectura muestra cómo se AWS Glue suelen descubrir, preparar, mover e integrar los datos en el lago de datos para utilizarlos con fines de análisis e información.



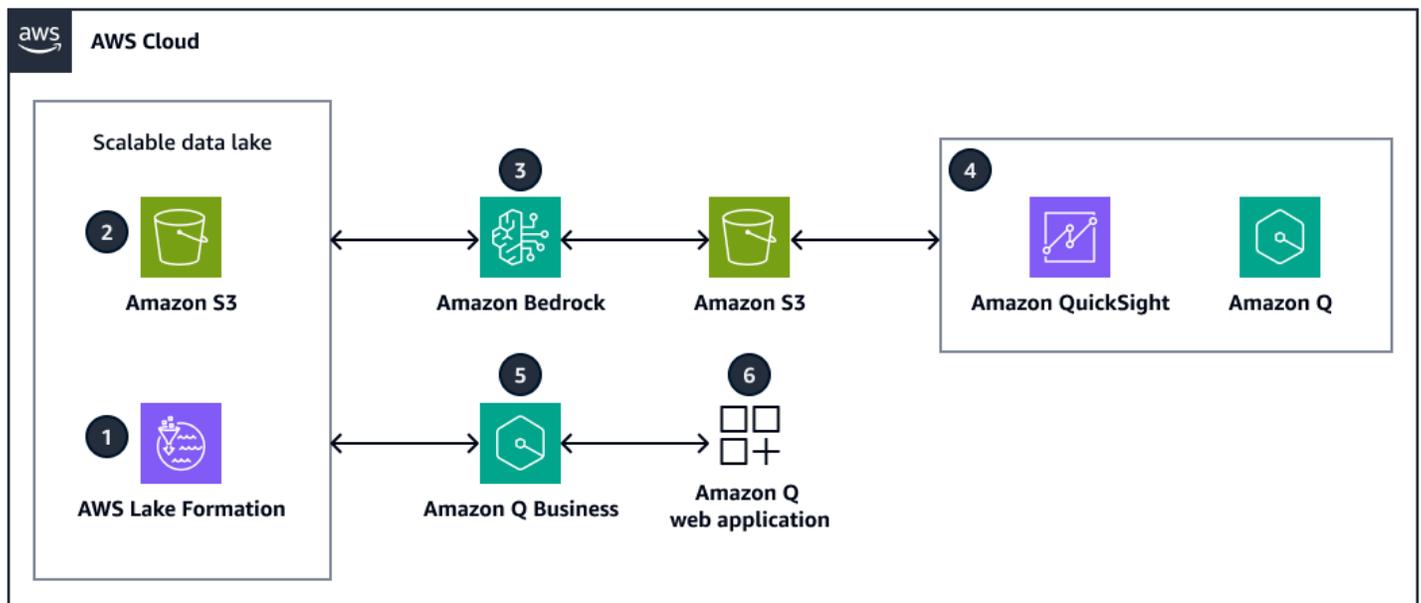
El diagrama de arquitectura incluye los siguientes componentes:

1. [AWS Lake Formation](#) se utiliza para crear un lago de datos escalable y para gestionar de forma centralizada la seguridad, el control de acceso y las pistas de auditoría.
2. [Amazon Simple Storage Service \(Amazon S3\)](#) se utiliza como almacenamiento del lago de datos.
3. [AWS Glue](#) se utiliza para catalogar, transformar, enriquecer, mover y replicar datos en varios almacenes de datos y en el lago de datos. AWS Glue simplifica los procesos de integración de datos tradicionales, complejos, manuales y costosos, y permite aumentar los volúmenes y la diversidad de datos.
4. [Amazon](#) le DataZone ayuda a catalogar, descubrir, compartir y gestionar los datos en toda la organización.
5. [Amazon Athena](#) ofrece funciones interactivas de consulta, análisis y procesamiento.
6. [Amazon Redshift](#) se utiliza como almacén de datos en la nube. Con la [integración sin ETL](#), puede realizar análisis prácticamente en tiempo real de petabytes de datos transaccionales o puede utilizar las capacidades de Amazon Redshift ML para obtener información en tiempo real.
7. [Amazon QuickSight](#) proporciona inteligencia empresarial basada en ML. [QuickSight Q](#), basado en el aprendizaje automático, utiliza el procesamiento del lenguaje natural para responder rápidamente a sus preguntas empresariales.
8. [Amazon EMR](#) es una plataforma de clústeres gestionada que simplifica la ejecución de marcos de big data para procesar y analizar grandes cantidades de datos. AWS Mediante el uso de estos marcos de trabajo y proyectos de código abierto relacionados, puede procesar datos para fines de análisis y cargas de trabajo de inteligencia empresarial.
9. [Amazon OpenSearch Service](#) se puede utilizar para realizar análisis operativos. También proporciona capacidades de búsqueda en bases de datos vectoriales.
10. [Amazon SageMaker AI](#) se puede utilizar para crear, entrenar e implementar modelos de aprendizaje automático y para añadir inteligencia artificial a sus aplicaciones.

# Implementación de una estrategia de IA generativa para los datos de sus socios de ventas de Amazon

Los vendedores y vendedores de Amazon pueden utilizar los servicios y funciones de inteligencia artificial generativa (IA generativa) AWS para obtener información más profunda, automatizar las tareas repetitivas y mejorar la experiencia de sus clientes en Amazon. Por ejemplo, puedes usar la IA generativa para crear automáticamente descripciones de productos optimizadas y de alta calidad para tus listados de Amazon, generar textos de marketing o comunicaciones con los clientes, o pronosticar ventas, inventario y otras métricas empresariales clave. La IA generativa puede proporcionar información sobre los datos que has ingerido de la API de Amazon Selling Partner.

El siguiente diagrama de arquitectura muestra cómo puedes utilizar Servicios de AWS [Amazon Bedrock](#) o [Amazon Q Business](#) para iniciar tu viaje hacia la IA generativa. AWS Con esta arquitectura, se crea una canalización de IA generativa que utiliza un enfoque moderno de análisis de datos para obtener información a partir de los datos.



El diagrama de arquitectura incluye los siguientes componentes:

- [AWS Lake Formation](#) se utiliza para crear un lago de datos escalable y para gestionar de forma centralizada la seguridad, el control de acceso y las pistas de auditoría.
- [Amazon Simple Storage Service \(Amazon S3\)](#) se utiliza como almacenamiento del lago de datos.

3. [Amazon Bedrock](#) es un servicio totalmente gestionado que ofrece una selección de modelos de base líderes del sector (LLMs). También proporciona un amplio conjunto de capacidades que necesita para crear aplicaciones de IA generativas, simplificando el desarrollo con seguridad, privacidad e inteligencia artificial responsable. Puede almacenar los datos de salida del modelo en un bucket de Amazon S3 e integrarlos en Amazon QuickSight.
4. [Amazon QuickSight](#) proporciona inteligencia empresarial basada en ML. [QuickSight Q](#) mejora la productividad empresarial con capacidades generativas de inteligencia empresarial para acelerar la toma de decisiones. Con las nuevas funciones de creación de cuadros de mando, puede utilizar las indicaciones en lenguaje natural para crear, descubrir y compartir información significativa de forma rápida.
5. [Amazon Q Business](#) es un asistente generativo basado en inteligencia artificial que puede responder preguntas, proporcionar resúmenes, generar contenido y completar tareas de forma segura en función de los datos y la información de los sistemas empresariales. Le ayuda a ser más creativo, a basarse en los datos, a ser más eficiente, estar preparado y ser más productivo.
6. Puede crear una aplicación web personalizada que consuma los datos de Amazon Q Business.

## Ejemplos de uso de QuickSight Q

Los siguientes ejemplos muestran cómo QuickSight Q le ayuda a entender los datos con resúmenes ejecutivos, una experiencia de preguntas y respuestas sobre los datos basada en el contexto e historias de datos interactivas y personalizables que ayudan a tomar decisiones a partir de la información.

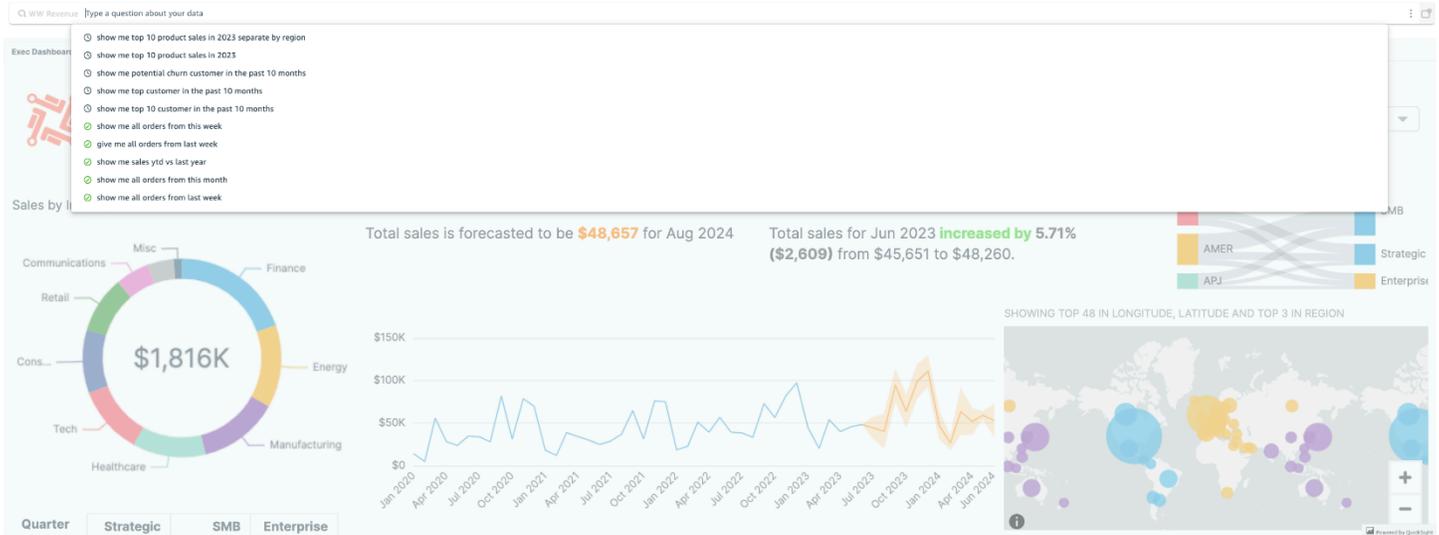
### Ejemplo 1

Puedes preguntar a QuickSight Q «¿Cuáles son los artículos más vendidos en 2023?» QuickSight Q recopila y analiza los datos para proporcionar un resumen ejecutivo.



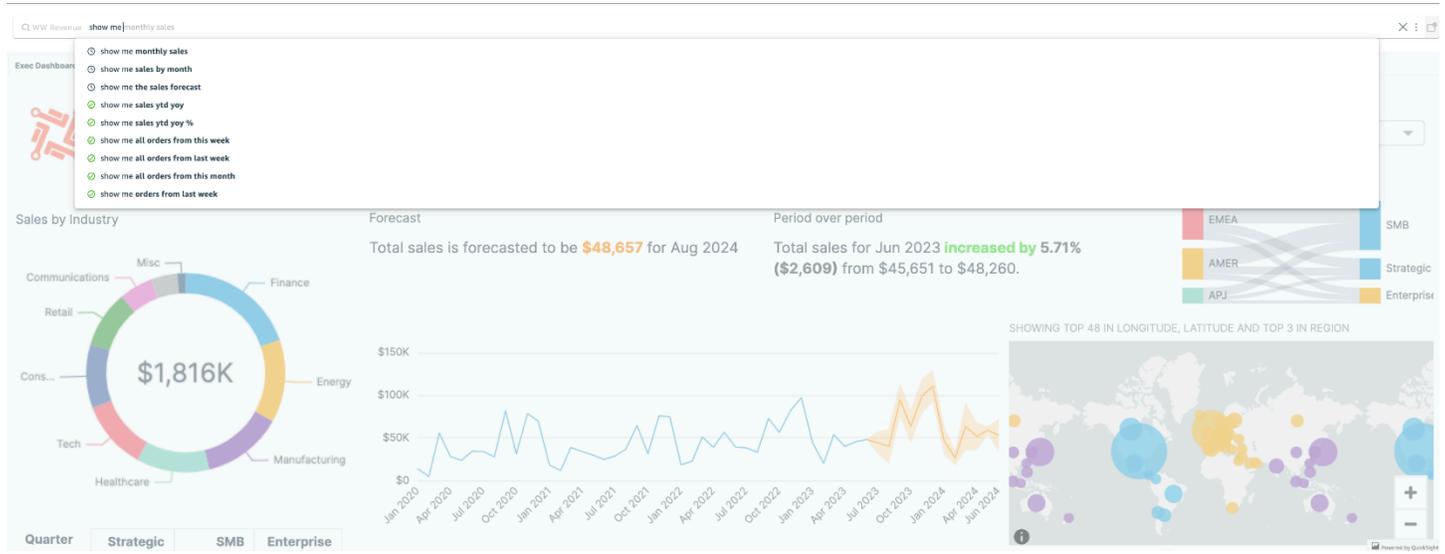
### Ejemplo 2

Puede preguntar a QuickSight Q cuáles son los principales productos que una empresa vende en Amazon.



### Ejemplo 3

Puedes pedirle a QuickSight Q que proporcione métricas de ventas de un producto, según el mes o year-to-date.



# Mejorar y optimizar continuamente sus estrategias analíticas y de IA generativa

Para mejorar y optimizar de forma continua sus estrategias de análisis y de IA generativa para sus datos de vendedores y proveedores de Amazon, le recomendamos que haga lo siguiente:

- Supervise el rendimiento de forma continua: revise periódicamente las métricas de uso y rendimiento de las soluciones de análisis e IA generativa para identificar las áreas de mejora. Supervise los indicadores clave, como la participación de los usuarios, el rendimiento del procesamiento de datos, los tiempos de API respuesta y las tasas de error. Utilice estos datos para optimizar las configuraciones del sistema, identificar los cuellos de botella y tomar decisiones informadas sobre las mejoras.
- Utilice técnicas avanzadas de aprendizaje automático: explore la aplicación de modelos y técnicas de aprendizaje automático más sofisticados para mejorar aún más las capacidades predictivas y analíticas de su aplicación. Esto podría incluir la experimentación con redes neuronales, la previsión de series temporales, la detección de anomalías y otros algoritmos avanzados.
- Prioriza los comentarios de los usuarios: recopila activamente los comentarios de la comunidad de vendedores, vendedores y marcas de Amazon para comprender las necesidades cambiantes y los puntos débiles. Incorpore esta información de los usuarios a la hoja de ruta de desarrollo de su aplicación para asegurarse de que la solución siga siendo relevante y siga ofreciendo el máximo valor.

Al monitorear continuamente el rendimiento, utilizar técnicas avanzadas de análisis y aprendizaje automático y priorizar los comentarios de los usuarios, puede asegurarse de que la aplicación siga siendo una herramienta sólida, adaptable e indispensable. Este compromiso con la optimización y la evolución continuas le ayuda a tomar decisiones cada vez más basadas en los datos, a generar un impacto empresarial cuantificable y a mantenerse por delante de la competencia.

## Siguientes pasos

Esta guía está destinada a vendedores y vendedores de Amazon que desean utilizar las capacidades de análisis e IA generativa para impulsar el crecimiento de su negocio. Con las recomendaciones y estrategias de esta guía, puedes:

- Cree la aplicación en la nube internamente
- Interactúe con [los servicios AWS profesionales](#)
- Seleccione uno AWS Partner de los [AWS Partner Network](#)
- Contáctese con el equipo AWS de cuentas

Para obtener más información y recursos adicionales que pueden ayudarte a obtener más información sobre las capacidades de AWS análisis y de IA generativa, consulta el capítulo [Recursos](#) de esta guía.

# Recursos

## API Recursos para socios vendedores de Amazon

- [API Documentación del socio vendedor](#)
- [Modelos de API datos de socios vendedores](#)
- [Explorador de esquemas de Data Kiosk](#)

## Recursos de arquitectura de datos

- [Incorpore los datos de Amazon Retail en una arquitectura de datos moderna sin servidor](#) (AWS entrada del blog)
- [Productor de datos de Amazon Seller and Vendor Central](#) (biblioteca de AWS soluciones)

## Servicio de AWS demostraciones

- [Demostración de Amazon QuickSight Q](#) (Demo Central)

## Historial del documento

En la siguiente tabla, se describen cambios significativos de esta guía. Si quiere recibir notificaciones de futuras actualizaciones, puede suscribirse a las notificaciones de futuras [RSSactualizaciones](#).

Cambio	Descripción	Fecha
<a href="#">Publicación inicial</a>	—	9 de agosto de 2024

Las traducciones son generadas a través de traducción automática. En caso de conflicto entre la traducción y la versión original de inglés, prevalecerá la versión en inglés.