



¿Cómo empezar a
vender en **marketplaces**
por primera vez?

Índice

- 01** ¿Qué es un marketplace y por qué es ideal para empezar a vender?
- 02** Lo esencial antes de abrir tu tienda
- 03** Checklist para lograr tu primera venta
- 04** ¿En qué marketplace empezar?

Entrar a un marketplace puede sentirse como llegar a un mundo completamente nuevo. De pronto aparecen términos como **“comisiones”**, **“categorías”**, **“logística”**, **“publicaciones”**, **“envíos”** o **“inventarios”**... y es normal sentirse abrumado.

Pero aquí está la buena noticia:

- No tienes que ser experto para comenzar
- No debes invertir miles de pesos
- Solo necesitas claridad, pasos claros y comprender lo básico

Este ebook está diseñado para acompañarte en tu primera experiencia vendiendo en un marketplace, sin enredos y sin miedo a equivocarte.



¿Qué es un marketplace y por qué es ideal para empezar a vender?

Un **marketplace es una plataforma** donde muchas marcas y **vendedores ofrecen sus productos** a millones de compradores que ya confían en ese sitio.

Sabías que:

Más del **70% de los compradores digitales** en México adquieren productos vía marketplaces

- AMVO 2024

¿Por qué es la mejor forma de empezar?

- No necesitas crear tu propia tienda desde cero
- No requieres conocimientos técnicos avanzados
- Los compradores ya están ahí, no tienes que buscarlos
- La plataforma ofrece métodos de pago seguros
- Puedes comenzar con pocas piezas de inventario
- Te ayuda a aprender rápido cómo funciona el comercio electrónico

Si quieres vender en **Amazon, Walmart o Mercado Libre** de forma profesional, necesitarás identificaciones oficiales para tus productos, como el **Código de Barras**.



GS1 México es la única organización autorizada para otorgarlo, garantizando que tus productos sean reconocidos globalmente y aceptados por todos los marketplaces.

Para ti como emprendedor esto significa:

- Menos riesgo
- Menos inversión
- Más alcance
- Aprendizaje rápido
- Mayor probabilidad de concretar tu primera venta

Lo esencial antes de abrir tu tienda



Antes de dar clic en **“crear cuenta”**, debes de tener claro estas **cuatro preguntas**:

1 ¿Tiene demanda?

3 ¿Tiene buena calidad?

2 ¿Es seguro venderlo en plataformas?

4 ¿Está bien presentado?

Si buscas profesionalizar tu catálogo desde el inicio, [Syncfonía+ de GS1 México](#) te permite **organizar tus productos**, homologar información y evitar inconsistencias.

¿Quién es tu cliente ideal?

Define:

- Necesidades
- Precio promedio que puede pagar
- Problema que tu producto soluciona
- Beneficios que le importan

¿Cuál es tu presupuesto inicial?

Contempla:

- Inventario
- Embalajes y materiales
- Comisiones del marketplace
- Envíos

¿Qué te hace diferente?

Define tu valor:

- ¿Tu producto tiene mejor calidad?
- ¿Tu embalaje es más atractivo?
- ¿Tu atención es más rápida?
- Tienes envíos más confiables?

Para fortalecer tu diferenciador [Infocode de GS1 México](#), te permite insertar **información adicional dentro del código del producto** (instrucciones, caducidad, materiales, atributos).

Esto le da una **ventaja competitiva a tus publicaciones** porque aumenta la transparencia y confianza del consumidor.

¿Cómo funciona vender dentro de un marketplace?

Aunque **cada plataforma tiene sus propias reglas**, todas siguen este proceso general:



1 Creas tu cuenta de vendedor

Te pedirán datos básicos:

- Identificación fiscal
- Dirección
- Número telefónico
- Cuenta bancaria para depósitos

2 Registas tus productos

Para tu publicación necesitarás:

- Fotos de calidad
- Descripción clara
- Título descriptivo
- Inventario disponible
- Precio competitivo
- Beneficios del producto
- Especificaciones o medidas

Si quieres que tu publicación luzca profesional, **Syncfonía+ centraliza la información de tu catálogo** para que tus fichas sean consistentes en todos los canales, incluyendo marketplaces.

3 Recibes y entregas pedidos

El **marketplace te notifica** que alguien compró tu producto.

Ellos procesan el pago, tú te encargas del envío
(a menos que el marketplace lo haga por ti).

Existen **dos formas de entregar tu producto**:



A) Tú realizas los envíos

- Guardas inventario
- Empacas
- Llevas a paquetería
- Atiendes devoluciones
- Gestionas retrasos y reclamos

Pros: más control, menor costo fijo

Contras: mayor carga operativa

B) La plataforma envía por ti

Algunas plataformas ofrecen servicios donde **tú mandas tu inventario y ellos almacenan, empaacan y envían.**

Pros: más rápido, más profesional, mejor experiencia

Contras: costos logísticos adicionales

4 Define tarifas, comisiones y costos

Todas las plataformas cobran comisiones.

Eso incluye:

Comisión por venta

Elemento	Descripción	Ejemplo / Fórmula
¿Qué es la comisión por venta?	Es el porcentaje que el marketplace cobra por cada producto vendido. Varía según la categoría.	
Cómo se calcula	Es el porcentaje que el marketplace cobra por cada producto vendido. Varía según la categoría.	Fórmula: Comisión = Precio de venta × (Porcentaje de comisión / 100)
Porcentaje de comisión	Es el porcentaje que el marketplace cobra por cada producto vendido. Varía según la categoría.	Si la categoría tiene 13% de comisión se usa ese valor.
Ejemplo práctico	Es el porcentaje que el marketplace cobra por cada producto vendido. Varía según la categoría.	$500 \times (13/100) = \$65 \text{ MXN de comisión}$
Monto que recibe el vendedor	Es el porcentaje que el marketplace cobra por cada producto vendido. Varía según la categoría.	$500 - 65 = \$435 \text{ MXN}$

Comisión por uso de plataforma

Algunas cobran por cada venta; otras cobran tarifas mensuales.

Costos logísticos

Si usas sus servicios de envío, almacenaje o devoluciones, estos tienen tarifa.

Costos de almacenamiento

Si guardan tu inventario en sus bodegas, te cobrarán por espacio.

Tip clave:

Siempre incluye todas las comisiones y costos en tu precio final.

Vender sin considerar comisiones es el error #1 de los principiantes.

Cómo destacar y vender más desde el inicio

No necesitas ser experto para hacer buenas publicaciones.
Solo necesitas aplicar estos principios:

Usa palabras clave correctas

Ayudan a que tu producto aparezca cuando alguien busca algo

Cuida tu inventario

Si te quedas sin stock, pierdes visibilidad.

Atiende rápido a tus clientes

Responder dudas y mensajes aumenta conversiones.



Checklist para lograr tu primera venta

- ✓ **Inicia con pocos productos (1-3)**
Para aprender y optimizar sin complicarte.
- ✓ **Analiza a tus competidores**
Observa precios, fotos y títulos para mejorar tu estrategia.
- ✓ **Mantén un precio competitivo**
No el más barato: el más lógico para tu cliente.
- ✓ **Optimiza el título con información clave de tu producto**
Incluye las palabras exactas que tu cliente usaría al buscar (marca, modelo, tipo y atributos).
- ✓ **Sube fotos claras y bien iluminadas**
Muestra detalles, ángulos y usos reales.
- ✓ **Responde rápido y con amabilidad**
La atención ágil aumenta la conversión
- ✓ **Revisa tus ventas semanalmente**
Detecta qué funciona y qué debes ajustar.
- ✓ **Mantente constante y actualiza tu inventario**
La disciplina abre la puerta a tu primera venta.

¿En qué marketplace empezar?



Ideal para vender con logística profesional y crecimiento escalable

Amazon es perfecto si buscas una **plataforma con procesos muy estructurados**, compradores exigentes y herramientas avanzadas.

Es ideal para:

- Emprendedores que quieren dar una **imagen profesional** desde el día uno
- Negocios con productos físicos de **alta demanda o de compra repetida**
- Emprendedores que quieren **delegar la logística**

¿Por qué vender en Amazon?

- **Programa logístico (FBA):** ellos almacenan, empaican y envían por ti
- Mayor **confianza** del comprador
- **Buena visibilidad** si tu producto está bien optimizado
- **Herramientas de publicidad** dentro de la plataforma
- Compradores que **valoran entregas rápidas** y reseñas verificadas

↓ [Descarga la guía completa para empezar a vender en Amazon](#)



**mercado
libre**

Ideal para vender rápido y con menor barrera de entrada

Mercado Libre es el marketplace con más **compradores activos en México.**

Suele ser el más rápido para conseguir tu primera venta.

Es ideal para:

- Emprendedores que quieren **velocidad y volumen**
- Marcas nuevas que apenas **prueban su producto**
- Negocios con **precios competitivos**

¿Por qué vender en Mercado Libre?

- **Reputación visible del vendedor:** puedes escalar rápido si das buen servicio
- Compradores **activos 24/7**
- **Publicaciones simples** y fáciles de crear
- Envíos rápidos con **“Mercado Envíos”** y almacén con **“Full”**
- Funciona bien para **productos de uso cotidiano**

 [Descarga la guía completa para empezar a vender en Mercado Libre](#)



Ideal para marcas que buscan un entorno más controlado

Walmart Marketplace tiene alta **confianza del cliente**, pero un proceso de entrada más estricto. Es excelente para **productos que se relacionan con el día a día familiar**.

Es ideal para:

- Emprendedores con **productos relacionados a hogar, cocina, familia, electrónica básica**
- Marcas con **inventario más sólido**
- Negocios que quieren **competir en supermercado**

¿Por qué vender en Walmart?

- **Menor competencia** que en Amazon o Mercado Libre
- **Alta confianza** del comprador (marca Walmart)
- Ideal para **productos familiares**, útiles y de alta rotación
- **Opción de logística** con WFS (Walmart Fulfillment Services)

Walmart es ideal para quienes quieren **vender con menos competencia**, pero con mayor formalidad desde el inicio.

Ahora ya estás listo para avanzar. **Tu primera venta está más cerca** de lo que imaginas.

En **GS1 México** te acompañamos en cada etapa con herramientas que profesionalizan tu marca desde el inicio, **asesoría experta y soluciones diseñadas para emprendedores como tú**.

 [**Descarga la guía completa para empezar a vender en Walmart**](#)



Adquiere tu membresía de Código de Barras para vender de forma profesional con:

- Tu **Código de Barras oficial** reconocido globalmente
- **Capacitación exclusiva** para marketplaces
- **Syncfonía+** para centralizar tu catálogo
- **Inventario Inteligente** para evitar quiebres y penalizaciones
- **Infocode**, la plataforma que conecta tus productos con los consumidores al **escanear el Código de Barras y les muestra ingredientes**, información nutrimental, videos y certificaciones
- **Código de Barras 2D** para ofrecer información extendida desde tu empaque
- **Soporte especializado** para resolver cualquier duda

Tu **primera venta** te está esperando