**5 preguntas que se hacen los emprendedores para vender con éxito en el Buen Fin**

* *Un estudio de IPSOS para Mercado Ads señala que 9 de 10 mexicanos realizará sus búsquedas por internet, y 8 de ellos comprarán sus productos online.*

Ya no hay lugar a dudas: el comercio electrónico es una de las opciones más eficaces para los emprendedores por las ventajas que ofrece. Sólo en 2020 fueron más de 38 mil los que se sumaron a Mercado Libre.

Sin embargo, aún hay quienes lo piensan dos veces por todo lo que implica iniciarse en las ventas en línea, procesos como: seleccionar y registrarse en algún sitio, habilitar la tienda *online*, cargar el catálogo, gestionar un inventario, mantener una comunicación efectiva con el cliente, coordinar los envíos, ofrecer distintos métodos de pagos, entre muchos otros. Y aunque puede resultar abrumador, el esfuerzo vale la pena, especialmente cuando está en puerta la temporada de descuentos más importante del año.

Un [estudio de IPSOS para Mercado Ads](https://drive.google.com/file/d/1_7_F2Z_-n24p35kxENtOlRmYRv4bwZll/view?usp=sharing) muestra que 9 de cada 10 personas buscará productos y artículos por internet, y 8 de ellos concretarán sus compras *online* durante el Buen Fin de este año. En las últimas ediciones de esta campaña [Mercado Libre](https://www.mercadolibre.com.mx/) se ha posicionado como el sitio más visitado, con un promedio de 33 millones de búsquedas diarias, y ha aumentado sus ventas 122%, por lo que a continuación responde las 5 preguntas más usuales que se hacen los emprendedores para iniciarse con éxito en el Buen Fin:

* ¿Marketplace, tienda en línea o redes sociales?

Uno de los principales retos de los vendedores al incursionar al mundo en línea es saber si crean una tienda en línea desde cero, si se suman a un *marketplace* o si venden solo a través de redes sociales. Si bien diversificar es una buena opción, integrarse a un *marketplace* ahorra muchos pasos y acelera las ventas, pues ya tienen la infraestructura digital, la seguridad y el tráfico necesario para comenzar; tan sólo en Mercado Libre hay 15 millones de visitas diarias.

* **¿Cómo voy a recibir mis pagos?**

Dentro de las posibilidades para cobrar digitalmente hay distintas opciones: recurrir a un banco para contratar sus servicios y dirigir los pagos a una cuenta del mismo, lo pesado es que puede ser tardado y en la mayoría el dinero se transfiere un día hábil después. La otra opción es hacerlo a través de una pasarela de pago que funge como intermediario entre el cliente y el vendedor y ofrece servicios de procesamiento de pagos de manera segura y rápida. Generalmente, el dinero lo recibe el vendedor una vez que el comprador obtuvo su producto sin ningún contratiempo, pero es importante revisar las especificaciones de comisiones, fechas de pago y seguridad con datos sensibles para evitar sorpresas.

* ¿Cómo manejo ofertas y descuentos?

La planeación es fundamental para mantener descuentos y promociones atractivas en fechas clave. Un primer paso es definir los objetivos: revisar qué tipo de descuento se va a ofrecer, cómo llegar a nuevos clientes, cómo aumentar las ventas, incentivar a clientes pasados a la recompra, entre otros. Hay opciones como crear paquetes de varios productos a un precio más accesible, ofertas bajo condición, rebajas porcentuales e incluso 2x1. Un gran acierto es planear con tiempo la activación de promociones en fechas relevantes como Buen Fin, Navidad o Día de Reyes.

* **¡¿Alguien puede pensar en los envíos?!**

Ser jefe, repartidor, empacador y *todologo* puede dejar exhausto a más de uno, por lo que gestionar la logística y entregas de los productos es un tema de suma importancia en las ventas en línea. Cotizar con las distintas empresas de mensajería y decidir si se absorbe el costo o lo paga el consumidor son puntos indispensables. También está la opción de sumarse a plataformas de comercio electrónico que se encarguen del proceso logístico y solo se tengan que llevar los productos a los centros de distribución; ellos directamente almacenan, embalan y envían una vez gestionada la compra. Por lo único que los vendedores tendrán que preocuparse será por vender más.

* **¿Qué pasa si me quedo sin inventario y ya no puedo vender más?**

¿Quedarse sin inventario a pocos días de empezar a vender? Sí, les pasa a muchos. Algunos emprendedores no toman en cuenta a tiempo la importancia de tener un buen inventario de sus productos y a mitad de campañas grandes como Buen Fin se quedan sin *stock*. La clave es planear el presupuesto con anticipación y hacer una estimación de ventas, para eso se pueden usar datos históricos sobre la demanda y las ventas, analizar el número de potenciales clientes y la situación del mercado. Tener en cuenta cómo se mueve la competencia dará buenas referencias.

Dar el paso definitivo para conquistar las ventas en línea puede verse lejano o un reto muy grande, pero se acercan fechas fuertes como Buen Fin y Navidad, por lo que si se necesitaba una señal para comenzar ¡ésta es!

**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.