



# HOLA



SELLER

BUENAS PRÁCTICAS  
PARA UNA CORRECTA PUBLICACIÓN

[TIPS EXTRAS]





## TABLA DE CONTENIDOS

### 1. Tips Extras

1.1. [Glosario](#)

1.2 [Preguntas Frecuentes](#)

1.3 [Guía de verificación rápida](#)





# DICCIONARIO

*ecommerce*



**GLOSARIO**

Hablemos de Ecommerce

# GLOSARIO

## A



**Atributos del Producto:** Detalles específicos que describen el producto, como material, tamaño, color, marca o capacidad. Son esenciales para filtrar y encontrar productos en el catálogo. Ejemplo: Color: Azul; Material: Algodón; Tamaño: XL.

## B

**Breadcrumbs (Migas de Pan):** Ruta de navegación que muestra dónde se encuentra el producto dentro del sitio. Ayuda al cliente a ubicarse fácilmente en las categorías y subcategorías.

*Ejemplo: Inicio > Tecnología > Celulares > Smartphones.*

**Bundle de productos:** Agrupación de varios productos en un solo paquete para incentivar ventas y ofrecer un valor adicional al cliente.

**Bloqueo de stock:** Reserva temporal de productos en el inventario mientras un cliente realiza la compra.

## C

**Call to Action (CTA):** Frase breve y persuasiva que motiva al cliente a realizar una acción, como comprar o agregar al carrito. Ejemplo: "Descubre más comodidad, ¡agregalo al carrito ahora!"

**Catálogo:** Contiene todos los catálogos definidos para su organización junto con información estadística sobre el contenido del catálogo.

**Categorización:** Proceso de asignar productos a las categorías correctas en el marketplace. Asegura que los clientes encuentren el producto rápidamente. *Ejemplo: "Hogar > Muebles > Sillas."*

## F

**Filtros:** Facilitan la búsqueda permitiendo a cliente acercarse rápidamente al producto que necesita.

**Fulfillment:** Proceso de almacenamiento, preparación y envío de los productos al cliente final. Algunos marketplaces ofrecen servicios de fulfillment propio.

## H

**Hero Image:** Imagen principal de un producto que capta la atención del cliente. En supermercado y ciertas categorías, puede ser una versión mejorada y más atractiva del producto real.



# GLOSARIO

## I



**Indexación:** Proceso por el cual los productos se organizan y hacen accesibles en el motor de búsqueda del marketplace.

**Inventory Management (Gestión de inventarios):** Control del stock disponible para evitar roturas de inventario (stockouts) o excesos de mercancía.

**Insights de ventas:** Análisis de datos que proporciona el marketplace sobre el rendimiento de tus productos, como visitas, conversiones y ventas.

## L

**Logística de última milla:** Etapa final del proceso de entrega, desde el centro de distribución hasta el cliente, clave para la experiencia de compra.

**Landing Pages específicas:** Páginas de destino optimizadas para productos o promociones en el marketplace.

## M

**Marketplace:** Plataforma en línea que conecta vendedores (sellers) con compradores, actuando como intermediario en las transacciones.

**Metadatos:** Información oculta que ayuda a los algoritmos de búsqueda del marketplace a indexar productos, como palabras clave o etiquetas.

## P

**Palabras Clave (Keywords):** Términos relevantes que los clientes utilizan para buscar productos en el marketplace. Incluirlos en títulos y descripciones mejora la visibilidad del producto.

**Política de Rechazo de Producto:** Conjunto de reglas y estándares que un producto debe cumplir para ser aprobado y publicado. Incluye requisitos de calidad en imágenes, descripciones, precios y categorías.

**PDP: [Product Detail Page]:** Página de detalles del producto, presenta la descripción de un producto específico a la vista. Los detalles que se muestran a menudo incluyen el tamaño, el color, el precio, la información de envío, las revisiones y otra información relevante que los clientes pueden desear saber antes de realizar una compra.

**PLP: [Product List Page]:** Página de listado de productos

**Proporción del Producto en la Imagen:** El espacio que ocupa el producto en la imagen. Se recomienda que ocupe entre el 70% y 90% del lienzo para una visualización óptima.



# GLOSARIO

## R



**Resolución de Imagen:** Calidad visual de la imagen del producto. En eCommerce, se recomienda un mínimo de 1000 x 1400 px para garantizar que se vea nítida en pantallas de alta resolución.

**Reseñas (Reviews):** Opiniones y valoraciones que los clientes dejan sobre los productos, influyendo directamente en la credibilidad y ventas.

**Retargeting:** Estrategia publicitaria que impacta a usuarios que han visitado un producto pero no lo compraron, mostrando anuncios personalizados para incentivar la compra.

**Rich Content (Contenido Enriquecido/Inpage):** Descripciones ampliadas con detalles adicionales, imágenes, videos o infografías que explican beneficios y usos del producto. Mejora la experiencia del cliente y aumenta las conversiones.

## S

**SEO (Posicionamiento orgánico):** Optimización de las fichas de producto (títulos, descripciones, palabras clave) para mejorar su posición en los resultados de búsqueda dentro del marketplace.

**Seller Rating:** Calificación que recibe un vendedor basado en su desempeño (tiempo de entrega, calidad del producto, atención al cliente).

**SKU (Stock Keeping Unit):** Código único que identifica cada producto en tu inventario. Permite rastrear y gestionar el stock de manera eficiente. Ejemplo: CAM-12345-NEG para una camisa negra.

## T

**Título Optimizado:** Nombre del producto diseñado para ser claro, descriptivo y atractivo, mientras incluye palabras clave relevantes.

**Ticket promedio:** Valor promedio de cada compra realizada por los clientes en el marketplace.

**Términos y condiciones del marketplace:** Reglas que los vendedores deben seguir al publicar productos y realizar transacciones.

## U

**Upselling:** Técnica de ventas que consiste en ofrecer al cliente una versión más cara o avanzada del producto que está considerando comprar.



# PREGUNTAS FRECUENTES

## A. Imágenes y Multimedia

¿Qué pasa si mi imagen no cumple los estándares de Paris.cl?

- Si la imagen no cumple con los requisitos (por ejemplo, resolución baja, fondo incorrecto o producto mal posicionado), será rechazada. Debes ajustarla siguiendo las directrices del manual y volver a cargarla.
- Tip: Usa herramientas como Remove.bg para fondos o Canva para mejorar la presentación.

¿Puedo usar imágenes con marcas de agua o textos promocionales?

- No. Las imágenes deben ser limpias, sin marcas de agua, logos adicionales o textos promocionales.

¿Qué resolución y formato deben tener las imágenes?

- Resolución mínima: 1000 x 1400 píxeles
- Formato permitido: JPG o PNG.

## B. Descripciones y Títulos

¿Cómo sé si mi título es adecuado?

*Un buen título incluye:*

- Nombre del producto.
- Característica principal (tamaño, material, color).
- Diferenciador clave.

*Ejemplo:* "Cafetera Eléctrica 12 Tazas Negra con Temporizador Digital."

Evita títulos genéricos como: "Cafetera Bonita."

¿Qué información no debo incluir en la descripción?

- No uses lenguaje promocional como "¡El mejor producto del mercado!" o "Oferta imperdible."
- Evita incluir datos de contacto o links externos.

## C. Categorización

¿Qué pasa si selecciono la categoría incorrecta para mi producto?

- El producto podría no ser aprobado o aparecer en búsquedas irrelevantes, afectando su visibilidad. Tómate el tiempo para identificar la categoría más adecuada.

## D. Proceso de Aprobación

¿Cuánto tiempo toma la aprobación de mi producto?

- El proceso puede tardar entre 1 a 5 días. Si después de ese periodo no ves tu producto publicado, verifica si recibió observaciones en el sistema de sellers.

¿Qué hago si mi producto es rechazado?

- Revisa los comentarios del equipo de revisión para identificar el problema. Corrige los detalles (por ejemplo, ajusta la imagen o actualiza la descripción) y vuelve a enviarlo para su aprobación.

## E. Errores y Rechazos

¿Cuáles son los errores más comunes que debo evitar al publicar?

- Imágenes con baja calidad o fondos incorrectos.
- Títulos incompletos o confusos.
- Categoría mal seleccionada.



Ahora que conoces las mejores prácticas, ¡es momento de aplicar lo aprendido! **Comienza a publicar tus productos hoy mismo y destaca en Paris.cl.**



# LISTA DE VERIFICACIÓN RÁPIDA



## RECUERDA

Revisar estos puntos asegura que tu producto cumpla con los estándares y esté listo para brillar en Paris.cl  
Cada detalle cuenta para destacar frente a miles de clientes.



### Título:

- ¿Es claro y atractivo?
- ¿Incluye características clave (marca, tamaño, color, material)?
- ¿Evita mayúsculas innecesarias o emojis?

### Descripción:

- ¿Describe el producto, sus beneficios y su uso?
- ¿Está libre de errores ortográficos y gramaticales?
- ¿Evita lenguaje promocional excesivo?

### Categoría:

- ¿Está en la categoría correcta?

### Imágenes:

- ¿Las fotos tienen fondo blanco o neutro (excepto decoración/moda)?
- ¿El producto ocupa entre el 70% y 90% del lienzo?
- ¿Están en formato JPG o PNG con resolución mínima de 1000 x 1400 píxeles?

