

Leyenda

Sombreado amarillo: Requisitos obligatorios de publicación que están implementados o son implementables en código.

Sombreado gris: Sugerencias.

Guía de normas y recomendaciones para la publicación de productos en la plataforma Kalstein

A la hora de publicar un producto en nuestra plataforma, para poder tener una mejor reputación como vendedor y ser más atractivo para los posibles clientes, recomendamos ciertas pautas a la hora de registrar la información de sus productos:

Títulos

- Utiliza palabras clave que identifiquen clara y brevemente tu producto, puedes usar **un máximo de 200 caracteres**, pero recomendamos no más de 80.
- El título **no debe contener la marca del producto, precio o modelo**, esa información debe estar indicada en sus respectivos campos.

Marca

- Indica la empresa de procedencia del producto.
- Si eres fabricante, **esta información se tomará automáticamente de los datos de empresa que proporcionaste en tu cuenta**.
- Si eres distribuidor, indica de tu lista de marcas a cuál pertenece tu producto. Recuerda que nuestra plataforma es solo para vender productos provenientes de empresas con validez legal y no de fabricación artesanal. Añadir una marca que no corresponde con tu producto puede afectar negativamente tu relación con el cliente.

Modelo

- Indica **en no más de 50 caracteres** el modelo del producto que ofreces.
- El modelo funciona como un identificador general en forma de código de tu producto, tanto dentro como fuera de nuestra plataforma, por lo que procurar la validez de este apartado te beneficiará como vendedor.
- Evita usar palabras claves que correspondería al título, por ejemplo “microscopio”, “modelo pequeño” o “modelo de alta capacidad”, en su lugar utiliza identificadores como “YR05117”, “1135-g7”, etc.

Debes evitar

- Incluir **enlaces a redes sociales, correos electrónicos o páginas web externas** en el título, modelo, descripción o marca de tu producto.
- Incluir **palabras claves o frases promocionales** como “oferta especial”, “100% garantizado”, “compra ahora!”, entre otros.
- Uso indebido de mayúsculas y símbolos especiales como “%” y “#”.
- Errores ortográficos y mal uso de la gramática en general.
- **Uso de etiquetas HTML en cualquiera de los campos de texto.**

Categorías

- Selecciona una categoría que se ajuste a tu producto, esto ayudará a ubicarlo apropiadamente dentro del motor de búsqueda.
- Si consideras que tu producto no encaja con las categorías ya existentes puedes realizar tu sugerencia a través de kalstein.us.sugerencias@gmail.com.

Existencias

- Indica el número de existencias de tu producto, esta información te sirve para llevar un registro interno y no es visible para el cliente final.
- **Selecciona si el producto está disponible** para despachar “in stock” o por el contrario no está disponible “out of stock”. Los productos seleccionados como “fuera de stock” no serán visibles para para los clientes que busquen productos de esa categoría, pero si ya recibiste una orden de compra del mismo deberás rechazarla manualmente.

Imagen de producto

- Debe mostrar una fotografía del producto en primera plana, incluyendo los accesorios que puedan venir incluidos con la compra.
- Utiliza un fondo blanco puro (formato rgb (255, 255, 255)).
- Usa imágenes bien enfocadas y que no usen filtros o modificaciones que alteren la apariencia del producto.
- Se aceptan imágenes en **formato JPEG (.jpg) y PNG (.png)**.
- Usa imágenes que tengan al menos **900 píxeles en su lado mas corto**. Se recomienda una escala de 1:1.
- Evita colocar logos de tu empresa, enlaces o textos en la imagen en cuestión, únicamente el producto en primera plana con fondo blanco.
- Evita imágenes borrosas o poco profesionales.
- Evita el uso de ilustraciones o gráficos, usa únicamente fotografías.
- Si encuentras una imagen indebida o con contenido no profesional, ayúdanos a mejorar nuestra plataforma notificándolo a kalstein.us.sugerencias@gmail.com.

Descuentos

En Kalstein damos a nuestros fabricantes y distribuidores asociados el privilegio de elegir dos umbrales de cantidad en los cuales al producto se aplicará un descuento porcentual por tratarse de venta al por mayor, ej. descontar un 9% al superar las 25 unidades y 14% al superar las 50. El segundo descuento no se acumula, se calcula sobre el precio unitario.

Si deseas prescindir de algunos de estos descuentos puedes **dejar la cantidad en 0**, pero ten en cuenta que esto puede hacerte menos atractivo para vender tu producto al por mayor.