GUÍA KÚSPIDE · 2026

Cómo empezar a vender en TikTok Shop España

Alta paso a paso, vías de venta, costes y un plan para tus primeros 30 días.

KÚSPIDE

Introducción

TikTok Shop ya está en España y la mayoría de marcas todavía no sabe por dónde empezar. En esta guía tienes lo que aplicamos cada día gestionando tiendas: cómo darte de alta, cómo vende TikTok, cuánto cuesta y qué hacer en tus primeros 30 días.

1 Qué es TikTok Shop y por qué funciona distinto

TikTok Shop es el marketplace integrado dentro de TikTok. El usuario descubre un producto en un vídeo o en un directo y lo compra en dos o tres toques, sin salir de la app.

La gran diferencia con Amazon

En Amazon el usuario llega buscando algo y tu trabajo es aparecer cuando lo busca: capturas una demanda que ya existe. En TikTok el usuario llega a entretenerse y tu trabajo es crear una demanda que no existía. Por eso aquí la venta no se fuerza: se gana atención y la venta llega como consecuencia.

Cómo decide TikTok qué enseñar

Cada vídeo se muestra primero a un grupo pequeño de personas. Si lo ven hasta el final, comentan, hacen clic en el producto y compran, TikTok se lo enseña a más gente. No necesitas muchos seguidores: la distribución depende de cómo responde cada vídeo, no del tamaño de la cuenta.

Dónde compra el usuario

Vídeos

Vídeo corto con la tarjeta de producto. Es el motor principal.

LIVE

Directos con los productos fijados y compra en tiempo real.

Pestaña Shop

El usuario ya está en modo compra y navega por categorías.

Búsqueda

Cada vez más gente usa TikTok como buscador. TikTok entiende lo que dices en el vídeo, el texto en pantalla y la descripción: nombra tu producto en voz alta.

Escaparate

La tienda dentro del perfil de la marca y de cada creador que vende tu producto.

> **Qué productos funcionan mejor**
>
> Los que se entienden en un vídeo de menos de 30 segundos, tienen margen suficiente para pagar comisiones, un precio de entre unos 15 y 60 € y stock que puedas reponer rápido. Si tu producto necesita mucha explicación y no tiene nada visual que enseñar, te va a costar más.

2 Alta paso a paso

Lo que necesitas antes de empezar

- Ser autónomo o tener una empresa (no hace falta una SL).
- DNI, NIE o pasaporte en vigor.
- Teléfono y dirección en España.
- Una cuenta bancaria a tu nombre que coincida exactamente con el NIF que declares.

1 Registro en Seller Center

Entra en seller-es.tiktok.com y pulsa en registrarte. Puedes crear la cuenta de tres formas:

- **Con tu correo electrónico.**
- **Con tu número de teléfono.**
- **Con tu cuenta de TikTok.** Si eliges esta opción, la cuenta de TikTok queda vinculada a la tienda directamente y te ahorras el paso de vincularla después.

Después eliges España como país y rellenas los datos de tu negocio.

2 Verificación

Subes la documentación y un vídeo selfie con tu documento de identidad. La revisión suele tardar entre 2 y 5 días hábiles. Si rechazan algo, lo corriges y lo vuelves a enviar.

3 Logística

Tienes tres formas de enviar:

- **FBT (Fulfilled by TikTok):** envías tu stock a TikTok y ellos almacenan, preparan y envían cada pedido. Cumples los plazos de envío sin esfuerzo y eso protege la salud de tu tienda. Desde el 1 de agosto de 2026, además de la preparación y el almacenaje, se paga una tarifa de envío, con dos modalidades por producto: **Standard** (envío gratis para el cliente a partir de 20 €) y **Value+** (envío gratis siempre).
- **Envío a través de la plataforma:** tú preparas el pedido y TikTok asigna el transportista y cobra según el peso.
- **Envío propio:** usas tu transportista, sin intervención de TikTok. Es viable si tienes una logística sólida, porque cada retraso penaliza tu tienda.

4 Tu primer producto

La ficha de TikTok no es como la de Amazon:

- Primera imagen con el producto en uso, no un bodegón con fondo blanco.
- Un vídeo corto dentro de la ficha.
- La palabra clave principal en las primeras palabras del título.
- Todos los atributos rellenos y una descripción completa.
- Nada de promesas que no puedas cumplir. En suplementos o cosmética, revisa bien qué puedes decir y qué no.

Para encontrar palabras clave, usa el buscador de TikTok y fíjate en lo que te sugiere al escribir. En Seller Center tienes además **Oportunidades de producto** (Productos > Oportunidades de producto), que te enseña búsquedas con hueco de oferta y productos en tendencia.

5 Vincular tu cuenta de TikTok

Así puedes etiquetar productos en tus vídeos y vender en directo desde tu perfil. Si te registraste con tu cuenta de TikTok, este paso ya lo tienes hecho.

El incentivo de arranque

Si es tu primera tienda de TikTok Shop en la UE, pagas un 4 % de comisión en vez del 9 % durante 60 días. La condición es publicar al menos 5 productos activos en los primeros 15 días. Planifica el lanzamiento para aprovecharlo.

Impuestos

TikTok no te retiene impuestos, pero informa de tus ventas a Hacienda. Revisa con tu gestoría el IVA, la facturación y tus obligaciones antes de empezar.

3 Cuánto cuesta vender

Comisión de TikTok	9 % de cada venta, calculado sobre el precio con IVA. En una venta de 29,90 €, TikTok se queda 2,69 €. Algunas categorías de belleza, cuidado personal y electrónica pagan el 7 %.
Cuota mensual	No hay. Solo pagas cuando vendes.
Logística	Depende de si usas FBT o envías tú.
Comisión de afiliado	La decides tú. Es lo que pagas al creador por cada venta que genera.
Devoluciones	Cuéntalas desde el principio: una devolución te cuesta la venta, el envío de vuelta y a veces el producto.

> **El error más común**
> Lanzar sin saber cuánto te queda de cada venta. Con ese número sabes también cuánta comisión puedes ofrecer a los creadores y cuánto puedes invertir en publicidad sin perder dinero.

Para calcularlo, descárgate nuestra **Calculadora TikTok Shop**: metes tu precio y tus costes y te dice tu margen real y tu ROAS de equilibrio.

4 Las vías de venta

Vídeos propios

Son la base de todo. Le enseñan al algoritmo qué vendes y a quién le interesa, y te sirven para descubrir qué mensajes funcionan. Lo ideal es publicar de 3 a 5 vídeos a la semana, de forma constante. Un vídeo que vende tiene:

- **Gancho en los primeros 3 segundos:** si no engancha, el usuario pasa.
- **Una sola promesa,** demostrada con el producto en acción.
- **Prueba:** un antes y después, una reseña o un dato concreto.
- **Una llamada a la acción clara:** «toca la cesta naranja».

Afiliados (creadores)

Creadores que venden tu producto a cambio de una comisión. Solo cobran si venden, así que es la vía que más multiplica tus ventas con menos riesgo. Formas de colaborar:

- **Plan abierto:** cualquier creador puede promocionar tu producto con la comisión que fijes.
- **Invitación dirigida:** eliges a los creadores, les ofreces una comisión personalizada y les envías muestra.
- **Muestra reembolsable:** el creador compra el producto y se le devuelve el importe cuando genera su primera venta. Desde ahí cobra comisión normal.
- **Agencias de creadores:** negocias una vez con una agencia que tiene su propia cartera de creadores, en vez de buscarlos uno a uno.
- **Fee fijo más comisión:** para creadores grandes. Si quieres usar sus vídeos en publicidad, pide la autorización desde el primer mensaje.

Lo que más funciona: mensajes personalizados en vez de masivos, una muestra acompañada de un brief corto con qué destacar y qué no decir, y seguimiento después del envío.

LIVE

Los directos concentran muchas ventas en poco tiempo, pero rinden en proporción a la audiencia que hayas construido antes. Las claves:

- Una oferta exclusiva del directo, anunciada con vídeos los días previos.
- Al menos 60 minutos: la distribución suele arrancar a partir del minuto 20 o 30.
- Bloques que se repiten: demostración, preguntas, cómo comprar y oferta, para los que van entrando.
- No basta con enseñar el producto: hay que resolver dudas y señalar las ofertas todo el rato.
- Un horario fijo semanal funciona mejor que directos sueltos.
- **TikTok LIVE Studio:** la app oficial de escritorio (de momento solo Windows). Da más control que el móvil: varias cámaras, escenas, overlays y compartir pantalla.

Publicidad: GMV Max

Es la publicidad automatizada de TikTok Shop: le das productos, presupuesto y un objetivo de retorno, y el sistema decide a quién y con qué vídeos enseñarlos. Desde el 1 de septiembre de 2026 es la única forma de crear campañas nuevas de Shop Ads. Ten en cuenta que:

- **El ROAS que ves está inflado:** GMV Max se atribuye todas las ventas del producto, también las que habrías tenido igual por orgánico o afiliados.
- **Optimiza ventas, no tu beneficio:** el límite lo pones tú con tu ROAS de equilibrio.
- **Un producto no puede estar en dos campañas de GMV Max a la vez.**
- **Necesita vídeos para funcionar:** sin contenido que ya convierta, pagas para que el sistema pruebe a ciegas.

> **El orden importa**
>
> Primero vídeos propios y afiliados, y la publicidad cuando ya tengas ventas. La publicidad amplifica lo que funciona, no lo crea.

5 Plan de 30 días

SEMANA 1

Tienda lista

- Tienda verificada y logística elegida.
- Al menos 5 productos publicados para activar el incentivo del 4 %.
- Fichas completas en formato TikTok.
- Primeros 3 a 5 vídeos propios publicados.

SEMANA 2

Afiliados en marcha

- Plan de afiliados activo, con la comisión calculada según tu margen.
- 50 creadores de tu categoría contactados con mensajes personalizados.
- Primeras muestras enviadas con un brief corto.
- Otros 3 a 5 vídeos propios.

SEMANA 3

Primeros datos

- Revisa qué vídeos enganchan y cuáles llevan a la ficha.
- Repite lo que funciona y cambia lo que no.
- Seguimiento a los creadores que recibieron muestra.
- Primer LIVE, con una oferta exclusiva.

SEMANA 4

Decidir la publicidad

- Activa GMV Max solo si ya tienes ventas de vídeos y afiliados, reseñas y suficientes vídeos para alimentar la campaña.
- Si no, sigue construyendo. Mejor un mes más de base que una campaña que quema presupuesto.

6 Qué esperar el primer mes

- **Es un canal, no una campaña.** El primer mes sirve para que el algoritmo entienda tu producto y para descubrir qué mensajes y qué creadores funcionan.
- **Los primeros resultados son señales, no facturación:** vídeos que retienen, clics a la ficha, primeras ventas y primeras reseñas.
- **Un canal rentable tarda entre 60 y 90 días.** Juzgarlo a las dos semanas es juzgarlo antes de que empiece.
- **Mide beneficio, no solo ventas.** Vender más perdiendo dinero en cada pedido no es crecer.
- **La constancia gana.** Las cuentas que publican de forma irregular pierden visibilidad, y recuperarla cuesta más que mantenerla.

Checklist antes de lanzar

- [ ] Sé cuánto me queda de cada venta después de comisiones, logística y devoluciones
- [ ] Mi producto se entiende en un vídeo de 30 segundos
- [ ] Las fichas tienen imagen en uso, vídeo y palabra clave en el título
- [ ] Tengo stock para al menos 4 semanas
- [ ] He elegido logística: FBT, envío por la plataforma o envío propio
- [ ] Tengo un plan de 3 a 5 vídeos propios a la semana
- [ ] Tengo la comisión de afiliado definida y una lista de creadores a contactar
- [ ] He revisado con mi gestoría impuestos y facturación

Datos de plataforma revisados en octubre de 2026. Las comisiones y condiciones de TikTok Shop cambian con frecuencia: comprueba siempre la información actual en Seller Center.