



CONSEJOS PARA VENDER MAS EN **MERCADOLIBRE**

1- Cómo presentarte mejor a la Comunidad

Nuestro primer consejo del Programa de Desarrollo de Vendedores es invitarlo a que analice el apodo con el cual se registró en MercadoLibre, ya que es uno de los puntos más importantes para convertirse en un vendedor profesional dentro del sitio.

Tener en cuenta que su apodo es la forma cómo te vas a presentar dentro de la Comunidad.

Al registrarse, algunos usuarios lo hacen con apodos familiares o personales. Como consejo comercial, le recomendamos optar por uno profesional, teniendo en cuenta que será su marca dentro de MercadoLibre.

Te pasamos algunos de los puntos a tener en cuenta a la hora de analizar su apodo y luego, podrás decidir si conviene el cambio o no:

- Formalidad
- Rápida identificación
- Claro y sencillo para los compradores
- Artículos que vende y/o el rubro que en el que comercializa
- Si ya tiene una marca registrada

Algunos ejemplos:

Apodos Buenos: CompuVentas, DigitalStore, OportunidadDigital, MundoModa

Apodos Malos: Boca sos_lo_mejor, CapoTotal2005, Gonzalito1989

¡Modificarlo es muy sencillo! Ingresando al Portal de Ayuda podrá hacerlo rápidamente, manteniendo sus calificaciones y comentarios en su reputación. Puede realizar el cambio de apodo como máximo una vez al año, así que analizarlo bien antes de efectuarlo.

La base de apodos en MercadoLibre es única, esto significa que si un usuario en México tiene un apodo registrado, en ningún otro país podrá ser utilizado.

Tenlo en cuenta ya que muchas alternativas, tal vez las más comunes, seguramente estén siendo utilizadas.

IMPORTANTE: No te preocupes por tu historial como usuario, ya que con el cambio de apodo se mantienen todas sus compras y ventas realizadas.

Puede ingresar al Chat Exclusivo del Programa de Desarrollo de Vendedores, desde el Centro de Vendedores, solapa Soy Vendedor, y haciendo clic en Chat. El horario de atención es de lunes a viernes de 8 a 20 hs. y los sábados de 8 a 14 hs.

2 - Cómo mejorar tus títulos

Luego de analizar tu apodo, debemos enfocarnos en mejorar la calidad de tus publicaciones para aumentar tus ventas.

Empezaremos repasando una de las áreas fundamentales de una publicación: el título.

Un buen título es la clave para que tus potenciales compradores encuentren y elijan tu publicación, ya que te permite aparecer en los resultados de las búsquedas de tus compradores.

El 50% de los compradores utilizan la barra de búsqueda al momento de realizar sus compras.

Incluí siempre en el título: producto, marca, modelo, especificaciones técnicas y servicios adicionales (envío gratis, en 24hs, contra reembolso, etc).

Como vendedor, tu prioridad debe ser utilizar el título de la mejor manera, sino estarás perdiendo gran cantidad de visitas en tus productos y por lo tanto, ventas.

Algunos consejos para tener en cuenta al momento de publicar:

- Antes de poner a la venta tu artículo, navegá la categoría donde vas a publicarlo y observá otros artículos similares.
- El título tiene un límite máximo de 60 caracteres: ¡aprovechalos!
- Utilizá sólo palabras claves correctamente escritas para que sean fácilmente encontradas por usuarios que utilizan el buscador del sitio.
- No uses signos de puntuación ni símbolos: @#*-*!!_ *++
- Dejá siempre espacio entre cada palabra
- Si tu oferta incluye un diferencial a tu competencia, ¡mencionalo!
- ¡Verificá siempre con un corrector los errores de ortografía!

Algunos ejemplos de malos títulos:

- Peluches
- Ropa Alucinante

Y algunos ejemplos de buenos títulos:

- Camara sony cybershot dsc-w110 (7.2 megapixel)
- Notebook Hp 550 Core 2 Duo 5200 1 gb 120 gb

Además, tenés disponible la herramienta subtítulos, con la que obtenés 70 caracteres adicionales para tus publicaciones. Esta alternativa te permite complementar el título de tus artículos y agregar información relevante para diferenciarte de tus competidores (promociones, descuentos, palabras claves, información adicional, etc).

Un buen título y subtítulo te van a posicionar mejor en los resultados de las búsquedas realizadas por los compradores dentro de MercadoLibre y también en los buscadores más importantes de Internet.

3- Incluí descripciones y fotos más atractivas

Las descripciones y las fotos de tus productos son muy importantes para aumentar tus ventas, porque son ¡la Vidriera de tu Negocio!
Cuando prepares las publicaciones de tus artículos ponete en el lugar del comprador y analizá qué detalles te interesaría conocer de ese artículo en particular.

Recordá que lo que se ve en los listados al lado del título, es la primera foto que cargás. Si es atractiva, tenés más posibilidades de que tus potenciales compradores elijan entrar a ver tu publicación y que compren, en Pyramint hacemos la foto de home con diseño ideal para tu publicación.

Importancia de las fotos de tu producto:

- Es importante que las imágenes de tu producto se vean claras y sean descriptivas.
 - Si tu artículo es nuevo podés buscar imágenes en la página del fabricante o utilizar una foto real de tu artículo.
 - Si es usado o de producción propia, incluí fotos que sean las de tu artículo.
- De esta manera, tus potenciales compradores podrán observar en detalle el producto real.

Algunos consejos para las imágenes:

- Colocá fotografías reales del artículo y, si podés, desde diferentes ángulos
- Sacá fotografías con una cámara digital o escanealas
- Asegurate de que el formato sea válido: JPG, JPEG, PNG o GIF (sin animación) y que cada foto pese menos de 2MB
- Podés cargar hasta 3 fotos gratis por publicación para dar más detalles de tu producto
- Aprovechá la opción de incluir videos, que te permitirá exhibir características adicionales de tu artículo y mostrarlo en funcionamiento. Pyramint se encarga de realizar (filmación + edición) videos para artículos y servicios a publicar en MercadoLibre (ver +)

Importancia de la descripción de tu producto:

Una buena descripción es concisa, bien organizada y fácil de leer. Si la descripción es excesivamente larga, seguramente no conseguirás que lean las especificaciones, perdiendo ventas. Si utilizás demasiados colores o topografías diferentes podés hacer que se desvíe la atención de lo importante.
Algunos consejos para realizar una descripción completa:

a) Información específica del artículo: Las primeras 4 líneas deben contener información relevante: ¿para qué sirve lo que vendo? o ¿para qué puede servirle al comprador?

- Incluí toda la información relevante sobre tu artículo: estado, tamaño, marca, modelo, especificaciones técnicas, características, etc.
- Aclará la condición del artículo: detalles o imperfecciones que tenga. Si es usado, el tiempo de uso y estado general
- Acompañá con imágenes que ayuden al comprador a visualizar el producto tal cual será entregado
- El idioma debe ser español para que todos tus compradores puedan comprenderla
- Agregá más fotos mostrando mayor detalle del producto. Si son diferentes a las ya cargadas en el paso anterior, deberás subirlas a un hosting para obtener

una dirección de internet pública. En Pyramint tenemos servicios de hosting a medida para tus requerimientos. (ver +)

b) Información sobre tu calidad de atención

- Especificá si das algún tipo de garantía
- Amplia las descripciones incorporando las preguntas frecuentes de tus compradores
- Incluí las formas de pago aceptadas
- Aclará los medios, plazos y costos de envío. Si podés ofrecer envío en el día, no te olvides de aclararlo. El comprador de Internet es muy impulsivo y ansioso, y muchas veces quiere o necesita el producto en el momento. Además, intentá incluir referencias verdaderas sobre cuánto cuestan los envíos típicos: dentro de la ciudad, dentro de la región, dentro del país, etc.
- Si el producto se puede retirar por tu local, aclará los horarios de atención

4- Cómo hacer más atractivas tus descripciones

Como hablamos en el mail anterior, la descripción es muy importante para que los usuarios elijan comprar tu producto. Cuanto más atractiva la armes, más posibilidades de venta tendrás.

Para lograr este objetivo, puedes utilizar las herramientas que MercadoLibre te ofrece en el editor que encontrarás al realizar una publicación en el campo de Descripción: los diseños, las estructuras y las plantillas de HTML. Utilizarlo es muy fácil.

Una opción muy sencilla es elegir un diseño como fondo de tu descripción, que puede relacionarse con la categoría del producto que ofrecés o simplemente, decore tu descripción para hacerla más profesional.

Para utilizarlo, tenés que seleccionar el diseño que querés y presionar Insertar.

Otra opción que recomendamos es la de utilizar una plantilla de diseño realizada por Pyramint, en la misma se incluye toda la descripción deseada con un diseño personalizado adaptado 100% a los parametros de MercadoLibre, esta plantilla incluye un encabezado con el logo de su comercio, las descripciones con tipografías especiales, gráficos y fotos incorporados armoniosamente y links a su reputación, e-shop, su sitio web, etc... según cada caso. Para adquirir las plantillas de diseño Pyramint haga clic aquí.

Dentro de la descripción, contás con la posibilidad de agregar campos con información útil y educativa. Para hacerlo, deberás seleccionar dentro de los links que MercadoLibre te ofrece aquellos que quieras resaltar. Así tus potenciales compradores podrán conocer más sobre tu cuenta, tus artículos publicados, tus calificaciones, MercadoPago, tu eShop y más. De esta manera, educarás a los usuarios sobre muchos temas que suelen preguntar antes de definir su compra.

¡Con todos estos consejos vas a poder hacer una publicación más atractiva y completa y lograr que los compradores elijan tu producto!

5- ¿Cómo promocionar tus artículos?

Ya vimos cómo hacer una buena publicación, ahora lo importante es que aprendas a obtener mucho tráfico de potenciales compradores.

Al publicar un artículo podés utilizar distintas opciones de destaque para promocionarlo y aumentar su exposición. Contratando un destaque tus artículos tienen entre 2 y 5 veces más probabilidades de ser vendidos, dependiendo del destacado y la categoría.

Una de las razones más importantes, es porque al contratar un destacado tu publicación tendrá mayor exposición al aparecer en el primer grupo del listado. De esta manera, tu publicación se mostrará entre las primeras que ven los compradores y así aumentarán tus posibilidades de venta.

¿Cómo define el buscador el posicionamiento en los listados?

- Destaques
- Puntaje y status del usuario
- Precio de artículo y stock
- Cantidad de visitas y ofertas concretadas
- Contenido de preguntas/respuestas, entre otros

Los Destacados Platinum, Gold y Silver te posicionan en los primeros lugares de los listados. Además, son atractivos y permiten captar la atención de los usuarios. Los tres tipos de Destacados permiten que tus potenciales compradores vean las fotos de tus productos en los listados.

El Destacado Standard te permite mostrar la foto en los listados, pero no te posiciona en un lugar preferencial.

Destacar en Página Principal de MercadoLibre o de Categoría no sólo te genera más ventas al producto específico que estás promocionando, sino que también podés aprovechar para generar tráfico adicional en todas tus publicaciones.

Es importante que sepas que recomendamos utilizar un destacado como el de la Página Principal sólo en publicaciones con productos llamativos, novedosos, de moda, con valores bajos y con varios artículos en stock.

Si tu objetivo en MercadoLibre es conseguir más ventas es importante que utilices algún Destacado y puedas decidir cuál es el correcto dependiendo del producto que estés publicando.

¿Cómo elegir el Destacado ideal?

- Debes observar qué están utilizando tus competidores para diferenciarte de ellos. Utilizá el buscador del sitio o bien, ingresá en la categoría y subcategoría donde vas a publicar.
- Buscá un destacado que no sea utilizado por la mayoría, así tu artículo captará mayor atención.
- Dentro de los destaques del primer listado, no existe uno mejor que otro. El destacado ideal es aquel que te haga sobresalir
- Los mejores vendedores invierten un 20% en destacados promedio.

Como verás es muy importante que contrates algún destacado en tus publicaciones, pero no es necesario que lo hagas en todas. Elegí destacar

siempre las publicaciones que sepas que tienen más probabilidad de venta y sean más llamativas. Una forma de aprovechar al máximo la inversión en un destacado, es colocar dentro de la descripción una leyenda o link en donde invites a los usuarios a que visiten tu eShop o a ver los demás productos que tenés publicados.

6- Cómo publicar sin infringir las políticas de MercadoLibre

Es importante que conozcas las Políticas de Publicación del sitio para no infringirlas a la hora de diseñar y preparar el contenido de tus publicaciones. Consideramos que esta es una de las bases para que tengas un crecimiento constante y sin inconvenientes.

Desde MercadoLibre trabajan para mantener una Comunidad segura donde todos los usuarios puedan operar con confianza. Por eso mismo, las publicaciones son constantemente monitoreadas y, dependiendo de la falta detectada, puede llegar a darse de baja. Además, si las acciones contrarias a las políticas de nuestra plataforma se repitieran, MercadoLibre podrá tomar medidas tales como la suspensión temporal o la inhabilitación de tu cuenta. A continuación, te mostraremos un listado con las infracciones más comunes que cometen los vendedores en esta etapa de su desarrollo para que evites cometerlas.

- Información de Contacto:

Tanto en las publicaciones como en la sección de Preguntas al Vendedor está prohibido colocar datos personales y de ubicación del producto. Es importante que, en el caso de que un potencial comprador te solicite este tipo de información o te ofrezca la suya, le aclares en tu respuesta que "En esta sección no está permitido colocar datos personales, y haciéndolo comprometés mi negocio. Para comprar el producto publicado, debés ofertar y MercadoLibre te enviará mis datos de contacto".

Se consideran datos de contacto, entre otros, al correo electrónico, teléfono, página web y domicilio.

Recordá que cuando un interesado compre tu artículo, ambos recibirán un e-mail con los datos de la contraparte para ponerse en contacto.

Esta regla tiene sus diferencias si lo que estas ofreciendo son Servicios.

- Publicación en la categoría correcta:

Deberás publicar solamente los artículos que deseás vender en la categoría y subcategoría apropiadas según la clase y tipo de artículo. La publicación de cualquier tipo de servicio debe efectuarse exclusivamente en la categoría Servicios, de lo contrario, serán removidos.

- Infracciones relativas al Precio:

Se considera como falta publicar un artículo e incluir diferentes precios: el que figura en el título, en la descripción y en las preguntas.

Además de ser una falta, al tener diferentes precios, puede generar en muchos casos calificaciones negativas por parte de tus compradores.

Si en la sección de Preguntas al Vendedor te consultan por productos diferentes, se considerará como infracción el pasar un precio modificado por cualquier agregado, detalles de color, diferentes medidas, etc. En estos casos, deberás indicarle al potencial comprador que de querer el artículo se lo publicarás en MercadoLibre.

- Ofertas con opción selectiva:

Las ofertas con opción selectiva son aquellas donde en una misma publicación se enumeran una serie de artículos diferentes a distintos precios (estén publicados o no).

Esto es una infracción ya que las publicaciones son únicas, y deben hacer referencia únicamente al producto mencionado en el título.

Para evitar ser sancionado, podés incluir un link a tus otros artículos publicados en MercadoLibre.

- Cotizaciones y presupuestos, promoción dentro de Preguntas al Vendedor:

Otra falta muy común al momento de responder una consulta, ocurre cuando el vendedor cotiza o da información sobre productos que no están publicados en el sitio (incluye eShops).

Si un posible comprador te consulta sobre otros artículos, es importante que le contestes que tenés disponibilidad pero de ninguna manera, pases el valor dentro de esa respuesta.

Una opción es publicar el producto por el cual te consultan en tu eShop y luego pegar el link a la publicación en la respuesta.

Si tenés un producto para armar a pedido (ej. Armado de PC), podés aclarar su valor y comentarle al usuario que en el caso de estar interesado, se lo estarías publicando. Si ya estuviera publicado, es necesario que aclares que se encuentra dentro de tu catálogo de productos online copiando el link en la respuesta, para que lo encuentre.

Por último, si tenés un producto que requiere de un servicio (ej. Amortiguador + Colocación) es necesario que aclares el precio de ambos y que le comentes al usuario que de estar interesado, se lo publicarás por el valor total.

- Enlaces a otras páginas:

La descripción de tu artículo publicado solamente puede ser utilizada para explicar, promover, ofrecer y facilitar la publicación del producto. Si llegara a mostrarse algún dato de contacto en esos enlaces, inmediatamente se removerá del sitio.

7- Optimiza tu logística de ventas

Al recibir una oferta, es muy importante que el proceso de comunicación con tu contraparte y de post-venta apunte no sólo a la concreción de la operación, sino también a que el comprador tenga una buena experiencia de compra. Una vez que recibas el mail donde MercadoLibre te informa que haz recibido una oferta, inmediatamente envíale un mail al comprador y de ser necesario, llámalo por teléfono (especialmente si es nuevo, ya que no conoce el sistema).

Es muy útil que tengas armado un mail con un cuerpo establecido donde completes los datos específicos, ya que ahorrarás mucho tiempo. Debe contener estos puntos:

- a) Saludo y agradecimiento: "Hola XXXX. Gracias por tu oferta XXXXXX"
- b) Artículo ofertado: "Tu oferta fue por el producto (especificar los detalles)... "
- c) Atención: Nuestros días y horarios de Atención al Cliente son...
- d) Contacto: Al recibir este mail comunícate con nosotros, ya sea respondiendo este mail o sino llamando al..
- e) Política de envíos: Podés buscar el producto por nuestras oficinas que se encuentran en?, o podés recibir el producto en tu domicilio. Los envíos en Capital suelen demorar X hs desde que se solicitan y tienen un costo de \$. Para envíos al interior nos manejamos por Correo X que demora X días, pero si querés recibirlo antes tenés la posibilidad del envío especial que cuesta \$ y demora hasta X días
- f) Métodos de Pago: Podés pagar el producto con efectivo, MercadoPago. Para más información sobre MercadoPago hacé clic aquí desde Pyramint podemos ayudarte a darte de alta en el mismo.

Además, siempre es bueno que:

Envíes un e-mail diario hasta contactar a la persona

En caso de que el comprador no te contacte, esperá 3 días y hacé una llamada

El porcentaje de concreción de ventas es muy alto, entre 75% y 90%. Si no estás dentro de este número seguramente podés mejorar algún punto en tu atención de post-venta y entrega y así vender más sin aumentar tu inversión.

Dentro de MercadoLibre contás con un Administrador para Vendedores que se llama Mi MercadoLibre que contiene herramientas muy útiles para que puedas hacer un seguimiento de tus ventas.

De todos modos, te recomendamos que armes un archivo, en donde incluyas los datos de todos tus compradores y el estado de cada transacción, detallando: estado del envío, estado y medio de pago, medio de contacto y todo lo que te pueda servir.

Consejos:

Especificá los costos del envío en las descripciones: incluí los posibles costos, así como el peso, dimensiones y ubicación del producto.

Servicios de mensajería: utilizá servicios de envío locales más rápidos y personalizados, como por ejemplo mensajerías. Te invitamos a visitar la categoría Servicios para conocer algunas empresas que lo ofrecen, haciendo clic aquí.

Utilizá el convenio de Correo Argentino: optimizá el envío de tus productos con este convenio. Conocelo aquí.

Ampliá las opciones de entrega: es importante que ofrezcas variedad de opciones de envío para los compradores. Por ejemplo: retiro en el local, envío personalizado por mensajería, contra reembolso, correos privados, envío por correo, entre otros.

8- Conocé todos los medios de pago que te ofrece MercadoLibre

- Pago Online con Tarjeta de Crédito

Es la forma más fácil, rápida y segura de concretar el pago de tus comisiones. Simplemente elegí la tarjeta que utilizás, ingresá los datos requeridos y en cuestión de segundos podrás pagar tu saldo pendiente. Las tarjetas de crédito que podrás utilizar son: Visa, MasterCard, American Express, Tarjeta Naranja y Argencard.

Podrás ver reflejado tu pago ingresando en Mi MercadoLibre > Mi Cuenta inmediatamente después de haberlo realizado.

- MercadoPago

Podrás pagar tus cargos de MercadoLibre con tu saldo disponible en MercadoPago. Inmediatamente verás reflejado el pago en Mi Cuenta. Para obtener MercadoPago y agregarlo también en tu sitio web contactate con un ejecutivo de Pyramint para que te asesore.

- Rapipago y Pago Fácil

Podés pagar tus cargos en efectivo a través de las numerosas sucursales de la redes Rapipago y Pago Fácil.

Desde Mi MercadoLibre > Centro de Pagos podrás imprimir tu cupón de pago eligiendo cualquiera de las dos opciones. Tené en cuenta que los cupones tienen una validez de 5 días, pero esta fecha no está relacionada con el vencimiento de tu factura en MercadoLibre. Recordá verificar el vencimiento de tu factura ingresando en tu cuenta de MercadoLibre.

Verás reflejado el pago en Mi MercadoLibre > Mi Cuenta entre 1 y 3 días después de haberlo realizado.

- Banelco

A través de la red de cajeros Banelco de todo el país podrás pagar todos los cargos de MercadoLibre. Ingresá en Mi MercadoLibre > Centro de Pagos donde encontrarás las instrucciones para realizar tu pago. Es importante que tomes nota del Código de Referencia, imprescindible para utilizar este medio. Verás tu pago reflejado dentro de Mi Cuenta en el plazo de 48 hs hábiles.

- Pagomiscuentas

Podrás pagar tus cargos de MercadoLibre con dinero de tu cuenta bancaria a través de Pagomiscuentas.

Tené en cuenta que este medio de pago no es instantáneo. La acreditación de tu pago se verá reflejada entre las 24 y 48 hs hábiles.

- Bapro Pagos

Podrás realizar tu pago en cualquiera de las sucursales de Bapro Pagos.

Consultá ahora la sucursal más cercana a tu domicilio.

Desde Mi MercadoLibre > Centro de Pagos podés imprimir tu cupón de pago.

Al igual que Rapipago y Pago Fácil, este cupón tiene una validez de 5 días.

Verás reflejado el pago en Mi Cuenta a los 3 días hábiles.

- Red Link

Otra opción es pagar tus cargos de MercadoLibre a través de la Red Link. Para ver las instrucciones sobre este medio, ingresá a Mi MercadoLibre > Centro de Pagos.

Verás tu pago reflejado dentro de Mi Cuenta dentro de las siguientes 48 hs hábiles.

- Pago Telefónico

Realizá tu pago telefónico con tu tarjeta de crédito, llamándonos a nuestro Centro de Recepción de Pagos al (011) 5352-8003 de lunes a viernes de 8

a 20hs y los sábados de 8 a 13hs. Las tarjetas de crédito que podrás utilizar son Visa, MasterCard o American Express.

Es muy importante que al momento de llamar dispongas de toda la información relativa a la tarjeta y tus datos personales, ya que serán verificados por las tarjetas para autorizar el pago.

Recibirás un e-mail confirmando el pago. Además, lo podrás ver reflejado el pago en Mi Cuenta entre 1 y 3 días después.

- Depósito Bancario

Podrás realizar tus depósitos bancarios en efectivo en cualquier sucursal de Santander Río.

Para ello deberás imprimir el cupón desde Mi MercadoLibre > Centro de Pagos y luego dirigirte a la sucursal más cercana.

El pago se verá reflejado en Mi Cuenta entre 1 y 2 días después de haber realizado el depósito. Recibirás un e-mail confirmando su acreditación.

- Santander Río Online Banking

Podrás realizar tus pagos a través de Online Banking de Santander Río.

Para hacerlo, deberás ingresar a Online Banking, entrar a "Pagos y Transferencias", luego a "Pago de Compras" y completar los datos requeridos. Para conocer los datos que debes completar, ingresá a Mi MercadoLibre > Centro de Pagos.

El pago se verá reflejado en Mi Cuenta al siguiente día hábil. Recibirás un e-mail confirmando su acreditación.

- Personalmente

Podrás realizar tus pagos personalmente o enviarnos un cheque a las oficinas de MercadoLibre en Capital Federal. En cuanto se acredite el importe verás registrado el pago en Mi Cuenta y recibirás un e-mail confirmándolo.

- Débito Automático (Usuario Certificado)

Tenés la opción de adherir tus pagos al débito automático de tu tarjeta de crédito. Según corresponda hacé clic en Visa, MasterCard o American Express para imprimir el formulario de adhesión. Una vez completo enviá el formulario junto con una copia del DNI del titular de la tarjeta de crédito, haciendo clic aquí. En este caso, se te debitará el importe en forma mensual.

¡Esperamos que todos estos consejos te ayuden a vender aún más en MercadoLibre!

PYRAMINT

www.pyramint.com