

Sincronizador

Mantenga su inventario alineado con MercadoLibre. Configure una sola vez y sincronice sus productos en minutos.

- Sincronización individual o masiva
- Productos simples y variables
- Publicaciones activas, pausadas o finalizadas automáticamente según inventario o edición manual.
- Sincronizaciones instantáneas o programadas
- Mapeo manual o predictivo de categorías.
- Conecta productos para toda una categoría o excluye cada uno individualmente

IMPORTADOR MANUAL & AUTOMÁTICO

¿Ya vende en MercadoLibre?

- Importe sus productos a WooCommerce
- con facilidad y replique su tienda en minutos.
- Masivo: Importe su catálogo completo
- Selectivo: Elija las publicaciones que quiere importar
- Productos Simples y Variables
- Atributos personalizados, talle y color.
- Información del Producto + Fichas Técnicas
- Creación automática de categorías en WooCommerce

Centralice la gestión de sus ventas

Administre pedidos de MercadoLibre desde WooCommerce

Catálogo siempre actualizado

- Actualiza inventario con cada venta.
- Umbral de stock, pausa automáticamente publicaciones.
- Pausar una publicación en MercadoLibre y su producto en WooCommerce se establecerá agotado.
- Elimina un producto en WooCommerce y su publicación se finaliza en MercadoLibre
- Cree un perfil de venta y defina alteraciones de precios en grupos
- Aumente masivamente los precios para todo el catálogo o por categorías

Responda Preguntas de forma cómoda y rápida

- Notificaciones en WordPress: Recibe notificaciones de Preguntas y Ventas de MercadoLibre en WordPress
- Respuestas rápidas: Responda preguntas rápidamente desde el panel de WooSync con respuestas predefinidas.
- Atajos de Teclado: Utilice "@" y "#" al responder para insertar una respuesta rápida o un link a otra de sus publicaciones.

Diversifica opciones de compra

Añade opcionalmente a sus productos de WooCommerce un botón directo a su publicación en Mercado Libre.

Análisis de Publicaciones y Ventas de MercadoLibre

Las herramientas de análisis de datos generan múltiples beneficios para los negocios ecommerce, desde mejor toma de decisiones, reducción de costos y crecimiento en ingresos.

Beneficios

- Comprender el comportamiento de visitas vs ventas.
- Medir el progreso de cualquier línea de productos.
- Probar la viabilidad de cualquier idea de producto.
- Inspirar ideas innovadoras de productos.

Vista general

- Cantidad de preguntas, mensajes y pedidos pendientes.
- Porcentaje de ventas concretadas
- Ticket promedio del total de las ventas.
- Reputación del vendedor
- Ratio de conversión del día, semana y mes.
- Visitas vs. Ventas, del día semana y mes.
- Dinero transaccionado del día semana y mes.
- Dinero de ventas y dinero en su cuenta