



Paso a paso:

Cómo encontrar el producto perfecto para vender online

Índice

Introducción	3
<hr/>	
¿Cuál es el nicho ideal para vender online?	5
<hr/>	
Paso a paso: cómo encontrar el producto perfecto para vender online	7
01. Analiza la saturación del nicho	9
02. Conoce la demanda: ¿qué se busca?	11
03. Estudia la oferta: ¿qué se vende?	13
04. Analiza el crecimiento y la estacionalidad de los productos	18
<hr/>	
¡Todo listo para crear un mix de productos exitoso!	19
<hr/>	

Introducción



Introducción_

En el e-commerce, las posibilidades y las oportunidades para vender abundan. Sin embargo, la clave para crecer en este ecosistema está en escoger el mejor producto para vender. Si quieres conocer el secreto para **encontrar nuevos productos o nichos de mercado que te permitan construir un negocio online rentable**, llegaste al lugar indicado. 💡

Ya sea que recién comienzas o eres un experto que busca expandir su negocio online, en esta guía gratuita aprenderás a **hacer una investigación de mercado para saber qué productos vender y cómo aterrizar en nuevos nichos para crecer en el e-commerce**.

¡Vamos a encontrar el producto perfecto! 🚀

¿Cuál es el nicho ideal
para vender online?

¿Cuál es el nicho ideal para vender online?

Uno de los primeros y más importantes pasos para vender online es elegir el rubro o nicho ideal para desarrollar el negocio. Pero, ¿cómo puedes determinarlo?

A simple vista, puede parecer tentador lanzarse a vender el producto más novedoso del mercado. Sin embargo, la elección de qué vender en Internet va más allá de las tendencias del momento. Se trata de **identificar una oportunidad** que no se ajuste a tu intuición sino que, más bien, **esté respaldada por datos e información**.

Recuerda que la elección de los productos que formarán parte de tu oferta es el paso más importante. Una vez que lo logres de manera inteligente, las demás decisiones resultarán más sencillas. 😊

💡 Importante 💡

En los **marketplaces**, la dinámica de oferta y demanda cambia y evoluciona constantemente. Para que tu negocio sobreviva, el ejercicio de análisis del mercado y la competencia, debe ser constante para acompañar las tendencias y tomar mejores decisiones.

Paso a paso: cómo encontrar el producto perfecto para vender online

Paso a paso: cómo encontrar el producto perfecto para vender online

La capacidad de adaptarse y explorar constantemente nuevos horizontes es esencial para el éxito del negocio online en e-commerce y, sobre todo, en marketplaces. Aterrizar en un nuevo nicho de mercado no solo representa una oportunidad emocionante para crecer sino, también, un **desafío estratégico que requiere una cuidadosa planificación y ejecución.**

A continuación, desglosaremos meticulosamente el paso a paso para que puedas adentrarte en un nuevo rubro y elegir el producto ideal para vender en marketplaces. ¡Vamos! 🚀

01: Analiza la saturación del nicho_

Cuando se trata de elegir qué productos o nichos explorar, es esencial **conocer la saturación de la categoría**, es decir, saber **la cantidad y la reputación de los vendedores que forman parte de ese mismo rubro**.

Por ejemplo, en Mercado Libre, una categoría saturada es aquella que tiene un gran porcentaje de vendedores Platinum y Gold. Reconocer y comprender la saturación de vendedores en una categoría marcará la diferencia para las posteriores decisiones.



Visualización de subcategorías de Mercado Libre.

(Fuente: Nubimetrics.com)

Como podemos ver en la imagen de la categoría principal *Climatización* de Mercado Libre, las subcategorías se clasifican con colores de acuerdo a su saturación. En este caso, aquellas de color verde representan una **oportunidad de venta por su baja saturación de vendedores**, como ocurre con las categorías *Calderas*; *Cortinas de Aire* y *Deshumidificadores*.

- Competencia + Ahorro de tiempo

Nuestra recomendación a la hora de analizar el mercado es **empezar siempre explorando subnichos o subcategorías verdes, es decir, que tengan poca saturación de vendedores**. En ellas, no solo encontrarás más oportunidades de **destacar sino que, además, ahorrarás tiempo de gestión y análisis**.

Si bien es uno de los primeros filtros que debes hacer a la hora de detectar una categoría con oportunidad, hay otras variables a tener en cuenta, como el **crecimiento en ventas, el porcentaje de catálogo y tipos de envío** que también debes analizar para elegir dónde vender.

CALDERAS



Visualización de características de la categoría Calderas de Mercado Libre.

(Fuente: Nubimetrics.com)

02: Conoce la demanda: ¿qué se busca? _

El tipo de búsqueda y **las palabras que utilizan los usuarios para encontrar lo que desean comprar** es información muy valiosa para saber qué productos puedes vender en Internet.

Directamente relacionada con el contexto y el comportamiento de los consumidores, la demanda online es una fuente de oportunidades para los vendedores.

👁️ No lo olvides 👁️

Cada comprador genera una demanda a través de su búsqueda y es tu tarea comprender de la mejor manera sus deseos: **cada palabra clave es una intención.**

Si retomamos el ejemplo de la categoría *Climatización* de Mercado Libre y exploramos el **ranking de palabras clave más buscadas**, encontraremos que lo más demandado es el “**split**”, seguido por “**resistencia termotanque eléctrico**”. Asimismo, el “**aire portátil**” está creciendo y ya llegó al top 5 del ranking.

#	Palabras
1 0 -	split
2 3 ↑	resistencia termotanque electrico
3 1 ↓	estufas a leña
4 1 ↓	estufas salamandras
5 1 ↑	aire portatil

Ranking de palabras claves más buscadas en la categoría Climatización de Mercado Libre.




(Fuente: Nubimetrics.com)

Una vez que hayamos descubierto cuáles son las palabras más buscadas, tendremos la información necesaria para saber con exactitud qué es lo que están demandando los compradores, y, por lo tanto, cuáles son los productos donde debemos profundizar el análisis.

03: Estudiar la oferta _

El éxito de la venta online, sobre todo en marketplaces, no solo se trata de lanzar productos al azar y esperar lo mejor. Otra de las claves para destacar y prosperar es **entender en profundidad qué ofrecen los otros vendedores de tu nicho.**

Continuando con el ejemplo, podemos conocer en detalle qué tipo de productos predominan en la categoría *Climatización* mediante el **ranking de productos más vendidos**. En este caso, el **Aire acondicionado Bgh Silent Air Split** lidera el primer puesto.

#	Título
1 0 —	 Aire Acondicionado Bgh Silent Air Split
2 1 ↓	 Calefactor Electrico Convector Exahome C
3 97 ↑	 Aire Acondicionado Sansei Split Frío/c

Ranking de productos más vendidos en la categoría Climatización de Mercado Libre.

(Fuente: Nubimetrics.com)

¿Qué otras variables podemos analizar en esta instancia?

- Los **títulos y el contenido** de las publicaciones;
precios de los productos;
- **marcas más vendidas** en la categoría;
- porcentaje de **publicaciones con envíos gratis**, entre otros.

Con esta información en tus manos, ahora puedes **conocer si la demanda de los compradores está alineada con lo que se está vendiendo en esa categoría del marketplace**. Cuando no lo está, se produce lo que llamamos **demanda insatisfecha**.

Demanda insatisfecha 🙌

Se presenta cuando el comprador ingresa a un marketplace y no encuentra el producto que busca o una oferta adecuada a sus expectativas. Este **desequilibrio entre la oferta y la demanda**, es una gran oportunidad para los vendedores, ya que pueden ofrecer esos productos que se están buscando pero aún no se están ofreciendo.

En el caso de marketplaces como **Mercado Libre**, que cuentan con **catálogo** para organizar y estandarizar los productos publicados, es importante chequear, también, el **porcentaje de publicaciones con catálogo** que tiene la categoría que hayas elegido. **A mayor porcentaje, más competitivo se vuelve el nicho.**

¿Qué es catálogo en Mercado Libre?

Catálogo es una herramienta utilizada por el marketplace para organizar y estandarizar los productos publicados. Dentro de él, el vendedor compite con otros vendedores del mismo producto. El que ofrece **las mejores condiciones de venta, precio y experiencia, gana y aparece destacado** en la parte superior de las búsquedas. [Haz click aquí si quieres conocer más sobre catálogo](#)

¡No te olvides de la información de los vendedores!

Además de saber cómo construyen sus publicaciones y qué venden, el **volumen de ventas de la competencia, su evolución en el marketplace y sus productos estrella**, también es información muy valiosa para conocer un poco más el mercado en que queremos vender.



Visualización de resumen de competidor de Mercado Libre.

(Fuente: [Nubimetrics.com](https://nubimetrics.com))

Imagina que te unes a una feria de comidas y te das cuenta de que hay decenas de personas vendiendo el mismo tipo de bocadillo. ¿Cómo destacarías en medio de esa multitud? Del mismo modo ocurrirá en un marketplace: **si te aventuras en una categoría altamente saturada sin una estrategia sólida, podrías quedar atrapado en una lucha constante por la atención del comprador.**



¿Quieres conocer
**cuáles son los
mejores rubros** para
vender online?

Prueba Nubimetrics gratis 14 días

04: Analiza el crecimiento y la estacionalidad de los productos _

Una vez que ya analizamos la demanda y la oferta, es momento de evaluar el crecimiento del producto y su estacionalidad a lo largo del año. A partir de este trabajo, **podrás conocer cuándo se producen los picos de venta y si es o no estable a lo largo del año**. Con esta información, podrás organizar tu estrategia a mediano y largo plazo, y saber qué y cuántos productos comprar en los próximos meses.



Gráfico de estacionalidad de la categoría Aires Acondicionados de Mercado Libre.

(Fuente: [Nubimetrics.com](https://nubimetrics.com))

Si tomamos los **aires portátiles** como ejemplo de producto para vender online, podemos observar en la categoría *Aires Acondicionados* que la estacionalidad se incrementa con la llegada de la primavera en Argentina, especialmente en noviembre, mes en el que la categoría alcanza su mayor número de ventas.

Este dato estacional nos indica que la mejor manera de vender este producto, que está experimentando un aumento en la demanda, es **preparando el stock unos meses antes de noviembre**.

¡Todo listo para crear un mix de productos exitoso!

Si llegaste hasta aquí, ¡ya estás preparado para aplicar todos estos conocimientos y comprar el producto perfecto para vender online! Ahora es momento de construir tu oferta, seguir a la competencia y continuar analizando el mercado para seguir creciendo. 🚀

No lo olvides: la clave para vender en marketplaces con éxito es medir y analizar el mercado y tu negocio de manera constante para **tomar decisiones rápidas y estratégicas, siempre basadas en información**. Solo de esta forma, la rentabilidad y el crecimiento a largo plazo estarán garantizados. 💪

[Nubimetrics](#) es una plataforma que provee información inteligente para marcas y vendedores de e-commerce para ayudarlos a encontrar el producto perfecto para vender, crecer y aumentar la rentabilidad de su negocio online.

Prueba gratis por 14 días