



RETORNO ÀS ATIVIDADES



TEMA
LOJA VIRTUAL
OU E-COMMERCE



ONZ RTO TWE R

As estatísticas apontam que nunca foram criadas tantas lojas virtuais como em 2020. A quarentena e o isolamento social “empurraram” muitos negócios do modelo tradicional para o digital. Muitos se viram frente a frente com inúmeras opções de atuação: lojas virtuais próprias, marketplaces, vendas por redes sociais, websites, entre tantas outras. No entanto, as maiores dúvidas dos empreendedores são: por onde começar? Qual é a melhor estratégia? Onde terei mais chances de sucesso?

A seguir, apresentamos informações sobre duas das mais importantes possibilidades de atuação no comércio eletrônico. Conheça e entenda qual é a mais adequada à sua necessidade.

1 QUAL É A DIFERENÇA ENTRE E-COMMERCE E MARKETPLACE?

A rigor, o e-commerce é uma loja própria, com a marca de um único varejista ou fabricante, que oferece um mix limitado de produtos. Toda administração da loja, estoques e respectivos riscos inerentes ao negócio são de total responsabilidade do empreendedor.

O marketplace não deixa de ser um e-commerce, porém é desenvolvido de maneira a permitir que diversas empresas compartilhem a sua infraestrutura, ganhando amplitude na oferta de produtos e consequentemente tornando-se mais atraente para os compradores.

Outra grande diferença é que os estoques do marketplace pertencem às empresas que utilizam a plataforma, diferente do e-commerce em que a própria empresa investe nos produtos que irá vender.



2 COMO FUNCIONA UM MARKETPLACE?

Nessas lojas virtuais, o consumidor interessado em comprar algum produto ou serviço pode consultar a disponibilidade do que deseja, fazer a encomenda e executar as transações financeiras. Depois, essas transações são processadas pelo operador do marketplace, que repassa a porcentagem combinada do valor das vendas para o lojista.



3 EXEMPLOS DE MARCAS QUE OPERAM NO BRASIL

Há muitas opções de marketplaces que atuam no Brasil. Algumas das marcas mais conhecidas são:

B2W (Americanas, Submarino e Shoptime), Mercado Livre, Amazon, Via Varejo (Extra, Casas Bahia e Ponto Frio), Magazine Luiza, Elo 7, entre outros.



4 COMO É FEITA A COBRANÇA PARA O EMPREENDEDOR ATUAR EM MARKETPLACES?

Cada operador de marketplace possui regras próprias e é essencial estar por dentro de todas elas antes de começar a atuar nele. A cobrança mais comum se dá por meio de taxas de comissionamento por venda. Porém, podem existir outras cobranças como manutenção, publicidade, entre outros. Importante também conhecer os prazos de recebimento dos valores das vendas.



5

QUAIS SÃO AS VANTAGENS?

O grande diferencial é oferecer vantagens para todos os envolvidos: consumidor, lojista e operador do marketplace.

VISIBILIDADE

Diferentemente do e-commerce, em que é preciso trabalhar bastante na divulgação, atuar em um marketplace permite que os clientes cheguem até você de diversas formas. Uma delas será procurando um produto em uma grande loja online e chegando até a sua marca. A partir daí, ele pode se interessar por seus produtos e aumentar sua recompra.

LEGITIMIDADE

Uma das grandes questões em torno das compras online é a segurança da loja onde está o produto. Se você é novo no mercado, talvez esteja perdendo vendas porque alguns visitantes ainda não confiam na sua marca. Por isso, contar com a legitimação de uma grande empresa em um marketplace é vantajoso.

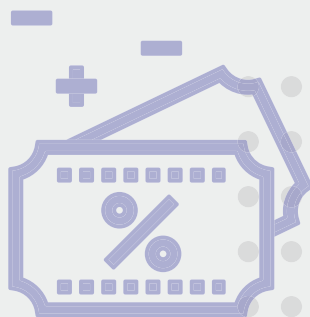
CUSTO-BENEFÍCIO E VELOCIDADE

É claro que você vai precisar pagar taxas para fazer suas vendas, mas elas podem compensar bastante, considerando o número de clientes que você pode atrair por mês. Importante considerar que no marketplace o investimento de entrada é muito baixo e nesse período de crise é um fator fundamental. Velocidade também é um ponto importante, e iniciar suas vendas via marketplace pode ser bem mais rápido que abrir uma loja própria.

6 QUAIS SÃO AS LIMITAÇÕES NA ATUAÇÃO EM UM MARKETPLACE?

Assim como você, muitos outros lojistas podem estar vendendo produtos similares na mesma plataforma a custos mais baixos. Além disso, em geral a empresa dona do marketplace também vende e entrega itens, fazendo com que muitos visitantes escolham comprar na loja “mãe” e não em um revendedor.

É também muito importante ficar atento a todas as regras que a operadora do marketplace adota em termos de pagamentos, logística, cadastramento de produtos, atendimento, entre outros.





SEBRAE

**RETORNO ÀS
ATIVIDADES**