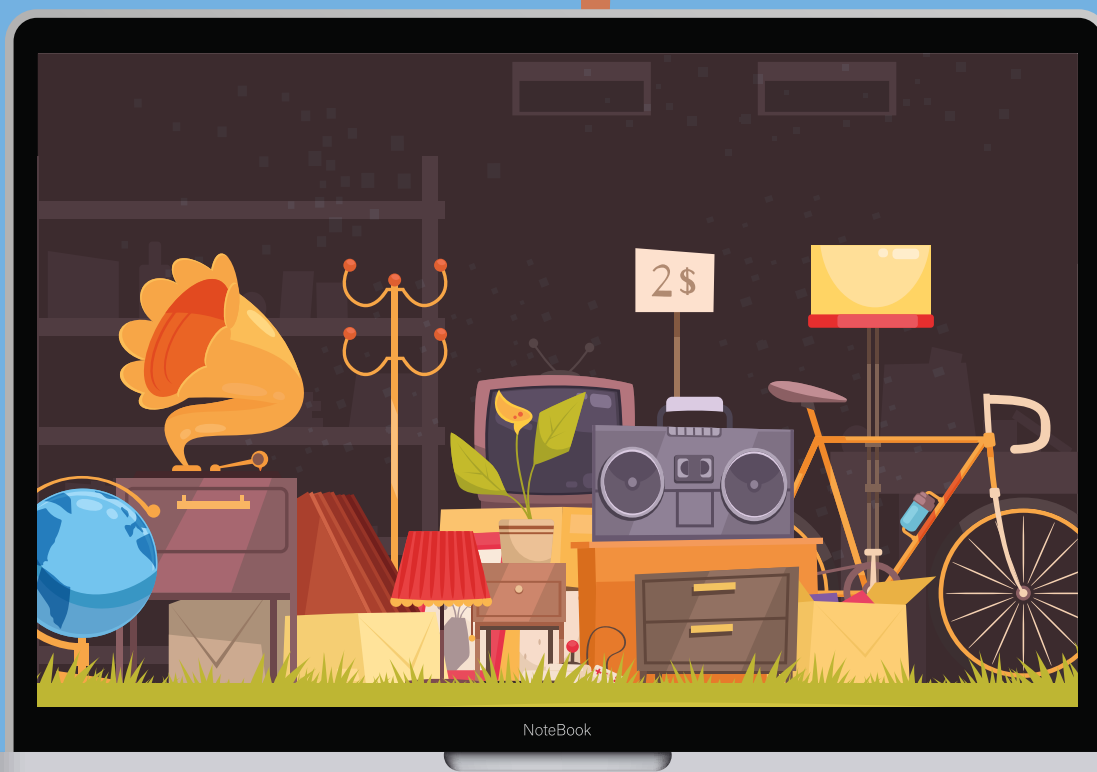


# ¿SIN DINERO? ¡NO TE ENDEUDES!

Haz venta de garage en línea



**S**abemos que son tiempos difíciles para la economía de las y los mexicanos, y en aras de mantener estables sus finanzas personales y familiares, muchas personas han optado por buscar nuevas fuentes de ingreso. Si te encuentras en una situación financiera complicada y necesitas financiarte, antes de endeudarte con una tarjeta de crédito, con un crédito personal o acudir a una casa de empeño, puedes optar por hacer una venta de garage en línea y deshacerte de cosas que quizá ya no utilices ¿Y por qué no? Crear tu propia página en la que puedas ofrecer un producto o servicio vía comercio electrónico.

Si no sabes muy bien cómo hacerlo, aquí te dejamos una serie de consejos para que tus ventas salgan mejor de lo previsto.

### 1. Primer paso... ¿qué vas a vender?

Obviamente el primer paso es decidir qué es lo que pondrás a la venta; define primero si quieres enfocar tu negocio en la venta de productos físicos o de servicios.

**Servicios:** piensa en qué eres bueno, por ejemplo, si tienes algún oficio (carpintería, albañilería, herrería, jardinería etc.) o si hablas, escribes y entiendes de manera fluida otros idiomas, puedes optar por dar clases en línea.

Si tienes conocimientos en informática, finanzas o economía puedes ofrecer diagnósticos o consultorías a distancia, etc.

También, si eres una persona con habilidades en la repostería o la preparación de alimentos, puedes vender pasteles, postres o platillos bajo pedido, el negocio de los alimentos siempre es una buena alternativa.

**Productos:** por otro lado, la venta de productos también es otra buena opción, para ello échale un vistazo a tu guardarropa y saca lo que esté en buen estado y ya no utilices, todo se vale: ropa, zapatos, bolsas de mano, cualquier cosa, eso sí, muy bien lavado y planchado.

De igual manera puedes seleccionar esos discos, películas o videojuegos que tenías guardados, los libros que ya leíste u ocupaste en la universidad o los muñecos y figuras de acción que has tenido ocultos en cajas. Todo tiene un valor, puede ser que algunos coleccionistas estén buscando ese artículo que ya tenías varios años guardado en tu ropero.

### 2. Ahora ¿dónde vas a vender?

En la actualidad existen muchas herramientas para llevar a cabo ventas en línea, aquí te damos algunas opciones:

**Tus redes sociales:** empieza poco a poco, entre tus amistades y personas conocidas. Realiza publicaciones en tu perfil publicitando tu producto o servicio, no gastarás un solo peso en esta acción.

**Grupos en redes sociales:** si quieres expandir más tus opciones de venta, checa los grupos de *Facebook* y *Market Place*, son una excelente opción para alcanzar a más personas. Busca grupos especializados en esta red social, pueden ser de tu colonia o alcaldía, por ejemplo: de venta de ropa, venta de muñecos, discos, libros, entre otros. Únete a ellos, te sorprenderás del alcance y crecimiento que estas plataformas tienen.

Ya dentro de estos grupos, pon a la venta tu producto o servicio, pero recuerda especificar el costo, el estado en el que se encuentra, la forma de pago, si tienes opciones de envío o entrega, etc., adecua todo a tus posibilidades y comodidad.

**Mercado Libre:** una opción conocida por muchas personas es la plataforma de compra-venta Mercado Libre, la cual se ha adecuado a los nuevos tiempos y ha simplificado la forma de hacer, tanto compras como ventas, con el fin de garantizar la seguridad de las dos partes.

El tema de la desconfianza o miedo a las estafas es una de las barreras que a algunas personas les ha impedido entrar al mundo del comercio electrónico.

De acuerdo con el "Estudio sobre Comercio Electrónico en México 2019" de la Asociación de Internet MX; el 34% de las personas encuestadas que hacen compras por internet adquieren ropa y accesorios; 21% juguetes y artículos para hobbies; 25% música películas y videojuegos y un 18% libros o revistas.

Por ello Mercado Libre cuenta con filtros de seguridad como su plataforma financiera Mercado Pago para realizar las transacciones y a grandes rasgos funciona de la siguiente manera:

El comprador realiza el pago y la plataforma es la que retiene los fondos.

Tú como vendedor envías tu producto con una guía de rastreo que se te proporciona previamente.

En cuanto la paquetería confirme que dejó tu envío con el comprador, Mercado Pago libera los fondos y los remite a tu cuenta bancaria.

De esta manera eliminan los pagos en efectivo y contra entrega, minimizando los riesgos de estafa, el intermediario en todo el proceso es Mercado Libre.

Aquí te lo explicamos de una manera muy resumida, pero si quieres checar a detalle el proceso y algunos otros consejos para vender en esta plataforma, puedes checar su blog en:

**<https://vendedores.mercadolibre.com.mx/blog/notas/como-publicar-en-mercado-libre-por-primera-vez/>**

### **3. Haz que tus publicaciones sean claras y atractivas.**

No importa el medio que hayas escogido para llevar a cabo tus ventas, nuestra tercer recomendación va encaminada a la forma en que vas a presentar y publicitar tus productos o servicios.

### **Checa estos consejos:**

#### **Una imagen vale más que mil palabras:**

recuerda que contar con una serie de fotografías claras y de buena calidad son la clave para atraer a más clientes. Es muy importante que sean fotografías tomadas por ti, es decir, imágenes reales de tu producto, no bajadas de internet.

#### **Coloca toda la información posible:**

procura describir a detalle lo que estás ofreciendo, una consola de videojuegos, por ejemplo: tiempo de uso, marca, modelo, capacidad de memoria interna, etc.

#### **Deja en claro desde un principio las condiciones de venta y entrega o envío:**

nos referimos a que establezcas si realizas envíos por paquetería o entregas de manera presencial, los horarios en qué puedes hacerlo y en dónde lo realizarías (toma en cuenta la seguridad).

#### **Cuida y fomenta una buena reputación:**

es importante que tú como vendedor o vendedora le brindes todo el apoyo y confianza a tus posibles compradores. Hazte de una buena reputación, eso se logra al contestar todas las dudas de manera cordial y en un tiempo razonable.

**¡AHORA YA LO SABES!, ANTES DE ADQUIRIR UNA NUEVA DEUDA, ANTICÍPATE Y SÁCALE PROVECHO A TU TALENTO.**

