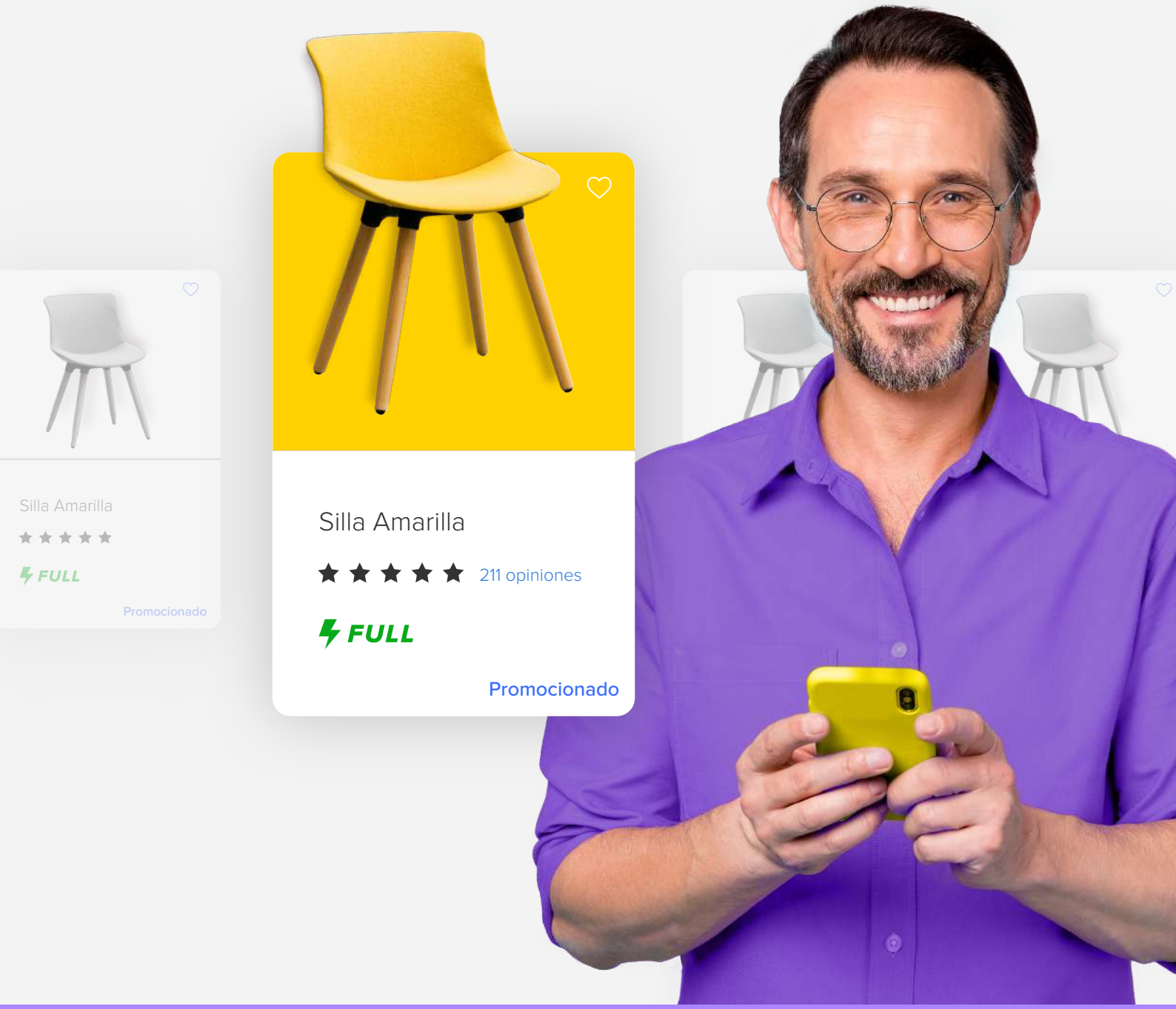
PRIMEROS PASOS CON PRODUCT ADS

Gracias al aumento de la visibilidad de tus productos **conseguirás más visitas** en tus publicaciones, aumentando la posibilidad de **obtener más ventas.**



1

MERCADO ADS Y SU
ECOSISTEMA

En Mercado Ads te brindamos **soluciones de publicidad** para Mercado Libre

El Marketplace #1 de Latinoamérica.

2

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE
PUBLICITAR EN MERCADO LIBRE?

Mercado Libre cuenta con:

- **132 M** de usuarios con mentalidad de compra
- **+170 M** de visitas mensuales
- **1 de cada 3** personas de Latinoamérica visitan nuestro Marketplace
- **6.000** búsquedas por segundo
- **9** compras por segundo

El ecosistema de Mercado Libre, basado en e-commerce, tecnología y pagos a través de Internet, nos posiciona como líderes en toda Latinoamérica.

Nuestras audiencias masivas tienen mindset de compra y conocemos a fondo su recorrido en cientos de productos y categorías. Por estos motivos, y como el **buscador N°1 de productos en Latam**, Mercado Libre permite que te destaques sobre tu competencia de distintas maneras y según las diferentes posibilidades que ofrece Mercado Ads.

3

¿QUÉ ES Y CÓMO FUNCIONA

PRODUCT ADS?

Product Ads es la herramienta de publicidad de Mercado Libre que te permite alcanzar tus objetivos de ventas, es decir, de **performance.**

CON PRODUCT ADS PUEDES

Mejorar la visibilidad de tus publicaciones en los resultados de búsqueda y en las páginas de producto dentro de Mercado Libre.

Alcanzar a potenciales consumidores con alta intención de compra.

IMPORTANTE

Los vendedores que utilizaron Product Ads **incrementaron 20% sus ventas en promedio.**

4

PRINCIPALES

BENEFICIOS

AUMENTA LA VISIBILIDAD DE LOS PRODUCTOS

Tus publicaciones no solo se verán de forma orgánica, sino también en los espacios para anuncios promocionados. Ganarás frecuencia, exposición y potenciales compradores. Además, aparecerás en las **primeras posiciones** de los resultados de búsqueda y en espacios exclusivos dentro de las páginas de productos.

INCREMENTARÁS TUS VISITAS Y POTENCIARÁS TUS VENTAS

Gracias al aumento de la visibilidad de tus productos conseguirás más visitas en tus publicaciones, aumentando **la posibilidad de obtener más ventas.**

5

COMENZANDO CON
PRODUCT ADS

Empezar a usarlo es muy sencillo. **Solo tienes que cumplir con estos requisitos:**

- Tener reputación amarilla o superior.
- **Ser Mercado Líder** o tener al menos 15 días desde el registro en Mercado Libre.
- Contar al menos con **20 ventas en Mercado Libre.**
- No tener ninguna factura vencida en Mercado Libre.

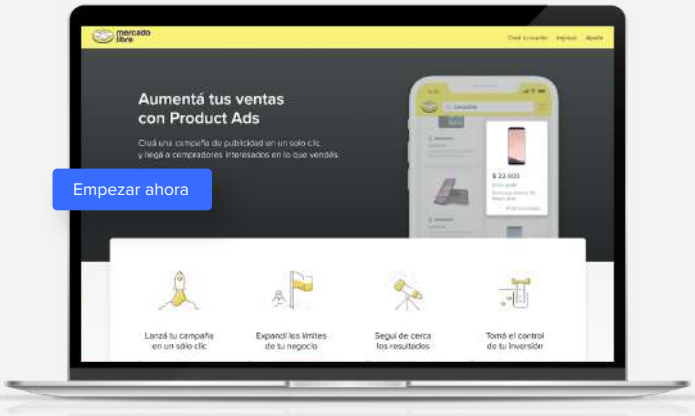
Si aún no cumples con estas condiciones, probablemente no encuentres las funcionalidades de Product Ads en tu cuenta.

¡En unos pocos clics puedes comenzar tu campaña!

PASOS

1. Para empezar debes loguearte en Mercado Libre. Te recomendamos hacerlo desde una computadora para aprovechar al máximo las funcionalidades.
Dirígite a **Mi cuenta** > **Ventas** > **Publicidad**

2. Haz clic en el botón **"Empezar ahora"** para crear tu primera campaña de publicidad.



NO ES NECESARIO DISEÑAR NINGÚN ANUNCIO

Con Product Ads no es necesario diseñar ningún anuncio. Mercado Libre los genera automáticamente replicando las características de tu publicación, tales como precio, imagen, título y tipo de envío.

La plataforma te indica un presupuesto recomendado diario para tu primer campaña de publicidad. A continuación te mostrará los productos que elijas dentro de los resultados de búsqueda y páginas de producto.

CON PRODUCT ADS, TÚ PUEDES DECIDIR CUÁNTO QUIERES INVERTIR.

Si ya tienes una inversión mensual establecida, puedes dividir esta inversión por la cantidad de días en el mes y así establecer el presupuesto diario de tus campañas.

RECUERDA

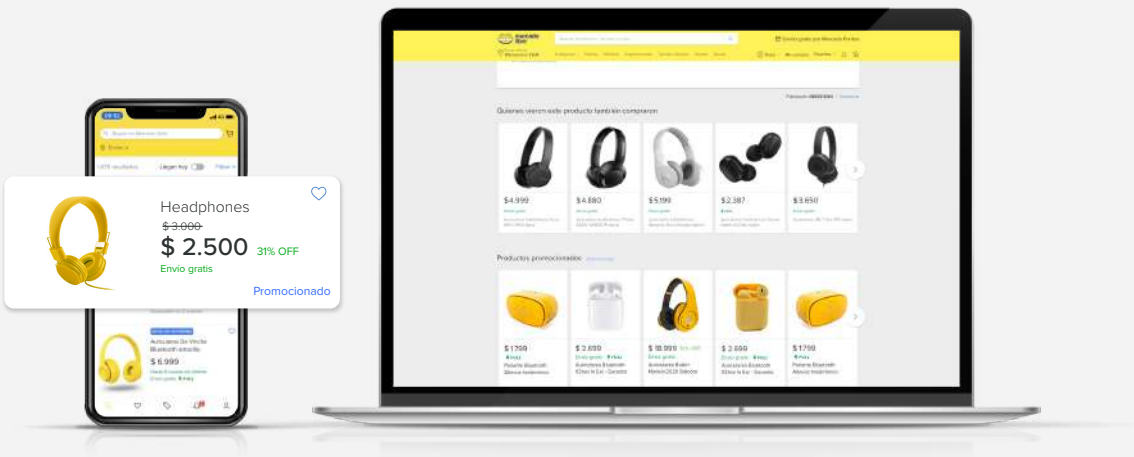
Puedes cambiar tu presupuesto cuando lo desees.

EJEMPLO

Si dispones de **$15.000** para realizar una campaña en un mes de 30 días, debes fijar un presupuesto diario de **$500:**

$$\frac{\$\ 15.000}{30\ \text{días}} = \mathbf{\$\ 500}\ \text{x día}$$

De esta manera, nunca vas a gastar de más y tu inversión publicitaria estará bajo control. Así podrás conocer los resultados, el rendimiento de tu campaña y cambiar la inversión en cualquier momento, incrementando o reduciendo el máximo diario deseado. Solo vas a pagar por los clics que genere cada uno de tus anuncios. Es decir, cada vez que un usuario haga clic en uno de tus anuncios, se descontará el valor en tu presupuesto diario.



6

CÓMO CREAR TU CAMPAÑA

EN EL ADMINISTRADOR

El Administrador de campañas es la herramienta principal para comenzar a crear anuncios, conocer el rendimiento de tu inversión y ajustar tu estrategia publicitaria. Puedes generar todas las campañas que desees, agrupando tus anuncios como quieras. Como vendedor de Mercado Libre puedes ofrecer cientos o miles de productos y por eso te recomendamos agruparlos en distintas campañas utilizando los criterios que quieras:

- Categoría de producto
- Marca
- Precio del producto
- Fechas especiales (Día de las Madres, Black Friday, Navidad)
- Rentabilidad de tus productos

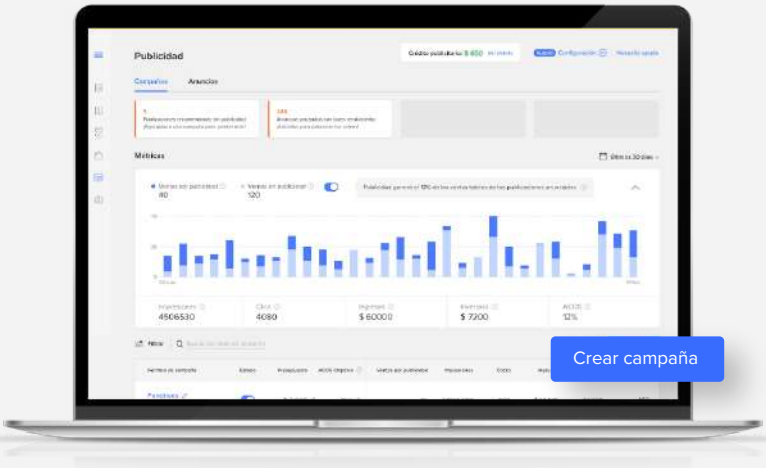
RECUERDA

Solo vas a pagar por los clics que generen tus anuncios. Los cargos por publicidad estarán detallados en la sección Facturación de tu cuenta de Mercado Libre. Tus cargos de publicidad los pagas al cierre de la factura.

PASOS

para crear tu primer campaña

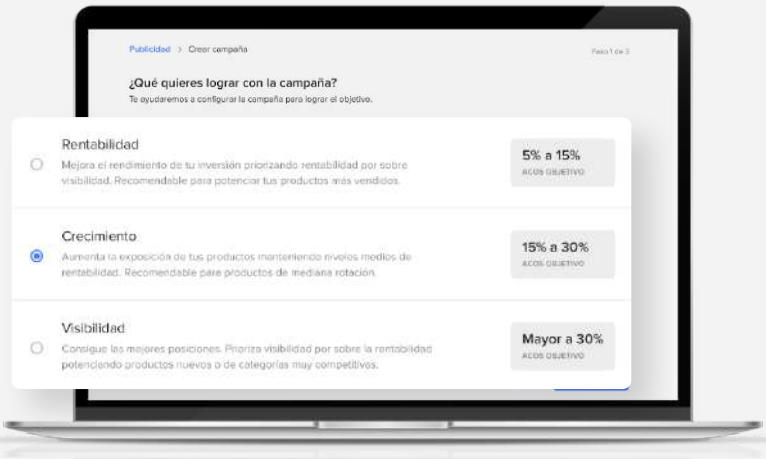
1. Dentro de la sección “Campañas” haz clic en el botón **Crear Campaña.**



2. Define la estrategia que quieres alcanzar y cuál será el ACOS objetivo de tu campaña.

RECUERDA

El ACOS objetivo es el porcentaje de inversión en publicidad sobre los ingresos que obtengas. Es decir, el costo publicitario de las ventas. Y esta variable te ayudará a entender el rendimiento de tu inversión publicitaria.



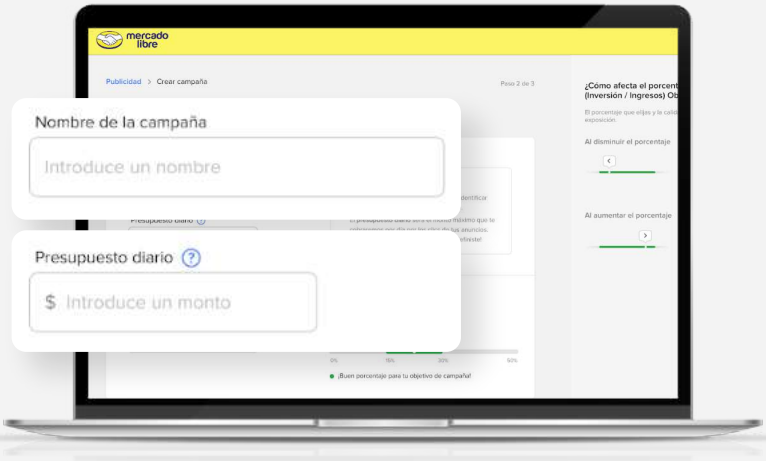
¿CUÁLES SON ESTAS ESTRATEGIAS?

Rentabilidad: Mejora el rendimiento de tu inversión

Crecimiento: Aumenta la exposición de tus productos manteniendo niveles medios de rentabilidad.

Visibilidad: Consigue las mejores posiciones, priorizando visibilidad sobre rentabilidad.

3. Después podrás elegir el nombre que llevará cada campaña así como el presupuesto diario que desees asignar a cada una.



RECUERDA

Puedes modificar el presupuesto de cada campaña cuando quieras. Te recomendamos dejarlo al menos 7 días para que el algoritmo entienda los cambios.

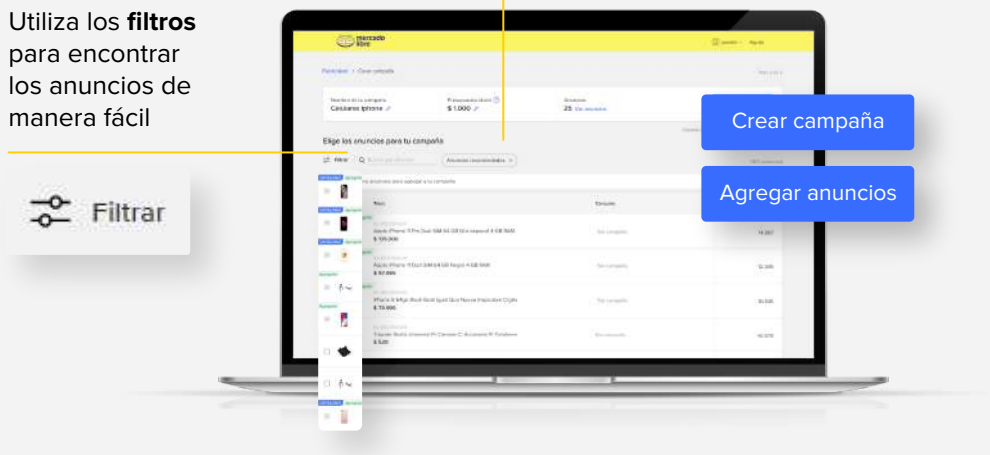
PASOS

Para seleccionar los anuncios

Anuncios recomendados ×

Te ayudamos filtrando los **Anuncios recomendados** que son aquellos con mejor rendimiento y ayudarán a tener mejores resultados

Utiliza los **filtros** para encontrar los anuncios de manera fácil



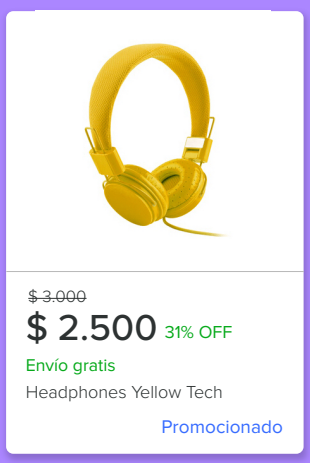
1. Selecciona los anuncios que deseas agrupar

2. Haz click en **Agregar anuncios**

3. Haz click en **Crear campaña**

1. En caso de querer revisar los anuncios seleccionados primero haz clic en **Ver Anuncios.**

2. Luego te presentaremos **el listado de anuncios seleccionados** donde tendrás la opción de eliminarlos en caso que lo desees. Para eso haz clic en el ícono del tacho de basura.



¡LISTO! Ya está creada tu campaña.

Puedes armar todas las campañas que desees agrupando los anuncios como tu quieras. Estás listo para potenciar tus ventas con

Product Ads

mercado ads

Potenciá tu negocio donde todos compran