**Investigación Sobre Plataformas de Venta Online para la Cooperativa La Rústica**

**Sobre esta Investigación:**

* **Idea Principal:** Organizar una contundente campaña de salida hacia el mercado local a través de las redes.
* **Objetivo:**
* Se busca que los futuros clientes puedanvisibilizar los productos y servicios que ofrece **La Rustica** en una Tienda Online.
* Se requiere llegar al mayor número de posibles compradores, por lo que el alcance de publicación debe ser el mayor posible.
* Minimizar la variable Costo al decidir qué plataforma de venta utilizar.
* **Estrategia a Seguir:**
* Lo que se busca en este momento es alcanzar a los clietes lo más rápido posible, por lo que se analizarán varios sistemas o redes de ventas conocidos como Tiendas Online ya existentes, evaluando las ventajas, desventajas, accesibilidad, alcance y demás factores relevantes, para, en base a la información recabada, poder dicidir cual es la más adecuada, en el momento dado, para facilitar las actividades de comercialización de la empresa, encontrando un canal adecuado para la comercialización y distribución de sus productos y servicios.
* Esta estrategia puede implementarse en paralelo con el desarrollo desde cero de una tienda online propia de la cooperativa. Ambas estrategias pueden coexistir y complementarse. Por una cuestión de pragmatismo y tiempo, en este momento se le da prioridad a la primera.

****

* **¿Qué características buscar en una plataforma de venta online?**
* **Facilidad de uso:**

Las plataformas de venta online que ofrecen usabilidad hacen que sea sencillo para los usuarios construir, editar y administrar sus sitios.

* **Diseño:**

Tener un diseño web bien pensado es esencial para hacer que los productos destaquen y que los clientes permanezcan más tiempo en el sitio. Una plataforma de eCommerce adecuada también debería hacer sus plantillas personalizables, dando libertad a los usuarios para ajustar completamente el diseño de su sitio.

* **Funciones de construcción de sitios:**

Las grandes plataformas de venta online ofrecen funciones adicionales para blogging, email marketing y SEO, que pueden ayudar a llevar el negocio online al siguiente nivel.

* **Integraciones:**
* Los plugins y extensiones de terceros pueden ayudar a expandir el negocio online, proporcionando más opciones para gestionar el sitio web.
* **Asistencia al cliente:**
* Debe incluir asistencia técnica y tutoriales sobre cómo construir y mantener la tienda online.
* **Relación calidad-precio:**
* Debe ofrecer un plan de precios que mejor se adapte al negocio y al presupuesto disponible.
* **La capacidad de configurar categorías de productos:**
* Si se vende más de un tipo de artículo, se necesita mantener las cosas organizadas. Esto no sólo ayudará a administrar el inventario, sino que mejorará enormemente la experiencia del usuario en el sitio web.
* **Opciones de personalización de la página de producto:**
* Se debe poder crear páginas únicas para cada producto que contengan información completa y que a la vez sean visualmente agradables.
* **Funcionalidad de promociones y descuentos:**
* A los clientes les encantan las promociones y éstas son una excelente manera de hacer ventas adicionales.
* **Soporte para procesadores de pagos múltiples:**
* A mucha gente le gusta usar sus procesadores de pago preferidos, así que ofrecer múltiples opciones es una excelente idea.
* **Información analítica:**
* Cuanto más se sepa sobre los clientes, más se podrá optimizar la tienda para aumentar las conversiones.
* **Aspectos a tener en cuenta para gestionar una tienda online:**
* Procesar los pagos.
* Tratar con los clientes.
* Administrar el inventario.
* Estudio constante de mercado.
* Observación de las tendencias actuales.
* Analisis de Estadísticas.

**Para esta investigación, se analizan las siguientes tiendas online de acuerdo a los parámetros previamente especificados:**

* Son plataformas de venta online autohospedadas, por lo que también se debe buscar un proveedor de [**hosting**](https://www.hostinger.com.ar/).

1. [**Zyro eCommerce**](https://zyro.com/es/tienda-en-linea)**– Poderosa y accesible**

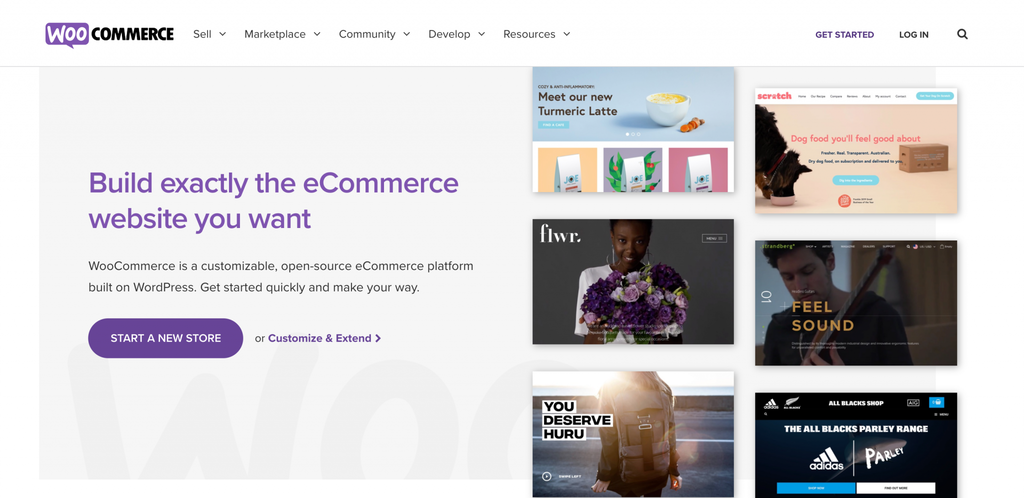


* **Descripción:**
* Zyro tiene el foco puesto en ser amigable para principiantes, permite construir una tienda en línea en cuestión de minutos.
* Ofrece varios temas de tiendas online para elegir, que son fáciles de personalizar con la función arrastrar y soltar del editor.
* Estos diseños web también están optimizados para móviles por defecto, lo que significa que la tienda se adaptará rápidamente a cualquier tipo de pantalla que los clientes estén usando para acceder al sitio web.
* La gestión del inventario es sencilla y fácil de hacer.
* Ofrece herramientas basadas en inteligencia artificial para el marketing online, como el [**generador de nombres para empresas**](https://zyro.com/es/herramientas/generador-de-nombres-para-empresas) o el [**generador de contenido**](https://zyro.com/es/ia/generador-de-contenido).
* Soporte técnico 24/7 a través del chat online o por correo electrónico.
* **Precios y Planes:**
* Ofrece **2** [**planes de eCommerce**](https://zyro.com/es/precios):
  + **eCommerce** por **€7.64/mes:**
  + Ancho de banda ilimitado
  + Notificaciones por correo electrónico.
  + Cupones de descuento.
  + Tarjetas de regalo.
  + Seguimiento completo de pedidos.
  + **eCommerce Plus** por **€11.89/mes**:
* Es mejor para las personas que desean hacer crecer su negocio, ya que proporciona herramientas más avanzadas como:
  + - * Recuperación de carritos abandonados.
      * Opciones para vender los productos en las redes sociales.
      * Tiendas multilingües.
* **Ventajas:**
* Perfecta para principiantes y accesible.
* Fácilmente ampliable si se quiere expandir el negocio.
* Múltiples opciones de pago.
* Muchos de los temas gratuitos disponibles están diseñados específicamente para ser usados en tiendas online.
* **Desventajas:**
* Carece de algunas de las funciones más avanzadas de comercio electrónico en comparación con otras opciones de esta lista.
* No hay soporte telefónico disponible.

**Observaciones**

Con planes a precios accesibles y un editor fácil de usar, Zyro es una excelente opción para los pequeños negocios que están empezando o que no tienen conocimientos de programación. Sin embargo, para una empresa más grande, Zyro tiene mucho para ofrecer también.

1. [**WooCommerce**](https://es.wordpress.org/plugins/woocommerce/)**– Una plataforma excelente para WordPress**

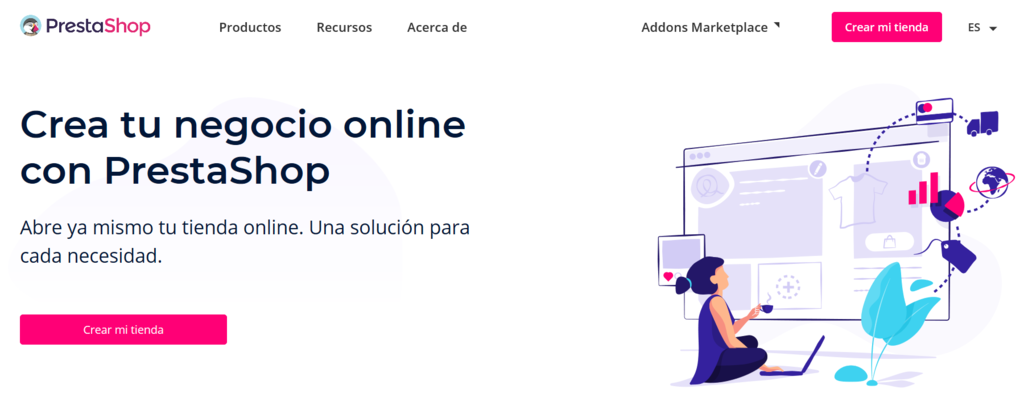
****

* Descripción:
* [**WooCommerce**](https://woocommerce.com/) no es una plataforma de eCommerce independiente.
* Es un plugin construido especialmente para [**WordPress**](https://www.hostinger.com.ar/tutoriales/que-es-wordpress).
* Agrega funcionalidad de comercio electrónico a la plataforma.
* Se trata de una excelente elección tanto para principiantes como para profesionales.
* Integra perfectamente con el dashboard de WordPress que es muy intuitivo para quienes recién empiezan.
* Puede manejar todos los aspectos básicos, desde publicar elementos para la venta hasta procesar pagos.
* Puede aumentar la funcionalidad del plugin mediante [**extensiones dedicadas**](https://woocommerce.com/product-category/woocommerce-extensions/), de las cuales hay cientos disponibles. Por ejemplo, hay opciones para integrar casi todos los procesadores de pago disponibles o hacer uso de las herramientas de email marketing.
* Si se busca armar una tienda online sencilla basada en WordPress, es difícil superar la facilidad de uso de WooCommerce. Sin embargo, llevar la plataforma a su máximo potencial requiere que se añadan y administren varias extensiones.
* El soporte al cliente de WooCommerce no posee teléfono o correo electrónico. Se tiene que enviar un ticket primero y esperar que el equipo responda a las preguntas a través del chat online.
* Ofrece muchas guías online y foros de soporte, que proporcionan información de profesionales y de usuarios habituales.
* **Precios y planes**
* Permite crear una tienda online gratis.
* Tiene costos adicionales:
  + Búsqueda de un alojamiento web.
  + El registro de un nombre de dominio.
  + La obtención de un certificado SSL y el pago de las extensiones que se desee utilizar.
  + [**Planes de Alojamiento**](https://www.hostinger.com.ar/hosting-woocommerce)**:**

desde **€3.45/mes** hasta **€14.95/mes**.

* **Ventajas:**
* Se integra perfectamente con WordPress.
* Se puede personalizar la tienda utilizando extensiones y temas dedicados de WooCommerce.
* Tiene una enorme comunidad de usuarios que puede ayudar.
* **Desventajas:**
* Agregar funciones avanzadas requiere múltiples extensiones.
* Es una de las opciones más caras en esta lista.
* **Observaciones**
* Control completo en la personalización del diseño y la funcionalidad de la tienda.

1. [**PrestaShop**](https://www.prestashop.com/es)**– Amigable para el usuario**

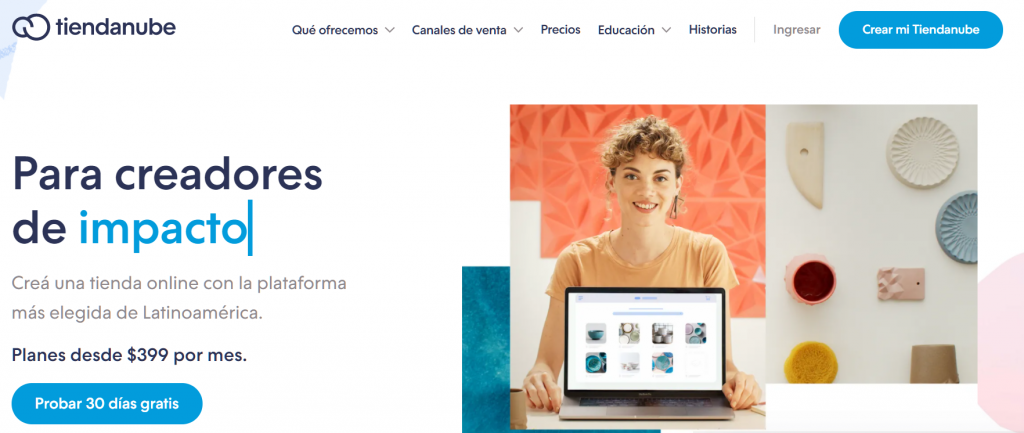


* **Descripción:**
* es una plataforma de eCommerce dedicada.
* Su objetivo es permitir la posibilidad de poder configurar una hermosa tienda online lo más rápido posible.
* Fácil de usar.
* Incluye una cantidad elevada de funciones.
* Incluye una potente funcionalidad de administración de:
* Productos.
* Múltiples opciones de pago.
* Páginas de pago personalizables.
* Etc.
* Se puede ampliar la plataforma mediante plugins y temas. Pero ciertas funciones, como analítica y soporte al cliente, no necesitan módulos adicionales.
* **Precios y planes**
* Prestashop es una plataforma de eCommerce gratuita, pero aún así se necesita comprar un plan de alojamiento y un dominio.
* [**Planes de Alojamiento**](https://www.hostinger.com.ar/hosting-prestashop):

1. 3 opciones disponibles que van desde **€1.89/mes** a **€7.45/mes**.

* **Ventajas:**
* Configuración avanzada de administración de productos y múltiples opciones de procesamiento de pagos.
* Personalización de la experiencia de pago.
* Consultas de soporte directamente en la plataforma.
* **Desventajas:**
* Hay una curva de aprendizaje para comprender las características avanzadas.
* Puede funcionar lento por momentos.
* **Observaciones**
* Prestashop es una de las plataformas eCommerce de código abierto más amigables para principiantes.
* Tiene una amplia gama de módulos y da muchas opciones para actualizar y personalizar el sitio de comercio electrónico sin esfuerzo.

1. [**Tiendanube**](https://www.tiendanube.com/)**– La opción para profesionales de Latinoamérica**

****

Descripción:

* Más de 70.000 tiendas activas en todo el continente.
* Es considerada la plataforma líder en comercio electrónico de América Latina.
* Su tecnología es ideal para pequeñas, medianas y grandes marcas que buscan incrementar sus ingresos a través de la venta en internet.
* Más de 30 opciones de temas personalizables.
* Estabilidad en la plataforma.
* Integración con otros canales de venta online, como Instagram Shopping y Facebook Shops.
* La creación de la tienda requiere de solo 5 pasos:

1. Registro
2. Elección del diseño.
3. Subida del primer producto.
4. Configuración de medios de pago.
5. Configuración de medios de envío.

* **Precios y planes**
* Plan Básico:
* Comienza en **399 pesos argentinos + 2%** de costo por transacción mensual (sólo disponible para Argentina).
* Este plan es ideal para quienes recién empiezan a vender por internet.
* Planes Full, Plus o Avanzado.
* Todos los planes cuentan con **30 días de prueba gratis**.
* **Ventajas:**
* El armado de la tienda no requiere de conocimientos técnicos previos.
* Diseño de su Administrador muy intuitivo y de fácil comprensión.
* Posibilidad de vender online tanto productos físicos como digitales (ebooks, podcasts y descargables en general).
* Integración con los principales medios de pago y de envío de la región, además de contar con opciones personalizables para ambos casos.
* **Desventajas:**
* La mayoría de las integraciones a través de aplicaciones que ofrece Tiendanube no son gratuitas.
* **Observaciones**
* Sirve para crear una tienda online profesional.
* Cuenta con planes de pago que se adaptan a todo tipo de negocio.
* Fácil de usar en comparación con otras plataformas de venta online.

1. [**Magento**](https://magento.com/es)**– La mejor solución para startups**

****

* **Descripción:**
* [**Magento**](https://magento.com/es) se dirige principalmente a empresas de mayor escala y le lleva una gran ventaja a la competencia en cuanto a flexibilidad.
* Es una plataforma potente que permite crear tiendas online pequeñas y grandes.
* Es necesario tener algo de experiencia en desarrollo web para usarlo.
* Gran cantidad de funciones.
* Está diseñado con el [**SEO**](https://www.hostinger.com.ar/tutoriales/seo-en-wordpress) en mente.
* Es altamente seguro.
* Permite usar temas y plugins.
* Favorable para startups.
* Ofrece mucha flexibilidad.
* Variadas características de eCommerce.
* Perfecta para empresas con desarrolladores internos.
* **Precios y planes**
* Se instala gratis.
* El costo de uso depende:
* Del alojamiento web.
* El nombre de dominio.
* Las funciones de seguridad adicionales.
* Las extensiones que se planee adquirir.
* Hostinger ofrece 3 [**planes de alojamiento para Magento**](https://www.hostinger.com.ar/hosting-magento) desde **€7.45/mes** a **€49.99/mes**.
* **Ventajas:**
* Plataforma de eCommerce escalable, perfecta para grandes tiendas online.
* Creado con el SEO y la seguridad en mente.
* Admite múltiples monedas y tasas de impuestos.
* Se integra con casi cualquier procesador de pago que se desee.
* **Desventajas:**
* La plataforma tiene una curva de aprendizaje empinada y puede ser difícil de usar si no se tiene experiencia en desarrollo web.

**Observaciones:**

* Se debe considerar el uso de esta plataforma de código abierto, si se quiere construir un negocio medio a grande, tener una audiencia global y contar con total libertad para modificar la tienda.

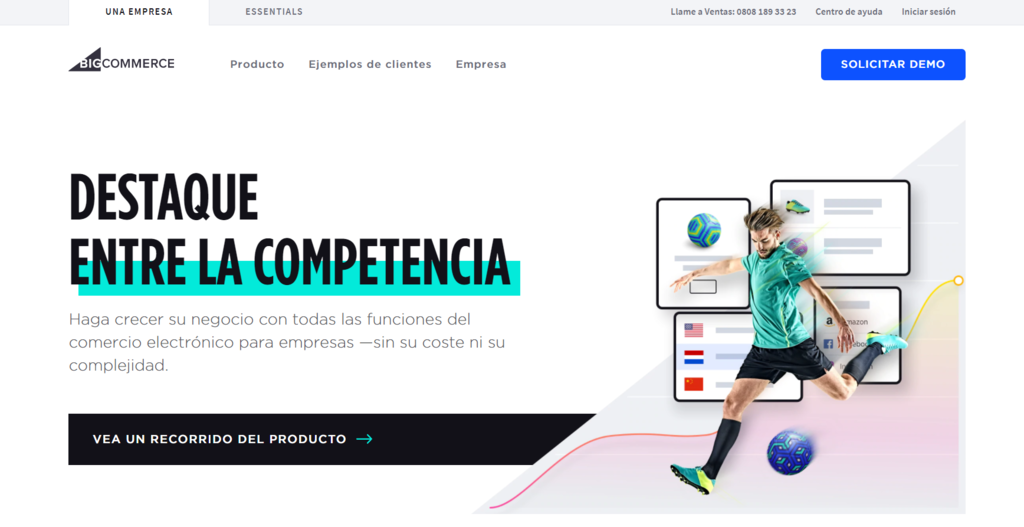
1. ****[**Shopify**](https://www.shopify.es/)**– Lo mejor para pequeños negocios**

* **Descripción:**
* Es una de las plataformas de carritos de compras más populares
* Más de [**500.000**](https://www.shopifyandyou.com/blogs/news/statistics-about-shopify#:~:text=Shopify%20is%20now%20powering%20more,using%20the%20Shopify%20backend%20platform.) negocios en todo el mundo.
* Proporciona todas las herramientas necesarias para crear un sitio de eCommerce completamente funcional, desde el análisis de rendimiento hasta herramientas SEO.
* Intuitiva interfaz de arrastrar y soltar.
* Opción de recuperación de carritos abandonados. Los usuarios pueden volver a conectarse con los clientes que dejan productos en su carrito de compras sin completar la venta.
* Varias opciones de pago populares para elegir, entre ellas [**PayPal**](https://www.paypal.com/es/home) y [**Authorize.net**](https://www.authorize.net/en-gb.html). Sin embargo, si se desea utilizar un procesador de pagos de terceros, se deberá pagar tarifas de transacción adicionales.
* Para evitar estos costos adicionales, se tendrá que usar su sistema de pago incorporado llamado [**Shopify Payments**](https://www.shopify.es/payments), que cuenta con comisiones de tarjetas de crédito similares a las de [**Stripe**](https://stripe.com/es) o [**Braintree**](https://www.braintreepayments.com/es?locale=es).
* Dispone de soporte telefónico 24/7.
* Tiene chat online de soporte.
* Soporte técnico por correo electrónico.
* **Precios y planes:**
* 3 [**planes disponibles**](https://www.shopify.es/precios):
* **Basic Shopify** por **$29/mes**.
* **Shopify** por **$79/mes**.
* **Advanced Shopify** por **$299/mes**.
* También ofrece una prueba gratuita de 14 días, permitiendo a los usuarios probar la plataforma antes de elegir su plan.

Su plan inicial incluye:

* + - Opciones para tarjetas de regalo.
    - Tarifas de envío en tiempo real.
    - Ancho de banda ilimitado.
    - Número ilimitado de productos para vender.
    - Informes profesionales.
    - Aumentar el número de cuentas del personal.
    - Ubicaciones del inventario.
* **Ventajas:**
* Proporciona muchas herramientas adicionales para facilitar la ampliación del negocio en línea.
* Excelente servicio de soporte al cliente.
* Herramienta de recuperación de carrito abandonado incorporada.
* **Desventajas:**
* Pueden aplicarse comisiones por transacción adicionales.
* Una selección limitada de temas gratuitos.
* **Observaciones**
* Facilidad de uso.
* Colección de características útiles.
* Muchas integraciones de terceros.
* Excelente opción para las tiendas pequeñas y medianas que quieren ampliar su negocio.

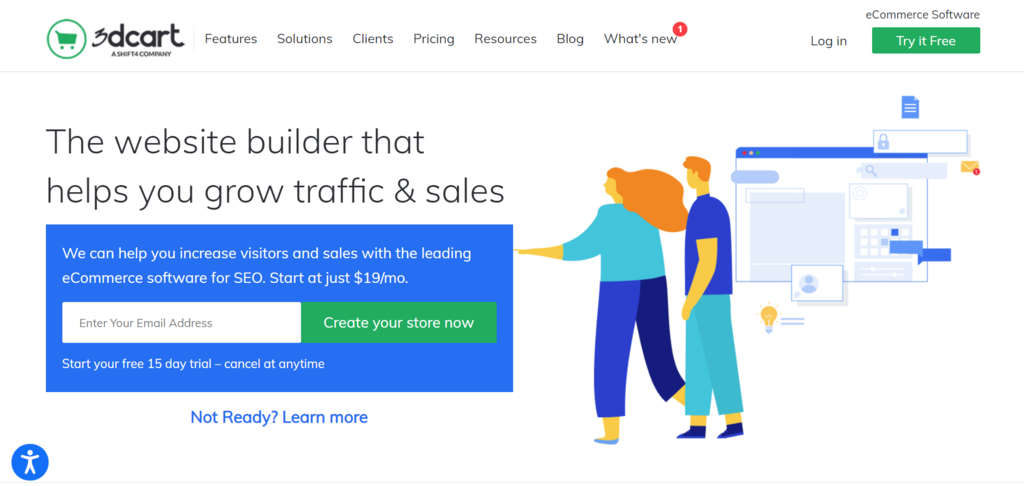
1. [**BigCommerce**](https://www.bigcommerce.es/)**– Lo mejor para negocios grandes**



* **Descripción:**
* Repleto de herramientas y características únicas.
* Confiable para crear y administrar negocios medianos y grandes.
* Función de venta multicanal, llamada [**Channel Manager**](https://www.bigcommerce.com/solutions/multi-channel/). Con esta herramienta, los dueños de negocios pueden conectar sus tiendas a diferentes marketplaces mientras mantienen las tareas de administración de inventario en un solo lugar.
* Integración para redes sociales.
* Útiles herramientas de SEO:
* Microdatos.
* URLs personalizadas.
* Títulos de páginas y CDN.
* Estas herramientas ayudan a generar más tráfico y a alcanzar un mejor posicionamiento en los resultados de los motores de búsqueda.
* Proporciona la recuperación de carrito abandonado, aunque esta función no está disponible en todos sus planes.
* No tiene costos de transacción. Sin embargo, sí tiene un límite de ventas anuales, lo que automáticamente actualizará el plan si las ventas superan los 50.000 dólares durante un año.
* **Precios y planes:**
* 4 [**opciones de precios**](https://www.bigcommerce.com/dm/pricing/?utm_medium=cpc&utm_network=g&utm_source=google&utm_campaign=Google_Search_Brand_Priority_INTL_SB_ACQ_ALWAYSON_OA_2019_Q1&utm_content=BC%20%3E%20Pricing&utm_term=bigcommerce%20pricing&adcampaignid=988194435&adgroupid=51753083674&kw=bigcommerce%20pricing&matchtype=e&adnetwork=g&placement=&targetid=aud-322242733133:kwd-309704168131&network=g&device=c&creative=326984712614&mkwid=sVW4vOYWr_dc&pcrid=326984712614&pkw=bigcommerce%20pricing&pmt=e&audience=aud-322242733133:kwd-309704168131&slid=&pgrid=51753083674&ptaid=aud-322242733133:kwd-309704168131&intent=&_bk=bigcommerce%20pricing&_bt=326984712614&_bm=e&_bn=g&_bg=51753083674&lqid=engine:google%7Ccampaignid:988194435%7Cadid:326984712614%7Cgclid:CjwKCAjw9vn4BRBaEiwAh0muDNFQtsobmwLn5tSVpRwdETkvjUJbAWojtdjmK9UfV7Ie0q4cJhuAARoCmSgQAvD_BwE&gclid=CjwKCAjw9vn4BRBaEiwAh0muDNFQtsobmwLn5tSVpRwdETkvjUJbAWojtdjmK9UfV7Ie0q4cJhuAARoCmSgQAvD_BwE) que van desde **$29.95/mes** a **$299.95/mes**, excepto por el plan **Enterprise** que viene con un precio personalizado que depende totalmente de las necesidades del negocio.
* Número ilimitado de productos que se pueden vender.
* Tarifas de envío en tiempo real y tarjetas de regalo son algunas de las funciones del plan **Standard de BigCommerce**, que es totalmente adecuado para los negocios que recién comienzan.
* **Ventajas:**
* Característica multicanal avanzada.
* Opciones interesantes para el SEO.
* Número ilimitado de cuentas de personal.
* No es necesario pagar ninguna comisión adicional por transacción.
* **Desventajas:**
* Incluye un límite de ventas anuales que podría dificultar algunas de las decisiones de negocios.
* Hay una pequeña curva de aprendizaje a seguir para aprender a usar sus herramientas más avanzadas.

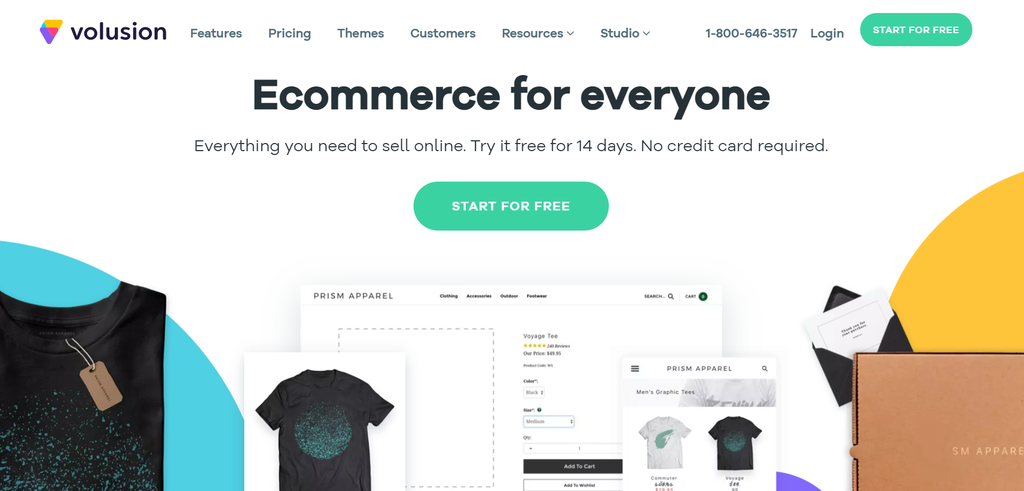
**Observaciones**

* Dispone de muchas herramientas útiles.
* Podría no ser la mejor solución para las tiendas online pequeñas.
* Su plan Premium más barato por sí solo es más caro que la mayoría de los competidores.
* Es una de las mejores plataformas de venta online para empresas y negocios a gran escala.
* Cuenta con herramientas analíticas avanzadas y ayuda a manejar órdenes en grandes cantidades y las opciones de envío con facilidad.

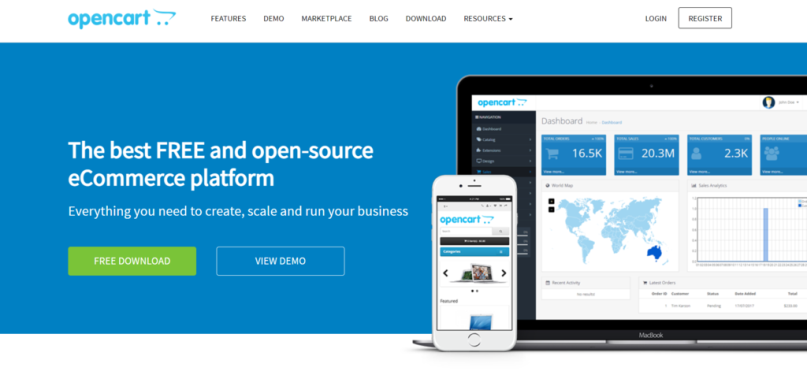
1. ****[**3dcart**](https://www.3dcart.com/)**– Más opciones de pago**

* **Descripción:**
* Ofrece más de 200 funciones pre-construidas y sin gastos de transacción.
* Es recomendable tener conocimientos técnicos previos sobre el uso de plataformas de este tipo.
* La interfaz no es muy atractiva visualmente.
* Sus operaciones son un poco difíciles de entender.
* Personalizar su tienda requiere un gran esfuerzo.
* Tiene un montón de herramientas de blog integradas, que ayudan a los usuarios a aumentar sus rankings en las SERPs compartiendo artículos útiles u otras piezas de contenido.
* La sección de tu blog también coincidirá con el tema de tu sitio, dando un aspecto consistente a todo el sitio.
* 3dcart también se asoció con [**Zapier**](https://zapier.com/), una herramienta de automatización que permite personalizar el sitio web de eCommerce con más de 1.000 aplicaciones de terceros, como [**HubSpot**](https://www.hubspot.es/), [**Zendesk**](https://www.zendesk.es/) y [**Mailchimp**](https://mailchimp.com/es/).
* Ofrece más de 160 pasarelas de pago.
* Estos métodos de pago también están integrados en tu tienda, lo que significa que no se necesita modificar una sola línea de código para activarlos.
* Servicio técnico a través de chat online, correo electrónico, teléfono o redes sociales.
* **Precios y planes**
* Prueba gratuita de 15 días.
* 5 [**planes de precios**](https://www.3dcart.com/pricing.htm) que van desde **$19/mes** a **$299/mes**.
* Funciones más avanzadas como encuestas de opinión o tener hasta cinco cuentas de correo electrónico, con el **plan Basic Store**.
* **Ventajas:**
* Admite más de 160 pasarelas de pago de terceros.
* Excelente atención al cliente.
* Cientos de características y herramientas incorporadas.
* **Desventajas:**
* Personalizar el diseño del sitio web requiere conocimientos de HTML o CSS.
* No hay soporte para aplicaciones móviles.
* **Observaciones**
* Opción confiable para aquellos que quieren comenzar su negocio a un precio más bajo.
* Muchas opciones de pago.
* Útiles herramientas de blog.

1. [**Volusion**](https://www.volusion.com/)**– Lo mejor para negocios de dropshipping**

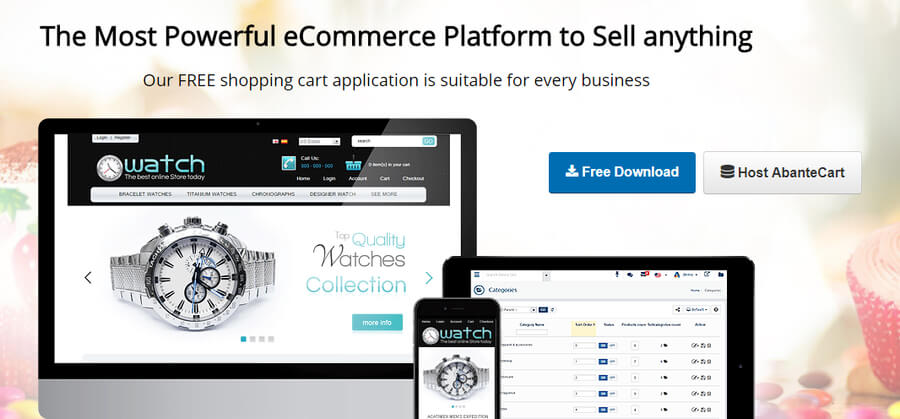


* **Descripción:**
* Permite vender productos tanto digitales como físicos.
* Ofrece muchos temas gratuitos que presentan diseños enfocados en la industria.
* Ofrece una herramienta de dropshipping que ayuda a encontrar miles de productos, comparar los precios al por menor y al por mayor y añadir las elecciones con sólo unos pocos clics.
* Permite a los usuarios vender en cualquier lugar utilizando su aplicación móvil, que les permite actualizar los precios, tomar fotos de los productos y comprobar el inventario desde sus teléfonos.
* Provee herramientas analíticas y de inventario ayudándo a administrar y escalar mejor el negocio según sea necesario.
* Tiene un equipo de soporte 24/7 que puede ser contactado por teléfono. Sin embargo, esto no se incluye en su plan de menor precio.
* **Precios y planes**
* Prueba gratuita de 14 días.
* 4 [**planes de alojamiento**](https://www.volusion.com/v1/pricing) que van desde **$29/mes** a **$299/mes**.
* Con cada plan viene:
* Productos ilimitados.
* Ancho de banda ilimitado
* Un calculador automático de impuestos.
* Un inventario sincronizado. Sin embargo, para usar pasarelas de terceros, se debe obtener al menos el **plan Startup de Volusion**.
* **Ventajas:**
* Ofrece características específicamente enfocadas para dropshipping.
* Impresionantes herramientas de análisis.
* Sistema transparente de inventario y marketing.
* **Desventajas:**
* No hay herramientas específicas para blogs.
* Puede ser un poco lenta a veces.
* **Observaciones**
* Ideal para un negocio de dropshipping, donde las herramientas analíticas son esenciales.

1. [**OpenCart**](https://www.opencart.com/)**– Lo mejor para ventas internacionales**

* **Descripción:**
* Experiencia del tablero.
* Es intuitiva.
* De aspecto moderno.
* Proporciona toda la información necesaria para mantenerse al tanto del rendimiento de la tienda de un vistazo.
* De fácil personalización gracias al sistema de módulos de la plataforma.
* Viene con múltiples opciones de monedas e idiomas.
* Fácil de usar.
* Simplifica el proceso de creación de páginas.
* Suficientes funciones de venta online para que una pequeña empresa prospere.
* **Precios y planes**
* OpenCart es una plataforma auto-alojada que puede descargarse gratuitamente. Sin embargo, necesita encontrar un proveedor para alojar su tienda y comprar un nombre de dominio antes de empezar.
* **Ventajas:**
* Amena para principiantes e intuitiva.
* Muchas opciones de pasarelas y funciones de SEO incorporadas.
* Una comunidad activa.
* **Desventajas:**
* No ofrece tantas funciones incorporadas como otras plataformas de venta online.
* Muchos temas de OpenCart lucen un poco anticuados comparados con estándares modernos.
* **Observaciones:**
* Herramientas de múltiples idiomas y monedas incorporadas.
* Adecuada para los dueños de negocios que quieren centrarse en las ventas internacionales.

1. [**AbanteCart**](https://www.abantecart.com/)**– Sin complicaciones y genial para principiantes**

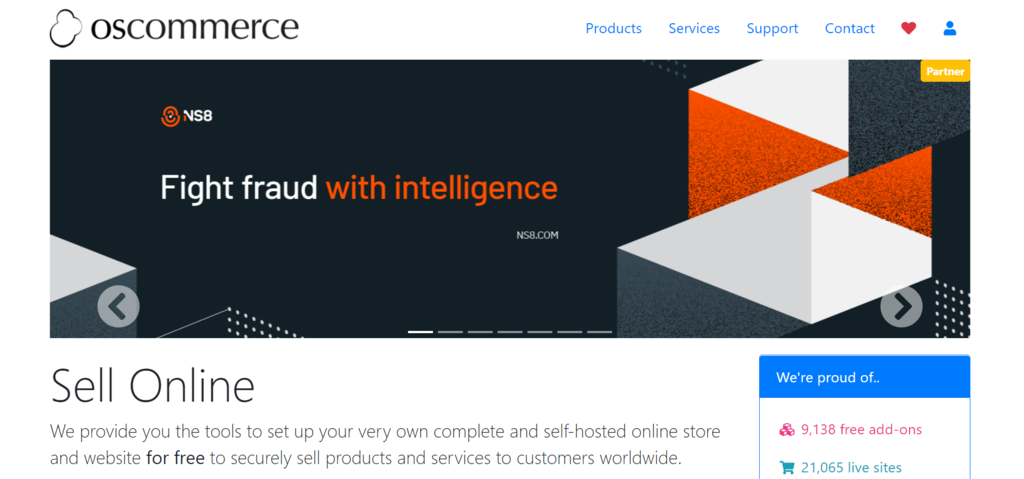


* **Descripción:**
* Ofrece muchas funciones.
* No tiene una interfaz muy llamativa.
* Fácil de usar: muy fácil de entender para principiantes absolutos.
* Facilidad para agregar nuevos productos a la tienda usando su panel. Es un proceso de dos pasos que solo toma unos minutos, y la plataforma brinda consejos útiles para ayudar en cada paso.
* Esta plataforma de código abierto también admite temas y extensiones.
* Sus colecciones no son grandes, pero ofrecen opciones decentes, incluso si la plataforma podría beneficiarse de temas más modernos.
* A pesar de su falta de variedad en lo que respecta a los temas, hay algunas opciones decentes para elegir, que no se verían fuera de lugar en una tienda online moderna.
* **Precios y planes**
* Esta solución de comercio electrónico de código abierto es gratis para descargar y usar.
* Es necesario obtener un plan de alojamiento y un nombre de dominio.
* Algunas de las extensiones y temas también tienen un precio.
* **Ventajas:**
* Permite agregar y manejar nuevos productos sin complicaciones.
* Funcionalidad de SEO incorporada.
* Admite plugins y temas.
* **Desventajas:**
* La comunidad de AbanteCart es bastante pequeña.
* Algunos de los temas están desactualizados.

**Observaciones**

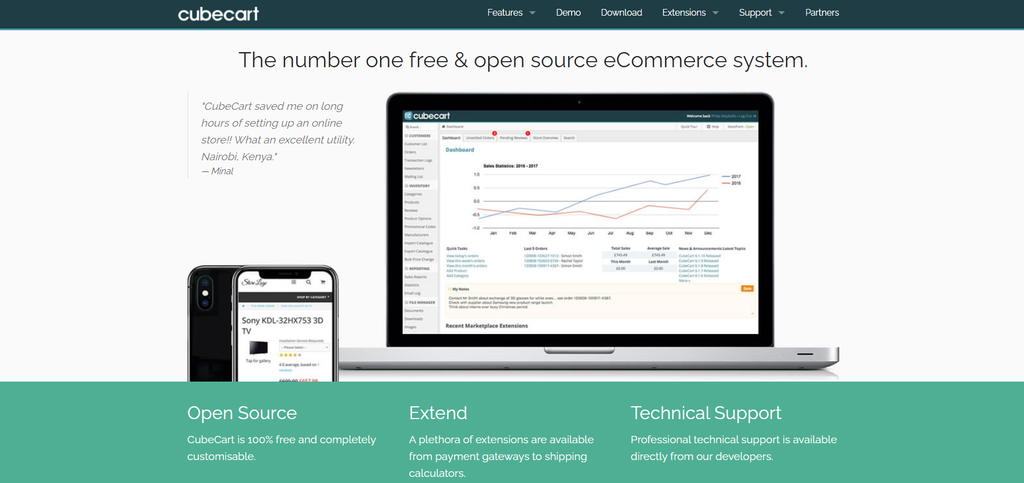
* Ofrece una interfaz fácil de usar y muchas características útiles, lo que hace que esta plataforma sea una opción interesante para los recién llegados y las tiendas pequeñas.

1. [**osCommerce**](https://www.oscommerce.com/)**– Muchos complementos gratuitos**

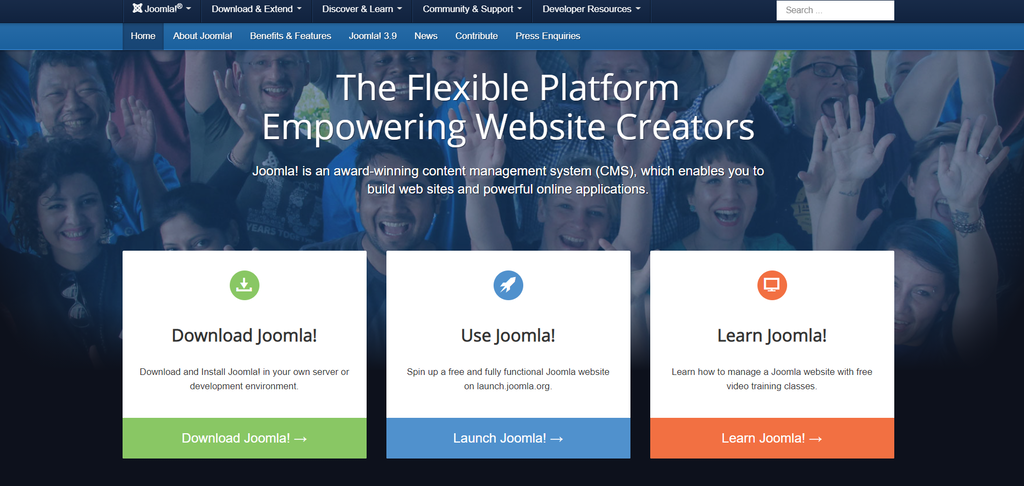


* **Descripción:**
  + Fácil de configurar.
  + No se necesita tener experiencia con plataformas de venta online para poner en marcha la primera tienda.
  + Su panel luce un poco anticuado.
  + Contiene una gran cantidad de funcionalidades estándar y avanzadas.
  + Tiene una comunidad muy activa.
  + Dispone de miles de extensiones y temas gratuitos para facilitar la personalización.
  + Buena para pequeñas empresas.
  + Deficiente ante un exceso de catálogo de productos.
  + Sirve para montar una tienda online pequeña.
* **Precios y planes**
* Esta solución de comercio electrónico de código abierto es gratis para descargar y usar.
* Es necesario obtener un plan de alojamiento y un nombre de dominio.
* Algunas de las extensiones y temas también tienen un precio.
* **Ventajas:**
* Configurar una tienda online es simple y rápido.
* Cuenta con miles de extensiones gratuitas.
* Hay una enorme comunidad de usuarios listos para ayudar.
* **Desventajas:**
* La plataforma no permite el crecimiento a escalade forma eficiente, por lo que no es una buena opción para las grandes tiendas.
* El tablero luce algo desactualizado.
* **Observaciones:**
* Permite a los usuarios configurar una tienda online ampliable y altamente personalizable con miles de complementos para elegir.
* También cuenta con una gran y activa comunidad que puede ayudar a configurar y mantener el sitio.

1. [**CubeCart**](https://www.cubecart.com/)**– Para los que buscan simplicidad**



* **Descripción:**
* Ofrece:
* Gestión de productos y el seguimiento de las ventas.
* Enviar campañas de email básicas a los clientes, que es una manera fantástica de obtener más ventas.
* Herramientas básicas de edición de imágenes que pueden usarse desde el panel de administración, para recortar y cambiar el tamaño de las imágenes.
* Admite plugins y temas.
* La plataforma es lo suficientemente buena para pequeñas y medianas tiendas.
* No proporciona tantas extensiones, por lo que se recomienda principalmente para pequeñas empresas.
* **Precios y planes**
* Se puede descargar gratis.
* Se necesita elegir un plan de alojamiento y un nombre de dominio personalizado.
* **Ventajas:**
* Plataforma fácil de usar con muchas funciones adicionales.
* De código abierto y de descarga gratuita.
* **Desventajas:**
* La selección de extensioneses poco innovadora.
* **Observaciones**
* Es una de las mejores plataformas de venta online de código abierto.
* Herramientas de edición de imágenes.
* Ideal para un negocio pequeño.

1. [**Joomla!**](https://www.joomla.org/)**– Total control y flexibilidad**

* **Descripción:**
* Es un [**CMS**](https://www.hostinger.com.ar/tutoriales/mejores-cms-para-crear-sitio-web/), para crear una tienda online, debe instalarse una extensión como [**J2Store**](https://extensions.joomla.org/extension/j2store/), de manera similar a como se configura WooCoomerce con WordPress.
* Al igual que con WordPress, se necesita más conocimiento técnico para aprovechar al máximo la plataforma.
* Mayor libertad para construir una tienda de eCommerce según las necesidades personales.
* Es fácil de usar y aprender.
* **Precios y planes**
* Es un sistema de gestión de contenidos de código abierto, lo que significa que se debe conseguir alojamiento web y un nombre de dominio.
* La mayoria de sus extensiones de comercio electrónico son gratuitas.
* **Ventajas:**
* Múltiples extensiones gratuitas de carrito de compras disponibles.
* Ofrece control y flexibilidad total sobre la tienda online.
* **Desventajas:**
* Algunas de las extensiones gratuitas son muy limitadas.
* Puede carecer de funcionalidades dedicadas en contraste con una plataforma de comercio electrónico completa.
* **Observaciones**
* Flexibilidad similar a la de WordPress.
* Este CMS ofrece muchas herramientas incorporadas.
* Dispone de miles de extensiones.
* Presenta funciones multilingües.
* Tiene una comunidad atenta.
* Al no ser una plataforma de comercio electrónico dedicada, no es tan intuitiva y fácil de entender como otras opciones de esta lista.
* **Resumen de las Distintas Plataformas:**

1. [**Zyro eCommerce**](https://zyro.com/es/tienda-en-linea) – accesible y confiable, con un montón de poderosas herramientas basadas en la inteligencia artificial para ayudar a crear un negocio online.
2. [**WooCommerce**](https://es.wordpress.org/plugins/woocommerce/) – uno de los plugins de eCommerce de WordPress más populares que existen.
3. [**PrestaShop**](https://www.prestashop.com/es) – para principiantes, con una gran variedad de opciones de personalización.
4. [**Tiendanube**](https://www.tiendanube.com/) – fácil de usar, con diferentes opciones de pago y muy popular entre los usuarios de Latinoamérica.
5. [**Magento**](https://magento.com/es) – ideal para empresas medianas y grandes.
6. [**Shopify**](https://www.shopify.es/) – muchas características robustas e integraciones de terceros, una plataforma popular.
7. [**BigCommerce**](https://www.bigcommerce.com/) – otra popular plataforma de comercio electrónico diseñada específicamente para grandes empresas.
8. [**3dcart**](https://www.3dcart.com/) – ofrece una gran variedad de opciones de pago y otras funciones de marketing robustas, pero requiere conocimientos básicos de HTML y CSS para ser utilizada.
9. [**Volusion**](https://www.volusion.com/v1/) – una de las plataformas de venta online más antiguas del negocio, conocida por sus características de dropshipping.
10. [**OpenCart**](https://www.opencart.com/) – ofrece herramientas incorporadas de idiomas y monedas múltiples, se centra en la venta internacional.
11. [**AbanteCart**](https://www.abantecart.com/) – una excelente opción para tiendas online pequeñas.
12. [**osCommerce**](https://www.oscommerce.com/) – conocida por su enorme biblioteca de complementos gratuitos.
13. [**CubeCart**](https://www.cubecart.com/) – una simple plataforma de eCommerce, que ofrece muchas características de alta calidad y útiles herramientas de edición de imágenes.
14. [**Joomla!**](https://www.joomla.org/) – un conocido CMS que ofrece mucha flexibilidad en cuanto a la personalización.

**Fuente:**

* [**https://www.hostinger.com.ar/tutoriales/mejores-plataformas-ecommerce/**](https://www.hostinger.com.ar/tutoriales/mejores-plataformas-ecommerce/)
* **Fecha de publicación de la página:** Jun 04, 2021.

**A continuación, se presentará un cuadro comparativo entre las distintas tiendas virtuales:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Tienda Virtual | Características | Ventajas | Desventajas | Planes de Pago |
| Zyro | * Amigable para principiantes. * Varios temas para elegir, con la función arrastrar y soltar del editor. * Diseño web Optimizado para Móviles. * Gestión del inventario sencilla y fácil de hacer. * Herramientas basadas en inteligencia artificial para el marketing online. * Soporte técnico 24/7 a través del chat online o por correo electrónico. | * Perfecta para principiantes y accesible. * Fácilmente ampliable. * Múltiples opciones de pago. * Temas gratuitos disponibles. | * Carece de funciones más avanzadas. * No hay soporte telefónico disponible. | * **eCommerce** por **€7.64/mes:** * Ancho de banda ilimitado. * Notificaciones por correo electrónico. * Cupones de descuento. * Tarjetas de regalo. * Seguimiento completo de pedidos. * **eCommerce Plus** por **€11.89/mes**: * Recuperación de carritos abandonados. * Opciones para vender los productos en las redes sociales. * Tiendas multilingües. |
| WooCommerce | * No es una plataforma de eCommerce independiente. * Es un plugin construido especialmente para WordPress. * Agrega funcionalidad de comercio electrónico a la plataforma. * Para principiantes y profesionales. * Integración con el dashboard de WordPress. * Puede manejar todos los aspectos básicos, desde publicar elementos para la venta hasta procesar pagos. * Aumento de funcionalidad del plugin mediante extensiones dedicadas. * Facilidad de uso. Requiere que se añadan y administren varias extensiones. * El soporte al cliente de no posee teléfono o correo electrónico. Se tiene que enviar un ticket primero y esperar que el equipo responda a las preguntas a través del chat online. * Ofrece muchas guías online y foros de soporte. | * Se integra perfectamente con WordPress. * personalización de la tienda utilizando extensiones. * Tiene una enorme comunidad de usuarios que puede ayudar. | * Agregar funciones avanzadas requiere múltiples extensiones. * Es una de las opciones más caras en esta lista. | * Permite crear una tienda online gratis. * Tiene costos adicionales: * Búsqueda de un alojamiento web. * El registro de un nombre de dominio. * La obtención de un certificado SSL y el pago de las extensiones que se desee utilizar. * Planes de Alojamiento: * **desde €3.45/mes hasta €14.95/mes.** |
| PrestaShop | * Es una plataforma de eCommerce dedicada. * Configuración de tienda online en corto tiempo. * Fácil de usar. * Incluye una cantidad elevada de funciones. * Incluye una potente funcionalidad de administración de: * Productos. * Múltiples opciones de pago. * Páginas de pago personalizables. * Etc. * Ampliación mediante plugins y temas. * Pero ciertas funciones, como analítica y soporte al cliente, no necesitan módulos adicionales. | * Configuración avanzada de administración de productos y múltiples opciones de procesamiento de pagos. * Personalización de la experiencia de pago. * Consultas de soporte directamente en la plataforma. | * Curva de aprendizaje para comprender las características avanzadas. * Puede funcionar lento por momentos. | * Plataforma de eCommerce gratuita, pero aún así se necesita comprar un plan de alojamiento y un dominio. * Planes de Alojamiento: * 3 opciones disponibles que van **desde €1.89/mes a €7.45/mes.** |
| Tiendanube | * Más de 70.000 tiendas activas en todo el continente. * Líder en comercio electrónico de América Latina. * Tecnología ideal para pequeñas, medianas y grandes marcas. * Más de 30 opciones de temas personalizables. * Estabilidad en la plataforma. * Integración con otros canales de venta online, como Instagram Shopping y Facebook Shops. * La creación de la tienda requiere de solo 5 pasos.   . | * No requiere de conocimientos técnicos previos. * Diseño de su Administrador muy intuitivo y de fácil comprensión. * Posibilidad de vender online tanto productos físicos como digitales. * Integración con los principales medios de pago y de envío de la región, además de contar con opciones personalizables para ambos casos. | * La mayoría de las integraciones no son gratuitas. | * Plan Básico: * **Comienza en 399 pesos argentinos + 2% de costo por transacción mensual** (sólo disponible para Argentina). * Este plan es ideal para quienes recién empiezan a vender por internet. * Planes Full, Plus o Avanzado. * Todos los planes cuentan con 30 días de prueba gratis. |
| Magento | * Orientado a empresas de mayor escala. * Gran ventaja a la competencia en cuanto a flexibilidad. * Plataforma potente que permite crear tiendas online pequeñas y grandes. * Es necesario tener algo de experiencia en desarrollo web para usarlo. * Gran cantidad de funciones. * Está diseñado con el SEO en mente. * Altamente seguro. * Permite el uso de temas y plugins. * Favorable para startups. * Ofrece mucha flexibilidad. * Variadas características de eCommerce. * Perfecta para empresas con desarrolladores internos. | * Escalable, perfecta para grandes tiendas online. * Creado con el SEO y la seguridad en mente. * Admite múltiples monedas y tasas de impuestos. * Se integra con casi cualquier procesador de pago que se desee. | * Curva de aprendizaje empinada. * Puede ser difícil de usar si no se tiene experiencia en desarrollo web. | * Se instala gratis. * El costo de uso depende: * Del alojamiento web. * El nombre de dominio. * Las funciones de seguridad adicionales. * Las extensiones que se planee adquirir. * Hostinger ofrece 3 planes de alojamiento para Magento **desde €7.45/mes a €49.99/mes**. |
| Shopify | * Muy popular. * Más de 500.000 negocios en todo el mundo. * Todas las herramientas necesarias para crear un sitio de eCommerce completamente funcional, desde el análisis de rendimiento hasta herramientas SEO. * Intuitiva interfaz de arrastrar y soltar. * Opción de recuperación de carritos abandonados. * Varias opciones de pago populares para elegir, entre ellas PayPal y Authorize.net. * Si se desea utilizar un procesador de pagos de terceros, se deberá pagar tarifas de transacción adicionales. * Para evitar estos costos adicionales, se tendrá que usar su sistema de pago incorporado llamado Shopify Payments, que cuenta con comisiones de tarjetas de crédito similares a las de Stripe o Braintree. * Dispone de soporte telefónico 24/7. * Tiene chat online de soporte. * Soporte técnico por correo electrónico. | * Muchas herramientas adicionales. * Excelente servicio de soporte al cliente. * Herramienta de recuperación de carrito abandonado incorporada. | * Pueden aplicarse comisiones por transacción adicionales. * Una selección limitada de temas gratuitos. | * 3 planes disponibles: * **Basic Shopify por $29/mes.** * **Shopify por $79/mes.** * **Advanced Shopify por $299/mes.** * Prueba gratuita de 14 días, permitiendo a los usuarios probar la plataforma antes de elegir su plan. * Su plan inicial incluye: * Opciones para tarjetas de regalo. * Tarifas de envío en tiempo real. * Ancho de banda ilimitado. * Número ilimitado de productos para vender. * Informes profesionales. * Aumentar el número de cuentas del personal. * Ubicaciones del inventario. |
| BigCommerce | * Repleto de herramientas y características únicas. * Confiable para crear y administrar negocios medianos y grandes. * Función de venta multicanal, llamada Channel Manager. * Integración para redes sociales. * Útiles herramientas de SEO. * Recuperación de carrito abandonado, (función no disponible en todos sus planes). * No tiene costos de transacción. * Tiene un límite de ventas anuales, lo que automáticamente actualizará el plan si las ventas superan los 50.000 dólares durante un año. | * Característica multicanal avanzada. * Opciones interesantes para el SEO. * Número ilimitado de cuentas de personal. * No es necesario pagar ninguna comisión adicional por transacción. | * Límite de ventas anuales. * Hay una pequeña curva de aprendizaje a seguir para aprender a usar sus herramientas más avanzadas. | * 4 opciones de precios que van **desde $29.95/mes a $299.95/mes**, excepto por el plan Enterprise que viene con un precio personalizado que depende totalmente de las necesidades del negocio. * Número ilimitado de productos para vender. * Tarifas de envío en tiempo real y tarjetas de regalo son algunas de las funciones del plan Standard de BigCommerce, que es totalmente adecuado para los negocios que recién comienzan. |
| 3dcart | * Más de 200 funciones pre-construidas y sin gastos de transacción. * Requiere conocimientos técnicos previos. * La interfaz no es muy atractiva visualmente. * Sus operaciones son un poco difíciles de entender. * Personalizar la tienda requiere un gran esfuerzo. * Herramientas de blog integradas. * personalización del sitio web de eCommerce con más de 1.000 aplicaciones de terceros, como HubSpot, Zendesk y Mailchimp. * Ofrece más de 160 pasarelas de pago. * Métodos de pago integrados en la tienda. * Servicio técnico a través de chat online, correo electrónico, teléfono o redes sociales. | * Más de 160 pasarelas de pago de terceros. * Excelente atención al cliente. * Cientos de características y herramientas incorporadas. | * Personalizar el diseño del sitio web requiere conocimientos de HTML o CSS. * No hay soporte para aplicaciones móviles. | * Prueba gratuita de 15 días. * 5 planes de precios que van **desde $19/mes a $299/mes**. * Funciones más avanzadas como encuestas de opinión o tener hasta cinco cuentas de correo electrónico, con el plan Basic Store. |
| Volusion | * Permite vender productos tanto digitales como físicos. * Ofrece muchos temas gratuitos que presentan diseños enfocados en la industria. * Ofrece una herramienta de dropshipping que ayuda a encontrar miles de productos, comparar los precios al por menor y al por mayor y añadir las elecciones con sólo unos pocos clics. * Aplicación móvil, que permite actualizar los precios, tomar fotos de los productos y comprobar el inventario desde el teléfono. * Herramientas analíticas y de inventario. * Equipo de soporte 24/7 que puede ser contactado por teléfono (no se incluye en su plan de menor precio). | * Características específicamente enfocadas para dropshipping. * Impresionantes herramientas de análisis. * Sistema transparente de inventario y marketing. | * No hay herramientas específicas para blogs. * Puede ser un poco lenta a veces. | * Prueba gratuita de 14 días. * 4 planes de alojamiento que van **desde $29/mes a $299/mes**. * Con cada plan viene: * Productos ilimitados. * Ancho de banda ilimitado * Calculador automático de impuestos. * Inventario sincronizado. * Para usar pasarelas de terceros, se debe obtener al menos el plan Startup de Volusion. |
| OpenCart | * Experiencia del tablero. * Es intuitiva. * De aspecto moderno. * Proporciona toda la información necesaria para mantenerse al tanto del rendimiento de la tienda de un vistazo. * De fácil personalización gracias al sistema de módulos de la plataforma. * Viene con múltiples opciones de monedas e idiomas. * Fácil de usar. * Simplifica el proceso de creación de páginas. * Suficientes funciones de venta online para que una pequeña empresa prospere. | * Amena para principiantes e intuitiva. * Muchas opciones de pasarelas y funciones de SEO incorporadas. * Una comunidad activa. | * No ofrece muchas funciones incorporadas. * Muchos temas de OpenCart lucen un poco anticuados comparados con estándares modernos. | * Plataforma auto-alojada que puede descargarse gratuitamente. * Necesita encontrar un proveedor para alojar su tienda. * Se debe comprar un nombre de dominio antes de empezar. |
| AbanteCart | * Ofrece muchas funciones. * No tiene una interfaz muy llamativa. * Fácil de usar: muy fácil de entender para principiantes absolutos. * Facilidad para agregar nuevos productos a la tienda usando su panel. * Esta plataforma de código abierto también admite temas y extensiones. * Sus colecciones y temas no son grandes, pero ofrecen opciones decentes. | * Permite agregar y manejar nuevos productos sin complicaciones. * Funcionalidad de SEO incorporada. * Admite plugins y temas. | * La comunidad de AbanteCart es bastante pequeña. * Algunos de los temas están desactualizados. | * Gratis para descargar y usar. * Es necesario obtener un plan de alojamiento y un nombre de dominio. * Algunas de las extensiones y temas también tienen un precio. |
| osCommerce | * Fácil de configurar. * No se necesita experiencia. * Su panel luce un poco anticuado. * Gran cantidad de funcionalidades estándar y avanzadas. * Tiene una comunidad muy activa. * Miles de extensiones y temas gratuitos. * Buena para pequeñas empresas. * Deficiente ante un exceso de catálogo de productos. * Sirve para montar una tienda online pequeña. | * Configurar una tienda online es simple y rápido. * Cuenta con miles de extensiones gratuitas. * Hay una enorme comunidad de usuarios listos para ayudar. | * La plataforma no permite el crecimiento a escalable de forma eficiente, por lo que no es una buena opción para las grandes tiendas. * El tablero luce algo desactualizado. | * Gratis para descargar y usar. * Es necesario obtener un plan de alojamiento y un nombre de dominio. * Algunas de las extensiones y temas también tienen un precio. |
| CubeCart | * Gestión de productos y seguimiento de las ventas. * Envío de campañas de email básicas a los clientes. * Herramientas básicas de edición de imágenes. * Admite plugins y temas. * La plataforma es lo suficientemente buena para pequeñas y medianas tiendas. * No proporciona tantas extensiones, por lo que se recomienda principalmente para pequeñas empresas. | * Plataforma fácil de usar con muchas funciones adicionales. * De código abierto y de descarga gratuita. | * La selección de extensiones es poco innovadora. | * Se puede descargar gratis. * Se necesita elegir un plan de alojamiento y un nombre de dominio personalizado. |
| Joomla! | * Es un CMS, para crear una tienda online, debe instalarse una extensión como J2Store, de manera similar a como se configura WooCoomerce con WordPress. * Al igual que con WordPress, se necesita más conocimiento técnico para aprovechar al máximo la plataforma. * Mayor libertad para construir una tienda de eCommerce según las necesidades personales. * Es fácil de usar y aprender. | * Múltiples extensiones gratuitas de carrito de compras disponibles. * Ofrece control y flexibilidad total sobre la tienda online. | * Algunas de las extensiones gratuitas son muy limitadas. * Puede carecer de funcionalidades dedicadas. | * Se debe conseguir alojamiento web y un nombre de dominio. * La mayoria de sus extensiones de comercio electrónico son gratuitas. |

**Mercado-Libre**

Siendo la plataforma más famosa de latino-américa, se añade a esta investigación un analisis sobre la misma.

* Descripción:

M[ercado Libre](https://www.mercadolibre.com.ar/) es el sitio de retail (de compra y venta de productos y servicios) más visitado de Latinoamérica.

Si bien inicialmente estaba enfocado en los vendedores individuales que usaban la plataforma para desprenderse de algo que ya no necesitaban, desde hace algunos años es una gran vidriera virtual formada por pequeñas y medianas empresas, profesionales de todo tipo y también grandes marcas.

* ¿Cómo me registrarse en Mercado Libre?
* Convertirte en usuario de Mercado Libre es muy simple: sólo se debe ingresar al sitio, presionar en la opción ‘Creá tu cuenta’ y completar unos pocos datos.
* Si se dispone de una marca con expectativas de seguir expandiéndose en el corto plazo, quizás debiera considerarse la posibilidad de registrarse como empresa, ingresando en ‘Crear una cuenta de empresa’ (esta opción se encuentra dentro de la misma página de ‘Creá tu cuenta’).
* ¿Cómo funciona el sistema de calificaciones de Mercado Libre?
* El sistema de calificaciones es el método a partir del cual la plataforma mide la reputación, es decir, el lugar que se ocupa dentro del ranking de vendedores. Y se representa a través de los siguientes colores:



* Para ir chequeado la reputación, se puede ingresar a  ‘Mi cuenta’ > [‘Reputación’.](https://reputacion.mercadolibre.com.ar/myReputation)
* ¿Qué mira Mercado Libre para calcular la reputación?
* Mercado Libre calcula la reputación en base a la experiencia que se le brinda a los compradores. Por eso, cuando se haya alcanzado las primeras 10 ventas, las variables que va a tener en cuenta para calcularla son:
* **Ventas con reclamos del comprador:** Para obtener la calificación verde, las ventas con reclamos no pueden superar el 2% del total de ventas.
* **Tiempo en entregar los productos al correo:** Para obtener la calificación verde, el tiempo despacho de pedidos con demora no puede ser mayor al 15% del total de ventas. Cuando se use Mercado Envíos, Mercado Libre va a comparar el tiempo con el de los vendedores de cada categoría. Si se lo envía dentro de 24 horas hábiles, nunca va a afectar la reputación.
* **Cancelaciones realizadas por el vendedor:** Para calcular esta variable, la plataforma va a tomar como referencia todas las ventas que se cancelen y que no hayan recibido un reclamo. Para ser vendedor con calificación verde, no se puede cancelar más del 4% de las ventas.
* ¿Qué tiempos de referencia toma Mercado Libre para calcular esa reputación?
* Para calcular la reputación, la plataforma va a tener en cuenta el total de ventas realizadasen en los últimos 3 meses, más los días del mes en curso. Si esa cantidad no llega a 50, van a tomar el total de ventas de los últimos 5 años.
* Algunas excepciones para medir la reputación
* Reclamos
* No se van a tomar en cuenta los reclamos que se inicien cuando:
* El comprador se arrepiente de la compra.
* El comprador quiera cambiar su producto de las categorías *Autopartes* o *Ropa, bolsos y calzado* por otro tamaño o modelo.
* Tiempo en entregar productos
* Para calcular esta variable, Mercado Libre no va a tener en cuenta las ventas realizadas en las categorías de arte y artesanías, ni las ventas de alianzas o kits personalizados de juguetes.
* Total de ventas
* Mercado Libre no va a contar las ventas que fueron canceladas porque el comprador se arrepintió.
* **¿Cuánto cuesta publicar y vender en Mercado Libre?**
* [Existen distintos precios](https://www.mercadolibre.com.ar/ayuda/Tarifas-y-facturacion_1044) que pueden pagarse para publicar y vender los productos en la plataforma.
* Si bien tenés la posibilidad de hacerlo gratis, esta va a ser una publicación corta y con menor exposición, por lo que es probable que resulte muy difícil sobresalir entre la gran cantidad de productos de Mercado Libre.
* Por lo tanto, es aconsejable elegir la publicación que mejor se adapte al presupuesto disponible (gratuita, clásica o premium) y a las características del artículo en venta. Por ejemplo, si es algo muy requerido como celulares o cámaras de fotos, probablemente se deba invertir menos dinero que para productos más exóticos o sin mucha demanda.
* **Observaciones**
* Publicar en Mercado Libre brinda la posibilidad de mostrar los productos a una audiencia enorme.
* Mientras más transacciones exitosas se realicen, más calificaciones positivas van a sumarse y va a mejorar la reputación dentro del sitio.
* Puede integrarse un e-commerce preexistente con Mercado Libre a través de [AnyMarket](https://anymarket.com.ar/?utm_source=instagram&utm_medium=social&utm_campaign=accion-tienda-nube). De esta manera, se va a centralizar y sincronizar todas las operaciones de la tienda online en una sola plataforma facilitando la gestión del negocio.

**Fuente:** https://www.tiendanube.com/blog/como-funciona-mercado-libre/