

# 6 Plataformas para tu ecommerce

---

Todo lo que necesitas saber sobre las principales plataformas para que puedas hacer la comparación y tomes una decisión inteligente basada en datos.

# Introducción

Ya seas un emprendedor investigando entre las distintas posibilidades que brindan las plataformas para Ecommerce, o bien estés en una empresa consolidada que está planificando una transformación digital, esta es tu guía.

**¿Hay una plataforma para Ecommerce superior a las demás?**

En primer lugar, se deben tener en cuenta las necesidades de tu negocio a corto plazo, pero a la vez, recomendamos planificar para las necesidades del futuro. Dependiendo de estas, tendrás requisitos que determinarán *cuál es la mejor plataforma para tu negocio*.

Entonces, ¿existe una mejor plataforma para ecommerce que las demás? La respuesta es: ***existe, y es la que mejor se ajusta a las necesidades de tu negocio.***

A continuación te mostramos cuáles son las características de las plataformas web para Ecommerce que nosotros en BullMetrix consideramos las más “completas”, para que puedas hacer la comparación y tomes una decisión inteligente basada en datos.

# Índice

¿Qué plataformas para hacer un Ecommerce vamos a tener en cuenta?



Para encontrar tu plataforma ideal, definimos las características relevantes para un ecommerce y las desarrollamos de forma técnica.

# Características a tener en cuenta:



**Facilidad de uso:** a la hora de iniciarnos en el mundo del ecommerce, buscamos poder hacer nuestro trabajo sin tener que aprender a programar y otras habilidades técnicas importantes. La plataforma que elijamos tiene que ser fácil de navegar, configurar y usar a lo largo del tiempo.



**Posibilidad de personalización:** si bien estamos utilizando una plataforma de ecommerce en vez de crear una web desde cero, no queremos que se vea igual al resto. Es importante tener en cuenta si la plataforma en cuestión nos permite adecuar nuestra tienda a nuestra marca y a nuestro público.



**Seguridad:** nadie quiere hacer transacciones a través de una plataforma poco segura. Queremos asegurarnos de que la información de los usuarios (y la tuya) esté a salvo a la hora de hacer compras.



**Métodos de pago:** ¿a través de qué plataformas permite que los usuarios compren? ¿Existen opciones de pago en cuotas y en efectivo?



**Envíos, comisión y control de stock:** ¿puedo coordinar y controlar los envíos a través de esta plataforma? ¿Qué tan simple es el control de stock? ¿Cuánto se lleva de comisión por producto vendido a través de la plataforma?



**Integraciones con plataformas de marketing digital:** ¿Puedo vincular mi sitio a Google Analytics? ¿Puedo añadir el píxel de Facebook Ads y Google Ads? ¿El catálogo es compatible con Shopping?



Shopify nació en 2006 con el objetivo de ofrecer una manera sencilla para abrir una tienda online y vender productos en línea.



Shopify está dirigido a todo tipo de público, con o sin conocimientos técnicos, siendo una **plataforma ideal para principiantes** que desean lanzar su propio negocio digital.

Tiene varias funciones y está estructurado de manera lógica para que cualquier usuario lo entienda. **Posee una app para poder gestionarlo desde cualquier lugar.**

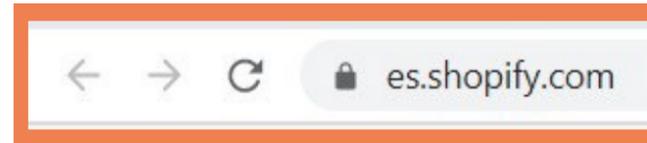


En cuanto al diseño de la tienda, Shopify tiene variedad de **plantillas modernas, de las cuales 9 son gratuitas.** Todas son responsivas. Conoce las plantillas **aquí**

**No da la opción de grandes modificaciones** para el procesos de check out, los cuales se pueden considerar limitados. Conoce las plantillas **aquí**. También tiene la funcionalidad de incluir un blog de marca en la tienda.



Shopify proporciona un **certificado SSL gratuito** para cifrar el contenido de tu tienda online utilizando el protocolo https. **El sitio se mostrará como “seguro”,** con el famoso candado en el navegador.



Podemos configurar Shopify para el **pago en efectivo, transferencia o giro bancario.** Efectivo es una de las opciones por default, mientras que las otras deberás configurarlas manualmente. **Para tarjetas de crédito deberemos activar Shopify Payments,** o integrar otras pasarelas como MercadoPago y Todo Pago. Conoce todas las pasarelas de pago **aquí**.



No se cobran costos de transacción cuando el usuario paga con métodos manuales o Shopify Payments. En caso de proveedores externos, se cobra un fee que depende del plan que se haya contratado. Puedes conocer los planes [aquí](#).

Para costos de envío puedes definir tarifas planas, variables o según el proveedor. Ofrece envíos a través de DHL, UPS y USPS, y puedes también integrar envíos manuales (punto de encuentro), o con distintos proveedores. En el caso de Argentina, la integración con OCA o Andreani está disponible.



Shopify posee el “canal de Google” que sincroniza automáticamente tus productos con Google Merchant Center. Se pueden crear campañas inteligentes de Shopping desde Shopify conectando tu cuenta de Google Ads.

**Atención a la duplicación de seguimiento de conversiones:** el canal de Google agrega automáticamente eventos de seguimiento de conversiones a tu cuenta de Google Ads cuando la configuras.

Si configuras el seguimiento de conversión de Google personalizado a través de ediciones del código o de una aplicación externa, tu tienda podría tener eventos de seguimiento de conversiones duplicados. También podemos vincular el píxel de Facebook a la tienda y el catálogo para hacer anuncios dinámicos.



Mercado Shops es la plataforma de ecommerce de Mercado Libre. Para poder vender se necesita contar con una cuenta en Mercado Libre, y para finalizar una compra se nos redirige a Mercado Libre.



Como tienda dentro de Mercado Libre, Mercado Shops es **muy sencilla de configurar**.



Se puede tener dominio propio, pero **en cuanto a diseño las opciones son muy limitadas**.

Podemos sumar un banner propio de la marca y productos destacados al inicio, pero no mucho más que eso.

**Las opciones de subcategorías dentro del sitio son escasas, lo que puede afectar al SEO.** Se puede elegir un tema de diseño para personalizar la tienda con la identidad de la marca, el logo y sus colores. Se puede elegir entre plantillas disponibles, aunque no hay muchas.



Cuenta con el respaldo de Mercado Libre, por lo que **es segura y confiable para ambas partes de la transacción**.



Cuenta con todos los **beneficios de Mercado Pago**: a través de esta pasarela podemos cobrar con efectivo, Mercado Pago o tarjetas de crédito y débito.



Al abrir una tienda online en Mercado Shops todas las **soluciones de logística, envíos y gerenciamiento de ventas** que ya brinda Mercado Libre pasan a estar disponibles en tu negocio virtual. **No tiene costos fijos, de mantenimiento ni de activación.** La comisión por venta varía según el plan. Conoce los planes **aquí**.

Para empezar es más rentable trabajar bajo MercadoShops que contratar el desarrollo de un sitio web, **pero a medida que las ventas crecen el costo aumenta.** Para compensar por esos costos, MercadoShops cuenta con todos los **beneficios de un vendedor de Mercado Libre, como beneficios en costos de envío.**



Configurar las **Herramientas de Marketing en MercadoShops es muy sencillo e intuitivo**, entrando al panel de herramientas de marketing se selecciona la opción que deseamos configurar (Google Ads, Analytics, Facebook Ads) y pegamos los códigos correspondientes. Desde Mercado Shops **también podemos vincular el catálogo a Google Shopping.**



Vtex está en el mercado desde 1999, con el fin de ofrecer a los minoristas la posibilidad de administrar sus tiendas en línea.



VTEX es amplia y **tiene muchas funcionalidades**, lo cual puede hacer compleja su configuración, pudiendo necesitar de consultores especializados para hacerlo. De todas formas, está diseñada para reducir al máximo el time-to-market.



VTEX tiene un CMS integrado, lo que **permite controlar la forma en que se ve el sitio y su código**. Esto la vuelve altamente flexible y personalizable. En cuanto a SEO, puedes optimizar editando meta tags, redireccionamientos 301, URL, etc.



Por default, el checkout en VTEX viene con HTTPS activado. **Para activar el certificado SSL en toda la tienda tendrás que apuntar el DNS a VTEX**. Averigua cómo hacerlo [aquí](#).



VTEX soporta **varios medios de pago**, como tarjetas de crédito, y otros que se deberán configurar de manera manual, como tarjeta de débito, MercadoPago y efectivo.

Cabe destacar que VTEX **cuenta con una funcionalidad llamada SmartCheckout**, el primer sistema de pagos sin contraseñas que **sólo requiere una página y un click para realizar la compra**. Según el propio VTEX, esto puede suponer un crecimiento de un 25-55% de la conversión, llegando a picos de más del 300%.



En cuanto a envíos dentro de VTEX **puedes registrar las transportistas que quieras, e incluso integrar módulos**.

Según el plan elegido, puede que tengas que pagar un **costo fijo anual**, además de un **porcentaje mensual sobre tus ventas**. Además, el mantenimiento y el soporte de tu cuenta tienen un **costo que va de entre US\$500 a US\$4.500\$ mensuales**. Para el control de stock, VTEX ofrece categorías ilimitadas, SKUs y otras variaciones y atributos.



Al poder editar su código, VTEX permite la integración con todas las herramientas. Podemos integrar Google Tag Manager para administrar todos los píxeles necesarios desde ahí.

### 01. *Medición Google Ads:*

El registro del tag de Google Ads es hecho vía Tag Manager, registrado en la tienda. **Es muy importante que se utilice el [Tutorial](#) de Google para ayudar en la tarea.** El script informará a la cuenta de Ads cada nueva conversión generada por las campañas, publicando el trigger “Transacción” sólo en la página de “Gracias por su compra”, el mismo que utilizamos para Google Analytics.

### 02. *Medición Google Analytics:*

La configuración de Google Analytics debe ser a través de Google Tag Manager, en dos etiquetas: **una para registrar las visitas y otras para monitoreo de las ventas del e-commerce.** Cada etiqueta será de un tipo y tendrá triggers y variables diferentes.

### 03. *Medición Facebook Ads:*

La integración con Facebook se hace desde la función “Integraciones”. **Una vez realizada la configuración, es necesario autorizar a VTEX para realizar cambios en la cuenta de Facebook del administrador de la tienda.** Para realizar la autorización, debe usar la cuenta de Facebook que tiene privilegios administrativos en el Business Manager de Facebook. Después de ese paso, la integración creará un catálogo con el nombre VtexIntegration - {NOMBRE DE LA TIENDA} en Facebook.

### 04. *Vinculación con API:*

La nueva integración de Google Shopping deja de utilizar XML para permitir la integración por API y el **acompañamiento en tiempo real por la sección de Integraciones.** El XML no se ha discontinuado pero la API trabaja con recursos modernos, **mucho más rápidos y confiables.** Para habilitar esta nueva integración con Google Shopping, **es necesario tener una cuenta en Google Merchant Center vinculada a Google Ads,** donde se necesita una campaña de tipo shopping para que los productos activos de Merchant Center estén disponibles y aparecen en los resultados de búsqueda de Google.

En la integración actual de Vtex, **todos los productos disponibles en la política comercial son enviados a Google Shopping, sin posibilidad de filtrar por colección.** No se deben utilizar dos integraciones con Google Shopping activas al mismo tiempo.

# WooCommerce

Es un **plugin gratuito** que se integra de forma sencilla y relativamente rápida a tu sitio de **WordPress**, convirtiéndolo en un e-commerce completamente funcional, en donde puedes mostrar tus productos, añadir métodos de pago y muchas cosas más.



WooCommerce es una de las plataformas más fáciles de usar. **La única complicación que se debe tener en cuenta es la instalación de la plataforma de WordPress al sitio**, ya que es una plataforma que se inserta dentro de la web y no una web que se ofrece con la plataforma integrada. **De todas formas, la plataforma cuenta con un sistema de soporte online las 24 hs del día.**



WooCommerce es muy flexible por ser de código abierto. También puedes personalizar a través de un generador visual, o elegir entre los temas y plantillas que ofrece para que la tienda se vea como quieras.

Al ser altamente personalizable, **la plataforma da la posibilidad de utilizar plugins que facilitan las tareas más técnicas sin saber programar**, y con la posibilidad de hacer tareas que van desde agregar formularios, hasta las más complejas como introducir el código de tracking de Google Tag Manager en el sitio con unos pocos clics.



En WooCommerce, está **relacionada con el hosting que contrataste para tu sitio, más que con el plugin en sí**. Asegúrate de contratar un hosting de calidad, añadir un certificado SSL y tener las actualizaciones del plugin al día.



WordPress ofrece una variedad de **plugins para la integración de pasarelas de pago** que se puedan añadir al sitio como Mobbex, Mercado Pago, PayPal, entre otras.



A pesar de que se crea que WordPress es un servicio gratuito, en realidad no lo es. **La plataforma es gratuita y lo que se termina pagando es el sitio en donde se esta se alojará**. WordPress ofrece tres planes distintos que podemos conocer [aquí](#).

**La comisión que se nos deduzca de cada transacción dependerá del método de pago** (Mercado Pago, PayPal, etc). El gateway propio de WooCommerce cobra un 2,9% + US\$0.30 por transacción para tarjetas de EEUU y un 1% para tarjetas de otros países.



**Puedes integrar todas las funcionalidades de publicidad digital a través de distintos plugins:**

### 01. *Google Ads:*

Para poder medir el valor de conversión desde Google Ads, recomendamos el plugin WooCommerce Google Ads Conversion Tracking. Es de gran importancia tenerlo implementado ya que **Google utilizará esta información para optimizar nuestras campañas según sea la estrategia de puja utilizada.**

### 02. *Google Analytics:*

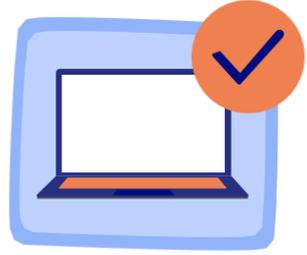
Para poder medir los eventos del módulo de e-commerce desde Google Analytics, usamos el **plugin Enhanced E-Commerce for Woocommerce Store.**

### 03. *Medición Facebook Ads:*

De no utilizar un administrador de etiquetas (Google Tag Manager por ejemplo) **puedes implementar el plugin Pixel Caffeine para poder medir las conversiones y eventos en Facebook vía Pixel.**

### 04. *Catálogos:*

Para la configuración y creación de feeds (archivos xml) que nos servirán tanto para Google Ads en campañas de Shopping como para Facebook Ads para anuncios dinámicos de remarketing, usamos **Product Catalog by PixelYourSite.** También usamos **Google Tag Manager for Wordpress,** el cual, como indica su nombre, facilita la posibilidad de introducir el código de tracking dentro del sitio. Además **ofrece muchas funciones para almacenar información importante de los productos como precio, modelo, etcétera.**



TiendaNube es una buena opción para quienes se inician en el mundo del ecommerce debido a su simplicidad. La barrera de entrada para el uso de esta plataforma es muy baja: no se necesitan conocimientos técnicos para configurar una tienda.



El plan básico de TiendaNube, llamado Full, tiene 13 plantillas de las que se puede elegir para diseñar tu web. Sin embargo, son todas muy similares, por lo que muchas de las tiendas hechas con TiendaNube parecen iguales.

Para tener la posibilidad de customizar realmente la tienda, interviniendo en el código de la misma, es necesario contar con el segundo plan (y con los conocimientos de HTML, CSS y JavaScript pertinentes).



Ya sea con dominio .mitiendanube o propio, TiendaNube provee un certificado SSL. Esto significa que la dirección inicia con https y a su izquierda figura un candado. Esto abarca la navegación dentro de la tienda como también el pago.



TiendaNube permite la gestión del pago a través de pasarelas y medios propios, como efectivo o transferencia bancaria. Soporta Mercado Pago, PayU, PayPal y TodoPago. Permite el pago en cuotas y los descuentos según el medio de pago.



Respecto a envíos, TiendaNube permite integrar OCA, Correo Argentino, Moova, BlueMail, Pudo, Envío Pack y Ship Now como opciones de envío. Se puede ofrecer también envío personalizado si se quiere emplear otra empresa, retiro por local en forma personal, o con una plataforma de transporte como Cabify o Uber.

El costo por transacción varía según el plan que se contrate, yendo del 0,5 al 2%. En cuanto al control de stock, si tu negocio sólo vende de forma online no tendrás ningún problema, ya que el control es automático: introduces la cantidad total que tienes de productos, y al ir vendiendo, el número se reducirá automáticamente. En cambio, si tienes locales físicos, TiendaNube no cuenta con integración con otros stocks. Para esto deberás contratar un servicio aparte.





TiendaNube nos da la opción de vincular a diferentes herramientas de marketing de manera sencilla. No tenemos acceso al código fuente del sitio, por lo que las integraciones posibles son las que ofrece la plataforma de manera directa:

### 01. *Medición Google Ads:*

Esta plataforma admite la promoción a través de Google Ads, integrando el código de conversión para medir la compra.

### 02. *Medición Google Analytics:*

La integración entre Analytics y TiendaNube es simple. Podemos visibilizar los ingresos generados por cada fuente y medio, pero cuando miramos exclusivamente la fuente de Google Ads, hay ciertas ventas registradas que no son atribuibles a una campaña en particular: podemos ver el retorno generado desde Google Ads, pero hay algunas ventas generadas donde la campaña o la keyword que generó esa conversión figuran como "not set". Para esto podemos mantener en la columna de conversiones de Google Ads tanto el evento de Ads como el de Analytics.

### 03. *Medición Facebook Ads:*

Es muy simple de configurar, con solo pegar el píxel de Facebook Ads en tu TiendaNube, ya se van a crear los diferentes eventos de conversión para manejar campañas. Se crean tanto agregar al carrito, como inicio de checkout y compra.

### 04. *Plugins para catálogos:*

Los catálogos tanto para Facebook como Google shopping se crean generando un archivo XML que se puede subir fácilmente al Business Manager o al Merchant Center.

*Tienda nube tiene un muy buen sitio de soporte para aprender sobre estos temas.*



# PrestaShop

*PrestaShop es un sistema de gestión de contenidos o, por sus siglas en inglés, un CMS para crear o administrar ecommerce. No es hoster, con lo cual quien desee utilizarlo deberá previamente contratar un espacio para hostear el sitio web.*



PrestaShop es una plataforma muy amigable y simple de usar en el día a día. A la hora de configurarla por primera vez, puede tomar un poco de tiempo porque su backend es más técnico, aunque posee una demostración para poder realizarlo. En cuanto a módulos, dependiendo de tu experiencia podrías requerir de un desarrollador que se encargue de las integraciones.



Al ser una solución de código abierto, PrestaShop es altamente personalizable. Cuenta con una gran variedad de plantillas para elegir, y con herramientas para organizar productos, crear un motor de búsqueda para dentro de la tienda o configurar diferentes métodos de pago.



El código de PrestaShop está preparado para las configuraciones de seguridad, pero requiere de un trabajo extra para ser un sitio seguro. Necesitarás comprar tu propio certificado SSL y verificar cualquier parche de seguridad disponible.

Como adicional, PrestaShop permite enviar correos electrónicos automatizados después de una compra para darle tranquilidad al usuario.



Con PrestaShop puedes aceptar cheques, transferencia bancaria, contra reembolso, y pasarelas de pago a través de módulos de asociados como PayPal, MercadoPago, OpenPay, etc.



Puedes administrar tu inventario y configurar alertas de reposición cuando un producto se agota.

En cuanto a envíos, las opciones de integraciones locales son limitadas.

Puedes configurar los costos de envío a mano, pero es más trabajoso.

**Aquí** puedes consultar los módulos de envío disponibles en PrestaShop.

El uso de PrestaShop es gratuito, se cobra por algunos módulos, y no tiene comisión por venta. Ahora bien la comisión vendrá del lado de los métodos de pago, que dependiendo del que se use puede variar entre el 3 y 7%.



La configuración puede ser manual o directa a través de módulos. Usando módulos, la integración es bastante sencilla.

### 01. *Google Analytics:*

La integración resulta **súper intuitiva** incluso para quienes no saben código.

### 02. *Facebook Pixel:*

La manera fácil, mediante un módulo, **lamentablemente dejó de ser gratuita y requiere un pago de 49.99 euros**. La manera manual es más compleja, y es necesario acceder al código base del sitio web para poder pegar ahí el código del Pixel.

### 03. *Google Shopping:*

Mediante el módulo “PrestaShops Ads para Google Shopping” que, por cierto, **es gratuito, la plataforma genera automáticamente el feed de productos, lo vincula con el Merchant Center e incluso optimiza tus campañas de Shopping automáticamente.**

# Resumen



- ✓ *Facilidad de uso*
- ✓ *Seguridad*
- ✓ *Métodos de pago*



- ✓ *Facilidad de uso*
- ✓ *Seguridad*
- ✓ *Métodos de pago*
- ✓ *Envíos, comisión y control de stock*



- ✓ *Seguridad*
- ✓ *Posibilidad de personalización*
- ✓ *Métodos de pago*
- ✓ *Integración con plataformas de marketing digital*



- ✓ *Posibilidad de personalización*
- ✓ *Integración con plataformas de marketing digital*



- ✓ *Facilidad de uso*
- ✓ *Seguridad*
- ✓ *Métodos de pago*
- ✓ *Envíos, comisión y control de stock*



- ✓ *Posibilidad de personalización*
- ✓ *Integración con plataformas de marketing digital*

Ahora que recorrimos estas 6 plataformas, estás listo para decidir dónde vas a empezar tu ecommerce.

Es importante tener en cuenta todas las características y cómo aplican a cada plataforma, para que tu decisión esté basada en información.

Ante cualquier consulta, no dudes en contactarte con nuestro equipo de especialistas ([agustina@bullmetrix.com](mailto:agustina@bullmetrix.com)).



@BullMetrix



/Bullmetrix



[bullmetrix.com/blog](https://bullmetrix.com/blog)

¡Muchas gracias!

---

**BullMetrix**  
GROWTH MARKETING