mercado shops

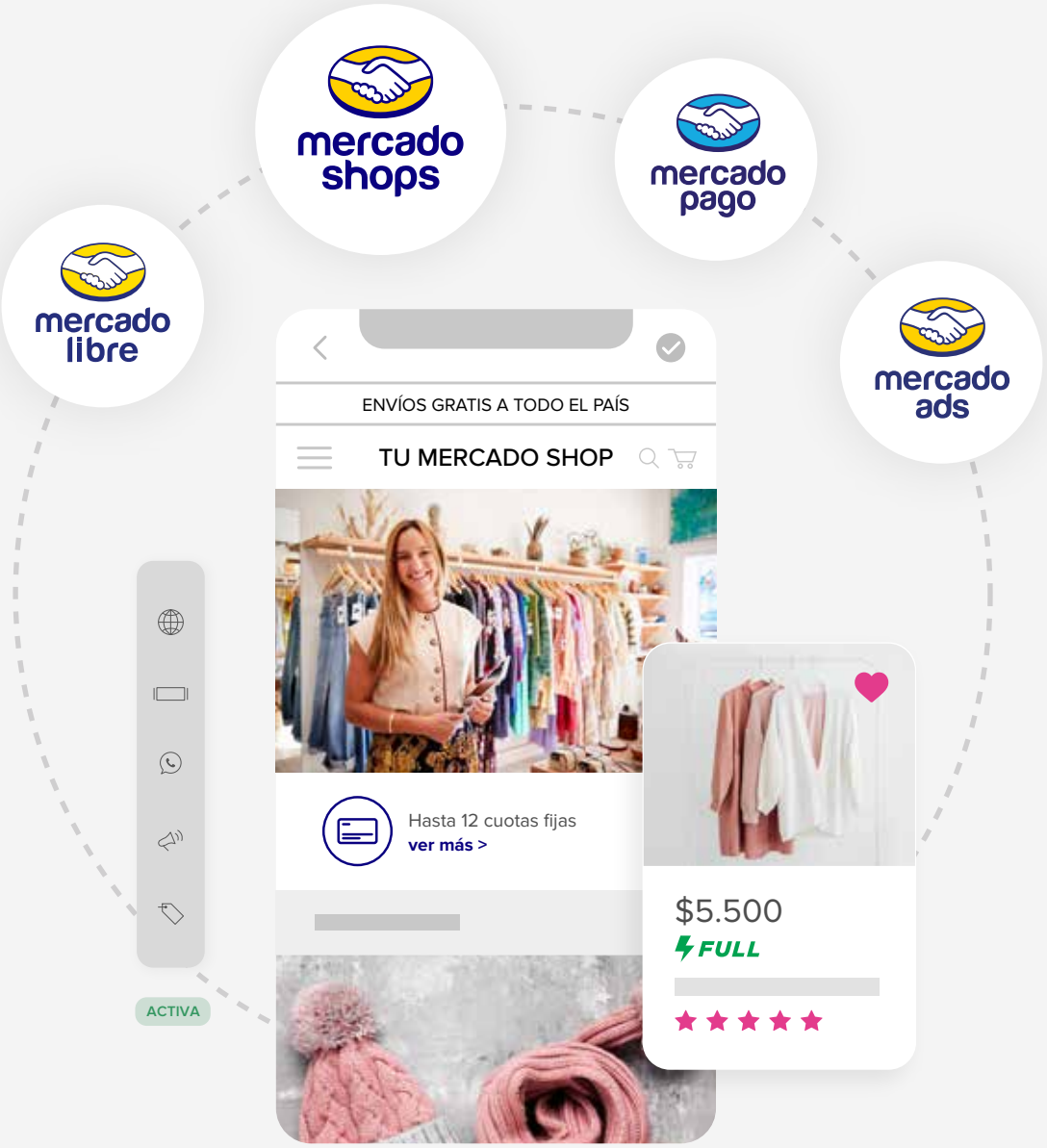
SUPERGUÍA
MERCADO SHOPS

Herramientas y consejos para preparar tu tienda

Conociendo el ECOSISTEMA

¿Qué necesitás realmente para vender online?

Mercado Shops es parte del grupo **Mercado Libre**, una de las empresas más grandes del mundo. Por eso, **cuenta con un ecosistema que ninguna otra plataforma puede ofrecer**.



Para que puedas vender online, es esencial que tengas cómo **subir los productos** en Internet, cómo **cobrar por ellos**, cómo **enviarlos** y, claro, también cómo **anunciarlos**.

En el ecosistema de **Mercado Libre**, ya disponés de integraciones automáticas con **Mercado Pago**, que brinda todas las soluciones para que cobres por tus ventas, y con **Envíos de Mercado Libre**, ofrecés todas las soluciones de logística para que envíes tus pedidos con agilidad y practicidad.

Además, soluciones como **Mercado Ads** te darán más herramientas para que lleves cada vez más personas a tu tienda, haciendo que tener TU **Mercado Shop** no sea solo uno de los pasos de tu negocio, sino la construcción completa de tu marca en Internet.

Si ya creaste tu **Mercado Shop**, a continuación vas a encontrar todos los pasos para empezar a vender.

Si todavía no la creaste, aprovechá para registrarte ahora sin costo de activación ni mantenimiento.

Creá tu tienda ahora

mercado shops

Manos a la OBRA

Si ya creaste tu tienda en Mercado Shops, solo tenés que avanzar a la siguiente página.

Pero si todavía no creaste tu Shop, es muy sencillo:

1

Accedé a
nuestra web

→ mercadoshops.com.ar ✓

2

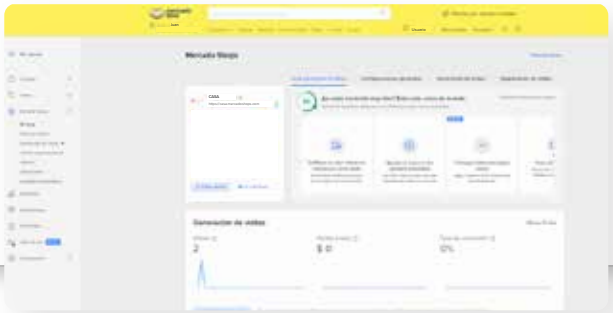
Hacé clic en
ACTIVÁ GRATIS TU SHOP

3

Registrá tus datos básicos

4

Confirmá el código por correo electrónico.



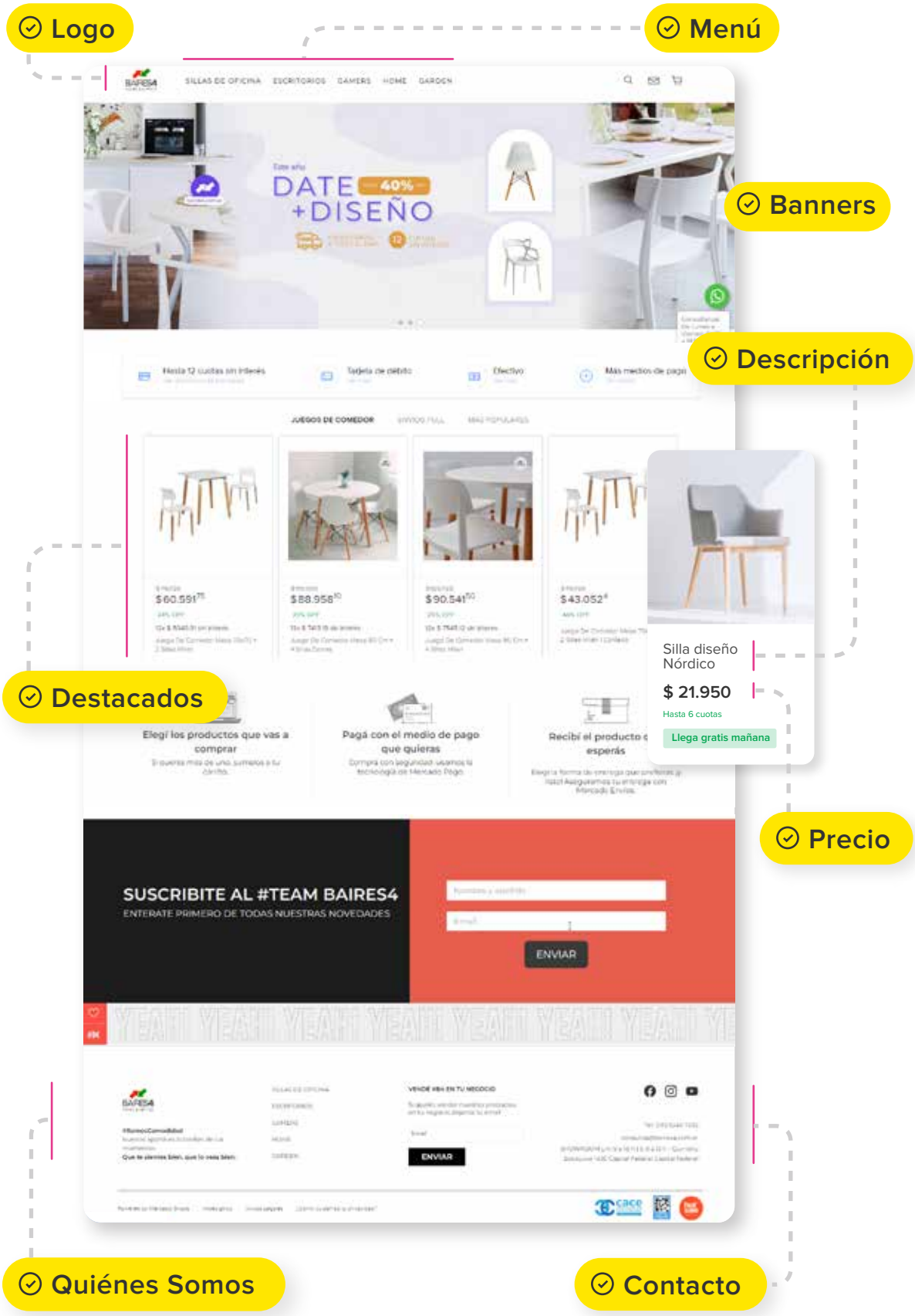
¡Listo! Ya creaste tu cuenta en **Mercado Libre**, lo que te va a permitir administrar completamente tu tienda.

mercado shops

Entendé

TU SHOP

Este es un **ejemplo** de cómo podría quedar tu tienda después de haber terminado todos los pasos de este material por completo.



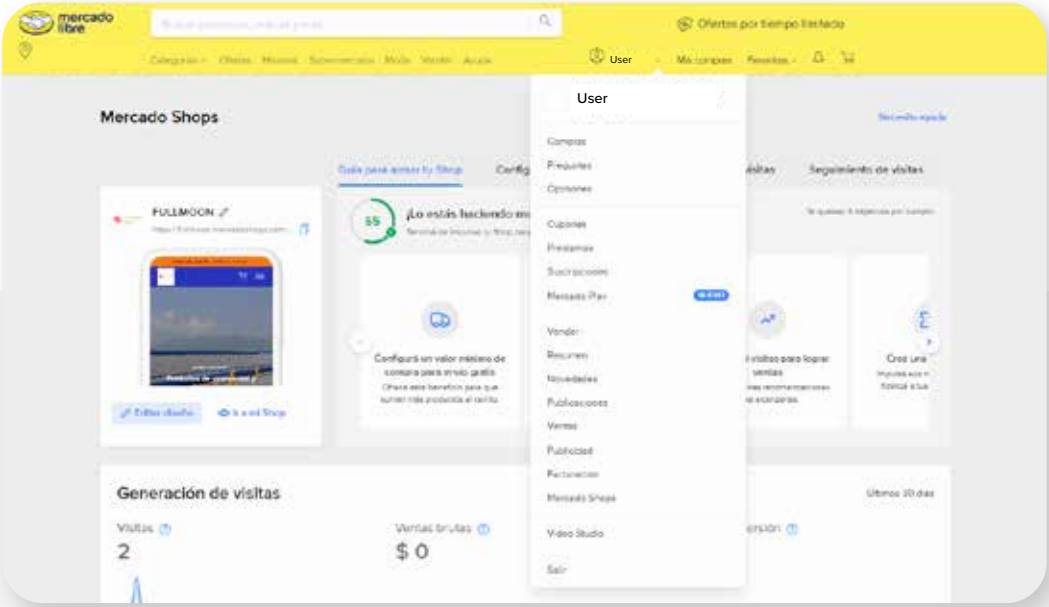
mercado shops

Tu

PANEL

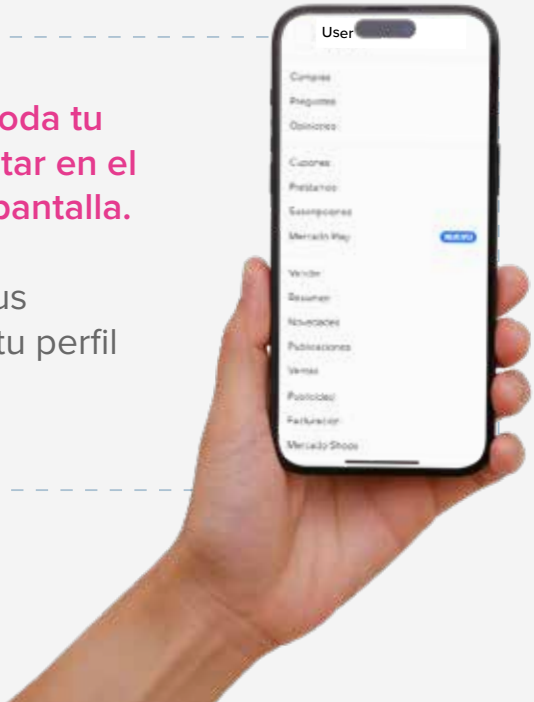
Vas a poder colocar tu logo, personalizar tu menú, cambiar banners, destacar tus productos principales y, además, exhibir tu contacto en el pie de página de una pantalla principal.

También podés crear una página **Quiénes Somos**, para contar la historia de tu marca, generando más cercanía con tus clientes. Y en el **registro de productos**, vas a poder poner toda la información detallada, con el precio nítido y claro. Así, a la hora de comprar en tu tienda, tu cliente no tendrá dudas.



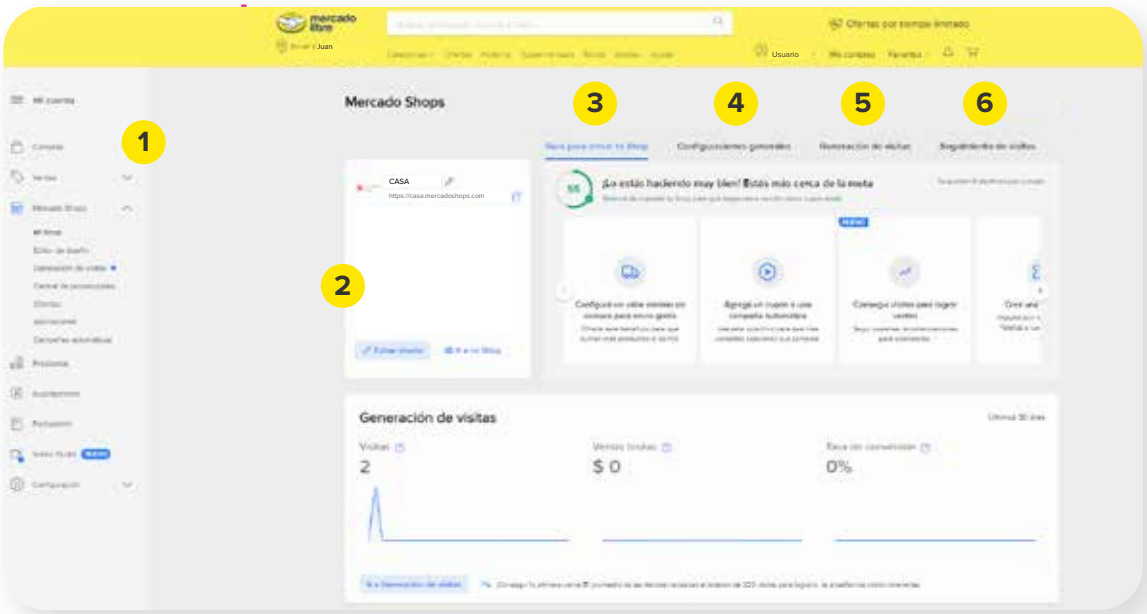
Una vez que seas vendedor, toda tu información necesaria va a estar en el lado izquierdo y centro de la pantalla.

Acá también vas a gestionar tus puntos y podrás ver datos de tu perfil y compra.



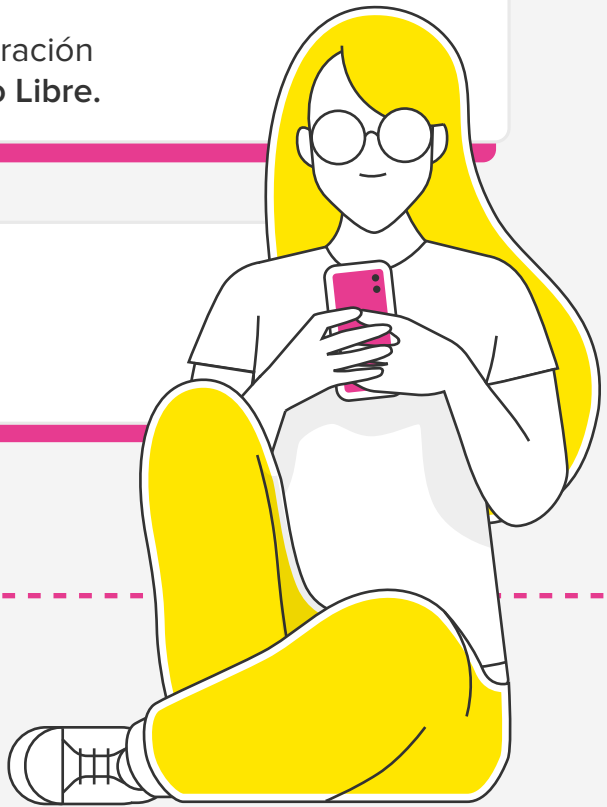
mercado shops

En Mercado Libre, podés ser comprador o vendedor. Por eso, el menú superior es el menú general, donde podrás buscar productos para tu consumo y actuar como cliente de **Mercado Libre.**



1 **Menú lateral izquierdo,** donde administrás tus ventas, tu facturación y toda tu relación con **Mercado Libre.**

2 **Diseño:**
Hacé que tu tienda tenga el logo de tu marca.



mercado shops

3 **Guía para armar tu Shop:** desde acá podés ver los objetivos de tu **Tienda Online** para alcanzar una página perfecta y muy profesional.

4 **Configuraciones generales:** Sumá las Redes de tu marca, modificá el dominio, costos de envío y cuotas.

5 **Generación de visitas:** Desde acá podés configurar la publicidad en **Mercado Ads**, optimizar el **SEO** de tu tienda, vincular con **Google Ads, Facebook** e **Instagram**

6 **Seguimiento de visitas:** hacé un seguimiento de los usuarios que visitan tu tienda a través de distintas heramientas.

Personalizá

TU SHOP

Para que tu tienda se encuentre más fácilmente, vinculada a las redes sociales y canales de publicidad, y fácil de navegar para tus clientes, **es fundamental que recorras 3 etapas.**

Dominio

La creación de un dominio propio no es más que elegir tu dirección digital. **El famoso www.nombredetushop.com** Para que tengas esta dirección, solo tenés que comprarla en un proveedor, como **Go Daddy**, por ejemplo.

Categorías y Descripciones

Registrar tus productos y organizarlos en las categorías preexistentes de **Mercado Libre** hará que tus clientes tengan más detalles acerca de lo que vendés. **Especificaciones, modelos, colores, variaciones, todo lo que puedas especificar, hará que el cliente tenga una idea más realista de lo que va a comprar y una expectativa alineada con lo que va a recibir.**

Visual

Personalizar tu tienda es como crear tu identidad ante el público. Elegir tu modelo de sitio, los colores de tu marca, cargar tu logo... **Todo esto hará que tu cliente reconozca tu negocio y se sienta más seguro para comprar en tu Shop.**

¡Seguí leyendo para ver cómo hacerlo en la práctica!

Tu propio

DOMINIO

Manejá tu Shop como un profesional: Conectá tu dominio web

Cuando creaste tu tienda, la dirección web de tu negocio se te asignó automáticamente.

Ej: **www.tumarca.mercadoshops.com.ar**

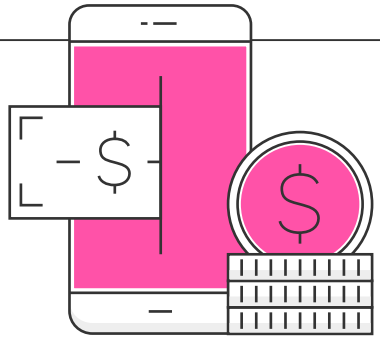
Si querés tener tu propia dirección web, que incluya solamente el nombre de tu marca, podés **conectar tu propio dominio.**

Las ventajas de tener tu propio dominio

- Le dará una **impronta más profesional** a tu tienda.
- Permitirá que tu tienda se **posicione mejor** en los buscadores.
- Ayudará a que tus potenciales compradores **te encuentren rápidamente** por tu nombre.

Descubrí más beneficios

¿Sabías que...*



80%

de las tiendas que venden a diario tienen su dominio conectado?

48%

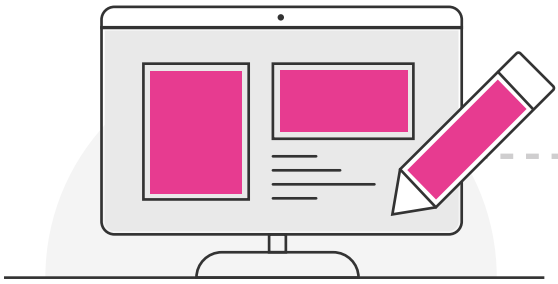
de las tiendas que vendieron constantemente durante los últimos 3 meses tienen su **dominio delegado**?

*Fuente: Considerando las tiendas y ventas de Mercado Shops en Latinoamérica (jul - sep 2022)

mercado shops

VISUAL

Personalizando tu Tienda



La apariencia de tu tienda será muy importante para que tu cliente reconozca tu marca y te relacione con ella.

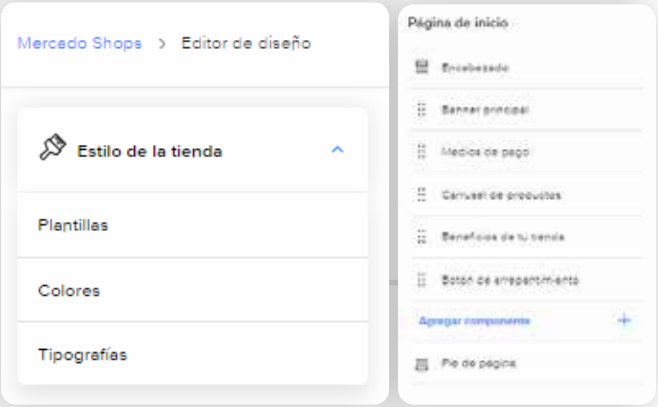
El diseño ayuda en la navegabilidad intuitiva por la tienda, simplificando el acceso a los productos, además de aumentar la credibilidad y darle un sentido estético mucho más lindo.

1

Para personalizar tu tienda, en el menú principal Hacé clic en **PERSONALIZAR.**

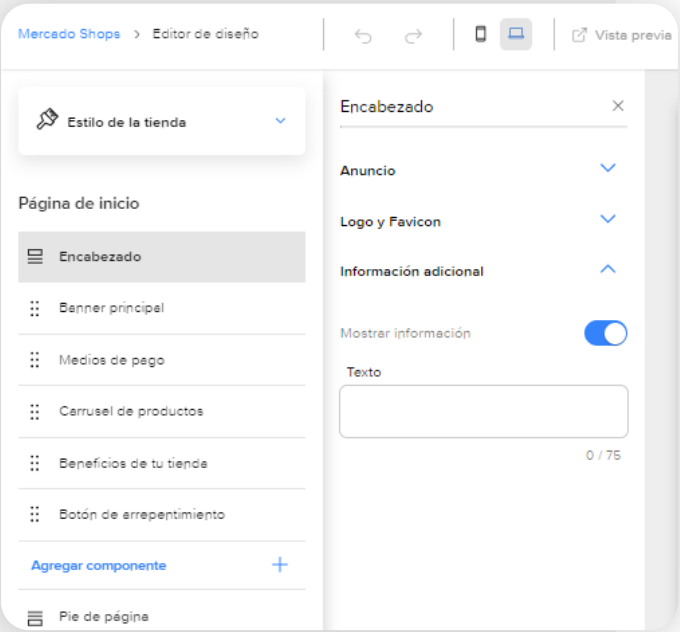
2

Verás un menú desplegable desde el que podrás configurar la plantilla, colores y tipografía. También podés encontrar las secciones de tu tienda y acomodarlas como prefieras.



3

Haciendo clic en EDITAR, en la lateral derecha, se abrirán menús correspon-dientes al área de la tienda en que estés, para que puedas personalizar ítem por ítem. Basta con hacer clic en las opciones que se muestran.



Si tenés dificultades a la hora de crear piezas gráficas para tu tienda, podés utilizar **Canva.** Es una herramienta gratuita, en la que podrás acceder a varios modelos prediseñados para personalizar de un modo mucho más fácil.

Registrando
PRODUCTOS Y CATEGORÍAS

Para publicar tus productos:

Hacer click en tu menú superior > VENDER

A continuación...

1. Hacé clic en lo que vas a anunciar, como, por ejemplo, Productos. Hacé esto para cada producto que querés agregar a tu tienda.

2. A continuación, elegí si querés vender solo en tu tienda de **Mercado Shops** o si también deseás exhibir tu producto en **Mercado Libre.**

3. Identificá el producto que querés vender. Por ejemplo: camiseta. Hay una serie de productos ya registrados y autorizados en nuestra plataforma. Seleccioná lo que mejor se ajuste a lo que estás registrando.

4. Identificá el tipo de categoría a la que pertenece tu producto. Atención: estas serán las categorías que aparecerán en tu tienda. También son las categorías disponibles en Mercado Libre. No es posible cambiar las categorías de tu tienda en tu panel de Mercado Shops. Este registro se llama anuncio.

5 Vas a abrir la pantalla del producto, donde podrás registrar todos los detalles posibles sobre tu mercancía.

Rellenar con la información de tu producto

Marca _____

Modelo _____

Informe la marca verdadera del producto "Genérico" si no tiene marca.

6 Avanzá a la pantalla siguiente y definí tu precio.

7 Elegí en qué modalidad deseás mantener este producto - clásico o premium.

8 Definí la mejor forma de envío para vos.

9 Definí si vas a ofrecer garantía y si vas a agregar texto o incluso video a tu producto.

10 Presioná **GUARDAR** y **AVANZAR**, y en unos segundos tu producto ya estará disponible en tu tienda y a la venta en Mercado Libre, si esta es tu opción.

Diferentes

TIPOS DE PUBLICACIÓN

Clásico vs. Premium

Acá te explicamos cómo funciona cada publicación:

- No tenemos costos de activación ni de mantenimiento.
- Tampoco planes ni límites.
- Con **Mercado Shops** publicás todos los productos que quieras y solo pagás cuando vendés, dependiendo del tipo de publicación.

Importante

Elegí correctamente los colores y variaciones de tu producto. Mientras más realista sea tu descripción, mayor es la probabilidad de que el cliente evalúe correctamente si el producto responde a sus necesidades y expectativas.

Y si querés consejos sobre cómo sacar buenas fotos de productos, tamaños y detalles técnicos, **Hacé clic acá.** Después de haber seguido estos pasos, tus productos estarán listos para ser vendidos.

Conocé

MERCADO PAGO

¿Qué es Mercado Pago?

Cuando creás tu cuenta en **Mercado Shops**, ya tenés automáticamente un vínculo con **Mercado Pago**, la solución que va a resolver tus pagos, ofreciendo opciones seguras, rápidas y prácticas también para tus clientes. Todo esto en un checkout transparente, o sea, tu cliente hace todo dentro del ambiente seguro de **Mercado Libre.**

Para que puedas acceder a los movimientos financieros que tendrán lugar en tu tienda en **Mercado Shops**, es importante que te registres en Mercado Pago o bajes la app. De esta forma, tu control será completo e integrado.

En el panel administrativo de **Mercado Pago**, vos configurás tus datos bancarios, hacés un seguimiento de la liberación de los valores de los pedidos y, además, mantenés tu rutina financiera ordenada, ofreciendo a tu cliente el pago con tarjeta de crédito, débito o transferencia.

Para saber más sobre Mercado Pago

Hacé click acá

mercado shops

Conocé ENVÍOS de Mercado Libre

¿Qué es Envíos de Mercado libre?

Al crear tu tienda en **Mercado Shops**, tu marca también cuenta con toda la logística de **Envíos de Mercado Libre**.

Con una red de distribución en todo el país, Los **Envíos de Mercado Libre** ofrecen una de **las mejores soluciones logísticas de Argentina,** y sus distintas posibilidades de modalidades hacen que el envío sea un gran **diferencial para tu Shop**.

Es importante saber que podés trasladar el costo del envío a tu cliente u ofrecer envío gratis. En el caso de elegir la segunda opción, Mercado Shops asume el **50% del costo para vos**.

Pero en cualquier opción, los costos de Mercado Envíos son de los más competitivos del mercado. Y tu producto es entregado con **cuidado** y **mucha agilidad**.

Usando los Envíos de Mercado Libre, tu cliente puede hacer el **seguimiento del producto**, rastreando su pedido y sintiéndose más tranquilo en cuanto a la compra realizada.

Y más: para cuentas elegibles para **Mercado Envíos Full**, nuestro equipo retira tus productos, los lleva a una central de distribución y hace la **logística integral** para tu negocio.

Para conocer más acerca de los Envíos de Mercado Libre y sus beneficios, hacé clic acá.

Vinculando
REDES SOCIALES

Las **redes sociales** adquirieron una gran fuerza, especialmente entre los latinoamericanos que, según encuestas de 2021, pasaron en promedio más de 3 hs conectados a sus perfiles de **Instagram**, **TikTok**, **Facebook** y similares. Por eso, tener tu marca presente en estos canales es clave para **aumentar tu visibilidad** y, en consecuencia, las **ventas**.

Ideal para mostrar **detalles del producto** y bastidores de tu marca.

Ideal para **crear comunidades y grupos** para relacionarse con clientes.

Para que puedas hacer estas vinculaciones, es importante saber que tanto **Instagram** como **Facebook** son parte de la misma empresa. Por eso, algunas solicitudes relativas a Instagram las hará Facebook. Otro factor importante es entender qué necesitás tener en cuenta para **optimizar tu presencia** en las redes sociales:

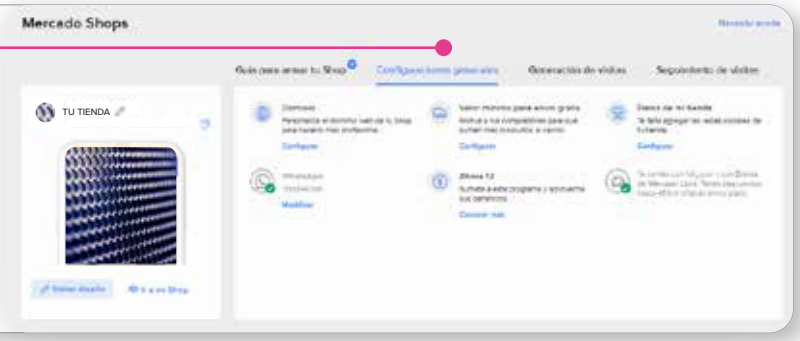
- Crear un **perfil** en **Instagram**
- Crear una **fanpage** en **Facebook**
- Crear una cuenta en **Business Manager**

Estos pasos te van a ayudar a mantener tus cuentas ordenadas.*

Luego de crear estas cuentas, volvé a tu menú de **Mercado Shops** y seguí estos pasos para mostrar tus redes sociales en tu tienda:

1

Ve a la sección de **Mercado Shops** y hacé click en la sección de **"Configuraciones Generales"**

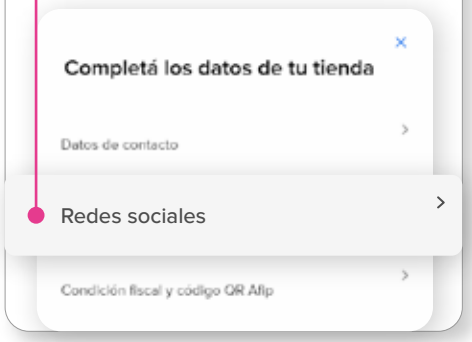


2

Dirigite a **"Datos de mi tienda"** y hacé click en **"Configurar"**.

3

Desde el lado derecho aparecerá un menú desplegable. Elegí la opción **"Redes Sociales"**.



4

Ahora solo tenés que completar esta sección con los datos de tu marca y hacer click en **"guardar"**.

mercado shops

Preparando tu
LANZAMIENTO

¿Tu tienda en Mercado Shops ya está lista para vender? Es la hora de preparar el lanzamiento.

¡Es el momento de empezar a **contarle a todo el mundo que creaste tu marca** y tenés productos esperando a sus compradores! Aunque las ventas de un e-commerce son graduales, podés **aumentar las probabilidades** de realizar tus primeras ventas siguiendo estos pasos:

1. Contale a tus amigos y familiares e invitalos a empezar a seguir tus redes sociales.

2. Hacé una **cuenta regresiva** en tus canales de comunicación, generando expectativa a través de un contenido creativo.

3. Hacé un **banner especial**, destacando una condición de lanzamiento.

4. Elaborá una **promoción inicial** para uno o más productos, para atraer a los compradores.

5. Mirá los pasos siguientes para **potenciar tu negocio** a través de anuncios.

Potenciando
TU TIENDA

Una **tienda en Internet** funciona de la misma forma que una tienda en un shopping. Puede ser linda y funcional, pero si no entran personas por los pasillos, nadie la va a conocer. Por eso es tan importante que te vincules a las **redes sociales**, **generes contenido** y **promuevas** tu marca.

Mostrá tus productos con ads exclusivos en los resultados de búsqueda de **Mercado Libre**, el **marketplace #1 de Latam**.

Aumentá aún más la exposición de tu **Mercado Shops** con publicidad en **Google, Instagram & Tik Tok.**

Google Ads por Mercado Shops

- Promocioná tus productos con la única experiencia one clic del mercado, diseñada y desarrollada exclusivamente para Mercado Shops.

Facebook & Instagram Ads

- Llevá tráfico de las redes sociales a tu Mercado Shops con anuncios vinculados a tu catálogo de productos y mejorá la performance de tus campañas con Conversions API.

Tik Tok Ads

- Llegá con tu tienda a nuevas audiencias de la mano de la app más descargada del momento. Vinculá tu catálogo de productos y creá anuncios de video directamente desde tu Mercado Shops.

Ahora vamos a explicarte un poco más sobre esto:

mercado ads

Ya integrado a tu Mercado Shop, es la solución de publicidad de Mercado Libre, para que puedas anunciar tus productos.

Estos canales pueden requerir de una **inversión de dinero**, pero sos vos quien determina **cuánto**, por **cuánto tiempo** y **cuándo empieza** este tipo de acción. Y a medida que vendés, surgen **más posibilidades**.

Podés explorar estrategias inteligentes como el **remarketing**, por ejemplo, que muestra tu anuncio a quien ya accedió a tu tienda, impactando nuevamente y reforzando el mensaje de tu Shop para un cliente potencial. También podés empezar a configurar campañas de **look alike**, que trazan perfiles similares a los de tus compradores y muestran anuncios para este público, que suele compartir los mismos intereses. Y esto es solo el comienzo.

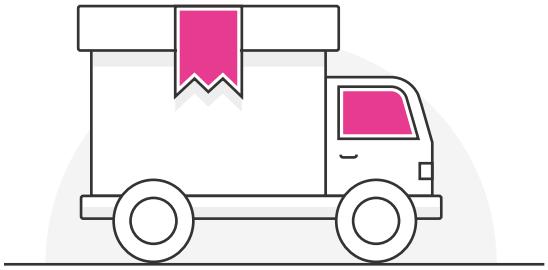
Todavía podés usar libremente los **cupones de descuento por un tiempo limitado** para promocionar toda la tienda o algunos productos en especial, y difundir estas ofertas en todos tus canales. Además, podés gestionar tus promociones de forma rápida e inteligente, a través de tu Shop. Hacé clic acá para ver más.

Para saber exactamente cómo crear tus campañas, Hacé clic acá y mirá todos los detalles, desde la estructuración hasta las principales métricas que podés seguir.

Es importante crear estas campañas para atraer a más personas a tu tienda. Entre estas personas, una tanda tendrá un interés real por tus productos, convirtiéndose en leads cualificados. Y entre estas personas, otra tanda se interesará realmente en comprar tu producto. Al generar promociones u oportunidades para ellas, las dirigís hacia la **conversión** en tu tienda, cuando se convierten, así, en clientes.

Invertir en estos medios es el primer paso para que vendas cada vez más. Si querés saber más sobre tráfico y campañas podés descargar gratis nuestro e-book sobre este tema.

POSVENTA



Vendí. ¿Y ahora? ¿Se terminó?

Ahora que ya armaste, lanzaste y difundiste tu tienda, tu **foco está en las primeras ventas**. Pero tu rol no termina en ellas. No dejes de aprovechar una de las mejores oportunidades de fidelización de tu cliente: **la posventa**. Todo contacto que el cliente tenga con tu marca **después de realizar el pedido** es parte de esta etapa tan importante para tu negocio.

Te damos algunos **consejos** que te harán ofrecer una **excelente atención** y **experiencia posventa**:

1. **Tené cuidado con el embalaje.** El uso de papel de seda, artículos bien protegidos e incluso un perfume especial en la caja pueden marcar la diferencia.

2. **Escribí una nota** o **añadí una tarjeta impresa** agradeciendo la compra y dando buenos consejos de uso y mantenimiento.

3. Mercado Shops enviará **correos electrónicos de confirmación de pedido**, pago o producto enviado. Asegurate de confirmar el **código de seguimiento** a tu cliente.

4 Unos días después de la recepción por el cliente, enviá un mensaje a través del canal de contacto proporcionado y **pedí la opinión de tu comprador** sobre el pedido.

5 **Enviá cupones especiales** para la segunda compra, incentivando el regreso de tu cliente, con una validez de hasta 30 días.

6 **Sé amable ante eventuales dudas de tu cliente.** Respondé con la misma agilidad y cuidado que a los contactos de los que aún quieren comprarte.

7 Invitalos a **seguir las redes sociales** y **recomendar** a sus amigos.

¿Tenés más ideas?

Para saber qué más podés hacer con las bases de datos de tus compradores.

Hacé clic acá

Cuidados
ESPECIALES

Como ya lo sabes, Mercado Shops es parte del grupo Mercado Libre.

Por eso, las mismas reglas que se aplican al marketplace se aplican a tu Shop. Mirá algunas **prácticas que pueden perjudicar a tu Shop** o incluso bloquear tu acceso:

1 Comprarte a vos mismo:

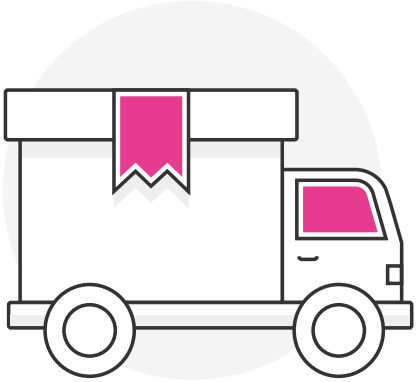
para evitar que falsos comerciantes creen cuentas y se compren a sí mismos para mejorar la reputación, el sistema de Mercado Libre identifica compras hechas por los propios IPs y bloquea la tienda.

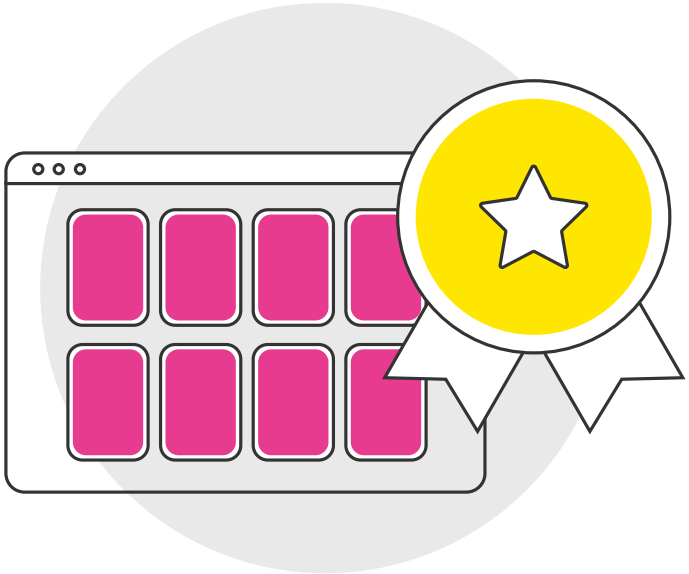
2 Productos prohibidos:

no podés vender de todo en Mercado Libre. Hacé clic acá y consultá la lista completa de lo que no se puede comercializar en la plataforma.

3 Atender mal a tus clientes o no entregar tus productos:

si tu reputación en Mercado Libre es mala, tu Mercado Shop también será perjudicado, y viceversa. La reputación del vendedor, evaluada por los clientes, es esencial para tu crecimiento en la plataforma.





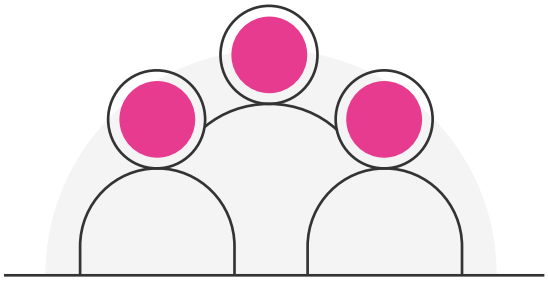
¡Pero no te olvides de las ventajas!

Al comprar en una tienda de Mercado Shops, **tu comprador acumula Mercado Puntos**, el sistema de recompensas de Mercado Libre. Mientras más puntos, más ventajas, tal como ocurre en el Marketplace. Tu comprador puede **canjear los puntos por envíos gratis**, **descuentos** e incluso **acceso gratis a streamings**, por ejemplo, en las campañas periódicas.

Además, las compras que se realicen en tu Shop, van a tener **impacto en tu reputación como vendedor** en **Mercado Libre**. ¡Vas a estar administrando dos canales de compra distintos, desde un mismo panel de control!

Yendo

MÁS ALLÁ



Para que tu Shop nunca deje de crecer, nuestro equipo trae constantemente una serie de contenido que te va a ayudar a potenciar tu negocio.

Nuestra **Central de Vendedores** es un canal lleno de **tutoriales** y **artículos**, con **prints** y **consejos**, hechos por nuestros expertos en cada campo de acción.

Descubrí todo lo que necesitás para **mejorar aún más tu tienda**

Hacé clic acá

En nuestro **canal de YouTube**, hay tutoriales en video y consejos, de forma fácil y práctica. Todo a un play de distancia. Hacé clic acá para ver qué hay de nuevo en el mercado del e-commerce.

¡Vendiendo más, alcanzás nuevas etapas de tu negocio y participás de **programas** que realiza nuestro equipo, lo que hace que tu **Shop sea cada vez más rentable**!

Nuestro **Centro de Partners**, te ayudará a encontrar **apps para integrar a tu tienda**, desde apps de facturación, hasta apps de e-mail marketing.

Acá, también vas a encontrar **agencias homologadas**, que podrán hacer personalizaciones aún más profundas en tu tienda.

¡Visitalo ahora!

En resumen

Crear tu tienda en Mercado Shops es una gran solución. Y para eso, necesitás:

1. **Crear tu dominio propio** y vincularlo a tu Shop.
2. **Personalizar** tu tienda.
3. **Registrar tus productos**, vendiendo solo en la tienda o también en Mercado Libre.
4. Preparar tu **lanzamiento**.
5. **Difundir** tu marca.
6. Potenciar tu tienda a través de **anuncios**.
7. Garantizar una excelente **posventa**.
8. **Mantenerte informado** y actualizado para ir más allá.
9. **¡Vender cada vez más!**

Ahora que ya conocés todos los pasos para ingresar al mundo del e-commerce,

CREÁ TU SHOP

y vendé como se vende hoy.

Creá tu tienda ahora

mercado shops