nowrise
BUSINESS

Crea Tu Propio Mercado Shop

Vende en Mercado Libre

CREA TU PROPIO MERCADO SHOP

Los emprendedores y empresarios requieren estar al día con lo que sucede en el mundo, tanto para sus intereses económicos y financieros, como las tendencias en marketing y en su mercado. Parte de eso es explorar nuevas maneras de distribuir tu producto o dar a conocer tu marca. Mercado Libre es una plataforma con gran reconocimiento y donde es muy simple promocionar tu producto.

Mercado Libre es una empresa multinacional de origen argentino. Fundada en 1999, opera en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

Cada vez es más y más común que la gente compre productos en línea, ya que es tan simple como ponerlo en tu carrito y solo esperar a que llegue hasta la puerta de tu hogar. Si tu negocio no cuenta con esta opción, estás perdiendo una gran oportunidad de crecimiento.

Durante 2020, creció en México alrededor de 90% el uso de aplicaciones de compras, tales como Amazon, Shein, AliExpress y claro, Mercado Libre. En los próximos cinco años las ventas en línea podrían crecer entre cinco o diez veces más. Uno de los retos más importante es convencer a los consumidores que comprar en línea es seguro, con algunas ventajas importantes.

Mercado shops

Mercado Shops te permite tener tu propia tienda online en Mercado Libre.

Con tu tienda online vas a añadir un nuevo canal de ventas donde podrás ofrecer tus productos, con las grandes facilidades que ofrece la plataforma por vender en el sitio.

Puedes crear tu Mercado Shop desde la app o directamente en el sitio web de Mercado Libre.

CÓMO FUNCIONA

Mayor Presencia

Tu tienda online es una oportunidad de aumentar tu presencia en Internet. Ya que contarás con tu propia dirección web, les permitirá a tus compradores acceder a todos tus productos en un mismo lugar.

Tu reputación lo es todo

La reputación es la forma en que la plataforma mide tu marca, tomando en cuenta la calidad de la atención que ofreces, es calculada a medida que recibes ventas, por lo que dar un servicio de calidad lo es todo, ya que otros consumidores podrán ver cómo has sido calificado.

Para evaluar tu reputación se revisan las variables Reclamos, Canceladas por ti y Enviaste con demora. Dependiendo del desempeño, tu reputación puede ser calificado como baja o alta.

Costos

Una gran ventaja que ofrece Mercado Libre es que publicar tu producto en su plataforma es gratis, siempre.

Sin embargo, debes tener en cuenta lo siguiente:

- En algunos tipos de publicación deberás pagar un costo cuando vendas y dependerá de la categoría del producto.
- El precio de tu producto tiene que ser superior a 35 pesos mexicanos (MXN) o poco más de un dólar (USD). Si quieres vender productos de menor valor, se aconseja que armes kits y ofrecerlos juntos en una misma publicación.

Métodos de pago

Los medios de pago que pueden elegir tus compradores para pagarte son:

- Tarjeta de crédito
- Tarjeta de débito

- Pago en efectivo
- Dinero disponible en la cuenta de Mercado Pago

- **Mercado Pago**

Al crear tu tienda online, tienes incluido Mercado Pago sin costo adicional. Gracias a esta plataforma de pagos, podrás ofrecer compras seguras, así como diferentes alternativas de pago y financiación para tus clientes.

Mercado envíos

Al crear tu tienda online, también tienes incluido Mercado Envíos sin costo adicional. Con esta plataforma te destacarás por tus tiempos de entrega y los productos llegarán de forma correcta a tus compradores.

Podrás elegir entre distintos tipos de envío y podrás hacer el seguimiento del paquete, desde que sale hasta que el comprador lo recibe. El dinero se cargará a tu cuenta de Mercado Pago una vez que el producto haya sido entregado.

- **Costo del envío**

El costo del envío dependerá de algunas variables:

- Del peso y el tamaño de cada paquete.
- Del tipo de envío que ofrezcas y que el comwprador elija.
- De la distancia hasta donde haya que llevar la compra.

Para aumentar tus posibilidades de vender, es recomendado ofrecer envíos gratis., esto hará más atractivas tus publicaciones.

MERCADO SHOPS VS AMAZON

Ambas son marcas líderes en ventas online, pero hay que considerar cuál es más usada por los usuarios, en América Latina Mercado Libre es más popular y Amazon lo es en USA y Canadá.

Uno de los principales beneficios de estas plataformas es la seguridad tanto para el comprador y vendedor, ya que el porcentaje de fraude es menor al 1%.

amazon

El beneficio principal de vender en Amazon es la presencia y posibilidad de venta, esta puede abarcar más de un país ya que la logística corre por cuenta directamente de Amazon.

Independiente de en donde vendas, Amazon solicitará cierta documentación para poder habilitar tu cuenta, revisa la documentación requerida en tu país.

En México, Amazon cobra una tarifa mensual de 600 MXN, el cual te da acceso a diversas herramientas. Además de esta tarifa se debe pagar una comisión por cada venta, la cual varía dependiendo de la categoría.

mercado shops

La ventaja principal que tiene es que no cuenta con una tarifa mensual, no se te cobra nada extra a tu comisión, siendo ideal para vendedores que empiezan pues pueden habilitar su cuenta sin pagar nada.

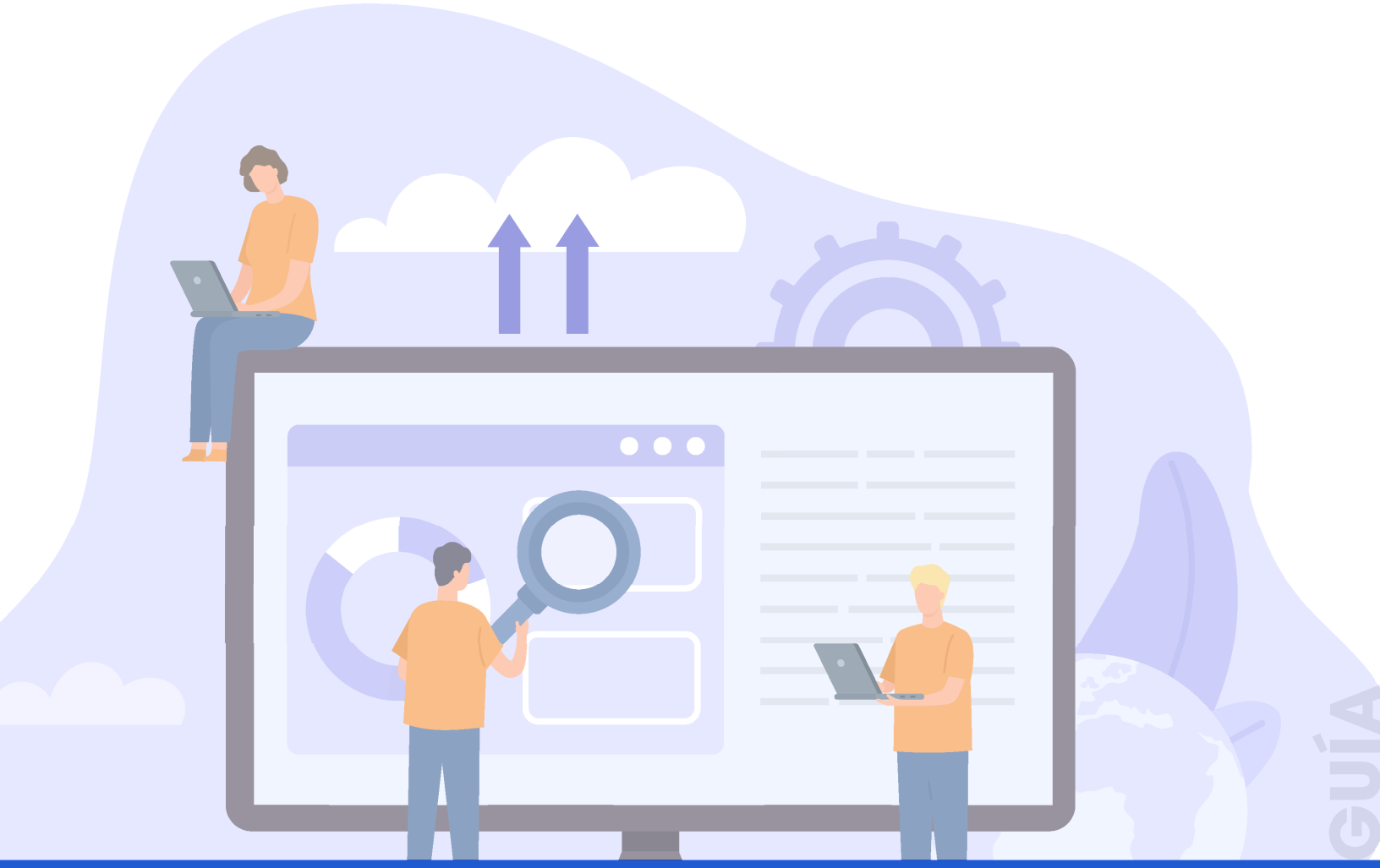
El registro es más sencillo que el de Amazon pues no es necesario que te aprueben la cuenta, puedes registrarte y en ese mismo momento empezar a subir tus productos.

BENEFICIOS

Mercado Libre es líder en Latinoamérica y trabaja a diario para innovar y mejorar la experiencia de los compradores y vendedores. Los beneficios de tener tu tienda en esta plataforma de e-commerce son muchos:

- **Activación sencilla.** Regístrate y podrás subir tus productos casi inmediatamente
- **Personalización.** Elige los colores, logo e imágenes que identifiquen a tu marca.
- **Fidelización de clientes.** Por cada compra, tus clientes suman puntos y obtienen beneficios.
- **Acceso al Programa de Protección al Vendedor.** Todas las ventas están protegidas.
- **Sin costos fijos por crear y mantener.** Solo pagarás un cargo sobre el producto que vendas.
- **Tú decides.** Elige cómo entregar cada uno de tus productos.
- Redes sociales. Integra tu Mercado Shop a Instagram y Facebook.

CONCLUSIÓN

Contar con tu propio Mercado Shop es sin duda un gran paso para dar a conocer tu marca y conseguir más ventas. Para poder tener éxito en un negocio online, los emprendedores deben tener en cuenta las razones por las que su cliente dude en comprar en línea para facilitarles el proceso de compra y aumentar las ventas.

De acuerdo con las tendencias este es el mejor momento para que las pequeñas y mediana empresas estén online, esto provocará la creación de nuevos comercios que cubran las nuevas necesidades de los consumidores.
Si aún no cuentas con tu Mercado Shop, ¿qué estás esperando?