

Herramientas de Clips

MÉXICO

Enero - 2024

Todo sobre contenido para
inspirarte y **tener resultados**



¿Vas a empezar a producir o ya estás produciendo Clips?

¡En las páginas siguientes encontrarás todos los pasos para crear Clips de éxito!



TOP NARRATIVAS

Conoce las top
narrativas usadas para
grabar Clips



1. USABILIDAD

Son videos que mostram cómo los productos funcionan de manera práctica. Para hacerlo, incluye una o más escenas que muestran el producto en uso.

2. BENEFÍCIOS

Son videos que destacan los beneficios del producto y el impacto positivo que trará en la vida del comprador e a sua utilização. Muchas veces se hacen listados de motivos para comprar el producto.

3. PROBA FÍSICA

Vídeos que muestran producto en uso, destacando su potencia o capacidad.



COMIENZA A PRODUCIR TUS CLIPS, PERO ANTES INSPIRATE Y PREPÁRATE

Haz una breve investigación sobre tu producto en tus plataformas de videos cortos preferidas, podrían ser Clips, TikTok, Reels, Shorts, Pinterest, etc. Busque referencias a videos que se hayan vuelto virales sobre su producto e inspírese con contenido que ya haya funcionado.

IDEA

Con la idea en mente, escribir un guión corto para tu video. Comienza con un listado de los diferenciadores y beneficios de tu producto y decide cuáles quieres destacar en tu video.

También puedes revisar las preguntas frecuentes en tu anuncio para encontrar información relevante y principales preguntas de tus clientes

Consejo adicional:

Utiliza herramientas de inteligencia artificial para ayudarte a elaborar un guión completo para tu video, inspirarte o revisar el guión que has creado.

Te enseñamos cómo abajo



¡Optimiza! Usa la IA como tu aliada

Con los últimos avances en inteligencia artificial, mucha gente está discutiendo las consecuencias de estos desarrollos y, en cuanto a contenidos, todavía queda mucho por explorar.

Ve un ejemplo de comando para herramientas de Inteligencia Artificial (prompt):

Crea un guión para un vídeo corto que analice los beneficios de tener un espejo decorativo en tu hogar. En el vídeo quiero demostrar las formas en que el espectador puede utilizarlo para decorar su hogar. A continuación, doy detalles sobre mi público objetivo y objetivo, para que puedas crear una introducción impactante que capte la atención del espectador de inmediato, desarrollando y concluyendo el guion del video de forma natural, lógica y con elementos de User Generated Content.

- Público objetivo: hombres y mujeres, interesados en decorar y armonizar ambientes.
- Objetivo del vídeo: demostrar el impacto positivo que aporta un espejo decorativo al hogar del cliente y aumentar las ventas.
- Duración del vídeo: 20 a 40 segundos.
- No incluya información de contacto, logotipo o marca de agua.



¿GUIÓN LISTO?

Ahora mira
qué hacer
antes
de grabar



01.

Organiza el escenario o ambiente donde se filmará el producto. Comprueba si es necesario limpiar u organizar el fondo de tu vídeo. ¿Porque es importante? Grabar en un lugar con fondo desordenado o elementos fuera de contexto llama mucho la atención del espectador, que acaba distrajéndose y perdiéndose el mensaje principal del vídeo.

02.

Limpia la cámara de tu celular y revisa si la imagen sale con buena calidad.

03.

Revisa posibles fuentes de interferencias de sonido, como ruidos de autos, mascotas, ruido laboral, etc.

04.

Revisa la iluminación. Una buena fuente de luz es muy importante para la calidad de imagen del vídeo. Puedes utilizar un aro de luz o luz natural, simplemente colócate cerca de una ventana iluminada.

05.

Garantiza estabilidad de imagen al grabar con el celular fijo. Puedes usar un trípode, un soporte estabilizador o improvisar con otros objetos. De todos los modos, el producto se debe quedar centrado en la grabación.

06.

Si vas a utilizar un micrófono corbatero o de auriculares, asegúrate de que el sonido salga con calidad y que el micrófono no capte ruido por el roce con tu ropa o accesorios.

Todo posicionado ¡Es hora de grabar!

Graba varias tomas de tu producto, desde diferentes ángulos y mostrando todos los detalles de la pieza, embalaje, etc.

Graba una escena que demuestra el producto en uso.
Ej. Si vendes aspiradora, graba una escena en la que la aspiradora limpia suciedad, agua, etc.

Grabación hecha, ¡vamos a editar!

- Edita las escenas grabadas en una aplicación de edición y combina las mejores escenas de tu producto en un video coherente.
- Recuerda que el video debe tener una duración mínima de 10 segundos y máxima de 1 minuto, ¡pero cada segundo cuenta! No incluyas escenas innecesarias que no resalten nada del producto.
- Céntrate en lo más importante y sé directo, si no es relevante o interesante, es innecesario.
- ¡No te olvides del sonido! **Los videos sin sonido están prohibidos en la plataforma.** Si no grabaste las escenas hablando del producto, incluye música libre de derechos de autor, locución con tu propia voz o narración automática.
- Una buena práctica para videos sin narración (sólo de música) es utilizar cajas de texto para incluir información del producto.

No sabes cómo editar?

Conoce nuestro curso básico de Capcut en escuela de videos [AQUÍ](#)





TERMINA TU VÍDEO

Para aumentar la interacción con tus videos, incluye una llamada a la acción (CTA).

Aún en la aplicación de edición, incluye una narración en tu video. Es muy importante empezar con una llamada que llama la atención de los clientes.

Haz clic en Card

- Obtén más información haciendo clic en la card abajo.
- Compra ahora haciendo clic en la card.

Guardar en favoritos

- Dale corazón y guarda este producto en tus favoritos
- Haz clic en el corazón para guardar este producto en tus favoritos.

Comparte

- Comparte este video con la persona que se va a interesar por este producto.
- Comparte este video con quien te va a regalar este producto.

Me gusta

- Si te gustó este video deja tu me gusta

ARTAS ESPECIALES POR TIEMPO LIMI



¿QUIERES UTILIZAR MÚSICA EN TU VIDEO, PERO NO SABES DÓNDE ENCONTRAR PISTAS LIBRES DE DERECHOS DE AUTOR?

Aquí encuentras nuestra biblioteca de música, simplemente descarga la canción en tu dispositivo y cárgala en la aplicación de edición que elijas

- Alegría - Pasión - Euforia: [LINK](#)
- Pasión - Euforia - Cativador: [LINK](#)
- Triunfo - Felicidad - Alegria: [LINK](#)
- Extasis - Cativador: [LINK](#)
- Gratificación - Cativador: [LINK](#)
- Indecisão - Medo - Tensão: [LINK](#)
- Tranquilidad - Organización: [LINK](#)
- Cativador - Alegría - Felicidad [LINK](#)
- Pasión - Intriga - Triunfo: [LINK](#)
- Gratificación - Triunfo - Pasión: [LINK](#)
- Felicidad - Alegria - Triunfo: [LINK](#)
- Pasión - Cautivador - Euforia: [LINK](#)
- Alegria - Felicidad : [LINK](#)
- Cativador - Alegría - Felicidad [LINK](#)
- Pasión - Intriga - Triunfo: [LINK](#)
- Felicidad - Alegría - Esperanza: [LINK](#)
- Cativador - Esperanza - Gratificación: [LINK](#)
- Esperanza - Intriga - Tranquilidade: [LINK](#)
- Alegria - Felicidad - Emocionante: [LINK](#)
- Satisfacción - Tranquilidad - Seguridad: [LINK](#)
- Energético - Familiar - Felicidad: [LINK](#)
- Gratificación - Amor - Felicidad: [LINK](#)



¡OJO A LA MODERACIÓN!

Revisa los principales errores de diciembre que llevaron a que los videos fueran rechazados en la plataforma en diciembre



- **Vídeo Horizontal:** ¡Todos los videos publicados en Clips deben estar en formato vertical, ocupando toda la pantalla! ¡No está permitido usar bordes para poner el video vertical, incluso si está reflejado!
- **Sin sonido:** Los videos con sonido atraen más la atención de los espectadores y generan más participación. Por ello, es obligatorio que todos los videos tengan sonido, ya sea música (sin copyright) o narración (natural o automática).
- **Información de contacto:** al igual que con los anuncios, no se permite compartir información de contacto. Ya sean números de teléfono, correo electrónico, sitios web externos y redes sociales.
- **Publicidad de marca:** Recuerda que la propuesta de Clips es crear contenido natural y veraz. Por lo tanto, no se puede insertar marcas en la introducción o final del video, o incluso darle más importancia a la marca y los beneficios de Mercado Livre. ¡La atención se centra siempre en el producto!
- **Otro idioma:** Ojo al publicar videos de proveedores internacionales, es fundamental que la información esté siempre disponible en el idioma local.



¡Consejos para empezar tus clips con fuerza!

Enfócate en creadores de contenido que crean [contenido espontáneo](#) y cotidiano.

La idea es escapar de rutinas irreales, lujos y contextos elitistas, crecen creadores más parecidos a su público y con una vida cotidiana típica brasileña. Mostrarse vulnerable y exponer la vida real en tus contenidos es una apuesta fuerte para el próximo año, ya que incentiva a tu audiencia a involucrarse con el tema que los representa.

Cómo encontrarlo: utilice nuestras agencias asociadas o busque agencias de micro y nano influencers.

DESCUBRE NUESTRAS AGENCIAS CERTIFICADAS

¿Necesitas ayuda para producir tus videos cortos? Invertir en especialistas en contenido para producir Clips para tu tienda puede ser una gran opción. Vea aquí ofertas de agencias asociadas especializadas que ofrecen un servicio y precio especiales para los vendedores de Mercado Livre.



[DESCUBRIR AHORA](#)



TENDENCIAS 2024

Contenido para inspirarte
con [Winnin Insights](#)

Aquí encontrarás lo que es
tendencia en las redes y las
mejores tendencias para que uses
en enero

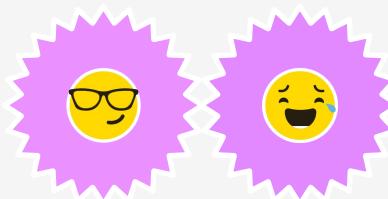


TENDENCIAS MACRO 2024

FÚTBOL

Vídeos con entrevistas y vídeos grabados directamente en las canchas.

Oportunidad: Promociona tu producto grabandolo con el producto en acción, siendo utilizado por el jugador.



BELLEZA Y COSMÉTICA

Los vídeos de **cuidado de la piel, el cabello y el cuidado personal** estuvieron de moda en 2023 y seguirán hasta 2024. Además, un tema que viene con todo es la accesibilidad del maquillaje, donde se muestran productos con buena relación calidad-precio. El autocuidado masculino también es una apuesta fuerte para 2024 con vlogs y tutoriales.



INFLUENCIADORES

User Generated Content por el usuario, es decir, vídeos creados por usuarios: vídeos UGC de “gente como nosotros”. Con esta opción podrás grabar Clips, tanto narrando el producto como mostrando tu día a día utilizando el producto en cuestión y cuánto te facilitó el día.

FAMILIA

Vídeos con contenido BFF (mejores amigos) y momentos de conexión (momentos con amigos y familiares). Buenos momentos para promocionar productos que brinden comodidad o ayuden con sus conexiones.



ENERO FITNESS



ROPAS Y ACCESORIOS DEPORTIVOS

El año comienza con muchos propósitos relacionados a la salud, la belleza y el bienestar. Las personas aprovechan para practicar deportes, correr, andar en bicicleta, ir al gimnasio, comer sano, etc. O sea, mucha gente apurándose a eliminar los excesos a finales de año.

En redes, contenidos de fitness están de moda y generando muchas visualizaciones. **En tiktok, por ejemplo #GymTok ya ha generado 287,5 mil millones de visitas.**



MODA 2024 - MACRO TENDENCIAS



EN OCTUBRE TUVIMOS LA SEMANA DE LA MODA EN NUEVA YORK, LONDRES, MILÁN Y PARÍS Y TUVIMOS LA REVELACIÓN DE TENDENCIAS PARA 2024.

MIRA LAS PRINCIPALES APUESTAS:

- Azul bebe
- Slip dress
- Franja
- Hombro expuesto
- Falda de tubo
- accesorio metálico
- Estampa claveles y rosas
- Encaje
- Chanclas
- lentejuelas
- Transparencia
- Shorts cortos
- Punta cuadrada (zapatos)
- Colores neutros



PANTONE: EL COLOR DEL AÑO

“**PANTONE 13-1023 Peach Fuzz** expresa nuestro deseo de nutrirnos a nosotros mismos y a los demás. Es un tono melocotón suave y aterciopelado con un aura cautivadora que enriquece nuestra mente, cuerpo y espíritu”.



“Buscando un tono que reflejase nuestro deseo innato de cercanía y conexión, elegimos un color radiante que expresa cálidamente elegancia y modernidad. Un color que resuena con bondad compasiva al ofrecer un abrazo, establece la conexión sin esfuerzo entre lo juvenil y lo atemporal.”

Leatrice Eiseman

Directora Ejecutiva, Instituto del Color Pantone

Fuente: <https://www.pantone.com.br/cor-do-ano-2024/>



PRODUCTOS EN TENDENCIA

Mira cuáles son los productos más buscados y más comprados por los consumidores y invertí en producción de Clips para alcanzar 5x mas visitas en tus publicaciones



TENDENCIAS PARA PRODUCTOS EN MERCADO LIBRE

SABÍAS QUE LOS PRODUCTOS MÁS BUSCADOS Y COMPRADOS DE MERCADO LIBRE TAMBIÉN TIENEN MAYOR POTENCIAL VIRAL EN CLIPS?

SI VENDES UNO DE LOS PRODUCTOS MÁS BUSCADOS, USA EL PODER VIRAL DE CLIPS Y POTENCIA TUS VENTAS

TENDENCIAS DE BÚSQUEDA

Conoce las más destacadas de la última semana

<https://tendencias.mercadolibre.com.mx/>



TENDENCIAS DE VENTA

Descubre los más vendidos

[https://www.mercadolibre.com.mx
/mas-vendidos](https://www.mercadolibre.com.mx/mas-vendidos)



GRACIAS

Y NOS VEMOS EN EL PROXIMO
¡CLIPS INSIGHTS!

[Aprende todo sobre Clips](#)

• CÓMO HACER UN VIDEO INSPIRADOR

