



# TIPS Y RECOMENDACIONES



## ► **Video tutoriales**

En nuestro canal de Youtube, se pueden encontrar video tutoriales de todos los procesos. <https://www.youtube.com/@carreteradelafruta>

## ► **Tu vitrina en RRSS**

- Utiliza el link de tu vitrina propia para ser utilizada en RRSS y pagina web!  
Mejora su presentación de tus links con Bit.ly o TinyUrl  
[www.carreteradelafruta.cl/seller/detail/170](http://www.carreteradelafruta.cl/seller/detail/170) -> [bit.ly/4apcNEU](http://bit.ly/4apcNEU)

## ► **Fotografías**

- Siempre tomar las fotografías a la luz del día. Las fotografías tomadas bajo un galpón o en cámaras de frio salen con una coloración distorsionada.
- Subir una serie de fotografías que representen fidedignamente a tu producto, características y su forma de almacenamiento.
- Si desea cargar imágenes en un orden específico deseado, favor nombrar los archivos (imágenes) desde el 1 al 5, antes de cargarlas para darles orden dentro de la publicación.

## ► **Sucursales**

- Siempre tener creada la sucursal de despacho antes de crear una oferta de negocio. Cada producto va amarrado a una sucursal específica.

## ► **Textos**

- Recomendamos elaborar un borrador de la información en un procesador de texto (Word, Excel, etc.). De esta forma usted podrá revisar, editar y pegar la información fácilmente.
- Al momento definir los textos de su publicación, asegúrese de describir ampliamente su producto, forma de almacenamiento, estiva y cualquier otra información comercial referente a su oferta de negocio, despacho y condiciones comerciales.

## ► **Valores de la publicación**

- En el caso de que se desee ofrecer un descuento por volumen, se pueden establecer precios netos diferenciados según "Orden mínima". De esta forma, se puede ofrecer un descuento por la compra de un volumen superior, dentro de una misma publicación.
- Ya con los valores de tu publicación ingresada y antes de subir la oferta el sistema, podrás ver una vista previa de tu publicación y el precio de venta público con las comisiones e IVA incluido. Haz análisis de dicha información para ver que tu oferta este acorde con el mercado.

Refrescar la página para ver los cambios ingresados. (Productos cargados, sucursales, vitrina, etc).

