la nube

¡Aprovecha el Marketplace de Facebook para elevar las ventas!

15/03/2022

Si estás buscando más canales de ventas para incrementar tu crecimiento, el Marketplace de Facebook es una excelente forma de hacerlo.

Si aún no lo tienes incorporado y quieres comenzar a experimentarlo, te dejamos esta guía que te ayudará a iniciarte.

Facebook Marketplace es una plataforma muy utilizada para vender y comprar lo que sea, si la aplicas de forma correcta las compras son efectivas y cómodas para el cliente.

Es ideal para emprender un proyecto y ofrecer los productos por este canal. Pero lo que no recomendamos es que no sea el único. Centralizar todo en tu store, y tener otros canales de ventas de forma paralela es lo óptimo para que tu marca crezca.

¿Cómo subir tus productos?

Subir los productos a esta plataforma es sencillo, solo debes tener un perfil personal de Facebook disponible.

- Al abrir Facebook verás que en el menú del lado izquierdo se ubica la opción Marketplace.
- Al ingresar verás la opción de crear una publicación.
- Elige qué tipo de publicación harás: Producto, viviendas en venta o renta, oferta de empleo, vehículos, entre otros.
- Completa la fecha de lo que venderás.

Así como en tu Store, recomendamos que la información de lo que vendas sea lo más clara y amplia posible para que los clientes tengan mucha información de antemano y logres captar su atención; además de posicionarte mejor en los resultados del buscador.

- Sube de una a diez fotografías de lo que ofreces para complementar el texto.
- Coloca un título en tu publicación.
- Pon el precio.
- Registra su categoría entre las opciones que Marketplace ofrece.
- Define el estado del producto: nuevo, usado, en qué condiciones se encuentra, etc.
- Establece la ubicación aproximada de donde te encuentras.

Los campos que siguen no son obligatorios de completar, pero te aconsejamos que rellenes todo lo que puedas, ya que como dijimos anteriormente será beneficioso en el SEO y para tus clientes.

- Luego de que completes todos los campos das clic en Siguiente.
- Selecciona los grupos donde quieres publicar. Aquí la plataforma segmentará el público objetivo permitiéndote elegir entre diferentes características, también puedes decidir utilizar el que la plataforma te sugiere.
- Chequea toda la información que has completado, y da clic en *Publicar.*

Listo, tu primera publicación ya está hecha.

Puedes gestionar tus publicaciones desde tu perfil de Marketplace y modificar lo que necesites en caso de ser necesario.

Ventajas del Marketplace de Facebook

- Tiene mayor duración y se muestra más que una publicación en el feed de Facebook.
- Interacción directa con los usuarios.
- Se enfoca principalmente en el lugar donde te ubicas, tiene un rastreo demográfico excelente.
- Es un canal de venta fluido y rápido.
- Tiene un excelente alcance.

Es importante que sepas que esta plataforma no posee pasarelas de pago, entonces tendrás que decidir cómo quieres cobrar tus transacciones.

Como dijimos antes, recomendamos este canal de ventas como complemento de tu eCommerce, no como única vía para vender. Centraliza en tu store y expande tu marca en las otras plataformas, como también los son Amazon, Ebay o Mercado libre.

¡Comienza ahora mismo a despegar tus ventas!