



Estudio de demanda

Análisis del sector de accesorios para
motocicletas

MetriQon
Insights. Future.



Resumen Ejecutivo: Oferta y Demanda Accesorios de Motos

Demanda online activa

A

El mercado registra un volumen constante de búsquedas y una intención clara de compra online. Los usuarios buscan equipar su moto durante todo el año, lo que confirma una demanda sostenida y federal.

Productos de mayor interés

C

Intercomunicadores, iluminación y baúles lideran tanto en búsquedas como en ventas. Estas categorías combinan alto volumen de demanda con un ticket promedio atractivo para comercios.

B

SEO como principal canal de adquisición

Los eCommerce especializados dependen principalmente del tráfico orgánico y directo. La visibilidad en Google es clave para captar demanda, incluso sin inversión publicitaria.

D

Marketplaces como aceleradores de venta

Publicar en Mercado Libre o Portal Moto Latino permite acceder a tráfico existente y ganar visibilidad sin desarrollar un eCommerce propio.



¿Por qué este informe?

El mercado de accesorios para motos está creciendo y los usuarios ya buscan y compran activamente estos productos online.

Este informe muestra qué se demanda, qué se vende y dónde están las oportunidades para los comercios del sector.

INDICADORES DIGITALES
ANALIZADOS

+15

HERRAMIENTAS DE MERCADO
UTILIZADAS

+10

MetriQon
Insights. Future.



SEO

Search Engine Optimization



PAID MEDIA

Advertising & Campaigns



**MARKET
ANALYSIS**

Insights & Research

Nuestro Objetivo

Ayudar a los comercios del sector a entender qué accesorios para motos tienen mayor demanda online y cuáles son los productos que más se venden hoy en Argentina. El objetivo es ofrecer una visión clara del mercado para que más tiendas puedan captar esta demanda y crecer dentro de Portal Moto Latino.



TENDENCIAS
Market Evolution



INSIGHTS
Data & Discovery

Tendencias

Identificar cómo evoluciona la demanda online, qué categorías crecen y qué productos concentran el mayor interés de los usuarios.

Insights

Detectar oportunidades concretas de venta por categoría, precio y nivel de competencia, para ayudar a los comercios a decidir qué publicar y cómo aprovechar el mercado actual.

Metodología



Relevamiento del mercado

Analizamos las principales categorías de accesorios para motos y cómo los usuarios las buscan y compran online.

Análisis multicanal

Combinamos datos de Google, Mercado Libre y tendencias de búsqueda para medir demanda, ventas y niveles de competencia.

Procesamiento y visualización

Convertimos la información en indicadores comparables y visuales para identificar oportunidades concretas para los comercios.

Alcance del estudio

Este informe analiza la demanda online de accesorios para motos en Argentina, combinando datos de búsquedas en Google, ventas en Mercado Libre y visibilidad digital por categoría.

El objetivo es identificar qué productos se buscan más, cuáles se venden mejor y dónde aparecen las principales oportunidades para los comercios del sector.





Demanda de mercado

01.

Análisis de demanda de accesorios

Demanda de mercado: interés constante

Interés a lo largo del tiempo ⓘ

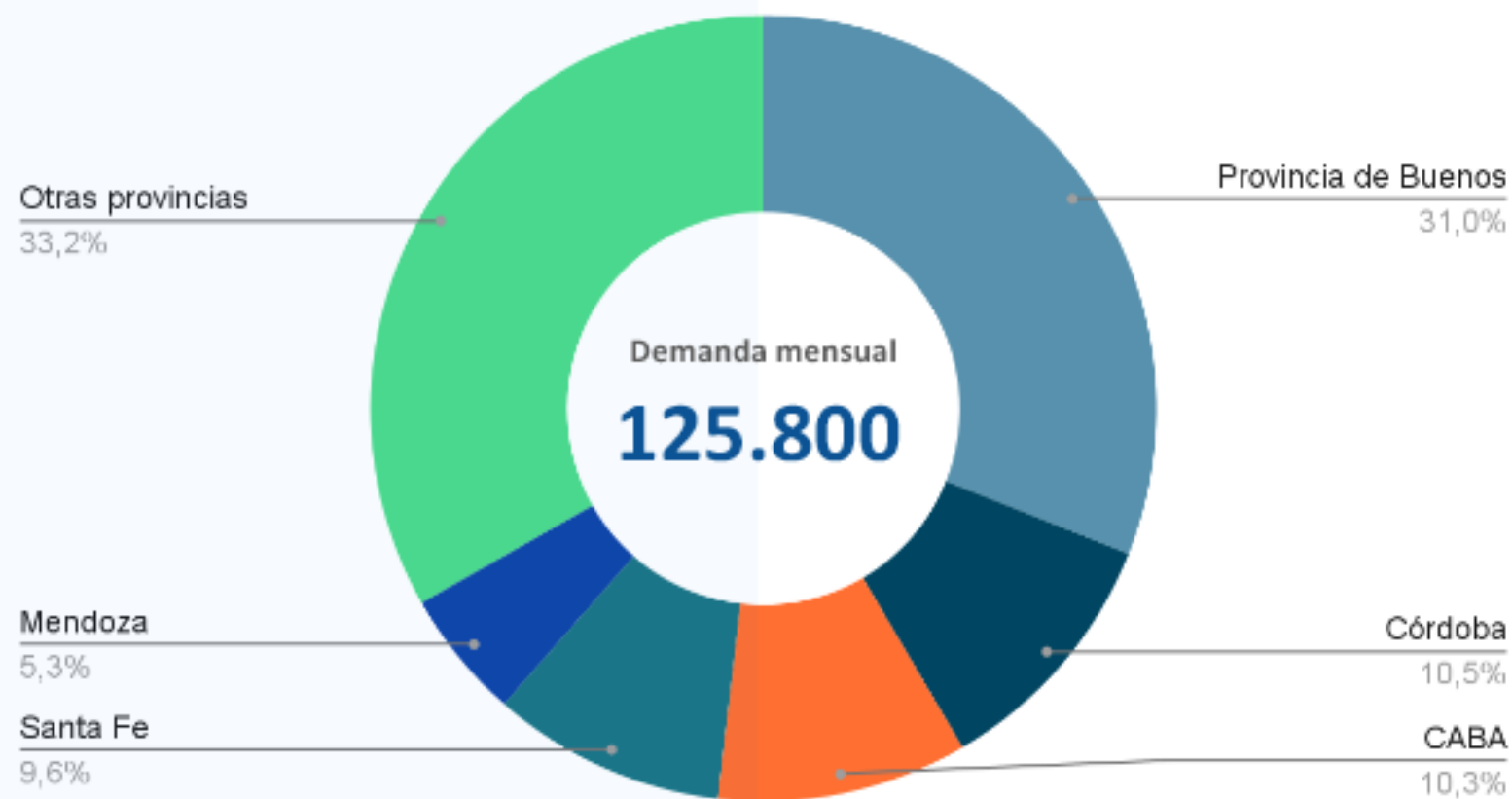


El interés por los accesorios para motos se mantiene estable a lo largo del tiempo, con búsquedas constantes mes tras mes.

Esto muestra que la demanda no depende de temporadas ni de eventos puntuales: es un mercado activo desde hace años y con usuarios que buscan equipar sus motos de manera continua.

Demanda de mercado total

Demanda total de accesorios por Provincia



El mercado registra 125.899 búsquedas mensuales y se distribuye en todas las provincias.

Para los comercios del sector, esto significa una oportunidad real: vender online permite llegar a un público amplio que hoy ya está buscando estos productos.

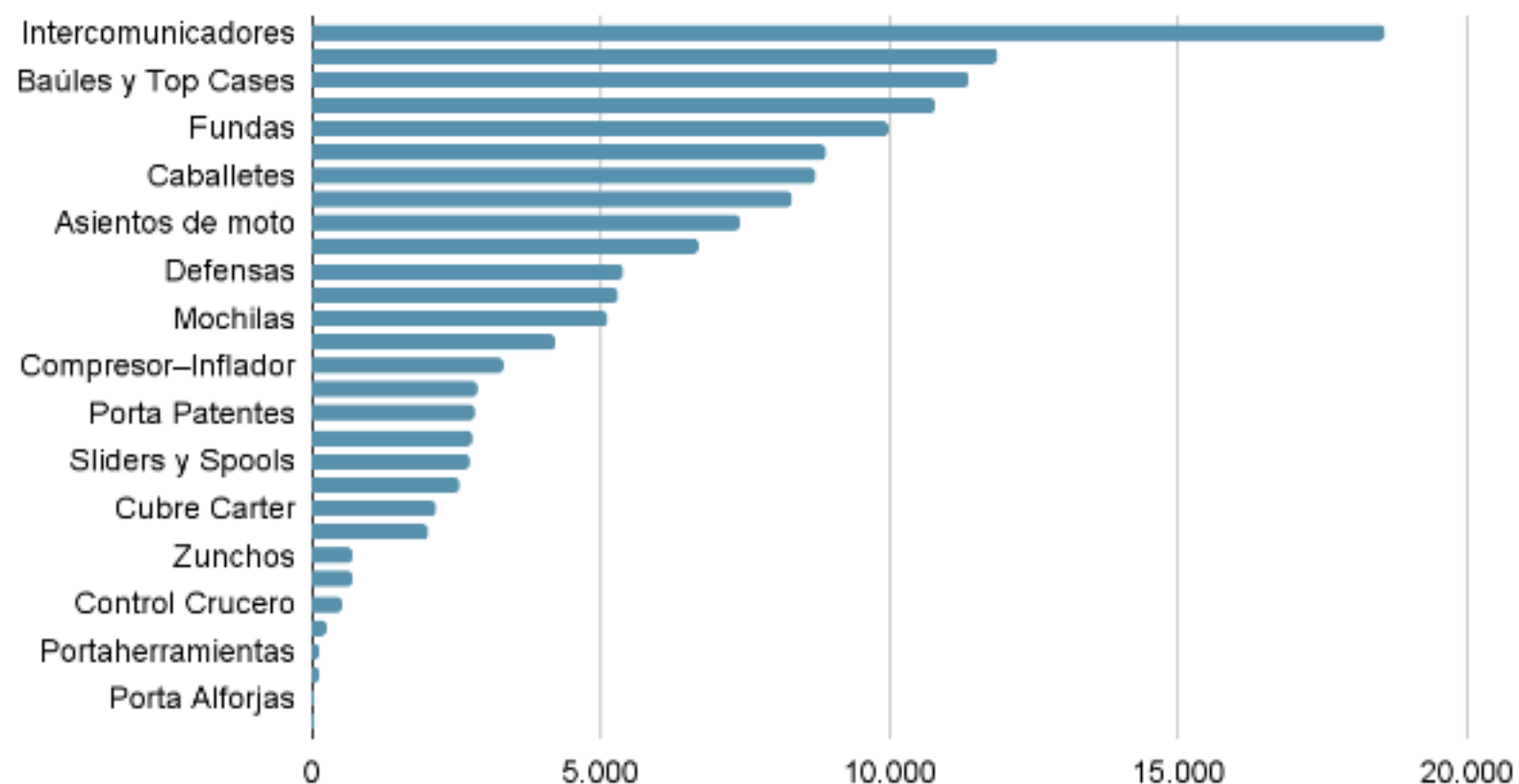
Accesorios más buscados

Google como fuente de interés

Intercomunicadores, iluminación, baúles/top cases y alforjas lideran con amplia diferencia, seguidos por fundas, alarmas y caballetes.

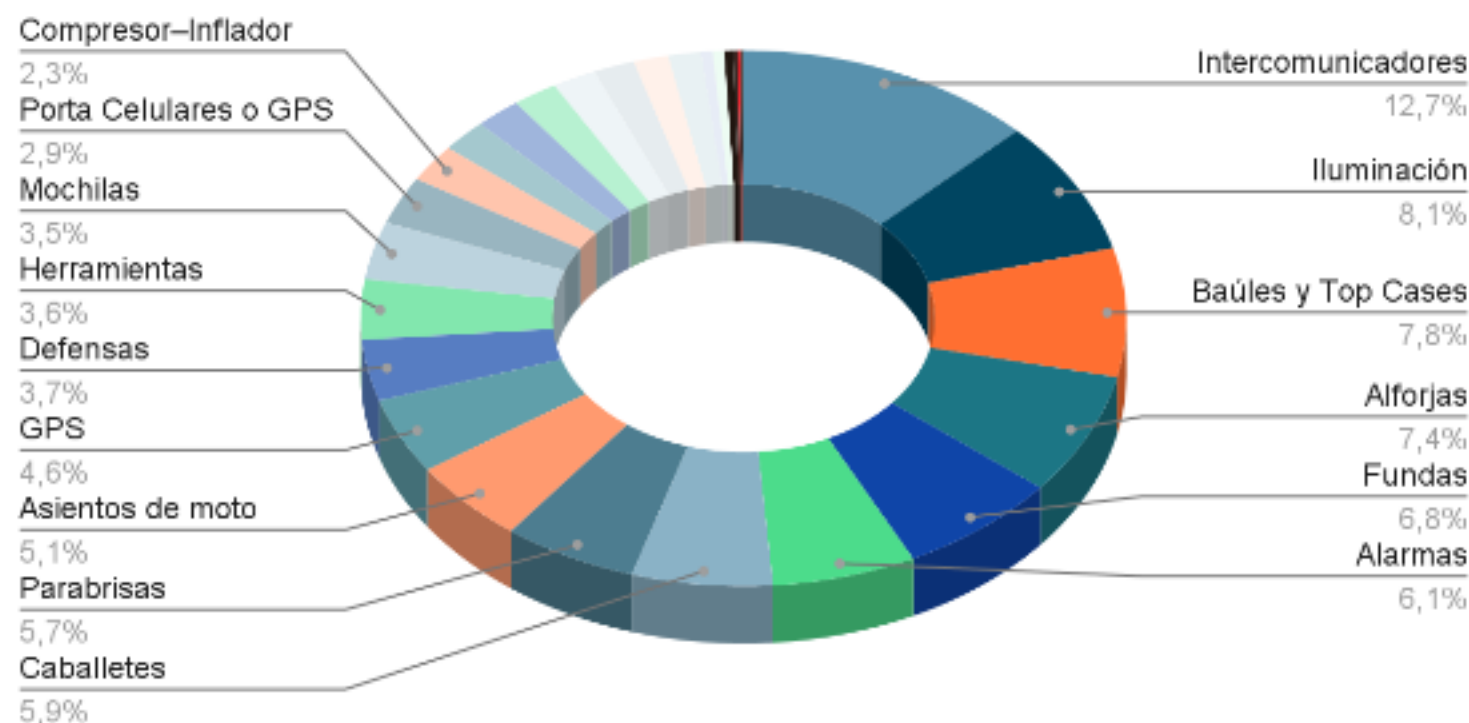
Este ranking confirma dónde está hoy el interés real de los usuarios y qué categorías representan la mayor oportunidad de venta para los comercios del sector.

Tipos de productos más demandados



Proporción de la demanda

Tipos de productos más demandados

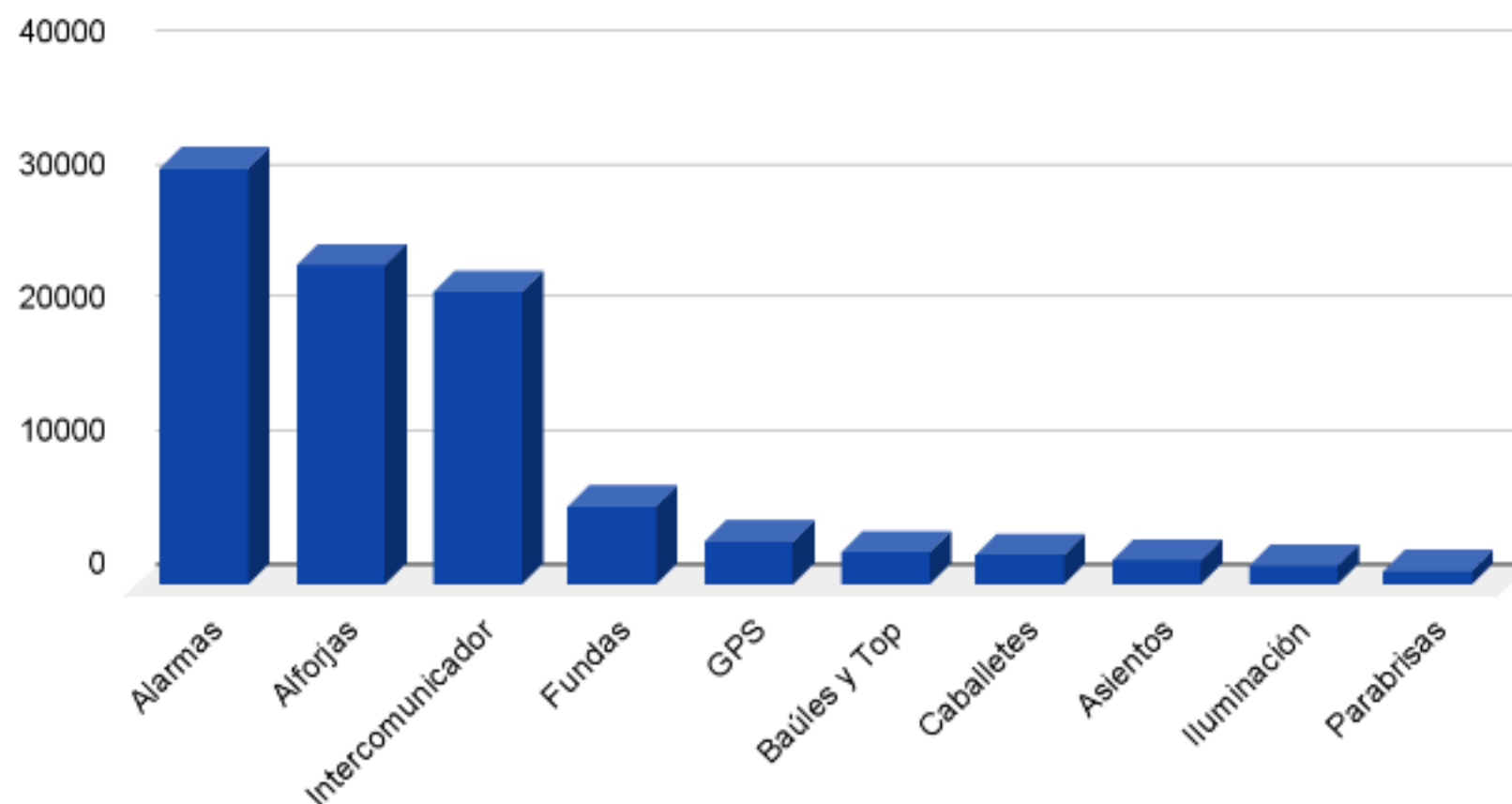


Si bien hay categorías que lideran el mercado, la demanda está distribuida entre una gran variedad de accesorios.

Ningún producto concentra la mayoría de las búsquedas, lo que demuestra que el mercado es heterogéneo y ofrece oportunidades en múltiples segmentos.

TOP productos vendidos

Ventas en Mercado Libre (TOP 10 productos)



El análisis del TOP 10 de productos más vendidos en Mercado Libre muestra qué categorías logran una mayor tracción dentro del marketplace. Alarmas, alforjas e intercomunicadores aparecen entre los productos con mayor presencia en este ranking, lo que indica un fuerte interés comercial y una oferta activa en estas categorías.

Precio promedio por categoría

El análisis de precios promedio permite entender cuánto están pagando los usuarios por cada tipo de accesorio.

Las diferencias entre categorías revelan productos con tickets más altos y otros más accesibles, lo que abre oportunidades para diferentes estrategias comerciales dentro del mercado.



Precio medio: Alarmas

Ticket medio por categoría en Mercado Libre

Las alarmas son uno de los accesorios más consultados por los usuarios y presentan un precio promedio de \$25.710 en el mercado online.

Este nivel de precio refleja una categoría accesible pero con buen valor por venta, lo que la convierte en una opción atractiva para comercios que buscan combinar volumen y margen.

Precio Promedio

\$25.710



Precio medio: Alforjas

Ticket medio por categoría en Mercado Libre

Las alforjas presentan un precio promedio de \$67.011, uno de los valores más altos dentro del mercado de accesorios para motos.

Este nivel de precio refleja una categoría con gran potencial de facturación por unidad vendida y una oportunidad atractiva para comercios que buscan ofrecer productos de mayor valor.

Precio Promedio

\$67.011



Precio medio: Intercom

Ticket medio por categoría en Mercado Libre

Los intercomunicadores concentran el mayor nivel de demanda en Google y se ubican entre los productos con más ventas dentro del mercado online.

Con un precio promedio de \$120.327, representan la categoría de mayor valor del segmento, ofreciendo a los comercios una oportunidad destacada para generar ingresos por unidad vendida.

Precio Promedio

\$120.327





Oferta del Mercado

02.

Análisis de oferta de eCommerces

Principales vendedores de accesorios para motos

eCommerces especializados



Marketplaces/eCommerce genéricos



La oferta actual está dominada por marketplaces generalistas que capturan el tráfico masivo, mientras que los sitios especializados compiten en categorías específicas gracias a un enfoque temático y mayor profundidad de catálogo. Para nuevos vendedores o marcas, esto implica la necesidad de invertir en posicionamiento, contenido y performance para poder competir en este entorno.

eCommerces especializados para venta de accesorios

eCommerces especializados



Las tiendas especializadas lideran en nichos puntuales gracias a su enfoque técnico, pero operan con catálogos fragmentados y alcance limitado.

Una plataforma como Portal Moto Latino puede unificar la oferta, centralizar la experiencia y brindar visibilidad a múltiples vendedores en un mismo lugar.

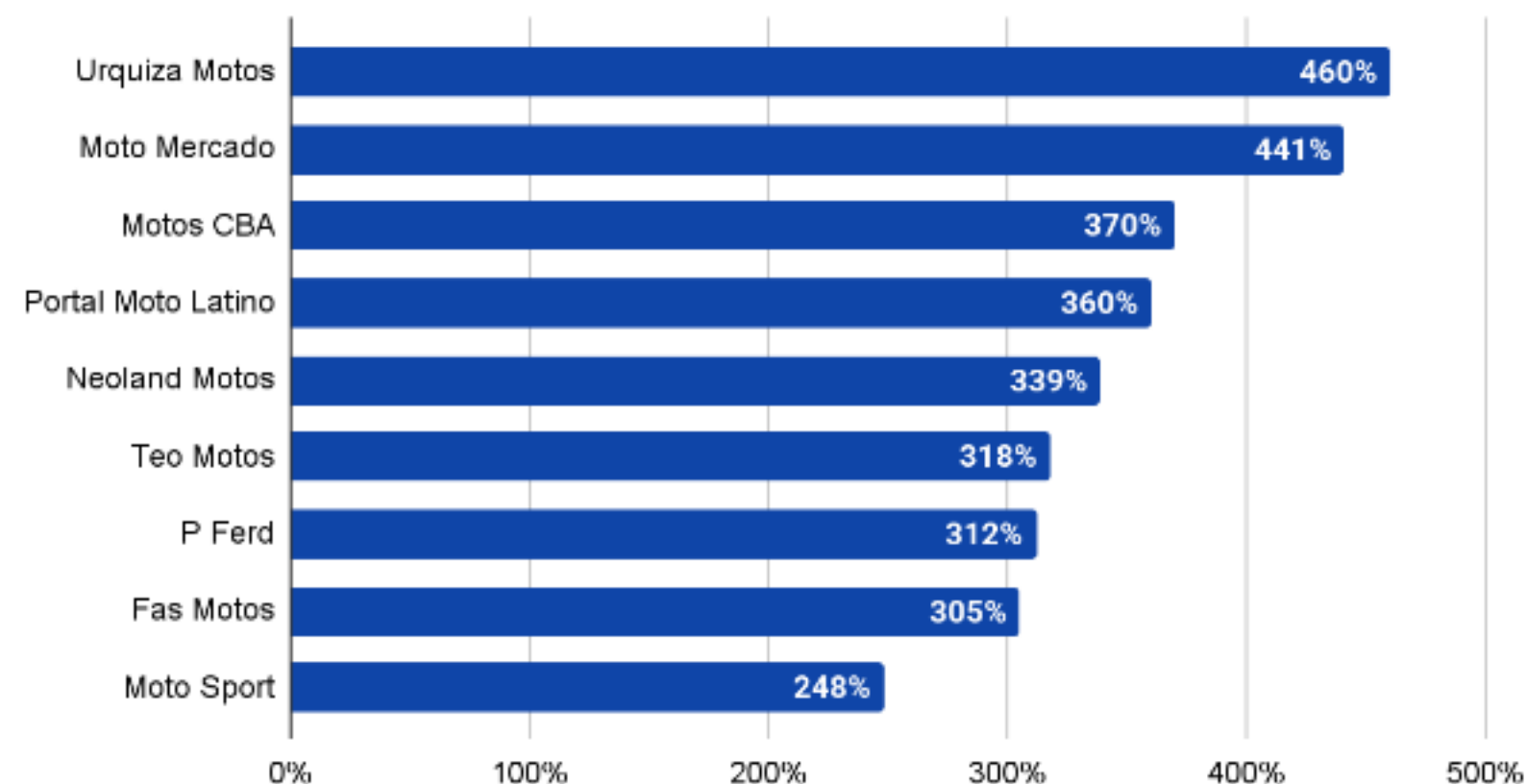
Share de visibilidad orgánica: marcas con mejor posicionamiento

Google como fuente de visibilidad

El posicionamiento orgánico muestra qué marcas logran mayor visibilidad en Google para las búsquedas relacionadas con accesorios de motos. Sitios como Urquiza Motos, Moto Mercado y Moto CBA lideran el ranking gracias a su catálogo amplio, estructura de contenido y antigüedad en el mercado.

Para los comercios del sector, este escenario evidencia la dificultad de competir individualmente en SEO sin una inversión sostenida en contenido, estructura técnica y autoridad. Plataformas especializadas como Portal Moto Latino pueden reducir esa barrera, brindando alcance inmediato en un entorno competitivo.

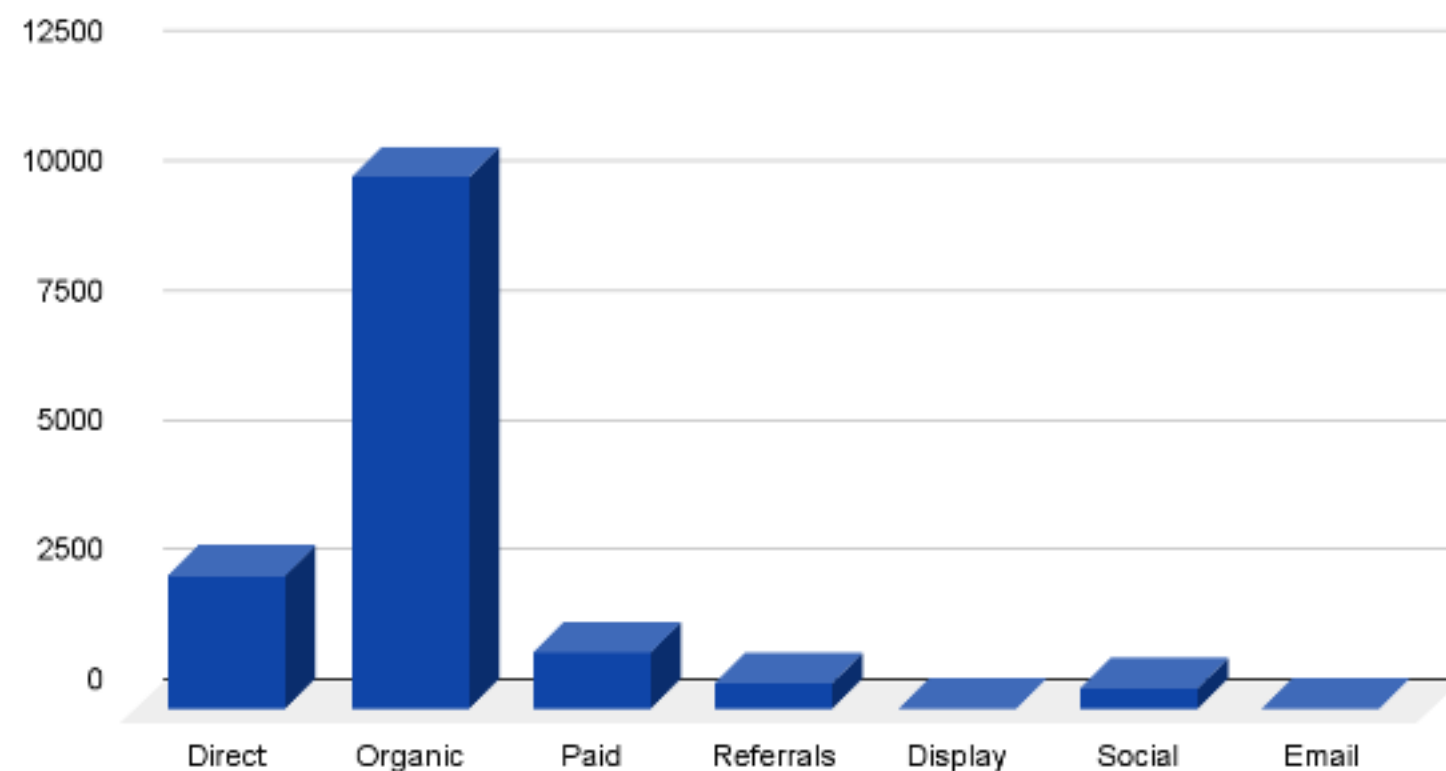
Share de visibilidad orgánica (Posicionamiento)



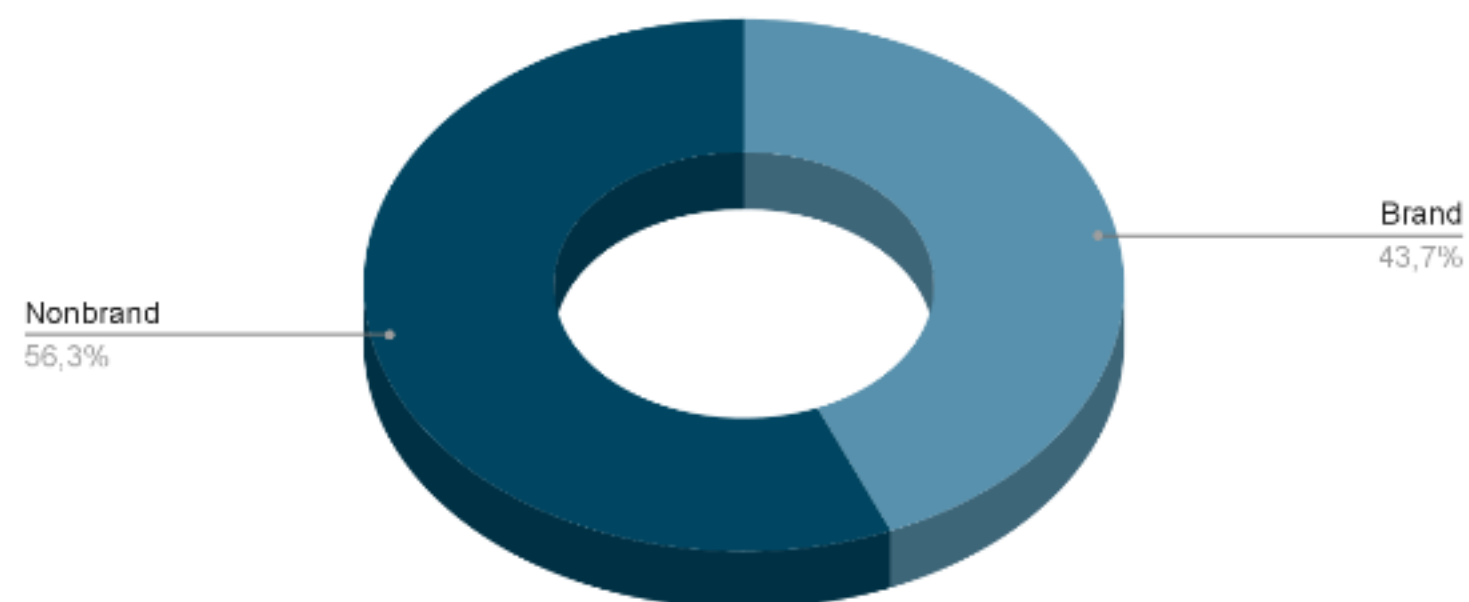
Principales fuentes de tráfico



Principales fuentes de tráfico



Tráfico SEO (Brand/Nonbrand)



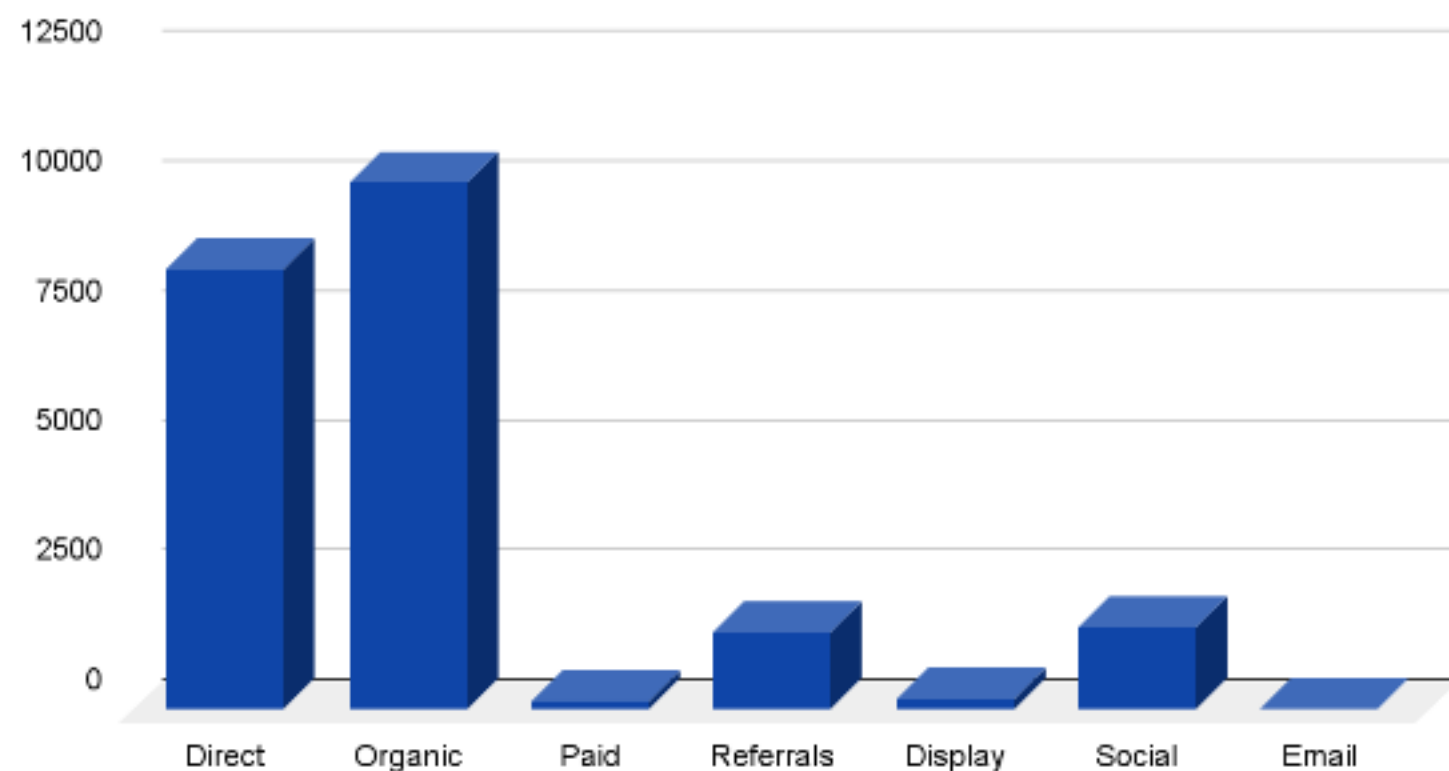
En ambos sitios, la mayoría del tráfico proviene de usuarios que buscan rastrear un envío.

El predominio de tráfico directo y de búsquedas de marca confirma que el principal punto de contacto digital es la etapa de post-compra (usuario final y no prospect/cliente)

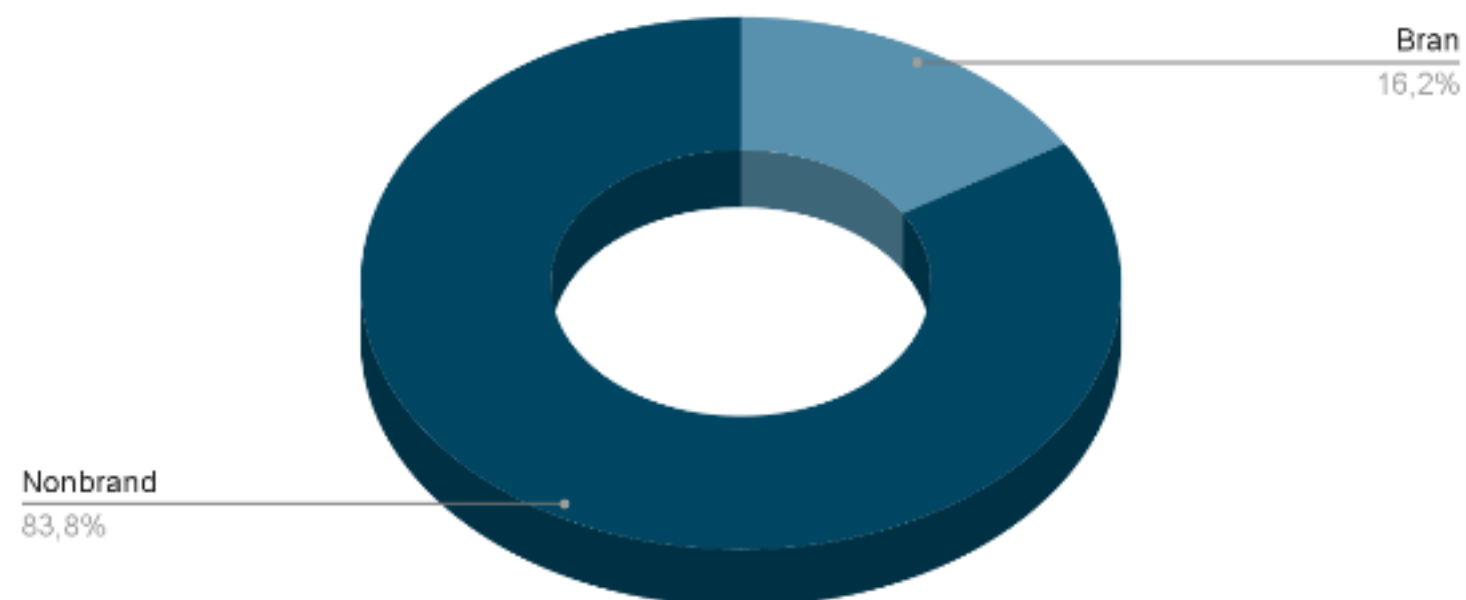
Principales fuentes de tráfico



Principales fuentes de tráfico



Tráfico SEO (Brand/Nonbrand)

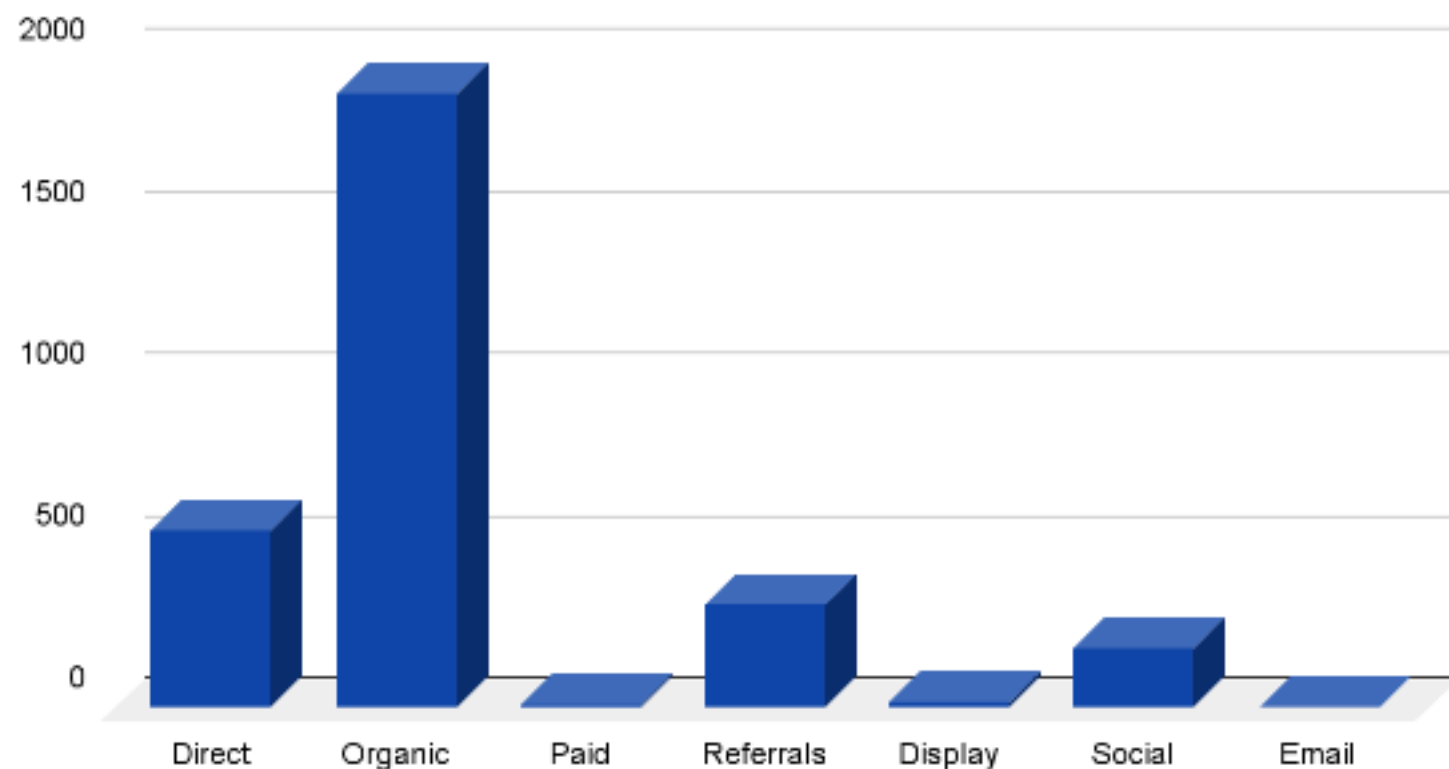


El análisis de Moto Mercado evidencia un peso dominante del tráfico orgánico y una distribución equilibrada entre búsquedas brand y nonbrand. Este comportamiento es consistente con las dinámicas del sector, donde las búsquedas de productos impulsan la mayor parte del tráfico.

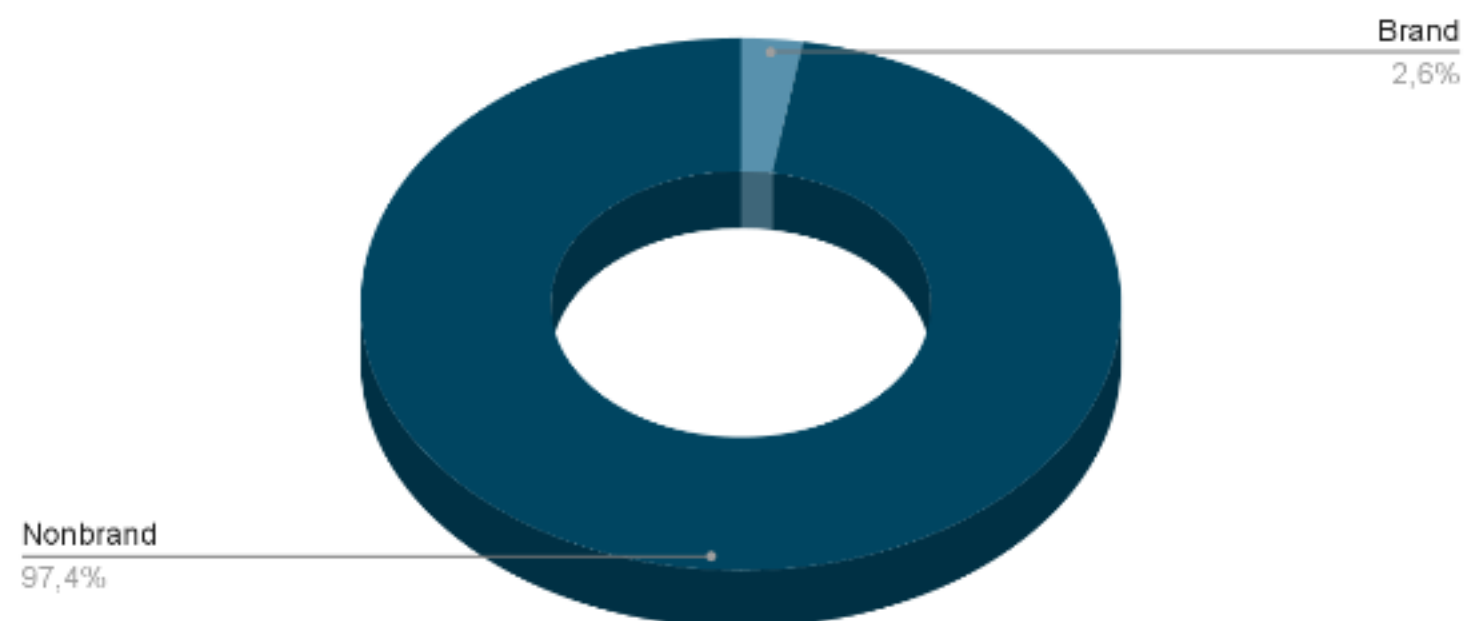
Principales fuentes de tráfico



Principales fuentes de tráfico



Tráfico SEO (Brand/Nonbrand)



Portal Moto Latino concentra la mayor parte de su tráfico en el canal orgánico, reflejando un trabajo SEO consistente y una alta presencia en búsquedas nonbrand relacionadas con accesorios de motos. Esto permite que los productos publicados en la plataforma tengan visibilidad directa en Google sin necesidad de inversión individual en posicionamiento.



RESUMEN E INSIGHTS

03.

Resumen del estudio



Demanda sostenida y con intención de compra

El volumen mensual de búsquedas para accesorios de motos confirma un mercado activo y constante durante todo el año. Los usuarios muestran una clara disposición a comprar online y buscan variedad de productos de forma recurrente.

Esta dinámica refuerza que existe un público amplio y permanente, dispuesto a adquirir accesorios a través de eCommerce y marketplaces consolidados.

Producto de alto interés y fuerte potencial comercial

Los intercomunicadores concentran uno de los niveles más altos de demanda y, al mismo tiempo, presentan uno de los tickets promedio más elevado dentro del mercado. Esta combinación los convierte en una categoría estratégica para comercios que buscan maximizar ingresos.

Su posición destacada tanto en búsquedas como en precios indica un nicho con clara oportunidad de venta y margen.





El posicionamiento orgánico define la competitividad del sector

Los principales eCommerce del rubro obtienen la mayor parte de su tráfico a través de canales orgánicos y directos, lo que evidencia la importancia del SEO y de la presencia de marca.

Este patrón demuestra que la visibilidad en Google es clave para captar demanda, incluso sin depender de inversión publicitaria, y que quienes invierten en SEO obtienen ventajas sostenibles frente al resto.

Oportunidad inmediata para comercios sin desarrollo digital

Publicar productos en marketplaces de alto tráfico —como Mercado Libre o Portal Moto Latino— permite acceder rápidamente a una audiencia activa sin asumir los costos de posicionar un eCommerce propio.

A pesar de las comisiones, estos canales compensan por su volumen de visitas, visibilidad orgánica y alcance nacional, generando oportunidades de venta reales para comercios del sector.



MetriQon
Insights. Future.

METRIQON

04.

Acerca de la empresa

Entender el mercado digital es el primer paso.
Anticiparse, es lo que hacemos en MetriQon.

En **MetriQon** analizamos cómo se comportan los consumidores y las marcas en el entorno digital.

Combinamos datos de SEO, SEM, IA y tráfico web para construir una visión integral del mercado.

Este informe forma parte de nuestra misión: ayudar a los líderes de negocios digitales a tomar decisiones basadas en información real, no en percepciones.

MetriQon
Insights. Future.

Lo que hacemos en MetriQon

En MetriQon combinamos inteligencia de datos, análisis de mercado y comprensión del comportamiento del consumidor para ayudar a equipos interdisciplinarios tomar decisiones informadas.

Nuestras investigaciones revelan qué marcas crecen, qué canales impulsan las ventas y cómo evoluciona el ecosistema digital en cada industria.

1. Investigación Digital

Analizamos la performance del mercado a través de datos de SEO, SEM, IA y tráfico web. Identificamos patrones, tendencias y oportunidades para cada marca.

02. Benchmark competitivo

Comparamos la visibilidad y estrategias de los principales players del mercado. Evaluamos fortalezas, debilidades y el posicionamiento digital de cada uno.



Cómo trabajamos en MetriQon



Recolección de datos

Extraemos datos de fuentes confiables como SimilarWeb, DataForSEO, Semrush, entre otros

Extracción



Procesamiento de datos

Convertimos datos dispersos en indicadores comparables entre marcas.

Análisis



Analizar patrones

Detectamos oportunidades, movimientos competitivos y cambios en visibilidad.

Insights



Decisiones de negocio

Diseñamos informes claros y visuales para guiar estrategias de negocio.

Decisión

¿Por qué elegir MetriQon?

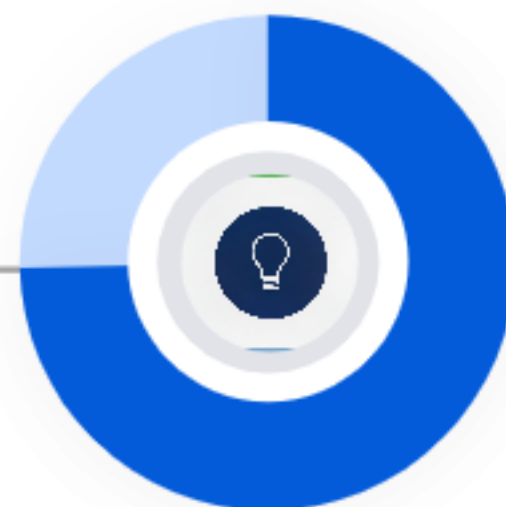
Enfoque integral

Combinamos SEO, Paid Media, IA y tráfico para entender el mercado completo.



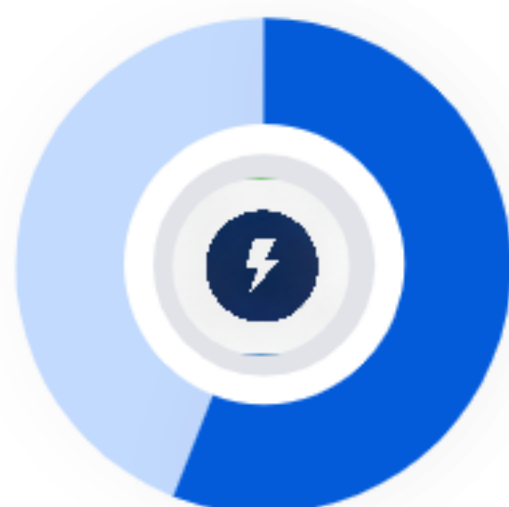
Insights accionables

Cada visualización está pensada para guiar decisiones de negocio.



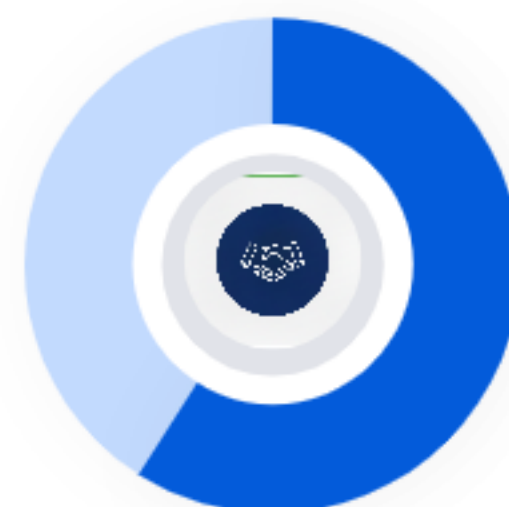
Rapidez y precisión

Entregamos informes listos en días, no semanas.



Visión colaborativa

Trabajamos junto a los equipos de marketing, producto, desarrollo para entender y resolver necesidades de información de mercado.



Nuestra visión

En MetriQon creemos que el futuro del ecosistema digital no se define por quién invierte más, sino por quién entiende mejor los datos.

Nuestra misión es hacer que cada decisión digital esté respaldada por evidencia, ayudando a las marcas a anticiparse al comportamiento del consumidor y a comprender su ecosistema competitivo.

Nuestra misión

Ayudar a equipos de marketing, producto y audiencias a entender su mercado digital para tomar mejores decisiones.

Nuestra visión

Ser la consultora de investigación digital líder en Latinoamérica, reconocida por transformar datos en conocimiento accionable.



Nicolás Ferreiro,
Co-founder y Head of
Product



Luis Narciso, Co-founder y
Data & Scrapping



Claudio Martinez,
Co-founder y Market
Research

¡Hablemos de tu próximo movimiento digital!

Si querés entender mejor cómo está posicionada tu marca, detectar oportunidades en tu mercado o planificar tu estrategia digital con datos reales, escribinos.

En MetriQon ayudamos a equipos de de productos digitales convertir los datos en decisiones.

MetriQon
Insights. Future.

CONTACTANOS

- ✉ Mail: hola@metriqon.agency
- 💬 WhatsApp: +54 9 11 4436 8914
- 🔗 LinkedIn: [linkedin.com/company/metriqon](https://www.linkedin.com/company/metriqon)
- 🌐 Sitio Web: metriqon.agency

