**¿Crear tu tienda online desde cero o sumarte a un marketplace?**

**4 razones para ayudar a tu negocio a resolver este dilema en 2021**

La pandemia ha dejado claro a muchísimos negocios que en caso de no digitalizarse, corren el riesgo de perderse un gran número de ventas que suceden en el canal online a todo momento, pues datos de la AMVO revelan que el e-commerce creció 81% durante el 2020. Afortunadamente, cada vez existen más opciones que pueden ayudar a emprendedores, marcas y vendedores a dar el salto hacia el mundo online, así como **potenciar sus ventas y alcance hacia audiencias que ya están más que acostumbradas a comprar a través del e-commerce**.

El primer paso para sumar un negocio al mundo digital es contar con una plataforma en donde puedan ofrecer sus productos y sobre todo, que les brinde una gran visibilidad ante clientes potenciales. Es aquí donde surge el primer dilema: **¿crear una tienda online desde cero o sumarse a un marketplace?**

Para ayudar a los negocios y emprendedores que están a punto de dar el salto al e-commerce, [Mercado Libre](https://www.mercadolibre.com.mx/), la plataforma de comercio electrónico más grande América Latina, comparte 4 razones que pueden ayudarlos a encontrar la mejor opción:

* **Costo e inversión**

Aunque cada vez hay más facilidades para crear una tienda online, esta opción acaba siendo más costosa: la renta del dominio, el desarrollo, diseño de la página web o los esfuerzos de SEO para aparecer en buscadores, son algunos gastos que hay que considerar. En muchas ocasiones, lo ideal es sumarse a marketplaces en donde **los vendedores pueden publicar sus productos sin costo y comenzar a vender inmediatamente**; y con la garantía de un sitio 100% profesional. Esta opción resulta ideal para los emprendedores que no cuentan con un gran capital y están a punto de iniciarse en el comercio digital.

* **Tráfico web**

Al igual que en el mundo físico, las visitas también son importantes en el canal online. **Un marketplace te garantiza una alta exposición de tu marca a millones de usuarios que día a día navegan en el sitio**. En Mercado Libre, por ejemplo, hay más de 15 millones de visitas diarias. Además, al contar con una buena descripción de tu producto, buenas fotos y precios atractivos, la plataforma te coloca automáticamente en los primeros resultados de búsquedas. Con una tienda online también es posible, aunque tendrás que echar mano de herramientas como publicidad digital, incluyendo una estrategia SEO y de contenidos que te den visibilidad; aunque son efectivos, sus resultados se muestran a un plazo un poco más largo.

* **Infraestructura digital**

Vender en el canal digital es mucho más que tener una página o tienda web, es encargarse de los envíos de tu producto, los medios de pago, publicidad, entre otros. Con las tiendas online, tú decides y gestionas cada uno de estos aspectos. Sin embargo, **con el marketplace cuentas con un ecosistema de soluciones e infraestructura digital para impulsar tu negocio**: diversos sistemas de cobro (digitales, depósitos, efectivo, transferencias o crédito), **así como una red logística para el almacenamiento de tu mercancía y envíos en menos de 24 horas a cualquier parte de la república**, lo que te ayuda a ofrecer una mejor experiencia de compra y fidelizar cada vez a más clientes.

* **Seguridad y confianza**

Al igual que los envíos y los sistemas de pago, **el marketplace ofrece a todo tipo de empresas las medidas de seguridad más avanzadas para proteger la información y los datos de los clientes así como de los vendedores,** lo que se traduce en un mayor nivel de confianza por parte de los consumidores. Por su lado, la gestión de seguridad del sitio online corre por cuenta de los administradores, y además requiere actualizaciones constantes que generan más gastos al mantenimiento de estos sitios.

Sea cual sea la opción que se ajuste a tus necesidades, lo importante es saber que vender en línea hoy en día es indispensable para tu negocio, pues **los nuevos hábitos de los consumidores ya consideran al e-commerce como una de sus principales opciones a la hora de comprar** gracias a su conveniencia y practicidad. Con esto en mente, es hora de dar el gran salto y hacer crecer tu negocio como nunca antes gracias a las ventajas del canal digital.

**Sobre Mercado Libre**

Fundada en 1999, Mercado Libre es la compañía de tecnología líder en comercio electrónico de América Latina. A través de sus plataformas Mercado Libre, Mercado Pago y Mercado Envios, ofrece soluciones para que individuos y empresas puedan comprar, vender, anunciar, enviar y pagar por bienes y servicios por internet.

Mercado Libre brinda servicio a millones de usuarios y crea un mercado online para la negociación de una amplia variedad de bienes y servicios de una forma fácil, segura y eficiente. El sitio está entre los 50 sitios con mayores visitas del mundo en términos de páginas vistas y es la plataforma de consumo masivo con mayor cantidad de visitantes únicos en los países más importantes en donde opera, según se desprende de métricas provistas por comScore Networks. La Compañía cotiza sus acciones en el Nasdaq (NASDAQ: MELI) desde su oferta pública inicial en el año 2007 y es una de los mejores lugares para trabajar en el mundo según ranking GPTW.