

The SEBRAE logo is located in the top right corner. It consists of the word "SEBRAE" in a bold, blue, sans-serif font, with three horizontal lines above and below the letters "E" and "A".

SEBRAE

The SEBRAE logo is positioned on the left side of the image, above the main title. It features the word "SEBRAE" in a bold, blue, sans-serif font.

SEBRAE

The "SEMANA DO MEI" logo is located on the left side of the image. "SEMANA" is written in a large, blue, stylized font with a horizontal line through the middle. "DO" is in a smaller, blue, sans-serif font. "MEI" is in a large, orange, stylized font.

SEMANA
DO MEI

The word "Marketplace" is written in a large, white, sans-serif font on an orange banner at the bottom right of the image.

Marketplace

sumário

- 01** Tipos de Marketplace
- 02** A quem se destina
- 03** Quanto Custa
- 04** Vantagens e Desvantagens
- 05** Como Funciona
- 06** Cobertura Geográfica
- 07** Como fazer a Divulgação

Marketplace online é uma plataforma colaborativa, também denominada shopping virtual, onde um conjunto de empresas ofertam produtos e serviços no mesmo endereço, na internet. O processo de vendas, geralmente, fica sob responsabilidade do organizador, que disponibiliza aos usuários uma estrutura digital com formas de pagamentos seguras e cálculos de frete integrados.





Na perspectiva do empresário, a infraestrutura e alto fluxo de visitantes são pontos fundamentais para a seleção do ponto de vendas. O principal objetivo deste canal é gerar demanda para as empresas ofertantes. Assim, quando a loja virtual contrata os serviços do marketplace, conseqüentemente se conecta a vários tipos de mídia, desde as digitais que envolvem redes sociais, links patrocinados, e-mail marketing, dentre outros, até as tradicionais, como rádio, televisão, jornais e revistas. A figura ao lado representa essa dinâmica integrativa.

Fique atento

O Marketplace online apresenta características similares ao do shopping center. Na visão do cliente, alguns atributos, como variedade de produtos e serviços, segurança e praticidade, são fatores decisivos na escolha da plataforma para efetuar as compras.

01

TIPOS DE MARKETPLACE

Os **Marketplaces on-line** são agregadores de ofertas de produtos e serviços, gerando tráfego ao vendedor e vasto mix de produtos aos compradores. Os tipos mais comuns de marketplace on-line são:



B2B
BUSSINES-TO-BUSSINES
É a negociação eletrônica entre duas empresas.



B2C
BUSSINES-TO-CONSUMERS
É a negociação eletrônica entre empresas e consumidores finais.
(KOTLER; KELLER, 2013)

Este canal é recomendado para empreendedores individuais, micro, pequenas e grandes empresas que pretendam vender seus produtos e serviços ao consumidor final e à pessoa jurídica em ambiente virtual.

Fique atento
O Marketplace é uma excelente alternativa para empresas sem experiência, que estão iniciando no e-commerce e não querem realizar grande investimento financeiro com divulgação, segurança de site, diversidade de formas de pagamento, dentre outros.

02

A QUEM SE DESTINA

Para selecionar a plataforma mais adequada ao público-alvo do negócio, é importante que o empresário avalie o setor de atuação do marketplace on-line. Serão apresentados alguns sites, incluindo suas categorias e características.



Elo 7

Tipo: B2C - Abrangência: Nacional
Categorias: Plataforma especializada em vender produtos do segmento de artesanato.
Descrição: Atinge milhares de artesões que desejam entrar no universo on-line, sem que haja investimento em plataforma e em marketing digital.



Estante Virtual

Tipo: B2C - Abrangência: Nacional
Categorias: Especialistas em livros novos e usados
Descrição: Considerado o maior acervo do mundo em língua portuguesa, integra sebos e lojas que pretendem vender on-line livros novos e usados.



Canal da Peça

Tipo: B2C e B2B - Abrangência: Nacional
Categorias: Especialista em peças para carros e motos
Descrição: Ideal para o empresário que deseja vender peças para carros e motos e não dispõe de investimento inicial, nem conhecimento técnico para administrar sua plataforma.



Alibaba

Tipo: B2C e B2B - Abrangência: Internacional
Categorias: Cerca de 40 categorias
Descrição: Considerado o maior marketplace online do mundo, o Alibaba opera em uma plataforma globalizada, possibilitando ao vendedor apresentar seus produtos em mais de 90 países.

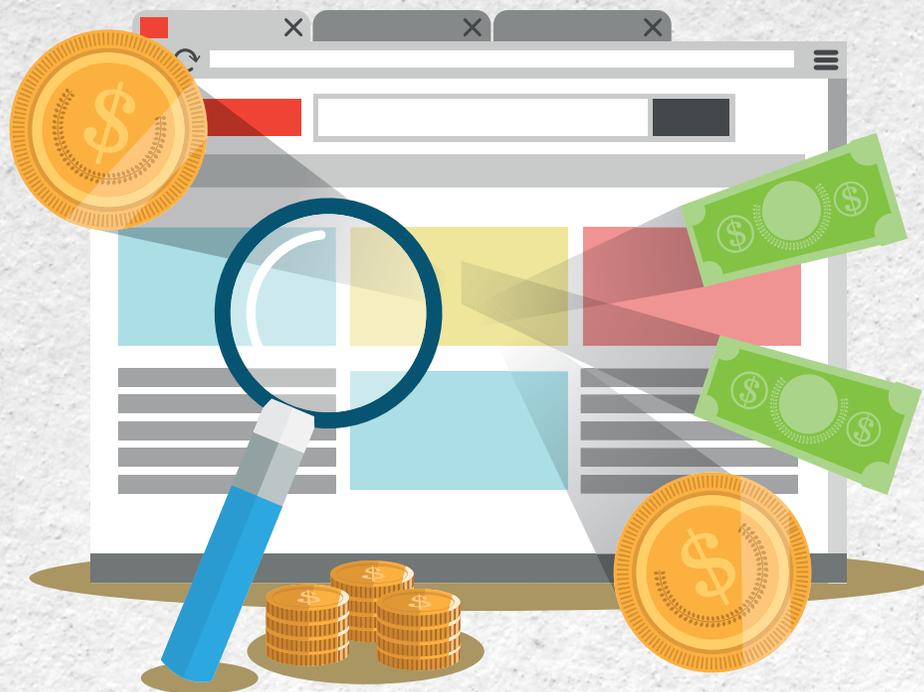


Mercado Livre

Tipo: B2C - Abrangência: nacional
Categorias: Cerca de 30 categorias que incluem diversos tipos de produtos e serviços.
Descrição: o Mercado Livre é ideal tanto para empresários que estão iniciando vendas on-line, como para os que já atraem alto fluxo de compradores no ambiente virtual. A plataforma dispõe da tecnologia de integração, permitindo que as grandes empresas administrem a demanda gerada no Mercado Livre a partir de suas plataformas.

03

QUANTO CUSTA



Vender em ambiente virtual pode implicar elevados custos financeiros e operacionais, principalmente, relativos aos percentuais de cartões de crédito, manutenção da plataforma digital, logística e marketing.

O marketplace on-line reduz os custos com marketing digital das empresas participantes (VARGAS, 2016). É importante, entretanto, contabilizar as comissões cobradas com o objetivo de remunerar a plataforma pelos serviços oferecidos, que podem atingir 30% do volume de vendas.

VANTAGENS E DESVANTAGENS

Vantagens

- Permite usufruir do sistema de pagamento integrado.
- Possibilita à empresa que está iniciando suas atividades on-line se tornar conhecida.
- Permite oferecer aos clientes fretes com condições diferenciadas, devido ao poder de barganha que a plataforma exerce sobre os parceiros especialistas em logística.
- Atrai alto fluxo de visitantes.
- Permite usufruir da estrutura tecnológica que engloba usabilidade, segurança e formas de

Desvantagens

- Este canal é formado pela junção de empresas diversas, o que abre a possibilidade para que uma ou várias delas comprometam a imagem global da plataforma, seja descumprindo compromissos assumidos com os compradores, como prazo de entrega e qualidade dos produtos, ou até por conduta antiética.

COMO FUNCIONA

O marketplace online integra diversos lojistas vendendo em um mesmo espaço virtual, sendo comum que as lojas disponham de vasta variedade de produtos similares ou idênticos. É necessário que o empresário se destaque perante os concorrentes por meio da qualidade das imagens dos produtos, de descrições detalhadas, de entregas eficazes, de qualidade e de agilidade no atendimento. Esses atributos podem ajudar à empresa a fugir da guerra de preços e se revelar pelos diferenciais competitivos.

Cada marketplace tem um modelo de negócio diferente. Para entender a dinâmica deste tipo de canal, serão apresentados três pontos fundamentais a serem observados.

Dicas

- **Quando há aumento no volume de vendas, administrar o marketplace em paralelo à loja virtual pode ocasionar aumento do custo da operação, pois é necessário transferir de forma manual as atualizações de estoque e o cadastro de novos produtos.**
- **A ferramenta de integração otimiza a operação da empresa por meio de importação automática das imagens e descrições dos produtos, sincronizando informações como o cadastro de novos produtos, a alteração de preço e o envio do código de rastreamento.**

COMO FUNCIONA



1 Cadastro

O vendedor preenche um cadastro que é enviado à plataforma para análise. Após aprovação, o site é alimentado com as imagens e descrições dos produtos, passando a fazer parte de um grande catálogo eletrônico envolvendo empresas diversas.

Geralmente, as plataformas oferecem duas maneiras distintas de apresentar os produtos e serviços: inserindo as imagens manualmente ou utilizando ferramenta de automação que possibilite a integração do site da empresa com a plataforma, evitando que o empresário tenha que cadastrar produto a produto.

COMO FUNCIONA



2 Sistema de Pagamento

O sistema de pagamento, geralmente, é oferecido pelo próprio Marketplace, proporcionando ao cliente acesso às mais diversas formas de quitar as despesas realizadas no site, dentre elas: cartões de crédito, depósitos e boletos bancários. A plataforma se responsabiliza em repassar a quantia para a empresa parceira, que não precisa utilizar sistema próprio para o recebimento de valores referentes à venda.

COMO FUNCIONA



3 Frete

O cálculo do transporte das mercadorias, normalmente, é administrado pela plataforma, que informa ao cliente o tempo de entrega e o valor do frete. Após confirmação da compra, as informações são transmitidas para a empresa parceira, que passa a ser responsável pelo envio do produto.

COBERTURA GEOGRÁFICA



Esse canal de comercialização oferece ampla abrangência geográfica, atingindo consumidores nos setores da indústria e artesanato, comércio e serviços, nos âmbitos

- Municipal
- Estadual
- Regional
- Nacional
- Internacional

COMO FAZER A DIVULGAÇÃO



No marketplace online diversos concorrentes dividem o mesmo ambiente virtual e, em muitos casos, vendendo produtos similares ou iguais. Assim, é fundamental buscar meios de se destacar dentro da plataforma.

COMO FAZER A DIVULGAÇÃO

Imagem do produto

A empresa que seleciona imagens em boa resolução, com fundo branco, apresentando fotografias em diferentes posições, pode ter mais chance de se destacar no marketplace online, além de ajudar o cliente a conhecer melhor o produto e decidir a compra.



Palavra-chave

Plataformas de marketplace disponibilizam aos clientes ferramentas de busca para auxiliá-lo na localização do produto e serviço que desejam adquirir. Por isso, a escolha correta da palavra-chave é fundamental para o cliente localizar os produtos ofertados pela empresa.

Descrição detalhada do produto

Descrever o produto de forma detalhada e objetiva é uma forma de transmitir segurança ao cliente, auxiliando no momento da decisão. Além de apresentar descrições técnicas sobre o produto, como garantia, dimensões, cores ofertadas, funções, voltagens, pesos, tamanhos, dentre outras, é fundamental descrever os benefícios que o produto proporcionará ao cliente.

Vídeo

Utilizar vídeos, apresentando o produto e sua forma de uso, atrai a atenção dos consumidores indecisos.

Resposta imediata

As plataformas de marketplace, geralmente, permitem que o cliente tire dúvidas com o vendedor. É importante responder às perguntas o mais rápido possível, favorecendo a decisão do comprador.

SEBRAE

**SEMANA
DO MEI**

0800 570 0800 | sebrae.com.br

