

# POR QUE VENDER ATRAVÉS DE MARKETPLACES?



# O QUE É UM MARKETPLACE?

---

Em um shopping, você tem a opção de visitar e comprar em várias lojas dentro de uma mesma estrutura. O Marketplace é uma espécie de **shopping virtual**: uma plataforma em que vários fornecedores ofertam os seus produtos. Os compradores podem, então, explorar uma série de opções: comparar preços, produtos e lojistas. Grandes empresas como a Magazine Luiza, as Lojas Americanas e as Casas Bahia, por exemplo, desenvolveram uma estrutura virtual que permite que micro e pequenos negócios criem lojas virtuais dentro de seus sites.

Além de marketplaces que vendem todos os tipos de produtos, existem também aqueles que são **específicos** para determinados nichos e setores ou mesmo para **serviços**: roupas e calçados, eletrônicos, livros, móveis e decoração, cursos à distância, serviços de manutenção e mais uma série de opções.

# MARKETPLACE X E-COMMERCE

---

Estes dois termos são frequentemente confundidos. Um **marketplace**, como explicado anteriormente, é uma grande loja virtual com vários fornecedores. O termo **e-commerce**, por sua vez, apesar de significar "comércio eletrônico", é muitas vezes utilizado como uma referência às lojas virtuais próprias; ou seja, são lojas online em que a estrutura e todo o funcionamento é de responsabilidade dos próprios lojistas.

Para entrarem em marketplaces, os lojistas precisam atender a alguns requisitos e pagam, para o operador do marketplace, uma **comissão** sobre as vendas que realizam. Já no e-commerce, os próprios lojistas que definem o **formato da operação** e arcam com os custos de seu desenvolvimento e manutenção.

# VANTAGENS DO MARKETPLACE

## PARA O LOJISTA

### MAIOR VISIBILIDADE

O número de acessos a um marketplace é, normalmente, muito maior do que o de um e-commerce próprio.

Também, o operador do marketplace se encarrega da execução de ações para a atração de tráfego para a plataforma.

### ESTRUTURA

O desenvolvimento e manutenção da estrutura da plataforma fica a cargo do operador do marketplace.

## PARA O CONSUMIDOR

### CONFIANÇA

Confiança é um dos principais fatores que os consumidores levam em conta antes de comprar pela internet e marketplaces operados por grandes companhias desfrutam de níveis altos de confiança.

### VARIEDADE E CONVENIÊNCIA

Os consumidores conseguem encontrar diversos produtos em uma só plataforma.

# PARA O LOJISTA

## ESCALABILIDADE

O marketplace permite alcançar rapidamente um grande número de clientes e aumentar o volume de vendas sem que sejam necessários grandes investimentos.

## FÁCIL MANUTENÇÃO

Os marketplaces são otimizados para que as operações sejam feitas da forma mais simples possível: registro na plataforma, cadastro de produto, controle de estoque, compra e venda e análise de performance da sua loja são processos desenhados de maneira intuitiva.

## PAGAMENTO

Normalmente os operadores são responsáveis por gerenciar toda a estrutura de pagamento do marketplace, é necessário que o vendedor preste atenção nos prazos e condições para recebimento.

# PARA O CONSUMIDOR

## PRATICIDADE

Na maioria destes marketplaces, é possível selecionar produtos de diferentes lojas em uma só compra e pagá-los de uma só vez.

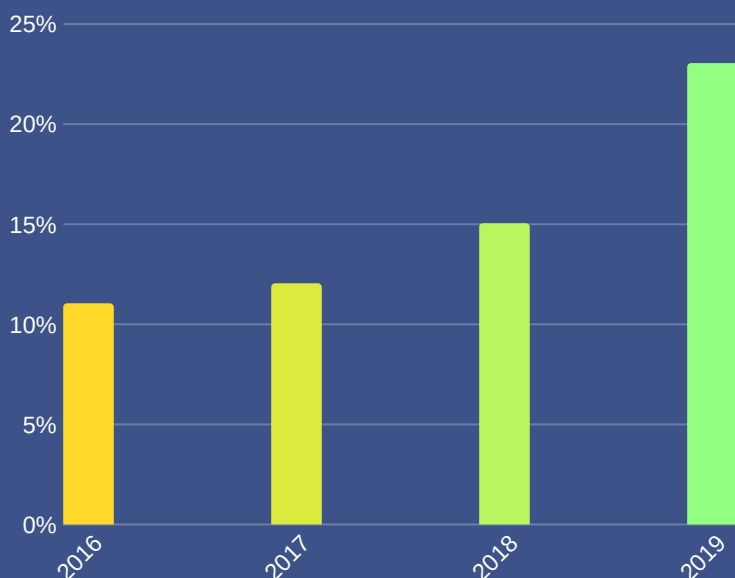
## COMPARAÇÃO

Os consumidores conseguem encontrar diversas opções em uma só plataforma e comparar preços, produtos e lojistas. Grande parte dos consumidores realizam buscas nos marketplaces antes de efetuar a compra.

## AVALIAÇÃO

Muitas vezes, é possível ter acesso à avaliação dos vendedores, à quantidade de produtos que eles já venderam, assim como dúvidas e comentários de outros compradores.

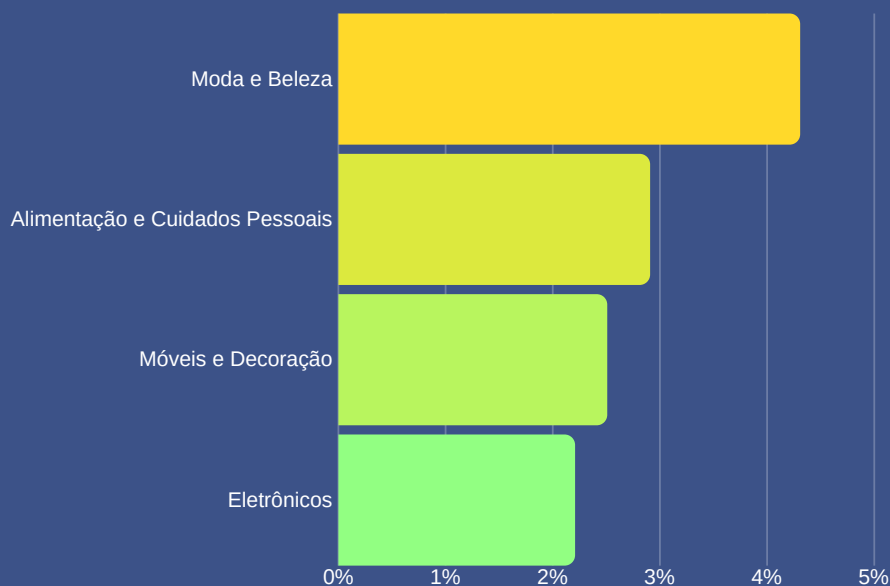
# CENÁRIO



Fonte: Associação Brasileira de Comércio Eletrônico ([ABCOMM](#)).

De acordo com a pesquisa [Webshoppers de 2019](#) (Nielsen e Ebit), 36% dos brasileiros fazem compras online (são digital buyers). Este número tem crescido nas últimas semanas com as medidas de isolamento social e o percentual de novos compradores, ou seja, aqueles que fazem compras online pela primeira vez, tem aumentado rapidamente. Dos que compram online, 95% o fazem através de marketplaces. O gráfico ao lado mostra o crescimento do faturamento do comércio eletrônico em relação aos anos anteriores.

Em 2019 o setor que liderou as vendas foi o de moda e beleza, seguido pelo de eletrônicos. Nos primeiros meses de 2020, com a pandemia causada pelo Covid-19, a busca por produtos de higiene tem aumentado expressivamente. Para 2020, a previsão antes da pandemia era um crescimento de 18%. O gráfico ao lado apresenta o crescimento de categorias específicas em 2019, comparado a 2018.



Fonte: [Digital 2020 Brazil](#) (Hootsuite & We Are Social)

# POR ONDE COMEÇAR?

---

As exigências feitas pelos marketplaces variam. Enquanto a maioria exige CNPJ, por exemplo, o Mercado Livre permite o cadastro de pessoa física. Também é importante analisar a comissão cobrada sobre as vendas: as taxas normalmente vão de 16 a 30%. Também fique atento aos prazos e às condições de recebimento.

Avalie se é mais vantajoso entrar em um marketplace específico para o seu setor, em um marketplace geral ou mesmo nos dois. Observe os produtos mais vendidos na categoria que o seu se encaixa e fique atento às tendências de mercado. Se inspire em vendedores de sucesso e preste atenção na estratégia que eles utilizam, como se relacionam com os clientes, quais canais utilizam para anunciar os produtos e quais as informações que eles fornecem aos compradores. Analise também as avaliações e os comentários deixados pelos consumidores.

Finalmente, se você cumpre os pré-requisitos para entrar no marketplace de sua escolha, leia com atenção as questões frequentes (FAQ) e busque por conteúdos produzidos pelas empresas sobre o passo a passo para o cadastro e utilização da plataforma.

# BOAS PRÁTICAS

---

Há três principais pontos que os clientes prestam atenção na hora de comprar por um marketplace: **preço**, **detalhes do produto** e **frete**.

Responda **rapidamente** ao seu cliente e acompanhe toda a jornada de compra, desde o primeiro contato até o **pós-venda**.

Faça uma **pesquisa de preços** no marketplace que você deseja entrar. Qual o preço médio do produto que você pretende vender nestas plataformas? Atente-se também ao **preço do frete**.

Esteja atento à **logística reversa** do seu negócio, caso haja devoluções ou trocas.

Aproveite oportunidades comerciais sazonais como os **feriados** e **datas comemorativas**, por exemplo.

Forneça **informações** úteis sobre o produto, invista nas **fotos** e na exposição dos **detalhes**. Lembre-se que o comprador não consegue experimentar o produto, facilite a decisão e a experiência de compra.



# BOAS PRÁTICAS

---

Use as **redes sociais** como uma vitrine para os seus produtos.

Pense em uma estratégia para adotar: produtos de **nicho** x mercadorias de **alta demanda**

Preste muita atenção no **título**, nas **tags** e na **categoria** que o produto será inserido. Pesquise as mais populares e encontre a que se encaixa melhor com o seu produto.

Aproveite as **vantagens oferecidas** pelo seu marketplace: condições para frete grátis, estrutura de malha de logística pronta, centros de distribuição e lojas físicas.

Preste muita atenção ao **controle do estoque**. Cuidado para não vender produtos que não estejam disponíveis.

# PRINCIPAIS MARKETPLACES

---

Amazon  
Americanas  
Carrefour  
Casas Bahia  
Centauro  
Cissa Magazine  
Dafiti  
Elo7  
Estante Virtual  
Extra  
HP Marketplace  
Kanui  
MadeiraMadeira  
Magazine Luiza  
Mercado Livre  
Netshoes  
Parceiro Magalu  
PontoFrio  
Saraiva  
Shoptime  
Submarino  
Walmart  
Zattini

# MAIS INFORMAÇÕES

---

## ONDE ENCONTRO MAIS INFORMAÇÕES?

O Sebrae e a Magazine Luiza firmaram uma parceria para auxiliar os micro e pequenos empresários na utilização de marketplaces, as informações podem ser consultadas [clikando aqui](#) ou acessando [bit.ly/parceiro-magalu-sebrae](https://bit.ly/parceiro-magalu-sebrae).

Também, há uma série de conteúdos e capacitações sobre marketplaces desenvolvidas pelo SEBRAE, que podem ser acessadas através dos seguintes links:

1. [Como vender pela internet na crise do coronavírus](#)
2. [Estratégias de vendas para comércio eletrônico](#)
3. [Gestão estratégica para comércio eletrônico](#)
4. [Como inserir a sua empresa em marketplaces](#)
5. [Conheça as vantagens do marketplace para o seu negócio](#)

# MAIS INFORMAÇÕES

---

## FALE COM O SEBRAE

O atendimento é gratuito e pode ser agendado pela nossa central telefônica (**0800 570 0800**), por WhatsApp (**81.99194-6690**) ou no nosso site ([www.pe.sebrae.com.br](http://www.pe.sebrae.com.br) - é só clicar lá embaixo em "converse online com o Sebrae").

