

**MARKETPLACES** **HOY**  
UNIVERSITY

**FLEXICOMBOS | MIRAVIA**

HERRAMIENTA PARA IMPLEMENTAR EN TU ESTRATEGIA DE VENTA



**JAIME  
PORTA**



### Autor: Jaime Porta eRetail KAM Grupo Alter

Con más de 10 años de experiencia, Jaime Porta ha impulsado el crecimiento de marcas en E-commerce y Marketplaces, destacando por su visión estratégica, enfoque analítico y conocimiento técnico. Especialista en la gestión de cuentas 1P-3P en Amazon, domina su plataforma publicitaria y está certificado en el programa Navigator de Miravia. Ha liderado proyectos de Eretail tanto a nivel nacional como internacional.

## ¿Qué son los FlexiCombos?

Los FlexiCombos son una herramienta promocional de Miravia que permite a los vendedores ofrecer descuentos o regalos al adquirir múltiples productos. Su objetivo es incentivar mayores volúmenes de compra, fomentar la venta cruzada y aumentar la visibilidad de tus productos dentro de la plataforma al destacarlos en promociones.

### Tipos de FlexiCombos

✓ **Descuentos por cantidad:** Aplica un porcentaje o una cantidad fija de descuento en función de las unidades adquiridas. Puedes configurar hasta tres tramos de descuento.

#### Ejemplo:

- Compra 3 productos y obtén un 5% de descuento.
- Compra 4 o más productos y el descuento aumenta al 10%.

✓ **Regalo o muestra gratis:** Ofrece un producto adicional o una muestra gratuita al cliente al comprar una cantidad específica de artículos.

### ⚠ Advertencias importantes de Miravia en el caso de regalos y muestras:

1. Productos seleccionados: Todos los productos añadidos como regalo o muestra se aplicarán automáticamente en la promoción.
2. Disponibilidad de stock: Asegúrate de que los regalos o muestras tengan suficiente inventario para evitar problemas en las transacciones.
3. Almacén compartido: El producto principal y el regalo deben estar en el mismo almacén.
4. Evita productos digitales: No uses productos digitales como regalos para prevenir errores en el proceso de pago.

## ¿Qué considerar en tu estrategia de venta con FlexiCombos?

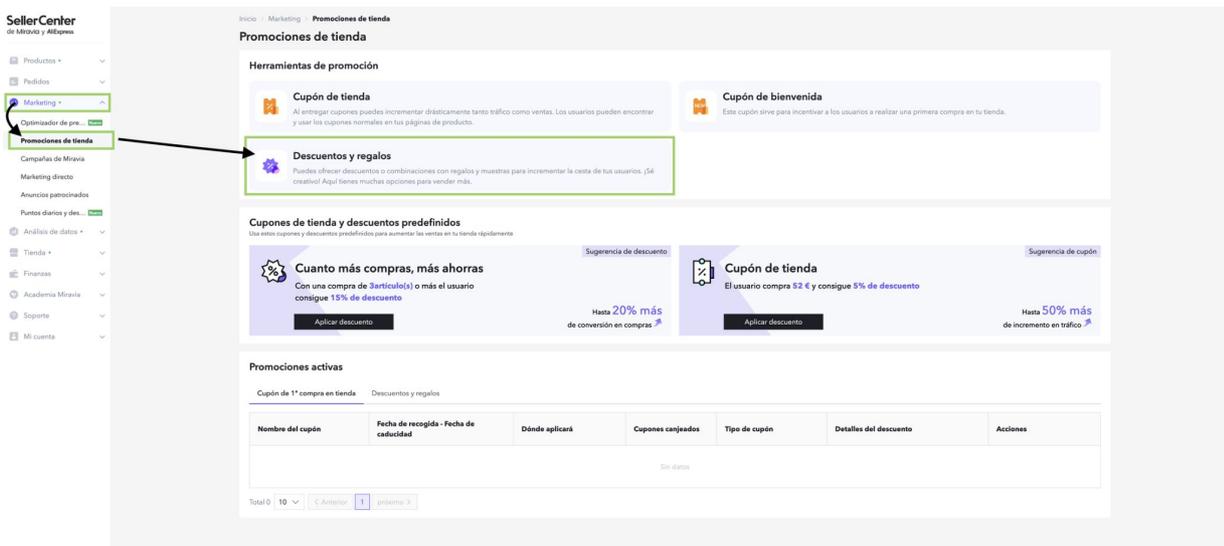
- ➔ Duración limitada: Las campañas no pueden exceder los 120 días.
- ➔ Selección de productos: Puedes incluir toda tu tienda en la promoción o elegir referencias específicas. Recuerda que algunos productos, como las leches de iniciación, no pueden promocionarse, por lo que si dispones este tipo de referencias en tu catálogo vas a tener que seleccionar las referencias manualmente.
- ➔ Control de uso: Puedes establecer un límite en el número de pedidos que se beneficien de la promoción.
- ➔ Evita duplicados: Una misma referencia no puede incluirse en varias campañas, así que define previamente tu estrategia de venta cruzada.
- ➔ Producto registrado: Asegúrate de que tanto los productos en promoción como los regalos estén dados de alta en tu catálogo.
- ➔ Restricción de descuento: El descuento máximo permitido en cualquiera de los tres tramos es del 70%.
- ➔ Edición limitada: Una vez creada la campaña, solo podrás editar el número de usos, gestionar las referencias añadidas o desactivarla. Si cometes un error en la configuración inicial, tendrás que eliminarla y empezar de nuevo.

## ¿Cómo crear una promoción FlexiCombo?

En Miravia, los FlexiCombos aparecen bajo el nombre de "Descuentos y regalos".

- 1 Ve a la pestaña Marketing > Promociones de tienda.
- 2 Haz clic en "Crear la promoción".
- 3 Configura los detalles de tu estrategia promocional: elige productos, define descuentos o regalos, y establece límites según tus objetivos.

Consejo: Dedicar tiempo a diseñar una estrategia que combine tus objetivos de negocio con las necesidades del cliente. ¡Un FlexiCombo bien diseñado puede aumentar tus ventas significativamente!



Captura de pantalla de la ruta a seguir para crear Descuentos y Regalos [FlexiCombos]

**Descuentos y regalos**

Descuento Disponible en Miravia y AliExpress
  Importe de descuento Disponible solo en Miravia
  Regalo o muestra gratis Disponible solo en Miravia

**Información general**

\* ¿En qué plataforma se aplicará esta promoción?

Miravia

\* Nombre de la promoción

\* Duración de la promoción

Fecha de inicio  - Fecha final

**Configuración del descuento**

Resumen de descuentos:

El descuento será de: 5% dto. Si el número de productos es: 1

\*Reglas de la promoción

Descuento de precio por compra en cantidad

Variables de descuento 1

% dto.

[Añadir nivel](#)

**Product Setting**

\* Dónde aplicará

Todos los productos  Productos específicos (Selecciona los productos después de hacer clic en enviar)

\* Límite de pedidos en Miravia

Captura de pantalla de la configuración de Descuentos y regalos [FlexiCombos]

## ¿Cómo sacarle el máximo partido a los FlexiCombos?

- 1) **Selecciona los productos clave:** Identifica aquellos artículos en los que deseas potenciar la venta por volumen. Estos pueden ser productos con alta rotación, inventario excedente o aquellos que complementen otras referencias de tu catálogo.
- 2) **Crea combos estratégicos:** Agrupa productos que tengan sentido juntos para el comprador. Por ejemplo, combina artículos complementarios (como un champú y un acondicionador) o incentiva la compra de múltiples unidades del mismo producto.
- 3) **Asegura su visibilidad:** Destaca tus promociones para que sean fáciles de identificar. Coloca banners llamativos en tu tienda y en las páginas de detalle de producto (PDPs) que informen claramente sobre los descuentos según las cantidades adquiridas. Cuanto más visibles sean, mayor será la interacción del cliente. ⚠️ **Tip importante:** Sé muy claro al especificar qué productos están incluidos en la promoción. Esto evitará confusiones y mejorará la experiencia del cliente.
- 4) **Aprovecha la herramienta de marketing directo:** Si eres una tienda oficial en Miravia, utiliza la función de marketing directo para impactar a tus clientes. Enfócate en aquellos que tienen artículos en su carrito o en su Wishlist para incentivarlos a completar la compra aprovechando el FlexiCombo.
- 5) **Analiza y ajusta:** Monitorea el rendimiento de tus FlexiCombos en función de la demanda y los datos que Miravia te proporciona. Ajusta las promociones según los resultados para maximizar su efectividad.

## ¿Por qué ofrecer FlexiCombos?

- 1 Aumenta la interacción del comprador: Las promociones visibles, como "Compra 3 y obtén un 15% de descuento" o "Llévate un regalo al comprar 2," captan la atención del cliente, aumentando el clic en tus productos y las probabilidades de conversión.
- 2 Mejora el ticket promedio: Los descuentos por cantidad o los regalos por compra motivan a los clientes a adquirir más unidades, incrementando el valor promedio de los pedidos. Este aumento puede mejorar tus métricas de vendedor y posicionarte mejor en la plataforma.
- 3 Optimiza tu posición en el algoritmo: Miravia premia a los vendedores con buen desempeño en métricas clave:
  - Tasa de clics: Más interacción con tus productos.
  - Tasa de conversión: Más clientes finalizando compras.
  - Ventas recurrentes: Clientes satisfechos que vuelven por más. Esto puede traducirse en una mayor prioridad para tus productos en búsquedas y recomendaciones.
- 4 Fomenta la venta cruzada: Combinar diferentes productos en un FlexiCombo expone a tus clientes a artículos que quizá no hubieran considerado inicialmente. Esto aumenta las ventas de todo tu catálogo y la visibilidad general de tus productos.
- 5 Reduce costes logísticos: Ya sea que trabajes con tu operador logístico o con las soluciones de Miravia (DBM o FBM), incrementar el tamaño promedio de los pedidos puede optimizar los costos de transporte. Con un análisis adecuado, los descuentos por volumen pueden traducirse en mayores márgenes pese al incentivo otorgado al cliente.

MARKETPLACES **HOY**  
 UNIVERSITY