

Catalogo y feed listos para Advantage+ / Shopping

Paso a paso para un feed que la maquina ame

Un buen catalogo es la base de toda campana de e-commerce. Si el feed tiene errores, la inteligencia artificial de Meta y Google no puede mostrar tus productos correctos a las personas correctas. En esta guia te llevamos de la mano para dejar tu feed impecable y listo para escalar.

Paso 1: Conecta tu fuente de productos

Antes de pensar en pauta, define de donde sale tu informacion de productos. Tienes tres opciones principales y cada una sirve para un momento distinto del negocio.

- Conexion directa con tu plataforma (Shopify, WooCommerce, VTEX) para sincronizar en tiempo real
- Subida por archivo CSV o XML cuando tienes pocos productos o necesitas control manual
- Pixel y eventos del sitio para que el catalogo aprenda del comportamiento real de compra

Para la mayoría de tiendas en Colombia recomendamos la conexion directa porque evita errores manuales y mantiene precios y stock siempre al dia.

Paso 2: Completa los campos obligatorios sin huecos

La maquina solo trabaja bien con la informacion que le das. Revisa que cada producto tenga estos campos llenos y correctos.

- Titulo claro con la palabra que la gente busca de verdad
- Descripcion de al menos 2 lineas con beneficios reales
- Precio en pesos con punto decimal correcto y sin errores de ceros
- Disponibilidad real conectada al inventario
- Imagen principal limpia, sin marcas de agua ni texto encima

Paso 3: Optimiza titulos e imagenes para que vendan

El titulo y la imagen son lo primero que ve la persona. Un titulo generico vende poco. Pon adelante lo que importa: tipo de producto, marca, color o talla.

Ejemplo bueno: Vestido largo flores manga corta talla M. Ejemplo malo: Vestido bonito ref 234.

Usa imagenes cuadradas de buena resolucion con fondo limpio. Para Advantage+ Shopping la imagen vende mas que cualquier texto.

Paso 4: Crea conjuntos de productos por estrategia

No metas todos los productos en un mismo grupo. Organiza conjuntos segun como vas a vender.

- Mas vendidos para campanas de adquisicion
- Margen alto para empujar rentabilidad

- Liquidacion o temporada para mover inventario quieto
- Novedades para retargeting a quien ya te conoce

Paso 5: Revisa diagnostico y corrige rechazos

Antes de lanzar pauta, entra al panel de diagnostico del catalogo. Ahi salen los productos rechazados y el motivo.

- Corrige imagenes que incumplen politicas
- Ajusta precios que no coinciden con la pagina
- Reactiva productos marcados como agotados por error
- Vuelve a revisar cada semana porque el feed cambia solo

Una tienda con feed limpio puede bajar su costo por compra de forma notable simplemente porque la maquina deja de adivinar.

¿Quieres que lo implementemos por ti?

Auditoría gratis de tu pauta · WhatsApp +57 302 561 6257 · manusmsads.com