



Guía completa para crear publicaciones exitosas en marketplaces

Índice

Introducción	3
<hr/>	
Anatomía de una publicación	5
<hr/>	
Paso a paso para crear publicaciones exitosas en marketplaces	10
Paso 1: Define lo que vas a vender	12
Paso 2: Selecciona la categoría deseada	16
Paso 3: Crea títulos claros y precisos	18
Paso 4: Agrega información sobre el producto	20
Paso 5: Completa la ficha técnica del producto	21
Paso 6: Define cómo publicar	22
Paso 7: Detalla el precio del producto	25
Paso 8: Selecciona el tipo de publicación	27
Paso 9: Escoge el tipo de envío	28
Paso 10: Registra las condiciones de venta	30
Paso 11: Incluye información adicional del producto	31
Paso 12: Chequea que esté todo OK	32
Paso 13: Listo, ¡es hora de publicar!	33
<hr/>	
Vende con inteligencia e información	36
<hr/>	

Introducción



Introducción_

Debido a la popularización de Internet y los cambios en los hábitos de compra de los consumidores, el e-commerce experimentó un gran crecimiento y transformación en los últimos años. **En este escenario, marketplaces como Mercado Libre, Amazon, Shopee, entre otros, se convirtieron en el lugar ideal para comprar, y es allí donde vendedores de diferentes nichos compiten por cada oportunidad de venta.**

Como resultado, se convirtió en algo habitual que los compradores se encuentren con diferentes publicaciones de un mismo producto, todos compitiendo por su atención e intentando posicionarse como la mejor opción en este mar de ofertas.

Para **destacarse en un entorno tan competitivo, es necesario tener en cuenta algunas características importantes**, que van más allá de las políticas de publicación determinadas por los marketplaces, y poner en práctica algunas **acciones que harán que tu publicación sea más competitiva y atractiva para los usuarios.**

Por eso, en esta guía, **veremos qué debe tener una publicación para despertar el interés de los internautas, estar bien posicionado en los marketplaces y, lo más importante, generar ventas. ¿Vamos?**

Anatomía de una publicación

Anatomía de una publicación_

En los marketplaces, las publicaciones hablan del producto y sus ventajas, pero también revelan aspectos sobre los vendedores que ayudarán a los visitantes a decidirse por una publicación u otra. Por eso, cada elemento de tus publicaciones es esencial para que los usuarios vean el producto, lo exploren en profundidad y realicen la compra.

A la hora de crear una publicación, **cada detalle cuenta y debe estar estratégicamente pensado para atraer la atención de los compradores, eliminar cualquier duda y consolidar la venta.** Conozcamos un poco la estructura de las publicaciones y el papel de cada elemento dentro de ella.

- 👉 **Título:** el título es el primer punto de contacto con los compradores y una de las partes más importantes de la publicación. Debe ser llamativo y conciso para despertar el interés de inmediato.
- 👉 **Imágenes y vídeos:** La parte visual de la publicación muestra al comprador el producto de forma tangible y atractiva, permitiéndole ver el producto en acción y comprender mejor sus dimensiones y funcionalidades.
- 👉 **Ficha técnica:** Describe las características técnicas del producto, como marca, modelo, color, entre otras. Pueden variar según la categoría y/o el producto.

- 👉 **Descripción:** Contiene información adicional sobre el producto y/o la oferta y se utiliza para destacar las principales características y ventajas del producto, así como las instrucciones de uso. Es el cuerpo de la publicación.
- 👉 **Variaciones y opciones:** Informa al comprador de las diferentes variaciones, tamaños, colores y/o modelos del producto disponibles para su compra, para que pueda elegir la opción que mejor se adapte a sus necesidades.
- 👉 **Cantidad:** Informa al comprador de la cantidad de productos en stock disponibles para su compra.
- 👉 **Precio:** Es el elemento crucial en el proceso de venta. El precio representa el valor del producto para el comprador.
- 👉 **Condiciones de venta:** Incluye aspectos como los métodos de pago aceptados, los plazos de entrega, las posibles opciones de transporte y otra información relevante para la venta.
- 👉 **Política de devoluciones y garantía:** Informa a los compradores de cómo proceder si no están satisfechos con su compra o si el producto presenta algún problema después de la entrega.
- 👉 **Credenciales del vendedor:** Contiene información sobre la reputación, experiencia, historial, medallas y sellos de calidad del vendedor en el marketplace y puede influir en la decisión de compra.

- 👉 **Preguntas:** Son el punto de contacto directo entre vendedor y comprador antes de la compra. Permiten aclarar dudas concretas y proporcionar información detallada sobre el producto y su uso.
- 👉 **Reseñas:** Abarcan testimonios y comentarios de clientes anteriores y constituyen una prueba social de la calidad del producto y de la experiencia de compra. Las reseñas positivas ayudan a aumentar la confianza del comprador y a concretar la venta.
- 👉 **Llamada a la acción (CTA):** Guía al comprador al siguiente paso: convertir el interés en acción, es decir, en la compra. Son los botones "Comprar ahora" y "Añadir al carrito".

Veamos un ejemplo de cómo es la estructura de una publicación:



Zapatillas Nigel naranja



\$ 58.000

3 cuotas de \$ 19.333

[Ver medios de pago](#)



Color Naranja ▼

Tamaño:

Cantidad:

Comprar ahora

Compra en 3 cuotas de \$ 19.333
[Seleccione un medio de pago](#)

Información sobre el vendedor
 **Uno de los mejores del sitio**


Devolución gratis
Tienes 30 días para devolver el producto a partir de la fecha de entrega, no importa el motivo.

Características

Género	Edad
Tipo	Material
Marca	Colores

Descripción del producto

Aquí se coloca todo el contenido relevante del producto, como color, material y características importantes para el cliente de forma detallada.

Preguntas y respuestas

¿Son impermeables?
¡Buenos días! No, no son impermeables.

Opiniones del producto



Opiniones con fotos



Paso a paso para crear publicaciones exitosas en marketplaces

Paso a paso para crear publicaciones exitosas en marketplaces_

Los marketplaces funcionan como centros comerciales virtuales, donde los usuarios pueden comprar, publicar, vender y pagar diversos productos y servicios online de forma segura y cómoda. **Las publicaciones son, básicamente, la "puerta de entrada" a tu tienda online en las plataformas.**

Si las publicaciones no están bien construidas y no contienen información completa y relevante, no podrán posicionarse bien, llamar la atención de los usuarios y/o generar ventas. Por lo tanto, su creación no solo debe considerarse una tarea operativa, sino también **una actividad estratégica, del negocio, ya que afecta directamente a sus resultados.**

Es por eso que preparamos esta guía paso a paso con un enfoque estratégico, basada en Mercado Libre, pero que puede aplicarse a cualquier marketplace. Aquí, enumeramos los **principales requisitos que debe cumplir una buena publicación para ser considerada atractiva** por los compradores y generar ventas de manera eficiente.

Paso 1: Define lo que vas a vender_

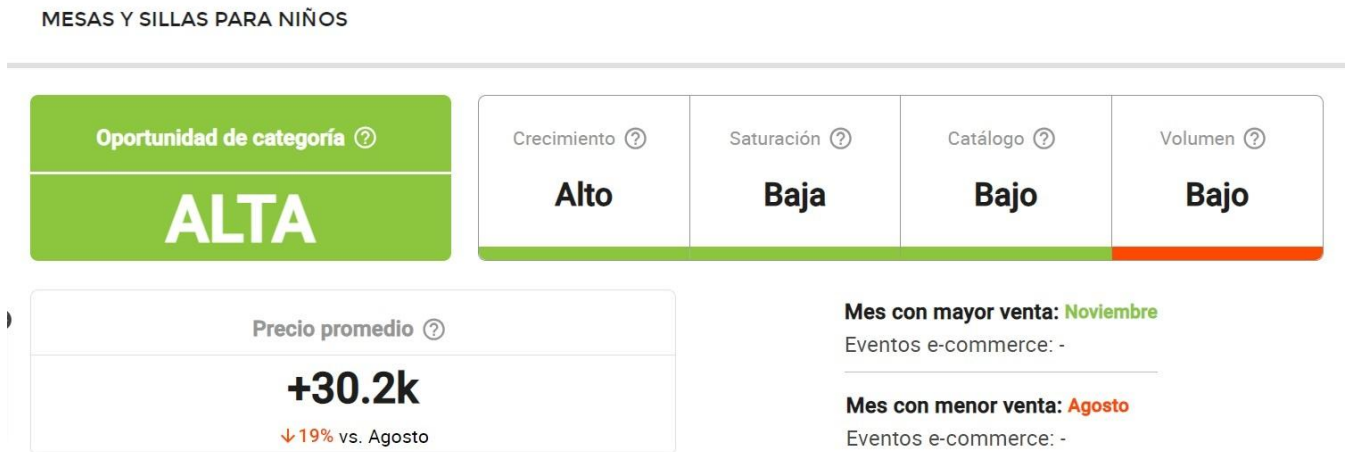
Este tema puede parecer obvio porque, al fin y al cabo, para publicar en un marketplace primero hay que tener definido el producto que se va a vender. Sin embargo, **muchos vendedores cometen errores a la hora de elegir su mix de productos** y acaban invirtiendo tiempo, dinero y recursos en artículos y categorías que no aportarán ningún resultado a su negocio, **corriendo el riesgo de tener productos estancados en stock.**

Por estarazón, el primer paso para crear una oferta exitosa será siempre **estudiar el mercado, con el fin de construir un mix de productos estratégico y eficaz.**

En esta fase es cuando tomamos una de las decisiones más importantes para el negocio: **qué vamos a vender y en qué categoría.**

Para ello, **es importante disponer de información que nos permita identificar las categorías con mejores oportunidades de venta.** Para entender mejor cómo funciona esto, imaginemos que el foco de nuestra tienda online es la venta de mobiliarios para interior.

Investigando este nicho en Mercado Libre, descubrimos que la subcategoría *Mesas y sillas para niños* está creciendo y tiene baja competitividad, es decir, hay pocos vendedores Gold y Platinum.



Pantalla de análisis de una categoría en [Nubimetrics](#)

El volumen de ventas también está creciendo y la estacionalidad indica que noviembre -mes previo a la Navidad- es el mejor periodo para las ventas de este producto.

Con base en toda esta información, podemos concluir que la subcategoría de *Mesas y sillas para niños* es una oportunidad en la que vale la pena invertir, especialmente en los meses previos a estas fechas, para asegurarnos un buen posicionamiento y generar más visitas durante el evento comercial.



Pantalla de análisis de estacionalidad de una categoría en [Nubimetrics](#)

El siguiente paso es **estudiar la demanda para averiguar qué buscan los compradores**. En el caso de la categoría mencionada, por ejemplo, al analizar la clasificación de las palabras clave, descubrimos que una gran proporción de compradores de esta categoría buscan **“sillas diseño”, “escritorio plástico de niña”, “mesa infantil”** entre otros.

1	sillas diseño
0 -	
2	escritorio plastico de niña
0 -	
3	mesa infantil
2 ↑	
4	skibidi toilet
1 ↓	
5	star wars
1 ↑	

Ejemplo de ranking de productos más buscados en una categoría en [Nubimetrics](#)

A partir de esta información, podemos **armar una combinación de productos acorde con la demanda**, que pueda satisfacer las necesidades de los compradores y genere ventas en el negocio.

El mundo de los marketplaces está conformado por categorías y subcategorías que sirven para organizarlos y ayudar a los compradores en su búsqueda.

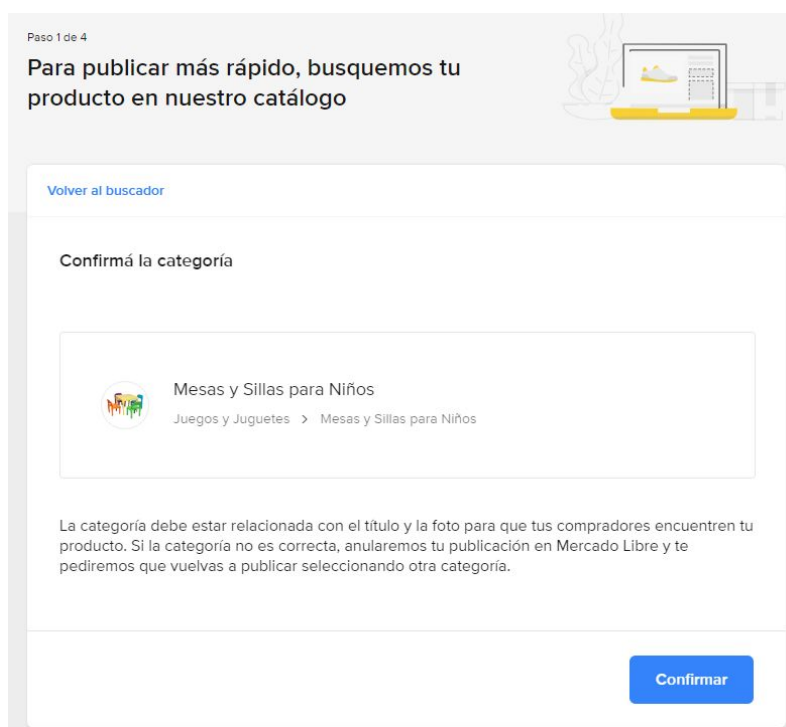
Por lo tanto, debes pensar en todos los aspectos de tu negocio dentro de este formato. [Haz clic aquí para obtener más información.](#)

Paso 2: Selecciona la categoría deseada _

Para elegir bien en qué categoría vender, hay que tener en cuenta la dinámica y los actores que intervienen en cada una de ellas, y luego encontrar la que más nos convenga.

Siguiendo con nuestro ejemplo, imaginemos que durante la investigación para definir el mix de productos, encontramos una excelente oportunidad en la categoría *Mesas y sillas para niños*.

Sin embargo, este producto puede ofrecerse en dos categorías diferentes: la subcategoría *Mesas y sillas para niños*, dentro de *Juegos y juguetes*, y *Muebles para el hogar*, dentro de *Hogar y muebles*. Pero, como indica nuestro análisis, *Patines de ruedas* presenta un mejor escenario competitivo y de crecimiento para nuestra tienda online. Por lo tanto, es nuestra primera opción.



Pantalla de selección de categoría en Mercado Libre

 **Importante** 

Algunos marketplaces pueden identificar y sugerir categorías relacionadas con las características del producto, lo que facilita el proceso. Por eso, si no das el primer paso correctamente, corres el riesgo de entrar en un nicho con muchos competidores fuertes y/o poca demanda.

Paso 3: Crea títulos claros y precisos _

El **título** es una de las partes más importantes de la publicación y su **objetivo es llamar la atención del público y ganárselo**. Es a través del título que los compradores encontrarán tu producto, por lo que **es esencial que esté bien escrito y que contenga las palabras clave que los usuarios utilizan al buscar**, como así también las que tus competidores utilizan en sus publicaciones.

Una vez que hayas definido en qué categoría vender, es el momento de crear un título estratégico que atraiga muchas visitas a la publicación y genere un buen posicionamiento en las búsquedas. Así que el siguiente paso será **echar otro vistazo a la demanda para averiguar cómo buscan los compradores este producto**.

Volviendo al ranking de las palabras más utilizadas por los compradores de mesas para niños, ten en cuenta lo siguiente: para que un título atraiga a los visitantes, debe contener las palabras que definen el producto, como: nombre del producto + marca + modelo + especificaciones y características técnicas. De esta forma, un buen título para nuestra publicación sería: **Mesa infantil con sillas para niña**.

Título

Incluí producto, marca, modelo y destacá sus características principales.

i No incluyas datos de contacto o condiciones de venta, como cuotas sin interés o envíos gratis. Cuando recibas una venta en Mercado Libre, ya no podrás editar el título.

Mesa infantil con sillas para niña

[Ver consejos para escribir un buen título](#)

34 / 60

Cancelar

Confirmar

Visualización de armado del título de la publicación en Mercado Libre

Recuerda que el título debe ser claro y preciso, duplicar información es perjudicial para el posicionamiento y el rendimiento. Por este motivo, evita la puntuación innecesaria y el uso de palabras adicionales como "promoción" y "oferta", así como otra información adicional que ya aparezca en otras partes de la publicación, como el tamaño o el color del producto.

Paso 4: Agrega información sobre el producto _

Cuanto más completa y detallada sea tu publicación, mejor será su posicionamiento y más visitas podrá convertir en ventas.

Por eso, es fundamental registrarse y rellenar correctamente toda la información relevante del producto, para que los compradores lo conozcan bien.

- Fotos del producto;
- stock;
- código universal del producto;
- variaciones de color, talla, modelo, material etc.

Uno de los secretos para vender bien es utilizar imágenes de buena calidad, ya que las fotos ayudan a mostrar lo que no se puede describir con palabras. Así que lo importante aquí es ser auténtico: **intenta utilizar imágenes reales que muestren tus productos con detalle y llamen la atención de los compradores.**

También se recomienda utilizar imágenes sin texto ni marcas de agua, y que la primera imagen de la publicación sea una foto del producto sobre fondo blanco y sin sombras, y la segunda muestre el producto en uso. Una buena idea es **crear un vídeo del producto** en funcionamiento, que ayuda a generar más confianza entre los compradores y hace que la publicación se destaque.

Paso 5: Completa la ficha técnica del producto _

La ficha técnica es otra parte importante para lograr un buen posicionamiento en los resultados de búsqueda. Debe contener todas las especificaciones técnicas y detalles del producto, tales como marca, material, modelo, género, entre otras informaciones que pueden variar de acuerdo con el producto y/o categoría seleccionada.

Además, una buena ficha técnica debe ser precisa y contener información real, ayudando a reducir el número de preguntas en la publicación, haciéndola más atractiva y confiable para el comprador.

^ Nueva variante **VARIANTE PRINCIPAL**

Color (requerido)

Fotos (requerido)

[Subir](#) **Seleccionar** o arrastrar los archivos aquí

Subí tu imagen en JPG, JPEG, PNG o WEBP, con una resolución mínima de 500 píxeles en ambos lados y hasta 10 MB de peso.

Stock en mi depósito (requerido)

 Unidades

Código universal de producto

Mi producto no lo tiene

SKU

Elegir como variante principal. [?](#)

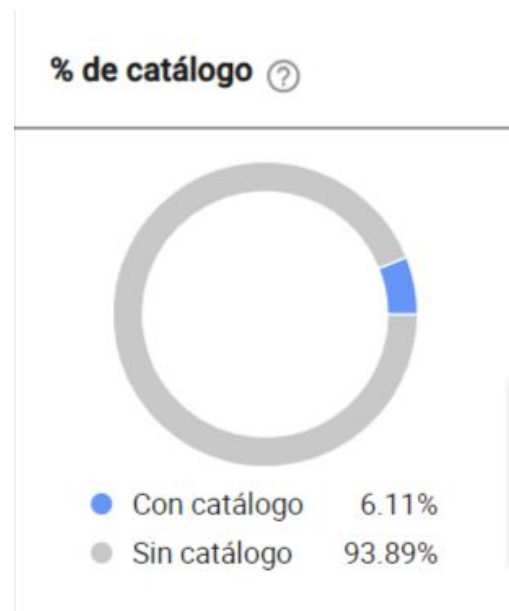
Visualización de formulario de ficha técnica en Mercado Libre

Paso 6: Define cómo publicar _

Dependiendo del tipo de producto y/o categoría que vayas a vender, algunos marketplaces ofrecen la posibilidad de publicar en catálogo o en el listado general, que contiene todos los productos de la categoría. **En catálogo, todos los vendedores del mismo producto compiten entre sí** y el que tiene la mejor oferta consigue un lugar destacado en la búsqueda.

Siguiendo con nuestro ejemplo anterior, cuando analizamos las ventas en la subcategoría, vemos que casi todas tienen lugar fuera del catálogo, es decir, están en el listado general.

El siguiente paso recomendado es **hacer un análisis en profundidad de la categoría para ver si ya está catalogada en el marketplace.**



Ejemplo de gráfico de de porcentaje de publicaciones en catálogo



Como saber si vale la pena vender en catálogo?

Vender por catálogo puede ser una buena estrategia, pero para saber si realmente vale la pena, es necesario considerar dos puntos clave:

- El número de publicaciones en catálogo que tiene la categoría.
- La fortaleza del negocio en relación con la competencia.

👉 [Haz click aquí para saber cómo funciona catálogo y cómo usarlo de manera inteligente](#)




Conviértete en el mejor vendedor de marketplaces

Prueba Nubimetrics gratis por 14 días


Paso 7: Detalla el precio del producto _

El precio es una de las decisiones más importantes a la hora de crear una publicación, ya que influye directamente en las ventas.

Precio
Indicá a cuánto querés vender el producto.

 Si vendés un producto por más de \$ 85.627,66, tendrás que pagar en tu factura una percepción de IVA del 7%, según los límites establecidos por AFIP para el monotributo.

\$






 Podés [ir al simulador de costos](#) para estimar cuánto recibirás por cada venta.

Visualización de definición del precio de una publicación en Mercado Libre

Conocer el precio que tienen otros vendedores sirve como referencia para crear estrategias y mantener ventaja competitiva. Como vimos en el primer paso, el ticket promedio de la subcategoría *Mesas y sillas para niños* es de **30 mil pesos argentinos**.

No olvides que, si bien el precio debe ser atractivo y competitivo para los compradores, también debe ser favorable para no poner en peligro la rentabilidad del negocio

Supongamos, entonces, que al investigar la oferta dentro de esta categoría, descubrimos que el precio de este producto varía entre 9 mil y 114 mil pesos. A partir de esta información, **podemos definir un precio más competitivo y eficiente para nuestra oferta.**

Publicación	Precio	Unidades Vendidas	Ventas Diarias Promedio
 Mesa Infantil Plastico Niños Infantiles Exterior + 2 Sillas	\$48.899,00	+250	+\$14.600
 Mesa Sillas Infantil Rondi Osito Rosa O Rojo Super Oferta	\$9.309,05	5	\$0
 Juego Set De Mesa Infantil 2 Sillas Nórdico Reforzado	\$114.600,00	5	+\$1.100
 Mesa Con 2 Sillas Pino Infantil Disponibilidad Inmediata	\$34.900,00	+20	+\$1.400
 Juego Mesa Y Sillas Plastico Con Respaldo Infantil Niña Niño	\$9.990,00	+500	+\$4.100

Visualización de pantalla de control de precios de un producto en [Nubimetrics](#)

Paso 8: Selecciona el tipo de publicación_

Una vez definido el precio del producto, es el momento de seleccionar el tipo de publicación que se creará en función de las opciones que ofrezca el marketplace. En Mercado Libre, por ejemplo, hay tres opciones para las publicaciones:


- **Gratis**
 - **Clásica**
 - **Premium**
- Recuerda que el marketplace cobra comisiones específicas por cada venta, que varían en función de la cantidad de producto en stock, el tipo de producto y la categoría elegida.

Paso 9: Escoge el tipo de envío_

Hay varias opciones de envío que se pueden elegir. Escoger correctamente la mejor opción para tus productos también es un paso muy importante.

Forma de entrega

Cómo entregás el producto.



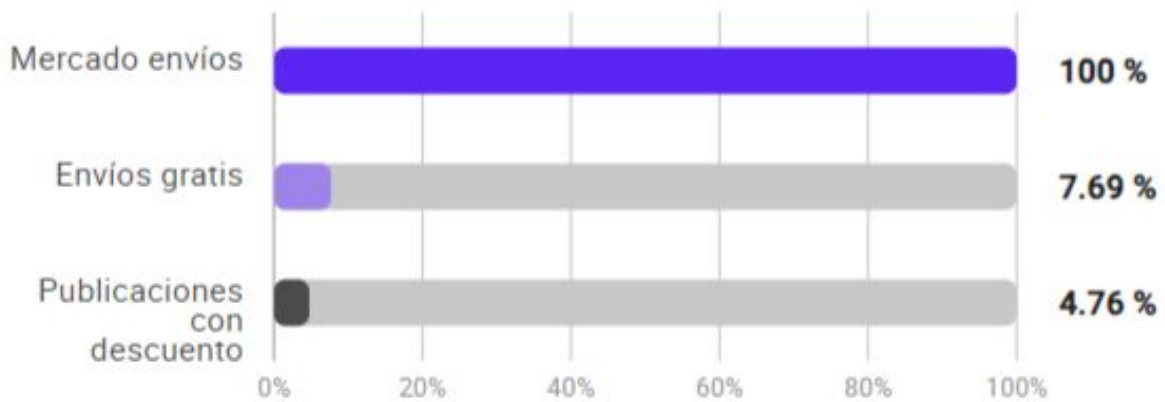
The screenshot shows a shipping selection interface. At the top, there are three radio button options: "Por tu cuenta" (selected), "Con envío gratis para el comprador", and "Acordar con el comprador". Under "Por tu cuenta", there is a sub-section "No ofrecer envío gratis" (selected), which includes the text "El comprador deberá hacerse cargo del costo del envío." Below this, there are two input fields: "Destino y forma de envío" and "Precio". The "Destino y forma de envío" field contains the text "Destino y forma de envío" and the "Precio" field contains a "\$" symbol. There is also a blue link "+ Agregar otro destino" below the input fields.

Visualización de selección del tipo de envío en Mercado Libre

Al igual que ocurre con las categorías, algunas plataformas sugieren automáticamente los métodos de envío que se pueden utilizar, además de permitir al vendedor activar la opción de "retirar personalmente".

Para saber qué tipo de envío es mejor para tu producto, es necesario analizar algunos datos de la categoría, como la oferta de la competencia, el número de ventas con envío gratuito y, en los casos en los que la plataforma ofrezca su propia solución logística, el porcentaje de ventas que realiza. **Todo esto te servirá de base para saber qué opción se adapta mejor a tu publicación.**

Características de la categoría



Visualización de características de una categoría en [Nubimetrics](#)

Paso 10: Registra las condiciones de venta_

Una vez analizadas las características de la categoría, definidos los precios y el tipo de envío elegidos para la publicación, es hora de registrar las condiciones de venta que se ofrecerán. Aquí es donde debe destacar lo que **hace que tu publicación sea más atractiva para los compradores y se diferencie de la competencia.**

Aquí te recomendamos que analices la información y las publicaciones de tus competidores y recopilas datos que te ayuden a determinar si deberías ofrecer garantía, opciones de pago en cuotas, plazos de entrega, etc

Garantía

Qué tipo de garantía ofrecés.


- Garantía del vendedor
- Garantía de fábrica
- Sin garantía

Paso 11: Incluye información adicional del producto _

Otro punto importante para **generar confianza en el usuario y reducir el número de consultas son las descripciones de los productos**. Una buena descripción ayuda a aumentar las conversiones de visitas a ventas y debe contener información que no se haya introducido previamente, que pueden ser:

- Funcionalidades;
- características adicionales del producto;
- si ofreces facturación electrónica;
- datos del negocio, entre otros.

No te olvides de corregir y releer la información publicada para asegurarte de que no contenga errores de ortografía o gramaticales.

 **Una buena idea es utilizar herramientas de corrección ortográfica y gramatical como Google Docs, Microsoft Word, LanguageTool, Flip 10, etc.**

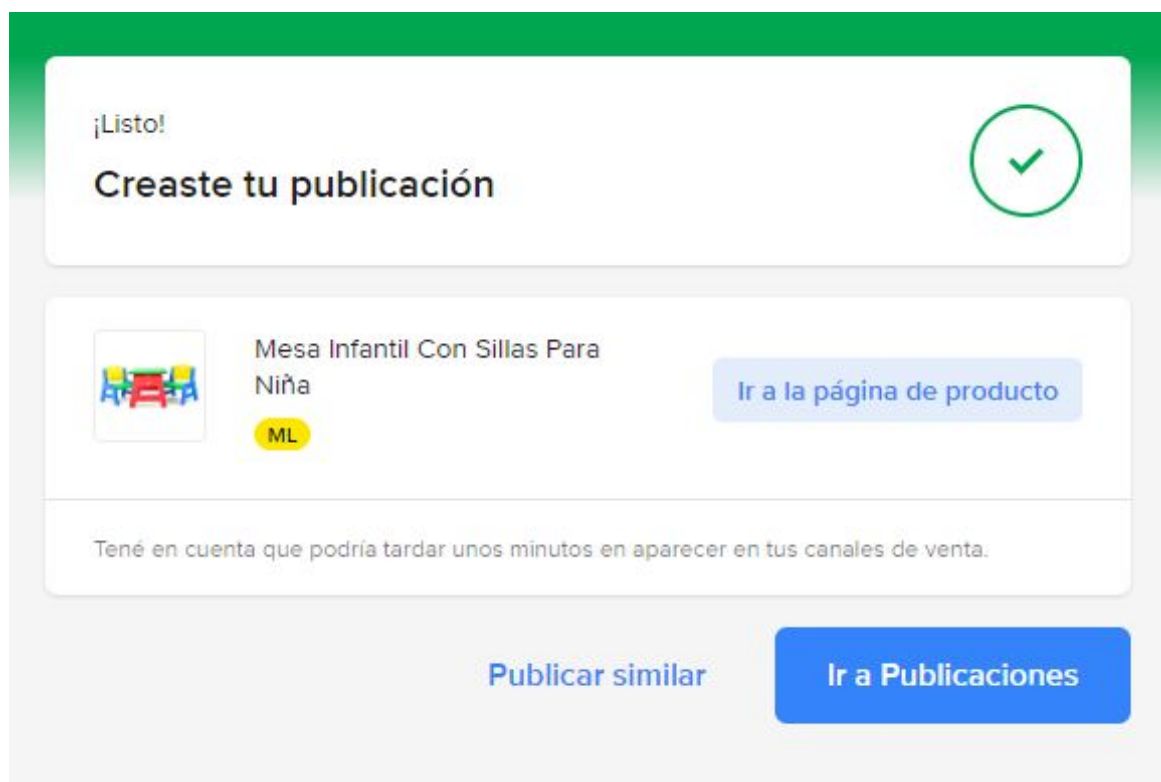
Paso 12: Chequea que esté todo OK _

Una vez completada la información, es momento de comprobar que todo está perfecto para publicar. Esta parte es importante para **asegurarte de que la publicación no infrinja ninguna de las normas de la política de registro de publicaciones** del marketplace. Por lo tanto, revísala para confirmar lo siguiente:

- ❑ La información se ajusta al título, la descripción, la ficha técnica y la imagen del producto.
- ❑ No hay logos ni marcas de terceros en las imágenes.
- ❑ El título cumple con la Política de Propiedad Intelectual del marketplace: recuerda utilizar las palabras "compatible con" o "para" en el título, la descripción y la ficha técnica de los productos compatibles con otras marcas.
- ❑ La marca del producto aparece claramente en las imágenes del producto.
- ❑ La marca original del producto figura en todos los campos correspondientes de la ficha técnica, como Fabricante, Marca, Modelo, etc.
- ❑ Si se trata de un producto sin marca o genérico, que esté correctamente registrado en el campo Marca de la ficha técnica.

Paso 13: Listo, ¡es hora de publicar! 🎉






¡Ya está todo listo! Es hora de cargar la publicación y empezar a vender. Si tienes alguna duda y quieres revisar la información de la publicación, solo tienes que hacer clic en Ver publicación.



Mensaje de confirmación de la publicación en Mercado Libre

Bonus track: aprende de las publicaciones de la competencia 😊

Hay muchas cosas que puedes aprender estudiando a la competencia en los marketplaces. Cuando analizas publicaciones similares de otros vendedores y de los top sellers de la categoría, puedes identificar qué, dónde y cómo mejorar tus publicaciones, además de obtener información importante sobre las estrategias que utilizan.

#	Título
1 2 ↑	 Sillas Y Mesa Infantil Clasica
2 0 -	 Silla Y Mesa Infantil
3 51 ↑	 Mesa Pizarra P/ Marcadores Y Sillas Infa
4 3 ↓	 Mesa Infantil Plastico Niños Infantiles
5 5 ↑	 Juego De Mesa Y 2 Sillas Para Niños Made

Ejemplo de ranking de publicaciones con más ventas en una categoría en [Nubimetrics](#)

Hacer un seguimiento periódico de la competencia puede servir como fuente de inspiración para mejorar y competir de la mejor manera. Además, es un ejercicio muy útil para encontrar oportunidades que te ayuden a ampliar tu presencia en categorías en las que la competencia no está presente o, incluso, complementarte con ella.

Vende con inteligencia e información

Publicar en marketplaces es el primer gran paso hacia el éxito de tu negocio de e-commerce. Pero para aprovechar al máximo las oportunidades, necesitas trabajar con **información inteligente** que te permita anticipar y monitorear los cambios en el mercado, en la demanda y en la competencia para **saber qué vender, cuándo vender y cómo vender en los marketplaces**.

Nubimetrics es una plataforma que provee información inteligente para vendedores y marcas de e-commerce, que no solo te ayudará a crear publicaciones exitosas, sino también a analizar y mejorar el rendimiento de tu negocio para vender más y crecer en los marketplaces.

Prueba gratis por 14 días

