



Checklist estratégico para marketplaces



checklist estratégico para marketplaces

📌 Instrucciones: Marca cada ítem cumplido y utiliza esta lista para identificar oportunidades de mejora en tu estrategia de marketplace.

VISIBILIDAD: Asegurar Máxima Exposición en el Marketplace

- Identificaste los factores clave del algoritmo del marketplace y optimizaste tu estrategia en base a datos.
- Optimizaste títulos con palabras clave relevantes y de alto volumen sin sacrificar claridad.
- Subiste imágenes de alta calidad con los ángulos correctos y formatos adecuados al marketplace.
- Creaste descripciones con beneficios claros, diferenciadores y llamados a la acción efectivos.
- Analizaste la semántica de las reseñas para incorporar términos clave en la descripción.
- Implementaste una estrategia de campañas patrocinadas basada en ROAS y datos de conversión.
- Eliminaste términos irrelevantes de tus campañas pagadas para optimizar inversión.

- Desarrollaste contenido enriquecido (A+ Content, Stores, etc.) para mejorar experiencia del usuario.
- Implementaste una estrategia de preguntas y respuestas en tus fichas de producto.

CONVERSIÓN: Maximizar el Ratio de Ventas vs. Visitas

- Implementaste una estrategia de pricing dinámico basada en competencia y elasticidad de demanda.
- Aplicaste bundles y estrategias de cross-selling para aumentar el valor del ticket promedio.
- Evaluaste el impacto real de descuentos y promociones en la rentabilidad.
- Implementaste un plan para incentivar reseñas verificadas y mejorar la calificación promedio.
- Respondeste estratégicamente a reseñas negativas para reducir su impacto en conversión.
- Optimizaste los tiempos de entrega y tu tasa de cumplimiento para mejorar competitividad.

- Definiste un modelo híbrido de fulfillment para optimizar costos y eficiencia.
- Realizaste un análisis de puntos de fuga en el customer journey dentro del marketplace.
- Ejecutaste pruebas A/B en fichas de producto para mejorar conversión.
- Configuraste estrategias de retargeting para recuperar tráfico y cerrar ventas.

RENTABILIDAD: Optimizar Costos y Asegurar Crecimiento Sostenible

- Calculaste el margen neto real por SKU considerando todas las tarifas y costos operativos.
- Priorizaste productos con mayor margen en tus campañas de visibilidad y publicidad.
- Identificaste y ajustaste estrategias para SKUs con baja rentabilidad o alto costo de operación.
- Optimizaste costos logísticos mediante acuerdos estratégicos con operadores confiables.

- Analizaste patrones de devoluciones y aplicaste mejoras para reducir reembolsos y reclamos.
- Implementaste estrategias de remarketing post-compra para incentivar la recompra.
- Identificaste los productos con mayor potencial de recompra y optimizaste su visibilidad.
- Desarrollaste campañas para aumentar el LifeTime Value (LTV) de los clientes.
- Expandiste tu operación a múltiples marketplaces para diversificar ingresos.
- Evaluaste marketplaces especializados y oportunidades de expansión internacional.

¿Tu Marketplace es Rentable y Escalable?

Si no marcaste todas las casillas, hay áreas de oportunidad en tu estrategia. Prioriza acciones con impacto inmediato en conversión y rentabilidad sin comprometer el crecimiento sostenible. 🚀



www.amvo.org.mx