SUPLEMENTACIÓN

Creatine for women (creatina para mujeres) en Amazon Estados Unidos

ANÁLISIS DE MERCADO · RG-BIB-SUP-004 · EDICIÓN 01 · SEPTIEMBRE 2026

Ragis GROUP DIGITAL

Decisiones precisas que se sostienen

Creatine for women (creatina para mujeres) en Amazon Estados Unidos

Cada búsqueda en Amazon deja un rastro: qué quiere el cliente, con qué palabras lo pide y qué termina eligiendo. Este documento sigue paso a paso la búsqueda *creatine for women* (creatina para mujeres), desde la demanda hasta el tamaño estimado del negocio. Salvo que se indique otra cosa, los datos provienen directamente de Amazon Estados Unidos.

LO ESENCIAL EN 30 SEGUNDOS

— La búsqueda *creatine for women* sumó 3.186.802 búsquedas en 360 días. Pasó de unas 23.500 por semana en octubre de 2024 a unas 65.700 en agosto de 2026.

— La atención se concentra. Hace 360 días, 28 productos reunían el 90 % de los clics del nicho. Hoy son 17, y 11 de ellos se lanzaron desde 2024.

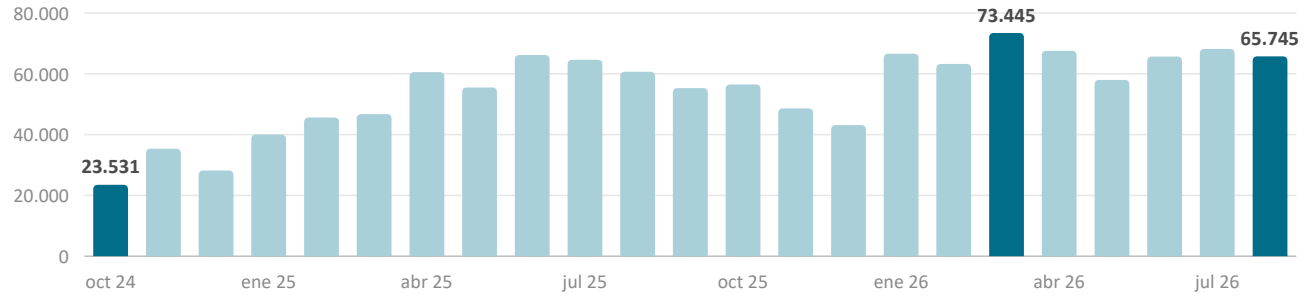
— Sabor y disolución son los temas más criticados en las reseñas. Los 100 productos de creatina más vendidos facturan unos US$ 52 millones por mes, según cifras estimadas.

01 LA DEMANDA

UNA BÚSQUEDA QUE CASI SE TRIPLICÓ

Amazon agrupa en un nicho (*niche*) las búsquedas que expresan una misma necesidad. En 360 días, el nicho *creatine for women* sumó 3.186.802 búsquedas, y en el último semestre crecieron 15,32 %. En el mismo período se vendieron entre 150.000 y 200.000 unidades a partir de esas búsquedas.

NICHO CREATINE FOR WOMEN · BÚSQUEDAS POR SEMANA, PROMEDIO DE CADA MES



Entre octubre de 2024 y junio de 2025, las búsquedas semanales pasaron de unas 23.500 a más de 66.000. Desde entonces se sostienen en ese nivel. En 93 de las 100 semanas medidas, entre 5 y 7 de cada 100 búsquedas terminaron en compra. Es una búsqueda con destinataria definida y volumen propio. Conviene evaluar si su producto responde a ella o solo a la búsqueda general de creatina.

Las palabras con que se busca

Término de búsqueda	Traducción	Búsquedas en 360 días
creatine for women	(creatina para mujeres)	2.101.887
creatine monohydrate for women	(creatina monohidratada para mujeres)	125.823
creatine powder for women	(creatina en polvo para mujeres)	72.674
creatine and collagen for women	(creatina y colágeno para mujeres)	41.274
creatina para mujeres y dos variantes	(búsquedas escritas en español)	219.232

El término principal reúne el 71,85 % de los clics del nicho. La variante que más creció combina creatina y colágeno, y casi duplicó sus búsquedas en el último semestre. Las tres búsquedas escritas en español terminan en compra con menos frecuencia, entre 1,37 % y 1,52 %, frente a 3,75 % del término principal. Para un fabricante latinoamericano, es una señal que merece atención.

Fuente directa de Amazon, Estados Unidos. Nicho *creatine for women*, datos al 5 de septiembre de 2026. Promedios mensuales de Ragis Group. El gráfico omite las tres semanas previas a octubre de 2024, que tienen otra escala.

02 LA OFERTA

MUCHAS BÚSQUEDAS, POCOS PRODUCTOS ELEGIDOS

Que haya demanda no significa que la atención se reparta. Hace 360 días, 28 productos reunían el 90 % de los clics del nicho. Hace 90 días eran 21, y hoy son 17. Entre la primera y la segunda medición, los cinco más elegidos pasaron del 51,34 % al 61,51 % de los clics semanales, y las marcas bajaron de 23 a 16. La antigüedad no explica sola quién lidera. De los 17 productos actuales, 11 se lanzaron desde 2024 y reúnen el 69,75 % de los clics de los últimos 360 días. El más elegido salió a la venta en octubre de 2024.

La fórmula también cuenta, aunque no decide sola. Ocho de los 17 se presentan como creatina para mujer y reciben el 51,76 % de los clics, y siete de ellos la combinan con colágeno. Los otros nueve son creatina de uso general y reciben el 48,24 %. Las cuatro fórmulas con colágeno más elegidas se venden entre US$ 28,29 y US$ 32,57, sobre un precio medio del nicho de US$ 23,24. Conviene evaluar qué diferencia concreta ofrece su fórmula frente a una creatina simple, y si el precio que requiere es coherente con el nicho.

Fuente directa de Amazon, Estados Unidos. Productos con más clics, últimos 360 días. Clasificación por año de lanzamiento y tipo de fórmula de Ragis Group. No se identifican marcas.

03 LA EXPERIENCIA

LO QUE DICEN RESEÑAS Y DEVOLUCIONES

Amazon agrupa por tema las reseñas escritas de los últimos seis meses e informa con qué frecuencia aparece cada uno. Entre los positivos lideran *Quality-Overall* (calidad general), con 17,99 %, y *Taste-Overall* (sabor en general), con 12,07 %. Entre los negativos, el primero vuelve a ser *Taste-Overall*, con 18,61 %, seguido por *Solubility* (solubilidad), con 9,59 %. La queja más repetida en ese tema es que el producto no se disuelve.

Sabor y disolución están en las dos listas, porque generan elogios y también críticas. En la tendencia mensual de Amazon, las menciones negativas al sabor pasaron del 15,18 % en marzo de 2026 al 22,07 % en agosto. Para un fabricante, son decisiones de desarrollo. Conviene probar el sabor con consumidores del mercado de destino y verificar cómo se disuelve.

Las reseñas que describen efectos, como más energía o molestias estomacales, son opiniones de terceros. No pueden usarse como declaración del producto sin cumplir las reglas que se explican en RG-BIB-SUP-003.

Las devoluciones: pocas y por motivos concretos

La tasa de devoluciones del nicho es de 0,01 %, una unidad devuelta por cada 10.000 vendidas. Los porcentajes de la tabla se calculan sobre el total de devoluciones, no sobre las ventas.

Motivo de devolución	Menciones	Qué describe
Value For Money (precio-calidad)	16,50 %	Que no vale lo que cuesta.
Taste-Overall (sabor en general)	11,00 %	El sabor como problema.
Functionality-Overall (funcionamiento)	8,74 %	Que no funcionó como se esperaba.
Size-Overall (tamaño)	8,25 %	El tamaño del producto.
Advertised Vs Actual Product (anunciado frente a recibido)	7,77 %	Diferencias entre lo anunciado y lo recibido.
Ingredients-Overall (ingredientes)	6,31 %	Los ingredientes o la composición.

Completan la lista *Flavor* (sabor de la variante) con 5,34 %, *Leak-Proof* (envase hermético) con 3,88 %, y *Smell* (olor) y *Certifications* (certificaciones) con 2,91 % cada uno. Fuente directa de Amazon, Estados Unidos, reseñas y devoluciones de los últimos seis meses.

El tamaño y la diferencia entre lo anunciado y lo recibido pueden depender de la página del producto. Conviene revisar que fotos, medidas y porciones describan con exactitud lo que llega al cliente.

04 EL NEGOCIO

CUÁNTO FACTURA LA CREATINA

Esta sección amplía la mirada a los 100 productos de creatina más vendidos en Amazon Estados Unidos. Sus cifras son estimadas con una herramienta profesional de lectura de datos de Amazon.

US$ 52 millones
FACTURACIÓN MENSUAL DE LOS 100 MÁS VENDIDOS

US$ 2,96 millones
PROMEDIO MENSUAL DE CADA UNO DE LOS 10 PRIMEROS

US$ 195.559
PROMEDIO MENSUAL DE CADA LANZAMIENTO DE LOS ÚLTIMOS 6 MESES

La categoría crece. Según el gráfico de ventas de la herramienta, la facturación mensual pasó de unos US$ 20 millones en agosto de 2024 a unos US$ 48 millones en agosto de 2026, más del doble. Hay productos recientes entre los líderes: 70 de los 100 se lanzaron desde 2022, y 2025 fue el año con más lanzamientos, con 27.

La exigencia también es alta. 75 de los 100 tienen más de 500 valoraciones, y 96 tienen contenido A+, que suma imágenes y textos ampliados a la página. Los que además tienen video concentran el 86,03 % de las ventas. Ocho de cada diez usan la logística de Amazon (FBA, *Fulfillment by Amazon*). Y 87 de los 100 pertenecen a vendedores registrados en Estados Unidos, sin ninguno registrado en América Latina. Conviene evaluar el producto con estos datos antes de comprometer inventario.

Cifras estimadas con herramienta profesional de lectura de datos de Amazon, septiembre de 2026. La evolución de la facturación y la logística son lecturas aproximadas de sus gráficos.

Por qué Ragis Group

Somos una Compañía de Inteligencia Comercial. Administramos el negocio digital de fabricantes de suplementación, alimentación y cosmética en los Estados Unidos.

12642 Grey Eagle Ct, Suite 41, Germantown, MD 20874, Estados Unidos · Mendoza, Argentina · contact@ragisgroup.com · ragisgroup.com · +54 (9261) 212-7355 · +1 (305) 946-1496 · +1 (240) 306-6684