



10 a 14 de maio
**TUDO ONLINE
E GRÁTIS!**

SEMANA ^{do} MEI 2021

UMA NOVA
VISÃO PARA
O FUTURO DO
SEU NEGÓCIO

Realização:



Patrocínio:



Apoio:

SECRETARIA ESPECIAL DE
PRODUTIVIDADE, EMPREGO E
COMPETITIVIDADE

MINISTÉRIO DA
ECONOMIA



O que é Marketplace



Surgiu em 2012
Shopping Virtual
Compras de varias lojas no mesmo lugar

O marketplace é um e-commerce, mediado por uma empresa, onde lojistas distintos se inscrevem e vendem seus produtos.

Vantagens

- **Visibilidade**
- **Custos**
- **Vendas**
- **SEO**
- **Segurança**
- **Logística**
- **Pagamento**

Desvantagens

- **Rankeamento**
- **Identidade da marca**
- **Prazo de recebimento**
- **Algoritmo**

Participação do Marketplace



Facebook

Mercado Aventura

Shoes inbox

Magazine Luiza

Amazon

Estante Virtual

Shoptime

Madeira Madeira

Sou barato

Alluagro

Zattini

OLX

Dafiti

Marketplace

B2W

Shopee

Netshoes

Via Varejo

Wallmart

Enjoei

Mercado Livre

Maquina de vendas

Fast Shop

Centauro

olist

HP marketplace

Elo7

submarino

Maiores do Brasil



- Mercado Livre
- Amazon
- B2W (shoptime, Americanas, Submarino)
- Magazine Luiza
- Via Varejo (Pontofrio.com, Extra.com, CasasBahia.com e Loja HP)

Busque Destaque

- Cumpra as exigências da plataforma
- Restrição de produtos que não podem ser vendidos
- Imagens
- Título para anúncio
- Descrições elaboradas
- Classificação adequada
- Prazos de entrega
- Publicidade



Cumpra as Exigências da plataforma



Geralmente as plataformas não penalizam quando os lojistas deixam de cumprir uma ou mais exigências (pela primeira vez), e sim, orientam quanto ao cumprimento e solicitam que o ocorrido não volte a acontecer.

Já situações mais sérias como o não envio do produto podem gerar sanções como a perda da conta

Imagens

Cuide para que a imagem represente de forma clara o seu produto

Faça mais de uma foto e explore os ângulos do produto

Uma imagem do “destaque” principal da peça também ajuda

Geralmente os Marketplaces só permitem foto com fundo branco (existem exceções)

A maioria não permite marca d'água ou texto sobreescrito

De preferencia a imagem própria

Organize por nome nas pastas do seu PC



Título para o anúncio

Deve esclarecer qual o produto é exibido

Certifique-se de ter a palavra chave que descreve o produto

Conter o modelo/linha

Característica principal

Cor

Marca (quando permitido pelo marketplace)

Mescle letras maiúsculas e minúsculas

Não use caracteres ilegíveis #,@ e \$



**Guarda-Roupa
Napolicom - Bartira 6
Portas e 2 Gavetas cinza**



**GUARDA roupa 6 Port.
e 2 Gav. \$barato**

**PMME = Produto, Modelo,
Marca, Especificação**

- ## Descrições elaboradas

É na descrição dos produtos que o vendedor tem oportunidade de encantar o público e de apresentar as vantagens do item, além disso, permite que o anúncio possa ser encontrado

O ideal é que seja ajustada em SEO, com palavras-chave fortes, que traduzem o produto e seja clara.

Ela deve sanar as dúvidas do consumidor e apresentar as principais características do produto como: material que é feito, suas dimensões, como usar, vantagens, indicações e contraindicações.

Quanto mais completa for suas descrições, maiores são as chances de agradar, então nada de copiar do fabricante, pois além de não gerar credibilidade, o anúncio não é bem-visto pelos algoritmos dos buscadores.

INFORMAÇÕES DO PRODUTO

ISCA TROPICAL FISHING T-MINNOW - 10,6CM 12GR

Essa projetada para parecer um peixe ferido na superfície d'água, enganando de forma muito eficaz os predadores mais manhosos. Seu formato exclusivo de corpo curvo e fino traz um conceito totalmente diferente das outras iscas do mercado. Sua forma proporciona um nado errático totalmente irregular, provocando os mais incríveis ataques.

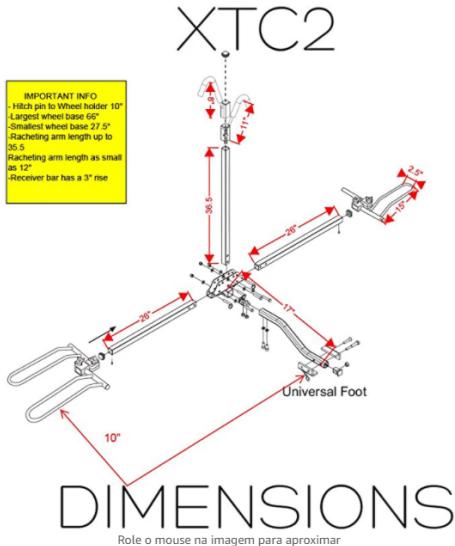
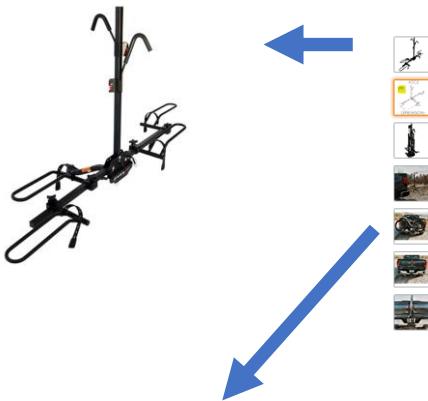
Indicada na pesca dos mais variados peixes de porte pequeno a médio, de água doce ou salgada

Peixes Indicados:

Black Bass, Cachorra, Dourado, Traíra, Trairão, Tucunaré entre outros predadores.

Características:

- Tamanho: 10,6cm
- Peso: 12gr
- Ação: Meia Água



Suporte para bicicletas com suporte de engate Swagman XTC2

Visite a Loja Swagman

★★★★★ 1.119 avaliações | 199 perguntas respondidas
Amazon's Escolha para "suporte para bicicletas swagman"

Preço de tabela: Detalhes de \$ 237,00

Preço: \$ 180,36 + \$ 319,62 Envio e importação taxas de depósito para o Brasil Detalhes
Você salva: \$ 56,64 (24%)

Disponível por um preço mais baixo em outros vendedores que podem não oferecer frete grátis Prime.

Cor Não definido

Tipo de serviço do veículo Bicicleta

Material Aço

Marca Swagman

Dimensões do item 6,5 x 40 x 11,5 polegadas
LxWxH

Peso do Item 0,34 libras

Sobre este item

- FACIL DE MONTAR:** O suporte para bicicletas com suporte de engate XTC2 leva apenas alguns minutos para montar de acordo com as instruções. Depois de instaladas, basta colocar suas bicicletas no suporte e começar a navegar até seu destino.
- POUPA ESPAÇO DE ARMAZENAMENTO:** O rack se dobra facilmente para que você possa armazenar convenientemente quando terminar de usá-lo
- SEGURANÇA SEM PREOCUPAÇÃO:** Tenha tranquilidade sabendo que suas bicicletas são protegidas por ganchos de catraca de bloqueio e pino de engate de bloqueio
- VERSATIL:** transporta facilmente até 2 bicicletas e é compatível com um receptor de engate Classe 2 ou superior, 1-1/4" e 2". Se encaixa a maioria dos tamanhos, formas e estilo de quadro (se encaixa tamanhos de pneus de 12" a 29"). Capacidade máxima de peso de 35lbs. por bicicleta

Compare com itens semelhantes

Novo (3) de \$ 180,36

→ PMME

→ Características

→ Copy

- **Classificação adequada**

Refere-se a categoria em que os itens estão classificados. O objetivo é fazer com que aqueles clientes que estão no Marketplace encontrem facilmente seu anúncio.

As chances de vendas de um produto aumentam quando bem categorizados já que há mais visualizações durante a navegação do usuário e também facilita quando ele clica em um “produto semelhante ou complementar ao seu”.

É importante que a classificação esteja de acordo com o título e com suas características.



Kits e Combos

Agrupe produtos por características e comportamento de compra, desta forma você aumenta o numero de palavras chave em seu anúncio e por consequência aumenta suas chances de aparecer nas pesquisas



Multiplique

De mais opções

Algumas plataformas permitem criar anúncios em diferentes categorias, havendo essa possibilidade faça mas não esqueça de adequar o preço para que não tenha prejuízo na venda

Mais anúncios do vendedor



Identificação

EAN Brasil é um código único internacional amplamente utilizado no mundo todo, que serve para identificar individualmente os produtos nos pontos de vendas (PDV's) de supermercados e lojas de qualquer lugar.

O código de barras contém todas as informações relevantes sobre um produto que são divididos da seguinte maneira:

- País de origem – 3 primeiros dígitos (Brasil 789);
- Empresa Fabricante – 4,5 ou 6 dígitos;
- Produto por ela produzido – 3,4 ou 5 dígitos;
- Dígito verificador – 1 dígito.
- Lembrando que a soma dos dígitos sempre resultará em um código de 13 dígitos.



Velocidade

O prazo de entrega é levado em conta pelos compradores e muitos dão preferência por adquirir um produto quando chegam mais rápido

A velocidade de resposta também é um fator decisivo que gera percepção de valor e acaba deixando você à frente da concorrência

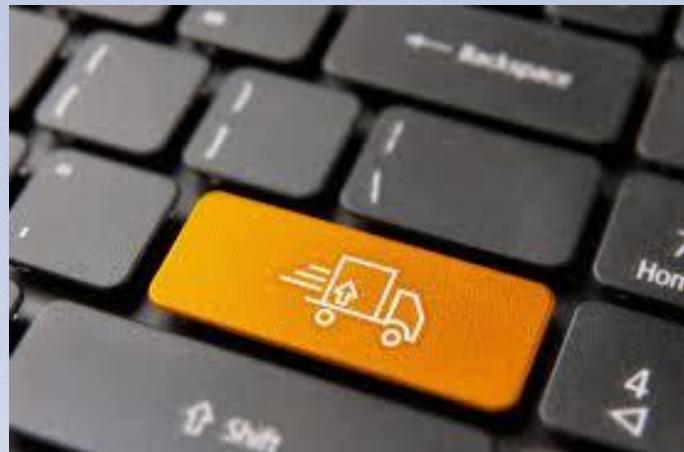


- ## Entrega

Fique atento as diferenças de valores entre regiões e crie estratégias de posicionamento de produto, não é necessário ser bom com todos os produtos em todos os lugares.

Vários modais que podem ser uteis em diferentes produtos e regiões

Não se preocupe com o frete apenas depois das venda mesmo ele sendo o ultimo contato do cliente com sua empresa



Publicidade

Algumas plataformas oferecem a possibilidade de anunciar seus produtos dentro do próprio Marketplace e isso faz com que sua loja apareça no topo das pesquisas

Mas esteja pronto para atender a possível demanda pois basta começar a receber avaliações negativas e seu perfil já perde a relevância



- Crie uma estratégia de encantamento

Entregue antes do prazo estipulado

Cuide da sua embalagem

Faça um pós venda sempre que possível

Envie mensagens motivacionais e carinhosa

Estimule seu cliente a fazer avaliação positiva



Não vire refém





A força do empreendedor brasileiro.