



SE ACERCA LA

TEMPORADA DE COMPRAS

DE FIN DE AÑO

Noviembre y diciembre los meses más destacados

Se intensifican las compras en Mercado Libre...



+48%

en ventas **GMV**
vs. promedio bimestral 2020

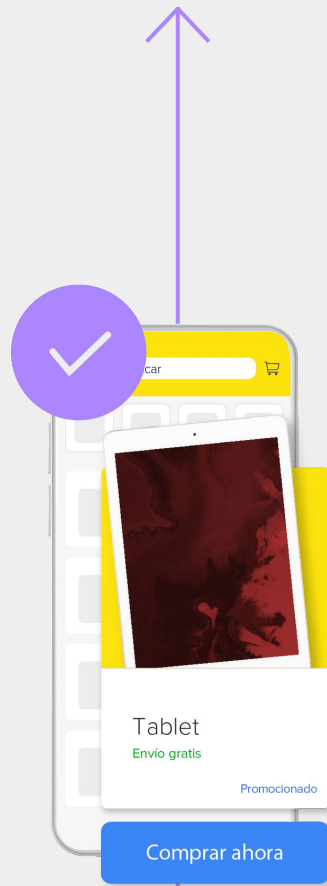


ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC

RÉCORD

en la Temporada de Compras 2020

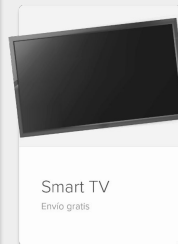
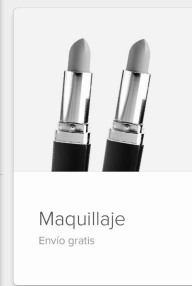
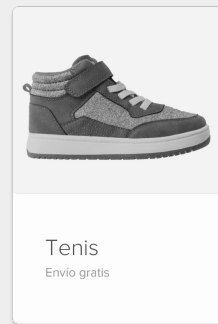
Las ventas en **fechas especiales** se intensificaron en un año de fuerte aceleración digital



+115%

en ventas GMV

Noviembre-diciembre 2020 vs. 2019





Buen Fin

Navidad





Tenis

Envío gratis

Promocionado

TEMPORADA DE COMPRAS

Buen Fin

Buen Fin crece año a año en México

BUEN FIN

1

2

+107%

vs. 2019



2019

2020

\$238.9 mil M

en ventas 2020 (Total evento Buen Fin)

85%

Otros
canales

15%

Ventas
online



Las **Ventas Online** ganando terreno

Crecimiento en ventas Online

225%

44%

45%

2018

2019

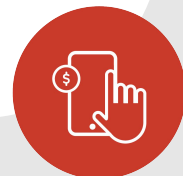
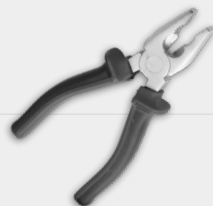
2020

Fuente: AMVO Reporte Intención de compra Buen Fin 2020
* total evento

BUEN FIN

1

2



Casi
5/10
compradores
compraron únicamente
por internet

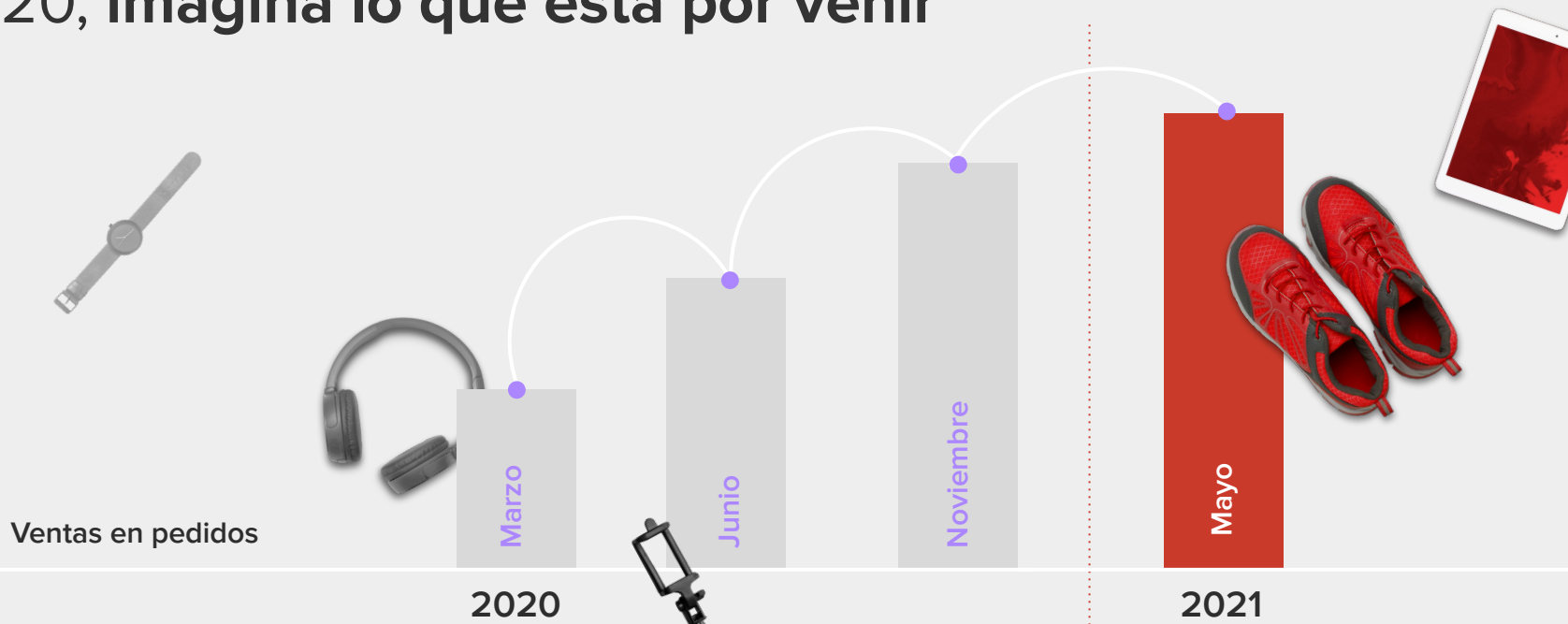


Las ventas ya superan Noviembre 2020, imagina lo que está por venir

BUEN FIN

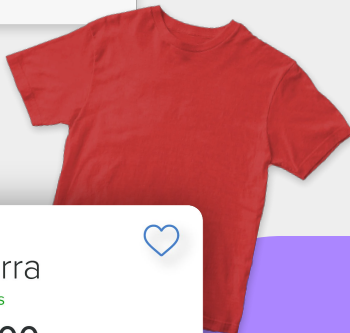
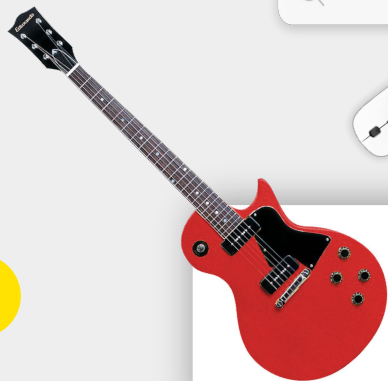
1

2



Guitarra

Mouse



Guitarra
Envío gratis
\$ 4.300



Promocionado

Comprar ahora



Balón

Mancuernas

Durante el evento,
en Mercado Libre...

Hasta

33 M

de búsquedas por día

BUEN FIN

1

2



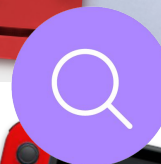
Lo más buscado en Buen Fin

- #1 Laptop
- #2 Tenis Nike
- #3 Cubrebocas
- #4 Nintendo Switch
- #5 Xiaomi
- #6 Tenis
- #7 Smart watch
- #8 Cubrebocas kn95
- #9 Celulares
- #10 Teléfonos celulares

7 de los top 10 términos más buscados son genéricos



Resulta clave estar presente desde la **etapa de descubrimiento** para lograr mayor consideración de compra



Las marcas más buscadas



NIKE



Nintendo®



mi
xiaomi



iPhone



HUAWEI

Récord en ventas

BUEN FIN

1

2

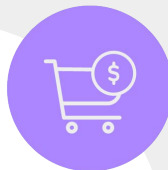


Audífonos
\$ 590

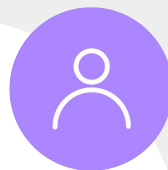
Envío gratis

Promocionado

Comprar ahora



+122%
en **ventas**

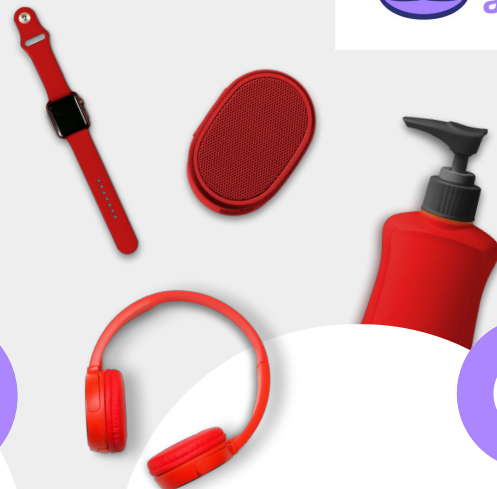
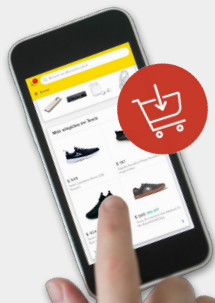


se
duplicó

el número de
compradores
vs. el año anterior



1,000
artículos x minuto



Las categorías que más crecieron

Crecimiento en pedidos:

Buen Fin 2020 vs. promedio 2020

BUEN FIN

1

2



+114%

Ropa, Bolsas y Calzado



+131%

Hogar, Muebles y Jardín



+113%

Herramientas y Construcción



+108%

Electrónica, Audio y Video



+95%

Juegos y Juguetes



+92%

Belleza y Cuidado Personal



+91%

Salud y Equipamiento Médico



+91%

Deportes y Fitness



+85%

Celulares y Telefonía



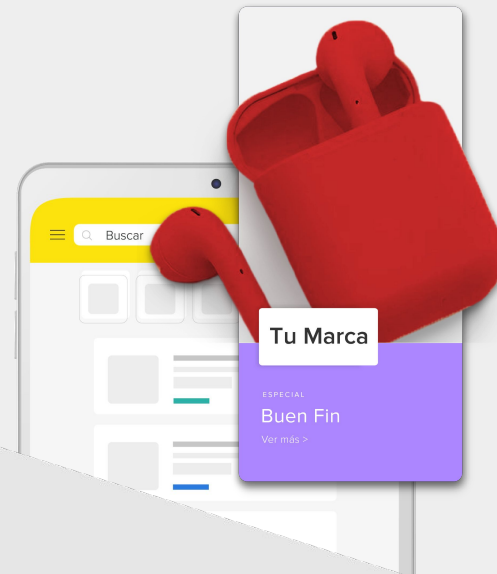
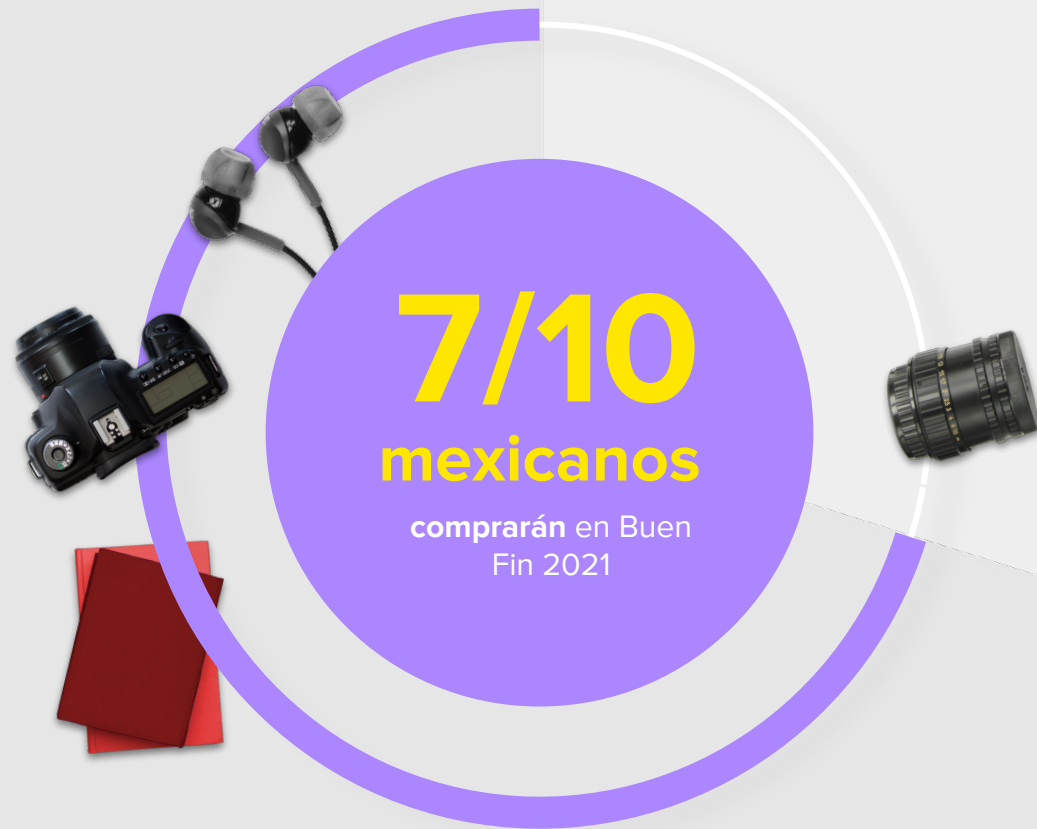
+79%

Computación



+77%

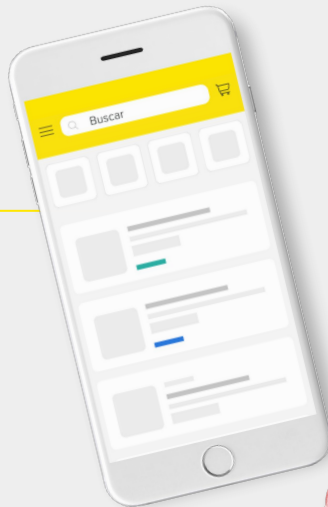
Accesorios para Vehículos



Las **compras online** ganando terreno

8/10

entrevistados
considerará hacer sus compras vía online



17%



Compraré **todos los productos online**

25%



Compraré la **mayoría de los productos online** y algunos personalmente en la tienda

28%



Compraré **algunos productos online** y algunos en las tiendas

10%



Compraré la **mayoría de los productos personalmente** en la tienda y algunos online

20%



Compraré **todos los productos personalmente** en las **tiendas**



BUEN FIN

1

2

64%

de los mexicanos considerará
a **Mercado Libre** para hacer
sus compras en **Buen Fin 2021**



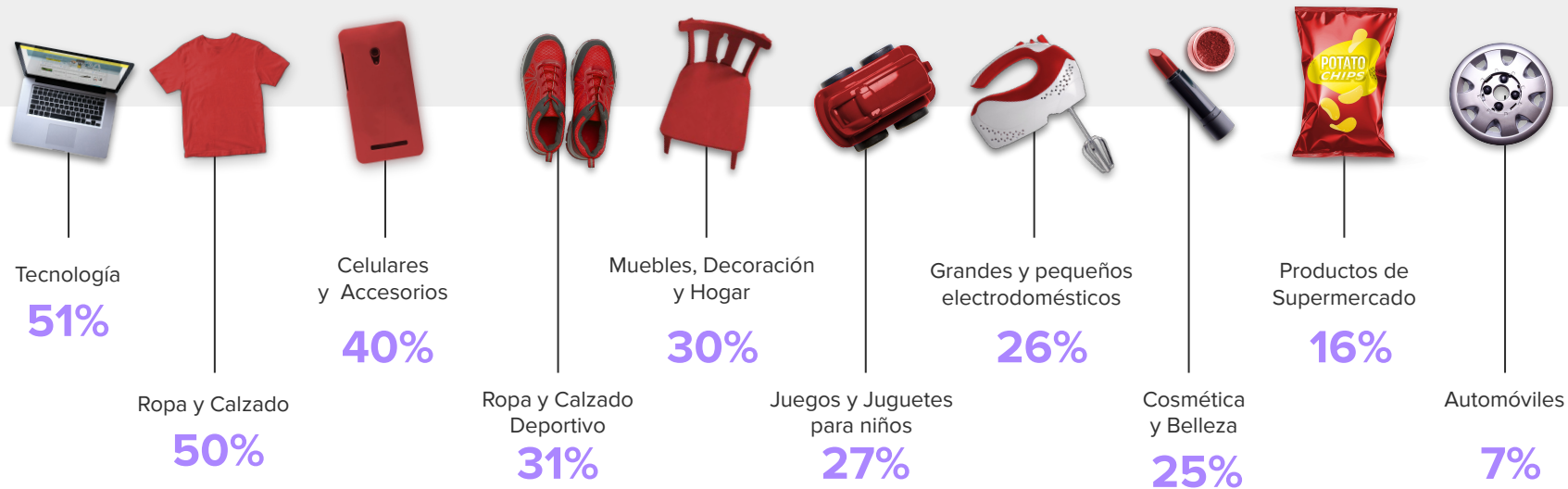
Tu Marca

Celular

Exclusivo

Las categorías que despiertan **mayor interés**

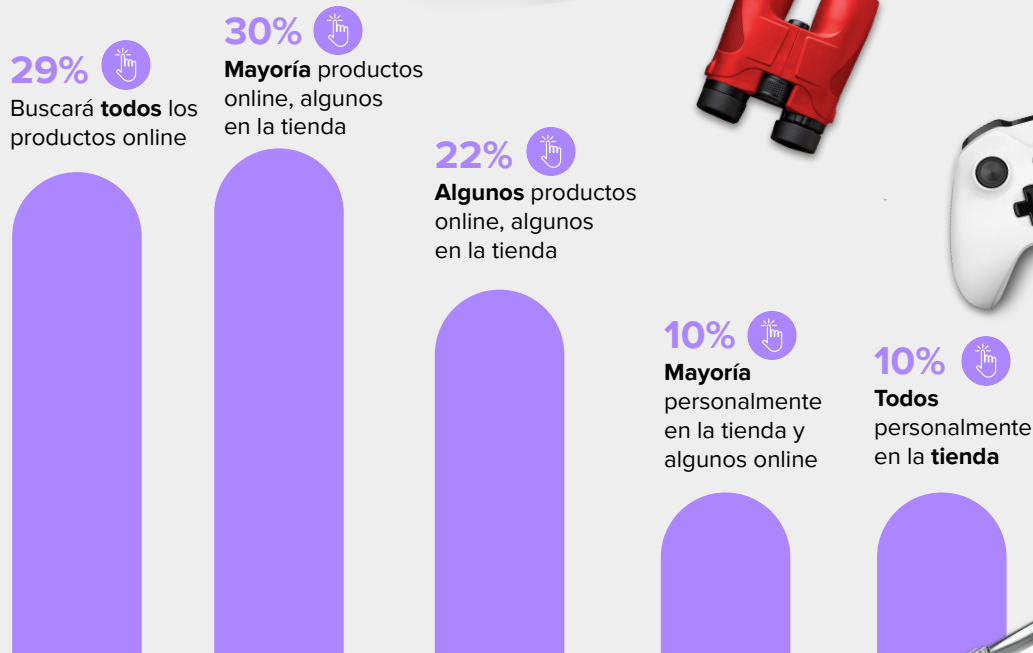
Intención de **compra online** por categoría



¡La búsqueda **online** es clave!

9/10

buscará de manera
online



¡Asegúrate de estar presente con tu marca en esta **fecha especial!**

BUEN FIN

1

2

Los marketplaces **ganando relevancia** para los mexicanos

BUEN FIN

1

2

4/10

buscará
exclusivamente
en **sitios de**
e-commerce



¡Asegúrate de **estar presente con tu marca** en esta fecha especial!

Mayor disposición a probar **nuevas marcas**

BUEN FIN

1

1 de cada **2** prueba nuevas marcas en los eventos especiales

2



¡El momento ideal para traer nuevos compradores, **asegúrate de estar presente** con tu marca!



Tu Marca

ESPECIAL

Buen Fin

Ver más >



Compras no planificadas destacan en el evento



Compré el producto y marca que **tenía planificado**

36%

No tenía planificado comprar este producto, lo decidí navegando internet

19%

Sabía qué producto comprar, pero **elegí la marca navegando por internet**

29%

Tenía planificado qué producto y marca comprar, pero **terminé comprando otra marca**

16%



64%

compró algo que **no tenía planificado**, ya sea el producto o la marca.

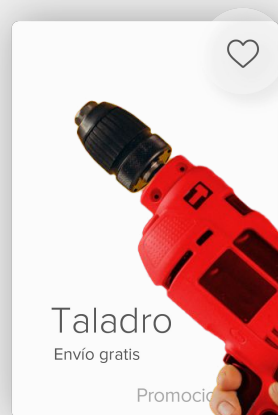


Potencia la visibilidad de tu marca a lo largo de toda la jornada de compra para lograr una mayor conversión.



MAXIMIZA TUS VENTAS

Con las soluciones de
Mercado Ads



Promocion



Oportunidad de construir marca desde el inicio de la **jornada de compra**

BUEN FIN

1

2

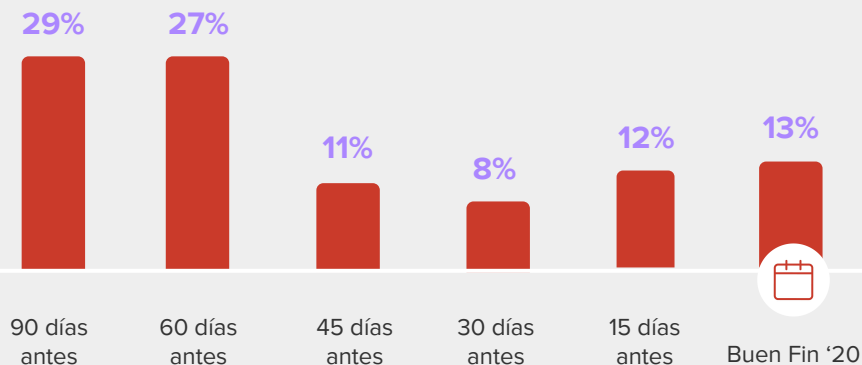


7/10 comienza la búsqueda con más de **60 días de anticipación**



Activa tu campaña con **al menos 90 días de anticipación al evento**

¿Cuánto tiempo antes los compradores empiezan a buscar antes de comprar?



Llega con el **mensaje correcto** en el momento preciso, siempre

BUEN FIN

1

2



The diagram illustrates four advertising formats across different devices:

- Rich Media:** A laptop displaying a banner for "Descontos exclusivos" (Exclusive Discounts) with a 50% off offer and "ENVIO GRATIS" (Free Shipping) for orders over \$1000. The banner features a pair of white earbuds and the "Tu Marca" (Your Brand) logo.
- Audience Native Display:** A smartphone displaying a native ad for "Tu Marca" featuring a red product and the text "ESPECIAL PRODUCTO" (Special Product) and "Compra ahora" (Buy now).
- Espacio en la Landing de Buen Fin:** A tablet displaying a landing page with a banner for "Descontos exclusivos" (Exclusive Discounts) with a 50% off offer and "ENVIO GRATIS" (Free Shipping) for orders over \$1000. The banner features a pair of white earbuds and the "Tu Marca" logo.
- Product Ad:** A smartphone displaying a product ad for a red product, featuring a "Producto destacado" (Featured Product) badge, a 5-star rating, "Envío gratis" (Free Shipping), and a "FULL" badge.

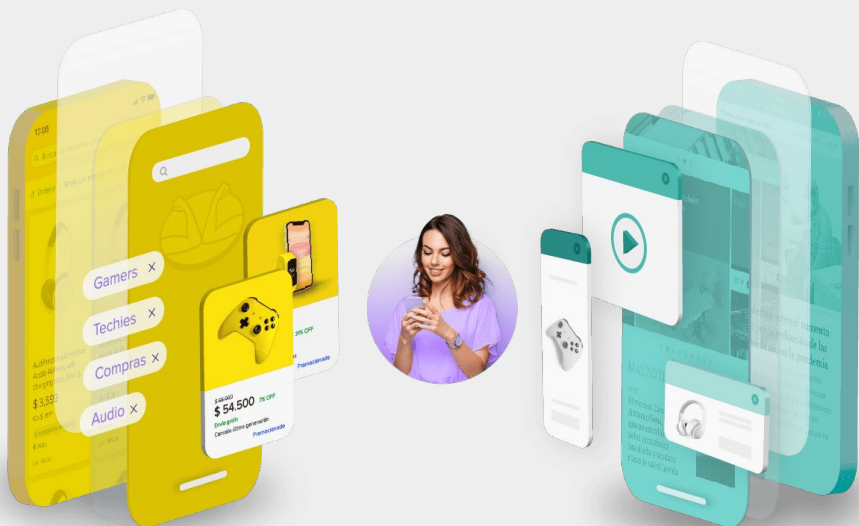
Audience Deals

Impacta audiencias con intención de compra **fuera de Mercado Libre**

BUEN FIN

1

2



Llega a audiencias exclusivas de Buen Fin con **Mentalidad de Compra**.



Crea una estrategia basada en datos: audiencias basadas en comportamientos reales de compra de los usuarios.



Accede a un gran inventario y de alta calidad para tus campañas de **Display & Video**.

¡Con **Product Ads** es más simple!



Activa tu campaña, nuestra inteligencia se encarga del resto

¿Cómo apareces?

Formato exclusivo en **Búsquedas relacionadas** a tus productos.

Es simple: convierte tus publicaciones en **anuncios**.

¿Dónde apareces?

En los **resultados de búsqueda** en las **posiciones 1 y 2**.

Y en las **páginas de producto** propias y de la competencia.

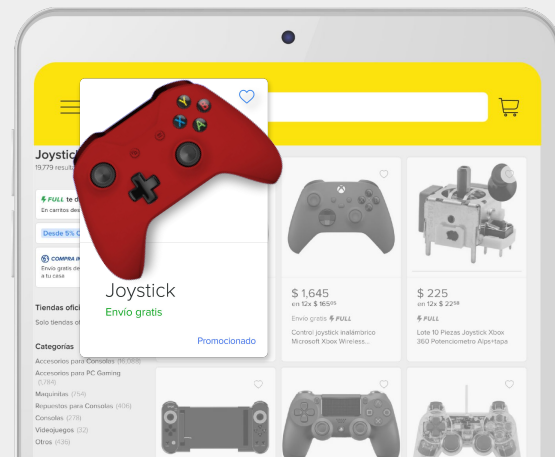
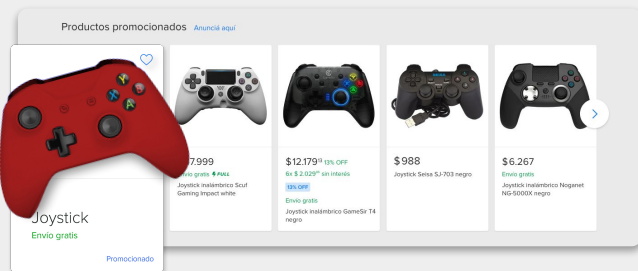
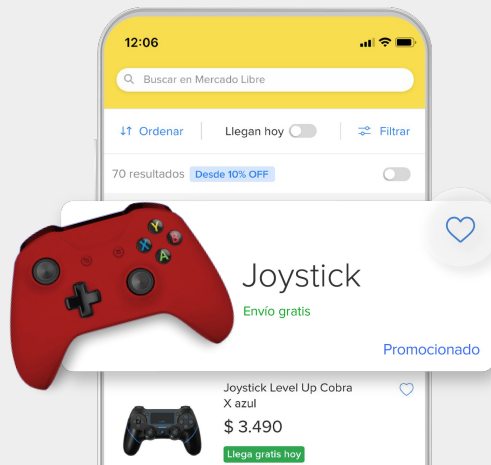
¿Qué logras?

¡Competir por las **mejores posiciones**, maximizar la **visibilidad de tus productos** y **aumentar tus ventas!**

BUEN FIN

1

2



Potencia tu visibilidad en un entorno competitivo

8/10 Top sellers tienen campañas activas de Product Ads



Activa tu campaña de publicidad en **Product Ads** para que tus productos sean más visibles ante los compradores

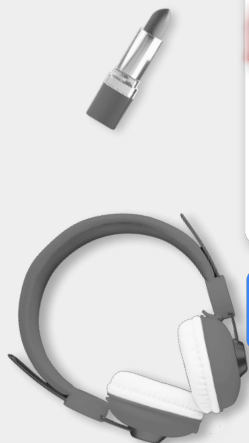


Sudadera

Envío gratis

Promocionado

Comprar ahora



Activa tu campaña y maximiza tus ventas con PAds

BUEN FIN

1

Vendedores con PAds crecieron

2

1.7x más

que los que no
activaron campaña



Oportunidad para crecer en diferentes categorías

Mayor crecimiento en Vendedores con
campañas activas de PAdS vs sin PAdS



Crea diferentes campañas
dependiendo de tu estrategia



Alimentos y
Bebidas

5x



Electrónica,
Audio y Video

4x



Celulares y
Telefonía

3x



Computación

3x



Accesorios para
Vehículos

3x



Belleza y Cuidado
Personal

3x



Ropa, Bolsas y
Calzado

2x

¡Aumenta tu presupuesto!



Utensilios
Envío gratis

Tabla de cocina
Envío gratis

Sartén
Envío gratis

Comprar ahora



Que tu presupuesto no se termine rápido en esta fecha de alto tráfico

Vendedores que aumentaron su inversión en **Product Ads** crecieron

+1.4x

en venta vs. los vendedores que mantuvieron su presupuesto

Mantén tu campaña de PAds activa de manera continua

BUEN FIN

1

Del total de compradores en Buen Fin, **volvieron a comprar** en Mercado Libre

2



Asegura una buena experiencia y gana **compradores leales**



En Buen Fin, activa tu campaña de PAds en **tres simples pasos**

BUEN FIN

1



Analiza tu negocio y define la estrategia para tu campaña: Rentabilidad, Crecimiento, Visibilidad

2



Define tu presupuesto diario



Define tu *ACOS objetivo



¡Ahora tienes el control de tus campañas!

Ya estás listo para competir en las mejores posiciones



Consejos para potenciar tus ventas en esta fecha especial, con **Product Ads**



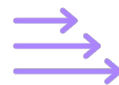
Asegúrate de **integrar las publicaciones** con buen volumen de ventas ya que Product Ads potencia las ventas de estos productos. Pausa los productos piedra.



Revisa el presupuesto definido con frecuencia para asegurarte que no limite el potencial de visibilidad de tus anuncios y si el **ACOS objetivo** se adecúa a tus objetivos en la fecha especial.



Presta atención a las **notificaciones** en el administrador de campañas ya que mencionan recomendaciones de optimización para las campañas.



Activa tu campaña al menos **90 días antes** del evento y déjala activa de **manera continua**. Mantén tus anuncios visibles en las mejores posiciones con **campañas always on**.





Regalos
navideños

Envío gratis

Promocionado



DICIEMBRE

El mes para
regalar

En 2020, las ventas en **Navidad** se duplicaron

NAVIDAD

1

2

+2.5x

de crecimiento
en pedidos
vs. 2019

2019

Mes promedio 2020

Diciembre 2020



+170%

de crecimiento
en pedidos
vs. promedio 2020

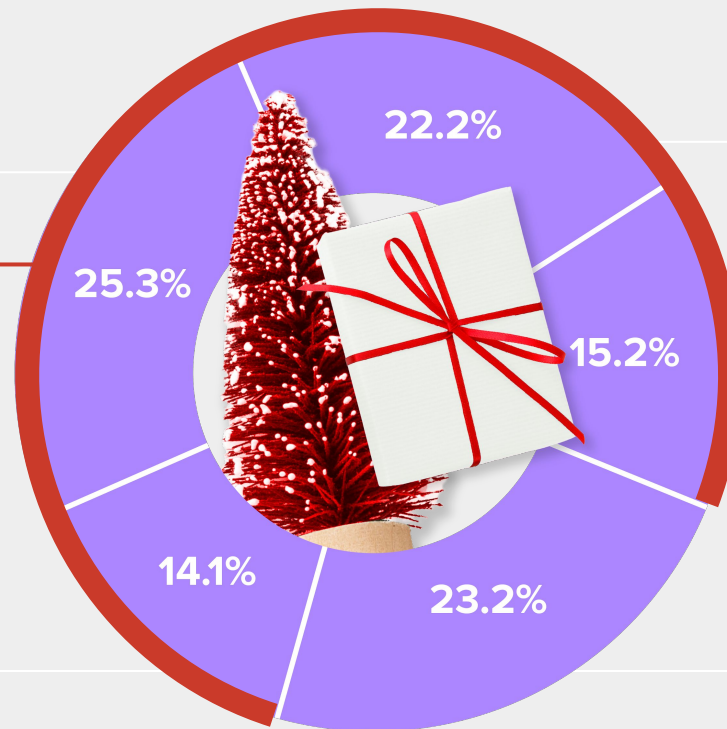
¡Imagina el 2021!

8/10

comparará los regalos navideños de forma **online**

Comparará **la mayoría de los regalos online** y algunos personalmente en la tienda

Comparará **algunos regalos online** y algunos personalmente en las tiendas



Comparará **todos los regalos online**

Comparará la mayoría de los regalos personalmente en la tienda y **algunos online**

Comparará todos los regalos personalmente en tiendas

Todas las semanas de **diciembre** son importantes

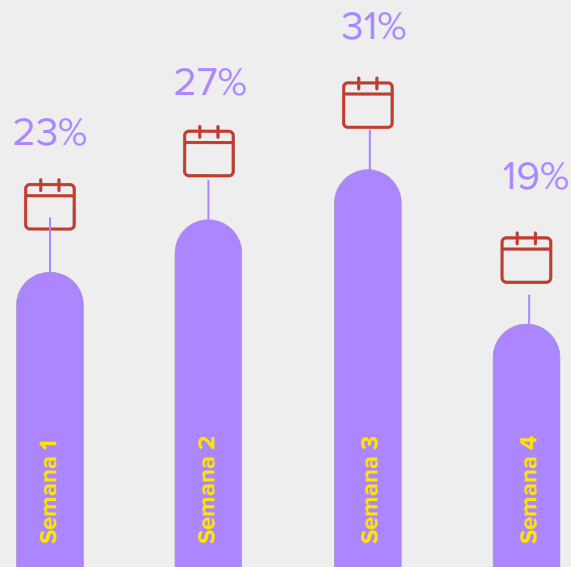
NAVIDAD

1

2



¡Mantén tu **campana activa** durante todo el mes de diciembre!



Ventas en PEDIDOS

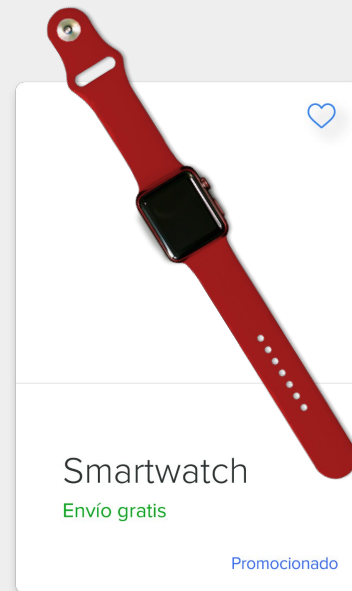
Diciembre: el mes para buscar regalos

NAVIDAD

1

2

27.8M
búsquedas diarias



Comprar ahora



Los términos más buscados de diciembre fueron:

- #1 Smart Watch
- #2 Nintendo Switch
- #3 Baby Yoda
- #4 Teléfonos celulares
- #5 Tenis
- #6 Tenis Nike
- #7 Celulares
- #8 Tablet
- #9 Xiaomi
- #10 Laptop

6 de los top 10 términos más buscados en Navidad **son genéricos**



Resulta clave estar presente desde la **etapa de descubrimiento** para lograr mayor consideración de compra



Las categorías más elegidas para regalar en diciembre

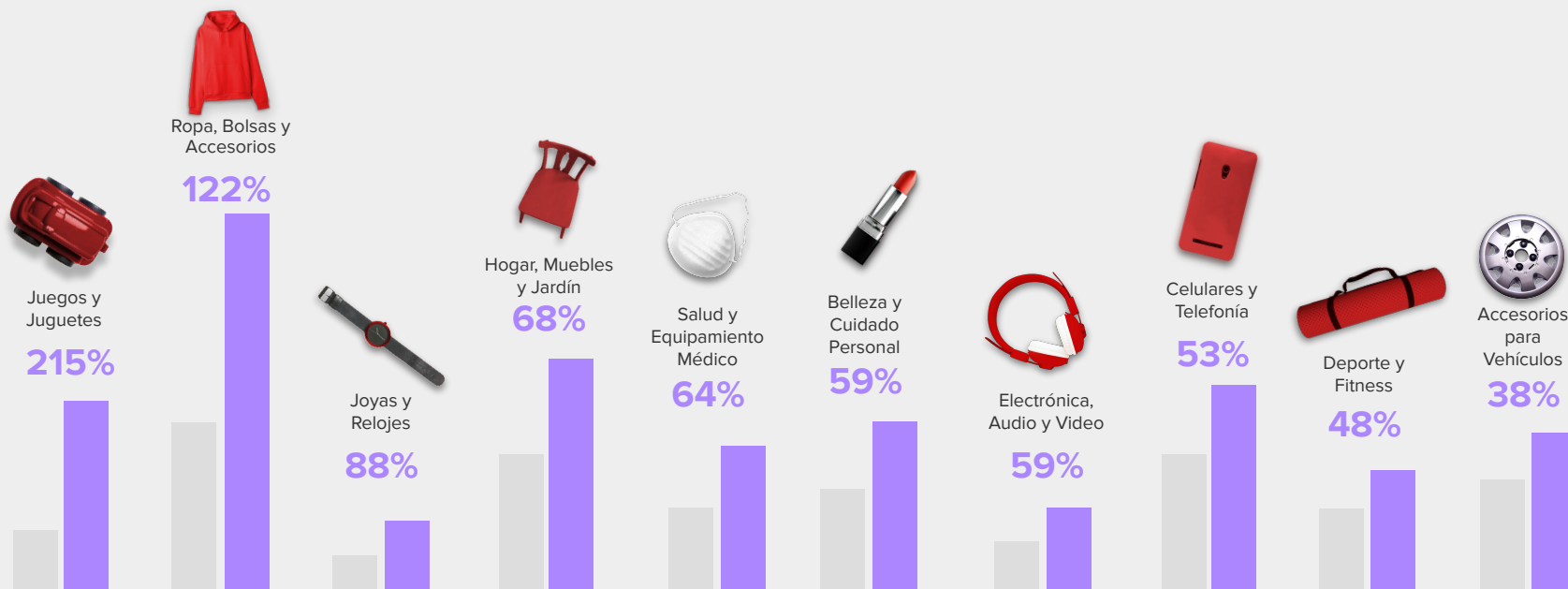
% Crecimiento vs. promedio mensual 2020

● Diciembre 2020
● Promedio mensual 2020

NAVIDAD

1

2



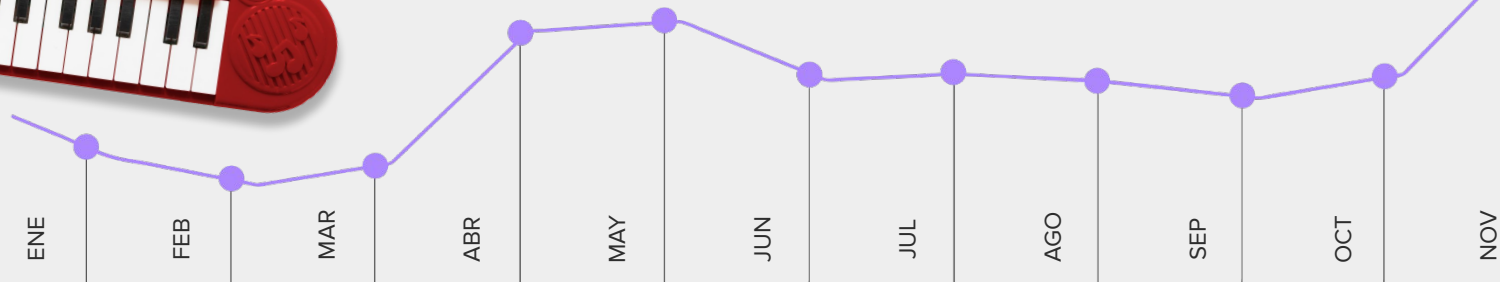
La época de mayor venta de **Juegos y Juguetes** del año

Evolución mensual de pedidos 2020

NAVIDAD

1

2



Lo más buscado en diciembre en **Juegos y Juguetes**



NAVIDAD

1

2

Muñecos y muñecas

Bebes reborn

Barbie

Barbie color reveal

Funko pop

Muñecas lol

Vehículos de Juguete

Carro control remoto

Pista hot wheels

Hot wheels

Pista de carros

Trenes eléctricos

Peluches

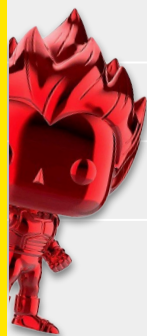
Pulpo peluche

Pulpito reversible

Peluches

Peluche among us

Sonic peluche



¿Cómo es el perfil del comprador?

Mujeres de 25-34 años destacan en la compra de regalos de Navidad en el sitio



NAVIDAD

1

2

Perfil Juegos y Juguetes

51% MUJERES
(vs. 55% Total MELI)

29% 25-34 AÑOS
(vs. 25% Total MELI)



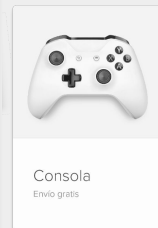
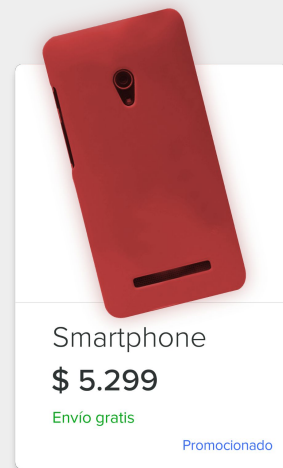
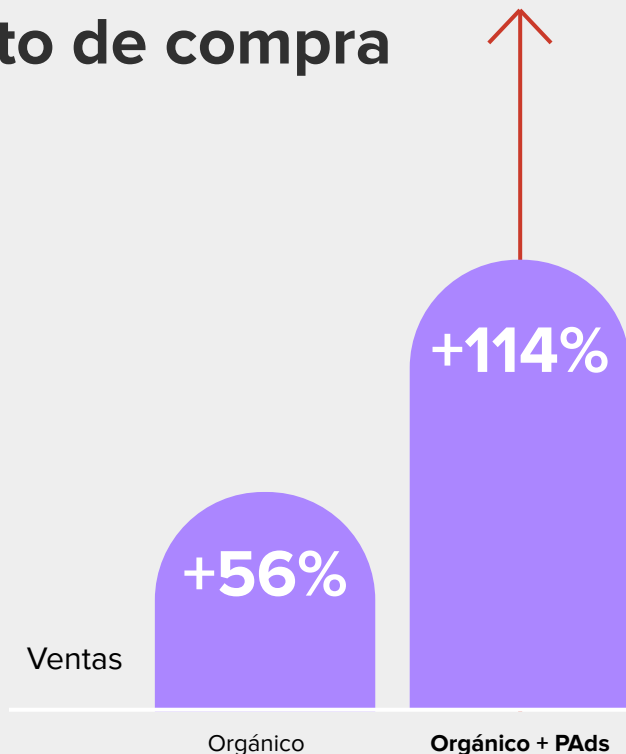
¡Maximiza tu estrategia con **Audience Deals** y llega a audiencias exclusivas de Navidad!

Mantén tus campañas activas y captura el momento de compra

El mes de

diciembre

es el mes con **mayor cantidad
de compradores** del año



Quien se impulsa con
Product Ads en
Diciembre se destaca

Activa tu campaña de PAds y potencia tus ventas en Navidad

Crecimiento en categorías destacadas

Vendedores con PAds crecieron



Joyas y Relojes

+208%



Electrónica,
Audio y Video

+69%



Celulares y
Telefonía

+52%

Que los que no activaron campaña



8/10

top sellers

tienen **campañas activas**
de Product Ads en Navidad

En esta época las **entregas** más rápidas son una prioridad

NAVIDAD

1

2



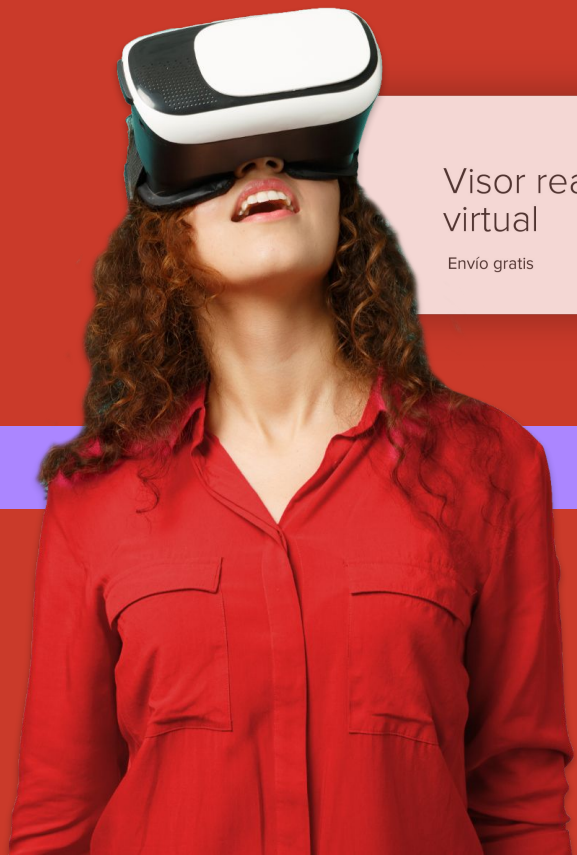
A finales del año,

⚡ FULL

6/10 envíos se realizan en **1 día o menos**



Asegurar una **buena experiencia de compra** resulta clave en estas fechas especiales.



Visor realidad
virtual

Envío gratis

Promocionado



TEMPORADA DE COMPRAS

Key Messages



Tácticas para maximizar tus ventas

#1 Asegúrate de estar **presente con tu marca**. Los consumidores están más dispuestos a probar nuevas marcas.

#2 Maximiza tus ventas con **Product Ads**.

#3 Activa tu campaña con **al menos 90 días de anticipación** para obtener mejores resultados.

#4 **Aumenta tu presupuesto** de manera proactiva, es clave en eventos de alto tráfico.

#5 **Ten activa tu campaña de forma continua**. Asegura una buena experiencia de compra para fidelizar a tus clientes

#6 Maximiza tu estrategia con **Audience Deals**



Créditos

Autores

[Alma Villanueva](#)

Advertising Insights Manager México

[Nicolás Alberto](#)

Advertising Insights & Analytics Sr. Manager

Patrocinadores

[Fernando Rubio](#)

Advertising VP

[Juan Lavista](#)

Advertising Marketing & Insights Sr Director

[David Geisen](#)

Country Head México

Para más información sobre Mercado Ads, contactar a:

[Pablo Beltrán](#)

Advertising Sales Director - Hispanos

[José Maceda](#)

Advertising Sr. Manager México

[Daniel Bonilla](#)

Advertising Manager México

[Luisa Castañeda](#)

Advertising Manager México

[Alexandra Marie](#)

Advertising Agency Manager México

Declaración de privacidad de Mercado Libre:

En la realización de sus actividades, Mercado Libre trata los datos personales de los usuarios de acuerdo a la Declaración de Privacidad y con las opciones propias del usuario. Todos los datos aquí representados son agregados y no identifican a los titulares de datos personales.



mercado
ads

Potencia tu negocio donde todos compran

mercadoads.com

 /MercadoAds