



CHECKLIST PARA DESCARGAR

Checklist: ¿dónde te conviene vender?

Antes de abrir un canal, revisa estos puntos



Para quién es

Para dueños de negocio en México que dudan entre vender en Mercado Libre, abrir tienda propia o usar ambas.

1. TUS NÚMEROS

2. TU TRÁFICO

3. OPERACIÓN

Úsala hoy. Guárdala para la próxima vez.

Checklist: ¿dónde te conviene vender?

Antes de abrir un canal, revisa estos puntos

Cómo usar esta checklist

Marca cada punto cuando esté hecho. Lo que quede sin marcar es tu lista de pendientes. Para dueños de negocio en México que dudan entre vender en Mercado Libre, abrir tienda propia o usar ambas.

1

1. Tus números

Sin esto no se decide nada.

- ☐ Anota el costo real de cada producto, con empaque incluido.
- ☐ Calcula tu margen antes de cualquier comisión o envío.
- ☐ Revisa en el simulador de Mercado Libre cuánto te quedaría por venta.
- ☐ Suma la pasarela de pago de tu tienda propia con IVA.
- ☐ Define cuánto puedes gastar para conseguir un cliente nuevo.

2

2. Tu tráfico

La tienda propia no trae compradores sola.

- ☐ Cuenta cuántos clientes te compran hoy por WhatsApp o redes.
- ☐ Revisa si tienes lista de contactos para avisar de novedades.
- ☐ Decide si invertirás en anuncios o en contenido para tu sitio.

☐ Anota qué productos ya se venden bien en Mercado Libre.☐ Pon una fecha para evaluar si el tráfico propio crece.

3

3. Operación

Lo que debe estar listo antes de vender en dos canales.

☐ Elige un solo lugar donde vive el inventario.☐ Define qué paquetería usarás en cada canal.☐ Decide quién responde las preguntas y en cuánto tiempo.☐ Prepara tu proceso para emitir facturas CFDI.☐ Revisa que el precio del mismo producto sea coherente en ambos canales.

4

4. Medición

Para saber si lo que hiciste funcionó.

☐ Mide ventas por canal cada mes.☐ Calcula cuánto te costó cada cliente nuevo por canal.☐ Cuenta cuántos clientes recompran en tu tienda propia.☐ Compara margen neto, no solo ventas totales.☐ Revisa cada trimestre si conviene cambiar el peso de cada canal.

CONSEJO DE ZADRIG**Empieza con un solo producto**

Prueba primero con tu producto más vendido en ambos canales. Si los números cuadran, amplía el catálogo; si no, ajusta antes de invertir más.

¿Quieres que lo hagamos por ti?

¿Quieres que conectemos tu inventario, tus pedidos y tu atención en ambos canales? Escríbenos por WhatsApp a Zadrig Technology y te mostramos una demostración gratis.

Escríbenos por WhatsApp**+52 81 4641 5229**

Esta checklist acompaña la guía «¿Vender en Mercado Libre o abrir tu propio sitio? Compara costos, control y clientes»: <https://zadrig.com/blog/vender-mercado-libre-tienda-propia/>

Agenda una demostración gratis en zadrig.com. Te desea todo el equipo de Zadrig Technology.