

ebay for business

Acelera con eBay

Guía completa y consejos
para vendedores profesionales



¿Estás pensando en comenzar a vender tus productos en eBay?

Te presentamos la nueva guía de eBay para ayudarte a configurar tu tienda de manera rápida y sencilla.

Te ayudará con todo lo que necesitas saber para empezar, tanto si ya vendes productos en Internet a través de tu tienda online, como si todavía no has comenzado.



1

Crear tu tienda en ebay

- 1.1 Registro
- 1.2 Elegir la forma de pago de las tarifas y comisiones
- 1.3 Condiciones de pago, devolución y envío de los artículos de tu Tienda de eBay
 - 1.3.1 Asegúrate de que necesitas activar las políticas del vendedor
 - 1.3.2 Cómo activar las Políticas del Vendedor
 - 1.3.3 Políticas de pago
 - 1.3.4 Políticas de devolución
 - 1.3.5 Políticas de envío
- 1.4 Suscripción y diseño de una Tienda
- 1.5 Formato de anuncios y recomendaciones previas a la publicación de tu catálogo
 - 1.5.1 Página del anuncio
 - 1.5.1.1 Categoría de eBay
 - 1.5.1.2 Título
 - 1.5.1.3 Estado de tu artículo
 - 1.5.1.4 Variantes de tu artículo
 - 1.5.1.5 Cantidad
 - 1.5.1.6 Envío, pagos y devoluciones
 - 1.5.2 Recomendaciones previas
 - 1.5.2.1 Incluir identificadores de producto: EAN, Marca y MPN
 - 1.5.2.2 Anuncios abiertos (sin fecha de finalización)
 - 1.5.2.3 Publicar cuantas más fotos, mejor
 - 1.5.2.4 No incluir subtítulos si no es necesario
 - 1.5.2.5 Pausar la tienda hasta salir Live
- 1.6 Métodos para poner en venta tu inventario
 - 1.6.1 Gestor de ventas o Formulario de venta simplificado
 - 1.6.2 Gestor de ventas Pro
 - 1.6.3 Intercambio de archivos
 - 1.6.4 Plataforma de integración de vendedores (MIP)
 - 1.6.5 Plugin PrestaShop
 - 1.6.6 Plugin Magento
 - 1.6.7 Integración vía API

2

Gestión de tu cuenta de eBay

- 2.1 Rendimiento de tu cuenta de eBay
 - 2.1.1 Dónde encontrar tu nivel de vendedor y cómo se calcula

- 2.2 Cómo ser vendedor excelente
 - 2.3 Devoluciones y Cancelaciones
 - 2.3.1 Devoluciones
 - 2.3.2 Cancelaciones
 - 2.4 Gestión de defectos y Resolución de casos
 - 2.5 Seguimiento de los pedidos
 - 2.6 ECG o Garantía de compra de eBay
 - 2.7 Cuadro de mandos del vendedor
-

3

Como hacer crecer tus ventas en eBay

- 3.1 Optimización de anuncios
 - 3.1.1 Optimización de títulos
 - 3.1.2 Características de artículo
 - 3.1.3 Imágenes de un anuncio
 - 3.1.4 Descripción
- 3.2 Herramientas de marketing de eBay
 - 3.2.1 Promociones de envío o pago combinado
 - 3.2.1.1 Cómo activar el Pago combinado para gastos de envío fijo
 - 3.2.1.2 Cómo activar el Pago combinado de gastos de envío promocionales
 - 3.2.2 Anuncios Patrocinados
 - 3.2.3 Gestor de promociones
- 3.3 Venta internacional
 - 3.3.1 Poner en venta artículos a nivel internacional de forma básica
 - 3.3.1.1 Plazos de envío en las ventas internacionales básicas
 - 3.3.2 Poner en venta artículos a nivel internacional de forma avanzada

1

Crear tu tienda en eBay



1 Crear tu tienda en eBay

Como vendedor profesional, te recomendamos crear una tienda en eBay, esto te permitirá subir tu catálogo fácilmente sin coste, vender internacionalmente, y tener acceso a herramientas exclusivas para aumentar tus ventas. Para crear tu tienda en eBay y subir tu catálogo de forma efectiva, sigue los siguientes puntos de la guía.

1.1 Registro

El primer paso será la creación de tu cuenta en eBay como vendedor profesional.



Nivel complejidad



Coste

Gratis



Tiempo estimado

5 min

Nota: Durante el proceso de registro confirmaremos tu número de teléfono (**móvil o fijo**) y correo electrónico.

Aunque en la web ponga que únicamente se puede poner un teléfono fijo también se acepta móvil.

Pasos a realizar:

- 1 Rellena el formulario para darte de alta como vendedor profesional.

[Formulario de registro](#)

Recuerda que si dispones de IVA Intracomunitario y lo incluyes, las facturas emitidas por eBay no incluirán el IVA

The screenshot shows the eBay registration interface. At the top, there are two tabs: 'Identificate' (selected) and 'Regístrate'. Below the tabs are input fields for 'Correo electrónico', 'Vuelve a introducir la dirección de correo electrónicc', 'Contraseña' (with a 'Mostrar' checkbox), 'Nombre', and 'Apellidos'. A blue 'Regístrate' button is positioned below these fields. A red rectangular box highlights the text: 'Quieres registrarte como empresa?' followed by the link 'Registrar una cuenta de vendedor Empresa'.

- 2 Sigue todos los pasos durante el proceso iniciado hasta que hayas completado tu registro.
- 3 Cuando hayas acabado, comprueba que puedes acceder a [ebay.es](https://www.ebay.es) con tu usuario (o email) y contraseña.

Nota: deberás proporcionar los siguientes datos:

Nombre de la empresa, Tipo de empresa, Tipo de entidad de negocio, Número de inscripción en el Registro Mercantil (opcional), Número de IVA, Tratamiento Nombre y apellidos, Dirección, Ciudad, Comunidad Autónoma, Código Postal, País Teléfono principal, Teléfono secundario (opcional), Dirección de correo electrónico.

Nota: Durante el proceso de registro confirmaremos tu número de teléfono (**móvil o fijo**) y correo electrónico.

Aunque en la web ponga que únicamente se puede poner un teléfono fijo también se acepta móvil.

1.2 Elegir la forma de pago de las tarifas y comisiones

Debes indicarnos cómo quieres que te cobremos las tarifas, ya sea a través de tu cuenta PayPal (recomendado), tarjeta o domiciliación bancaria.

Las [tarifas](#) pueden variar en función del método de [publicación de los anuncios de tus productos](#) o de si estás [suscrito o no a una Tienda](#). Si estás suscrito a una Tienda Avanzada podrás publicar hasta 10.000 anuncios gratis, siempre que sean en formato precio fijo y Anuncios abiertos, es decir que no tengan fecha finalización.

La comisión por venta realizada se establece en función de la categoría de los productos, siendo del 7% en la categoría estándar o del 3% en Tecnología, incluyendo electrodomésticos. [Más información sobre la comisión por venta realizada](#)



Nivel complejidad



Coste

Gratis



Tiempo estimado

5 min

Nota: si no tienes cuenta PayPal te recomendamos que te crees una [como empresa](#).

Pasos a realizar:

- 1 Pincha en Configuración de la cuenta (arriba a la izquierda), luego en la pestaña de Cuenta, entra en tus datos personales y ve a la sección de datos financieros.

Configuración de la cuenta > Cuenta > Datos personales > Datos financieros

The screenshot shows the eBay account configuration interface. On the left, a sidebar menu has 'Configuración de la cuenta' highlighted with a red box. The main content area is titled 'Datos personales' and contains several sections: 'Seudónimo y contraseña', 'Correo electrónico e información de contacto', and 'Datos financieros'. In the 'Datos financieros' section, the 'Forma de pago automática' is set to 'PayPal'. A red box highlights the 'Actualizar tu forma de pago automática' button at the bottom of this section. Below the button, there is a note: 'Puedes realizar un pago único mediante PayPal u otra forma de pago.'

- 2 Pulsa “**Actualiza tu forma de pago automática**”.
- 3 Selecciona una de estas 3 formas de pago: PayPal, Tarjeta de crédito o domiciliación bancaria.



1.3 Condiciones de pago, devolución y envío de los artículos de tu Tienda de eBay

El siguiente paso es especificar las condiciones de cobro, envío y devoluciones de los productos que vas a poner en venta, ya que estas se podrán aplicar a los listados de productos o el catálogo que subas posteriormente.

Dependiendo cómo vayas a integrar tu catálogo deberás activar y crear las políticas del vendedor dentro de tu perfil de eBay previamente antes de sincronizar tu catálogo.

Para ello consulta el punto [1.3.1](#) de la guía antes de crear tus políticas.

Podrás crear tantas condiciones de cobro, envío y devoluciones como quieras, luego podrás aplicarlas tanto a un artículo en particular como a un listado o catálogo completo.

1.3.1 Asegúrate de que necesitas activar las políticas del vendedor

Las políticas del vendedor es una funcionalidad que a veces no es necesario activar ya que algunas herramientas para la integración del catálogo no están preparadas todavía para utilizar esta funcionalidad.

Utiliza este cuadro indicativo para ver si tienes que activar las políticas del vendedor o no. En caso de que no tengas que hacerlo, pasa directamente el [punto 1.4](#) de la Guía.

Herramienta	Activar/crear políticas del vendedor
Gestor de ventas	Sí
Gestor de ventas Pro	Sí
Intercambio de archivos	Sí
MIP	Sí
Plugin Prestashop	Sí *
Plugin Magento	No
trading - API	Sí
LMS - API	Sí
Otras	**

* En el módulo de Prestashop, una vez activada las políticas, recomendamos configurar solo las políticas de pago y devolución ya que la política de envío se podrá configurar desde el propio módulo.

** En el caso de utilizar una herramienta de terceros, si no se encuentra en el cuadro de arriba, recomendamos preguntar a los desarrolladores de la herramienta en cuestión.

Si necesitas desactivar las Políticas del Vendedor sigue este camino:

Configuración de la cuenta (arriba a la izquierda) > Cuenta > Políticas del vendedor > No participar

1.3.2 Cómo activar las Políticas del vendedor

Es importante tener creadas las políticas del vendedor antes de integrar tu catálogo para que se asignen posteriormente a tus artículos. En caso contrario se creará una por cada artículo y podrá hacer que la gestión de tu tienda sea mucho más complicada.

Asegúrate de que tienes activada la posibilidad de crear políticas en tu perfil de eBay pulsando el siguiente enlace.

Activar políticas

Una vez hayas pulsado el enlace te aparecerá la siguiente página. Pulsa el enlace “Prueba” y activarás la posibilidad de crear y gestionar las políticas de tu tienda de eBay.



Obtén una vista previa de las políticas del vendedor y danos tu opinión.

¿Qué son las políticas del vendedor?

<p>Políticas de pago</p>  <p>Determinan las formas de pago aceptadas en los artículos que vendes</p>	<p>Políticas de envío</p>  <p>Determinan las opciones de envío que aparecerán en el anuncio</p>	<p>Políticas de devoluciones</p>  <p>Especifica si aceptas devoluciones</p>
--	---	---

Crea anuncios más rápido con las Políticas del vendedor

- Elige tus políticas del vendedor para no tener que introducir la información detallada del pago, el envío y las devoluciones cada vez que pongas un artículo en venta.
- Actualiza fácilmente tus políticas en varios anuncios a la vez: en lugar de cambiar cada anuncio por separado, actualiza la política y todos los anuncios que la usen se actualizarán también automáticamente.
- Ahorra tiempo si pones artículos en venta con frecuencia. Incluso si solo pones artículos en venta de vez en cuando, prueba las políticas del vendedor mientras las ponemos a prueba.
- Podrás dejar de participar siempre que lo desees hasta que estén disponibles para todos los usuarios.

[Leer el tutorial](#)

Nota: por el momento las políticas del vendedor se encuentran en fase de pruebas, por lo que aún no están disponibles para TurboLister, Blackthorne y las herramientas de anuncios de terceros. Si decides participar podrás usar estas herramientas, pero puede que no te sea posible aprovechar todo el potencial de las políticas del vendedor hasta que las ofrezcamos a todos los usuarios.



Puedes dejar de utilizarlas en cualquier momento.

1.3.3 Políticas de pago

Puedes recibir el importe correspondiente a tu actividad de venta en eBay por PayPal (que incluye la opción de tarjeta de crédito o de débito) o por PayPal y transferencia bancaria.

Si eres vendedor profesional te recomendamos activar la opción de cobro a través de PayPal con pago inmediato, de esta manera recibirás el dinero por tu artículo en tu cuenta PayPal antes de tener que mandarlo, lo que ayudará a reducir riesgos.



Nivel complejidad



Coste

Tarifas PayPal



Tiempo estimado

10 min

Nota: para poder completar tus condiciones de cobro de forma efectiva es importante tener cuenta de PayPal. Si no tienes una, te recomendamos que la crees [como empresa](#).

1 Pulsa “políticas del vendedor” en tu cuenta.

Configuración de la cuenta (arriba a la izquierda) > Cuenta > Políticas del vendedor



2 Selecciona la opción de Crear política.



- 3 Crea tu política de pago. Indica el nombre, la descripción y vincula tu PayPal indicando el email de tu cuenta; además activa la opción de pago inmediato.

Si no seleccionas la opción de pago inmediato, el comprador tendrá 4 días para realizar el pago.

Mi eBay: Cuenta

Actividad Mensajes Cuenta Aplicaciones

Mi cuenta « **Crear política de pago**

Datos personales Cuando crees una política, estará disponible para utilizarla en tus anuncios. Además, podrás modificar la política siempre que sea necesario.

Direcciones

Preferencias de comunicación

Preferencias del sitio

Gestionar comunicaciones con compradores

Políticas del vendedor

Panel de control de vendedor

Mis votos

Cuenta PayPal

Cuenta de vendedor

Cuenta para donaciones

Suscripciones

Centro de resolución

★ **Nombre de la política** 64 caracteres restantes

Descripción de la política 250 caracteres restantes

Establecer como política de pago predeterminada

Selecciona al menos una forma de pago. Averigua qué **otras opciones de pago** puedes ofrecer a tus compradores.

★ **Formas de pago electrónico (tarifa variable)**

PayPal [®]
 Acepta pagos mediante tarjeta de crédito o de débito y pagos bancarios de forma segura y sencilla con PayPal.



Dirección de correo electrónico de tu cuenta PayPal (para recibir pagos) [®]

Exigir pago inmediato de depósito a los compradores que utilicen ¡Cómpralo ya! [®]

1.3.4 Políticas de devolución

Crea tus políticas de devolución que se aplicarán si el usuario desea devolver un artículo que te ha comprado.



Nivel complejidad



Coste

Gratis



Tiempo estimado

5 min

Nota: ten en cuenta la legislación vigente en el territorio español en cuanto a transacciones mediante venta a distancia.

1 Pulsa “Políticas del vendedor” en tu cuenta. Si no encuentras el enlace dentro de tu cuenta puedes [activar las Políticas del vendedor](#) usando este enlace.

Configuración de la cuenta (arriba a la izquierda) > Cuenta > Políticas del vendedor



2 Selecciona la opción Crear política.



3 Crea tu política de devoluciones, cuanto más detallada sea, mejor.

Mi eBay: Cuenta

Actividad Mensajes Cuenta **Aplicaciones**

Mi cuenta « **Crear política de devoluciones**

Datos personales

Direcciones

Preferencias de comunicación

Preferencias del sitio

Gestionar comunicaciones con compradores

Políticas del vendedor

Panel de control de vendedor

Mis votos

Cuenta PayPal

Cuenta de vendedor

Cuenta para donaciones

Suscripciones

Centro de resolución

Cuando crees una política, estará disponible para utilizarla en tus anuncios. Además, podrás modificar la política siempre que sea necesario.

★ **Nombre de la política** Asigna a cada política un nombre que te permita diferenciarla del resto
64 caracteres restantes

Descripción de la política Texto adicional que te ayudará a identificar el contenido de la política.
250 caracteres restantes

Establecer como política de devoluciones predeterminada ⓘ

i Si ofreces un mínimo de 14 días en tu Política de devoluciones ayudarás a tus anuncios a cumplir los requisitos para obtener los beneficios de

★ **Política de devoluciones** ⓘ

Devoluciones aceptadas ▼

Después de recibir el artículo, el comprador debe cancelar la compra en un plazo de **14 días** ▼

Los gastos de envío los pagará el **Comprador** ▼

Detalles adicionales de la política de devoluciones
Asegúrate de que estos detalles adicionales y la descripción del anuncio coinciden con lo que has seleccionado

5000 caracteres restantes

Nota: Si configuras tu política de devolución para que los gastos de envío los asuma el vendedor, o amplias el tiempo de devolución a 30 o 60 días, tus anuncios tendrán más visibilidad.

1.3.5 Políticas de envío

Crea tus políticas de envío que irán asociadas a tus productos o categorías de productos. Puedes crear diferentes políticas de envío en función de tus gastos de envío.

Los gastos de envío son siempre para todo el territorio español, en el caso de que no quieras realizar envíos a Canarias, Ceuta o Melilla, debes mencionarlo en la descripción del anuncio de tu productos.



Nivel complejidad



Coste

Gratis



Tiempo estimado

5 min

Nota: ten en cuenta que si tus gastos de envío varían en función del peso, debes crear tantas políticas de envío como tramos de peso/precios tengas para que cuando importes tu catálogo puedas asignar de forma eficiente esas políticas.

1 Pulsa “Políticas del vendedor” en tu cuenta. Si no encuentras el enlace dentro de tu cuenta puedes [activar las Políticas del vendedor](#) usando este enlace.

Configuración de la cuenta (arriba a la izquierda) > Cuenta > Políticas del vendedor

2 Selecciona la opción Crear política.

Ver:	Todas las políticas	Pago	Devolución	Envío
<input type="checkbox"/>	Modificar	Devolución	No se aceptan devoluciones	
<input type="checkbox"/>	Modificar	Pago	pago estandar	

3 Crea tu política de envío.

Consejos:

- Intenta ofrecer envío rápido (envío en tres días) y gratis, si te es posible. De esta forma, se mostrará el logotipo de eBay Rápido y gratis tanto en la página del artículo como en los resultados de búsqueda. Esto hará que aumenten las probabilidades de que el producto se venda.
- Si tienes diferentes gastos de envío, crea diferentes políticas, por ejemplo una para cada peso, para luego poder asociarlas al producto en la fase de integración de tu catálogo.
- **Ten en cuenta el tiempo de envío y manipulación.**
- Para poder hacer frente a posibles retrasos con mayores garantías **añade un día al tiempo que tardarías normalmente**. Por ejemplo, si realizas envíos gratis, te recomendamos poner dos días de manipulación y un día de servicio.
- Antes de activar los envíos internacionales te recomendamos que leas el punto **3.3** de esta guía.

Por cada **unidad** adicional de un mismo artículo se puede añadir un coste extra al envío.

Recomendamos poner siempre 0 en ese campo. De esta manera, si el comprador adquiere 2 unidades de un producto, no se le cobran dos veces los gastos de envío.

Comprar por categoría

Buscar...

Portada > Mi eBay > Mi cuenta > Envío

Mi eBay: Cuenta

Actividad Mensajes Cuenta Aplicaciones

Mi cuenta <<

Crear política de envío

Cuando crees una política, estará disponible para utilizarla en tus anuncios. Además, podrás modificar la política siempre que sea necesario.

* Nombre de la política Asigna a cada política un nombre que te permita diferenciarla del resto
64 caracteres restantes

Descripción de la política Texto adicional que te ayudará a identificar el contenido de la política.
250 caracteres restantes

Establecer como política de envío predeterminada

Envíos nacionales

Fijos: mismo coste para todos los compradores

Servicios Coste **Por cada artículo adicional** € Envío gratuito

Ofrecer un servicio adicional

Descuentos en gastos de envío para compras combinadas

Aplicar mi regla de gastos de envío fijos

Aplicar mi regla de gastos de envío con promoción

Tiempo de manipulación Selecciona un tiempo de manipulación

1.4 Suscripción y diseño de una Tienda

Si eres **vendedor profesional**, suscríbete a una Tienda eBay para no tener que pagar tarifa de publicación de anuncio y poder beneficiarte de otras ventajas.

Existen 3 niveles de suscripción a Tienda eBay en función de la cantidad de anuncios que crees al mes. Puedes elegir la que más se adapte a tu negocio.



Nivel complejidad



Coste

*



Tiempo estimado

5 min

* [Consulta las tarifas](#) que se aplican.

Nota: [compara las ventajas de las tres Tiendas: Básica, Avanzada y Premium](#)

Pasos:

- 1 Elige un nivel de suscripción a Tienda eBay. Además, deberás asignar un nombre para tu tienda (por defecto aparecerá tu nombre de usuario)

Formulario de suscripción

The screenshot shows the 'Cambiar de Tienda eBay: Elige un nivel de suscripción' page. At the top, there's an eBay search bar and navigation links. The main heading is 'Cambiar de Tienda eBay: Elige un nivel de suscripción'. Below this, there's a section titled 'Elige una suscripción' with three columns representing different subscription levels:

- Tienda Básica:** €23,60 al mes. Includes 300 free listings. Selected with a radio button.
- Tienda Avanzada:** €47,80 al mes. Includes 10,000 free listings. Selected with a radio button.
- Tienda Premium:** €180,90 al mes. Includes 250 free listings. Not selected.

Each option also lists 'Descuentos' (discounts) and 'Ventas internacionales' (international sales) details.

- 2 A continuación, revisa la información del nivel de tienda que has seleccionado y pulsa el botón de "Suscribirse con tarifas".
- 3 Una vez estés suscrito a una tienda podrás subir los Anuncios abiertos de tus productos (sin fecha de finalización) sin coste, teniendo en cuenta el límite de artículos de cada nivel de tienda.
- 4 Podrás configurar tu tienda en cualquier momento a través del siguiente enlace. (selecciona la opción "Vista previa de la tienda")

Configurar mi tienda

ebay Tiendas

Ya está aquí tu nueva Tienda eBay

Consigue un aspecto nuevo y moderno, y muestra tu marca

Pulsa el botón **Vista previa de la tienda** para ver cómo será tu nueva tienda.

Vista previa de la tienda



5 A continuación podrás realizar las siguientes acciones:

- Selecciona “Publicar” para publicar tu tienda con el diseño que viene por defecto.
- Selecciona “Modificar” para personalizar el diseño añadiendo tu logo y una imagen.

6 Podrás completar los siguientes detalles para personalizar tu tienda:

Antes de la integración de tu catálogo en eBay

- Nombre de la tienda.
- Tablero: podrás añadir una imagen de fondo para la página de inicio de tu tienda. Recuerda añadir una imagen con un tamaño máximo de archivo de 12 MB y con unas dimensiones de 1200 x 270 píxeles.
- Logo: incluye el logo de tu tienda. Recuerda añadir una imagen con un tamaño máximo de archivo de 12 MB y con unas dimensiones de 300 x 300 píxeles.
- Descripción: los compradores podrán hacerse una idea de los artículos que vendes desde el buscador de tiendas.

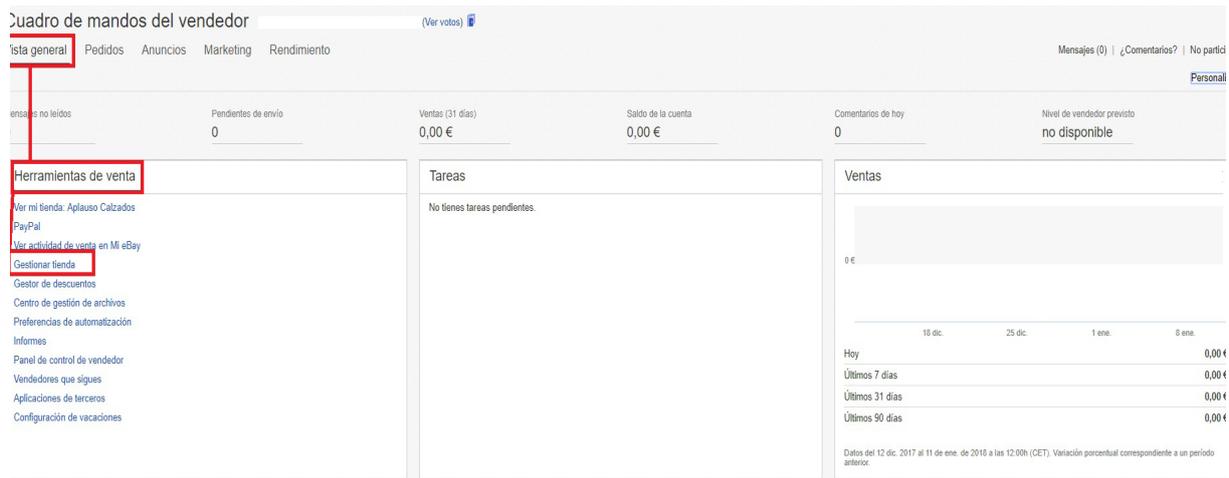
Después de la integración de tu catálogo en eBay

- Anuncios en portada: selecciona los anuncios que quieres destacar en la página principal de tu tienda.
- Orden: podrás indicar si prefieres dar prioridad en mostrar los últimos anuncios publicados o bien los que terminan antes su tiempo de publicación. También podrás configurar otras preferencias para mostrar los anuncios de tu tienda que no aparezcan en la portada.
- Diseño: por último, podrás seleccionar si prefieres mostrar tus anuncios en modo lista o bien galería (cuadrícula).

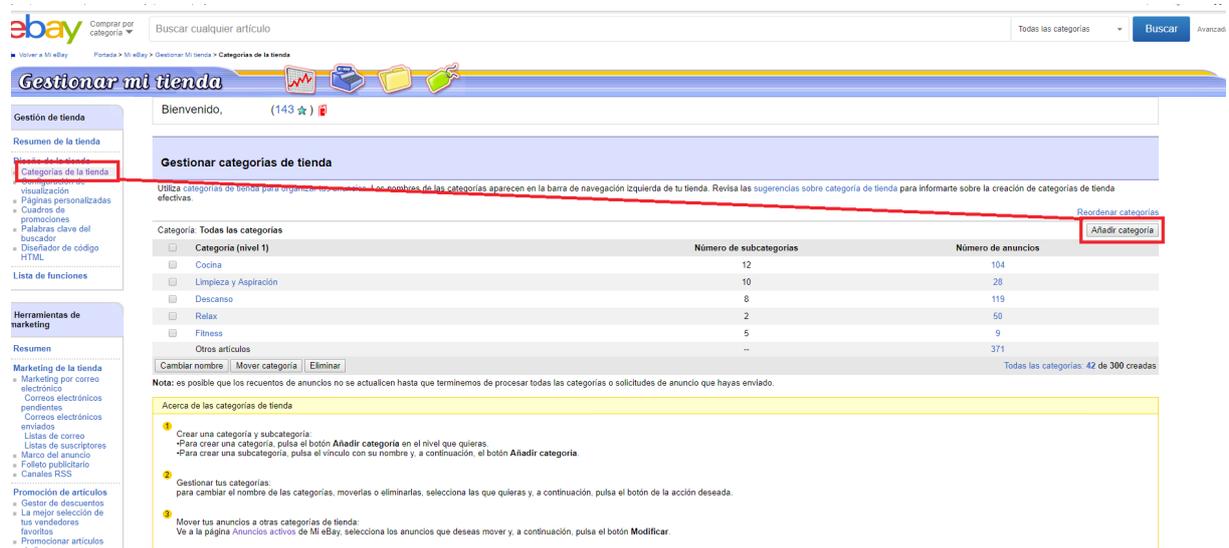
7 Finalmente, podrás revisar y publicar tu tienda seleccionando “Publicar”.

8 Entra en el gestor de tu tienda para poder crear las categorías de tu tienda.

- Accede al Cuadro de mandos del vendedor (**Mi eBay > En venta**)
- Pulsa **Vista general > Herramientas de venta > Gestionar mi tienda**



Una vez allí, crea las categorías de tu tienda para hacer más fácil la integración de tu catálogo.



A la hora de integrar tu catálogo, relaciona tus productos con 2 categorías: las generales eBay y las de tu Tienda eBay. Esto ayudará a que los compradores encuentren más fácilmente tus artículos.

Puedes crear hasta dos niveles de categorías específicas dentro de las categorías generales pulsando éstas últimas y luego el botón “Añadir categorías”.

1.5 Formato de anuncios y recomendaciones previas a la publicación de tu catálogo

A continuación encontrarás un breve resumen de los puntos más importantes que te ayudarán tanto a entender el resto de esta guía como a mejorar el posicionamiento de los anuncios de tus productos en eBay.

1.5.1 Página del anuncio

Todos los campos indicados a continuación son parte de la información de tus productos que deberás publicar, ya sea a través del formulario de publicación de anuncios o bien mediante alguna de las herramientas disponibles para publicar varios anuncios en lote.

La página del anuncio está compuesta por varios campos. Te destacamos los siguientes a modo resumen:

The screenshot displays an eBay product listing for a 'Bicicleta spinning regulable bici spining Fitfuu volante inercia 22Kg'. The listing includes a main image of the bike, a price of 199,00 EUR (discounted from 603,00 EUR), and a '¡Cómpralo ya!' button. The seller is 'outlet-ocasion.es' with a 95.9% positive feedback rating. The listing also shows shipping details, payment options (PayPal, Visa, etc.), and a return policy.

1.5.1.1 Categoría de eBay

Indica el último nivel de la categoría de eBay donde ha sido publicado el anuncio. Es importante mencionar algunos detalles tales como:

Comprar por categoría

Buscar...

Todas las categorías

Buscar

Avanzada

Volver a la página anterior | En la categoría: Deportes > Fitness, running y yoga > Máquinas de cardio > Bicicletas estáticas

AHORRA CON PRECIOS EXCEPCIONALES Ver todos los artículos correspondientes

Bicicleta spinning regulable bici spining Fitfiu volante inercia 22Kg

11 visitas por hora

Estado: **Nuevo**

Cantidad:

Cantidad limitada
15 vendidos en 24 horas

199.00 EUR ~~603.00 EUR~~

Información del vendedor
outlet-ocasiones (6797) 95.9% Votos positivos

- Un anuncio se puede publicar en más de una categoría, aunque debes tener en cuenta que si añades una segunda categoría se aplicará un coste adicional a la tarifa de publicación del anuncio.
- Todas las categorías de eBay tienen un código numérico de categoría que podrás encontrar pulsando el enlace de la categoría del [listado de categorías](#) o en la [página sobre cambios en las categorías](#).
- Muchas categorías mantienen el mismo código numérico de un país a otro, por lo que si quieres vender el mismo artículo traduciendo el anuncio y publicándolo en sitios Web de eBay de otros países, seguramente no tengas que cambiar el código numérico.
- Más adelante verás que además de la categoría de eBay, también debes asociar una categoría de tu Tienda eBay a tus anuncios para facilitar la búsqueda de tus productos.

1.5.1.2 Título

Es el nombre de tu producto cuando se muestra en un anuncio en eBay. Tienes un máximo de 80 caracteres para describir tu artículo lo mejor posible.

Comprar por categoría

Buscar...

Todas las categorías

Buscar

Avanzada

Volver a la página anterior | En la categoría: Deportes > Fitness, running y yoga > Máquinas de cardio > Bicicletas estáticas

AHORRA CON PRECIOS EXCEPCIONALES Ver todos los artículos correspondientes

Bicicleta spinning regulable bici spining Fitfiu volante inercia 22Kg

11 visitas por hora

Estado: **Nuevo**

Cantidad:

Cantidad limitada
15 vendidos en 24 horas

199.00 EUR ~~603.00 EUR~~
ahorraste 404,00 EUR (-66 %*)

Información del vendedor
outlet-ocasiones (6797) 95.9% Votos positivos

Escribir un buen título

1.5.1.3 Estado de tu artículo

Indica el estado del artículo (nuevo, usado, etc.). Dependiendo de la categoría en la que anuncies el artículo, la cantidad de estados puede variar.

Comprar por categoría

Buscar...

Todas las categorías

Buscar Avanzada

Volver a la página anterior | En la categoría: Deportes > Fitness, running y yoga > Máquinas de cardio > Bicicletas estáticas

AHORRA CON PRECIOS EXCEPCIONALES Ver todos los artículos correspondientes ▶

Bicicleta spinning regulable bici spining Fitflu volante inercia 22Kg

11 visitas por hora

Estado: **Nuevo**

Cantidad:

Cantidad limitada
15 vendidos en 24 horas

199,00 EUR ~~603,00 EUR~~
ahórrate 404,00 EUR (-66 %*)

Información del vendedor
outlet-ocasiones (6797) ☆ ()

95.9% Votos positivos

➤ Seguir a este vendedor

Estado de los artículos por categoría

1.5.1.4 Variantes de tu artículo

Dentro de un mismo anuncio puedes incluir diferentes variantes de ese mismo producto (color, talla, etc.).

Gestiona las variantes de tus productos

1.5.1.5 Cantidad

Indica cuántas unidades del artículo tienes disponibles.

Deja siempre margen a fin de evitar quedarte sin existencias para algunos pedidos. Te recomendamos poner unas cuantas unidades menos de las que tienes en realidad. Esto ayudará a que no se produzcan cancelaciones por rotura de stock en tu inventario.

Las cancelaciones por no disponer de existencias de un artículo puesto a la venta afectan a tu rendimiento como vendedor y al porcentaje de problemas acumulados en tu cuenta. Un porcentaje alto de problemas puede hacer que se suspenda tu cuenta y no puedas vender más en eBay, por lo que es muy importante que mantengas siempre actualizados tanto tu catálogo como el stock disponible y que los tengas sincronizados con los diferentes canales de venta que utilices.

Comprar por categoría

Buscar...

Todas las categorías

Buscar Avanzada

Volver a la página anterior | En la categoría: Deportes > Fitness, running y yoga > Máquinas de cardio > Bicicletas estáticas

AHORRA CON PRECIOS EXCEPCIONALES Ver todos los artículos correspondientes ▶

Bicicleta spinning regulable bici spining Fitflu volante inercia 22Kg

11 visitas por hora

Estado: Nuevo

Cantidad:

Cantidad limitada
15 vendidos en 24 horas

199,00 EUR ~~603,00 EUR~~
ahórrate 404,00 EUR (-66 %*)

Información del vendedor
outlet-ocasiones (6797) ☆ ()

95.9% Votos positivos

➤ Seguir a este vendedor

1.5.1.6 Envío, pagos y devoluciones

Tal y como se comentaba en puntos anteriores, deberás indicar las [políticas de envío, pagos y devoluciones](#) que has definido para tus artículos.

Bicicleta spinning regulable bici spining Fitfuu volante inercia 22Kg
 11 visitas por hora

Estado: **Nuevo**
 Cantidad: Cantidad limitada: **15 vendidos en 24 horas**

199,00 EUR (40% off) ahórrate 404,00 EUR (-66 %*)
¡Cómpralo ya!
 Añadir a la cesta

Más de 99% vendidos | 2.817 vendidos | Ubicación: España

Envío: GRATIS Estándar | [Ver detalles](#)
 Ubicación del artículo: Tarragona, España
 Realiza envíos a: Europa | [Ver soluciones](#)

Entrega: Prevista entre el **lun. 8 feb.** y el **mar. 9 feb.**

Pagos: **PayPal** | **tarjetas** | **VISA** | **MasterCard** | **pagos en móvil**
 Pagos con tarjeta de crédito procesados por PayPal
[Ver información de pago](#)

Más Móvil | Las mejores tarifas están en MásMóvil

Devoluciones: reembolso de 14 días, comprador | [Ver detalles](#)

Cobertura: RECIBIDO O REEMBOLSADO con **PayPal** | [Ver condiciones](#)

1.5.2 Recomendaciones previas

Antes de empezar a publicar tu catálogo en eBay, te sugerimos una serie de recomendaciones previas que debes tener en cuenta.

1.5.2.1 Incluir identificadores de producto: EAN, Marca y MPN

A la hora de crear los anuncios de tus productos tienes que tener en cuenta que, en muchas ocasiones, debes tener el EAN, la Marca y el MPN (Número de referencia del fabricante).

Más información sobre los identificadores de producto

1.5.2.2 Anuncios abiertos (sin fecha de finalización)

Al poner en venta tus productos, elige siempre la opción Anuncio abierto. Es una forma de poner en venta tus productos en eBay sin que los anuncios finalicen. Así no hará falta publicarlos de nuevo, solamente tendrás que ir agregando existencias. El anuncio:

- Nunca finalizará por razones de tiempo.

- Sólo finalizará si decides finalizarlo.
- No aparecerá en los resultados de búsqueda si no tienes existencias.

1.5.2.3 Publicar cuantas más fotos, mejor

ebay.es te permite publicar hasta 12 fotos gratis en cada anuncio.

Las imágenes deben ser de buena calidad, con una resolución de más de 1.600 píxeles en su lado más largo. Aconsejamos colocar las imágenes en la descripción del anuncio del producto en formato HTML para darle un aspecto profesional al anuncio.

1.5.2.4 No incluir subtítulos si no es necesario

Puedes incluir subtítulos en tus anuncios para destacar aspectos relevantes de tus productos, pero tiene un coste asociado y no te recomendamos que lo hagas hasta que controles de forma más efectiva todos los elementos de la publicación de anuncios.

Por eso te aconsejamos que esperes un poco para publicar anuncios con subtítulos y que cuando empieces a hacerlo lo hagas gradualmente.



APPLE IPHONE 5 16GB BIANCO + ACCESSORI E GARANZIA.

RICEVI IN 24H E PAGHI AL CORRIERE ALLA CONSEGNA!

249,00 EUR

De Italia

¡Cómpralo ya!
o Mejor oferta

+28,00 EUR envío

🔥 1808 vendidos



Apple iPhone 5c - 16 GB -(Unlocked)Smartphone - 5 Colores-Garantia

1 año Garantía - Bundle Gratis- Excelentes Condiciones

248,55 EUR

De Reino Unido

¡Cómpralo ya!
o Mejor oferta

+20,00 EUR envío

🔥 183 vendidos



Iphone 5 Blanco 16gb Libre

239,00 EUR

¡Cómpralo ya!
o Mejor oferta

+9,95 EUR envío

1.5.2.5 Pausar la tienda hasta salir Live

Una vez que hayas creado tu cuenta en eBay y tu tienda eBay, te recomendamos pausar la tienda hasta tener todas las pruebas de integración hechas.

Para ello debes:

- Accede al Cuadro de mandos del vendedor (**Mi eBay > En venta**)
- Pulsa **Vista general > Herramientas de venta > Configuración de vacaciones**
- Activa la opción Configuración del cierre de tienda por vacaciones. También debes pulsar la opción “evita que los compradores adquieran artículos de tus anuncios en formato Precio fijo mientras estás de vacaciones” para que tus productos se oculten de las páginas de resultados de búsqueda y de tu tienda.

1.6 Métodos para poner en venta tu inventario

Existen varias formas de poner en venta tu inventario en eBay.

A continuación te damos algunos ejemplos de las más utilizadas pero esto no significa que no existan otras soluciones que tu proveedor de servicios e-commerce use.

Las herramientas más utilizadas son:

- El Gestor de ventas
- El Gestor de ventas Pro
- Intercambio de archivos
- La MIP o Plataforma de integración de vendedores (recomendado)
- El plugin PrestaShop
- El plugin Magento
- La API

Aquí podrás ver un cuadro comparativo con algunas características:

Herramienta	Complejidad	Catálogo	Coste	Integración terceros*	Actualización
<u>Gestor de ventas</u>	● ● ●	Pequeño	Gratis	No	Uno a uno
<u>Gestor de ventas Pro</u>	● ● ●	Pequeño	Gratis	No	Uno a uno
<u>Intercambio de archivos</u>	● ● ●	Mediano	Gratis	No	En bloque
<u>MIP</u>	● ● ●	Mediano Grande	Gratis	Si	En bloque
<u>Plugin Prestashop</u>	● ● ●	Mediano	Si	Si	Uno a uno
<u>Plugin Magento</u>	● ● ●	Mediano	Si	Si	En bloque
trading- <u>API</u>	● ● ●	Grande	Gratis	Si	Uno a uno
LMS - API	● ● ●	Muy Grande	Gratis	Si	En bloque

* Permite la actualización de productos, pedidos y seguimiento de manera automática

Te recomendamos que antes de subir tu catálogo a eBay tengas claro las **recomendaciones previas** comentadas en el punto 5 de las guía y en especial el punto **1.5.2.2**.

1.6.1 Gestor de ventas o Formulario de venta simplificado

Esta herramienta es perfecta para los vendedores que están empezando a vender online o que disponen de muy poco inventario.



Nivel complejidad



Coste

Gratis



Tiempo estimado

10 min

Nota: no recomendado para vendedores con un catálogo grande.

[Guía Gestor de ventas](#)

1.6.2 Gestor de ventas Pro

A medida que aumentan tus ventas en eBay, también lo hacen tus necesidades de gestionar y realizar un seguimiento de las ventas.

El Gestor de ventas es una herramienta dirigida a vendedores con volúmenes de ventas bajos o medios. Te permite estar al tanto de tus anuncios y ventas, crear y programar nuevos anuncios y ahorrar tiempo en tareas habituales.

El Gestor de ventas Pro incluye todas las funciones del Gestor de ventas pero, además, agrega funciones de inventario y automatización.



Nivel complejidad



Coste

Gratis



Tiempo estimado

30 min

Nota: no recomendado para vendedores con un catálogo amplio.

[Más información sobre el Gestor de ventas y el Gestor de ventas Pro.](#)

Para poder activar la herramienta Gestor de ventas Pro debes tener una suscripción a Tienda eBay.

1.6.3 Intercambio de archivos

“Intercambio de archivos” es una herramienta avanzada que permite a los vendedores gestionar su inventario en eBay subiendo ficheros csv con un determinado formato. Es una herramienta gratis que permite subir ficheros de hasta 15MB y un máximo de 5.000 operaciones sobre productos al día.



Nivel complejidad



Coste

Gratis



Tiempo estimado

1 semana

Nota: no recomendado para vendedores con un catálogo muy grande.

Para poder utilizar esta solución primero tienes que suscribirte. Puedes acceder a ella a través de estos enlaces:

[Suscribirse Intercambio de archivos](#)

[Acceder a la herramienta Intercambio de archivos](#)

Además, podrás encontrar la guía en este enlace:

[Guia Intercambio de archivos](#)

1.6.4 Plataforma de integración de vendedores (MIP):

La plataforma de integración de vendedores te permitirá llevar a cabo las siguientes acciones:

- Vender en sitios Web de eBay de otros países mediante un único SKU o número de referencia con un stock de unidades asociado.
- Tanto el número de referencia como el stock se dará de alta una sola vez, la plataforma se encargará de sincronizar el número de unidades disponibles en todos los sitios Web de eBay de otros mercados en los que decidas poner en venta ese número de referencia. Se descontarán y actualizarán las ventas que se produzcan para, así, evitar que se produzca una rotura de stock en las unidades disponibles.
- Descargar los pedidos generados de tus ventas en eBay.
- Confirmar los códigos de envío de los artículos que has enviado con tu empresa de transportes habitual.
- Gestionar tu inventario y los pedidos.



Nivel complejidad



Coste

Gratis



Tiempo estimado

2 semanas

Recomendado para tiendas con volúmenes altos y con recursos informáticos.
Para la integración de tu catálogo descárgate la siguiente guía:

[Descargar guía de MIP](#)

1.6.5 Plugin PrestaShop

Esta es una buena opción si tienes una tienda online desarrollada con PrestaShop con un catálogo medio.



Nivel complejidad



Coste

149,99€ *



Tiempo estimado

4 horas

* (IVA no incluido)

Existen muchos plugins pero te recomendamos el de 202 ecommerce y te proporcionamos soporte.

[Módulo de PrestaShop](#)

Para la integración de tu catálogo usa [la guía plugin PrestaShop](#)

1.6.6 Plugin Magento

Si tienes un tienda online desarrollada con Magento con un catálogo de tamaño medio esta es una buena opción.



Nivel complejidad



Coste

Gratis



Tiempo estimado

8 horas

Existen muchos plugins, pero te recomendamos el de M2E Pro y te damos soporte. Podrás encontrar el módulo en este enlace:

[Módulo de Magento](#)

[Descárgate la guía plugin Magento](#) para integrar tu catálogo.

1.6.7 Integración vía API

La integración por API es más compleja y la recomendamos si tienes conocimientos avanzados y un gran catálogo.



Nivel complejidad



Coste

Gratis



Tiempo estimado

3 semanas

[Descárgate la guía API](#) para integrar tu catálogo.

2

Gestión de tu tienda en eBay



2

Gestión de tu cuenta de eBay

Gestionar bien tu Tienda eBay es una de las cosas más importantes a tener en cuenta, ya que te ayudará a incrementar tus ventas y a reducir las comisiones que se te cobran. Una mala gestión limitará el tamaño del inventario que puedas subir para ponerlo en venta y limitará tu visibilidad dentro de la plataforma.

2.1 Rendimiento de tu cuenta de eBay

El sistema de valoración de vendedores es la forma que tiene eBay de evaluar la gestión del vendedor. eBay trata de premiar y diferenciar a aquellos vendedores que prestan un buen servicio y se penaliza a aquellos que no lo dan.

El sistema de valoración es importante porque indica que controlas tus procesos internos de gestión de pedidos, das un buen servicio y tu catálogo está correctamente sincronizado con eBay. Esto último denota una calidad en el trabajo interno de la empresa que se ve luego reflejado en el nivel de servicio hacia el cliente.

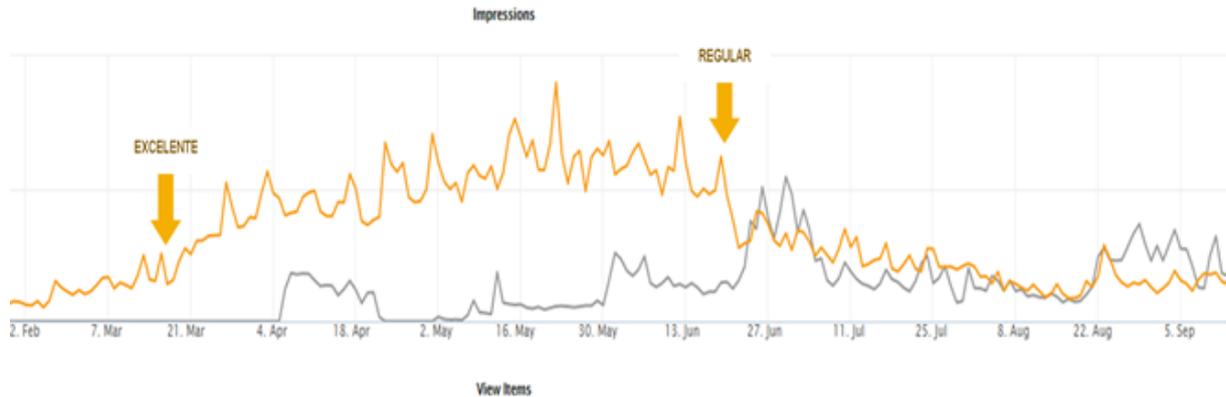
Por todo ello, eBay siempre premia a aquellos vendedores que ofrecen un buen servicio dándoles mayor visibilidad y reduciendo sus costes.

La visibilidad de tus anuncios depende fundamentalmente del rendimiento de tu cuenta. En función de la gestión que realices de tu tienda obtendrás un nivel de vendedor u otro. Existen tres niveles de rendimiento:

- 1 **Vendedor excelente:** es la mejor valoración que puede alcanzar un vendedor. En ella influyen diferentes variables que están detalladas en el punto [2.2. Cómo convertirte en Vendedor excelente](#).
- 2 **Notable:** es el nivel medio de los vendedores en el que hay que trabajar ciertas métricas para mejorar el rendimiento como vendedor.
- 3 **Regular:** supone un trabajo deficitario por parte del vendedor lo que hará que repercuta negativamente en su tienda.

Tu nivel de vendedor determina en gran medida las impresiones que recibes y dónde estás posicionado. Por eso es muy importante tener un buen nivel de vendedor a fin de que la visibilidad de tus anuncios no se vea afectada.

Un ejemplo de esto se puede observar en esta gráfica que indica la evolución de un vendedor mostrando sus impresiones en función de su rendimiento durante dos años distintos.



La línea amarilla refleja las impresiones del vendedor durante el último año y la gris durante el año anterior. De esta forma, queda patente que cuando el vendedor tiene un nivel Excelente sus impresiones son mayores que cuando es Regular. Por ello es muy importante tener, como mínimo, un nivel de vendedor Notable para que tu posicionamiento sea bueno.

2.1.1 Dónde encontrar tu nivel de vendedor y cómo se calcula

Para poder comprobar tu progreso como vendedor, mantener un buen servicio de atención al cliente y conservar la cuenta en buen estado, accede a:

- Cuadro de mandos del vendedor (**Mi eBay > En venta**)
- Pulsa la pestaña de **Rendimiento > Nivel de vendedor**

El Panel de control del vendedor está disponible para todos los vendedores.

Comprar por categoría ▼ Buscar... Todas las categorías ▼ Buscar Avanzada

Portada > Mi eBay > Mi cuenta > Panel de control de vendedor

Actividad Mensajes Cuenta Aplicaciones

Mi cuenta

Datos personales Región: Global Tutorial

Dirección

Cuenta de vendedor

Mis preferencias

Gestionar comunicaciones con compradores

Panel de control de vendedor

Centro de resolución

Cuenta PayPal

Suscripciones

Herramientas de informes y servicios

Informes de valoraciones detalladas como vendedor

Informes de ventas

Centro de gestión de archivos

Vínculos relacionados

Todos los detalles del programa

Tu nivel de vendedor

Nivel de vendedor actual Notable ▼
A fecha de 20 dic 2016

Si realizáramos la evaluación hoy mismo Tu nivel de vendedor sería ▲
La próxima evaluación es el 20 ene 2017

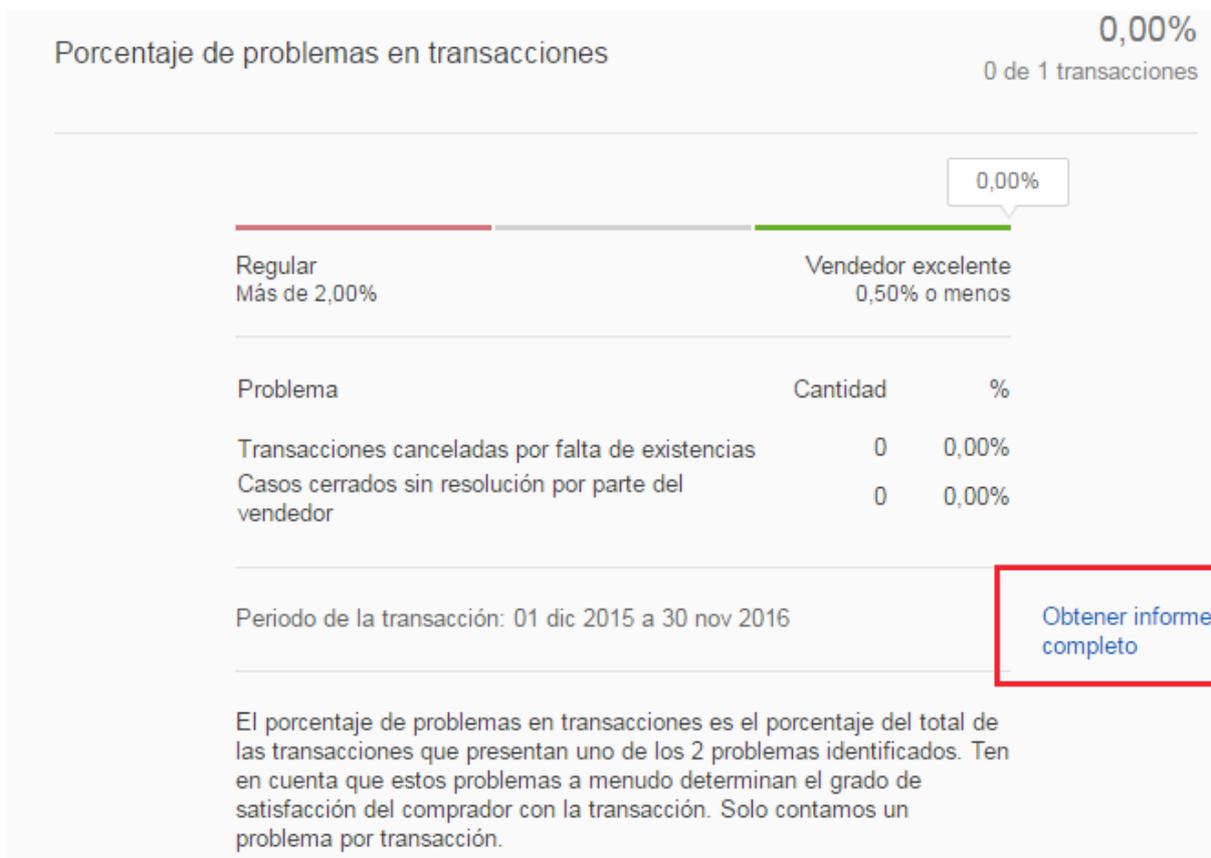
⚠ Porcentaje de problemas en transacciones	1,86% 15 de 807 transacciones	▼
Porcentaje de transacciones con envío retrasado	6,75% 17 de 252 transacciones	▼
Casos cerrados sin resolución por parte del vendedor	0,12% 1 de 807 transacciones	▼
Transacciones y ventas	807 transacciones 94.962,28 EUR	▼

El nivel de vendedor se evalúa el día 20 de cada mes.

Recuerda revisar tu nivel de rendimiento al menos un par de días a la semana. Ten en cuenta que siempre que veas un icono rojo al lado del ratio dentro del panel de vendedor, significa que tu nivel de vendedor peligrará.

Se calcula a través de 3 ratios:

- Problemas en transacciones:** Se calcula en función de las cancelaciones por falta de stock y los casos cerrados sin resolución por parte del vendedor, por lo que es importante que tengas tu catálogo sincronizado en todo momento. Debes responder a los casos abiertos por los compradores en menos de 7 días naturales. Debes mantener este ratio por debajo del 2% para que tus anuncios no pierdan visibilidad.



Podrás obtener un informe completo de todos tus problemas pulsando el botón “Obtener informe completo”. Además, podrás descargar el informe en formato Excel para poder revisarlo en detalle y tomar las medidas necesarias.

Tu informe de problemas por transacción

Buscar por número de artículo

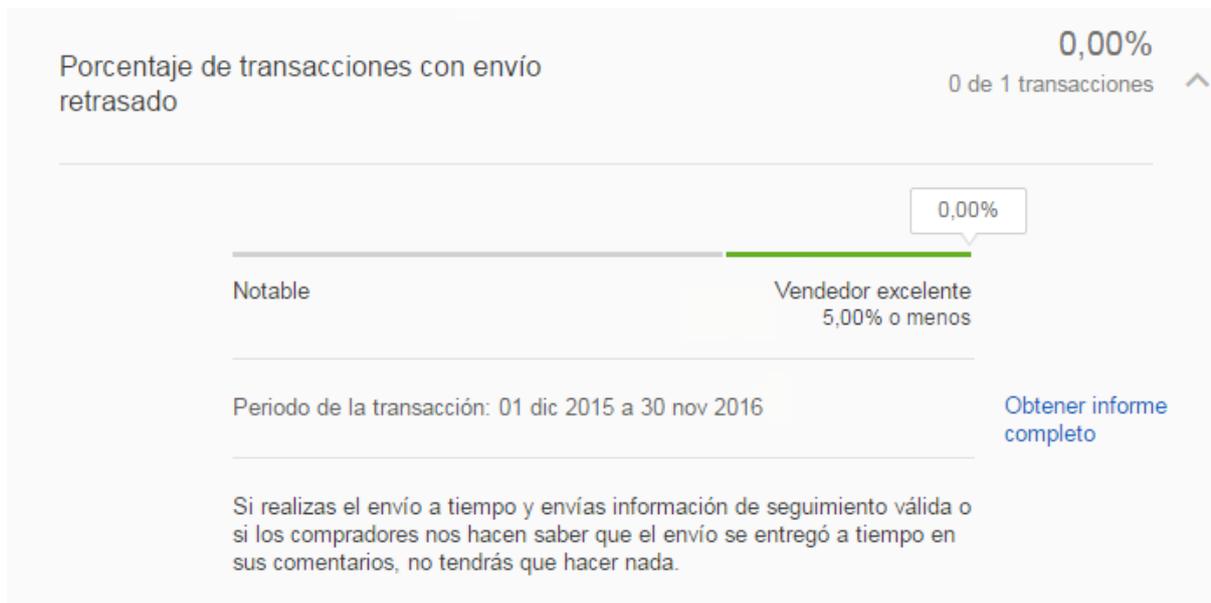
Evaluación:
 Región:
 Filtrar:

01 feb 2016 - 31 ene 2017

Resumen del informe
● Transacciones con problemas: 16
● Transacciones eliminadas: 1

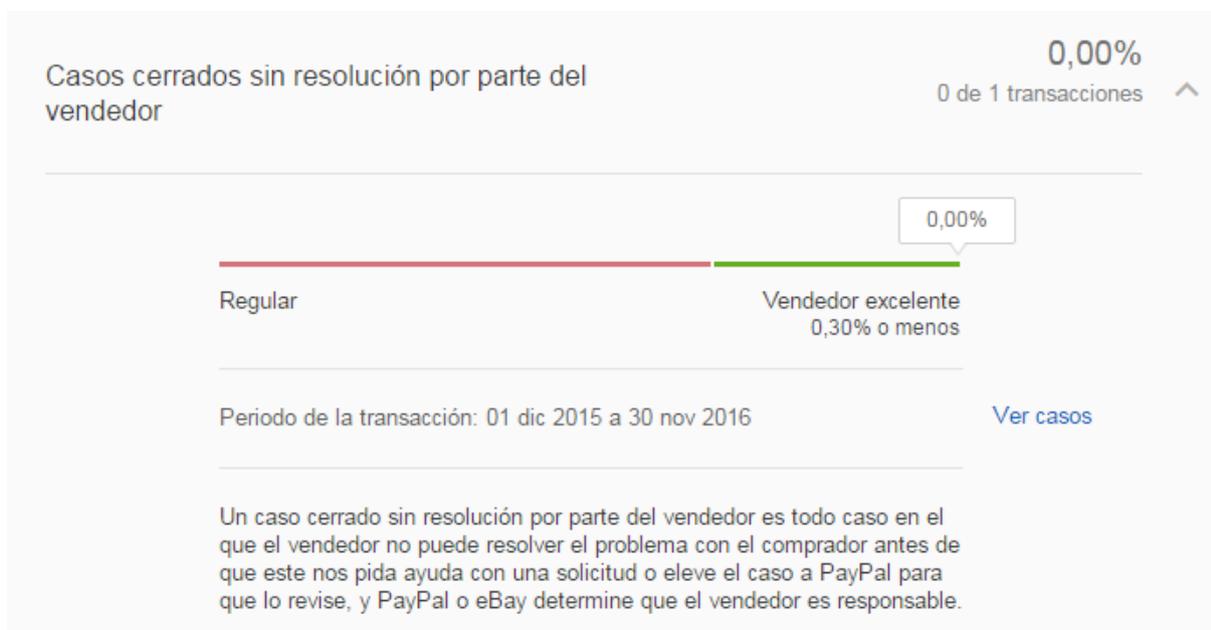
Fecha y hora	Artículo	Motivo por el que se ha contado la transacción
		<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div>Transacciones canceladas por falta de existencias</div> <div>Casos cerrados sin resolución por parte del vendedor</div> </div>

- Transacciones con envío retrasado:** es imprescindible que el vendedor cumpla los plazos establecidos en su política de envío y que facilite al comprador información de seguimiento válida sobre el pedido. Por eso, te recomendamos añadir un día más de lo que normalmente tardarías en enviar el pedido ya que si el sistema o el comprador establecen que el envío no se ha realizado o no ha llegado a tiempo esto afectará a tu evaluación como vendedor. El vendedor no debe superar el 5% de este ratio para no perder visibilidad.



Al igual que con las transacciones con problemas, podrás obtener un informe completo de todos tus problemas en el botón de “Obtener informe completo”. Además, podrás descargar el informe en formato Excel para poder revisarlo en detalle y tomar las medidas oportunas de corrección.

- **Casos cerrados sin resolución por parte del vendedor:** son casos en los que el vendedor no puede resolver el problema con el comprador antes de que éste eleve el caso a eBay para que lo revise. Si se cierra a favor del comprador, se considerará como un defecto para el vendedor. Es muy importante que el vendedor no supere el 0,30% para que sus anuncios no pierdan visibilidad.



En la siguiente imagen puedes observar los porcentajes de defectos que definen cada uno de los niveles de valoración.

Los criterios de evaluación son los siguientes:

1	Problemas en transacciones		
	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">Regular Más de 2%</td> <td style="width: 50%;">Vendedor Excelente 0,50% o menos</td> </tr> </table>	Regular Más de 2%	Vendedor Excelente 0,50% o menos
Regular Más de 2%	Vendedor Excelente 0,50% o menos		
2	Transacciones con envío		
	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;"></td> <td style="width: 50%;">Vendedor Excelente 5% o menos</td> </tr> </table>		Vendedor Excelente 5% o menos
	Vendedor Excelente 5% o menos		
3	Casos cerrados sin resolución por parte del vendedor		
	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">Regular</td> <td style="width: 50%;">Vendedor Excelente 0,30% o menos</td> </tr> </table>	Regular	Vendedor Excelente 0,30% o menos
Regular	Vendedor Excelente 0,30% o menos		

Es necesario tener como mínimo en el nivel Notable para alcanzar el mayor nivel de satisfacción del cliente durante el proceso de compra y postventa. Además, también supondrá un aumento de tus visitas y conversiones ya que tus anuncios tendrán una mayor visibilidad.

Asegúrate de que tu nivel de vendedor no baja a Regular, ya que podrían imponerse límites de venta a tu cuenta o incluso restringirse tus actividades de venta en eBay. Si tu valoración es Regular para cualquier porcentaje de problemas o tienes casos cerrados sin resolución por parte del vendedor, tu estatus global de vendedor tendrá el mismo nivel de valoración. Si solo incumples el porcentaje relativo al criterio de envío a tiempo, tu nivel seguirá siendo de Notable y no pasará a Regular.

2.2 Cómo ser Vendedor excelente

Cumplir los requisitos para obtener el estatus de Vendedor excelente y mantener dicho nivel tiene muchas ventajas. Las enumeramos a continuación:

Benefíciate de las ventajas de ser Vendedor Excelente



Contarás con el distintivo de Vendedor Excelente en la página de búsqueda y en tus anuncios.



Los compradores sentirán mayor confianza al comprar artículos a un Vendedor Excelente.



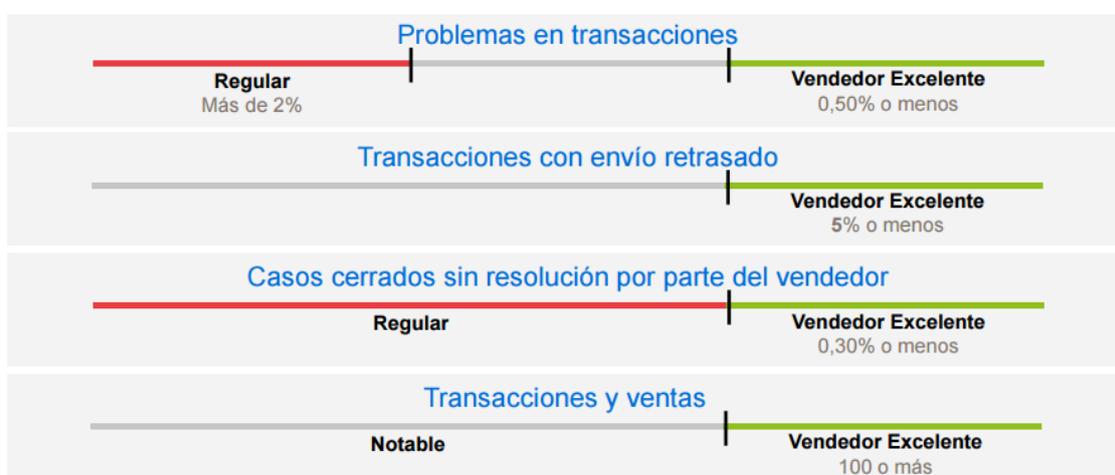
Como Vendedor Excelente, mejorarás la visibilidad de tus anuncios en la página de búsqueda.



Los vendedores excelentes obtienen un 10% de descuento en las comisiones por venta realizada en [ebay.es](https://www.ebay.es)

Para ello debes cumplir una serie de condiciones debes:

- Tener un 98% de valoraciones positivas de tus usuarios.
- Estar registrado en eBay como vendedor profesional hace más de 90 días.
- Haber realizado por lo menos 100 transacciones.
- **Porcentaje de problemas en transacciones: 0,50% o menos.**
- **Porcentaje de transacciones con envío retrasado: 5% o menos.**
- **Casos cerrados sin resolución por parte del vendedor: 0,30% o menos.**



2.3 Devoluciones y Cancelaciones

Puedes acceder a tus cancelaciones y devoluciones a través del Cuadro de mandos del vendedor:

- Cuadro de mandos del vendedor (**Mi eBay > En venta**).
- Pulsa la pestaña de **Pedidos**.

The screenshot shows the eBay Seller Dashboard. The 'Pedidos' tab is highlighted in the top navigation bar. The dashboard displays various metrics and sections:

- Mensajes no leídos:** 0
- Pendientes de pago:** 0
- Pendientes de envío:** 0
- Pagados y enviados:** 0
- Tareas:** No tienes tareas
- Ventas (31 días):** 0,00 €
- Saldo de la cuenta:** 0,00 €
- Comentarios de hoy:** 0
- Nivel de vendedor previsto:** no disponible
- Personal:** Mensajes (0) | Comentarios? | No partic

The 'Pedidos' section on the right shows a list of orders with columns for 'Pendientes de envío', 'Todas las devoluciones y sustituciones abiertas', 'Cancelaciones abiertas', 'Pendientes de pago', 'Pedidos con opción a compra combinada', 'Enviados y pendientes de voto', 'Cumplen las condiciones para casos de impago de artículos', and 'Centro de resolución'.

2.3.1 Devoluciones

Hay dos tipos de razones para una devolución **por parte del comprador**:

- **Por cambio de idea:** es el derecho a desistimiento legítimo que tiene el comprador. Para poder solicitar la devolución dispone de 14 días naturales. El vendedor puede configurar el plazo de devolución así como definir en su política de devolución quién pagará los gastos de envío (el comprador aparece por defecto).
- **Por artículo distinto a su descripción o dañado:** como novedad, el comprador dispone de 30 días naturales para devolver un producto siempre y cuando éste no se ajuste a lo mencionado en la descripción del anuncio, le llegue dañado, o durante ese periodo exista un defecto de fábrica. En este caso, es el vendedor el que tendrá que hacerse cargo de los gastos de envío.

El comprador debe enviar el artículo como muy tarde 14 días naturales después de solicitar la devolución. Una vez que el vendedor reciba el artículo, éste tiene 6 días naturales para hacer el reembolso. Si el vendedor no cumple este plazo, el comprador dispone de 10 días naturales para escalar la reclamación a eBay. Las que sean escaladas ser considerarán como defecto si se cierran a favor del comprador.

2.3.2 Cancelaciones

- **Cancelaciones por parte del comprador:** éste puede iniciar la cancelación de forma automática durante la hora posterior a la venta siempre y cuando el vendedor no haya enviado el artículo o no lo haya marcado como enviado. El vendedor dispone de 3 días laborales para aceptar o rechazar la cancelación. Si transcurrido ese tiempo el vendedor no responde, se rechazará automáticamente.

Pasada esa la hora posterior a la venta, el comprador deberá contactar con el vendedor para solicitar la cancelación y será el vendedor quien finalmente deba cancelar el pedido.

Este tipo de cancelaciones no genera ningún defecto.

- **Cancelaciones del vendedor:** Existen tres tipos:
 - Por falta de Existencias: hay rotura de stock de un producto que se ha vendido.
 - El comprador ha solicitado la cancelación del pedido: cuando el vendedor recibe un mensaje de un comprador que quiere cancelar el pedido.
 - Por error en la dirección: al recibir un pedido cuyo envío sea a Ceuta, Melilla o Canarias si el vendedor había excluido estos destinos en su política de envío.

Este tipo de cancelaciones ocasionan defectos del tipo “problemas en transacciones”.

En caso de que el vendedor tenga que cancelar un pedido, debe hacerlo a través de:

- Cuadro de mandos del vendedor (**Mi eBay > En venta**)

- Haz clic en la pestaña de **Pedidos > Todos los pedidos y Localiza el pedido**
- En el desplegable que se encuentra donde indica **“imprimir etiqueta de envío”**, selecciona la opción **“Cancelar el pedido”**.

Las cancelaciones realizadas directamente por PayPal ocasionan defectos del mismo tipo.

2.4 Gestión de defectos y Resolución de casos

Para gestionar los “defectos” de tu Tienda eBay debes acceder al Centro de resolución:

Cuadro de mandos del vendedor (Mi eBay > En venta) > Pedidos > Casos

The screenshot shows the eBay Seller Dashboard. The 'Pedidos' (Orders) tab is selected, and a dropdown menu is open, with 'Casos' (Cases) highlighted in a red box. The dashboard includes sections for 'Ventas' (Sales) with a line chart, 'Pedidos' (Orders) summary, and various metrics like 'Pendientes de pago' and 'Cancelaciones'.

Aquí podrás gestionar los casos abiertos por el comprador y solucionarlos antes de que transcurran 7 días naturales para evitar que estos sean elevados a eBay y generen defectos en tu rendimiento.

Para ello, en cada caso que recibas debes pulsar “Emprender una acción” para proporcionar información al comprador sobre su pedido y facilitarle el número de seguimiento (si no lo has hecho antes, al enviar el producto) para resolver la incidencia de la mejor forma posible.

Tus casos y solicitudes (64 en los últimos 18 meses)

<p>2 casos o solicitudes todavía están abiertos</p> <p>1 caso o solicitud requiere tu atención</p> <p>1 caso o solicitud espera respuesta de otros usuarios</p>	<p>Se han cerrado 62 casos o solicitudes</p> <p>✔ 46 cerrados: has recibido reintegros de comisiones por ventas realizadas</p>	<p>No tienes solicitudes de devolución abiertas.</p>
--	---	---

Ver Casos o solicitudes abiertos (2) Período 18 últimos meses N.º de ref., n.º de artículo o seudón

Artículo	Problema	Importe	Abierto el	Usuario	Estado
Casos/solicitudes abiertos					
Ver el artículo adquirido	El comprador aún no ha pagado este artículo.	49,95 EUR	12 ene 2017		caso de impago de artículo abierto: en espera de pago. Ahora puedes cerrar este caso Emprender una acción
Ver el artículo adquirido	El comprador aún no ha recibido este artículo.	28,94 EUR	05 ene 2017		Se requiere una acción por tu parte. <b style="border: 2px solid red; padding: 2px;">Emprender una acción

A través de la siguiente tabla puedes ver qué casos que se contabilizan como un defecto para el vendedor y cuáles no.

Área	¿Se contabiliza como un defecto del vendedor?
Transacción cancelada por el comprador	No
Transacción cancelada por el vendedor	Solo si no quedan existencias del artículo
Solicitud del comprador de artículos no recibidos	No
Solicitud trasladada a Atención al cliente por parte del comprador de artículos no recibidos	Sí, si el caso se cierra a favor del comprador
Solicitud de devolución por cambio de idea del comprador	No
Solicitud de devolución por parte del comprador de artículo muy distinto de su descripción	No
Solicitud de devolución por parte del comprador de artículo muy distinto de su descripción y trasladada a Atención al cliente	Sí, si el caso se cierra a favor del comprador

Como sabes, es importante tener, como mínimo, el nivel de Notable para que tus anuncios tengan mejor visibilidad y, de esta forma, aumentar las visitas a tus productos y su conversión.

Asegúrate de que tu nivel no baja a Regular, ya que podrían imponerse límites de venta a tu cuenta, como el número de artículos que puedes subir a tu catálogo, o incluso restringirse tus actividades de venta en eBay.

Te recordamos que para gestionar tus defectos de una manera más eficiente puedes descargar el informe completo de cada uno de los problemas que afectan a tu nivel de vendedor.

Cuadro de mandos del vendedor (Mi eBay > En venta) > Rendimiento > Nivel de vendido

Porcentaje de problemas en transacciones 0,00%
0 de 1 transacciones

0,00%

Regular Más de 2,00%	Vendedor excelente 0,50% o menos
-------------------------	-------------------------------------

Problema	Cantidad	%
Transacciones canceladas por falta de existencias	0	0,00%
Casos cerrados sin resolución por parte del vendedor	0	0,00%

Periodo de la transacción: 01 dic 2015 a 30 nov 2016
Obtener informe completo

El porcentaje de problemas en transacciones es el porcentaje del total de las transacciones que presentan uno de los 2 problemas identificados. Ten en cuenta que estos problemas a menudo determinan el grado de satisfacción del comprador con la transacción. Solo contamos un problema por transacción.

2.5 Seguimiento de los pedidos

Cuando el comprador realice una transacción, el vendedor podrá ver su pedido en:

Cuadro de mandos del vendedor (Mi eBay > En venta) > Pedidos > Todos los pedidos

Cuadro de mandos del vendedor (Ver votos)

Vista general: **Pedidos** | Anuncios | Marketing | Rendimiento

PEDIDOS | Todos los pedidos | Pedidos pendientes de envío

Resultados: 1-9 de 9 (64,13 €)

Acciones	Historial	Detalles de la compra	Cantidad	Precio de venta	Total	Fecha de venta	Fecha de pago	Mis votos
<input type="checkbox"/>	Enviar antes del 14 ene. a las 23:59 (CET)	BASTIDOR LIDERCOLOR 4P LIENZO	5 (10 disponible(s))	12,10 €	12,10 €	11 ene.	11 ene.	+

Aquí podrás marcar tus pedidos como enviados, facilitar el número de seguimiento o emitir votos positivos al comprador. Además podrás ver los votos recibidos para cada pedido.

Es muy importante que proporciones el número de seguimiento a tus compradores para que tengan sepan dónde se encuentra el envío y puedan consultar en todo momento el estado de su pedido. De esta forma, aumentarás su confianza y evitarás que abran casos por artículo no recibido.

2.6 Garantía al cliente de eBay

La Garantía al cliente de eBay es un nuevo programa de protección y confianza que incluye entre otros, los siguientes servicios y herramientas:

- Gestión online fácil de las devoluciones si cambias de opinión o no estás satisfecho con tu compra.
- Reembolso si no recibes lo que habías pedido, para artículos pagados con PayPal.
- Servicio de Atención al cliente listo para actuar si es necesario, a través de chat, por email o por teléfono.

El objetivo de este programa es proporcionar una mayor confianza al comprador ya que dispone de 30 días naturales para devolver un artículo, siempre y cuando cumpla con alguno de los siguientes requisitos:

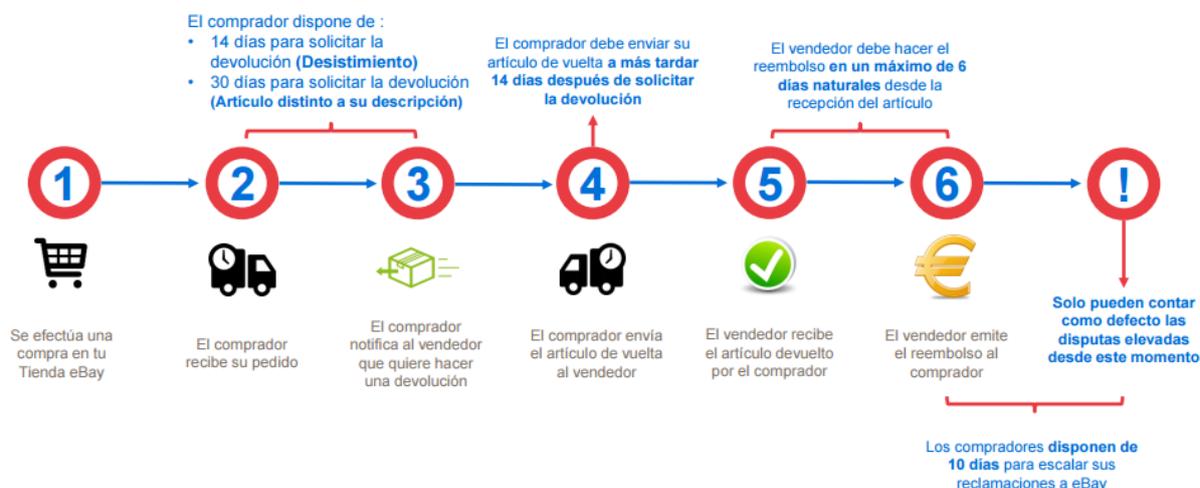
- El artículo está dañado
- El artículo es distinto de su descripción

Este nuevo programa es positivo para el vendedor ya que el comprador se sentirá respaldado por eBay por lo que realizará más transacciones, al disminuir la desconfianza que puede suponer comprar por Internet.

El Programa de Garantía al cliente de eBay consiste en:

- Un proceso de cancelación y de artículo no recibido más sencillo
- Una mejora en el proceso de devolución
- Contribuir a que los anuncios sean compatibles con el formato para dispositivos móviles desde el principio

En la siguiente imagen te mostramos cómo afecta la Garantía de eBay en el proceso de compra y devolución.



Para más información [consulta este webinar](#).

2.7 Cuadro de mandos del vendedor

El **Cuadro de mandos del vendedor** es una nueva herramienta para que puedas crear y gestionar tu Tienda eBay de una forma más estructurada, intuitiva y con un diseño más atractivo.

Cuadro de mandos del vendedor está diseñado para facilitarte la gestión de la cuenta como vendedor profesional. Pone a tu disposición herramientas para gestionar tus pedidos, marketing y promociones, configuración de la cuenta, información detallada de ventas y orientación competitiva para ayudarte a hacer crecer tu negocio.

Puedes activar la nueva interfaz de eBay a través del siguiente enlace: <http://www.ebay.es/sh/ovw>

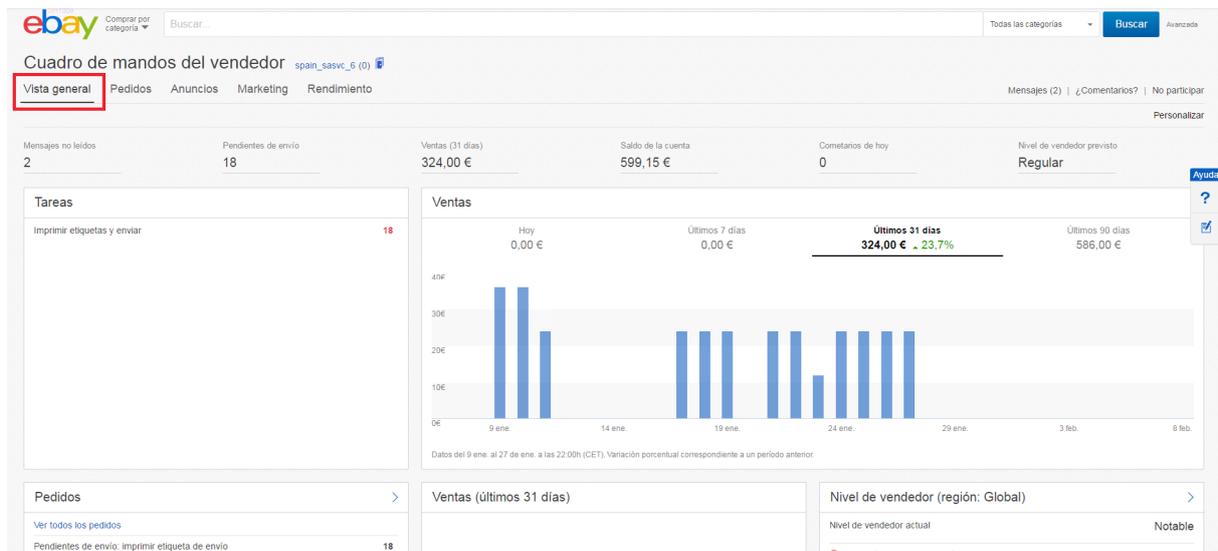
A continuación destacamos algunas funcionalidades:

- **Incorpora más filtros:** esta novedad permite realizar un seguimiento más exhaustivo y específico de las ventas. Podrás filtrar los periodos de tiempo exactos que te interesan. Esto es muy útil para satisfacer tus pedidos rápidamente, contestar a las preguntas y peticiones del comprador de forma más eficaz.
- **Gestionar futuras tareas.**
- Ver tus **métricas de rendimiento** como vendedor: te permite ver cual es tu nivel de vendedor, qué problemas has tenido a ese nivel de vendedor y qué debes hacer para mejorarlo. Además te proporciona información sobre la evolución de tus ventas, los productos más demandados, los gastos de ventas...

- **Información detallada sobre las ventas:** consulta las tendencias de venta diarias e identifica los artículos con mejor aceptación entre tus compradores. Descubre qué buscan y ayúdalos a encontrarlo fácilmente.
- **Marketing:** Impulsa tus ventas con herramientas de marketing y promoción fáciles de usar y muy potentes (solo para suscriptores a una Tienda eBay).

El Cuadro de mandos del vendedor está estructurado en **diferentes pestañas**:

1 Vista general: muestra un breve resumen de la evolución de tu negocio. Está organizado en 15 módulos y podrás seleccionar los que quieres visualizar y el en qué orden aparecen. Así verás toda la información que te sea relevante.



2 Pedidos: Sirve para controlar el estado de los artículos vendidos. Te da acceso rápido a los detalles de cada pedido, a las etiquetas de envío, a ver las cancelaciones, devoluciones y los casos que tienes abiertos.

Cuadro de mandos del vendedor (Ver votos)

Vista general | **Pedidos** | Anuncios | Marketing | Rendimiento

Mensajes (10) | Comentarios? | No participar

PEDIDOS Gestiona los pedidos pendientes de envío

Todos los pedidos

Pendientes de pago: Pendientes de envío (9) | Últimos 90 días | Seudónimo del comprador | Buscar... | Restablecer

Pendientes de envío

Pagados y enviados

Resultados: 1-9 de 9 (64,13 €)

Ordenar por: Fecha de venta

Acciones	Historial	Detalles de la compra	Cantidad	Precio de venta	Total	Fecha de venta	Fecha de pago	Mis votos
<input type="checkbox"/>	Enviar antes del 16 ene. a las 23:59h (CET)	BASTIDOR LIBEROCOLOR 4P LIENZO Etiqueta personalizada (número de referencia): + Añadir seguimiento	5 (10 disponible(s))	12,10 €	12,10 €	11 ene.	11 ene.	#1
<input type="checkbox"/>	Enviar antes del 16 ene. a las 23:59h (CET)	CABLE RCA DE AUDIO Y VIDEO Etiqueta personalizada (número de referencia): + Añadir seguimiento	6 (9 disponible(s))	7,26 €	7,26 €	11 ene.	11 ene.	#1

- 3 Anuncios:** te ayuda con la creación de nuevos anuncios y a gestionar los artículos ya existentes (tanto los activos como los que no). Proporciona una visión general de todos los artículos de tu tienda sea cual sea su estado (en anuncios activos, artículos no vendidos, anuncios programados, finalizados y borradores) Además podrás gestionar **tus políticas de vendedor** desde esta sección.

Comprar por categoría | Buscar... | Todas las categorías | Buscar Avanzada

Cuadro de mandos del vendedor spain_sasvc_6 (0)

Vista general | Pedidos | **Anuncios** | Marketing | Rendimiento | Mensajes (2) | ¿Comentarios? | No participar

Inventario | Gestionar anuncios activos (1 a 25 de 28) | Personalizar | Imprimir

ANUNCIOS

Activos

No vendidos

Borradores

Programados

Finalizados

CONFIGURACIÓN

Plantillas de anuncios

Preferencias de automatización

Políticas del vendedor

Crear anuncio | Modificar | Reglas de automatización | Acción | Vender similar

Acciones	Imagen	Título	Filtros personalizada	Formato	Precio actual	Cantidad disponible	Vistas	Siguen el artículo	Preguntas	Pujas	Tiempo restante
Modificar		199-FixedPrice Item1485972854223-1485972854231	[Añadir]	11,00 EUR	28	0	0	0	0	--	6h 07m
Modificar		71-FixedPrice Item1485973139546-1485973139547	[Añadir]	20,00 EUR	3	0	0	0	0	--	6h 12m
Modificar		18-FixedPrice Item1485973196477-1485973196478	[Añadir]	AUD15,00 29,49 EUR	8	0	0	0	0	--	6h 13m
Modificar		101-FixedPrice Item1485973884169-1485973884170	[Añadir]	11,00 EUR	8	0	0	0	0	--	6h 24m

- 4 Marketing:** (pestaña disponible únicamente para suscriptores a Tienda eBay). Te permite crear ofertas interesantes que te ayuden a aumentar la media de artículos vendidos por comprador. Hay dos tipos de herramientas de marketing.

Comprar por categoría | Buscar... | Todas las categorías | Buscar Avanzada

Cuadro de mandos del vendedor spain_sasvc_6 (0)

Vista general | Pedidos | Anuncios | **Marketing** | Rendimiento | Mensajes (2) | ¿Comentarios? | No participar

Resumen | Gestiona tus actividades de marketing

IMÁGENES PROPIAS

Tienda

COMERCIAL

Promociones

Gestor de descuentos

Tienda

Nombre de la tienda: spain_sasvc_6
<http://stores.qa.ebay.com/spainsasvc6>

Gestiona tu marca

Modificar tienda

Modificar perfil

Gestionar categorías de tienda

Configuración de vacaciones

Promociones >

0% Incremento de ventas

Ventas base 0,00 EUR

Ventas promocionales 0,00 EUR

Total de ventas 0,00 EUR

Ventas base + ventas promocionales

Incremento de ventas 0%

Ventas promocionales divididas por el total de ventas

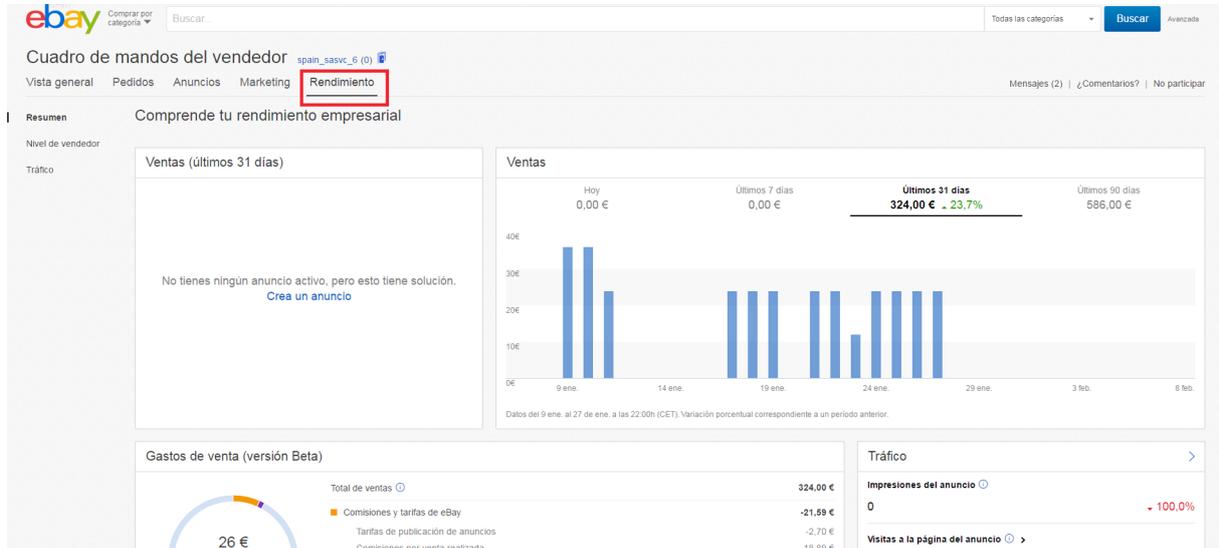
Gestiona tus promociones >

Activos 0

Programados 0

Borrador 0

5 Rendimiento: te ofrece una visión sobre el rendimiento de tu negocio, información sobre tu nivel de vendedor, las ventas totales, los gastos de venta y además te proporciona información sobre el tráfico de tus anuncios.



Para más información [consulta este webinar](#) sobre el cuadro de mandos del vendedor.

3

Cómo hacer crecer tus ventas



3

Como hacer crecer tus ventas en eBay

Aunque dispongas de un buen precio, y tu historial de ventas sea muy bueno, existen varias herramientas adicionales que pueden hacer crecer tus ventas en eBay de forma activa. En esta parte de la guía te presentamos alguna de ellas que te ayudarán a aumentar las impresiones de tus anuncios y la conversión de los mismos.

3.1 Optimización de anuncios

La mayoría de las visitas a eBay son directas, es decir, el usuario busca directamente un artículo dentro de la web de eBay, por lo que es muy importante tener en cuenta cómo funciona nuestro buscador así como trabajar el SEO de tus anuncios.

Un anuncio optimizado aumentará las impresiones ya que el buscador de eBay lo mostrará más veces y en mejores posiciones que el resto de productos, por ello es importante trabajar en la optimización de tus anuncios una vez subas tu catálogo a eBay.

3.1.1 Optimización de títulos

El título, junto con las características del artículo, es una de las variables que utiliza el buscador para dar visibilidad a un producto en los resultados de búsqueda, por lo tanto es importante que **sigas estos 10 consejos** a la hora de crear el anuncio:

- 1** Utiliza todo el espacio disponible, 80 caracteres.
- 2** Marca, talla, color, estado y número de modelo.
- 3** Utiliza herramientas para ocupar el resto.
- 4** Utiliza el nombre de la categoría si es necesario.
- 5** No uses sinónimos ni plurales.
- 6** Evita signos de puntuación y asteriscos.

- 7 No incluyas palabras como “fantástico” o “mira”.
- 8 No te preocupes por construir una frase gramaticalmente correcta.
- 9 No escribas todo en mayúsculas.
- 10 No cometas faltas ortográficas.

Un ejemplo de título optimizado lo encontramos en este anuncio. En él se puede ver que está construido con la idea de mejorar los resultados de las búsquedas sin perder el sentido de título.

AHORRA CON PRECIOS EXCEPCIONALES [Ver todos los artículos correspondientes](#)

Bici estática regulable bicicleta de spinning indoor volante inercia 24Kg

Estado: **Nuevo**

Cantidad: Cantidad limitada **5.944 vendidos**

179,00 EUR ~~529,00 EUR~~
ahorra 350,00 EUR (-66 %*)

¡Cómpralo ya!

[Añadir a la cesta](#)

[Añadir a lista de seguimiento](#)
[Añadir a colección](#)
 2411 en seguimiento

Más de 92% vendidos | Vendedor con experiencia | 5.944 vendidos

Envío: **Rápido y gratis**
 Prevista entre el **mié. 15 feb.** y el **jue. 16 feb.** al C.P. 28222
 Ubicación del artículo: Tarragona, España
 Realiza envíos a: Europa [Ver exclusiones](#)

Pagos: **PayPal**
 Pagos con tarjeta de crédito procesados por PayPal
[Ver información de pago](#)

Devoluciones: reembolso de 14 días, comprador | [Ver detalles](#)

Cobertura: **GARANTÍA AL CLIENTE DE EBAY** | [Ver condiciones](#)
 Reembolso si no recibes lo que habías pedido y pagas con PayPal.

3.1.2 Características del artículo

Otra de las variables que utiliza el buscador son las características del artículo, Éstas se pueden encontrar antes de la descripción del artículo. Es importante que incluyas cuantas más mejor, incluso creando algunas propias que no aparecen en el anuncio que te ofrece inicialmente la plataforma. Las características del artículo son importantes tanto para aparecer en los resultados de Google shopping como para cuando los compradores utilizan la columna **Afinar la búsqueda**, situada en la parte izquierda de la página de resultados de la búsqueda. Los compradores pueden restringir aún más la búsqueda en función de características de artículos populares.

- Añade todas las características que puedas.
- No omitas características importantes, como el estado. Por ejemplo, si tu artículo es nuevo pero no lo indicas en las opciones del menú desplegable “Estado”, los compradores que filtren sus resultados de búsqueda para buscar artículos nuevos no verán tu anuncio

- Al seleccionar las características del artículo, como el color, el tamaño o el estilo, intenta elegir entre las opciones que te proporcionamos. Por ejemplo, si el color del artículo es principalmente rojo, elige “rojo” en lugar de añadir un color personalizado. Si eliges una de las opciones disponibles, la probabilidad de que los compradores encuentren tus artículos al realizar búsquedas será mayor.
- **Consejo:** si ninguna de las opciones es lo bastante precisa, crea información personalizada para la característica en cuestión (por ejemplo, “a rayas”). Revisamos constantemente las características y puede que en el futuro incluyamos algunas de las más utilizadas por los usuarios.

En la imagen de abajo podéis ver el ejemplo de las características de la bicicleta del punto anterior donde, además de las propias de su categoría, el vendedor ha incluido alguna propia.

A través de este enlace podéis ver y descargar las características que existen para una categoría concreta, hay que indicar el número de país, que en el caso de España es **186**.

<https://go.developer.ebay.com/item-specifics-lookup-tool>

[Más información sobre las selección de características del artículo](#)

3.1.3 Imágenes de un anuncio

Las imágenes son una de las cosas que más ayudan a la conversión en ventas. Deben ser de buena calidad. Evita utilizar imágenes con copyright, si no lo tienes tú (aunque la imagen no esté subida a la red). Utiliza imágenes de detalle, primeros planos... En España se pueden añadir hasta 12 imágenes gratis que te ayudarán a mostrar mejor el producto y a aumentar las conversiones. Utiliza todas las que puedas.

- **Optimiza el tamaño** de la imagen con herramientas como <http://www.simpleimagesizer.com/>.
- Utiliza las **palabras clave en la descripción, una por imagen**.
- Crea nuevas imágenes con las que ya tienes (utilizando un editor de imágenes ej.Paint).

En el ejemplo de abajo puedes ver como el anuncio tiene todas las imágenes optimizadas.

AHORRA CON PRECIOS EXCEPCIONALES [Ver todos los artículos correspondientes](#)



Bici estática regulable bicicleta de spinning indoor volante inercia 24Kg
 1.265 visitas por día ★★★★★ 145 valoraciones de producto

Estado: **Nuevo**
 Cantidad: Cantidad limitada **5.944 vendidos**

179,00 EUR ~~529,00 EUR~~
 ahórrate 350,00 EUR (-66 %*)

¡Cómpralo ya!
[Añadir a la cesta](#)

[Añadir a lista de seguimiento](#)
[Añadir a colección](#)
 2411 en seguimiento

Más de 92% vendidos	Vendedor con experiencia	5.944 vendidos
----------------------------	--------------------------	----------------

Envío: **Rápido y gratis**
 Prevista entre el **mié. 15 feb.** y el **jue. 16 feb.** al C.P. 28222
 Ubicación del artículo: Tarragona, España
 Realiza envíos a: Europa [Ver exclusiones](#)

Pagos:
 Pagos con tarjeta de crédito procesados por PayPal
[Ver información de pago](#)

Devoluciones: reembolso de 14 días, comprador | [Ver detalles](#)

Cobertura: **GARANTÍA AL CLIENTE DE EBAY** | [Ver condiciones](#)
 Reembolso si no recibes lo que habías pedido y pagas con PayPal.

[¿Quieres vender uno? Véndelo tú mismo](#)

Más consejos de como optimizar tus anuncios en este webinar

3.1.4 Descripción

La descripción es algo que te ayudará principalmente a convertir. Además, debes tener en cuenta que tiene que estar optimizada para dispositivos móviles, por lo que recomendamos que cuando subas tus productos utilices el móvil para ver cómo queda la descripción por si tuvieras que hacer cambios.

La información importante debe ir al principio e incluir palabras clave. Evita un uso excesivo de mayúsculas, párrafos largos o hacer faltas de ortografía. Es recomendable repetir el título en la descripción.

Asegúrate de que estén adaptadas para dispositivos móviles por lo que deben hacerse en texto plano o HTML 5 optimizado para móvil. No utilizar Flash o Java Script

- 1** Empieza y acaba la descripción con el título
- 2** Alinea a la izquierda para optimizar para dispositivos móviles
- 3** Pon palabras clave en negrita
- 4** Intenta no copiar

Cosas que nunca debes hacer en la descripción

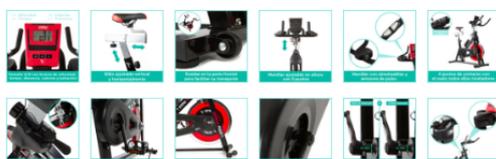
- 1 Utilizar letra pequeña
- 2 Utilizar mal HTML, ej. Descripción una imagen
- 3 Utilizar letras mayúsculas todo el rato
- 4 Utilizar caracteres como @@!!

Si es posible genera plantillas que ayuden a destacar la descripción en tu anuncio. En la siguiente imagen podrás ver un anuncio optimizado.

MI TIENDA DE CONFIANZA • Compra segura • Productos de calidad • Entrega en 48 horas • 15 días de devolución • Servicio Post-Venta

>> Velocidad >> Calorías
>> Tiempo >> Pulsación

Pantalla LCD con lectura de velocidad, tiempo, distancia, calorías y pulsación



Bicicleta Indoor deportiva regulable Fitfiu volante inercia 24Kg

Nuevo modelo con chasis reforzado de la exitosa bicicleta de Indoor Fitfiu fácil de regular y con reposabrazos. Incluye consola LCD con funciones de velocidad, tiempo, distancia, calorías y pulsaciones. Destaca por lo fácil que es adaptarla a la posición que te resulte más cómoda. Con tan sólo un simple ajuste podrás subir el manillar para mantener tu espalda lo más erguida posible.

“ Económico, rápido, todo de maravilla un chollo vamos. Sedguti - Diciembre 2014 ”

NOTA IMPORTANTE

No realizamos envíos a las Islas Canarias, Ceuta y Melilla

AVISO! Antes de ponernos una valoración negativa o con menos de 5 estrellas cuéntanos qué ha pasado: Escribe tu teléfono y te llamaremos al momento para solucionarlo.

MÁS INFORMACION

El nuevo modelo con chasis reforzado de bicicleta de Indoor Fitfiu BESP-22 es de los más completos que existen hoy en día en el mercado. Con un volante de inercia de 24kg y transmisión por correa es ideal para toda la familia, incluso para los más pequeños ya que con su asiento y manillar regulables se adaptan perfectamente a cualquier usuario.

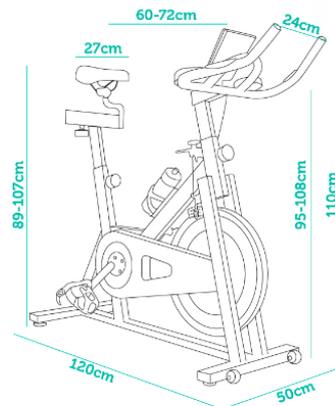
También podrás llevarla a cualquier rincón de tu casa gracias a sus ruedas de transporte y sobre cualquier suelo, esto es posible a su base de apoyo de cuatro puntos y todos regulables.

Con su rueda de dureza podrás adecuar su resistencia según tu nivel y así mejorar rápidamente. También incluye un sistema de paro de emergencia para que en cualquier situación peligrosa la pueda frenar rápidamente



ESPECIFICACIONES

- Panel LCD con lectura de velocidad, tiempo, distancia, calorías y pulsación
- Sillin ajustable vertical y horizontalmente con 6 y 5 puntos respectivamente
- Ruedas en la parte frontal para facilitar su transporte
- Manillar ajustable en altura con 3 puntos
- Almohadillas incorporadas en el manillar
- 4 puntos de contacto con el suelo todos ellos niveladores
- Porta bidones con bidón incluido
- Volante inercia de 24 kg
- Transmisión por correa
- Eje pedalier reforzado
- Diseño con volante pedalier ventilado
- Rosca del pedal normalizada compatible con los pedales del mercado
- Pedales con correa de fijación



PANTALLA MULTIFUNCIÓN QUE INCLUYE

- Distancia recorrida
- Calorías consumidas
- Tiempo transcurrido y pulsaciones
- Velocidad de marcha

- Valoraciones
- Métodos de pago
- Envío
- Devoluciones
- Garantía
- Sobre Nosotros

Positivo Neutral Negativo No está clasificado
 Ver más detalles
 ¿Qué más le gusta de este artículo?
 ¿Qué le gusta de la descripción del artículo? ★★★★★ Muy precisa
 ¿Cómo es el servicio de atención al cliente? ★★★★★ Muy satisfactorio
 ¿Ha recibido el artículo por parte del vendedor? ★★★★★ Muy rápido
 ¿Habría recomendar los gastos de envío y transporte? ★★★★★ Muy razonables

Le damos las gracias por su interés en nuestros productos y esperamos ganarnos su confianza en la compra y que esté satisfecho con la misma y con nuestro servicio.

Debido a nuestra política de precios, gracias a la cual podemos ofrecerle siempre las mejores ofertas, el programa de premios de eBay es extremadamente importante para nosotros como Power Seller. Sólo a partir de una valoración media de 4,6 estrellas, ebay nos ofrece un descuento en la comisión sobre nuestro volumen de ventas. Por este motivo, por favor, apóyenos y atribúyanos, en sus valoraciones positivas, 5 estrellas en las valoraciones detalladas, para que podamos seguir ofreciéndole nuestros productos a los mejores precios.

Nuestro equipo trabaja duro para entregarle sus artículos pedidos de la forma más rápida y segura posible.

Para esto, muchas veces usamos cajas y cartones ya usados, que adquirimos, por ejemplo, a través de devoluciones. Tal vez no sean siempre muy bonitos, pero nos permite ahorrar gastos de embalaje y cuidar del medio ambiente. Sólo de esta forma y gracias a contratos especiales con la empresa de transporte nos es posible enviarle su pedido como paquete asegurado y económico a toda la península.

En caso de que no haya quedado satisfecho con nuestro servicio o que tenga preguntas, estaremos encantados de atenderle. Nos puede contactar a través de correo electrónico o teléfono. Somos un equipo de venta online formado por varios trabajadores. Su compra hace posible mantener estos puestos de trabajo. Por eso queremos darle las gracias en nombre de todo el equipo y decirle que nos alegraría mucho que confiara en nosotros.

OUTLETOCASIONES.COM

91 159 33 09
 — 9:00H / 13:00H —
 — 15:00H / 18:00H —

Envíos a toda **EUROPA**

[Consultar cómo optimizar tus anuncios para dispositivos móviles](#)

3.2 Herramientas de marketing de eBay

Existen varias herramientas de marketing en eBay que te ayudarán a aumentar tus ventas y ticket medio, dando a tu productos una **mayor visibilidad, y atractivo** frente a los del resto de vendedores de eBay.

3.2.1 Promociones de envío o pago combinado

Las promociones en los gastos de envío se activan a través de los pagos combinados que permiten al comprador adquirir varios artículos de una misma tienda unificando los gastos de envío de manera automática o generando una promoción para gastos de envío en función del número de artículos que se compren.

El sistema está configurado por defecto para que el comprador pague los gastos de envío por cada artículo que adquiera. Por ello es necesario modificar la opción de pago combinado y posteriormente activarlo en las políticas de envío.

Con esta funcionalidad podrás unificar los costes asociados a los envíos de tus artículos para que el comprador haga un único pago para abonar los gastos de envío.

Puedes ofrecer descuentos en gastos de envío para compras combinadas a través de dos reglas:

- 1 **Regla para gastos de envíos fijos:** especifica una regla de gastos de envío fijos para utilizarla con los paquetes combinados. Activando esta regla podrás hacer que el comprador no pague más gastos de envío si te compra más de un artículo de tu tienda. Por ejemplo en el caso de que compre una camisa y un pantalón, si vendes ropa, sólo le cobrarás una vez los gastos de envío o una cantidad que elijas por el artículo adicional.
- 2 **Regla de gastos de envío promocionales:** especifica una regla de gastos de envío promocionales siempre que se cumplan ciertas condiciones. Por ejemplo, se puede configurar para que los gastos de envío sean gratis si el comprador compra más de un artículo y la suma de todos ellos supera los "X" Eur.

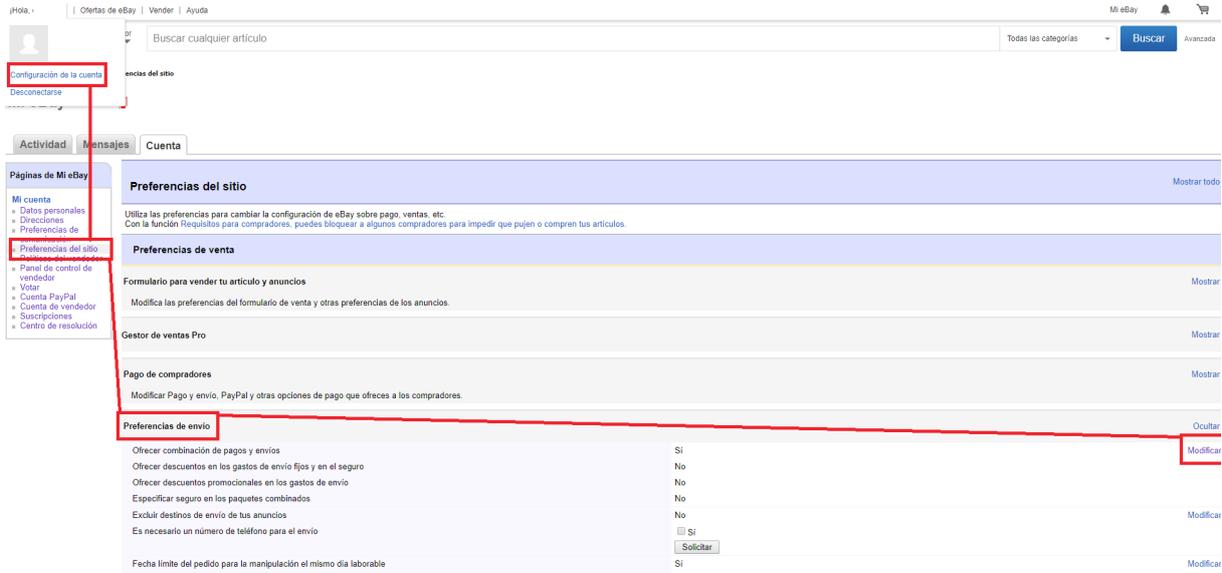
3.2.1.1 Cómo activar el Pago combinado para gastos de envío fijos

El pago combinado para gastos de envío fijos consiste en establecer una regla para que el consumidor realice un único pago de gastos de envío cuando adquiera diferentes artículos de una misma tienda.

Para activarlo, tienes que seguir los siguientes pasos básicos:

- 1 **Modificar:** consiste en activar la combinación de pagos y envíos de tu tienda de forma que el comprador realice un único pago por la compra de varios artículos. Para ello debes seguir esta ruta:

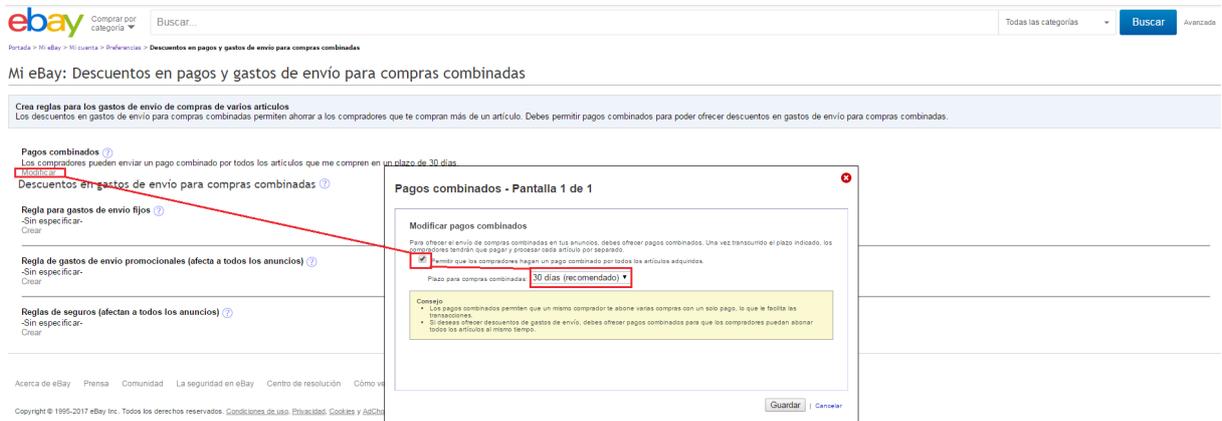
Configuración de la cuenta > Cuenta > Preferencias del sitio > Preferencias de envío > Modificar.



2 Modificar Pagos combinados: los compradores pueden enviar un pago combinado por todos los artículos que compren a una misma tienda en un plazo de 30 días.

Recuerda que el sistema configura que el plazo para compras combinadas sea de 30 días. Recomendamos modificar ese plazo a 3 días para que el comprador haga el pago por los artículos adquiridos en ese periodo de tiempo.

Modificar Pagos combinados > Permitir que los compradores hagan un pago combinado por todos los artículos adquiridos.



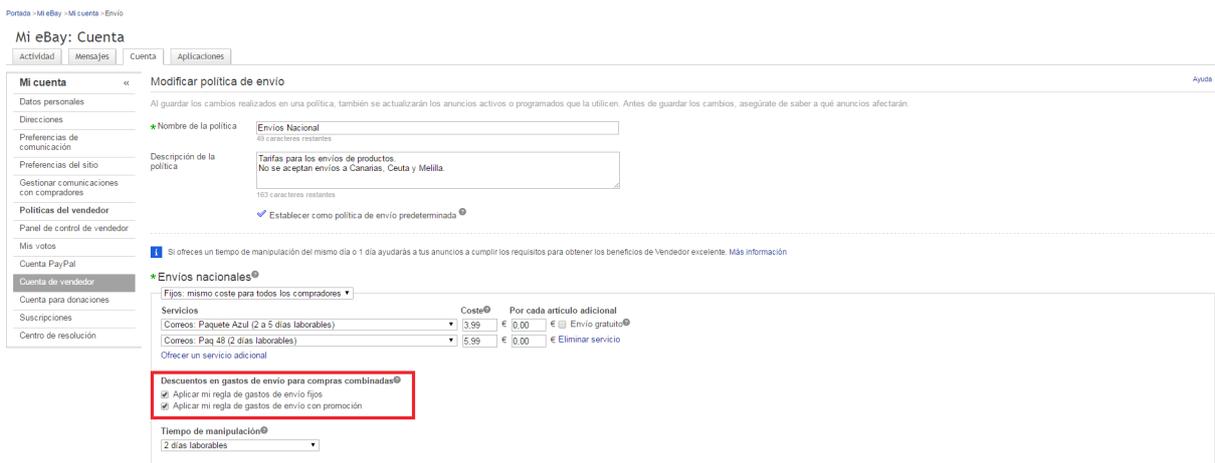
3 Crear las reglas para gastos de envío fijos: selecciona la regla de gastos de envío fijos para el envío de paquetes combinados. Por cada artículo adicional, añadir o restar una cantidad a los gastos de envío. Recomendamos poner Envío gratuito.

Modificar Pagos combinados > Permitir que los compradores hagan un pago combinado por todos los artículos adquiridos > Crear regla para gastos de envío fijos



4 Activar la regla para gastos de envío fijos en las políticas de envío:
 Deberás modificar la política de envío marcando la casilla “Descuentos en gastos de envío para compras combinadas”, “Aplicar mi regla de gastos de envío fijos” para que se haga efectivo el Pago combinado.

Configuración de la cuenta > Cuenta > Políticas del vendedor > Política de envío



3.2.1.2 Cómo activar el Pago combinado de gastos de envío promocionales

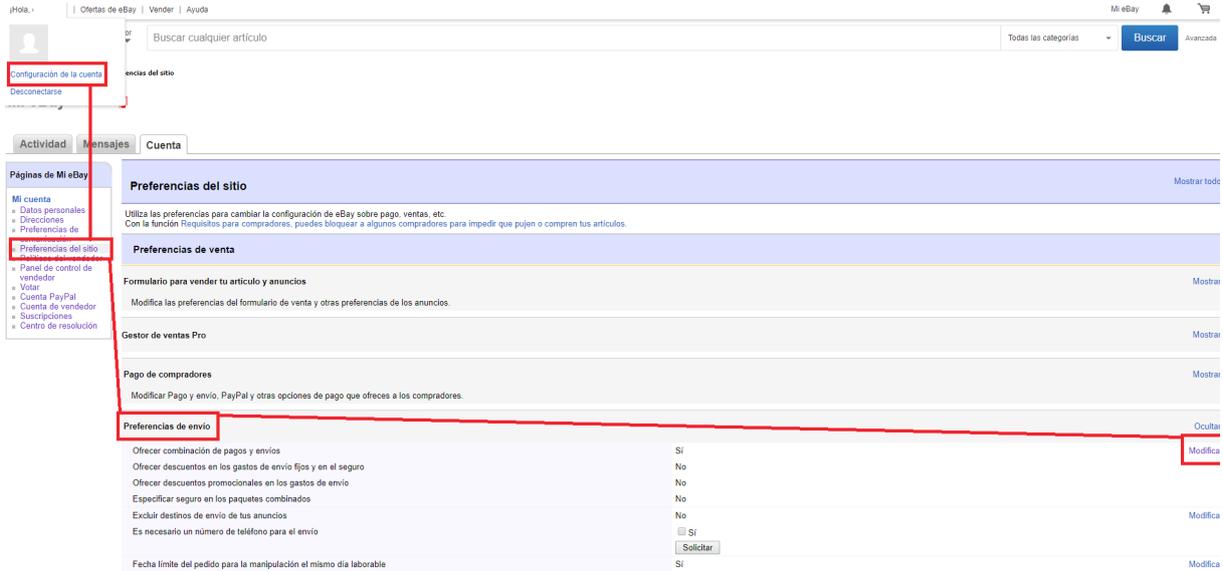
El Pago combinado para gastos de envío promocionales consiste en establecer una regla para que el comprador obtenga descuentos en los gastos de envío, adquiriendo diferentes artículos de una misma tienda siempre que se cumplan ciertas condiciones. Normalmente se activa para no penalizar con la duplicidad de gastos de envío en la compra de diferentes artículos de un mismo vendedor.

Activando este pago combinado, si un comprador te compra 2 artículos diferentes, sólo tendría que pagar una vez por el envío por ejemplo. Algo que si no lo tuvieras activado no pasaría y pagaría 2 veces gastos de envío, lo que le frenaría, en muchas ocasiones, a la hora de comprarte el segundo artículo.

Para activarlo, tienes que seguir estos pasos básicos:

- 1 Modificar:** consiste en activar la combinación de pagos y envíos de tu tienda de forma que el comprador realice un único pago por la compra de varios artículos. Para ello debes seguir esta ruta:

Configuración de la cuenta > Cuenta > Preferencias del sitio > Preferencias de envío > Modificar.



- 2 Modificar Pagos combinados:** Los compradores pueden enviar un pago combinado por todos los artículos que compren a una misma tienda en un plazo de 30 días.

Recuerda que el sistema configura que el plazo para compras combinadas sea de 30 días. Recomendamos modificar ese plazo a 3 días para que el comprador haga el pago por los artículos adquiridos en ese periodo de tiempo.

Modificar Pagos combinados > Permitir que los compradores hagan un pago combinado por todos los artículos adquiridos.



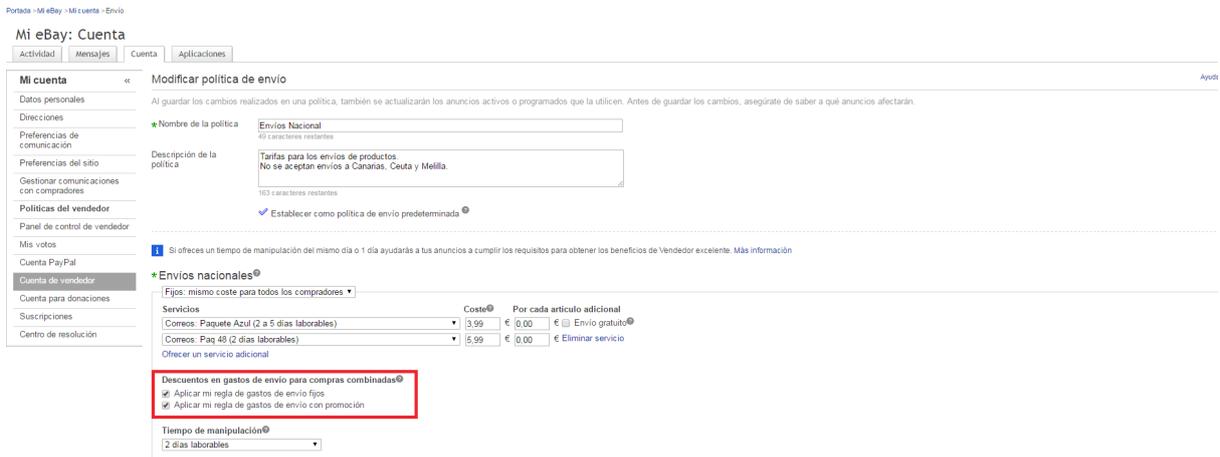
3 Crear las reglas para gastos de envío promocionales: selecciona la regla de gastos de envío promocionales para el envío de paquetes combinados. El comprador obtendrá descuentos en los gastos de envío adquiriendo diferentes artículos de una misma tienda siempre que se cumplan ciertas condiciones. Recomendamos poner Envío gratis.

Modificar Pagos combinados > Permitir que los compradores hagan un pago combinado por todos los artículos adquiridos > Crear Regla para gastos de envío promocionales



4 Activar la regla para gastos de envío fijos en las políticas de envío: deberás modificar la política marcando la casilla “Descuentos en gastos de envío para compras combinadas”, “Aplicar mi regla de gastos de envío promocionales”.

Configuración de la cuenta > Cuenta > Políticas del vendedor > Política de envío



Más información sobre cómo aplicar descuentos en un pago combinado

3.2.2 Anuncios Patrocinados

Aumenta la visibilidad de tus artículos presentando tus productos estrella (los más vendidos, los imprescindibles de la temporada y los anuncios nuevos) a más compradores que buscan artículos relacionados.

Ventajas



Aumentas la visibilidad de tus productos



Pagas solo cuando se generen ventas



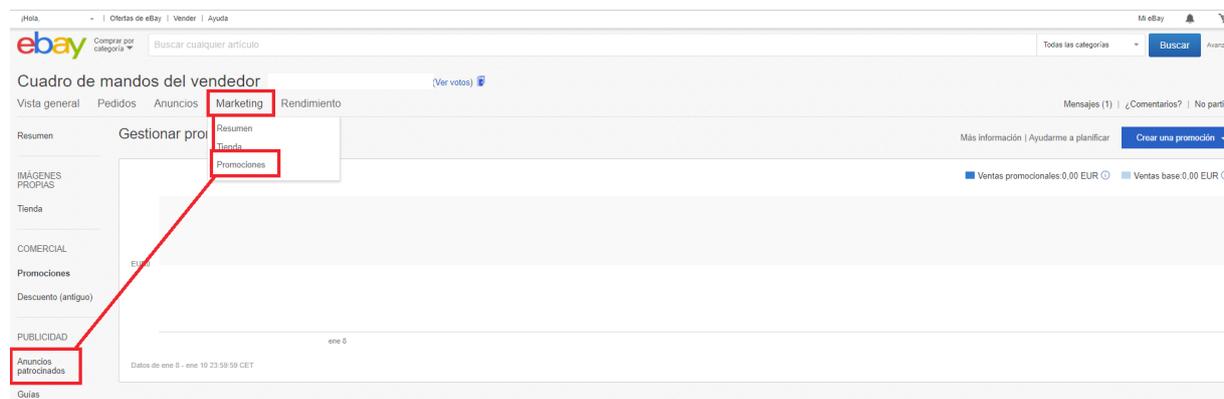
Tú tienes el control y supervisas el rendimiento

Requisitos

- Todos los suscriptores a una Tienda eBay pueden utilizar esta herramienta.

Dónde se encuentra

- En Cuadro de mandos del vendedor > Marketing > Promociones > Anuncios patrocinados



Cómo funciona

Sigue estos 3 sencillos pasos

- 1 Selecciona o sube los **anuncios** que quieras patrocinar en eBay en forma de anuncios publicitarios
- 2 Define una **tarifa publicitaria** de entre un 1% y un 20% del precio de venta
- 3 Elige una duración y paga solo cuando genere ventas* : si no hay venta, no tendrás que pagar

*Cuando los usuarios compren uno de tus Productos patrocinados en un plazo de 30 días, pagarás la tarifa publicitaria que hayas elegido.

[Vídeo: cómo empezar a publicar Anuncios patrocinados.](#)

3.2.3 Gestor de promociones

El gestor de promociones es una herramienta muy sencilla y muy útil que te ayudará a crear promociones rápidamente en todo o parte de tu catálogo.

Con esta herramienta podrás crear promociones que luego destacarán en tu anuncio haciéndolo más atractivo, además te pueden ayudar a aumentar tu ticket medio.

En el ejemplo de abajo podrás ver donde aparecen destacadas las promociones que crees:

AHORRA 1 EUR POR CADA 20 EUR QUE GASTES [Ver todos los artículos correspondientes](#)

NUEVO iwatch Bandas Deportiva Silicona Pulsera Correa For Apple 1

Estado: Nuevo con etiquetas
 La oferta finaliza en: 04d 19h 43m
 Color: Verde 2
 Ancho Trabilla: - Seleccionar -
 Cantidad: 1 3.241 disponible(s)
864 vendido

3,08 EUR ~~3,24 EUR~~
 ahorro: 0,16 EUR (-5 %)
 La oferta finaliza en: 04d 19h 43m

¡Cómpralo ya!
 Añadir a la cesta
 Añadir a lista de seguimiento
 Añadir a colección
 269 en seguimiento

Estado - nuevo Envío gratuito Vendedor con experiencia

Envío: GRATIS Otros servicios | [Ver detalles](#)
 Consulta los detalles acerca de los envíos internacionales aquí.
 Ubicación del artículo: 东莞市, 广东省, China
 Realiza envíos a: Todo el mundo | [Ver exclusiones](#)

Entrega: Prevista entre el jue. 2 mar. y el mar. 11 abr.

Pagos: **PayPal**
 Pagos con tarjeta de crédito procesados por PayPal
[Ver información de pago](#)

Devoluciones: reembolso de 30 días, comprador | [Ver detalles](#)
 Cobertura: **GARANTÍA AL CLIENTE DE EBAY** | [Ver condiciones](#)
 Reembolso sin requisitos que incluye pedidos y compras con PayPal.

AHORRA 1 EUR POR CADA 20 EUR QUE GASTES* [Ver todos los artículos correspondientes](#)

Existen cuatro tipos de promociones:

1 **Descuento en pedido:** es la más fácil de crear, tienes que elegir los productos que quieres promocionar e indicar si quieres presentar nuevos artículos, aprovechar los periodos de más compras o mover artículos antiguos.

El siguiente paso, será seleccionar el tipo de oferta que quieres realizar:

- **Gasto mínimo:** fijar un importe a partir del cual el comprador ahorra dinero. (Ejemplo: Ahorra X euros en compras por valor de X euros o más)
- **Cantidad mínima:** establecer una cantidad para que el cliente ahorre dinero. (Ejemplo: Ahorra X euros al comprar X o más)

- **2X1:** al comprar una unidad, el cliente puede llevarse otra gratis o con un descuento. (Compra X y llévate X gratis)
- **Sin compra mínima:** el cliente obtiene un descuento adicional en cada artículo. (Ejemplo: X% de descuento adicional)

2 Venta especial: sólo se pueden incluir artículos que ya están en una promoción. De esta forma permite unir varias promociones en una página de venta personalizada.

3 Cupón sin código: permite crear una promoción a la que solo se puede acceder a través de un enlace o una URL. Ésta se puede hacer a través de email marketing.

Para poder acceder a las Herramientas promocionales:

Cuadro de mandos del vendedor (Mi eBay > En venta) > Marketing > Promociones

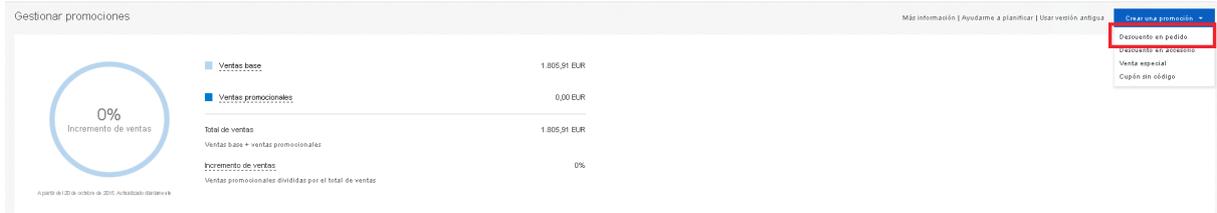
The screenshot shows the eBay Seller Dashboard. The navigation path is: Vista general > Pedidos > Anuncios > Marketing > Rendimiento. The 'Marketing' and 'Promociones' menu items are highlighted with red boxes. The main content area displays a table for managing promotions. The table has the following columns: Acción, Estado, Nombre de la oferta, Tipo de promoción, Fecha de inicio, Fecha de finalización, Artículos, Ventas promocionales (EUR), Incremento de ventas (%), Tamaño medio del pedido, and Mostrar prioridad. There is also a search bar for promotions and a 'Crear una promoción' button.

También puedes acceder a través de este enlace.

<https://www.ebay.es/sh/mkt/promotionmanager/dashboard>

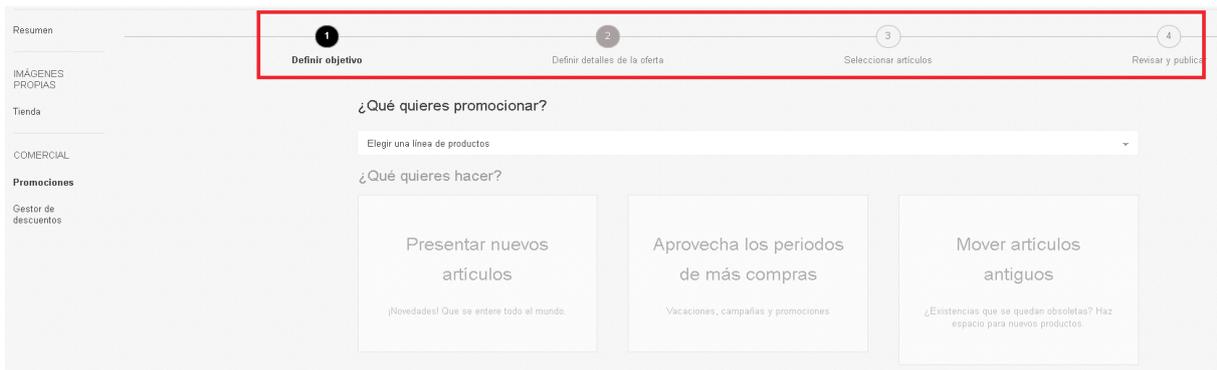
Una vez dentro, sólo tienes que seleccionar en el menú de la izquierda “**Promociones**” y luego la promoción que quieras crear pinchando en la botón azul “**Crear una promoción**”.

Recomendamos empezar por la Promoción de **descuento de pedido** se crea en 4 sencillos pasos de manera muy sencilla, y no existe limitación en cuanto a tiempo o productos.



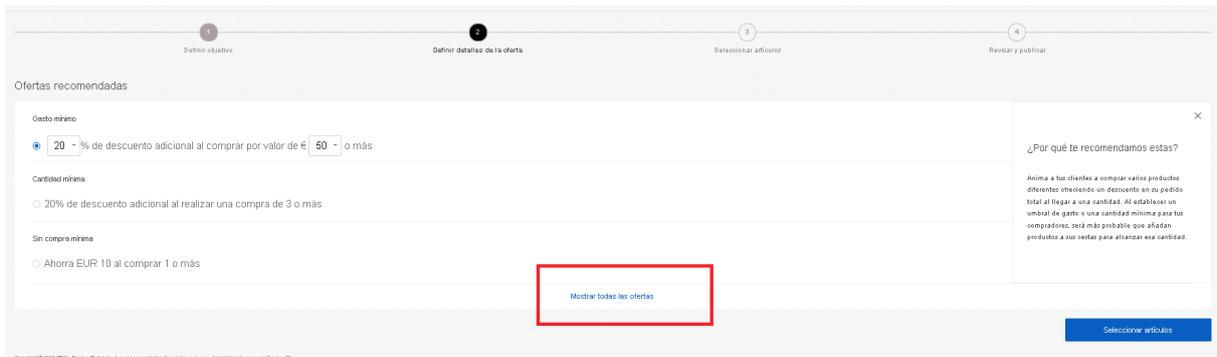
Sigue los 4 pasos que te indica la herramienta:

- **Paso 1:** selecciona la categoría y el lo que quieres hacer.



- **Paso 2:** elige el tipo de oferta que quieres aplicar entre todas las posibles.

Para poder ver todos los tipos de promociones que puedes crear, pulsa el enlace **“mostrar todas las ofertas”** del punto 2.



Te aparecerán todos los tipos de promociones que puedes crear, sólo tienes que seleccionar la que más te interese y modificar los importes que aparecen a tu gusto.

Todos los tipos de ofertas

Gasto mínimo

- Ahorra € **40** en compras por valor de € **50** o más
- 20% de descuento adicional al comprar por valor de EUR 50 o más
- Ahorra EUR **20** por cada EUR 50 que gastes

- Cantidad mínima
- Ahorra EUR **40** al comprar 3 o más
- 20% de descuento adicional al realizar una compra de 3 o más
- Ahorra EUR **60** por cada 3 artículos que compres

- 2x1
- Compra **85** ate 1 más gratis
- Compra **95** ate 1 más con un 20% de descuento
- Compra 1 y llévate 1 más gratis (one per transaction)
- Compra 1 y llévate 1 más con un 20% de descuento (one per transaction)

Sin compra mínima

- Ahorra EUR 10 al comprar 1 o más
- 20% de descuento adicional
- EUR 10 de descuento adicional en cada artículo

- **Paso 3:** selecciona los artículos que van a tener la promoción elegida en el punto anterior: podrás elegir artículos sueltos, o crear reglas específicas que te ayudarán a elegir una categoría concreta o todo tu catálogo.

The screenshot shows a four-step process bar at the top: 1. Definir objetivo, 2. Definir detalles de la oferta, 3. **Seleccionar artículos**, and 4. Revisar y publicar. Below this, the interface is split into two columns. The left column, titled '¿Cómo quieres añadir artículos a tu oferta?', shows the 'Seleccionando artículos' step with a '500 artículos como máximo' limit and a 'Seleccionar artículos' button. The right column shows the 'Creando reglas' step with a 'Sin límite de artículos' limit and a 'Crear reglas' button. A footer contains copyright information for eBay Inc. 1995-2017.

- **Paso 4:** revisa, pon nombre a tu promoción y plazo. podrás previsualizarla y luego sólo tienes que iniciarla.

Como puedes comprobar, crear y activar promociones en eBay es muy sencillo.

3.3 Venta internacional

Una forma de promocionar tus artículos y aumentar la conversión en venta es vender internacionalmente, es decir, ampliar el alcance de tus anuncios a otros países.

Una de las principales ventajas que tiene eBay es la facilidad de poder vender internacionalmente, que te posibilita, sin necesidad de invertir en marketing, vender a otros países.

Existen 2 maneras de vender a nivel internacional en eBay, **Básica y Avanzada**. A continuación te explicamos cada una de ellas y cómo activarlas.

Muy importante, no puedes vender de forma básica en los países en los que estás vendiendo de forma avanzada.

3.3.1 Poner en venta artículos a nivel internacional de forma básica

Poner en venta los artículos a nivel internacional de forma básica, es simplemente indicar dentro de tus políticas de envío, que tienes capacidad de enviar a otros países, lo que hará que tus anuncios se vean en los países que indiques.

Pero los títulos y descripciones no estarán traducidos al idioma de esos países sino que se mostrarán en su lenguaje original, por lo que es más complicado que nuestro buscador les dé visibilidad y que los compradores compren tus productos.

Por ejemplo: Creas tu tienda en eBay España con los títulos de los productos y las descripciones en español. Además, indicas que también realizas envíos a Francia. Cuando un comprador busque artículos en eBay Francia, tu anuncio aparecerá en los resultados de búsqueda con su título y descripción en el idioma en que fue publicado originalmente (español). Se trata solamente de ampliar los países a los que realizas envíos desde tu tienda de ebay.es.

Para este tipo de venta internacional la tarifa de publicación de anuncio y la comisión por venta realizada que se cargarán son las de eBay España.

¿Cómo Activarlo?

Para poder crear envíos internacionales de forma básica tienes que acceder a las Políticas de Vendedor, seleccionar la política de envío que tengas actualmente y marcar que sí que realizas envíos internacionales.

En esa opción aparecen los países a los que puedes hacer envíos. Selecciona aquellos a los que realices envíos para que se incluyan en las páginas de eBay tus artículos y los usuarios de esos países puedan realizar pedidos de tu catálogo.

Configuración de la cuenta > Cuenta > Políticas del vendedor > Política de envío

Ver: Todas las políticas • Pago • Devolución • Envío

Acción	Type	Nombre	Actualizar estado	Anuncios
<input type="checkbox"/> Modificar	Devolución - predeterminada	Devo		132
<input type="checkbox"/> Modificar	Envío - predeterminada	Envío		132
<input type="checkbox"/> Modificar	Pago - predeterminada	Pago		132

Dentro de la **Política de envío > envíos internacionales**

MI cuenta < Modificar política de envío Ayuda

Al guardar los cambios realizados en una política, también se actualizarán los anuncios activos o programados que la utilicen. Antes de guardar los cambios, asegúrate de saber a qué anuncios afectarán.

Direcciones

Preferencias de comunicación

Preferencias del sitio

Gestionar comunicaciones con compradores

Políticas del vendedor

Panel de control de vendedor

Mis votos

Cuenta PayPal

Cuenta de vendedor

Cuenta para donaciones

Suscripciones

Centro de resolución

Nombre de la política

19 caracteres restantes

Descripción de la política

215 caracteres restantes

Establecer como política de envío predeterminada

Envíos nacionales

Fijos: mismo coste para todos los compradores

Servicios **Coste** € € Envío gratuito

Ofrecer un servicio adicional

Tiempo de manipulación

Envíos internacionales

Fijos: mismo coste para todos los compradores

Si ofreces envío internacional puede que tu anuncio aparezca en otros sitios de eBay y esté disponible para compradores internacionales.

Envío a	Servicios	Coste	Por cada artículo adicional
<input type="text" value="Elige la ubicación personalizada"/>	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>

Destinos de envíos adicionales: América Europa Asia Australia

Se realizarán envíos a España y a los siguientes lugares

3.3.1.1 Plazos de envío en las ventas internacionales básicas

En las ventas pasivas, los plazos de envío no se pueden ajustar tanto como en los envíos locales o ventas avanzadas internacionales, el sistema te da varias opciones de envío internacional pero en ninguna indica el plazo estimado.

Envíos internacionales

Envío a **Servicios** **Coste** € **Por cada artículo adicional** €

Destinos de envíos adicionales: América Europa Asia Australia

Excluir destinos de envío

Puede que tu anuncio aparezca en otros sitios de eBay y esté disponible para compradores internacionales.

No se excluye ninguna ubicación [Crear lista de exclusión](#)

Servicios disponibles:

- Cartas y tarjetas postales internacionales
- Paquete internacional económico
- Paquete internacional prioritario
- EMS Postal Exprés internacional
- Seur Classic
- Envío internacional económico
- Envío internacional estándar
- Envío internacional urgente
- Economy Shipping from China/Hong Kong/Taiwan
- Standard Shipping from China/Hong Kong/Taiwan
- Expedited Shipping from China/Hong Kong/Taiwan

Recomendamos que una vez elijamos el servicio y activemos la política, miremos en las fichas de productos los detalles de envío, indicando el país al que enviamos para que se nos muestre los plazos previstos, y veamos si nos encajan.

Descripción **Envíos y pagos** [Informar sobre un artículo](#)

El vendedor asume toda la responsabilidad de este anuncio.

Envío y manipulación

o bien **Envío gratuito** de los pedidos de 3 o más artículos de solocarbenio que se ajusten a esta oferta, siempre que uses la cesta para realizar la compra.
o bien **Envío gratuito** de todos los artículos adicionales de solocarbenio que se ajusten a esta oferta, siempre que uses la cesta para realizar la compra.

Ubicación del artículo: Majadahonda (MADRID), España

Envío a: Todo el mundo

Excluye: Canadá, Estados Unidos, Australia, Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Polonia, Reino Unido, Suiza, Singapur

Cambia el país: [Obtener tarifas](#)

País	Envío
Costa de Marfil	7,00 EUR
China	
Chile	
Colombia	
Comoros	
Congo	
Corea del Sur	
Costa Rica	
Croacia	
Dinamarca	
Dominica	
Ecuador	
Egipto	
El Salvador	
El Vaticano	
Emiratos Árabes Unidos	
Eritrea	
Estonia	
Eslovaquia	
Eslovenia	
España	

IVA: 21.0% (incluido)

Forma de pago:

Este artículo requiere pago inmediato

3.3.2 Poner en venta artículos a nivel internacional de forma avanzada

Se trata de poner en venta tu catálogo en otros sitios Web de eBay como si fueras un vendedor local (con título y descripción en el idioma del sitio Web en cuestión) usando la cuenta que has creado en eBay España.

[Más información sobre cómo poner artículos en venta a nivel internacional de forma avanzada.](#)

Por ejemplo, creas una cuenta en España y con ella puedes acceder a sitios Web de eBay de otros países.

Con tu cuenta española puedes entrar al sitio Web de eBay Italia y crear un anuncio con título y una descripción en italiano, siendo la ubicación del artículo España (es decir, los envíos se realizan desde esta ubicación).

La tarifa de publicación de anuncio y la comisión por venta realizada son las del sitio Web en el cual se publicó el anuncio. En este caso, por las ventas que tengas en eBay Italia se te cargará la tarifa de publicación de anuncio y la comisión por venta realizada de eBay Italia.

Además tendrás un límite de anuncios que puedes publicar en esos países, que dependerá del tipo de tienda a la que estés suscrito y de las condiciones para esa tienda que existan en ese sitio Web de eBay.

[Más información sobre límites y tarifas de publicación en otros países](#)

Es muy importante que antes de empezar a vender de forma avanzada, tengas ya una cierta experiencia de venta en eBay, y que dispongas de los recursos necesarios tanto logísticos como de atención al cliente para atender las dudas en otros idiomas.

Gracias por participar en el programa de vendedores de eBay.
Esperamos que esta guía te ayude a que tu negocio crezca.

El equipo de eBay



ebay for business

[Centro para vendedores](#)