

Superguía

Todo lo que necesitas para crear tu **Mercado Shop** y empezar a vender

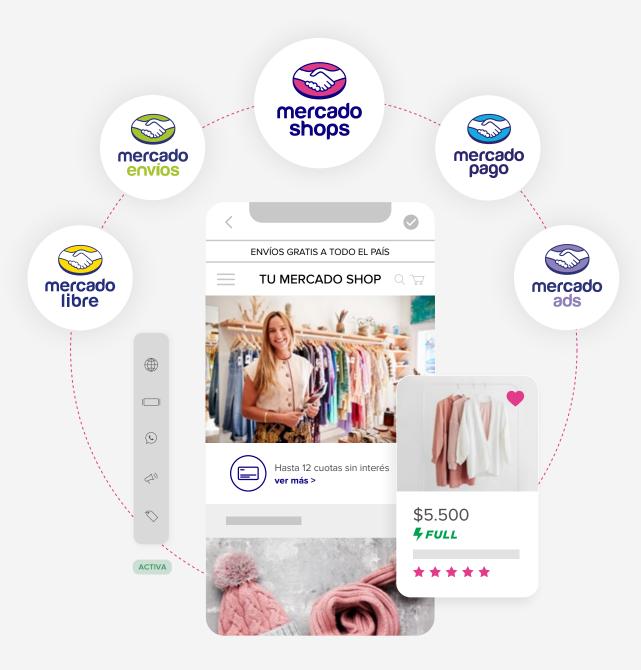




Conociendo el Ecosistema

¿Qué necesitas 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 colocar los productos en Internet, cómo cobrar por ellos, cómo enviarlos y, claro, también cómo anunciarlos.

En el ecosistema de Mercado Libre, ya dispones de integraciones automáticas con Mercado Pago, que brinda todas las soluciones para que cobres por tus ventas, y con Mercado Envíos, que ofrece 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.

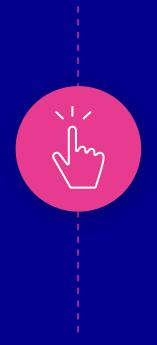
Si ya creaste tu **Mercado Shop**, a continuación vas a encontrar todos los pasos para empezar a vender.

Si aún no la creaste, aprovecha para registrarte ahora sin costo de activación ni mantenimiento.

Crea tu tienda ahora



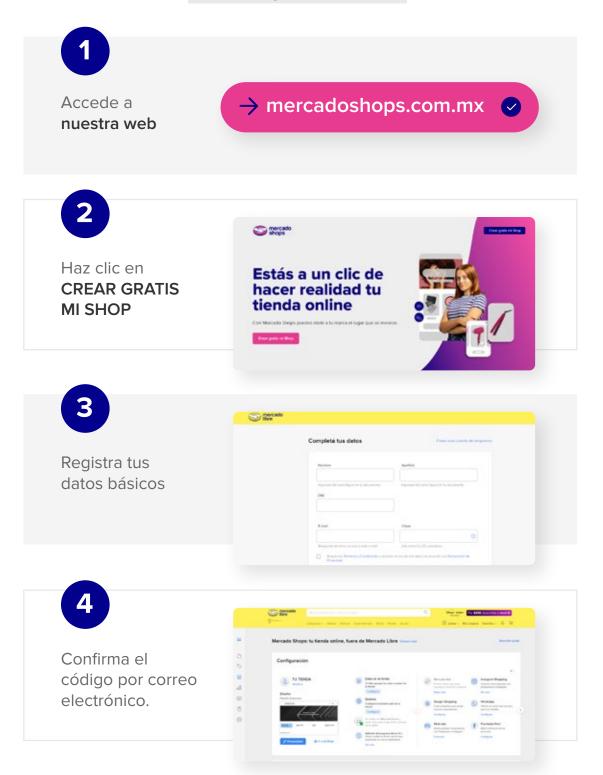




Manos a la Obra

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

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



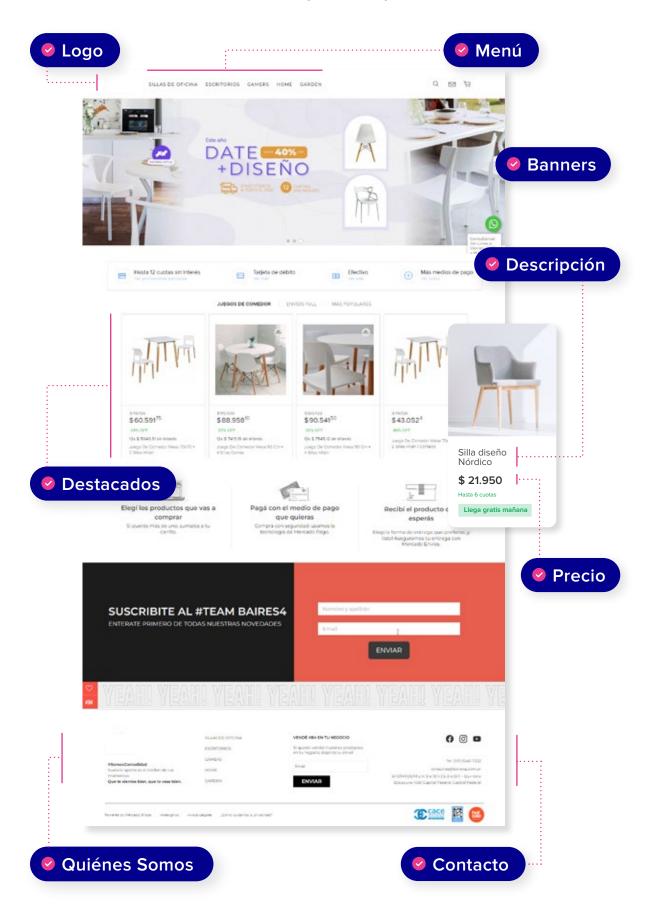
¡Listo! Ya creaste tu cuenta en **Mercado Libre**, lo que te permitirá administrar completamente tu tienda.





Entiende Tu Shop

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



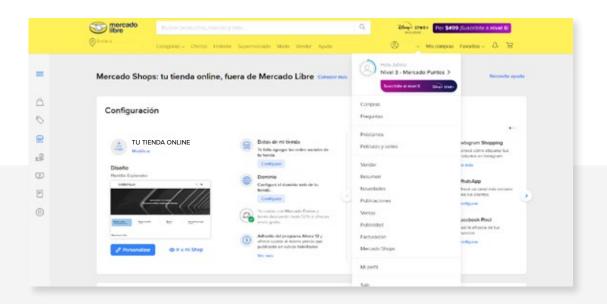




Tu Panel

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



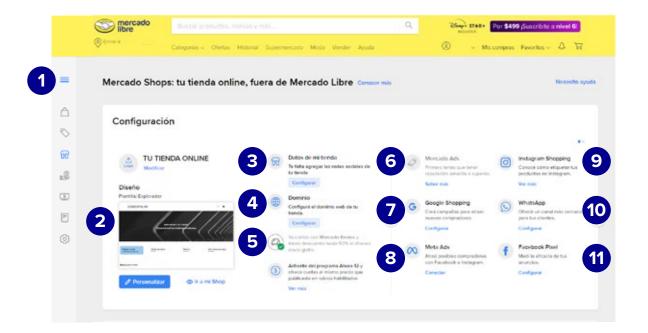
Una vez que seas vendedor, toda tu información necesaria estará en el lado izquierdo y centro de la pantalla.

Aquí también gestionarás tus puntos y podrás ver datos de tu perfil y compra.



En Mercado Libre, puedes 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.





- Menú lateral izquierdo, donde administras tus ventas, tu facturación y toda tu relación con Mercado Libre.
- Diseño:
 Haz que tu tienda tenga el logo de tu marca.
- Datos de mi tienda:
 Configura tus datos básicos.
- Dominio:

 Donde vinculas tu dominio propio (ver capítulo especial sobre dominios).



- Vinculación automática con Mercado Envíos y Mercado Pago (ver más información en el capítulo especial).
- Mercado Ads:

 Donde configuras tus anuncios en Mercado Libre (ver capítulo especial).
- Facebook Shops:

 Donde vinculas tus productos para tener una tienda en Facebook.
- 8 Instagram Shopping:
 Donde vinculas tus productos a la tienda de Instagram.
- WhatsApp:
 Donde registras tu número para ofrecer esta atención a tus clientes.
- Google Ads:

 Donde configuras tus anuncios en Google.
- Google Shopping:

 Donde vinculas tus productos para que aparezcan en las búsquedas de Google, en la versión Shopping.





Personaliza 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 obtener esta dirección, solo tienes 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 tú vendes. 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.

¡Sigue leyendo para ver cómo hacerlo en la práctica!





Tu propio Dominio



Maneja tu Shop como un profesional: Conecta tu dominio web

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



 ${\it Ej:} \textbf{ www.tumarca.mercadoshops.com}$

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





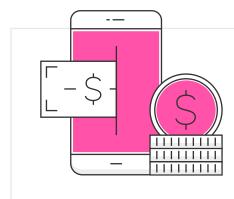
17

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.

Descubre 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?



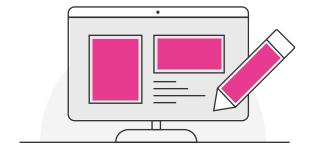
*Fuente: Considerando las tiendas y ventas de Mercado Shops en Latinoamérica (jul - sep 2022)





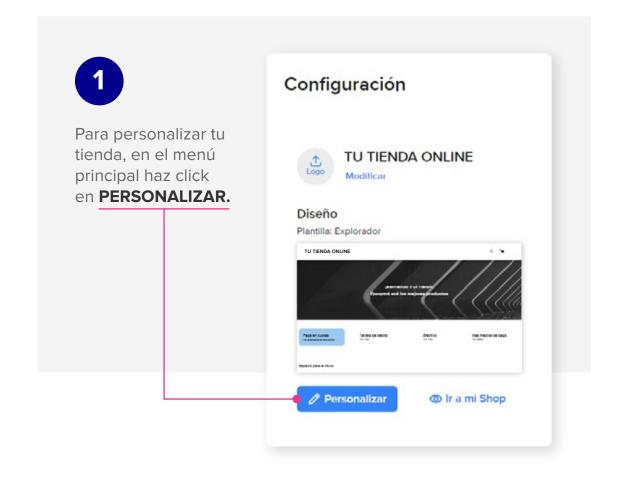
Visual

Personalizando tu Tienda



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

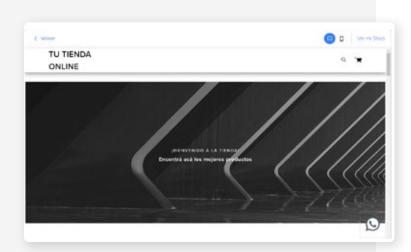
El diseño ayuda en la navegabilidad intuitiva por la tienda, simplificando el acceso a los productos, además de aumentar la credibilidad y darle un sentido estético mucho más lindo.





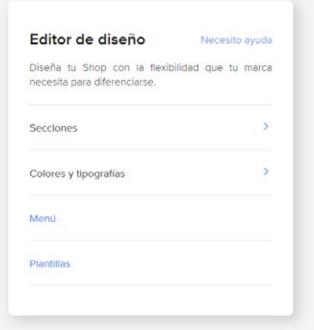
2

Tú verás una pantalla con una simulación de tu página, y siempre que muevas tu cursor sobre ella, se abrirán opciones para **EDITAR.**



3

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





Si tienes dificultades a la hora de crear piezas gráficas para tu tienda, puedes 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:

Haz click en tu menú superior > VENDER

A continuación...

- Haz click en lo que vas a anunciar, como, por ejemplo, Productos. Haz esto para cada producto que quieres agregar a tu tienda.
- A continuación, elige si quieres vender solo en tu tienda de Mercado Shops o si también deseas exhibir tu producto en Mercado Libre.
- Identifica el producto que quieres vender. Por ejemplo: camiseta. Hay una serie de productos ya registrados y autorizados en nuestra plataforma. Selecciona lo que mejor se ajuste a lo que estás registrando.
- Identifica 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.



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

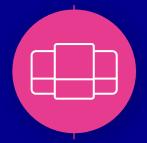
Rellenar con la información de tu producto

Marca Modelo

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

- 6 Avanza a la pantalla siguiente y define tu precio.
- Elige en qué modalidad deseas mantener este producto clásico o premium.
- 8 Define la mejor forma de envío para ti.
- Define si vas a ofrecer garantía y si vas a agregar texto o incluso video a tu producto.
- Presiona **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

Aquí te explicamos cómo funciona cada publicación:



No tenemos costos de activación ni de mantenimiento.



Tampoco planes ni límites.



Con **Mercado Shops** publicas todos los productos que quieras y solo pagas cuando vendes, dependiendo del tipo de publicación.

Publicación Clásica:

◆ Vendes en un pago o en cuotas con interés a cargo del comprador: 2,99% por venta.

Publicación Premium:

- ◆ 5,99% por financiamiento con hasta 3 meses sin intereses.
- ◆ 11,99% por financiamiento con hasta 3 meses sin intereses.





Importante

Elige 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 quieres consejos sobre cómo sacar buenas fotos de productos, tamaños y detalles técnicos, <u>Haz click aquí</u>. Después de haber seguido estos pasos, tus productos estarán listos para ser vendidos.





Conoce Mercado Pago



¿Qué es Mercado Pago?

Cuando creas tu cuenta en **Mercado Shops**, ya tienes 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**, tú configuras tus datos bancarios, haces un seguimiento de la liberación de los valores de los pedidos y, además, mantienes tu rutina financiera ordenada, ofreciendo a tu cliente el pago con tarjeta de crédito, débito o transferencia.

Para saber más sobre Mercado Pago

Haz click aquí







Conoce Mercado Envíos

¿Qué es Mercado Envíos?

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



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

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

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 Mercado Envíos, 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**, el equipo de Mercado Envíos retira tus productos, los lleva a una central de distribución y hace la **logística integral** para tu negocio.

Para conocer más acerca de la metodología de Mercado Envíos y sus beneficios, haz click aquí.







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.

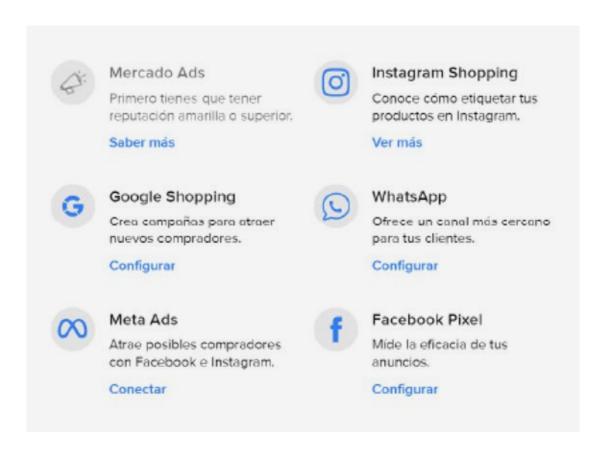
Para que puedas hacer estas vinculaciones, es importante saber que tanto **Instagram** como **Facebook** son parte de la misma empresa. Por eso, algunas solicitudes relativas a Instagram las hará Facebook. Otro factor importante es entender qué necesitas tener en cuenta para **optimizar tu presencia**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

- Crear un perfil en Instagram
- Crear una fanpage en Facebook
- Crear una cuenta en Business Manager
- Vincular tu perfil de Instagram y tu fanpage al Business Manager

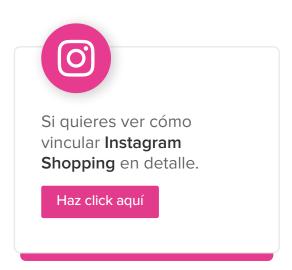
Estos pasos te ayudarán a mantener tus cuentas ordenadas.*



Luego de crear estas cuentas, vuelve a tu menú de **Mercado Shops** y sigue los pasos indicados al hacer clic en las opciones elegidas.







*Atención: la empresa Facebook, que posee las marcas Facebook e Instagram, tomó el nombre Meta en 2022. Es posible que aún encuentres estas nomenclaturas mezcladas.





Preparando tu Lanzamiento

¿Tu tienda en Mercado Shops ya se encuentra 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 tienes productos esperando a sus compradores! Aunque las ventas de un e-commerce son graduales, puedes **aumentar las probabilidades** de realizar tus primeras ventas siguiendo estos pasos:

1

2

Cuentale a tus amigos y familiares e invítalos a empezar a seguir tus redes sociales.

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







Haz un **banner especial**, destacando una condición de lanzamiento.

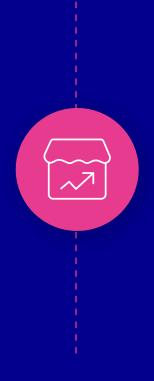




Elabora una **promoción** inicial para uno o más productos, para atraer a los compradores.

Mira 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.

Esta promoción se puede hacer a través de la **inversión en medios** pagados, como **Google Ads** o **Meta Ads**, además de también poner tus productos a disposición en grandes marketplaces, que ya suelen tener el acceso de muchos usuarios.



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.

Google Ads:

sea a través de anuncios que aparecen cuando buscamos en Google.com, en páginas que permiten anuncios Google (GDN), Google Shopping, que ya lleva directamente al producto, o videos en YouTube, por ejemplo, Google ofrece distintos canales para que difundas tus productos a potenciales compradores.



Facebook Ads:

a través de Instagram o Facebook, en formato stories o post en el grid, Meta (nuevo nombre de la empresa Facebook) ofrece formatos de anuncio muy interesantes, atractivos y cercanos al público.

Marketplace:

ya integrado a Mercado Libre, tu Shop puede anunciarse en uno de los marketplaces más grandes del mundo, que recibe visitas cualificadas de personas interesadas en tus productos.

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

Puedes 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 puedes 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.

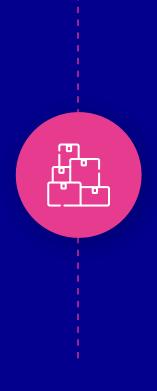
Tambien puedes usar libremente los cupones de descuento por un tiempo limitado para promocionar toda la tienda o algunos productos en especial, y difundir estas ofertas en todos tus canales. Además, puedes gestionar tus promociones de forma rápida e inteligente, a través de tu Shop. Haz click acá para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

Para saber exactamente cómo crear tus campañas, Haz click aquí y mira todos los detalles, desde la estructuración hasta las principales métricas que puedes 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 diriges hacia la conversión en tu tienda, cuando se convierten, así, en clientes.

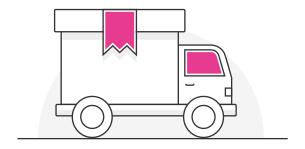
Invertir en estos medios es el primer paso para que vendas cada vez más.





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**:

- Ten 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.
- Escribe una nota o añade una tarjeta impresa agradeciendo la compra y dando buenos consejos de uso y mantenimiento.
- Mercado Shops enviará correos electrónicos de confirmación de pedido, pago o producto enviado. Asegúrate de confirmar el código de seguimiento a tu cliente.



4

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

5

Envía 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. Responde con la misma agilidad y cuidado que a los contactos de los que aún quieren comprar tus productos.

7

Invítalos a **seguir las redes sociales** y **recomendar** a sus amigos.

¿Tienes más ideas?

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

Haz click aquí







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. Mira algunas prácticas que pueden perjudicar a tu Shop o incluso bloquear tu acceso:

1 Comprarte a ti 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:

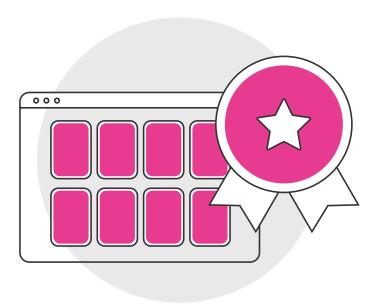
no puedes vender de todo en Mercado Libre. Haz click aquí y consulta la lista completa de lo que no se puede comercializar en la plataforma.

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.



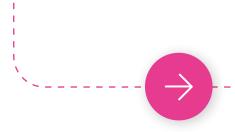




¡Pero no te olvides de las ventajas!

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.

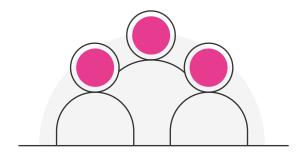
Además, las compras que se realicen en tu Shop, van a tener **impacto en tu reputación como vendedor** en **Mercado Libre**. ¡Vas a estar administrando dos canales de compra distintos, desde un mismo panel de control!







Yendo Más Allá



Para que tu Shop nunca deje de crecer, nuestro equipo trae constantemente una serie de contenido que te ayudará 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.



Descubre todo lo que necesitas para **mejorar aún más tu tienda**

Haz click aquí

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

¡Vendiendo más, alcanzas nuevas etapas de tu negocio y participas en **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.

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

¡Visítalo ahora!



En resumen

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

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



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

crea tu Shop y vende como se vende hoy.

Crea tu tienda ahora

