

Artesão

7 dicas para vender artesanato em marketplaces



De início, você Artesão precisa saber que...

- As redes sociais são motores da transformação digital que chegaram rapidamente às empresas. Nesse sentido, o grande desafio dos empresários é também se tornar digitais.
- Escolher uma plataforma para vender artesanato é um desafio e exige pesquisa e conhecimento dos modelos de atuação de cada plataforma que vende produtos artesanais.
- Marketplace = Mercado digital = ambiente composto por quem vende, quem compra e o dono da plataforma - parcerias



Nesse infográfico, disponibilizamos 7 dicas para o ARTESÃO vender nos mercados digitais ou nos MARKETPLACES!

DICA

1

Marca/ identidade

Tenha uma marca atrativa para a sua empresa, pois ela, bem trabalhada, ajuda a destacar o artesanato que será comercializado no marketplace escolhido por você, de forma diferenciada.



DICA

2

Persona

Associe seu produto artesanal a uma persona, ou seja, defina quem é o seu cliente ideal no marketplace, que pode ser alguém além do público-alvo que você já atende.

Sobre Persona - Definir uma persona tem o objetivo de criar um personagem fictício para representar o seu cliente ideal no marketplace.

A criação da persona é baseada em dados que podem ser extraídos de pesquisas de mercado ou de ferramentas analíticas fornecidas por algumas plataformas de redes sociais, a exemplo do Facebook.

DICA

3

Venda

Venda produtos artesanais que atendam realmente às necessidades do cliente ideal, pensando na transformação digital. Portanto, o mais importante é que você saiba identificar como o seu artesanato pode suprir as necessidades da sua persona identificada, ou de seu público-alvo de forma geral.

DICA

4

Adaptação/ aperfeiçoamento de produtos

Esteja preparado para vender produtos que possam também ser aperfeiçoados ou melhorados (de forma individual, por coleção etc.), para atender da melhor forma quem de fato está comprando de você.

DICA

5

Quem é o dono da plataforma

Avalie em detalhes as características do dono da plataforma para entender seu perfil e a relação com o seu modelo de negócio artesanal. O que ele tem a cobrar e a oferecer a você, em todos os sentidos, para a melhor venda de seu artesanato no marketplace (exemplos: logística de entrega, embalagem, serviços de comunicação etc.)

DICA

6

Seu produto numa vitrine mágica

O seu artesanato deve estar na melhor vitrine de mercado digital que você escolheu, então... - o modelo de atendimento proposto pelo marketplace deve ser o que você achar mais adequado, para que a comercialização de seu artesanato ganhe grande aceitação!



DICA

7

Relatórios/Métrica de vendas

Estabeleça, junto com o dono da plataforma, o acesso periódico aos relatórios de métricas de vendas de seu artesanato, como resultado estratégico de valor que você quer alcançar!

Veja se existe a possibilidade de acesso a outros tipos de relatórios inteligentes quali/quantitativos que possam ser gerados para apoiar na expansão de vendas de seu modelo de negócio!