

Paso a paso 2.0

Cómo encontrar el producto perfecto para vender online

Índice

Introducción 3

¿Cuál es el nicho ideal para vender online? 5

Paso a paso: cómo encontrar el producto perfecto para vender online 8

01. Busca oportunidades 10

02. Analiza en detalle la categoría elegida 14

03. Conoce la demanda: ¿qué se busca? 16

04. Estudia la oferta: ¿qué se vende? 18

05. Analiza el crecimiento y la estacionalidad de los productos 26

06. Optimiza tus decisiones con Inteligencia Artificial 27

¡Todo listo para crear un mix de productos exitoso! 29

Introducción

.....

Introducción_

En el e-commerce, las posibilidades y las oportunidades abundan. Sin embargo, la clave para crecer en este ecosistema está en escoger el mejor producto para vender.

Si quieres conocer el secreto para **encontrar nuevos productos o nichos de mercado que te permitan construir un negocio online rentable**, llegaste al lugar indicado. 💡

Ya sea que recién comienzas o eres un experto que busca expandir su negocio online, en esta guía gratuita aprenderás a **hacer una investigación de mercado para saber qué productos vender y cómo aterrizar en nuevos nichos para crecer en el e-commerce**.

Para aprovechar este proceso, **es esencial el uso de Inteligencia Artificial**. Las herramientas basadas en IA pueden analizar tendencias, identificar nichos de oportunidad y ofrecer información sobre productos en alza.

Al integrar IA en tu estrategia, no sólo ahorras tiempo, sino que **aumentas tus posibilidades de éxito** al acceder a mercados con gran potencial.

¡Vamos a encontrar el producto perfecto! 🚀

¿Cuál es el nicho ideal
para vender online?

¿Cuál es el nicho ideal para vender online?

Uno de los primeros y más importantes pasos para vender online es elegir el rubro o nicho ideal para desarrollar el negocio. Pero, ¿cómo decidirlo?

A simple vista, puede parecer tentador lanzarse a vender el producto más novedoso del mercado. Sin embargo, la elección de qué vender en Internet va más allá de las tendencias del momento.

Se trata de **identificar una oportunidad** que no se ajuste a tu intuición sino que, más bien, **esté respaldada por datos e información**. Gracias al avance de la Inteligencia Artificial, elegir una categoría en la que trabajar es ahora mucho más fácil.

Actualmente, las herramientas de IA permiten **analizar los datos del mercado en tiempo real para predecir las tendencias de los consumidores e identificar las oportunidades** que pueden aprovecharse estratégicamente.

Así, de acuerdo al tipo de vendedor que seas, es posible personalizar tu enfoque para maximizar los resultados.

Recuerda que **la elección de los productos que formarán parte de tu oferta es el paso más importante**. Una vez que lo logres de manera inteligente, las demás decisiones resultan más sencillas. 😊

💡 Importante 💡

En los **marketplaces**, la dinámica de oferta y demanda cambia y evoluciona constantemente. Para que tu negocio sobreviva, el ejercicio de análisis del mercado y de la competencia debe ser un hábito para acompañar las tendencias y tomar mejores decisiones.

**Paso a paso:
cómo encontrar el producto
perfecto para vender online**

Paso a paso: cómo encontrar el producto perfecto para vender online

La capacidad de adaptarse y explorar constantemente nuevos horizontes es esencial para el éxito del negocio online en e-commerce y, sobre todo, en marketplaces.

Entrar en un nuevo nicho de mercado no solo representa una oportunidad emocionante para crecer sino, también, un **desafío estratégico que requiere una cuidadosa planificación y ejecución.**

A continuación, detallaremos meticulosamente el paso a paso para que puedas adentrarte en un nuevo rubro y elegir el producto ideal para vender en marketplaces.

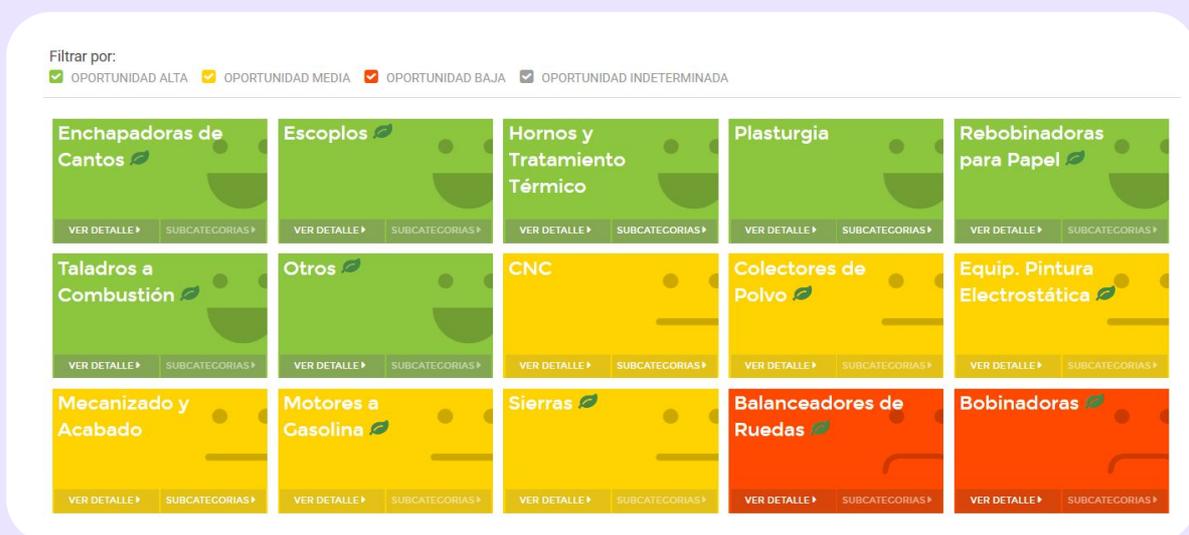
¡Vamos! 🚀

01: Busca oportunidades _

El primer paso a la hora de buscar el producto perfecto para vender en Internet es **identificar oportunidades de mercado**. Esto implica explorar nichos con alto potencial de crecimiento, en los que puedas destacar y satisfacer una demanda creciente.

Dentro del universo de los marketplaces, llamamos oportunidad a aquellas **categorías y nichos con alto crecimiento y menor saturación** de vendedores profesionales y tiendas oficiales.

En Mercado Libre, por ejemplo, una categoría de oportunidad tiene un menor número de vendedores Platinum y Gold. Reconocer y comprender la saturación de vendedores en una categoría marcará la diferencia en las decisiones posteriores.



Visualización de subcategorías de Mercado Libre en [Nubimetrics](#).

En la imagen superior, por ejemplo, vemos la pantalla de oportunidad de la categoría *Herramientas Industriales* en Mercado Libre México. **Las subcategorías están clasificadas por colores según su saturación.**

En este caso, **las de color verde representan una oportunidad de venta** debido a la baja saturación de vendedores, como las categorías *Enchapadores de Cantos; Escoplos; Hornos y Tratamiento Térmico; Plasturgia y Taladros a Combustión.*

**- Competencia
+ Ahorro de tiempo**

Por eso, te recomendamos **comenzar siempre el análisis de mercado explorando subnichos o subcategorías verdes**, es decir, aquellas con poca saturación de vendedores.

En ellos, no sólo encontrarás más oportunidades para destacar, sino que también **ahorrarás tiempo de gestión y análisis.**

Actualmente existen **herramientas de Inteligencia Artificial** que puedes utilizar para agilizar estos procesos. Esto se debe a que proporcionan datos cruciales sobre el mercado, como tendencias de crecimiento, número de ventas, porcentaje de vendedores, volumen de visitas, entre otra información que te ayuda a tomar decisiones más informadas.

Ruta de categoría	YTD	Competitividad Mercado	Vtas. \$ Mercado	Vendedores	Tend. Unid. Vend.	Precio Promedio	Vtas. \$ L1
Alimentos y Bebidas > Verduras	↑ 150%	4.55	1.00	+15	[Line Chart]	+\$8.98	1.14
Alimentos y Bebidas > Frutas	↑ 361%	4.50	1.00	+14	[Line Chart]	+\$8.55	1.11
Alimentos y Bebidas > Carnes y Pollos	↑ 179%	4.41	1.00	+17	[Line Chart]	+\$25.53	1.31
Alimentos y Bebidas > Panes	↑ 67%	4.77	1.00	+64	[Line Chart]	+\$74.36	1.27
Alimentos y Bebidas > Yogures	↑ 76%	4.35	1.00	+14	[Line Chart]	+\$30.33	1.10
Electrodomésticos > Lavadoras y Lavasecadoras	↑ 102%	3.33	1.22	+63	[Line Chart]	+\$6.92k	3.89
Alimentos y Bebidas > Quesos	↑ 117%	4.55	1.00	+23	[Line Chart]	+\$80.5	1.17
Deportes y Fitness > Jerseys	↑ 73%	4.97	1.01	+41	[Line Chart]	+\$560.6	1.07
Electrodomésticos > Refrigeradores	↑ 58%	4.79	113	+59	[Line Chart]	+\$7.75k	2.76
Alimentos y Bebidas > Embutidos	↑ 54%	4.51	1.00	+13	[Line Chart]	+\$36.54	1.04
Agro > Cepillos para Desabejar	↑ +1000%	3.42	1.00	+56	[Line Chart]	+\$338.76	2.36
Alimentos y Bebidas > Huevos	↑ 119%	4.74	1.00	+18	[Line Chart]	+\$73.74	1.10
Electrodomésticos > Estufas	↑ 288%	3.07	1.07	+35	[Line Chart]	+\$6.33k	1.91
Alimentos y Bebidas > Pescados	↑ 239%	4.54	1.00	+13	[Line Chart]	+\$34.64	1.04
Deportes y Fitness > Números, Letras y Estampados	↑ 99%	3.90	1.00	+14	[Line Chart]	+\$234.88	1.01

Visualización de subcategorías de Mercado Libre en [Nubimetrics](#).

Dirige tu atención a los nichos que están en expansión y ofrecen las mejores perspectivas de éxito a largo plazo. El **Explorador de Categorías**, por ejemplo, te permite **identificar las subcategorías con mayor potencial, de acuerdo con tu perfil de ventas.**

¿Ya vendes en Mercado Libre?

Si ya vendes en Mercado Libre, puedes **utilizar IA para analizar tu rendimiento en las diferentes categorías en las que operas.**

Categoría hoja	Ranking	Objetivo	Ventas en \$ % facturación	Facturación del líder	Eficiencia de conversión
Laptops Didácticas <small>Juegos y Juguetes > Electrónicos para Niños > Laptops Didácticas</small>	2 1↓ <small>Ver más</small>	27K para ser LIDER 🔥	68.2K 10,56%	95.2K <small>Ver más</small>	12% <small>Ver más</small>
Mesas <small>Juegos y Juguetes > Juegos de Salón > Ping Pong > Mesas</small>	3 1↓ <small>Ver más</small>	70.4K para ser LIDER 🔥	71.9K 11,11%	142.2K <small>Ver más</small>	2% <small>Ver más</small>
Eléctricos <small>Deportes y Fitness > Monopatines y Scooters > Scooters > Eléctricos</small>	5 37↑ <small>Ver más</small>	322.6K para ser TOP 3 🔥	308.9K 47,79%	5.1M <small>Ver más</small>	15% <small>Ver más</small>
Juegos Modulares <small>Juegos y Juguetes > Juegos de Plaza y Aire Libre > Juegos de Plaza > Juegos Modulares</small>	5 4↓ <small>Ver más</small>	2.5K para ser TOP 3 🔥	76K 11,75%	380.2K <small>Ver más</small>	2% <small>Ver más</small>
Robots de Juguete <small>Juegos y Juguetes > Electrónicos para Niños > Robots de Juguete</small>	7 - <small>Ver más</small>	19.7K para ser TOP 3 🔥	28.9K 4,47%	86.6K <small>Ver más</small>	11% <small>Ver más</small>

Visualización de la pantalla de la herramienta IA Analiza tus Categorías en [Nubimetrics](#).

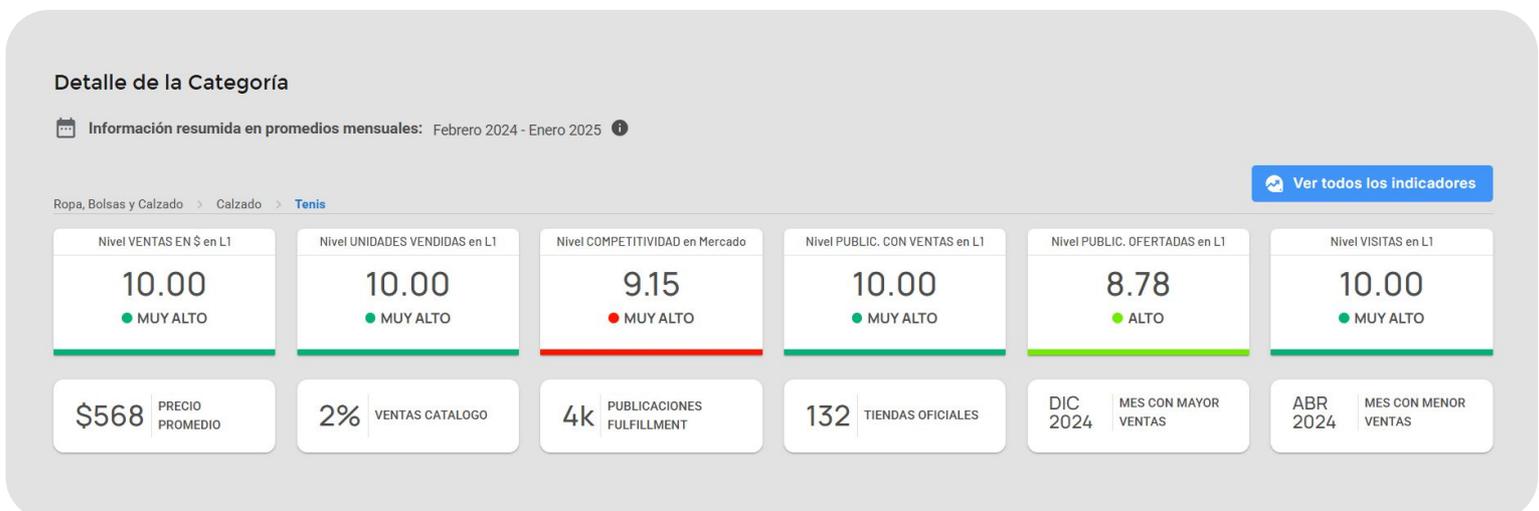
De esta manera, tendrás un **análisis aún más detallado** que te permitirá saber en qué categorías ya estás teniendo un buen desempeño y cuáles deberías priorizar, **enfocándote en los nichos más rentables y prometedores para tu negocio.**

02: Analiza en detalle la categoría elegida

Una vez seleccionadas las categorías que te interesan, es hora de investigarlas más a fondo para ver si realmente son un nicho que merezca la pena explorar. Aquí debes profundizar en el análisis de la categoría y considerar los siguientes aspectos:

- Estacionalidad
- Volumen de ventas
- Crecimiento
- Saturación de ventas en catálogo
- Ticket promedio
- Tráfico de visitas
- Competitividad
- Entre otros indicadores de desempeño de la categoría

Estas variables te permitirán evaluar de forma más exhaustiva la demanda, la competencia y la rentabilidad del nicho elegido.



Visualización de subcategorías de Mercado Libre en [Nubimetrics](#).

De este modo, tendrás una **visión más amplia del mercado y podrás tomar decisiones más asertivas** para identificar el mejor momento para comenzar a vender, ajustar tus precios y estrategias de venta y evaluar si hay margen de crecimiento.

De esta manera, minimizas los riesgos a la hora de iniciar o ampliar tus ventas online. 🚀



03: Conoce la demanda: ¿qué se busca? _

El tipo de búsqueda y **las palabras que utilizan los usuarios para encontrar lo que desean comprar** es información muy valiosa para saber qué productos puedes vender en Internet.

Directamente relacionada con el contexto y el comportamiento de los consumidores, la demanda online es una fuente de oportunidades para los vendedores.

👁️ No lo olvides 👁️

Cada comprador genera una demanda a través de su búsqueda y es tu tarea comprender de la mejor manera sus deseos: **cada palabra clave es una intención.**

Si retomamos el ejemplo de la categoría *Herramientas Industriales* de Mercado Libre México y exploramos **el ranking de palabras clave más buscadas**, vemos que la máquina láser para grabado es el producto más deseado, seguido por el polipasto o aparejo eléctrico.

#	Palabras	Tendencia ranking	Publicaciones actuales
1 0 -	maquina laser para grabar	→	147
2 0 -	maquina de grabado laser	→	746
3 0 -	polipasto electrico	→	2118
4 0 -	grapa	→	65517

Ranking de palabras claves más buscadas en la categoría Herramientas Industriales en [Nubimetrics](#).

Una vez que hayas descubierto cuáles son las palabras más buscadas, tendrás la información necesaria para saber con exactitud qué es lo que están demandando los compradores, y, por lo tanto, cuáles son los productos donde debes profundizar el análisis.

04: Estudia la oferta: ¿qué se vende? _

El éxito de la venta online, sobre todo en marketplaces, no se trata de lanzar productos al azar y esperar lo mejor. Otra de las claves para destacar y prosperar es **entender en profundidad qué ofrecen los otros vendedores de tu nicho.**

Continuando con el ejemplo, podemos conocer en detalle qué tipo de artículos predominan en la categoría *Herramientas Industriales* mediante **el ranking de productos más vendidos.** En este caso, la pluma hidráulica plegable lidera la lista.

◆ #	◆ Título	◆ Exposición
1 8 ↑	 Pluma Hidraulica Plegable Motor 2 Ton Pr	 Clásica
2 1 ↑	 Motor De Gasolina 13 Hp 4 Tiempos 389 Cc	 Clásica
3 2 ↓	 Grúa De Piso Hidráulica Gutstark Mkz-plu	 Clásica

Ranking de productos más vendidos en la categoría *Climatización* de Mercado Libre [Nubimetrics](#).

Al investigar este artículo con el **Explorador de Publicaciones**, vemos que hay alrededor de mil publicaciones de este producto en Mercado Libre México, con precios que oscilan entre los 4 mil y los 40 mil pesos.

Título	Ventas en \$	Unidades vendidas	Ventas en \$ históricas	Unidades vendidas históricas	Último precio	Fecha creación / Días publicados	Exposición	Características
 Pluma Hidráulica Plegable 2t + Nivel... Envío Gratis	+14.4K	+2	+14.4K	+2	\$6.499 \$4.800 26% OFF	24/01/2025 (27 días)	Premium	FLEX
 Pluma Hidraulica Plegable 2 Ton Ple... Envío Gratis	+11.3K	+1	+1.4M	+130	\$15.599 \$11.309 28% OFF	14/02/2016 (3294 días)	Premium	
 Pluma Motor Hidráulica Plegable 2t M... Envío Gratis	+4.8K	+1	+4.8K	+1	\$6.499 \$4.800 26% OFF	13/01/2025 (38 días)	Premium	FLEX
 Pluma Hidraulica Plegable 2 Tonelada... Envío Gratis	+106K	+30	+105K	+30	\$3.899	07/01/2025 (44 días)	Clásica	FLEX
 Pluma Hidraulica Motor 2 Ton Plegabl... Envío Gratis	+20.4K	+5	+1.4M	+270	\$6.649 \$5.152,98 22% OFF	01/11/2023 (477 días)	Clásica	

Publicaciones con ventas de plumas hidráulicas plegables en Mercado Libre México [Nubimetrics](#).

¿Qué otras variables podemos analizar en esta instancia?

- Títulos y contenido de las publicaciones
- Precios de los productos
- Marcas más vendidas de la categoría
- Porcentaje de publicaciones con envío gratuito
- Porcentaje de publicaciones de catálogo
- Tipo de exposición (clásica o premium)

Con esta información en tus manos, puedes **determinar si la demanda de los compradores está alineada con lo que se vende** en esa categoría del marketplace. **Cuando no lo está**, ocurre lo que llamamos **demanda insatisfecha**.

Demanda insatisfecha 🙌

Se registra cuando el comprador ingresa a un marketplace y no encuentra el producto que busca o una oferta adecuada a sus expectativas.

Este **desequilibrio entre la oferta y la demanda** es una gran oportunidad para los vendedores, ya que pueden ofrecer esos productos que se están buscando, pero aún no se están ofreciendo.

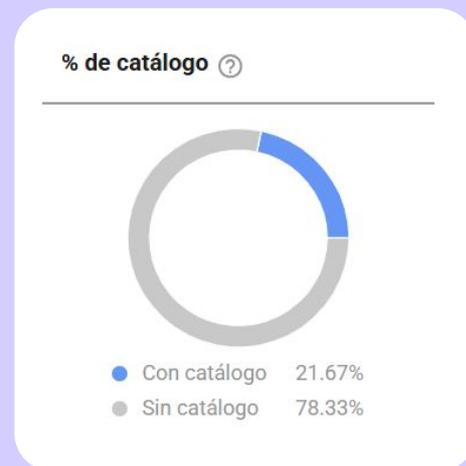
En el caso de marketplaces como **Mercado Libre**, que cuentan con **catálogo** para organizar y estandarizar los productos publicados, es importante chequear, también, el **porcentaje de publicaciones con catálogo** que tiene la categoría que hayas elegido.

A mayor porcentaje, más competitivo se vuelve el nicho.

¿Qué es catálogo en Mercado Libre?

Catálogo es una herramienta utilizada por el marketplace para organizar y estandarizar los productos publicados. Dentro de él, el vendedor compite con otros vendedores del mismo artículo.

El que ofrece **las mejores condiciones de venta, precio y experiencia, gana y aparece destacado** en la parte superior de las búsquedas. En Nubimetrics, por ejemplo, puedes ver el porcentaje de ventas realizadas por catálogo en cada categoría y subcategoría.



Concentración de ventas por catálogo en una categoría de Mercado Libre en [Nubimetrics](#).

Esto te permite evaluar en qué medida se concentran las ventas en este tipo de ofertas, lo que ayuda a ajustar tus estrategias de forma más eficaz y a saber cuándo merece la pena participar en catálogo o no.

👉 [Haz clic aquí para obtener más información sobre catálogo](#)

¡No te olvides de la información de los vendedores!

Además de saber cómo construyen sus publicaciones otros vendedores y qué venden, hay otra información en la que debes profundizar para entender mejor el nicho en el que deseas entrar.



Visualización del resumen de información sobre la competencia en [Nubimetrics](#).

Indicadores como **el volumen de ventas, el nivel de competitividad, la evolución en el mercado y sus productos estrella**, entre otros, te ayudan a evaluar la fuerza de la competencia en la categoría y lo que debes hacer para destacar.

Distribución por saturación ?



Ventas según tipo de vendedor

Visualización de la competitividad de una subcategoría de Mercado Libre en [Nubimetrics](#).

Esto proporciona una **visión clara de cómo se están posicionando los competidores**, lo que te permite ajustar tu estrategia con mayor eficacia y comprender si estás entrando en un mercado muy saturado o si existe la posibilidad de conquistar ventas fácilmente.

Otro análisis importante que debes realizar en tu recorrido de ventas es **estudiar los ranking de vendedores y marcas**, lo que proporciona datos sobre quién lidera el mercado y las estrategias que está adoptando.

#	Marca	Share ventas en \$	Share unidades vendidas	Tendencia ranking	Catálogo	Vendedores	Saturación
1 3 ↑	GUTSTARK	6,8%	2,57%	↗	65%	4	Alta ●
2 1 ↓	TEENO	6,52%	6,13%	↘	51,85%	3	Alta ●
3 1 ↓	GENÉRICO	5,35%	16,83%	↗	21,04%	449	Alta ●
4 1 ↑	VEVOR	4,82%	0,85%	↘	28,21%	18	Alta ●

Visualización de la competitividad de una subcategoría de Mercado Libre en [Nubimetrics](#).

Imagina que entras en una feria de comida y te das cuenta de que hay decenas de personas vendiendo el mismo tipo de bocadillo. ¿Cómo destacarías entre la multitud?

Lo mismo ocurrirá en un marketplace: **si entras en una categoría muy saturada sin una estrategia sólida, podrías terminar atrapado en una lucha constante por la atención del comprador.**





¿Quieres conocer
**cuáles son los
mejores rubros**
para vender
online?

Prueba Nubimetrics gratis 14 días

05: Analiza el crecimiento y la estacionalidad de los productos _

Tras analizar la demanda y la oferta, es momento de evaluar el crecimiento del producto y su estacionalidad a lo largo del año. A partir de esta tarea, **podrás identificar cuándo se producen los picos de venta y si la demanda es estable.**

Con esta información, podrás organizar tu estrategia a mediano y largo plazo, y saber qué y cuántos productos comprar en los próximos meses.



Gráfico de estacionalidad de una categoría en [Nubimetrics](#).

Si tomamos los taladros como ejemplo, podemos ver que en la categoría la estacionalidad aumenta a partir del segundo trimestre y en mayo el nicho alcanza su mayor número de ventas.

Estos datos estacionales indican cuándo es **el mejor momento para vender** este producto y permiten **preparar el stock con antelación**.

06: Optimiza tus decisiones con Inteligencia Artificial

El camino no termina con la elección del producto que vas a vender. Después de esa decisión inicial, **hay otras etapas del proceso de venta que son igual de importantes**, y debes planificarlas y estructurarlas de forma inteligente e informada.

También en este caso, la Inteligencia Artificial puede apoyar tu estrategia, ayudándote a **afinar tus decisiones de stock, optimizar tu visibilidad y ajustar tu oferta** en función de las tendencias cambiantes del mercado.

Basándose en el análisis de las características clave de la categoría, los algoritmos de IA te proporcionan sugerencias estratégicas para optimizar tu oferta, alinear tus publicaciones con la demanda, aumentar tu competitividad y maximizar tus posibilidades de venta.



Visualización de los rankings de IA de una subcategoría de Mercado Libre en [Nubimetrics](#).

Al incorporar estas sugerencias a tus decisiones, estarás **mejor preparado** para adaptarte rápidamente a la dinámica del mercado, asegurarte de que tu producto esté siempre en tendencia y **potenciar así tus resultados en el e-commerce**.



¡Todo listo para crear un mix de productos exitoso!

Si llegaste hasta aquí, ¡ya estás preparado para aplicar todos estos conocimientos y comprar el producto perfecto para vender online! Ahora es momento de construir tu oferta, seguir a la competencia y continuar analizando el mercado para crecer. 🚀

Recuerda: la clave para vender en marketplaces y triunfar es medir y analizar el mercado y tu negocio de manera constante para **tomar decisiones rápidas y estratégicas, siempre basadas en información.**

Solo de esta forma, la rentabilidad y el crecimiento a largo plazo estarán garantizados. 💪

[Nubimetrics](#) es una plataforma que provee información inteligente para marcas y vendedores de e-commerce para ayudarlos a encontrar el producto perfecto para vender, crecer y aumentar la rentabilidad de su negocio online.

Prueba gratis por 14 días